

## Fallstudie

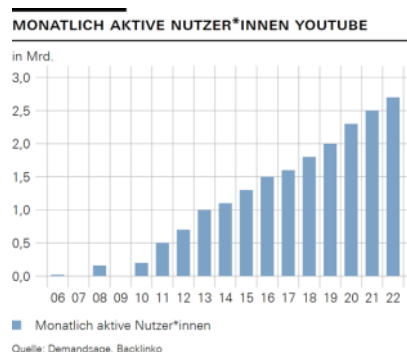
# YouTube

YouTube ist nach Google die am zweithäufigsten genutzte Website der Welt. Mit 2,6 Milliarden Nutzern und Nutzerinnen ist YouTube zudem gleich nach Facebook auch die weltweit zweitgrösste soziale Plattform. TikTok kam im Vergleich dazu 2022 auf nur 1,5 Milliarden Nutzer:innen. Doch wie funktioniert YouTube genau? Wie verdient die Website ihr Geld? Und wie hat es YouTube geschafft, so erfolgreich zu werden?

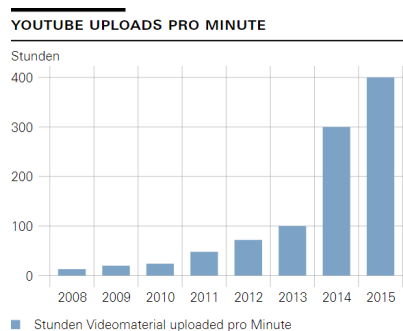
## Die Anfänge von YouTube

YouTube wurde im Februar 2005 in Kalifornien als Plattform zum einfachen Teilen von Videos gegründet. Im Mai 2005 wurde die erste öffentliche Beta-Version lanciert. Danach ging es rasant weiter: Bereits im November 2005 hatte ein Werbevideo von Nike mit dem brasilianischen Fussballer Ronaldinho die 1-Million-Views-Marke geknackt. Im Dezember 2005 konnte YouTube bereits über 8 Millionen Views pro Tag verbuchen. Nur ein halbes Jahr später, im Juli 2006, erreichte YouTube erstmals 100 Millionen Views pro Tag. Doch das war erst der Anfang: Grafik 1 zeigt das enorme Wachstum von YouTube seit der Gründung bis 2022.

Grafik 2 zeigt die Anzahl Stunden Videomaterial, die von 2007 bis 2015 pro Minute auf YouTube hochgeladen wurden.



Grafik 1: Monatlich aktive Nutzer:innen von YouTube. Die Zahlen basieren auf Schätzungen, da YouTube keine offiziellen Zahlen veröffentlicht.



Grafik 2: Die Anzahl Stunden Videomaterial, die pro Minute auf YouTube hochgeladen werden. Die Zahlen wurden zwischen 2007 und 2015 von YouTube regelmässig veröffentlicht.

YouTube war damals nicht die einzige Videoplattform. Ebenfalls populär waren MySpace, Vimeo und Google Video. Doch keine war so erfolgreich wie YouTube. Bereits 2006, also ein Jahr nach der Gründung, hatte YouTube 46% Marktanteil.

## Übernahme durch Google

Im Oktober 2006 wurde YouTube von Google für 1,65 Milliarden US-Dollar gekauft. Die Übernahme kam sowohl Google als auch YouTube gelegen. YouTube benötigte aufgrund des enormen Wachstums innerhalb kürzester Zeit immer bessere Technologie, um die vielen Videostreams zu bewältigen. Weiter kam hinzu, dass die Plattform vermehrt mit Urheberrechtsverletzungen zu kämpfen hatte. Mit Google im Rücken war YouTube diesen Herausforderungen besser gewachsen.

Für Google wiederum lohnte sich der Kauf, da ihre eigene, 2005 lancierte Videoplattform Google Video nicht sehr erfolgreich war. So hatte YouTube bei der Übernahme im Oktober 2006 schon viel mehr Nutzer:innen als Google Video. Nach der Übernahme von YouTube stellte Google die eigene Plattform ein.

## Das YouTube-Geschäftsmodell

YouTube ist in vielerlei Hinsicht ein klassisches Beispiel für eine digitale Plattform: YouTube schafft Wert, indem es verschiedene Kundengruppen zusammenbringt. Doch wie viele andere Plattformen hat auch YouTube das sogenannte «Huhn-Ei-Problem». Das heisst: Für Nutzer:innen, die Videos schauen wollen, ist YouTube nur attraktiv, wenn möglichst viele Content-Produzierende eine grosse Anzahl Videos hochladen. Und für Content-Produzierende ist YouTube nur attraktiv, wenn möglichst viele Nutzer:innen die Videos anschauen. Das «Huhn-Ei-Problem» stellt sich auch für Firmen, die Werbung schalten: Für sie ist YouTube als Werbeplattform nur dann attraktiv, wenn YouTube viele Nutzer:innen hat und somit viele Menschen erreicht werden können.

### Wie verdient YouTube Geld?

In seinen Anfängen verdiente YouTube mit der Plattform noch gar kein Geld. Von Mai 2005 bis Februar 2006 wurde auf YouTube noch keine Werbung geschaltet, da Werbende aufgrund der niedrigen Nutzerzahlen noch nicht bereit waren, dafür zu bezahlen. YouTube fokussierte in der Folge darauf, so viele neue Nutzer:innen wie möglich von der Plattform zu überzeugen. Das beinhaltete, dass YouTube die Plattform so nutzerfreundlich und attraktiv wie möglich gestaltete. Beispielsweise prüfte YouTube Videos auf problematische Inhalte erst, nachdem sie hochgeladen waren – im Gegensatz zu anderen damaligen Videoplattformen wie Google Video. Dies lockte Content-Produzierende an, weil ihre Videos dadurch nach dem Hochladen sofort zur Verfügung standen. Bei Google Video beispielsweise musste mit mehreren Tagen Wartezeit gerechnet werden. Auch bot YouTube schon von Anfang an die Möglichkeit, Videos zu kommentieren und mit einem 5-Sterne-System zu bewerten, was von den Nutzerinnen und Nutzern sehr geschätzt wurde.

### Erste Einnahmen durch Werbung

Bis Februar 2006 erhöhte sich die Zahl der Nutzer:innen sehr stark. Damit war YouTube nun auch für Werbende attraktiv geworden, da sie über die Plattform ein grosses Publikum erreichen konnten. Somit konnte YouTube mit dem Schalten von Werbung erstmals Einnahmen generieren. Dabei ging YouTube sehr gezielt vor. So wurden Werbespots passend zu den Videos gewählt und nur denjenigen Nutzern und Nutzerinnen angezeigt, welche die entsprechenden Videos geschaut hatten. In den ersten paar Monaten wurde die Werbung an den Seitenrändern platziert; sie wurde also noch nicht direkt vor dem Video oder während des Videos angezeigt. Erst ab August 2007 führte YouTube die sogenannte In-Video-Werbung ein und ab 2008 dann auch die PreRoll-Werbung.<sup>[1]</sup> Dadurch konnte YouTube erstmals Einnahmen generieren, ohne von den Nutzerinnen und Nutzern Geld zu verlangen. Das Geschäftsmodell, bei dem nur von einer Kundengruppe – in diesem Fall von den Werbenden – Geld verlangt wird und die anderen Kundengruppen die Plattform gratis nutzen können, nennt man Free-Geschäftsmodell.

### Content-Produzierende verdienen mit

Im Dezember 2007 wurde YouTube Partner lanciert. Mit YouTube Partner konnten erstmals auch Content-Produzierende mit ihren Videos Geld verdienen, und zwar indem sie in ihren Videos PreRoll-Werbung oder In-Video-Werbung schalteten. Diese Möglichkeit stand und steht jedoch nur Content-Produzierenden mit genügend Abonnenten und Abonnentinnen zur Verfügung. Dies machte YouTube für Content-Produzierende noch attraktiver und erhöhte die Anzahl der hochgeladenen Videos, was wiederum zusätzliche Nutzer:innen anlockte.

### Nutzer:innen als zusätzliche Einnahmequelle

Im November 2014 beschloss YouTube, erstmals auch Einnahmen von den Nutzern und Nutzerinnen zu generieren und ein kostenpflichtiges Abo anzubieten, mit dem man Werbung umgehen konnte. Zudem bot das Premium-Abo die Möglichkeit des Videodownloads für den Offline-Gebrauch. Damit wechselte YouTube vom Free-Geschäftsmodell zum sogenannten Freemium-Modell, bei dem Grunddienste kostenlos sind und für Premium-Dienste bezahlt werden muss. Trotz dieser zusätzlichen Einnahmen von den Nutzerinnen und Nutzern ist die Werbung bis heute die wichtigste Einnahmequelle von YouTube (Stand 2023).

### Quellen

- Wikipedia. [History of YouTube](#)
- cnbc.com. [How Google's YouTube became an internet video giant](#)
- Pex. [State of the YouTube Address: an overview of usage and growth](#)
- investopedia.com. [Google's Incredible YouTube Purchase 15 Years Later](#)
- omnicoreagency.com. [YouTube by the Numbers \(2023\): Stats, Demographics & Fun Facts](#)
- googlesystem.blogspot.com. [A Brief History of Google Video](#)
- demandsage.com. [YouTube Statistics \(2023\) – Updated Data, Facts & Figures Shared!](#)

### Fussnoten:

---

<sup>[1]</sup> Werbung vor dem Video.