

Geistiges Eigentum – Ideen sind etwas wert

Digitale Vertriebswege

Hintergrundinformationen



Digitalisierung: Möglichkeiten für die Musik¹

Die Investitionen der Musikproduktionsfirmen beeinflussen das Angebot und sind massgebend beteiligt an der Eröffnung neuer Wege für die Musik. Dem Übergang in die digitale Welt folgte schnell ein enormer Ausbau des Systems, womit mittlerweile ein riesiges Angebot von mehr als 40 Millionen digitalen Songs besteht. Dadurch ergeben sich für die Konsumierenden neue Konsumvarianten ihrer Lieblingsmusik, in Form von Online-Einkäufen (Downloads) und Streaming-Abonnementen.

Für online Musikanbieter gibt es also zwei unterschiedliche Geschäftsmodelle. Einerseits kann die Zahlung pro Song bzw. pro Album erfolgen (Download). Andererseits gibt es Streaming-Dienste: Konsumierende laden dabei die Lieder nicht herunter, sondern lassen sich die ausgewählten Songs streamen; sie haben somit eine Art persönlich konfiguriertes Radio (Playliste). Diese Streaming-Angebote sind entweder werbefinanziert und somit für Konsumierende kostenlos oder basieren auf einem Abo-Modell. Mit den Online-Angeboten bekommen Musikkonsumierende also die Chance, sich ihre Musik individuell zusammenzustellen. Sie können wählen, ob sie die Musik besitzen (Kauf per Download) oder mittels Streaming nur auf diese zugreifen wollen.

Durch das stark aufkommende Streamingangebot vermögen Künstler² mehr Fans zu erreichen, überall auf der Welt. Profitiert wird nicht nur im Sinne von mehr Fans und grösserer Reichweite, sondern Künstler aus verschiedensten Teilen der Welt wird so die Möglichkeit geboten, ihre Musik zu verbreiten und zu präsentieren. Die Folge davon ist unzählige neue Musik, die der breiten Masse zugänglich ist. Wichtig aber bleibt weiterhin, dass das «Geistige Eigentum» anerkannt ist und bleibt. Die Rechteinhaber sollen entscheiden können, was mit ihren Werken passiert.

Musik ist heute nicht nur fast überall und in riesigen Mengen vorhanden und einfacher zu konsumieren, sondern auch einfacher selber zu produzieren. Eigenproduktionen bringen viele Vorteile, so wird dadurch zum Beispiel die Vielfalt gefördert. Jedoch können sie auch negative Auswirkungen haben, beispielsweise auf die Qualität.

Durch Streaming ist die Präsenz von Musikern enorm, wodurch ihre Musik über eine längere Zeit nicht an Beliebtheit einbüsst. Allerdings erfordert dies auch eine länger anhaltende Vermarktung. Das Einnahmemodell hat sich verändert: Bisher stieg die Verkaufskurve unmittelbar nach der Veröffentlichung (z.B. CD) steil an und fiel relativ rasch wieder ab. Durch Streaming ist der Anstieg der Verkäufe zwar weniger steil, dafür hält die Verkaufsphase länger an, was wiederum die Musik länger präsent bleiben lässt. Neue Präsenz erhalten auch ältere Produktionen der Künstler. Aufgrund der leichten Zugänglichkeit und ständigen Promotion von aktuellen sowie bereits vorhandenen Songs, erfahren letztere einen Konsumanstieg um ca. einen Drittel. Verglichen mit physischen Verkäufen und Downloads, dauert es beim Streaming dreimal länger, bis die Firmen ihre Investitionskosten für einen Künstler wieder

¹ Inhalt bzw. Ideen aus: IFPI 2016, Investing in Music

² In der Folge wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit ausschliesslich die männliche Form verwendet. Sie bezieht sich auf Personen beiderlei Geschlechts.

Geistiges Eigentum – Ideen sind etwas wert

Digitale Vertriebswege

Hintergrundinformationen



.....

eingonnen haben. Der Grund dafür ist, dass die Einnahmen davon abhängen, wie oft ein Song angehört wird. Um keine Finanzierungslücken zu erhalten bzw. um diese zu schliessen, sind die Firmen um neue Geldquellen bemüht, wie z.B. Crowdfunding, Live Auftritte, Merchandising etc.

Laut IFPI³ lagen die digitalen Musikumsätze im Jahr 2018 bei 11.2 Milliarden US-Dollar (im Jahr 2008: 3.7 Milliarden). Der digitale Markt macht 59% des Gesamtmarktes aus, der Streaming-Markt 80% des digitalen Marktes. Die Umsätze von Musikstreaming-Abonnementdiensten wie Spotify oder Deezer lagen im Jahr 2018 auf rund 8.9 Milliarden US-Dollar.

³IFPI Webseite: <https://www.ifpi.org/news/>