

Die digitale Herausforderung - Lernen von der Musikwirtschaft in drei Lektionen

Prof. Dr. Peter Tschmuck

Institut für Kulturmanagement und Gender Studies (IKM)

Universität für Musik und darstellende Kunst Wien

Anton-von-Webern-Platz 1

1030 Wien

Tel.: ++43-1-71155-3415

E-Mail: Tschmuck@mdw.ac.at

Webpage:

<https://musikwirtschaftsforschung.wordpress.com/>

Lektion 1:

Verärgere niemals

deine Kunden

Napster und die Folgen

Der Kampf der Musikindustrie gegen Filesharing:

6. Dezember 1999: Die Recording Industry Association of America (RIAA) reicht im Namen der Major-Labels Klage gegen Napster ein, die 2002 mit einer einstweiligen Verfügung gegen Napster und dessen Untergang endete.

Ab 2001 werden weltweit Betreiber von dezentralen P2P-Filesharing-Plattformen verklagt.

Nachdem 2003 die Klage der BUMA/STEMRA gegen KaZaA und 2005 die RIAA-Klage gegen Grokster gescheitert war, vollzog die Musikindustrie einen Strategiewechsel: Klagen gegen individuelle Filesharer

Die RIAA verklagte zwischen 2003 und 2008 mehr als 35.000 Internetnutzer wegen Filesharing (z.B. RIAA vs. Thomas Rasset: 222.000\$ für 24 Songs).

2004 schloss sich die IFPI mit Massenklagen in Dänemark, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien, Kanada und Österreich an.

Die Folge: 2008 stellten die RIAA und die IFPI die Klagen gegen individuelle Filesharer ein.

Lektion 2:

Verkaufe dein Geschäfts-

modell nicht an Dritte

Apple/iTunes monopolisiert den Download-Markt

Der Musikindustrie gelang es in der Nachfolge von Napster nicht, ein funktionierendes Geschäftsmodell für den digitalen Musikvertrieb zu entwickeln.

Um der Kritik entgegenzuwirken, dass dem Filesharing kein attraktives Angebot gegenüber gestellt werden würde, entschlossen sich die Majors 2003 Apples iTunes-Store zu lizenzieren.

Die Folge: In kürzester Zeit eroberte iTunes am Musikdownload-Markt einen Marktanteil von mehr als 80 Prozent und die Musikindustrie geriet in Abhängigkeit von Apple.

Lektion 3:

Entwickle ein funktionierendes Geschäftsmodell zu Gratis

Der Silberstreif am Horizont: Spotify und Musikstreaming

Als 2008 in Stockholm der Prozess gegen The PirateBay seinen Höhepunkt erreichte, launchten Daniel Ek und Martin Lorentzon den Musikstreaming Spotify als legale Alternative zum Filesharing.

Mit Hilfe des Gratisangebots stiegen die Nutzerzahlen in kürzester Zeit exponentiell an.

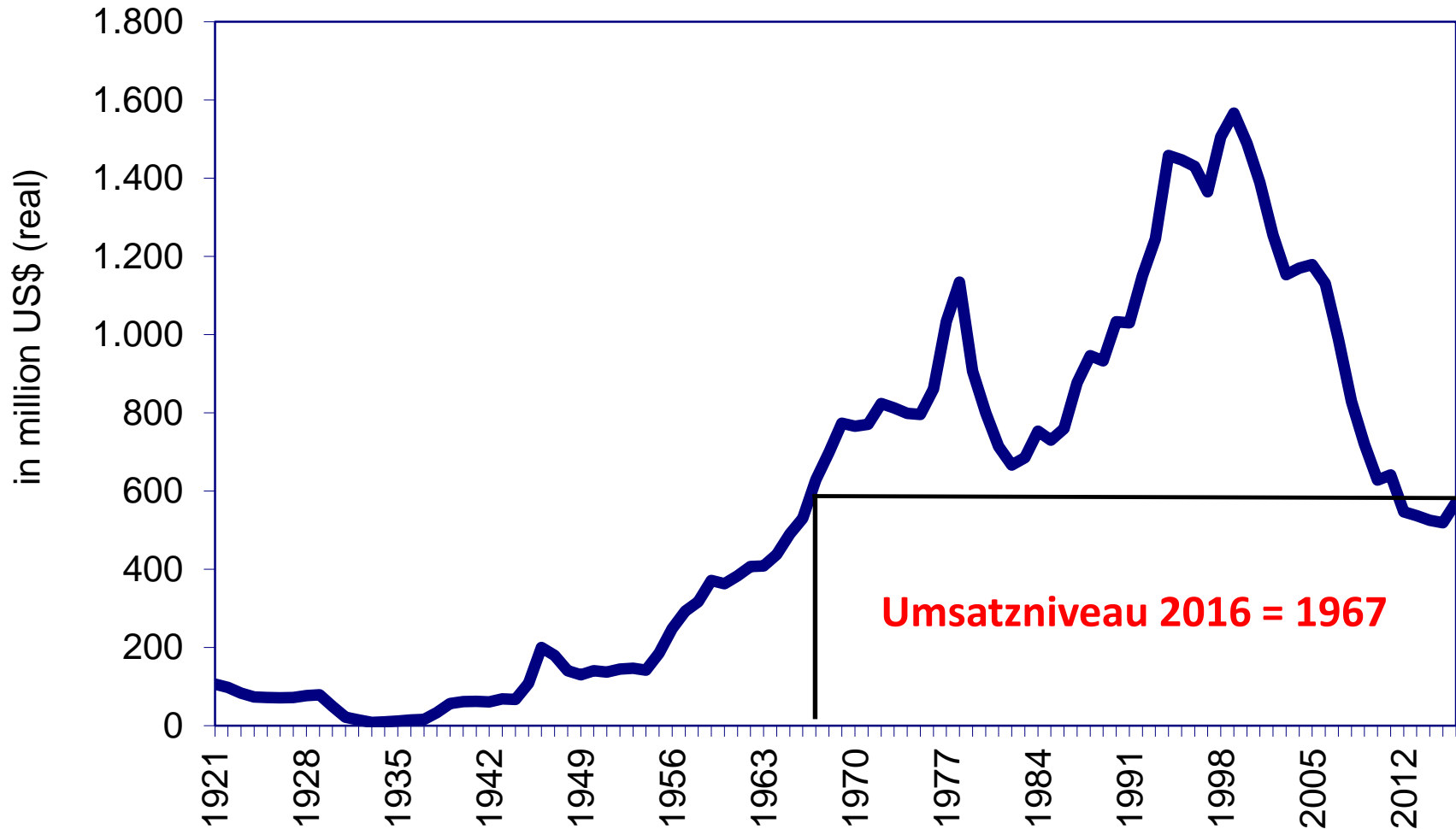
In Skandinavien wurde Musikstreaming innerhalb von wenigen Jahren zum dominanten Geschäftsmodell.

Um sich aus der Umklammerung von iTunes zu befreien, entschlossen sich die Majors, Spotify trotz Vorbehalte zu lizenzieren.

Neues Geschäftsmodell: Streamingdienste zahlen Vorschüsse in zweistelliger Millionenhöhe, um die Kataloge nutzen zu können. Weil das nicht leistbar ist, beteiligen sich die Majors an den Streamingdiensten.

Die Folgen: Steigende Umsätze und Gewinne, Kontrolle des Vertriebswegs und Einflussnahme auf Playlist-Gestaltung.

Die Entwicklung des Umsatzes der phonografischen Industrie in den USA von 1921 bis 2016 in Mio. US\$



**Vielen Dank für die
Aufmerksamkeit !**

Die digitale Herausforderung - Lernen von der Musikwirtschaft in drei Lektionen

Prof. Dr. Peter Tschmuck

Institut für Kulturmanagement und Gender Studies (IKM)

Universität für Musik und darstellende Kunst Wien

Anton-von-Webern-Platz 1

1030 Wien

Tel.: ++43-1-71155-3415

E-Mail: Tschmuck@mdw.ac.at

Webpage:

<https://musikwirtschaftsforschung.wordpress.com/>