



Innovationen & Partnerschaften als Wachstumstreiber – Wie Dyn den Go-to-Market für das Streaming-Geschäft neu denkt

MVFP Distribution Summit, Hamburg 22. September 2026

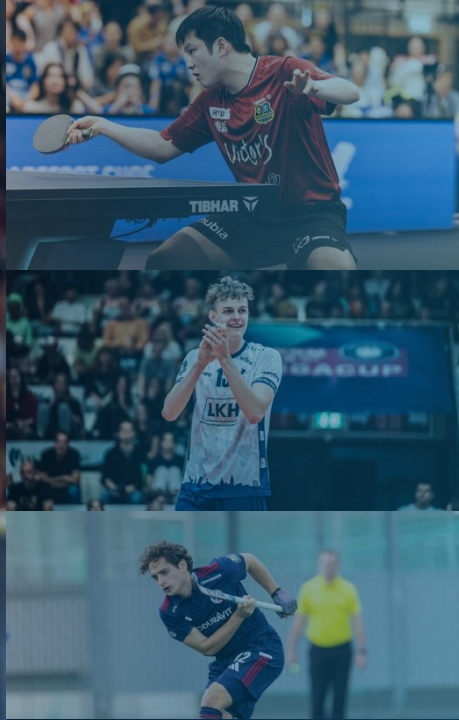


23 MILLIONEN lieben Fußball

Etablierter Markt



DSM



20 MILLIONEN lieben unseren Sport

Neuer Markt

Der Sport-Streaming-Service „Dyn Sport“ bietet ein erstklassiges Portfolio an 2nd-Tier-Rechten mit über 4.000 Live-Veranstaltungen pro Jahr

Handball



Basketball



Volleyball



Tischtennis



Feldhockey



Dyn Sport erwirbt Sportrechte, produziert Sportinhalte und erzielt Einnahmen durch Abonnements, Werbevermarktung und Sublizenzen

Wir produzieren...

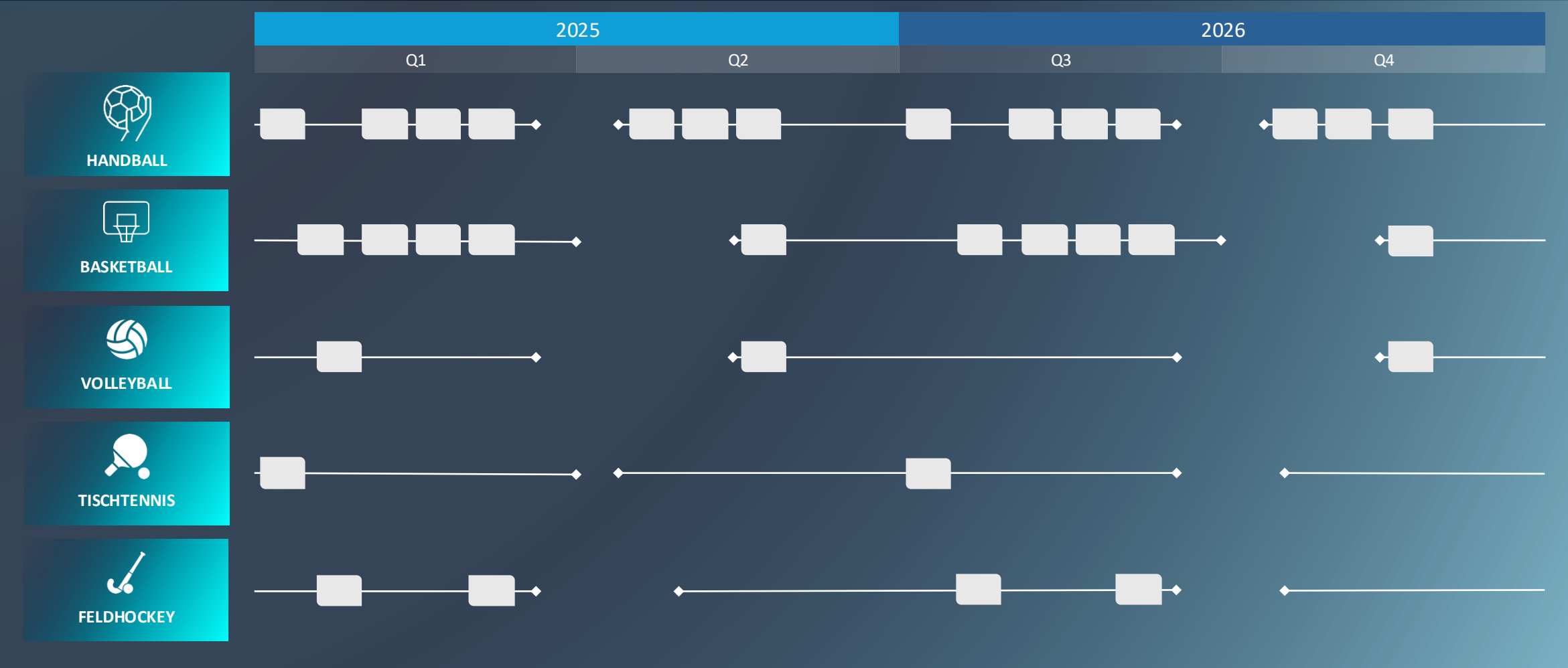
...verkaufen und distribuieren...

...und monetarisieren Content



Das Sport-Jahr bei Dyn Sport ist geprägt von Premium-Events und Highlights.

Dyns Saison im Überblick: Die Saison Highlights unserer Sportarten



A handball player in a blue jersey is shown in a dynamic pose, jumping or running with the ball. The background is a solid blue color.

AUS LIEBE ZUR LEIDENSCHAFT: HANDBALL BEI DYN.

JETZT BUCHEN

Im Jahresabo für 150€
(einmalige Zahlung),
danach monatlich
kündbar zum Preis
von 14,50€/Monat.

JETZT BUCHEN:
Alle Spiele, alle Tore
live und auf Abruf
ab **12,50€**
pro Monat
im Jahresabo.

DYN

LIQUI MOLY
Handball Liga

2.HBL
Handball Liga

DHB OKAL
Handball Liga

Handball Liga

Handball Liga

Handball Liga



Seit 2024 liegt unser Fokus auf nachhaltiger Skalierung

Initiales „Launch“-Marketing in der ersten Saison...



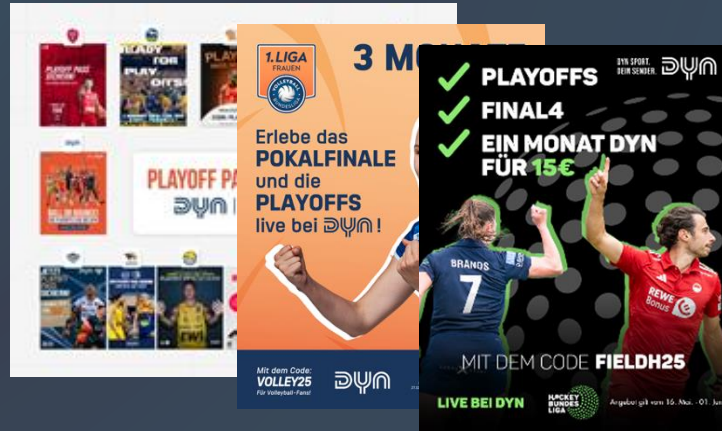
...weiterentwickelt in ein skalierbares Modell

- 1 Integrierter Marketing-Plan
- 2 Marketing-Playbook
- 3 Strukturierte Einbindung der gesamten Firma
- 4 Innovation in den Marketing-Maßnahmen **Fokus heute**

Vier erfolgreiche Innovationen im Marketing sind zu festen Bausteinen gereift.

1

Club Marketing



2

Sports-specific Marketing



3

Flexible & innovative Angebote

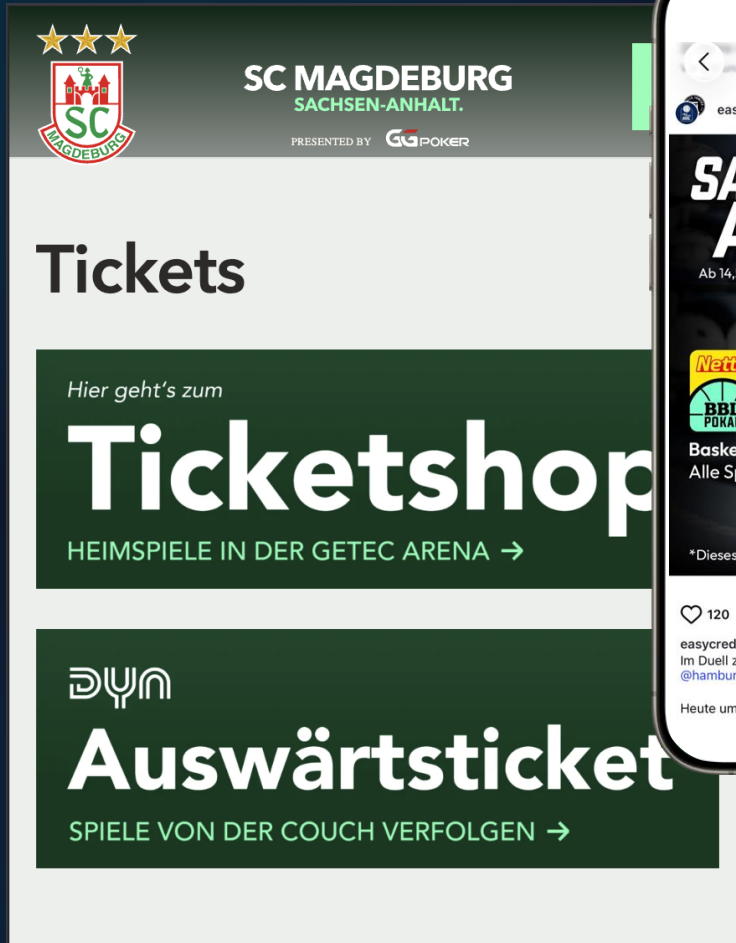


4

Retail Marketing



Case Study: Club Marketing



Key Principles

Die Clubs integrieren Dyn Botschaften & Marketing in ihrem Look & Feel.

- Authentische und native Kommunikation
- Direkte Ansprache der Fans im passenden Umfeld
- Über 80 Clubs = über 80 unterschiedliche Creatives (Handball, Basketball, Volleyball)
- NEU: Das „Dyn Auswärtsticket“
 - Integration im digitalen Umfeld der Clubs

Case Study: Sport-spezifisches Marketing



Key Principles

Wir platzieren Marketing für einzelne Sportarten zu Top Events.

- Sportartspezifische Geschichten und Events schaffen Relevanz bei den jeweiligen Zielgruppen
- Ausrichtung entlang der Saisonhöhepunkte und Fanbedürfnisse
- Erfolgreiche Aktivierungen nach dem „Test & Learn“-Prinzip weiterentwickeln und skalieren

Case Study: Neues Preismodell zur Saison 26/27 (1)

Neu & innovativ: Seit August 2026 ist jede Dyn Sportart einzeln im Abo erhältlich

Früher: Multisport-Abo für alle fünf Sportarten

Monatsabo	Jahresabo
19,50 €	14,50 €

Heute: Fünf einzelne Sport-Abos + ein All-Sports-Abo

		Monatsabo	Jahresabo
	ALL SPORTS	29,50€	24,50€
	HAND BALL	24,50€	17,50€
	BASKET BALL	19,50€	14,50€
	VOLLEY BALL	19,50€	14,50€
	TISCH TENNIS	19,50€	14,50€
	HOCKEY	19,50€	14,50€

Key Principles

- Kundenzufriedenheit im Fokus
- „Customer Best Price“
Versprechen sichert Bestandskunden den besten Preis zu
- Zustimmung statt Schweigen für Bestandskunden

Neues Preismodell: Wir kommunizieren die Umstellung aktiv und transparent über alle Kundenkanäle

MEHR SPIELE. MEHR SPANNUNG. MEHR LIVESPORT. EIN ABO.

BASKETBALL-POWER. BUNDESLIGA & POKAL. ALLE SPIELE. LIVE.

HOCKEY-BUNDESLIGA & FINAL4. ALLE SPIELE. LIVE.

GRIP OF GLORY. HANDBALL. GREIFBAR. ECHT. DIE HANDBALL-DOKU DES JAHRES.

ALLE HANDBALL-WETTBEWERBE. ALLE SPIELE. EIN ABO.

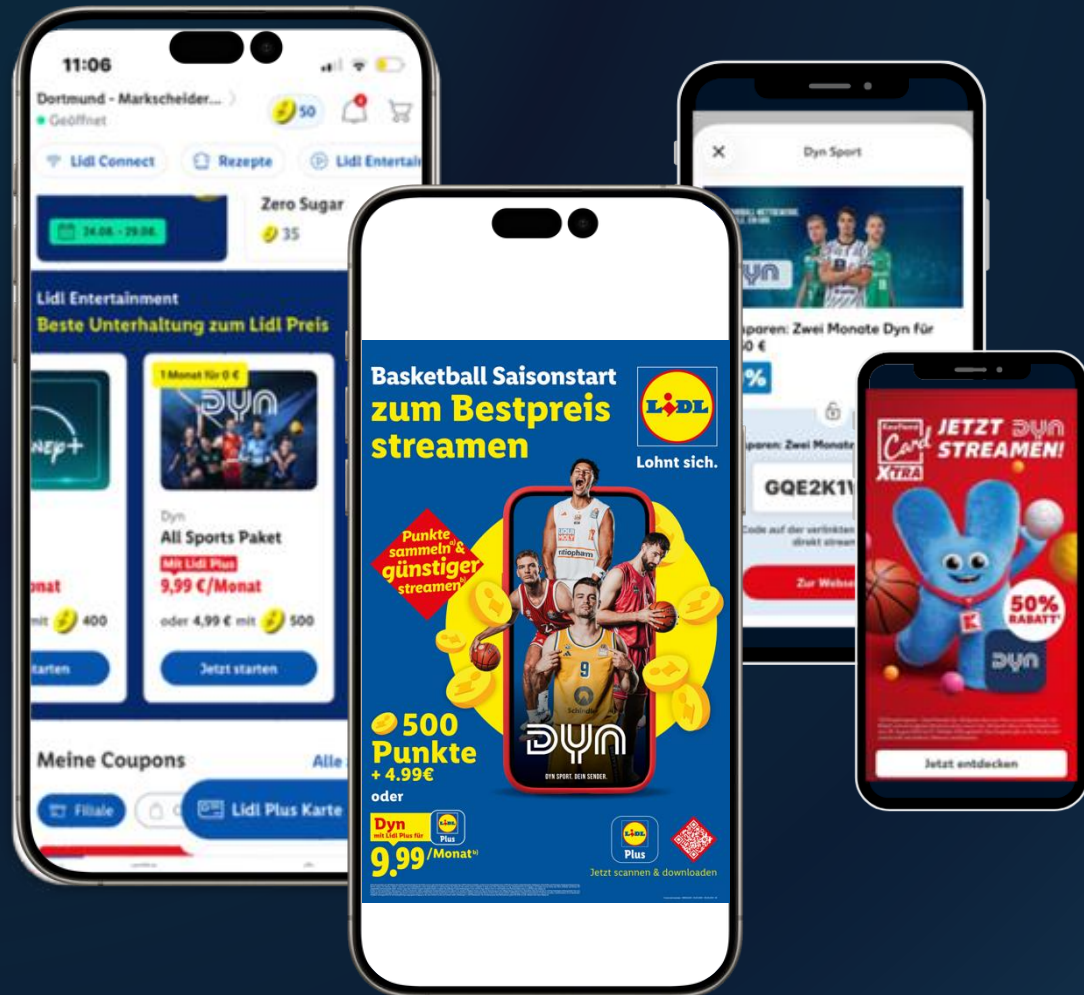
HANDBALL-WETTBEWERBE. ALLE SPIELE. EIN ABO.

LEAPMOTOR POKAL GRAND OPENING 2026. LIVE BEI DYN STREAMEN! SA. 29.08. - SO. 30.08.26 | AB 10:40 UHR

VOLLEYBALL-TITELJAGD. LIGA & POKAL. ALLE SPIELE. LIVE.

SAISONSTART-ANGEBOT AB 14,50 € PRO MONAT

Case Study: Retail Marketing



Key Principles

Komplette Integration des Dyn-Angebots in die Lidl Plus App

- Direkter Zugang zu **neuen Zielgruppen**
- Starke Preisvorteils-Positionierung
- Differenzierung durch Kundenvorteile
- Große und effiziente Brand Awareness

Unsere drei Prinzipien/ Key Takeaways für innovative & erfolgreiche Partnerschaften

Jede Partnerschaft muss einen echten Kundenvorteil liefern

Für den Endkunden muss ein echter, spürbarer Vorteil entstehen – je nach Partner und Zielgruppe unterschiedlich ausgestaltet.

„Test & Learn“ Prinzip für Erfolg durch Innovation

Innovativ und mutig starten, klein testen – und bei Erfolg skalieren, bei Misserfolg konsequent entlang von Daten und Hypothesen optimieren.

Partnerschaften entstehen entlang von Lösungen

Passende Partner gibt es in jeder Branche – entscheidend ist nicht die Nähe der Geschäftsmodelle, sondern ob gemeinsame Produkte und Partnerschaften ein konkretes Kundenproblem lösen.



DYN SPORT.
DEIN SENDER.