

# IG Musikwirtschaft NRW

Eine Branche in der Dauer-Krise und  
ihre Chancen

Präsentation LMR NRW 18.08.2007

## „Here to stay...“

- Die Krise der traditionellen Musik-Branche („Schallplatten-Firmen“, „recorded music“) dauert an
- Der deutsche Markt hat in den letzten 10 Jahren ca. 50% seiner Umsätze eingebüßt
- Und auch die internationalen Märkte können sich der Tendenz nicht länger entziehen...

# „Here to stay...“

Einige aktuelle Zahlen aus diesem Markt:

- USA: - 7% Umsatz in 2006, - 15% Album-Verkäufe 1. Halbj. 2007
- UK: - 7% Umsatz in 2006, - 7,7% Album-Verkäufe Q1 2007
- FR: - 10% Umsatz in 2006, - 24,4% Umsatz in Q1 2007

Quellen: ifpi, BPI, Billboard, MIZ

# „Here to stay...“ – Und die Musiker?

- Diese Entwicklung wirkt sich unmittelbar auf die Musik-Schaffenden aus
- Sinkende Umsätze und Stückzahlen bedeuten:
  - Sinkende Lizenz-Zahlungen
  - Sinkende Einnahmen aus Urheber-Rechten / Gema
  - Sinkende Vorschuss- und Garantie-Zahlungen
  - Sinkende Produktions-Budgets
  - Forderungen der Tonträger-Unternehmen an sonstige Einnahmequellen, wie Konzerte und Merchandising

# In jeder Krise stecken Chancen

- Die Branche befindet sich in einem grundlegenden, unumkehrbaren Prozess des Wandels
- Die bisherigen Markt-Regeln und Verfahrensweisen funktionieren, bzw. genügen nicht mehr
- Die Zersplitterung der Märkte - u.a. bedingt durch die Folgen der Digitalisierung - zwingt alle Markt-Teilnehmer zu veränderten Vorgehensweisen

# In jeder Krise stecken Chancen

## „Die 360 Grad-Vermarktung“

- Der Künstler und sein Management müssen den richtigen Weg und Partner für die jeweilige Auswertungsform finden
- Jedoch funktionieren die dazu nötigen Netzwerke und Kooperationen noch nicht gut genug

# In jeder Krise stecken Chancen

- Die Musik-Branche hat zu lange die Zeichen des Wandels „übersehen“
- Jetzt fehlen Zeit, Geld, personelle Ressourcen, um das fehlende Know How für die Rund-Um-Vermarktung schnell genug aufzubauen
- Die kleinen, freien Strukturen sind da – wie so häufig – schneller und flexibler
- Die Künstler sind per se Teil dieser Strukturen und müssen daher an ihrer Vermarktung aktiv mitwirken

# In jeder Krise stecken Chancen

- Ein Beispiel aus England:
  - Koopa became the first unsigned artist to reach UK Top 40 at No.31
  - 97% of chart positioning sales were download sales through 7digital & indiestore.com
- Die Band hat dies ohne einen Plattenvertrag erreicht – den sie nun hat
- Vor wenigen Wochen wurden die Regeln der deutschen Charts entsprechend geändert...

# In jeder Krise stecken Chancen

- Die Branche muss
  - sich für die veränderten Anforderungen qualifizieren
  - vielfältige Kooperationen eingehen
  - ihre Produkte in allen legitimen Vermarktungskanäle einspeisen: Tonträger, Internet, Mobil-Telefonie, Konzerte, Merchandising, Sponsoring...
  - die Chancen der internationalen Vermarktung nutzen, wo dies möglich ist

# In jeder Krise stecken Chancen

- Die Musiker müssen
  - sich ebenfalls für die veränderten Anforderungen qualifizieren, vielfältige Kooperationen eingehen und auf die Möglichkeiten der internationalen Märkte achten
  - Sie brauchen dafür notwendiges Wissen und Netzwerke
  - So lässt sich ein Übergang zum Profi bewusst mit gestalten und planen

# IG Musik NRW

- Vor diesem Hintergrund will die IG Musik NRW in Zusammenarbeit mit Partnern, wie der c/o pop, der Stadt Köln, dem Land NRW und zahlreichen Unternehmen ein „Center of Excellence“ schaffen
- Dies soll die genannten Anforderungen erfüllen helfen
- Sie wird eine Info- und Kontakt-Datenbank erstellen und betreiben
- sowie sich um einen verbesserten Musik-Export bemühen

# IG Musik NRW

- Die Interessengemeinschaft Musikwirtschaft NRW ist ein Segment übergreifender Zusammenschluss von Unternehmen
- Sie fungiert als Ansprechpartner für Branche, Politik, interessierte Unternehmen und Medien
- Sie will den stattfindenden Wandel mit gestalten und die Chancen nutzen helfen
- Sie ist ein brancheneigener Versuch der Hilfe zur Selbst-Hilfe

# IG Musik NRW – Der Expertainer

## Ein Beispiel - Der Expertainer

- Unternehmen der Musikbranchen fungieren als Träger eines Pools von qualifizierten freien Mitarbeitern
- Die beteiligten Firmen können gezielt und unkompliziert ihren aktuellen Bedarf an Arbeitskräften / Know How decken
- Die Unternehmen verfügen so über ein notwendiges Reservoir an Fachkräften

# IG Musik NRW – Der Expertainer

- Die freien Mitarbeiter verbessern ihre Chancen auf mehr Beschäftigungszeit
- Der »Expertainer« verbessert die Weiterbildungsmöglichkeiten in der Branche
- Er sieht außerdem vor, im Bereich der Altersvorsorge Möglichkeiten der betrieblichen Beteiligung zu schaffen

# Der Landesmusikrat NRW

Was bedeutet all dies für den LMR NRW:

- Auch der LMR kann seiner Pop-Musik Klientel Hilfe zur Selbst-Hilfe bieten
- Unterstützen Sie entsprechende Aktivitäten – arbeiten sie mit uns zusammen
- Verfolgen Sie Ihre Idee des Fond-Models weiter und stimmen Sie es eng mit der Musik-Branche ab
- Beachten Sie die Chancen der internationalen Märkte

# Danke

Ein Dank für Ihre Aufmerksamkeit und Ihr Interesse.

Plaschke, [plaschke@popdata.de](mailto:plaschke@popdata.de)

# Anhang: Quellen / Links

- Ifpi – International Federation of Phonographic Industries: [www.ifpi.de](http://www.ifpi.de), [www.ifpi.org](http://www.ifpi.org)
- MIZ – Musik Informations-Zentrum: [www.miz.org](http://www.miz.org)
- Billboard Magazine: [www.billboard.com](http://www.billboard.com)
- Musikwoche: [www.musikwoche.de](http://www.musikwoche.de)
- 7digital / Indiestore: [www.indiestore.com](http://www.indiestore.com)
- IG Musik NRW: [www.musikwirtschaftnrw.de](http://www.musikwirtschaftnrw.de)