

Befragter: Josof Abed

Künstlername: Josof

Art der Tätigkeit: Sänger und Songwriter

Musikgenre: Hip Hop und R&B

Art des Interviews: Audio-Aufnahme (Länge: 00:33:30 Std.)



A. Fragen zum Künstler

Wann hast du die Musik für dich entdeckt und wie lange bist du jetzt schon in der Musikbranche tätig?

Mit ich glaube acht oder neun habe ich auf jeden Fall angefangen zu entdecken, dass ich ein bisschen singen kann, mit 12 hatte ich meinen ersten Auftritt und ich glaube, mit 18 habe ich mein erstes Lied aufgenommen im Studio. Aber das war noch nicht im Studio, sondern bei einem DJ zu Hause. Er hatte so einen kleinen Kabuff mit Mikrofon und so.

Schreibst du deine Musik und die Texte selbst oder hast du dabei Partner, die dich unterstützen, oder sogar ein geschlossenes Team um dich herum – z. B. in Form eines gemeinsamen Projekts?

Ich schreibe meine Texte selbst, lasse mich aber auf jeden Fall von meinem Team, sprich von meiner Band – wir inspirieren und helfen uns auch gegenseitig. Aber vom Ding her schreibt jeder seine Sachen selbst.

Was war der bisher größte Erfolg in deiner Musikkarriere?

Das Geilste war, glaube ich, ein im Nachhinein überteuertes, aber geiles Musikvideo, was wir gedreht haben. „Wir sind im Haus“ hieß das. Das war Ende 2007. Ach ja, das lief auf MTV ein paar Mal, das war ein geiles Gefühl. Das hat gebockt, wo es auf MTV lief und Leute einen anrufen und die Familie sagt: „Oh geil, wir haben dein Video gesehen.“, und so. Das war nicht schlecht.

Mit welcher Art von Projekten beschäftigst du dich aktuell und was sind deine Pläne für die Zukunft?

Aktuell dreht sich alles um meine Band „Wir sind im Haus“. Phre Quincy produziert, Juvel rappt, ich singe, aber wir machen auch jeder alles und der Fokus seit zwei Jahren ist nur auf der Band. Wir sammeln Musik, schmieden den Marketingplan und bald treten wir dann in den Vordergrund.

Kannst du von der Musik leben?

Nein. Ich muss auf jeden Fall nebenbei immer noch andere Sachen machen.

B. Fragen zum Wandel der Musikindustrie

Die Musikindustrie hat sich seit der Digitalisierung und der Entstehung des Web 2.0 extrem verändert. Wer sind deiner Meinung nach die Verlierer und Gewinner dieses Wandels?

Die Verlierer sind auf jeden Fall die, die einfach nicht mitbekommen haben, dass Sachen wie MySpace, Facebook, YouTube, Twitter – diese ganzen Dinge sind lebenswichtig geworden, für jeden Musiker. Jeder, der sich dagegen sträubt, hat auf jeden Fall verloren. Weil alle im Internet sind, fast keiner kuckt mehr Fernsehen, die Live-Shows sind eigentlich noch ganz gut besucht bei den erfolgreichen Künstlern, aber Internet ist extrem wichtig. Für die Promo einfach. Wenn du nicht im Netz bist, bist du nicht da. Die Gewinner sind auf jeden Fall so welche Typen wie Lil'Wayne z. B. Der hat 23 Millionen Freunde auf Facebook. Das heißt, wenn er ein neues Album rausbringt und in seinen Status reinschreibt: „Leute, mein Album kommt raus, dann und dann.“, dann hat er gleich 23 Millionen Menschen, die das sehen. Ohne irgendwelche Zusatz-Promo, wie gewaltig das schon ist. Und die, die einfach fresh sind und viele Follower haben, die sind ganz klar im Vorteil.

Welches sind deiner Meinung nach die Kernelemente, die den Verlierern in diesem Wandel am meisten schaden? Gibt es noch andere Faktoren, die in der nahen Zukunft noch dazu kommen könnten? Wenn ja, welche?

Das Ding ist: Es ändert sich ja alle zwei, drei Jahre ganz krass was. Wenn ich jetzt wüsste, was es wäre, würde ich hart jetzt am Strand sitzen und das patentieren und wäre der nächste Internet-Milliardär. Was es ist, weiß ich nicht, aber es verändert sich ja alle zwei, drei Jahre irgendwas ganz krass. Ich denke, Facebook muss sein Game upsteppen wegen dieser Google+-Geschichte. Die wird, glaube ich, immer lukrativer für viele. Aber was da noch kommt, weiß man nicht genau, aber das verändert sich ja immer wieder.

Braucht ein Musikkünstler deiner Meinung nach heute noch ein Plattenlabel oder kann er sich komplett selbst vermarkten?

Ein Beispiel der letzten Jahre: Sido und Bushido, die zwei erfolgreichsten Rapper ganz Deutschlands, haben komplett allein angefangen. Das heißt, die haben ihre Videos selber gedreht, die haben ihr Marketing selber gemacht, die haben selber entschieden, was ziehe ich an in den Videos, was ziehe ich an auf der Bühne, wie gebe ich mich in der Presse. Das haben die alles selbst gemacht und das hat auch wunderbar funktioniert. Die sind jetzt beide auch zu Majors übergegangen, aber gar nicht, weil die mussten, sondern weil das dann einfach irgendwann lukrativ wird. Weil die Majors dann, wenn du am Start bist, dir auch einfach derbe viel Geld geben wollen, damit du zu denen kommst. Aber bevor das nicht der Fall ist, bringt das eigentlich nichts. Man muss sich erst einmal selber derbe eine Fanbase aufbauen, damit man dann die Major-Labels auch ein bisschen pimpen kann. Sonst pimpen sie einen bis zum äußersten. ***O.k., aber du glaubst schon, dass es möglich ist ohne ein Plattenlabel?*** Auf jeden Fall. Es ist nur der härtere Weg.

Ist es deiner Meinung nach – auf Grund der Krise, in der sich die Tonträgerwirtschaft befindet, – schwerer geworden, für einen Newcomer einen Plattenvertrag bei einem der Majors zu bekommen? Führt der Weg nach oben nur noch über ein Independent-Label oder gar nur noch über den Weg der Selbstvermarktung?

Ich glaube, am Ende des Tages geht es immer nur auch um Talent und Freshness. Wenn du derbe gut bist und wenn du talentiert bist in dem, was du tust, und hartnäckig dran bleibst, wird sich das früher oder später rumsprechen. Indem du gute Live-Shows spielst, gute Musikvideos hast... Das muss sich über Jahre entwickeln. Aber wie gesagt, an den freshen, guten Leuten kommt man nicht vorbei. ***Glaubst du, dass es schwerer geworden ist, in dem Sinne, dass die Majors vorsichtiger sind, bevor sie Künstler unter Vertrag nehmen oder in sie investieren?*** Ich glaube, diese Sachen schlecht reden oder heulen kann man immer, aber die Guten bleiben die Guten und die Schlechten bleiben die Schlechten und die Guten werden auch immer unterkommen und ihr Ding machen. Das war vor 20 Jahren so und das ist jetzt ja auch so. Früher gab es z. B. keine Klingeltöne, das Klingeltongeld gab es früher nicht, z. B. Das gibt es jetzt und da, wo andere Dinge absterben, da entwickeln sich neue Sachen. Deswegen ist alles gut.

Welches ist deiner Meinung nach der übliche Weg, auf dem die Major-Labels heute auf einen Künstler aufmerksam werden? Sprich: Wie suchen die AnRs (Artist and Repertoire) heute nach neuen Künstlern? Nach welchen Kriterien gehen sie dabei vor?

Ich denke, YouTube ist ganz wichtig. Z. B. so ein Kollege wie Simon Desue, der hat auf seinem YouTube-Kanal 200.000 Abonnenten, hat er sich aber selber erarbeitet, diese 200.000. Und wenn du dann 200.000 Abonnenten hast und ein Video postest bei YouTube, dann bist du auf der Startseite, das heißt du bist sehr präsent. Und ich glaube, die Majors kucken jetzt einfach, wer schon von selbst sich so eine YouTube-Fanbase aufbauen kann. Und wenn du dann eine gewisse Anzahl von Followern hast, dann macht er das eigentlich schon von alleine. Dieses Internet-Dings ist einfach sehr wichtig geworden, einfach alle kucken nach Klicks: Wie viele Abonnenten hat er, wie viele Klicks hat er. Mal so ein Typ wie Money Boy, warum er seinen Vertrag bekommen hat? Einfach wegen den Klicks, der hatte auf einmal fünf Millionen Klicks. Da kriegst du sofort deinen Plattenvertrag.

Werden die Majors deiner Meinung nach einen Weg aus der Krise finden und ihrem Namen „The Big Four“ weiter gerecht werden oder wird in der Zukunft ein eher ausgeglichener Markt existieren, in dem Majors, Independent-Labels und selbstvermarktende Musiker gleich auf sein werden?

Ich glaube, so schlimm, wie es in dem Text dargestellt wird, ist das alles gar nicht. Es gibt immer noch so viele erfolgreiche Leute weltweit. Von Black Eyed Peas bis Lady Gaga, das wird jetzt zu lange dauern, die Liste aufzuzählen, die immer noch richtig gut Platten verkaufen. Das stimmt gar nicht, dass keine mehr Platten verkaufen. Ich könnte jetzt eine Stunde nur Namen nennen von aktuellen Künstlern, die richtig gut Geld verdienen und richtig viele Platten verkaufen. Es gab immer Gutes und es gab immer Schlechtes und es gab immer gute Zeiten und es gab immer schlechte Zeiten, wann war die Welt denn perfekt. Immer gab es doch Ups und Downs. Die Guten sind aber am Start. **Also glaubst du auch, dass die Majors sich durch ihre guten Künstler behaupten werden?** Normal. Eminem, Rihanna, wir können auch gar nicht aufhören, die Leute aufzuzählen, die am Start sind. Das stimmt gar nicht, dass keiner Platten verkauft. Peter Fox hat eine Million CDs verkauft. „Ich und Ich“, wie die alle heißen, verkaufen noch.

Wird es deiner Meinung nach in Zukunft noch CDs, LPs und andere klassische Tonträger im Vertrieb geben oder wird die Zeit kommen, in der nur noch MP3s auf Computern, iPods (MP3-Playern) oder Smartphones existieren und abgespielt werden?

Die Zeit ist schon jetzt da, weil ich war jetzt in Amerika vor Kurzem und dann war ich da im Plattenladen und du kannst keine Maxis mehr kaufen. Die pressen keine Maxis mehr. Das kriegst du nur noch bei iTunes und die pressen nur noch Alben. Also sind wir schon so weit, dass die keine Maxis pressen und wenn das schon angefangen hat, warum nicht. Vielleicht gibt es in fünf Jahren gar keine Alben mehr und nur noch Internet. Kann sein. Dann wird das irgendwann nur noch so wie Schallplatten. **Also so ein Nischen-Produkt?** Internet hat schon gut den Markt übernommen. Dieses Sticken und dieses iTunes-Format und dieses Hin-und-her-Schicken. Das ist schon die Zukunft, denke ich mal. **Also glaubst du, dass CDs so ein Nischen-Produkt sein werden?** Hart. Ist doch jetzt schon fast schon so. Wie gesagt verkaufen halt noch immer viele Leute CDs, aber viele kaufen ja auch im Internet. iTunes und so. Das hat ja auch gut zugenommen.

C. Fragen zur GEMA und GVL

Die GEMA (Gesellschaft für musikalische Aufführungs- und mechanische Vervielfältigungsrechte) und GVL (Gesellschaft zur Verwertung von Leistungsschutzrechten) bilden in der Musikbranche die Wächter für die Sicherung der Urheberrechte von Künstlern (Interpreten, Textern, Songschreibern etc.). Ist es deiner Meinung nach sinnvoll, dass alle Künstler einen Vertrag mit diesen Institutionen eingehen, oder würdest du sagen, dass es sich erst ab einem bestimmten Künstlerstatus lohnt?

Du musst es ja machen. Sobald du eine CD im Laden hast, musst du bei der GEMA gemeldet sein, sonst kriegst du ja kein Geld. Das heißt, die zwingen dich. Das ist wie eine Mafia. Ich weiß nicht, wie sie das geschafft haben, aber so ist das. Wenn du Musik machst und an die verkaufst und nicht bei der GEMA bist, kriegst du kein Geld auf dein Konto geschickt. Das heißt, ob du willst oder nicht und ob du es gut findest oder nicht, die haben deinen Arsch. Das ist das. ***Also würdest du auch sagen, man sollte es auf jeden Fall machen, damit man dann das Geld bekommt?*** Man muss es machen! Kein Weg führt daran vorbei.

Besitzt du selbst einen Vertrag mit der GEMA oder GVL? Wenn ja, wie lange schon? Welche persönlichen Erfahrungen hast du mit diesen Institutionen bisher gemacht?

Ich habe bestimmt selber schon 20 oder 30 Releases gehabt, aber immer auf Alben von anderen Künstlern, wo ich gefeatured war, und ich habe noch nie ein Album unter meinen eigenen Namen rausgebracht. Und die anderen Geschichten waren nicht lukrativ genug, als dass ich hätte mich da einschreiben müssen, weil ich dann derbe viel Geld durch das oder das Feature bekommen hätte. Aber jetzt kommen eigene Produktionen und da werde und muss ich mich anmelden.

Würdest du sagen, dass ein Vertrag bei der GEMA und die damit erklärte Abtretung der Rechte an sie einem unbekanntem Künstler bei der

Eigenvermarktung im Netz Steine in den Weg legen könnten? Z. B., wenn YouTube sich weigert, Videos des Interpreten zu veröffentlichen, da möglicherweise eine Gebühr seitens der GEMA anfallen würde?

Ist ja vom Ding her, weil die das hinbekommen haben, dass du bei denen sein musst, in Ordnung. Die sagen: „Du musst bei uns sein.“ Ist halt wie eine Mafia. Ist halt so. Aber wenn du nicht da angemeldet bist und die deswegen deine Videos sperren, ist ja legitim eigentlich. Ist ja in Ordnung.

D. Fragen zu den Kommunikationsinstrumenten

Bekanntlich nutzen die Majors zur Vermarktung eines Newcomers die klassischen Medien. Gemeint sind Fernsehen, Radio, Film und Printmedien. Glaubst du, dass für den selbstvermarktenden Künstler durch das Internet ein Medium entstanden ist, das die klassischen Medien ergänzen und dem Künstler das nötige Gehör verschaffen kann, um beim Endverbraucher eine ähnliche Wirkung zu erzielen?

Ich will den klassischen Medien wie Printmedien und Fernsehen nicht Power nehmen, weil die sind immer noch derbe wichtig. Aber das Internet ist genauso, wenn nicht wichtiger geworden. Weil du kannst dich in deinen eigenen Blogs, die du selber filmst, dich so präsentieren, wie du auch wirklich bist. Das heißt, du hast die Macht, dich den Leuten so zu zeigen, wie du auch wirklich bist. Wie du dich zeigen willst. So bin ich im Studio, so bin ich mit meinen Freunden im Studio, so bin ich auf der Bühne, so sind wir, wenn wir schreiben. Kennt man ja. Immer wenn du bei RTL oder bei MTV oder bei der Bravo sitzt und dann interviewt wirst oder die dich filmen und du dann nach Hause gehst, die können das dann so zusammenschneiden, wie die wollen. Und das Internet gibt uns die Macht, dass wir uns selbst zusammenschneiden können. Das ist schon groß, finde ich. Ist schon geil.

Glaubst du, dass eine effektive Selbstvermarktung ohne das Internet überhaupt möglich ist?

Nein, auf keine Fall. Geht nicht.

Welche Social Media-Plattformen nutzt du persönlich? Welche sind deiner Meinung nach unabdingbar für eine optimale Selbstvermarktung? Warum?

Bis vor zwei Jahren MySpace. MySpace hat aber durch Facebook übertrieben abgenommen. Irgendwie checkt keiner mehr MySpace ab und deswegen ich, ehrlich gesagt, auch nicht mehr so. Aber ich bin da noch. Facebook hat komplett die Welt übernommen. Jeder ist bei Facebook. Ich kenne niemanden, der keine Facebook-Seite hat. Eigentlich das Medium Nummer eins. Bei Twitter bin ich nicht selber, aber die beiden Jungs von meiner Band. Und wir machen da jetzt einen Band-Account. Also Twitter, MySpace, Facebook und YouTube kommt man nicht dran vorbei. Wenn du da nicht bist, ist es so, als wenn du nicht da bist. Die Schauspieler machen das, die Firmen machen das, die Musiker machen das, das macht jeder. Ist eine geile Plattform, um Werbung für sich zu machen und Kontakt zu den Leuten zu halten, die sich – Fans ist immer so ein komisches Wort. Einfach die Leute, die dich fühlen, sind dann immer up-to-date und wissen, was du machst. Ist doch geil.

Wie viel Zeit verbringst du täglich online für die Pflege deiner Profile und der Kommunikation zu den Usern?

Das ist unterschiedlich. Das ist echt unterschiedlich. Man muss sich auch gar nicht, wenn man z. B. Lil' Wayne als Beispiel nimmt –. Der hat 23 Millionen Freunde bei Facebook, aber das heißt nicht, dass er den 23 Millionen Menschen verpflichtet ist. Wenn die ihm schreiben: „Hey wie geht es dir Wayne?“, denen zurückzuschreiben: „Hey, mir geht es gut. Und wie geht es dir?“ Da geht es ja hauptsächlich darum, dass er die immer auf dem Laufendem hält, was er gerade so macht. Und deswegen, ich schreibe da jetzt auch nicht den ganzen Tag mit den Leuten hin und her, die meine Musik mögen, ich halte sie aber auf jeden Fall immer auf dem Laufenden, damit die Bescheid wissen, was bei mir geht. Deswegen geht da gar nicht so viel Zeit drauf. ***Aber nenn mal so eine Zeit, die du grob damit verbringst.*** Eine Stunde.

Würdest du sagen, dass die von Dir investierte Zeit ausreicht oder müsstest du eigentlich mehr Zeit damit verbringen? Wenn ja, was sind die Gründe, dass du es nicht tust?

Mehr Zeit aufbringen für Fanpflege ist ja immer eine gute Sache. Was mich davon abhält ist auf jeden Fall der alltägliche Stress, dass man einfach so viel zu tun hat, dass einem nicht die Zeit bleibt, stundenlang zu sitzen und mit Leuten zu schreiben, die dich toll finden. Das ist schwierig. Das ist heutzutage nicht machbar. Zu Elvis' Zeiten war so etwas ja gar nicht denkbar. Die sind ihm noch hinterhergefahren und haben sich gefreut, wenn sie ihn von Weiten gesehen haben. Und heute sind die sauer, wenn du denen nicht zurückschreibst. **Würdest du auch sagen, dass du jetzt nicht so viel Zeit für die Social Networks hast, weil du dich als Künstler viel mehr auf die Kunst an sich konzentrieren musst?** Ja, auf jeden Fall. Wenn wir im Studio sind, können wir ja nicht im Studio sitzen und alle drei Minuten den Fans schreiben, sondern Musik kreieren, damit die Fans was zum Tanzen haben.

Besitzt du eine eigene Homepage? Wenn ja, für wie wichtig hältst du diese – in Bezug auf das Paket „Online-Vermarktung“?

Das ist ganz, ganz wichtig. Wie vorhin schon erwähnt, habe ich selber noch kein eigenes Album rausgebracht, deswegen auch noch keine Homepage gehabt, ist aber alles in Arbeit. Weil wenn du dann eins rausbringst und keine Homepage hast, auf der sich deine Fans austoben können, bist du auch verloren. Eine eigene Homepage sollte man zusätzlich zu Facebook und allem auch haben.

Wie wichtig sind Social Networks – außer für die Kommunikation mit dem Endverbraucher – auch für Business-Netzwerke?

Ja, ist schon eine Möglichkeit auf jeden Fall, mit anderen Musikern auch in Kontakt zu treten. Aber ich glaube, der klassische Weg ist immer noch, dass irgendwie jemand an deine Telefonnummer rankommt, weil unter Musiker-Freunden kennt man sich, dann kennt der eine den und der eine den. Wenn man da die Möglichkeit hat, einen anzurufen, ist das natürlich immer besser. Aber sonst ist das auf jeden Fall ein Weg, wo sich viele schon gefunden haben. Aber ich habe es eben mehr mit dem klassischen Anrufen.

Nutzt du für die B-to-B (Business to Business)-Kommunikation dieselben Social Networks wie für die B-to-C (Business to Customer)-Kommunikation oder gibt es da andere? Wenn ja, welche? Wieso nutzt du diese?

Es gibt z. B. eine Seite, Delamar.de heißt die, die hat z. B. nicht so viel mit Facebook zu tun, da tauschen sich wirklich nur gezielt Musiker untereinander aus. Und das ist ja echt breit gefächert. Alles, was man sich vorstellen kann. Wenn man da so ein bisschen nerd-mäßig rangehen will, was ja auch immer gut ist, dass man in seinem Metier so gut Bescheid weiß wie es nur geht, dann ist auf jeden Fall Delamar z. B. zu empfehlen. Aber auch auf Facebook posten ja die ganzen anderen Musiker ihre aktuellen Videos, ihre aktuellen Songs. Und dieses Konkurrenz-Abchecken und immer kucken, was die anderen machen, egal ob man das gut findet oder nicht. Das, finde ich, ist auch ganz wichtig. Deswegen kriegt man da auch schon sehr viel mit.

Wie wichtig ist deiner Meinung nach die Offline-Kommunikation im Vergleich zur Online-Kommunikation? Wie vermarktest du dich da persönlich

Das Ding ist: Egal was man offline macht, wie z. B. eine Demonstration oder Flashmobs oder Events, egal was man macht, will man ja auch filmen und verwerten. Das heißt, das geht immer Hand in Hand, Offline und Online. Alles, was wir offline machen, wird trotzdem gefilmt, geschnitten oder in das Netz gestellt und das ist dann ja online. Das heißt, das geht Hand in Hand. Es gibt gar kein separates Offline und Online mehr. ***Ist Offline genauso wichtig?*** Natürlich! Du kannst ja nur im Netz stattfinden, wenn du was hast, was du den Leuten zeigen kannst. Und dann musst du ja auch Sachen machen.

Wie verbindest du On- und Offline-Promotion miteinander?

Wie gesagt, wenn die mit Offline meinen, sag' im Studio ist oder irgendeine Demo veranstaltet, ein Basketball-Event oder so, dann macht man das einfach für sich und promotet sich als Mensch, aber das wird, wie gesagt, gefilmt und geschnitten und wird dann für alle zugänglich. Wir leben einfach unser Leben, aber wir filmen das und verwerten das. ***Z. B. auch mit Josof TV?*** Ja, das ist alles einfach authentisch gehalten. Wir sind im Studio und machen, was wir machen oder sind auf der Bühne oder in Meetings und die Kamera ist einfach mit dabei, wie ein guter Freund, und die Realität wird einfach verwertet. Mehr ist das gar nicht.

Welche Tipps hast du für angehende Künstler in Punkto Vermarktung, on- wie offline?

Auf jeden Fall, wenn man etwas anfängt, das auch durchziehen. Weil wenn man Sachen wie Blogs z. B., wenn man damit anfängt und dann alle drei Monate, wenn, mal was hochschießt, das ist alles Käse. Oder auch wenn man sich eine Homepage macht und dann am Anfang da aktiv ist und dann nach ein paar Monaten nur noch alle fünf Monate etwas aktualisiert wird, wird das auch Käse alles. Das heißt egal was du machst, ob du eine Homepage hast oder einen YouTube-Channel startest, dann ziehe das auch durch, wie das Fernsehen das uns vorgibt, z. B. Nichts anderes bringt, nur so kannst du die Leute auch an dich binden, langfristig. Wenn du auch immer am Start bist. Immer aktuell sein, immer besser sein als die anderen und gib ihm.

E. Fragen zum Vertrieb der Musik

Ein wichtiger Punkt bei der Selbstvermarktung ist, dass am Ende des Tages auch Geld in die Kassen fließt. Vertreibst du deine Musik selbst? Wenn ja, wie?

In unserem Fall wird es so sein: Wir arbeiten mit einem Vertrieb zusammen wie z. B. Grooveattack. Grooveattack macht dann z. B. klar, dass –. Die haben dann einen Stand in Saturn z. B. oder in Karstadt, da ist dann der Grooveattack-Stand und dann stehen da auch unsere CDs. Das heißt du kannst, ohne über einen Major zu gehen, trotzdem deine CDs in ganz normalen Läden platzieren. Macht man einen Deal mit Grooveattack, die pressen deine CDs und sorgen dafür, dass die im Laden stehen. Promo muss man sich ja trotzdem immer selber kümmern, die machen dann auch ihre Promo, aber das reicht ja nicht. Und dann läuft das so auch.

Glaubst du, dass es für einen Anfänger sinnvoll ist, viel Geld in die Pressung eines Albums zu investieren? Oder sollte er anfangs versuchen, seine Ware ausschließlich über Onlineshops digital zu verkaufen?

Kommt darauf an, wie groß der Hype ist von dem Künstler. Du musst auch immer realistisch sein und echt versuchen zu überblicken, wie viele dann auch wirklich

dein Album kaufen würden. Wenn du jetzt so einen derben, krassen Hype hast wie so ein Typ wie Haftbefehl oder wie Casper. Casper ist von 0 auf 1 gegangen in den Albumcharts als Rapper, das ist derbe krass. Den kennt jetzt aber immer noch nicht ganz Deutschland, aber jetzt auf jeden Fall mehr als vorher. Und in seinem Fall hat sich das ja auch gelohnt, auch CDs zu pressen und in den Laden zu stellen. Es kommt darauf an, wie groß deine Fanbase ist. Wenn du auch wirklich Abnehmer hast, dann normal. Dann auf jeden verkaufen wie es nur geht.

Glaubst du, dass die Pressung von Tonträgern überhaupt noch relevant ist? Wenn ja, warum?

Weil obwohl alle immer rummeckern, dass keiner mehr CDs verkauft, das stimmt gar nicht. Die Guten verkaufen immer noch CDs und zum Glück gibt es anscheinend immer noch genug Menschen, die erstens auch auf Soundqualität achten, weil CDs hören sich einfach geiler an als Musik im Internet. Und dieses Erlebnis, dass man für zu Hause was hat für sein Regal so wie DVDs oder wie Bücher, das Booklet sich anschauen, den Künstler unterstützen, das gibt es ja immer noch alles.

Welche Distributionskanäle on- wie offline (Verkaufsplattformen) würdest du einem Musiker aus der eigenen Erfahrung heraus empfehlen, um seine Musik zu verkaufen?

Ehrlich gesagt wüsste ich da jetzt spontan keinen und hätte sonst nur Beispiele von Leuten, die erfolgreich auch CDs auf der Straße verkaufen. Das gibt es auch immer noch. ***Also eine Art von Streetwork betreiben?*** Ja, die sind jeden Tag in der Innenstadt, labern die Leute voll, geben denen Kopfhörer auf den Kopf und sind charmant und verkaufen ihre CDs. Da gibt es echt ein paar krasse Beispiele aus Hamburg von Leuten, die das echt erfolgreich machen.

Kann man deiner Meinung nach von den Plattenverkäufen als Anfänger überhaupt leben oder dienen diese eher der Promotion und Refinanzierung neuer Projekte?

Kommt, wie vorhin auch gesagt, immer darauf an, was für ein Anfänger oder Newcomer du bist. Bist du der ganz Krasse, der auf Platz eins geht und auf einmal jeden Abend eine Live-Show spielt und gefragt ist wie nichts Gutes, oder

bist du ein Newcomer, der in der Masse untergeht, der nicht so viele CDs verkauft und nicht so viele Live-Shows hat. Der kann natürlich nicht so gut leben wie der Newcomer, der derbe abgeht. Ich glaube, der, der am härtesten arbeitet und am beliebtesten ist, dem geht es auch immer gut. Dem wird es auch immer gut gehen.

F. Alternative Einnahmequellen neben dem Vertrieb der Musik

Welche Möglichkeiten außer den Plattenverkäufen gibt es deiner Meinung nach noch, um Gelder zu generieren?

Ganz wichtiger Zweig, woran wir gerade arbeiten: Radio. Ganz wichtig. Dann Events. Du kannst ja, wenn du z. B. sagst, du bist Sänger oder Rapper – heißt das ja nicht, dass du nicht trotzdem auch DJ sein kannst. Also einmal Radio und im Radio kannst du auch DJ sein und Moderator. Wenn du DJ sein kannst, kannst du auflegen, kannst du für andere Leute auflegen, deine eigenen Partys veranstalten, auflegen. Wenn du nicht auflegen kannst, kannst du trotzdem Partys veranstalten. Also Events im allgemeinen. Wenn du da ein Händchen hast, kannst du damit Geld verdienen. Merchandise, das ist eine ganz große Geschichte: Klamotten, T-Shirts, Socken, alles einfach. Sieht man ja bei Hanna Montana, was da los ist. Dann Live-Geld: Auftritte spielen so viel man kann. Was heißt so viel man kann, aber alles, was einen weiterbringt. Gibt es schon genug Möglichkeiten außer den Plattenverkäufen. Wenn du einen erfolgreichen YouTube-Channel hast mit ganz vielen Abonnenten wie Simon Desue, kriegst du für jeden Klick Geld. YouTube-Geld ist nicht zu verachten. Klingeltöne, es gibt doch so viel. Den Guten, denen geht es auch immer gut. Gemeckere gibt es auch immer wieder.

Wie stark hat die Wichtigkeit von Live-Auftritten – aufgrund der bekanntlich einbrechenden Plattenverkäufe – deiner Meinung nach wieder zu genommen? Sind diese in Bezug auf No-Name-Künstler vielleicht sogar die wichtigste Geldquelle?

Ja, ich glaube, Live-Shows sind auf jeden Fall –. Ich habe ja nicht gelebt vor 30 Jahren. Alle meckern immer, dass es früher besser war, aber ich glaube, dieses

Live-Ding war ja immer da und wird auch immer da sein. Dass Leute einfach die Acts, die sie fühlen, wenn es möglich ist, mal gerne live sehen möchten. Ich glaube, das ist wichtig und lässt sich auch nicht ändern – unabhängig von den Verkaufszahlen. Aber Zahlen lügen nicht, da müsste ich mich noch mal informieren. Noch mal kucken genau. **Du würdest aber schon sagen, dass es eine wichtige Einnahmequelle für No-Name-Künstler ist?** Die wichtigste, ja.

Wie wichtig ist Merchandising deiner Meinung nach geworden? Was kann ein unbekannter Künstler mit wenig Geld tun, um in diesem Bereich der Geldgewinnung nicht auf der Strecke zu bleiben?

Ja, du musst nicht auf der Nummer eins sein in den Charts, kannst sie aber trotzdem mit einem gewissen Bekanntheitsgrad und richtig geilen Klamotten, schon deine Klamotten verkaufen. Das heißt kommt darauf an, wie fresh du bist, wie fresh deine Vermarktung ist und wie geil das Produkt ist. Da kannst du auch Millionär mit werden. Ohne in den Charts großartig stattzufinden. Dann bist du ja schon fast Modedesigner.

G. Allgemeine Fragen zum Schluss

Wie kann sich deiner Meinung nach ein No-Name-Künstler zu Beginn seiner Karriere am besten über Wasser halten?

Nebenbei Sachen machen. **Egal was?** Egal was. Arbeiten einfach.

Welche Eigenschaften oder Voraussetzungen muss ein Künstler deiner Meinung nach für eine anfangs oft harte Karriere im Musikgeschäft mitbringen?

Durchhaltevermögen und Talent. Ganz wichtig. **Also Qualität setzt sich durch?** Auf jeden Fall.

Wie viele Stunden arbeitest du am Tag und worauf sollten Newcomer, was die Arbeitszeiten betrifft, vorbereitet sein?

Wenn ich nur bedenke, was die Band für Zeit in Anspruch nimmt am Tag, würde ich das im Schnitt auf jeden Fall so auf acht bis zehn Stunden legen. Wenn nicht mehr.

Hast du jemals in deiner Karriere bereut, den Weg als Musiker gegangen zu sein? Wenn ja, warum?

Auf keinen Fall. Habe ich nicht, nein.

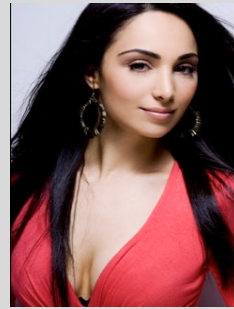
Befragte: Eni Aksoy

Künstlername: Eni

Art der Tätigkeit: Sängerin

Musikgenre: Pop und Jazz

Art des Interviews: Audio-Aufnahme (Länge: 00:51:44 Std.)



A. Fragen zum Künstler

Wann hast du die Musik für dich entdeckt und wie lange bist du jetzt schon in der Musikbranche tätig?

Die Musik habe ich schon seit meiner Kindheit, ich habe die Liebe sofort entdeckt. Ich habe schon als kleines Kind wahnsinnig gerne gesungen und war auch extrem aktiv. Ich habe gern getanzt und alles, was rund herum mit Kunst zu tun hatte. Und so richtig in die Branche eingestiegen bin ich mit 21, glaube ich. Da habe ich hier als Stewardess angefangen. Und dann, als ich in Hamburg anfang zu leben, merkte ich plötzlich: Um mich herum sind viele Künstler. Hamburg ist natürlich auch eine Künstlerstadt. Da, wo ich her komme, gab es das überhaupt nicht. Und dann habe ich so langsam angefangen, mich umzuschauen und ein bisschen was auszuprobieren. Hier mal irgendwo auftreten und da mal neue Leute kennen lernen, mit Produzenten was ausprobieren, also ja.

Schreibst du deine Musik und die Texte selbst oder hast du dabei Partner, die dich unterstützen, oder sogar ein geschlossenes Team um dich herum – z. B. in Form eines gemeinsamen Projekts?

Mittlerweile ist es genau das, was du gesagt hast zum Schluss: Ich habe mittlerweile ein Team. Es ist ein geschlossenes Projekt, das heißt, es gibt ganz klare Songwriter, wobei ich mein Leben lang selber Texte geschrieben habe, aber von denen habe ich noch nie etwas aufgenommen. Sie liegen noch bei mir zu Hause auf einem Stapel und natürlich habe ich auch schon ein bisschen

etwas ausprobiert mit einigen Leuten von früher. Selber auch mal etwas aufgenommen, aber etwas, was ich so richtig professionell betrieben habe, alles andere war Quatsch, mal was aufgeschrieben, was ausprobiert. Aber jetzt arbeite ich wirklich auf einem anderen Level, mit sehr professionellen Leuten, und ich sage immer: „Es gibt Leute, die können es einfach besser.“ Ich finde es wichtig, dass man als Künstler mitschreibt. Definitiv! Das ist mir auch sehr wichtig. Aber wenn ich einen Künstler, einen Songwriter, einen top Songwriter vor mir stehen habe, der schon Top-Hits geschrieben hat, und der legt mir einen Song vor die Nase und der ist so astrein geschrieben, dann wäre ich die Letzte, die sagen würde: „Ich nehme den Song nicht.“ So Ego-gesteuert bin ich nicht. Natürlich könnte ich Dollarzeichen in den Augen haben, sagen: „Na kuck mal, wenn ich mitschreiben würde, hätte ich natürlich mehr Geld.“ Das werde ich auch in Zukunft definitiv machen, aber ich finde, gerade am Anfang muss man auch manchmal Kompromisse machen und Abstriche. Das ist einfach so und ich nehme gerne auch mal etwas an.

Was war der bisher größte Erfolg in deiner Musikkarriere?

Es kommt ganz darauf an, was man als größten Erfolg bezeichnet. Wenn man das jetzt in Zahlen ausdrücken würde, dann würde ich sagen, meine Teilnahme bei einer Casting-Show. Dass ich da unter die letzten 20 gekommen bin und natürlich auch gefeiert wurde und auch Publicity bekommen habe und bisschen Anerkennung usw. Aber die Frage ist: „Ist das Erfolg?“ Für mich ist Erfolg eher etwas ganz anderes. Aber du hast es jetzt auf die Kunst bezogen, oder? ***Ja, genau. Überhaupt alles, wo du sagst, das war so der Höhepunkt in deiner Karriere.*** Ich würde sagen, das war schon so der Höhepunkt! Der visuelle Höhepunkt. Aber es gab natürlich für mich ganz andere Höhepunkte: Im Studio, wenn ich plötzlich gemerkt habe, dass ich einen Ton getroffen habe, den ich in meinem Leben nicht vorher getroffen habe, und plötzlich diese Entwicklung selber gemerkt habe: „Oh, wow, da bist du nie vorher in deinem Leben ran gekommen.“ Jetzt bin ich z. B. auch souliger geworden mit der Stimme, das ist für mich mein persönlicher Erfolg, musikalisch. Also lass mal alles andere bei Seite.

Mit welcher Art von Projekten beschäftigst du dich aktuell und was sind deine Pläne für die Zukunft?

Im Moment habe ich, wie gesagt, ein Team, mit denen ich zusammen arbeite, bestehend aus zwei Produzenten – einer von denen ist ein top Songwriter –, ich habe jetzt dieses junge Team, dieses Management, das mich unterstützt. Und ich bin Künstlerin und wir gemeinsam entwickeln eine Idee. Das ist das: Ich habe selber die Idee, die Idee stammt von mir. Also das, was ich gerne machen möchte, und das hat sich dann mit der Zeit weiterentwickelt. Man spinnt ja dann weiter rum, dann geht man in das Studio, dann kommen von dem Produzenten tolle Impulse, musikalische. Und was das Image angeht, kommt mehr von meiner Seite und von meinem Management und das ist so das. Und, wie gesagt, ich nehme Schauspielunterricht. Ich pausiere zwar gerade ein bisschen, aber die letzten sechs bis sieben Monate habe ich damit verbracht, um auch noch mal in Punkto Persönlichkeit mich weiterzuentwickeln. Gerade wenn man vor der Kamera stehen möchte, sei es nun, wenn man ein Musikvideo drehen will oder man ist in einer Interview-Situation so wie jetzt, dann ist der Schauspielunterricht schon wirklich großartig. Man lässt einfach die Hemmungen fallen und kann spielen, einfach. Das ist wichtig, dass man das kann.

Kannst du von der Musik leben?

Nein. Bzw. ich habe schon als Background-Sängerin ein paar Sachen gemacht – unter anderem für Yvonne Catterfeld. Da habe ich dann natürlich auch Geld verdient. So ist es aber nicht, dass ich jetzt nur davon leben könnte.

B. Fragen zum Wandel der Musikindustrie

Die Musikindustrie hat sich seit der Digitalisierung und der Entstehung des Web 2.0 extrem verändert. Wer sind deiner Meinung nach die Verlierer und Gewinner dieses Wandels?

Auf der einen Seite denke ich schon, dass Künstler auf jeden Fall zu den Verlierern gehören, weil Musik kopiert wird. Das ist eine Kunst, die man schafft, die wird kopiert, meiner Meinung nach mit den Füßen getreten, dadurch, dass Leute sich illegale Musik runter laden. Und die Plattenfirmen verlieren natürlich auch. Wirtschaftlich gesehen ist das ein ganz klarer Verlust. Auf der anderen Seite gibt es als Künstler heutzutage – es ist ein lachendes und ein weinendes Auge. Du hast als Künstler dafür heutzutage auch die Möglichkeit, deine Songs

breiter zu treten durch diese Digitalisierung und durch diese, weißt du, mit Internet und all dem, was dazugehört. Es ist so ein Geben und Nehmen. Ich hoffe ja, dass in der Zukunft der Schutz dieser Raubkopien besser gehandhabt wird. Dass man Künstler nicht so viele Verluste hinnehmen muss. Aber dafür, glaube ich, konzentriert man sich vielleicht mehr auf die Musik, dass Künstler noch mehr auftreten. Ich weiß es nicht. Dass man den Fokus mehr auf Live-Musik legt. Und wenn du live auftrittst, das ist ja im Grunde genommen das, worauf es ankommt als Künstler. Wir wollen ja auftreten, wir wollen ja diesen Kontakt zu den Fans haben. Dann kannst du dich nicht mehr so leicht wie eine Britney Spears hinstellen und einfach nur die Lippen bewegen, weil du denkst, die Platten verkaufen sich ohnehin alle von alleine. Und dadurch, dass das nicht mehr so gewährleistet ist, glaube ich, dass die, die wirklich etwas können, mit ihren Live-Auftritten punkten und damit auch mehr verdienen. **Also würdest du sagen, dass die Künstler Gewinner und Verlierer zugleich sind?** Ich glaube schon ein bisschen. Ich sage ja, es ist so ein lachendes und so ein weinendes Auge. Du kannst, wie gesagt, in der heutigen Zeit auch alles viel schneller an den Mann bringen. Verkaufst natürlich nicht mehr so viel wie damals, aber es ist schwierig. Ich finde, es ist wirklich schwierig. Ich weiß nicht, ob sich das auf die Konzertzahlen – dafür hätte ich mich auch mit jemandem unterhalten müssen, der Konzertveranstalter ist. Der sagt: „Ja, das stimmt.“ Die Live-Auftritte sind dafür mehr geworden, weil gerade die früher nicht so viel verkauft haben, die werden jetzt häufiger gebucht. Ich weiß es nicht. **Und die klaren Verlierer, sage ich mal, so wie ich das raushöre, sind dann doch Plattenfirmen?** Ja, ich glaube schon. Ich glaube nicht nur, dass es durch die rückläufigen Zahlen der Plattenverkäufe so ist, sondern auch, dass sich Künstler in der heutigen Zeit nicht mehr unbedingt an Plattenfirmen binden. Du kannst ja heutzutage schon mit einem kleinen Label deine Platten vertreiben. Du musst ja wirklich – das, was du vorher gesagt hast, jemand, der sich um das Social Network kümmert und alles drum herum und ich weiß nicht, unglücklicherweise bin ich nicht so sehr drin, in diesem Thema, dass ich so richtig mitreden kann. Es wäre jetzt gefährliches Halbwissen, aber so von meinem Verständnis her könnte ich mir vorstellen, dass die Plattenfirmen auf jeden Fall die klaren Verlierer sind.

Welches sind deiner Meinung nach die Kernelemente, die den Verlierern in diesem Wandel am meisten schaden? Gibt es noch andere Faktoren, die in der nahen Zukunft noch dazu kommen könnten? Wenn ja, welche?

Die Kernpunkte sind einfach heutzutage, dass alles illegal down geloaded wird. Das ist natürlich ein ganz klarer Punkt, warum Verluste entstehen. Was könnten noch andere Gründe sein? Ich weiß nicht, vielleicht... Ich denke schon, dass sich das ändert, aber eine Zeit lang hatte ich das Gefühl, dass Plattenfirmen auch viele Fehler gemacht haben, die dazu geführt haben. Wie z. B. Schnellschüsse. Ich glaube, wenn du einen Künstler richtig aufbaust und der qualitativ gute Musik macht –. Das sieht man ja auch heutzutage, wenn jemand wirklich qualitativ gute Musik macht, die verdienen ja immer noch ziemlich gutes Geld. Sei es eine Melody Gardot oder eine Nora Jones, an die am Anfang ja niemand geglaubt hat, dass sich das verkaufen würde. Und dann sahn die plötzlich mit acht Grammys ab. Warum? Weil die gute Musik macht und ich glaube, wenn man gute Musik macht, dann findet man auch immer Leute, die das kaufen.

Braucht ein Musikkünstler deiner Meinung nach heute noch ein Plattenlabel oder kann er sich komplett selbst vermarkten?

Ich denke, dass man heutzutage keine Plattenfirma mehr braucht. Ich glaube, dass du mit einem eigenen, zusammengestellten Team selber deine Sachen vertreiben kannst. Davon bin hundertprozentig überzeugt. Und ich glaube, dass das auch die Zukunft ist. Ich glaube, die Plattenfirmen schrumpfen immer mehr, die entlassen auch immer mehr Leute. Jetzt müssen sich ja schon Plattenfirmen zusammenschließen, wahrscheinlich, und fusionieren, um irgendwie da Fuß zu fassen. Weil die sich alleine nicht mehr über Wasser halten können. Ich glaube, dass Plattenfirmen in Zukunft passé sein werden.

Ist es deiner Meinung nach – auf Grund der Krise, in der sich die Tonträgerwirtschaft befindet, – schwerer geworden, für einen Newcomer einen Plattenvertrag bei einem der Majors zu bekommen? Führt der Weg nach oben nur noch über ein Independent-Label oder gar nur noch über den Weg der Selbstvermarktung?

Ich glaube schon, dass es schwerer geworden ist, einen Plattenvertrag zu bekommen heutzutage. Klar, ganz eindeutig. Plattenfirmen haben Angst, das Geld zu investieren, Geld, das wahrscheinlich nicht mehr zurückkommt. Damals hatten die Plattenfirmen einfach mehr Geld und konnten dementsprechend auch mehr riskieren, man konnte mehr ausprobieren. Wenn das nicht funktioniert hat, egal: „Ich habe dafür eine Madonna, die das doch wieder raus reißt und wieder

Geld in die Kasse spielt.“ Dann hat man einfach mehr Spielraum gehabt. Ich denke schon, dass es viel schwieriger geworden ist, aber ich halte es nicht für unmöglich. Wie war noch mal der Rest? ***Der Rest war: oder führt der Weg nach oben nur noch über ein Independent Label oder gar nur noch über den Weg der Selbstvermarktung?*** Sowohl als auch! Ich glaube, auf jeden Fall sehr viel Selbstvermarktung. Ich glaube, dass du als Künstler heutzutage auch noch mehr machen musst. Früher hast du natürlich alles abgegeben und die anderen haben gemacht. Und ich glaube, dass du heutzutage selber sehr viel machen musst und in Zusammenarbeit mit Independent-Labels. Denke ich schon, dass das die Zukunft sein wird.

Welches ist deiner Meinung nach der übliche Weg, auf dem die Major-Labels heute auf einen Künstler aufmerksam werden? Sprich: Wie suchen die AnRs heute nach neuen Künstlern? Nach welchen Kriterien gehen sie dabei vor?

In der heutigen Zeit spielt das Internet natürlich eine ganz große Rolle. Das heißt, die schauen sich ganz genau an, wie viele Klicks ein YouTube-Video hat. Wenn da ein junger Künstler schon drei Millionen Klicks hat und ein unbekannter junger Typ ist wie Justin Bieber, dann ist es klar, dass solche Plattenfirmen sich gerne solche Künstler angeln. Weil sie natürlich schon von vornherein so eine Fanbase haben oder auf jeden Fall schon bekannt sind. Schon alleine im Internet.

Wird es deiner Meinung nach in Zukunft noch CDs, LPs und andere klassische Tonträger im Vertrieb geben oder wird die Zeit kommen, in der nur noch MP3s auf Computern, iPods (MP3-Playern) oder Smartphones existieren und abgespielt werden?

Ich denke auch, dass die Zeit der CD nur noch eine Frage der Zeit ist. Ich denke auch, dass es nur noch als MP3 – das, was du eben gesagt hast.

C. Fragen zur GEMA und GVL

Die GEMA (Gesellschaft für musikalische Aufführungs- und mechanische Vervielfältigungsrechte) und GVL (Gesellschaft zur Verwertung von

Leistungsschutzrechten) bilden in der Musikbranche die Wächter für die Sicherung der Urheberrechte von Künstlern (Interpreten, Textern, Songschreibern etc.). Ist es deiner Meinung nach sinnvoll, dass alle Künstler einen Vertrag mit diesen Institutionen eingehen, oder würdest du sagen, dass es sich erst ab einem bestimmten Künstlerstatus lohnt?

Ich habe – zugegeben – mich mit diesem Thema noch nicht so sehr beschäftigt. Aber ich hatte mal vor etwas längerer Zeit mit meinem Manager darüber gesprochen, dass ich bei Gelegenheit auf jeden Fall so schnell wie möglich einen Vertrag mit der GEMA machen soll. Du solltest auf keinen Fall warten, bis du einen hohen Status hast, sondern so schnell wie möglich, damit es zu keinen Verlusten kommt. Ich denke schon, dass es wichtig ist, so schnell wie möglich einen Vertrag zu haben. Mag auch sein, dass ich jetzt gerade voll daneben liege, aber ich denke, ja.

Besitzt du selbst einen Vertrag mit der GEMA oder GVL? Wenn ja, wie lange schon? Welche persönlichen Erfahrungen hast du mit diesen Institutionen bisher gemacht?

Nein, noch nicht. Muss ich demnächst echt mal machen.

Würdest du sagen, dass ein Vertrag bei der GEMA und die damit erklärte Abtretung der Rechte an sie einem unbekanntem Künstler bei der Eigenvermarktung im Netz Steine in den Weg legen könnten? Z. B., wenn YouTube sich weigert, Videos des Interpreten zu veröffentlichen, da möglicherweise eine Gebühr seitens der GEMA anfallen würde?

Das ist echt eine schwierige Frage. Es kommt darauf an. Die großen Stars haben ihre Gründe – wie das, was wir gerade gesagt haben. Weil sie ihre Plattenverkäufe ankurbeln wollen. Natürlich ist das nicht gut, wenn YouTube sich weigert, das zu spielen oder das anzuzeigen, weil du nicht bekannt genug bist. Gerade in der heutigen Zeit sind solche Portale super wichtig. Vor allem für Künstler. Wenn du dann nicht die Unterstützung bekommst von YouTube, dann ist das ganz klar.

D. Fragen zu den Kommunikationsinstrumenten

Bekanntlich nutzen die Majors zur Vermarktung eines Newcomers die klassischen Medien. Gemeint sind Fernsehen, Radio, Film und Printmedien. Glaubst du, dass für den selbstvermarktenden Künstler durch das Internet ein Medium entstanden ist, das die klassischen Medien ergänzen und dem Künstler das nötige Gehör verschaffen kann, um beim Endverbraucher eine ähnliche Wirkung zu erzielen?

Also ich denke, auf jeden Fall. Dadurch, dass immer mehr Leute das Internet nutzen, bekommen wir irgendwann eine ähnliche – und vielleicht löst es irgendwann auch das Fernsehen ab. Vielleicht dauert es auch noch mit dem Fernsehen. Weil Fernsehen ist natürlich etwas, Internet ist auch etwas Visuelles, aber man nutzt es doch immer noch. Ich glaube, ich könnte mir vorstellen, dass das in Zukunft irgendwann abgelöst wird. Dass Fernsehen abgelöst wird. Kann ich mir vorstellen. Und mit dem Internet hast du im Gegensatz zum Fernsehen die Möglichkeit, dich selber zu vermarkten. Das kannst du nicht, wenn du keine Kooperation mit einem Fernsehsender hast. Ich kann ja nicht einfach irgendwie sagen: „So, jetzt läuft mal was von mir im Fernsehen.“ Ich kann mir aber bei YouTube ein Konto erstellen und kann irgendetwas reinstellen. Das ist natürlich eine Macht und eine Möglichkeit, die ich im Fernsehen nicht habe.

Glaubst du, dass eine effektive Selbstvermarktung ohne das Internet überhaupt möglich ist?

Heutzutage schwer. Ich glaube, da kommt man nicht mehr drum herum. Ich meine, das ist möglich, so ist es nicht, dass man mit Flyern ganz altmodisch durch die Gegend läuft und auf sich aufmerksam macht und in Kooperation mit anderen. Aber ganz ohne Internet? Nein, glaube ich nicht. Das ist einfach die einfachste Möglichkeit überall auf der Welt. Ich meine, du kannst einen Link weltweit versenden; innerhalb von Sekunden, mit einem Klick, kannst du zig Tausend Menschen bei Facebook und Co. erreichen.

Welche Social Media-Plattformen nutzt du persönlich? Welche sind deiner Meinung nach unabdingbar für eine optimale Selbstvermarktung? Warum?

Ich habe angefangen mit MySpace und muss zugeben, dass wir es natürlich auch noch weiterführen, aber ich habe mittlerweile die ganzen Stücke raus genommen. Aber das ist auf jeden Fall so ein Portal, was man zur Verbreitung seiner eigenen Sachen nutzen kann. Ich nutze Facebook. Ich habe mittlerweile 4.000 Freunde. Und das, obwohl ich noch gar nicht so wirklich berühmt bin. Ich denke schon, dass es wichtig ist, so viele Kontakte zu haben. Damit, wenn man mal etwas rein stellt – und sei es nur ein Musikstück oder ein Link von YouTube –, dass man das irgendwie bei Facebook an die Pinnwand hängt oder einen Link an alle schickt. Das nutze ich. Was habe ich noch für Möglichkeiten? Ich habe eine Webseite. Da ist zwar im Moment auch noch keine Musik. Wie gesagt, ich arbeite gerade daran. Ich hatte Foto-Shootings. Visuell läuft da auch ein bisschen was. Ich versuche schon, aus dem Moment, aus den Mitteln, die mir gegeben sind, auf jeden Fall das Beste zu machen.

Wie viel Zeit verbringst du täglich online für die Pflege deiner Profile und der Kommunikation zu den Usern?

Ich versuche schon aufzupassen, dass es nicht ausartet, weil ich ja auch ein Privatleben habe. Und man muss echt aufpassen, dass man nicht süchtig wird. Gerade bei Facebook. Aber dadurch, dass ich das ja nicht privat nutze – natürlich hat man immer mal einen Kontakt dazwischen – sondern für meine Arbeit nutze, investiere ich schon ein bisschen Zeit. Ich würde sagen, ich checke am Tag so drei bis vier Mal, was gerade abgeht und was man da erweitern kann, was man reinsetzen kann, irgend eine Nachricht posten. Oder auf der Webseite.

Was, glaubst du, geht da so etwa an Zeit drauf? Pro Tag, sagen wir mal, höchstens eine Stunde. Wenn ich alles zusammenrechne.

Würdest du sagen, dass die von Dir investierte Zeit ausreicht oder müsstest du eigentlich mehr Zeit damit verbringen? Wenn ja, was sind die Gründe, dass du es nicht tust?

Erstens bin ich nebenbei berufstätig (**Stewardess**) und kann nicht 24 Stunden am Tag dazusitzen. Wenn ich das tun würde, würde meine Kunst auch darunter leiden. Auch wenn ich finde, dass es wichtig ist, dass man als Künstler sich selbst vermarktet, aber die Kunst darf echt nicht zu kurz kommen. Wenn man jetzt nur noch anfängt, sich zum Internet Junkie zu entwickeln, und diese Arbeit nicht auch mal jemandem abgibt, so wie seinem Manager oder weiß ich nicht

was, dann leidet auf der anderen Seite auch etwas. Aber es ist wichtig, dass man auf jeden Fall etwas tut. Ich meine, ich heiße nicht Beyoncé, dann muss ich natürlich mehr Zeit damit verbringen als sie. Die wird sich vollkommen und ganz auf ihre Musik konzentrieren können, während sie ihre zig Arbeiter hat, die sich nur damit beschäftigen. Weißt du, es gibt einen, der nur bei YouTube hängt, einen, der nur bei Facebook, und der andere nur bei MySpace. Das habe ich natürlich nicht. Diesen Luxus habe ich natürlich nicht, deswegen muss ich natürlich mehr Zeit investieren. Aber wie war deine Frage noch mal? **Würdest du sagen, dass die von Dir investierte Zeit ausreicht oder müsstest du mehr Zeit damit verbringen?** Nein, ich denke schon, dass es ausreicht. Weil im Grunde genommen checke ich ja die Lage ab: Wer hat mir was geschrieben? Es gibt ja auch Leute, die dich anschreiben. Musiker, die dich fragen: „Hast du Lust, mal etwas mit uns auf die Beine zu stellen?“ Produzenten, wo man dann sagt: „Ich brauche eine Künstlerin.“ Und diese Fragen beantworte ich natürlich sofort, das ist klar. Wenn es um so welche Sachen geht. Ich denke schon, dass ich das nicht vernachlässige, sondern ich sehr zuverlässig bin und dass ich auf jeden Fall so etwas sehr ernst nehme. Und ich nicht einfach eine Woche vergehen lasse, bevor ich mich bei jemandem melde. Das mache ich nicht. Es sei denn, ich bin gerade in Ägypten und schnorchle.

Besitzt du eine eigene Homepage? Wenn ja, für wie wichtig hältst du diese – in Bezug auf das Paket „Online-Vermarktung“?

Ja, ich habe eine eigene Webseite und ja, ich denke schon, dass es wichtig ist, aber man merkt, dass man heutzutage auch ohne Webseite auskommt als Künstler. So eine Webseite kostet auch Geld. MySpace kostet gar nichts und ein Facebook auch nichts und über diese Portale läuft ja schon ziemlich viel. Man kann schon sehr auf sich aufmerksam machen, aber eine eigene Webseite ist schon irgendwie was Schönes, weil was ist der Unterschied zwischen MySpace und einer eigenen Webseite? Ist eigentlich gar nicht so viel Unterschied.

Wie wichtig sind Social Networks – außer für die Kommunikation mit dem Endverbraucher – auch für Business-Netzwerke?

Sehr wichtig! Ich glaube, es ärgert mich auf der einen Seite, weil ich finde das total schlimm, dass wir in so einem Zeitalter leben, wo wir wirklich nur noch im Netz abhängen. Aber es ist in der heutigen Zeit einfach wichtig, gut erreichbar zu

sein, und solche Portale bieten einfach diese Möglichkeit, ohne dass man sehr viel über sich preisgeben muss. Wenn ich jemandem nicht meine Handynummer geben möchte, kann er mich aber über Facebook kontaktieren und mir eine Nachricht schreiben. Das heißt, man kann im Gegensatz zu früher in Kontakt bleiben, auch ein regen Kontakt haben, ohne dass der andere weiß, wo man wohnt, und ohne den Menschen gleich seine eigene Handynummer zu geben. Und man kann natürlich auch auf Grund von so einem Profil sich schneller die Sachen anderer Leute anschauen und die Leute schauen sich schneller deine Sachen an. Ob es jetzt Bilder sind, ob es jetzt deine Webseite ist oder deine Musik oder was auch immer, und dementsprechend auch schneller zum Business kommen.

Nutzt du für die B-to-B (Business to Business)-Kommunikation dieselben Social Networks wie für die B-to-C (Business to Customer)-Kommunikation oder gibt es da andere? Wenn ja, welche? Wieso nutzt du diese?

Ja, würde ich schon sagen. Ich muss mal überlegen – wenn ich mal kucke, wer in meinen Kontakten vorhanden ist. Sind Leute, mittlerweile auch ein paar AnRs, aber auch Fans, die alle unter meine Facebook-Kontakte laufen. Ja, doch, im Grunde genommen sind es die gleichen.

Wie wichtig ist deiner Meinung nach die Offline-Kommunikation im Vergleich zur Online-Kommunikation? Wie vermarktest du dich da persönlich

Gar nicht! Nein, es läuft wirklich alles über das Internet.

Welche Tipps hast du für angehende Künstler in Punkto Vermarktung, on- wie offline?

Ich würde sagen: „Sucht euch offline eine Band und spielt da draußen.“ Das ist etwas, was mir momentan fehlt, dadurch, dass ich jetzt wieder sehr viel Zeit im Studio verbringe. Ich würde wirklich sehr viel auftreten, wenn ich ein bisschen mehr Zeit hätte. Ich arbeite noch nebenbei als Stewardess und muss auch meine Kosten decken. Und Stewardess und im Studio und dann auch noch auftreten, das geht nicht. Das ist einfach too much. Wenn ich diesen Beruf als Stewardess nicht hätte, würde ich sagen, das ist der Rat, dem ich jemandem gebe, der diese

Möglichkeit hat: „Sucht euch eine Band und spielt draußen.“ Um auf sich aufmerksam zu machen. „Spielt auf Festen oder was auch immer.“ Damit kann man auch sehr viel auf sich aufmerksam machen und damit die Promotion ankurbeln. Und in Punkto Onlinevermarktung das, was ich im Grunde genommen auch mache. Es ist wirklich heutzutage unabdingbar. Du kannst heutzutage nicht mehr auf Facebook, MySpace und weiß ich nicht was verzichten. Es sei denn, du heißt Xavier Naidoo, dann brauchst du vielleicht kein Facebook-Profil. Aber für angehende Künstler ist es echt wichtig, so ein Netzwerk zu haben.

E. Fragen zum Vertrieb der Musik

Ein wichtiger Punkt bei der Selbstvermarktung ist, dass am Ende des Tages auch Geld in die Kassen fließt. Vertreibst du deine Musik selbst? Wenn ja, wie?

Ich vertreibe meine Musik im Moment gar nicht.

Glaubst du, dass es für einen Anfänger sinnvoll ist, viel Geld in die Pressung eines Albums zu investieren? Oder sollte er anfangs versuchen, seine Ware ausschließlich über Onlineshops digital zu verkaufen?

Ja, ich würde auf jeden Fall das Zweite raten, Onlineshops, ganz, ganz wichtig. Es zwar immer schön, wenn man etwas in den Händen gehalten hat, aber es ist einfach teuer. Gerade als angehender Künstler, da solltest du dein Geld anders investieren.

Glaubst du, dass die Pressung von Tonträgern überhaupt noch relevant ist? Wenn ja, warum?

Ich glaube, was ich vorhin meinte, dass CDs irgendwann der Vergangenheit angehören. Das sieht man ja auch, es gibt mittlerweile iTunes-Charts, die fließen ja auch in die Bewertung mit ein. Ich weiß nicht, zu wie viel Prozent, zur Hälfte oder nur 30 bis 40 Prozent? Ich weiß es nicht. Wenn das schon anfängt, mit so und so viel Prozent einzufließen – das wird ja in Zukunft nicht weniger, das wird ja eher mehr. Ich glaube, dass der Trend dahin geht, dass es nur noch über die Online-Vermarktung läuft. Dass wirklich nur noch die iTunes-Charts zählen.

Welche Distributionskanäle on- wie offline (Verkaufsplattformen) würdest du einem Musiker aus der eigenen Erfahrung heraus empfehlen, um seine Musik zu verkaufen?

Keine Ahnung!

Kann man deiner Meinung nach von den Plattenverkäufen als Anfänger überhaupt leben oder dienen diese eher der Promotion und Refinanzierung neuer Projekte?

Es kommt natürlich immer darauf an, wie gut du dich verkaufst als neuer Künstler. Wenn du eine große Fangemeinde hast, dann glaube ich schon, dass man davon leben kann. Ich denke schon, dass man sich damit finanzieren kann. Wenn man sich z. B. einen Account auf seiner Webseite einrichtet und pro downgeloadetem Song 99 Cent bekommt und es klicken 1.000 Leute drauf, dann hast du schon mal 1.000 Euro. Und mit diesen 1.000 Euro kannst du wieder sonst irgendwas machen und etwas anderes finanzieren. Also ich denke schon. Dass, wenn man es geschickt macht, es funktionieren kann. Dass man davon leben kann. Es gehört natürlich auch ein Fünkchen Glück dazu und wie bekannt du bist und ob du diese ganzen Möglichkeiten nutzt, ausschöpfst, diese ganzen Portale, aber unmöglich ist es nicht.

F. Alternative Einnahmequellen neben dem Vertrieb der Musik

Welche Möglichkeiten außer den Plattenverkäufen gibt es deiner Meinung nach noch, um Gelder zu generieren?

Live-Auftritte!

Wie stark hat die Wichtigkeit von Live-Auftritten – aufgrund der bekanntlich einbrechenden Plattenverkäufe – deiner Meinung nach wieder zu

genommen? Sind diese in Bezug auf No-Name-Künstler vielleicht sogar die wichtigste Geldquelle?

Sehr. Der Trend geht immer mehr zu Live-Auftritten und ich glaube auch, dass das mittlerweile eine Haupteinnahmequelle ist. Ja, definitiv. Klar, bevor du deine CDs an den Mann bringst, musst du dich natürlich über Auftritte über Wasser halten. Und ich glaube auch, dass es in Zukunft so sein wird, dass du wirklich mehr Geld machst mit den Auftritten als mit den CD-Verkäufen. Viele Künstler verdienen auch gar nicht mehr so viel Geld mit ihren Plattenverkäufen. Auch bekannte Künstler. Sie nutzen es aber als Werbemittel. Ja, ist ja im Grunde genommen nichts anderes.

Wie wichtig ist Merchandising deiner Meinung nach geworden? Was kann ein unbekannter Künstler mit wenig Geld tun, um in diesem Bereich der Geldgewinnung nicht auf der Strecke zu bleiben?

Eigentlich war es schon immer ein wichtiger Faktor bei der Vermarktung eines Künstlers. Und es hat auch auf jeden Fall zugenommen und es funktioniert ja auch. Wenn man sich so eine Beyoncé anschaut, die ja nicht nur Musik macht, sondern mittlerweile auch ihre Parfümlinie auf den Markt bringt und dann plötzlich noch ein Klamottenlabel dran hängt und so weiter und so fort – und das funktioniert ja alles. Warum soll man das nicht nutzen. Aber als junger Künstler? Ich frage mich gerade, ist das wichtig? Ich glaube, wenn man am Anfang seiner Karriere ist und man hat noch keine Plattenfirma und man vermarktet sich selber –. Ich weiß nicht, ob Merchandise da etwas was bringen würde. Ich glaube, man würde nur sein Geld rausschmeißen. Was bringt es, ob ich jetzt 100 T-Shirts drucke und durch die Gegend verteile mit meinem Namen drauf.

G. Allgemeine Fragen zum Schluss

Wie kann man deiner Meinung nach On- und Offline-Instrumente gut mit einander verknüpfen? Nenne mir doch einige Strategien, die dir dazu spontan einfallen, oder die du selbst schon einmal angewendet hast bzw. anwendest.

Wenn man z. B. irgendwo einen Auftritt hat: Auf seine Webseite verweisen. Vielleicht hat man irgend so einen Liveticker, der da oben lang läuft auf dem

Projektor, wo man auf sich verweist. CDs vielleicht, oder indem man so kleine Demobänder von sich verteilt an die Fans oder an die Leute, die vielleicht wichtig sind, AnRs. Wo man auf sich aufmerksam macht, wo alles drin steht, Links zu allen Portalen.

Wie kann sich deiner Meinung nach ein No-Name-Künstler zu Beginn seiner Karriere am besten über Wasser halten?

Auf jeden Fall über Auftritte! Definitiv. Ich würde es auf jeden Fall immer miteinander verbinden. Ich würde trotzdem einen Onlineshop einrichten und die Sachen da reinstellen. Schadet ja nicht, man verliert nichts dadurch. Das, was ich verkaufe, verkaufe ich. Und wenn es nur 100 Euro sind, sind es eben erst mal nur 100 Euro. Auf jeden Fall sowohl Live-Auftritte als auch diese Online-Vermarktung parallel laufen lassen.

Welche Eigenschaften oder Voraussetzungen muss ein Künstler deiner Meinung nach für eine anfangs oft harte Karriere im Musikgeschäft mitbringen?

Auf jeden Fall Durchhaltevermögen, ein dickes Fell. Natürlich muss man künstlerisch etwas mitbringen, was vielleicht so ein bisschen einzigartig wirkt. Man darf keine Kopie von irgendjemanden sein. Das ist sehr, sehr wichtig. Man muss wachsam sein, also neben der Kunst, die man mitbringt. Man muss auch eine eigene Persönlichkeit mitbringen, eine ausgereifte Persönlichkeit. Es ist sehr, sehr, sehr wichtig, sonst lässt man sich schnell über den Tisch ziehen und es ist wichtig, dass man nicht auf den Mund gefallen ist. Dass man auf jeden Fall auch sagt, was man fühlt und was man denkt. Ich glaube, dass Ehrlichkeit auch immer am längsten währt, wenn man so an seine Musik ran geht und auch mit seinen Geschäftspartnern. Aber es wichtig, dass man weiß, was man will am Ende des Tages. Und dass man wirklich hinter dem steht, was man da macht. Sonst spüren das sowohl die Fans als auch die Geschäftspartner. Und ich glaube, dass so eine Arbeit dann nie im Leben zustande kommen kann. Und, wie gesagt, es ist diese Einzigartigkeit, die man mitbringen muss. Man ist immer beeinflusst durch irgendwelche Künstler. Ich bin auch mit Künstlern aufgewachsen, die mich geprägt haben, aber ich muss trotzdem irgendetwas mitbringen, was vielleicht – ich muss mir den Markt anschauen. Was hat es

schon lange nicht gegeben, was kann funktionieren. Ich glaube, das ist einfach wichtig. Und dann, wie gesagt, die anderen Werte.

Wie viele Stunden arbeitest du am Tag und worauf sollten Newcomer, was die Arbeitszeiten betrifft, vorbereitet sein?

Da ich noch nebenbei als Stewardess arbeite, bin ich natürlich nicht rund um die Uhr mit dem Thema Musik beschäftigt. Aber ich investiere so viel Zeit wie möglich. Gerade, wenn ich Songs lerne oder in das Tonstudio gehen muss. Ich höre mir diese Dinger den ganzen Tag rauf und runter an. Es muss sitzen, ich muss das fühlen, es muss wirklich im Studio – es muss sitzen. Es darf niemals passieren, dass ich in ein Tonstudio gehe und ich komme nach Hause und ich habe nichts geschaffen. Das wäre für mich das Allerschlimmste. Es ist nicht so, dass ich hingehere und es muss auf Anhieb funktionieren, manchmal hat man Blockaden, innerlich. Aber es ist wichtig, dass man sich bewusst ist, dass das wirklich eine sehr harte Branche ist, dass 12 Stunden-Tage normal sind. Man kann sich nicht von so einer Glitzerwelt beeinflussen lassen und denken: „Ich werde jetzt wie Beyoncé die Woche zwei Mal irgendwelche wunderschönen Auftritte machen, mit meinem wunderschönen Kleid und mit meiner Topfrisur da auftreten.“ Die arbeiten hart! Wenn die auf der Bühne stehen, dann performed sie es ja nicht aus dem Stegreif, sondern die muss dafür üben. Die muss dafür Tanzstunden nehmen, das muss ja alles sitzen vorher und funktioniert ja wirklich nur, wenn du dich ganz hart und diszipliniert rund um die Uhr mit diesem Thema beschäftigst. Ohne sich dabei selber aufzugeben. ***Wie viele Stunden, würdest du sagen, nimmt das so in Anspruch?*** Es ist ja nun nicht so, dass ich in der Branche drin bin. Also schon, aber mit so einem halben Fuß, würde ich sagen. Und das ist schon nicht wenig, wenn ich mich vorbereiten muss. Wenn ich mich vorbereiten muss, also ich kann dir das so genau gar nicht sagen. Wenn man sich mit einem Thema beschäftigt und an diesem Projekt arbeitet, dann ist man irgendwie mit seinem Herzen immer dabei. Eigentlich den ganzen Tag. Ich glaube, das kennt jeder Künstler.

Hast du jemals in deiner Karriere bereut, den Weg als Musiker gegangen zu sein? Wenn ja, warum?

Ich bereue es insofern nicht, weil ich glaube, dass einem das Schicksal ein bisschen in die Wiege gelegt wird. Man arbeitet natürlich selber auch daran. Ich

glaube, dass das Schicksal so ein bisschen 50 Prozent von hier und 50 Prozent vom lieben Gott gegeben ist und ich glaube, du folgst einfach deinem Herzen. Ich weiß nicht, ob man das bereuen nennen kann. Wenn man etwas von Herzen tut und seinem Herzen folgt, dann bereut man es nicht. Ich bereue keine einzige Sekunde meines Lebens. Das Einzige, was ich bereue, ist, dass ich nicht nebenbei noch ein Studium gemacht habe. Aber ansonsten – Musik hat etwas mit dem Herzen zu tun, und dem folgt man.

Befragte: Josef Bauer

Künstlername: Jo! Sef

Art der Tätigkeit: Rapper

Musikgenre: Hip Hop

Art des Interviews: Audio-Aufnahme (Länge: 00:37:24 Std.)

A. Fragen zum Künstler

Wann hast du die Musik für dich entdeckt und wie lange bist du jetzt schon in der Musikbranche tätig?

Die Musik für mich entdeckt habe ich, als ich 13 war. Angefangen Musik zu machen eigentlich auch mit 13, wobei eher 14, also seit ungefähr zehn Jahren, ein bisschen länger. Und in der Musikbranche tätig, kann ich, glaube ich, erst sagen, dass ich das bin, seit ich mein erstes Album veröffentlicht habe. Das war vor zwei Jahren.

Schreibst du deine Musik und die Texte selbst oder hast du dabei Partner, die dich unterstützen, oder sogar ein geschlossenes Team um dich herum – z. B. in Form eines gemeinsamen Projekts?

Nein, mache ich alles selber.

Was war der bisher größte Erfolg in deiner Musikkarriere?

Persönlich war es auf jeden Fall meine Release-Feier in Heidelberg. Das hat einfach sau Bock gemacht, der Auftritt war der Hammer und ich habe auch gleich viele Alben verkauft. Wobei das vor allem auch Bekannte waren, die da waren, und dann klar war, dass da ein paar Alben weggehen. Und kommerziell war für mich das Erfolgreichste der Hamburg-Release, da haben auch ein Haufen Leute, die ich nicht kannte, Alben gekauft und das hat sich gelohnt.

Mit welcher Art von Projekten beschäftigst du dich aktuell und was sind deine Pläne für die Zukunft?

Momentan nehme ich einfach nur so Tracks auf, in Hinblick auf ein Album. Allerdings ist da noch nichts Konkretes am Start, da ich jetzt durch die Uni einfach noch zu krass eingebunden bin, als dass ich jetzt so richtig loslegen könnte. Aber ich habe mir den Master (**Studium**), will ich mir extra so legen – und ich hoffe, das klappt mit dem BAföG –, dass ich Zeit habe, weiterhin Musik zu machen. Also mein Studium ein bisschen in die Länge ziehen. Dass da einfach noch Zeit ist für Musik. Weil mir das doch ziemlich wichtig ist und ich auf jeden Fall vorhabe, sage ich jetzt mal, allerspätestens in den nächsten, na ja, in den nächsten drei Jahren würde ich schon gerne mein Album am Start haben.

Kannst du von der Musik leben?

Nein.

B. Fragen zum Wandel der Musikindustrie

Die Musikindustrie hat sich seit der Digitalisierung und der Entstehung des Web 2.0 extrem verändert. Wer sind deiner Meinung nach die Verlierer und Gewinner dieses Wandels?

Ich glaube, die Musiker sind auf jeden Fall die Verlierer, weil einfach zu viel zum freien Download da ist und sich kaum noch Leute Alben kaufen. Andererseits, denke ich, ist es für einen Musiker auf jeden Fall auch ein Vorteil, was den Bekanntheitsgrad betrifft. Weil durch das Internet einfach eine größere Präsenz geschaffen werden kann und eine größere Aufmerksamkeit. Und die Gewinner sind auf jeden Fall die Leute, die Webseiten betreiben. Was weiß ich, die Blogger zum Beispiel, falls sie damit Geld verdienen können. Das checke ich noch nicht so ganz, aber die Leute, die in dieses Internetgeschehen involviert sind und irgendwelche Seiten betreiben oder so was und irgendwelches Internet-Marketing machen oder keine Ahnung. Da kenn' ich mich nicht so gut aus. ***Also würdest du sagen, die Verlierer sind schon die gerade auf dem vertriebsweg, was den Verkauf der Musik angeht mitwirken?*** Meiner Einschätzung nach, im Gegensatz zu früher, denke ich schon. Ich denke, es gibt

auf jeden Fall ein paar Leute, die haben es gecheckt, die wissen, wie es geht. Aber wer das jetzt genau ist und wie man das anstellen muss, dass das wirklich funktioniert über dieses Online-Ding, weiß ich nicht.

Welches sind deiner Meinung nach die Kernelemente, die den Verlierern in diesem Wandel am meisten schaden? Gibt es noch andere Faktoren, die in der nahen Zukunft noch dazu kommen könnten? Wenn ja, welche?

Nein, glaub' ich nicht unbedingt. Ich glaube, die meisten Leute, die Musikindustrie, die haben es da, denke ich, gecheckt, dass es mittlerweile ankommt. Und ich glaube, schlimmer wird es nicht unbedingt. Nein, ich glaube, die wissen schon ganz genau, wie man damit umzugehen hat. Dazu ist das Problem schon zu lange da. Also so dumm werden die sich nicht anstellen. Ob das jetzt in nächster Zeit Profit bringt, weiß ich nicht. Ob es Wege gibt, wie man da irgendwie online etwas vermarkten kann, weiß ich nicht. Aber ich glaube schon, schlimmer wird es nicht, wenn, dann bleibt es so.

Braucht ein Musikkünstler deiner Meinung nach heute noch ein Plattenlabel oder kann er sich komplett selbst vermarkten?

Ich glaube, es geht irgendwie, dass man das selber machen kann. Allerdings braucht man da extrem viel Zeit und krass viele Beziehungen, dass das läuft. Aber ich glaube, mit einem Label im Hintergrund ist es auf jeden Fall einfacher, wenn das Label Leute hat, die Ahnung haben und wissen, wie man die Sache an den Mann bringt.

Ist es deiner Meinung nach – auf Grund der Krise, in der sich die Tonträgerwirtschaft befindet, – schwerer geworden, für einen Newcomer einen Plattenvertrag bei einem der Majors zu bekommen? Führt der Weg nach oben nur noch über ein Independent-Label oder gar nur noch über den Weg der Selbstvermarktung?

Ja, glaube ich schon. Also es kommt darauf an, was er machen will, was er für eine Intention mitbringt, die er mit der Musik hat. Aber wenn er einfach nur

bekannt werden will und eine krass gute Idee hat, dann geht es, glaube ich, schneller. Weil das Internet eine Plattform ist, die Musiker extrem pushen kann, wenn er eine geile Idee hat, und er ratz, fatz viele Klicks auf YouTube kriegt. Und dann wird ein Major Label auf ihn aufmerksam, wie Money Boy und vermarktet sich selber und nicht wirklich gut ist. Wenn du wirklich gute Musik machst, weiß ich nicht, ob es schwerer oder einfacher ist. Keine Ahnung.

Welches ist deiner Meinung nach der übliche Weg, auf dem die Major-Labels heute auf einen Künstler aufmerksam werden? Sprich: Wie suchen die AnRs (Artist and Repertoire) heute nach neuen Künstlern? Nach welchen Kriterien gehen sie dabei vor?

Ich glaube, die kucken einfach auf YouTube. Also gut, vielleicht gibt es AnRs, die auch wirklich noch auf irgendwelche Live-Veranstaltungen gehen und sich da die Leute noch live ankucken. Aber ich glaube, weiß ich nicht, die ganzen AnRs wissen ja, wie die ganzen Kiddies auf den YouTube-Kram abfahren. Nichts gegen YouTube, alles gut, aber dass sie deswegen darauf kucken, was viele Klicks bringt oder was da gerade –. Die lesen sich wahrscheinlich die Blogs durch, was da die Kiddies alles so schreiben, und das wird dann berücksichtigt. Und je nach dem wird dann der Künstler ausgewählt oder angesprochen, wenn ein krasser Hype schon über ihn im Internet ist.

Werden die Majors deiner Meinung nach einen Weg aus der Krise finden und ihrem Namen „The Big Four“ weiter gerecht werden oder wird in der Zukunft ein eher ausgeglichener Markt existieren, in dem Majors, Independent-Labels und selbstvermarktende Musiker gleich auf sein werden?

Keine Ahnung, weiß ich nicht.

Wird es deiner Meinung nach in Zukunft noch CDs, LPs und andere klassische Tonträger im Vertrieb geben oder wird die Zeit kommen, in der

nur noch MP3s auf Computern, iPods (MP3-Playern) oder Smartphones existieren und abgespielt werden?

Ich glaube, Vinyl gibt es noch eine ganze Weile, dafür ist der Liebhabermarkt einfach zu groß. CDs wird es auch noch eine Weile geben. Es ist schwierig, ehrlich gesagt, keine Ahnung, ich bin da ein bisschen befangen, weil ich doch das feste Medium bevorzuge. Von daher hoffe ich einfach mal nicht, dass es so passieren wird, aber es kann gut sein, definitiv. Ich glaube nicht, dass in 100 Jahren noch jemand eine Platte hört oder noch eine CD hat. Aber in 100 Jahren. Wie es jetzt in den nächsten zehn Jahren aussieht, weiß ich nicht. ***Aber du glaubst schon, dass es abnimmt?*** Ja, glaube schon.

C. Fragen zur GEMA und GVL

Die GEMA (Gesellschaft für musikalische Aufführungs- und mechanische Vervielfältigungsrechte) und GVL (Gesellschaft zur Verwertung von Leistungsschutzrechten) bilden in der Musikbranche die Wächter für die Sicherung der Urheberrechte von Künstlern (Interpreten, Textern, Songschreibern etc.). Ist es deiner Meinung nach sinnvoll, dass alle Künstler einen Vertrag mit diesen Institutionen eingehen, oder würdest du sagen, dass es sich erst ab einem bestimmten Künstlerstatus lohnt?

Ja, das zweite. ***Kannst du das begründen?*** Man muss erst im Radio gespielt werden. Die GEMA zahlt einem ja, wenn man im Radio gespielt wird und wenn man im Fernsehen läuft. Im Internet ja nicht, oder? ***Doch, auch, mittlerweile.*** Ah o.k., auch. Wenn das soweit ist, dass die GEMA dir Geld zahlt, dann bist du, denke ich, auch schon groß. Weißt du, deswegen glaube ich noch nicht, dass sich das wirklich lohnt für die Kleinen.

Besitzt du selbst einen Vertrag mit der GEMA oder GVL? Wenn ja, wie lange schon? Welche persönlichen Erfahrungen hast du mit diesen Institutionen bisher gemacht?

Ich bin bei der GEMA gemeldet, allerdings frag' ich mich, was genau das noch mal für ein Vertrag war. Als ich mein Album released habe, wollte irgendwie die Plattenproduktionsfirma einen GEMA-Bescheid haben und ich glaube, das war

einfach nur für die GEMA so ein Wisch, dass sie wissen, dass das alles meine Stücke sind. Ich weiß jetzt nicht, inwiefern ich bei der GEMA gemeldet bin. Ob ich jetzt ein Künstler bei der GEMA bin oder einfach nur die GEMA weiß, was der Junge veröffentlicht hat, da ist nichts von fremden Leuten drauf.

Würdest du sagen, dass ein Vertrag bei der GEMA und die damit erklärte Abtretung der Rechte an sie einem unbekanntem Künstler bei der Eigenvermarktung im Netz Steine in den Weg legen könnten? Z. B., wenn YouTube sich weigert, Videos des Interpreten zu veröffentlichen, da möglicherweise eine Gebühr seitens der GEMA anfallen würde?

Klar ist das ein Nachteil! Ich wüsste jetzt nicht, warum das ein Vorteil sein sollte.

D. Fragen zu den Kommunikationsinstrumenten

Bekanntlich nutzen die Majors zur Vermarktung eines Newcomers die klassischen Medien. Gemeint sind Fernsehen, Radio, Film und Printmedien. Glaubst du, dass für den selbstvermarktenden Künstler durch das Internet ein Medium entstanden ist, das die klassischen Medien ergänzen und dem Künstler das nötige Gehör verschaffen kann, um beim Endverbraucher dieselbe Wirkung zu erzielen?

Auf jeden Fall. Ich glaube ja, weil Radio und Fernsehen von vielen –. Ich denke jetzt immer an die Zielgruppe. Gut, ich bin sowieso im Rap-Ding drin und ich denke sowieso an die Zielgruppe 13 bis 18 Jahre. Weil das die Hauptkonsumenten sind, auch für die ganze Rap-Geschichte. Da spielt sich das meiste im Internet ab. Hip Hop hat ja kaum noch einen Platz in den großen Medien Fernsehen und Radio. Wie es jetzt mit anderen Musikrichtungen ist und so, ich denke genauso. Ich denke, das Internet bietet das Gleiche, wenn nicht mehr, als Fernsehen und Radio.

Glaubst du, dass eine effektive Selbstvermarktung ohne das Internet überhaupt möglich ist?

Ich glaube, dass es möglich ist. Ich glaube ja an so Wunder, aber es ist verdammt schwer und es kriegen nur die wenigsten Leute hin. Also eher nein,

eigentlich. Aber ich glaube, dass es immer noch Wege gibt über Mundpropaganda und wenn man sagt: „Hör’ dir das mal an, das ist sau fett.“, und es spricht sich rum. Ich glaube daran noch, irgendwie. Aber auch das fehlt dir dann, diese Kommunikation. Das würde dann ja auch schon wieder über das Internet gehen. Von daher: Eher nein.

Welche Social Media-Plattformen nutzt du persönlich? Welche sind deiner Meinung nach unabdingbar für eine optimale Selbstvermarktung? Warum?

Ich glaube, MySpace war es mal, aber ist es nicht mehr. Was wichtig ist im Internet, ist YouTube, auf jeden Fall, dass man ein paar Videos hat und eine eigene Internetseite. Ansonsten keine Ahnung. Ich bin da nicht so krass involviert, aber ich bin froh, dass ich meine Internetseite habe. **Was ist mit Facebook?** Facebook? Keine Ahnung. Da bin ich eine Ausnahme, weiß ich nicht. Ich könnte mir aber vorstellen, dass es für Musik, das war ja schon bei StudiVZ so, dass das auf jeden Fall, dass man da auch Aufmerksamkeit kriegen kann. Aber dazu kann ich nicht so viel sagen.

Wie viel Zeit verbringst du täglich online für die Pflege deiner Profile und der Kommunikation zu den Usern?

Früher im Durchschnitt am Tag so, im Durchschnitt war ich mal länger, mal kürzer. Im Durchschnitt mal 20 Minuten früher und heute nichts mehr. Also null. Aber es liegt auch nur daran, dass ich im Moment nichts Aktuelles am Start habe. Sonst würde ich das auf jeden Fall mehr machen.

Würdest du sagen, dass die von Dir investierte Zeit ausreicht oder müsstest du eigentlich mehr Zeit damit verbringen? Wenn ja, was sind die Gründe, dass du es nicht tust?

Ja, natürlich wäre es sinnvoller, ich würde mehr Zeit damit verbringen. Aber ehrlich gesagt ist es mir lästig, ich bin jetzt nicht der Typ, der vor dem Computer sitzt. Lieber klebe ich ein paar Sticker auf irgendwelche Laternen oder so was.

Oder am geilsten natürlich live spielen und dadurch Aufmerksamkeit zu erreichen. Aber ansonsten? Ja, mehr Zeit dafür investieren wäre auf jeden Fall klug, aber im Moment lohnt sich das für mich nicht, weil ich im Moment nichts Aktuelles habe, was ich jetzt pushen würde. Noch keine Zeit dafür.

Besitzt du eine eigene Homepage? Wenn ja, für wie wichtig hältst du diese – in Bezug auf das Paket „Online-Vermarktung“?

Halte ich auf jeden Fall für wichtig. Da ich auch jemand bin, der als Konsument auf alle möglichen –. Ich schaue mir am liebsten von Künstlern die Homepage an. Erst MySpace und dann Homepage. Wobei ich Homepage dann noch meistens interessanter finde. Von daher halte ich sie auf jeden Fall für wichtig. Ich habe auch Google Analytics auf meiner Homepage, da habe ich gesehen, dass da auf jeden Fall, auch wenn jetzt praktisch von mir jemand kaum etwas hört, da immer wieder Leute drauf gehen und kucken, das ist super. Und ich finde eine Homepage ist auch die individuellste. Ist individueller als MySpace und alles andere. Von daher finde ich die Homepage sehr wichtig.

Wie wichtig sind Social Networks – außer für die Kommunikation mit dem Endverbraucher – auch für Business-Netzwerke?

Ja, sehr wichtig, glaube ich. Heutzutage ist das auf jeden Fall wichtig. Klar, ich denke, wenn da ein AnR im Label hockt und der will Musiker kontaktieren, dann kuckt der wahrscheinlich erst mal, also weiß ich jetzt nicht, aber wenn der keinen MySpace-Account hat, dann kuckt der wohl erst mal komisch, weil das für ihn wahrscheinlich der erste Weg wäre, einen Musiker zu kontaktieren.

Nutzt du für die B-to-B (Business to Business)-Kommunikation dieselben Social Networks wie für die B-to-C (Business to Customer)-Kommunikation oder gibt es da andere? Wenn ja, welche? Wieso nutzt du diese?

Nein, ich nutze, wenn, meine MySpace-Adresse oder sonst E-Mail-Accounts, die ich für meine Musik habe.

Wie wichtig ist deiner Meinung nach die Offline-Kommunikation im Vergleich zur Online-Kommunikation? Wie vermarktest du dich da persönlich

Finde ich wichtiger, weil es mir als Musiker mehr entspricht, als Mensch und alles so. Ich bin eher echt an den Leuten dran so, die beste Vermarktung war meiner Erfahrung nach einfach das ganze Live-Ding. Wenn man mal die Chance hat, irgendwo live zu spielen, und die Leute sehen einen und dann kaufen die auch dein Album. Das ist die Erfahrung, die ich bis jetzt gemacht habe. Ansonsten, was auch sinnvoll ist, glaube ich zumindest, dass man irgendwie wo Sticker kleben hat oder was weiß ich, anders, irgendwelche Takes, was weiß ich. Ich rede jetzt natürlich im ganzen Hip Hop-Kontext drin. Und auch einfach das Auf-Leute-zukommen-und-reden. Ich glaube nach wie vor, das wird auch immer, denke ich, so bleiben, sind einfach auch die persönlichen Beziehungen das Wichtigste. Wenn man Leute kennt, kommt man an irgendwelche Konzerte ran, kommt man an andere Leute dran, die wichtig sind, und so weiter und so fort.

Und wie vermarktest du dich da, gibt es da bestimmte Dinge? Also persönlich: Ich habe Sticker drucken lassen, ich habe alle möglichen Rezensionen-Exemplare weggeschickt, an Zeitungen, Zeitschriften, auch an Internetblogs und so was. Kam teilweise was zurück, was auch echt cool war, teilweise wurde ich auch einfach nicht beachtet, wie das halt oft so ist. Und dann war ich früher ein paar Mal bei OpenMics und habe da einfach versucht, ein bisschen Aufmerksamkeit zu erhaschen. Auch, indem ich live irgendwas performt habe oder so und viel auch über Gerede, dass ich auf Leute zugehe und weiß: „O.k., die haben da was zu tun, dann zeige ich denen vielleicht mal was.“

Wie verbindest du On- und Offline-Promotion miteinander?

Wenn ich Konzerte habe, dann werde ich die auf meine Internetseite posten, aber sonst nichts. Sonst habe ich da keine Live-Verbindung, keine coolen Live-Clips und sage: „Jo“!, wie bei diesen Hamburgern da. Genau so etwas mache ich nicht. Aber finde ich eigentlich ganz fresh. Finde die Jungs jetzt nicht so korrekt, aber sind schon o.k. Aber es ist cool.

Welche Tipps hast du für angehende Künstler in Punkto Vermarktung, on- wie offline?

Sie sollten auf jeden Fall herausstechen. Das muss man ja. Wenn sie eine MySpace-Seite haben, dann sollte die auch wirklich individuell sein, so dass man hängen bleibt. Und wie bei allem braucht man eben so einen Eye-Catcher, weißt, irgendwas, wo man sofort hängen bleibt, irgendwas, wo man sich erst mal festhalten kann. Weil es gibt tausend Leute, wenn man nichts Individuelles hat, geht man einfach unter. Wenn man einen krassen Track, der wirklich raussticht, gerade innovativ ist, über den geredet wird, da wird man dann auf die Leute aufmerksam. Was sinnvoll ist, wie jetzt zwei Freunde von mir gemacht haben, die Stadt mit RapandBlues-Stickern vollzukleben und auf die Leute auch zugehen und sagen: „Jo, so sieht es aus, ich mach' das und hör' dir das mal an.“ Sollte man auch einfach gut sein. Man sollte einfach ein guter Musiker sein.

E. Fragen zum Vertrieb der Musik

Ein wichtiger Punkt bei der Selbstvermarktung ist, dass am Ende des Tages auch Geld in die Kassen fließt. Vertreibst du deine Musik selbst? Wenn ja, wie?

Ich vertreibe sie im Endeffekt selbst, wobei ich natürlich auch in allen ausgewählten Läden Exemplare habe und da mit Kommissionsvertrag die Dinger verkaufe. Das läuft auch ganz gut, wobei ich, ehrlich gesagt, noch kein Geld davon gesehen habe. Das meiste an Verkäufen mache ich dann selber. Wobei ich auch – das ist mein erstes Album gewesen, das habe ich jetzt noch nicht kommerziell groß ausgerichtet gehabt. Wenn, dann verkaufe ich die selbst, dafür kriege ich dann das Geld sofort. Bei Live-Auftritten oder über HVV habe ich auch schon ein paar Dinger verkauft. Das war auch cool, wobei ich da jetzt noch kein Geld gesehen habe, da müssen jetzt noch die letzten zwei weg und dann kriege ich das Geld. Was war die Frage noch mal genau? ***Wie vertreibst du deine Musik selbst?*** Über das Internet, über Mail-Order, über die Läden über Kommissionsverträge und persönlich. ***Was ist Mail-Order?*** So was wie Hip Hop Vinyl. ***Also man kann dort Musik bestellen und bekommt die dann zugeliefert?*** Ja, genau. ***Aber digital, als MP3, kann man sie auch im Netz erwerben?*** Illegal ja.

***Glaubst du, dass es für einen Anfänger sinnvoll ist, viel Geld in die
Pressung eines Albums zu investieren? Oder sollte er anfangs versuchen,
seine Ware ausschließlich über Onlineshops digital zu verkaufen?***

Ich glaube; es ist eine Geschmacksache. Für mich war klar, ich will auf jeden Fall etwas Festes in der Hand haben und deswegen habe ich es auf jeden Fall pressen lassen und habe das alles in Kauf genommen um einfach zu kucken, was daraus wird. Ich bin zufrieden, habe mehr als die Hälfte verkauft und das hätte ich nicht gedacht. Erst mal wollte ich nur 200 machen, dann habe ich aber 300 machen lassen bzw. ich habe dann sogar 350 bekommen, noch ein paar Gratis-Exemplare dazu bekommen. Und ich habe mehr als die Hälfte verkauft und das ist super. Auch wenn ich Teile von dem Geld noch nicht gesehen habe, es war mir sowieso klar, dass es soweit kommt. Die Frage war...? ***Oder sollte er anfangs versuchen, seine Ware ausschließlich über Onlineshops zu verkaufen?*** Ja, über Onlineshops ist es heutzutage vielleicht sinnvoller. ***Du meinst, dass man auch in Bezug auf die Kosten der Pressung spart?*** Ja, kann schon sein, aber ich persönlich mag es einfach nicht. Ich will, dass meine Musik auch irgendwie als Medium vorhanden ist und nicht nur irgendwie als Datei. Aber das ist Geschmackssache. Sinnvoller ist es heutzutage vielleicht schon, kommerziell, für die jungen Künstler.

Glaubst du, dass die Pressung von Tonträgern überhaupt noch relevant ist? Wenn ja, warum?

Es kommt darauf an, in was für einer Sparte man sich bewegt und was für eine Zielgruppe man bedienen will. Wenn man im Hip Hop – ich kann vor allem nur davon sprechen. Da gibt es noch genügend Leute, die Vinyl haben wollen. Und deswegen lohnt sich das dann auch noch, Vinyl zu pressen. Hast n Hoden, kennst du die? ***Nein.*** Das sind auch so Hip Hop-Acts, die noch so ein bisschen die Hip Hop-Schiene bedienen, die Sido und Akro Berlin und das ganze Zeug nicht so mögen. Die Leute die feiern Hast n Hoden, da die nicht Beginner-Rap machen oder 5Sterne Deluxe, sondern Hardcore Rap. Und die wollen halt Vinyl. Deswegen ist es auch sinnvoll, dass die Vinyl gepresst haben. Wenn die kein Vinyl draußen gepresst haben, dann wären die total dumm. Die Platten von denen, die machen immer nur limitierte Auflagen von 300 Stück, die sind alle schon in Preorder komplett weg. Und da werden die Platten schon 400 bis 550 Euro auf Ebay gehandelt, obwohl die gerade erst rausgekommen sind. Es kommt

immer auf Zielgruppe an, die man bedienen will. Wenn man weiß, die Zielgruppe will Platten haben, dann sollte man das auch machen.

Welche Distributionskanäle on- wie offline (Verkaufsplattformen) würdest du einem Musiker aus der eigenen Erfahrung heraus empfehlen, um seine Musik zu verkaufen?

Auf jeden Fall in den Mail-Order die Sachen anbieten, wie Hip Hop Vinyl. Das auf jeden Fall. Ansonsten versuchen, auch auf iTunes etwas zu stellen, dass man sich das da runter laden kann, dass macht bestimmt auch Sinn. Und dann einfach auch ein paar Exemplare selbst haben, um die dann direkt an den Mann zu bringen. Weil es kommt gut, wenn man jemand Wichtiges vor sich hat im Platten-Business und man kann ihm einfach einen gescheit gepressten, gut aussehenden Tonträger präsentieren, der stilvoll gestaltet ist und das macht was her. Das Auge rappt dann mit, in der Hinsicht, und wenn es gescheit gemacht ist und nicht nur so eine läppische Demo-CD, dann bringt es auf jeden Fall was. Sollte man auf jeden Fall, finde ich, haben. Wenn man es gar nicht mehr hat – ich persönlich würde diesen Menschen nicht wirklich ernst nehmen können. Wobei da auch Geschmäcker verschieden sind. Ich glaube, da gibt es auch andere, die sehen das anders.

Kann man deiner Meinung nach von den Plattenverkäufen als Anfänger überhaupt leben oder dienen diese eher der Promotion und Refinanzierung neuer Projekte?

Nein, da müsste man schon Jan Delay sein heutzutage oder in der Größenordnung spielen, dass man da –. Ansonsten ersteres.

F. Alternative Einnahmequellen neben dem Vertrieb der Musik

Welche Möglichkeiten außer den Plattenverkäufen gibt es deiner Meinung nach noch, um Gelder zu generieren?

Vor allem Live-Auftritte. Vor allem das. Das ist ja heutzutage das, was die Künstler, womit sie am meisten verdienen, ob Groß oder Klein.

Wie stark hat die Wichtigkeit von Live-Auftritten – aufgrund der bekanntlich einbrechenden Plattenverkäufe – deiner Meinung nach wieder zu genommen? Sind diese in Bezug auf No-Name-Künstler vielleicht sogar die wichtigste Geldquelle?

Ja. Was ich so gehört habe, ja. Ich kann nur das sagen, was ich so gehört habe, und das macht ja auch durchaus Sinn. Weil über Plattenverkäufe verdienen sie ja kaum noch was, weil sie alles über das Netz illegal runtersaugen. Und für live zahlen die Leute dann. Aber ich kenne auch viele Kollegen von mir, die sagen: „Hey, ich habe mir das Album runtergeladen, aber ich bin fair und gehe dann wenigstens auf das Konzert.“ Was heißt fair, aber halt so.

Wie wichtig ist Merchandising deiner Meinung nach geworden? Was kann ein unbekannter Künstler mit wenig Geld tun, um in diesem Bereich der Geldgewinnung nicht auf der Strecke zu bleiben?

Was günstig ist, was auch eine gewisse Aufgrenzung hat, sind Sticker. Wobei ich bei Stickern auch immer sagen muss: Gut ist, wenn man einen schon kennt. Alleine wenn man ein Niemand ist und hat überall Sticker kleben, bringt einem das auch nichts. Ich glaube, es ist besser, man ist bekannt und sieht dann die Sticker, weil erst dann fallen sie auf. Wenn man den Namen schon gehört hat, dann sieht man das auch mehr. Wenn man den Namen nicht kennt, dann fällt es nicht so auf. Aber das ist trotzdem gut, so was zu haben. Für wenig Geld? Keine Ahnung! Ja klar, T-Shirts sind cool, auf jeden Fall. T-Shirts sind auf jeden fall cool. Wenn die Leute das anziehen, klar. Es ist super, wenn die Leute da mit deinem T-Shirt rumlaufen und man ist auf einer Party und der Typ hat so ein freshes T-Shirt an und da steht irgendwas drauf und es macht neugierig, klar ist das gut.

G. Allgemeine Fragen zum Schluss

Wie kann sich deiner Meinung nach ein No-Name-Künstler zu Beginn seiner Karriere am besten über Wasser halten?

Der sollte auf jeden Fall nicht auf die Musik vertrauen heutzutage. Ich glaube, das ist das Schlimmste, was man machen kann. Sonst fliegst du da ganz schnell auf die Nase. Man sollte kucken, dass man sich einen Job sucht irgendwie. Der zulässt, dass man da noch Raum hat für seine Musik. Oder, was weiß ich, eine Ausbildung machen und heutzutage nicht mehr drauf spekulieren, dass man damit Geld verdienen kann.

Welche Eigenschaften oder Voraussetzungen muss ein Künstler deiner Meinung nach für eine anfangs oft harte Karriere im Musikgeschäft mitbringen?

Na ja, er muss sich auf jeden Fall ein Stück weit verbiegen können und dabei trotzdem noch irgendwie er selbst bleiben, weil sonst wollen die Leute einen nicht mehr hören irgendwann, glaube ich, wenn man nur noch komisches Zeug macht. Man muss da, glaube ich, so eine Balance finden zwischen Authentizität und das, was die Leute oder das Label, die Welt halt hört. Keine Ahnung, ist halt schwierig. Und na ja, man braucht auf jeden Fall eine harte Haut. Ich meine, wenn man wirklich dann ein großer Künstler irgendwann mal ist, das Leben, was man dann führt, das ist schon heftig. Wenn man so ein kleines Sensibelchen ist, der Druck, der da auf einem lastet, der, denke ich, ist ziemlich groß. Und wenn man sowieso in der Öffentlichkeit steht –. Also man sollte auch mit dem Ruhm und den Fällen klar kommen. Weil wenn man das nicht kann, dann hat man echt ein Problem. Ich persönlich muss, ehrlich gesagt, sagen, habe überhaupt kein Bock auf Fame, auch wenn sich das total unglaublich anhört, aber ich hätte nur Bock auf Fame, wenn es wirklich hundert Prozent mein Ding ist. Dann würde ich das in Kauf nehmen. Dann ist es auch cool, Anerkennung zu bekommen, ist ja gar keine Frage, freut man sich wie Sau. Aber ansonsten, denke ich, wenn man in der Öffentlichkeit steht, ist man ziemlich schlecht dran und wird auseinandergenommen. Es sei denn, man schafft es, nicht so viel an die Öffentlichkeit von seinem Privatleben gelangen zu lassen, was weiß ich. Und man muss mit dem ganzen Druck einfach umgehen können und man muss aufpassen, dass man das nicht so krass an seine Musik ran lässt. Dass man immer noch da Musik machen kann. Dass man nicht unter Zugzwang gerät und Hemmungen bekommt und Schreibhemmungen, keine Ahnung.

Wie viele Stunden arbeitest du am Tag und worauf sollten Newcomer, was die Arbeitszeiten betrifft, vorbereitet sein?

Im Moment arbeite ich nicht viel. Hättest du mich jetzt zu meiner Album-Produktionsphase gefragt, dann hätte ich den ganzen Tag lang gearbeitet, da hatte ich mein erstes Burnout. Wegen der Uni ok. Aber dass ich wegen so einem Scheiß mal so etwas haben würde, so das ich drei Tage vor meinem Album-Release einfach ausgebrannt war. Das ist der Nachteil, wenn man sich selber vermarktet. Dann habe ich gemerkt, es war total geil, überall dabei zu sein, jeden Produktionsschritt von so einem Album mitzumachen. Ich habe nicht alles selber gemacht. Ich habe tausend Leute, die mir geholfen haben, aber ich war trotzdem überall dabei. Und wenn ich jetzt noch mal ein Album machen würde, würde ich auf jeden Fall mehr Leute erreichen, als es das letzte gemacht hat, einfach noch sehr viele alte Tracks, sehr persönlich war. Keine Ahnung, aber für das nächste Album würde ich mir das auf jeden Fall nicht mehr geben, sondern das dann einfach versuchen, mit einem Label zu machen.

Hast du jemals in deiner Karriere bereut, den Weg als Musiker gegangen zu sein? Wenn ja, warum?

Nein, habe ich niemals. Nein quatsch, habe ich nie bereut. Ich hätte es bereut, wenn ich mich irgendwie mal krass verbogen hätte und wenn die Musik mir nicht mehr entsprochen hätte oder so. Aber ich mache die Musik einfach in allererster Linie für mich und dann natürlich sofort für alle anderen, die es feiern. Nein. Also hätte ich mich verbogen und wäre vielleicht mit irgendeinem Scheiß, der nicht mir entspricht, berühmt geworden, dann hätte ich es natürlich bereut. Darauf hätte ich überhaupt keinen Bock gehabt. Auf den ganze Hype dann für nichts. Aber da es bei mir momentan alles so läuft und so gelaufen ist, wie es gelaufen ist, ist alles super. Ich bereue es auf keinen Fall.

Befragter: Leonidas Chantzaras

Künstlername: Freakchild

Art der Tätigkeit: Produzent und Songwriter

Musikgenre: Mainstream, Pop

Verlag: BMG Rights

Art des Interviews: Audio-Aufnahme (Länge: 00:49:03 Std.)



A. Fragen zum Künstler

Wann hast du die Musik für dich entdeckt und wie lange bist du jetzt schon in der Musikbranche tätig?

Entdeckt habe ich sie vor 25 Jahren. Es ging los mit Gitarre spielen, in Verbindung mit Gitarrenunterricht. Und professionell dabei bin ich jetzt seit guten 14 Jahren, würde ich sagen.

Schreibst du deine Musik und die Texte selbst oder hast du dabei Partner, die dich unterstützen, oder sogar ein geschlossenes Team um dich herum – z. B. in Form eines gemeinsamen Projekts?

Ich schreib auch selber, aber ich habe auch ganz oft Partner: Co-Writer, Co-Produzenten und so weiter.

Was war der bisher größte Erfolg in deiner Musikkarriere?

Oh, da gab es mehrere. Der größte wird wohl gewesen sein: Einmal habe ich diverse Auszeichnungen gehabt in Griechenland, Platinauszeichnungen, mit Sakis Rouvas. Dann habe ich Deutschland sucht den Superstar gemacht, da gab es auch eine Goldauszeichnung. Dann hatte mit einem Chill-Album ziemlich viel Erfolg, da war ich in sieben Ländern auf Platz eins damit. Es gibt noch mehrere, aber das könnte man so als einige der Highlights nehmen.

Mit welcher Art von Projekten beschäftigst du dich aktuell und was sind deine Pläne für die Zukunft?

Ja, aktuell habe ich für Universal in Deutschland eine Single produziert und produziere hier gerade noch eine für Universal in England, so zwei Band-Nummern. Dann habe ich meine eigene Band gerade gesingend in Griechenland bei Universal. Nicht meine eigene Band, dass ich da singe, aber ich produziere die und habe die entdeckt, zusammen mit einem Kollegen. Ja, das sind so im Moment die Sachen, die ich mache.

Kannst du von der Musik leben?

Ja, genau.

B. Fragen zum Wandel der Musikindustrie

Die Musikindustrie hat sich seit der Digitalisierung und der Entstehung des Web 2.0 extrem verändert. Wer sind deiner Meinung nach die Verlierer und Gewinner dieses Wandels?

Ich sage mal so, die Gewinner des Wandels dürfte der Konsument sein, weil er sowohl legal als auch illegal besser an Musik kommt, schneller, und er kann sich vor allem seine Musik jetzt besser zusammenstellen. Früher war das ja so, du fandest ein Lied gut, da hast du dir vielleicht eine Single gekauft und dann hast du dir das ganze Album gekauft. Als es CDs gab oder Platten. Weil du das ganze Album haben wolltest. Jetzt ist leider über die Jahre passiert, dass viele Künstler so halb gute oder schlechte Alben rausgebracht haben, da war dann der Hit drauf und vielleicht noch eine gute Nummer oder zwei, wenn man Glück hatte. Und dieser Zwang, dass du immer noch, um an die anderen zwei Nummern zu kommen, wenn du die unbedingt haben wolltest, das ganze Album kaufen musst. Ist natürlich durch die Digitalisierung komplett weggefallen. Weil du kannst dir jetzt auf iTunes vorhören, das Album, und sagen: „Ich mag nur die zwei Titel.“ Und du zahlst zwei Euro, wo früher 10, 12, 13 bezahlt hast, weil du einfach ohne das ganze Album nicht an alle Titel gekommen wärst. Und der Verlierer ist natürlich in dem Falle einmal die Plattenfirma natürlich, weil weniger Umsätze

aufgrund des illegalen und legalen Downloads, weil auch legal downloaden sich die Leute natürlich nur die Pralinen, sage ich jetzt mal, und nicht das ganze Ding. Der Produzent und der Songwriter, sage ich jetzt mal so, sind der Teil, der Songwriter das ärmste Glied an der Kette, weil der Songwriter kann viel weniger verdienen, weil auch die Einnahmen von einem digitalen Download jetzt natürlich nicht dem Geld entsprechen von einem physischen Verkauf. Das heißt, du kriegst automatisch weniger und die Richtung ist selbst vorgegeben. Es geht jetzt auch auf das Streaming zu und Streaming ist auch wieder, du kriegst wirklich Fertigbeträge als Songwriter und da musst du, keine Ahnung, millionenfach abgespielt werden, um was zu generieren. In dem Falle hast du schon die Arschkarte als Songwriter.

Welches sind deiner Meinung nach die Kernelemente, die den Verlierern in diesem Wandel am meisten schaden? Gibt es noch andere Faktoren, die in der nahen Zukunft noch dazu kommen könnten? Wenn ja, welche?

Ja gut, was schadet am meisten? Am meisten schadet einfach, dass die Ausschüttung des Geldes – ein Songwriter verdient ja an der GEMA, wie oft sein Lied gespielt wird, wie oft sein Lied gekauft wird. Dadurch, wie gesagt, dass es digital ist, ist es einfach und der Konsument nicht mehr kauft wie früher und dadurch ergeben sich viel weniger Einnahmen. Und selbst wenn du verkaufst, sind die Einnahmen nicht dieselben wie wenn es physisch gewesen wäre. Der Kernpunkt ist einfach, das jetzt digital zu haben und dadurch die Einnahmequelle geschrumpft ist. Und dadurch, dass es auch illegalen Download gibt, ist das auch mit ein Kernpunkt, warum es nicht läuft. Und der dritte Kernpunkt, würde ich sagen, ist auch, dass ich das Gefühl habe, dass die Plattenfirmen auch ihre Arbeit immerzu hundertprozentig gut bewältigen. Sie bringen viel Mittelwertiges auf den Markt, was der Konsument auch nicht mehr kaufen will. Da will er kein Geld ausgeben. Und dadurch gerätst du natürlich mit in den Strudel. Weil du auf Alben landest, vielleicht hattest eine gute Nummer, die aber umringt ist von viel Schrott. Und das zieht natürlich die auch mit runter. Das ist, ja, ich würde sagen, generell die Downloads und die Qualität der Musik. Das sind so die Punkte.

Braucht ein Musikkünstler deiner Meinung nach heute noch ein Plattenlabel oder kann er sich komplett selbst vermarkten?

Das ist ganz einfach zu beantworten. Komplet selbst vermarkten kannst du dich natürlich auch, das hängt aber nur am lieben Geld. Keiner von uns – ja, super talentierte Leute vielleicht, das sind ja jetzt nicht unbedingt Millionäre. Wenn du die Kaufkraft hättest, Hals über die Ohren in deine Karriere zu stecken. Oder eine Million, sage ich jetzt mal, um das wirklich so zu machen, wie es eigentlich ein Major macht. Dass du deine ganze Promotion selbst bezahlst, dass du deine Videos selbst bezahlst, deine Foto-Sessions und das alles. Das läppert sich bei einem Newcomer schon, wenn du das bei einem Major in Deutschland machst, läppern sich bei einem Newcomer da die Kosten. Mit Produktion, mit allem drum und dran, bist du schon bei über 100.000 bis 150.000 Euro. Wenn du das jetzt alles selber kannst, kannst du es natürlich gerne selber versuchen. Wobei: Es wird dir natürlich ein bisschen das Know-how fehlen, wenn du da anschauen sollst. Aber eigentlich brauchst du noch ein Major, weil einfach der Major diesen Kredit oder dieses Geld vollstreckt, was du brauchst, um eine Karriere flächendeckend zu starten. Es gibt natürlich immer wieder die Ausnahmen, die kennen doch alle. Ob das jetzt keine Ahnung sonst was war. Leute verdienen wirklich Geld selber, ohne ein Major-Label und alles. Aber die haben sich dann wirklich über Jahre aufgebaut, haben dann auch eine Klientel oder Fanbase aufgebaut, und die leben gut davon. Aber dann haben sie sich auch den Arsch aufgerissen. Das geht jetzt nicht mit: „Ich hab’ mal ’ne Nummer gemacht“, und dann geht das alles durch die Decke. Man braucht schon die Major-Labels in meinen Augen immer noch.

Ist es deiner Meinung nach – auf Grund der Krise, in der sich die Tonträgerwirtschaft befindet, – schwerer geworden, für einen Newcomer einen Plattenvertrag bei einem der Majors zu bekommen? Führt der Weg nach oben nur noch über ein Independent-Label oder gar nur noch über den Weg der Selbstvermarktung?

Schwerer ist es auf jeden Fall geworden. Da gibt es einige Gründe dafür. Das liegt auch sehr an Castingshows von diesen Fernsehformaten. Weil das hat natürlich die Labels ein bisschen verwöhnt. Wenn sie einfach jemanden signen, den sie vorher mit einer Fernsehshow hypen konnten, dann generiert das immer noch gute Verkäufe und das Risiko ist extrem klein, so jemanden zu vermarkten, als jetzt jemanden von der Pike auf zu signen. Deswegen greifen natürlich die Labels und deswegen gibt es auch so viele Casting-Shows. Weil die Labels

gerne zu dieser Variante greifen. Oder sie greifen gern zu der Variante, wenn ein Künstler schon mit einer schönen Kooperation kommt. Es kann ja sein, dass einer Schauspieler ist und in einer Serie spielt. Oder keine Ahnung, aufgrund weil man selber umtriebiger war, hat man noch einen super Sponsor mit im Boot. Und das werden die immer bevorzugen. Und das macht es natürlich den Newcomern schwerer. Weil wenn die da zu wählen haben, nehmen sie eher das als den Newcomer. Weil das Risiko kleiner ist. **Würdest du sagen, es könnte auch eine Alternative nach oben über ein Independent-Label sein?** Ein Independent-Label ist natürlich auch immer gut. Die Frage ist nur, Independent ist ein so weitreichender Begriff, weil das Problem ist folgendes: Ich kann morgen ein Independent-Label gründen, selber. Ich kann hingehen, ich kann ein Label anmelden, mir eine LC-Nummer besorgen, die man dann braucht für die Pressungen und dann bin ich im Endeffekt auch ein Independent-Label. Aber ein Independent-Label ohne Geld. Wenn du ein Independent-Label bist – es gibt ja Independent-Labels, das sind eigentlich Majors, sage ich jetzt mal, vom Umfang. Aber sie sind Independent, weil sie noch kleiner sind, aber die haben Kohle. Die können jemanden... Wenn du jetzt aber gesigend wirst durch ein Independent-Label, das keine Budgets hat, kein Video mit dir drehen kann, sonst was. Natürlich, Independent kann besser sein als ein Major, aber es gibt auch Independent, wo du lieber zum Major gehst. Das kann man nicht pauschal sagen. Da geht es immer darum, wie ist dieses Label überhaupt aufgebaut, was kann es machen für dich. Das ist so der Hauptgrund. Du kannst nicht pauschal sagen lieber Independent oder lieber Major oder sonst was.

Welches ist deiner Meinung nach der übliche Weg, auf dem die Major-Labels heute auf einen Künstler aufmerksam werden? Sprich: Wie suchen die AnRs (Artist and Repertoire) heute nach neuen Künstlern? Nach welchen Kriterien gehen sie dabei vor?

Das kommt auf den AnR an, aber AnRs heutzutage nutzen mehr oder weniger alles, was es so gibt. Die gehen nach wie vor auf Konzerte. Natürlich müssen sie vorher da was gehört haben, also irgendeiner muss denen gesagt haben: „Du, da ist eine richtig fette Band, die hat schon richtig gute Auftritte und die haben auch schon eine Fanbase.“ Dann gehen sie auf so Konzerte. Öfters tun sie natürlich sich durch YouTube durchforsten oder durch MySpace, das machen sie auch. Da checkst auch, ob irgendein Talent über. Aber das machen sie auch öfter über Ansage. Dass irgendjemand sie darauf hievt und sagt: „Schau dir mal auf

YouTube diesen Link an oder geh' mal auf MySpace.“ Dann natürlich die alte Weise, sie kriegen Demos zugeschickt, das hören sie sich natürlich auch an. Und ansonsten, würde ich sagen, schauen sie, was denen direkt von Leuten angeboten wird, mit denen sie auch schon Erfolg hatten. Jetzt der Produzent von Bla bla, die schon Erfolg hatten, hat jetzt ein neues Projekt am Start und bietet das den Labels an. Das passiert auch sehr oft. Ja, das sind mehr oder weniger die Wege. Sie nutzen alle Wege. Es kommt echt auf den AnR an.

Werden die Majors deiner Meinung nach einen Weg aus der Krise finden und ihrem Namen „The Big Four“ weiter gerecht werden oder wird in der Zukunft ein eher ausgeglichener Markt existieren, in dem Majors, Independent-Labels und selbstvermarktende Musiker gleich auf sein werden?

Ich glaube, wenn du mich fragst, ist die Zukunftsvision, also für Labels sieht für mich nicht gut aus. Weil was den Plattenmarkt betrifft –. Weil Labels, das hat ja die Geschichte gezeigt, haben es immer verpasst, zum richtigen Zeitpunkt ihr Label in die Zukunft zu ebnen. Das fing mit den MP3s an. Wenn du anfangs der 90er Labels gesagt hast, irgendwann hat mal jeder einen PC zu Hause, hätten dich wahrscheinlich acht von zehn Majors ausgelacht. Weil sie das einfach nicht für möglich gehalten hätten. Dann die MP3 hat keiner gesehen und als die MP3 dann kam, waren andere wieder schlauer. Dann gab es auf einmal Napster, was illegal war, und sie haben Napster bekämpft, anstatt Napster mit ins Boot zu holen damals. Damit man einen Weg findet. Dann, es gibt iTunes als Download-Format, auch illegales, was super läuft, aber warum war das kein Major, der das rausgebracht hat. Das war Apple. Und das ist so ein Beweis, dass die das immer ein bisschen verschlafen. Und ich glaube eher, die Majors werden jetzt nicht komplett untergehen. Es werden vielleicht aus den vier irgendwann mal zwei. Weil der andere den anderen kauft und so. Aber ich denke mal, was ja die Labels schon seit ein paar Jahren machen, die ganzen Labels werden anhand von überall Geld generieren. Die werden diese 360°-Deals machen, die man kennt, und dann verdienen sie an allem. Was sie früher nicht gemacht haben. Früher hat ein Label verdient. Oder an dem Merchandising. Daran wird jetzt jedes Label verdienen und jedes Label wird von überall Geld generieren können. Durch Platten und Musik wird wahrscheinlich nicht mehr so viel Geld reinkommen, aber durch diese ganzen Nebenprodukte, die du nicht downloaden kannst. Du kannst kein Konzert downloaden oder so.

Wird es deiner Meinung nach in Zukunft noch CDs, LPs und andere klassische Tonträger im Vertrieb geben oder wird die Zeit kommen, in der nur noch MP3s auf Computern, iPods (MP3-Playern) oder Smartphones existieren und abgespielt werden?

Für Liebhaber wird es das auf jeden Fall noch geben, denke ich. Denn es gibt Liebhaber wie mich, ich stehe immer noch auf CDs. Aber ich sage mal so, das muss man mehr in die Zukunft sehen. Ich sage mal so in 50 Jahren, da wird es CDs wahrscheinlich, wenn überhaupt noch, so geben wie es heute Platten gibt. So ganz Special Editions und in so einem ganz kleinen Eck irgendwo. Was ich glaube, ist sogar, dass das MP3, das Streaming ist schon weit vorne, dass über so Sachen wie Spotify z. B., die aus Schweden kommen, so was, das wird einfach so sein. Weil die Technik, die rennt ja im Moment. Das heißt du brauchst auch keine MP3s mehr, du brauchst auch kein iTunes mehr in der Zukunft, weil du wirst irgendeinen Streaming-Account haben, wo du ein Abo-Angebot hast, wo du keine Ahnung, zehn Euro im Monat zahlst. Dafür hast Zugriff auf alle Songs und dieses Streaming wirst du zu Hause haben, du wirst dieses Streaming auf deinem Handy haben, also brauchst du keine MP3s auf dem Handy. Du wirst dieses Streaming im Auto haben. Das heißt Streaming wird überall sein und zu jeder Zeit kannst du jede Nummer, die du dir vorstellen kannst, abhören. Also brauchst du gar nichts mehr. Du brauchst weder einen Tonträger noch brauchst ein MP3 noch sonst was. **Aber es wird schon in die digitale Richtung gehen?** Ja, natürlich. Davon geht es nicht mehr weg. Es kann alles nur noch schneller werden und so Sachen. **Physische Tonträger sind dann nur noch etwas für Liebhaber, ein Nischenprodukt?** Ja, ja, absolut.

C. Fragen zur GEMA und GVL

Die GEMA (Gesellschaft für musikalische Aufführungs- und mechanische Vervielfältigungsrechte) und GVL (Gesellschaft zur Verwertung von

Leistungsschutzrechten) bilden in der Musikbranche die Wächter für die Sicherung der Urheberrechte von Künstlern (Interpreten, Textern, Songschreibern etc.). Ist es deiner Meinung nach sinnvoll, dass alle Künstler einen Vertrag mit diesen Institutionen eingehen, oder würdest du sagen, dass es sich erst ab einem bestimmten Künstlerstatus lohnt?

Ich sage mal so: Es kommt immer darauf an, das mit dem Status wird es wohl sein. Wenn du jetzt viel live spielst z. B. GEMA-Mitglied solltest du eigentlich sein ab dem Moment, wo du weißt, dass das, was du tust mit der Musik, Geld generierst, was GEMA-relevant ist. Du wirst im Radio gespielt, du hast eine CD rausgebracht und so Sachen. Da ist es natürlich sinnvoll. Und da solltest du das auch machen. Wenn du das alles nicht machst und hast du die Musik nur als Hobby, nach dem Motto: „Ich mache gerne Musik, aber mich interessiert es nicht, ob jetzt etwas daraus wird oder nicht.“, brauchst du keine GEMA-Mitgliedschaft. Nur bei manchen Sachen, da sollte man sofort GEMA-Mitglied werden. Weil du wirst keinen anderen finden, der dir das Geld weltweit so generieren kann. Das heißt wenn du jetzt z. B. GEMA-frei bist und landest einen Welthit, dann müsstest du theoretisch, wenn du nicht bei der GEMA bist, das ganze Geld selber nachverfolgen. Du müsstest jetzt praktisch bei Sony Amerika anrufen und sagen: „Wie viel habt ihr verkauft von meinem Lied?“ Und die sagen dir dann: „100.000 Stück.“ Dann musst du das Geld, was die der GEMA geben würden, müsstest du dann einsacken. Aber das müsstest du weltweit machen und finde das mal heraus. Und abgesehen davon, dass ich glaube, viele Labels verlangen das sogar, dass du dann GEMA-Mitglied bist. Zumindest Verlage verlangen das, weil die wollen ja auch, dass es an sich abgerechnet wird und das bringt denen nichts sonst. GVL ist eine gute Sache, weil GVL bezahlt dich als Musiker auf Grundlage deiner Rechnungen als Musiker. Das heißt du kannst jedes Mal, wenn du auf einer CD spielst, oder jedes Mal, wenn du als Musiker Geld verdienst, und du hast darüber einen unterschriebenen Vertrag, der nachweist, du hast so und so viel Geld bekommen für diese Darbietung, kriegst du von der GVL Geld. Sobald du Geld verdienst mit Musik, als Musiker, solltest du dein GVL machen, weil da gibt es immer – natürlich gemessen an deinem Aufkommen – immer ein schönes Sümmchen oben drauf Ende des Jahres, wenn du deine ganzen Belege ablieferst.

Besitzt du selbst einen Vertrag mit der GEMA oder GVL? Wenn ja, wie lange schon? Welche persönlichen Erfahrungen hast du mit diesen Institutionen bisher gemacht?

Ja, ich bin bei der GEMA und bei der GVL. Und Erfahrungen waren eigentlich bis jetzt immer gut. Ich habe nichts, was ich beanstanden könnte. Sowohl die GVL macht das korrekt als auch die GEMA. Natürlich gibt es immer strittige Punkte und es gibt Sachen, wo man sich selber denkt: „Das könnten wir aber so machen oder so machen.“ Aber besser so als gar nicht, sage ich mal. Der Umkehrschluss, gar nicht bei diesen Institutionen zu sein, ist in meinen Augen nicht der bessere.

Würdest du sagen, dass ein Vertrag bei der GEMA und die damit erklärte Abtretung der Rechte an sie einem unbekanntem Künstler bei der Eigenvermarktung im Netz Steine in den Weg legen könnten? Z. B., wenn YouTube sich weigert, Videos des Interpreten zu veröffentlichen, da möglicherweise eine Gebühr seitens der GEMA anfallen würde?

Das ist jetzt natürlich wieder so eine Sache, das beantworten wir bei der vorigen Antwort. Ja, natürlich. So Sachen könnten einen nerven und es gibt bestimmt Leute. Aber der Umkehrschluss, nicht bei der GEMA zu sein, um dafür dann auf YouTube zu sein mit seinem Clip, macht keinen Sinn. Mal abgesehen davon, da wird es ja sowieso eine Lösung geben irgendwann. Aber jetzt mal abgesehen davon heißt es ja auch nur, dass du auf YouTube nicht zu sehen bist und nur in Deutschland. Man kann nicht immer nur den YouTube sehen, wenn der eine dich aus Griechenland abrufen oder aus Amerika oder so. Du bist nicht weltweit gesperrt. Und was auf YouTube nicht läuft, heißt nicht, dass das nicht auf My Video läuft oder so. Das ist jetzt nicht so ein Stein. Es ist zwar ein bisschen ärgerlich, aber es ist nicht so ein Stein, dass du deswegen sagst: „Ich müsste aus der GEMA austreten.“

D. Fragen zu den Kommunikationsinstrumenten

Bekanntlich nutzen die Majors zur Vermarktung eines Newcomers die klassischen Medien. Gemeint sind Fernsehen, Radio, Film und Printmedien. Glaubst du, dass für den selbstvermarktenden Künstler durch das Internet ein Medium entstanden ist, das die klassischen Medien ergänzen und dem Künstler das nötige Gehör verschaffen kann, um beim Endverbraucher eine ähnliche Wirkung zu erzielen?

Absolut! Absolut, glaube ich. Ich bin fest der Überzeugung, dass so einfach oder so gut für einen selber sich zu vermarkten wie es jetzt im Moment der Fall ist, das gab es noch nie. Weil man kann sich – das muss man aggressiv machen und das ist ein Arsch voll Arbeit, aber wenn man das macht –. Es gab nie die Chance früher für Künstler, sich auf einen Mausklick weltweit zu zeigen und so viele verschiedene Tools zu nutzen. So etwas. Es gibt ja vieles, es gibt Soundcloud, es gibt MySpace, es gibt Facebook, es gibt Reverb Nation, es gibt so viel Zeug. Und wenn man das wirklich gut macht, kann es einen auf jeden Fall voranbringen. Und ich meine, es gibt jetzt zwar nicht tausendfache Beispiele, aber es gibt sehr, sehr viele Beispiele, wo du siehst, dass es wirklich auch Grund gibt, dieser Medien, viele Künstler wirklich vom Star bis runter zur Selbstvermarktung gegangen sind. Es gibt Künstler, die sind vielleicht keine Stars für die Masse, aber die durchaus davon leben. Und eine große Info für die ist, dass sie den Bekanntheitsgrad steigern durch diese Medien.

Glaubst du, dass eine effektive Selbstvermarktung ohne das Internet überhaupt möglich ist?

Nein, glaube ich nicht. Geht zwar, du kannst dich vermarkten, aber dann würde dir ja nur noch bleiben, Konzerte zu spielen. Was natürlich auch eine ganz wichtige Sache ist, in der Kombination mit der Internet-Sache. Aber sonst, was kannst du machen? Du kannst gar nichts machen. Außer Konzerten kannst du dich praktisch nicht zeigen, wenn du das Internet außen vor lässt.

Welche Social Media-Plattformen nutzt du persönlich? Welche sind deiner Meinung nach unabdingbar für eine optimale Selbstvermarktung? Warum?

Ich nutze eigentlich fast alle. Ich nutze alles von MySpace über Facebook über Reverb Nation, Soundcloud und diverse andere, die gar nicht so massenhaft bekannt sind. Aber ich finde es wichtig, dass man auf allen ist. Gerade jetzt, von meiner Sichtweise her, nicht als Künstler, sondern als Produzent und Songwriter, finde ich es unabdingbar, dass du z. B. einen Facebook-Account hast. Ich kann einfach bestätigen, dass ich durch Facebook auch Geld verdiene. Ja, ich kriege auch Jobs über Facebook – du musst aggressiv da rangehen. Du musst nicht den Facebook-Account haben, wo du drei Mal die Woche schaust, wo du mal so drei Leute die Woche addest. Das wird dir nie etwas bringen. Aber wenn du das wirklich aggressiv nutzt und schaust, wer ist denn alles drauf – weil es sind sehr viele Leute, mit denen du arbeiten kannst auf Facebook, die du einfach privat erreichen kannst, was sonst entweder unmöglich wäre oder viel schwerer. Und deswegen sollte man das schon auf jeden Fall nutzen. **Und sind da noch andere Plattformen außer Facebook, die unabdingbar sind?** Ja, außer Facebook würde ich auf jeden Fall nach wie vor, auch wenn es jetzt am Untergehen ist, würde ich einen MySpace-Account machen, weil das gerade für Künstler vom Design her sehr gut gemacht ist. Du kannst praktisch, wenn du einem AnR zeigen willst, wer du bist, auf einen Mausklick oder auf einer Seite ohne lange rumzuklicken alle Infos geben. Da ist ein Foto drauf, da ist deine Bio drauf, da sind deine Songs drauf – es ist einfach ein gutes Ding. Was auch auf jeden Fall jeder haben sollte, finde ich, sowohl ein Künstler, ist ein YouTube-Account, auf dem du dich zeigst, Sachen hochlädst von dir, Leute auf dem Laufendem hältst. Und auf jeden Fall ein Twitter-Account. Den brauchst du auch, weil Twitter ist auch so ein, ich meine, eigentlich musst du nur schauen, was nutzen denn die Bekannten Leute, die Superstars. Wenn Leute wie Rihanna oder Britney Spears Twitter, YouTube und Facebook nutzen, dann nutzen die das, und die sind ja schon weltbekannt, dann gibt es einen Grund, warum die das nutzen. Da sollte man sich einfach mal das Vorbild nehmen, egal ob man die Musik mag oder nicht, von irgendjemandem richtig Bekannten und sehen, was macht der denn für seine Karriere, obwohl der sogar schon bekannt ist. Und wenn man sich da dran hält, dann ist man auf einem guten Weg. **Um noch mal auf MySpace zurückzukommen: Würdest du sagen, dass MySpace eher ein B-to-B-Kommunikationskanal geworden ist? Früher war es ja eher ein B-to-C-Kanal.** Ja, das Problem ein bisschen von MySpace ist, die haben ein bisschen verpasst, sich früher zu ändern, und jetzt versuchen sie natürlich, so eine Art Facebook mit MySpace gemischt zu sein. Aber das funktioniert natürlich nicht so richtig. Denen hätte man eher raten sollen, da sie auch dabei bleiben, was sie

sind, und das ein bisschen besser ausbreiten. Wie gesagt, die sind zwar am Untergehen ein bisschen so, aber ich würde es nach wie vor jedem raten. Weil es ist scheißegal, wie die Seite am Untergehen ist, das bedeutet einfach nur, dass jetzt vielleicht weniger Leute drauf gehen. Aber für dich als Künstler, um dich zu präsentieren, ist dieses Tool immer noch gut. Das ändert ja nichts daran, dass wenn ein AnR fragen würde: „Wo kann ich noch mehr von dir hören?“, und du denen deinen MySpace-Account zeigst, dann geht der ja nicht drauf, weil er sich denkt: „MySpace ist nicht mehr so toll.“, sondern er wird drauf gehen. Ja, und dafür ist das noch immer unabdingbar.

Wie viel Zeit verbringst du täglich online für die Pflege deiner Profile und der Kommunikation zu den Usern?

Das ist so gar nicht in Zeit zu fassen, weil ich mache das eigentlich ununterbrochen, während ich Musik schreibe. Wenn ich es auf Zeit messen würde, wären es wahrscheinlich mehrere Stunden am Tag. ***Würdest du sagen, dass du drei bis vier Stunden am Tag brauchst?*** Ja, ja, locker!

Würdest du sagen, dass die von Dir investierte Zeit ausreicht oder müsstest du eigentlich mehr Zeit damit verbringen? Wenn ja, was sind die Gründe, dass du es nicht tust?

Mehr Zeit? Theoretisch, weil ich bin eine Ein-Mann-Armee in dem Fall. Aber theoretisch bräuchte ich einen Mitarbeiter, der das nur macht. Nicht mal das, wie ich es mache, ist es für eine Ein-Mann-Armee schon mehr als genug. Wie es richtig sein müsste, diese Art, wie ich es auch mache, mit der Aggressivität und so, bräuchte ich jemanden, der das nur macht. Und mehr Zeit kann ich alleine nicht investieren, weil einfach keine Zeit mehr drin ist. Ich schöpfe wirklich die Zeit aus.

Besitzt du eine eigene Homepage? Wenn ja, für wie wichtig hältst du diese – in Bezug auf das Paket „Online-Vermarktung“?

Ich habe zwar eine eigene Homepage, die ist aber im Moment noch nicht aktiviert. Da ist jetzt nur mein Logo drauf, wenn man drauf geht. Habe ich noch

nicht fertig gemacht. Ich finde schon, dass man das braucht. Aber ich sage mal so, wenn man nicht unbedingt –. Weil es sollte dann schon eine schöne Homepage sein und die kostet dann bestimmt um die 1.000 Euro, mindestens, wenn nicht mehr. Dann, würde ich sagen, ist es nicht so ein Einbruch, wenn man dafür seine Facebook-, MySpace- oder Soundcloud-Page hat als Künstler. Weil im Endeffekt ist, glaube ich, eine Internetseite dafür da, um sich zu präsentieren. Jetzt gibt es aber schon all' diese Tools, die dich absolut professionell präsentieren. Ein AnR sieht das total professionell, wenn du ihm einen MySpace- oder einen Soundcloud-Link schickst oder so was. Deswegen ist es unabdingbar, es wäre jetzt noch mal was Spezielles. Ich habe z. B. ein eigenes App für das iPhone. Muss man nicht haben, ist aber ein cooler Werbe- und Promo-Effekt in meinen Fall. Weil man kann sich das umsonst runterladen und ist praktisch up-to-date die ganze Zeit. Upgedateted, was bei mir läuft und was nicht und was für Songs und was sonst nicht alles. Man muss es nicht haben, aber wenn man sich es leisten kann, kann man sich es ruhig leisten. Eine Webseite ist immer eine gute Sache.

Wie wichtig sind Social Networks – außer für die Kommunikation mit dem Endverbraucher – auch für Business-Netzwerke?

Absolut! Absolut wichtig. Weil, wie gesagt, ich nutze es eigentlich nur Business, also ich bin bei Facebook aus privaten Gründen. Ich habe da zwar auch ein paar Freunde und ein paar Verwandte, aber ich nutze es eigentlich zu 99 Prozent nur business-weise. Weil es mir einfach den Zugriff auf viele interessante Leute gibt, die ich so einfach nicht erreichen könnte ohne Social Network. Und deswegen unabdingbar und sehr, sehr wichtig in meinem Fall und auch für Künstler, denke ich. Ich kann sogar ein kleines Beispiel zeigen: Ich weiß nicht, ob das was nutzt für dich, aber die Band, die ich z. B. jetzt produziere und bei Universal signed habe, da hat mich der Sänger damals über Facebook angeschrieben. Der hat im Endeffekt seinen Plattenvertrag, weil er auf Facebook ist. Das ist schon einmal ein Beweis, denke ich mal.

Nutzt du für die B-to-B (Business to Business)-Kommunikation dieselben Social Networks wie für die B-to-C (Business to Customer)-Kommunikation oder gibt es da andere? Wenn ja, welche? Wieso nutzt du diese?

Nein, ich nutze eigentlich alles für alles. Da gibt es jetzt nicht welches, wo ich auf dieses Network gehe und dafür gehe ich dahin. Das wird alles genutzt. Da gibt es überhaupt keinen Wechsel. Ich nutze das alles für alles.

Wie wichtig ist deiner Meinung nach die Offline-Kommunikation im Vergleich zur Online-Kommunikation? Wie vermarktest du dich da persönlich

Offline vermarkte ich mich eigentlich nicht so sehr, weil, wie gesagt, die Möglichkeiten, sich offline zu vermarkten, sind begrenzt. Natürlich mache ich das auch, und das sieht dann so aus, dass ich Termine mache mit Plattenfirmen, also die AnRs auch persönlich treffe, ich gehe auf Messen wie die Popcorn und dadurch bin ich natürlich offline. Ich schicke vielleicht auch mal eine CD raus, was ich eigentlich so gut wie gar nicht mehr mache. Das sind so die Offline-Etiketten. Und wie mache ich das, wie vermarkte ich mich da? Ich gehe hin und sage, was ich gerade so treibe, wir hören vielleicht ein paar Nummern, man geht was essen, man versucht etwas, was du z. B. über das Netzwerken nicht machen kannst. Was das gute ist offline, man kann diesen Kontakt intensivieren. Ja, weil wenn man sich privat trifft, ist es immer noch eine andere Sache, als wenn man sich mailt oder sich Sachen hin und her schickt oder so oder chattet. Das ist auf jeden Fall immer noch eine super Sache und um mit jemandem auch privater klar zu kommen. Weil wenn man sich besser riechen kann, auch so privat, dann ist es natürlich auch eine gute Sache für das Geschäft.

Wie verbindest du On- und Offline-Promotion miteinander?

Indem ich, wie gesagt –. Also online, sage ich jetzt mal, ich lerne jemanden kennen, wir reden über Musik, wir schicken uns Sachen hin und her und dann schaue ich, sobald es geht, dass ich ihn treffe, damit ich das festige.

Welche Tipps hast du für angehende Künstler in Punkto Vermarktung, on- wie offline?

Erst mal, würde ich sagen, man muss erst mal offline –. Du musst erst mal als Künstler sehen, dass du auf ein Level kommst, was –. Da muss man natürlich sehr objektiv sein, das ist natürlich immer schwer, gerade wenn man nur sich als Maßstab hat, also vom Hören. Man müsste sich eigentlich vom Talent her auf

den Maßstab hieven, dass man sagen kann: „O.k., so kann ich mich vorstellen.“ Dass man nicht sofort die Tür zugeknallt bekommt, weil das einfach schon vom Standard sehr, sehr unprofessionell ist, sage ich jetzt mal. Wenn man auf diesem Standard ist, sollte man natürlich, sobald man –. Sagen wir mal, du bist Künstler, hast deine ersten geilen Songs geschrieben und gehst und produzierst erst mal ein Demo. Ob du es jetzt alleine machst oder in einem Studio, wie auch immer, du hast jetzt vier Songs zusammen. Ab dem Moment, wo du die Songs hast und ein paar gescheite Fotos von dir geschossen hast und dir ein Konzept überlegt hast, was auch sehr wichtig ist heutzutage, sich ein Konzept zu überlegen, wer man eigentlich ist. Du nicht nur eine geile Stimme und gute Songs, sondern als was verkauft man sich. Es ist natürlich so, eine Katie Perry und Lady Gaga, die verkaufen natürlich nicht nur ihre Songs. Da kaufst du dieses ganze Image und dieses Image ist ein großer Teil, dass jemand so erfolgreich ist. Würde ich das erst mal machen und dann, sobald ich die Musik und alles habe, womit ich mich promoten kann, würde ich online Gas geben wie ein Wilder. In dem Fall Newsletter raushauen, alle AnRs anschreiben, auf Facebook alles posten, eine Group aufmachen auf Facebook, so eine Like-Page, Artist-Page, auf MySpace eine Page, Reverb Nation, überall, überall, wo ich präsent bin. Weil etwas darf man ja auch nicht unterschätzen; Je präsenter du bist, desto mehr tauchst du natürlich auch in Google-Suchdingern auf. Und das ist natürlich auch eine Sache. Ich würde alles machen, YouTube, alles. Und es ist egal, ob am Anfang nur zehn Leute deinen YouTube-Kanal abonnieren oder nur fünf Leute auf deiner Like-Page sind. Es muss ja irgendwann losgehen. Aber das musst du früh genug machen. Und du darfst natürlich die Motivation nicht verlieren. Du musst immer weitermachen. Und egal, ob sich das langsam bewegt oder nicht, du darfst nicht aufgeben und du darfst auch niemals erwarten, dass das schnell geht. Das kann mitunter zwei, drei, vier bis fünf Jahre dauern, bis du auf dem Level bist, dass von dir Notiz genommen wird.

E. Fragen zum Vertrieb der Musik

Ein wichtiger Punkt bei der Selbstvermarktung ist, dass am Ende des Tages auch Geld in die Kassen fließt. Vertreibst du deine Musik selbst? Wenn ja, wie?

Ich vertreibe meine Musik nicht selbst, ich bin eigentlich so eine Art Auftragsproduzent und ich schreibe on Spek – Spekulation, sozusagen. Ich schreibe eine Nummer und mache die fertig und biete die Plattenfirmen an. So arbeite ich und selber habe ich es zwar auch schon gemacht, indem ich Sachen auf iTunes veröffentlicht habe, aber das geht dann auch wieder über eine Firma, die dir das hochlädt. Aber das wäre ein Weg auch für unbekannte Künstler, es alleine hochzuladen. Ohne Label, ohne gar nichts. Natürlich sind die Erfolgsaussichten da bisschen gering. Wenn du auf iTunes bist, ist es ja nicht so, dass dich dann die Welt kennt.

Glaubst du, dass es für einen Anfänger sinnvoll ist, viel Geld in die Pressung eines Albums zu investieren? Oder sollte er anfangs versuchen, seine Ware ausschließlich über Onlineshops digital zu verkaufen?

Viel Geld reinstecken in die Promotion würde ich nicht machen, ich würde die Kohle eher in die Musik stecken. Dass man wirklich anstatt so ein laues Demo so ein richtig fettes Demo hat, bringt dir viel mehr, weil was willst du denn selber vermarkten. Wie gesagt, das habe ich am Anfang beantwortet. Um dich selber wirklich zu vermarkten, dass davon Geld verdient wird und du einen Status erlangst, dass du richtig ein Star wirst, das ist einfach zu viel Geld. Das hat einfach keiner. Und wenn du es hast, sagen wir mal, du hast wirklich auf der Bank eine viertel Million liegen, dann mache das nicht, um dich selber zu promoten. Dann stecke lieber richtig was in dein Equipment, in deine Aufnahmen. Es ist sogar noch besser, du besorgst dir ein paar fette Produzenten, die ein bisschen mehr Geld ausgeben, aber dann hast du es ja, dass du einfach schon mit Demos hingehst, die die einfach wegblasen. ***Aber wenn ein Künstler seine ersten Alben selbst vermarktet und veröffentlicht, würdest du sagen, dann digital?*** Digital würde ich sagen, ja, eher. Es kommt natürlich immer –. Das Problem ist, du kannst nicht alles pauschal sagen. Wenn du z. B. eine Band bist, die live seit ein paar Jahren unterwegs ist, und ihr habt mittlerweile so eine Fanbase erspielt, dass auf jedem Konzert 500 Leute erscheinen, ja, dann würde ich natürlich Geld in die Pressung stecken. Weil du kannst davon ausgehen, dass vielleicht jedes Konzert du 50 CDs los bekommst. Wenn nicht mehr. Wenn du da zehn Konzerte gibst, hast du 500 CDs verkauft, die, weil du nicht bei einem Label bist, wahrscheinlich ein Reingewinn pro CD von acht Euro machen. Und dann hast auf einmal 500 mal acht: 4.000 Euro gemacht auf die Schnelle. Und die Pressung, die hat dich weniger gekostet.

Weißt du, deswegen, es kommt natürlich darauf an. Wenn du so ein Nobody und bist einfach ein geiler Sänger und würdest gerne so Musik machen wie Justin Timberlake und so was, wer soll denn die CD kaufen? Wozu presst du die?

Glaubst du, dass die Pressung von Tonträgern überhaupt noch relevant ist? Wenn ja, warum?

Relevant, sage ich mal, sind die einmal in dem Fall, wie ich es eben gesagt habe: Du bist jemand, der schon eine Fanbase hat, wo du einfach CDs wegkriegen kannst. Ansonsten ist eine CD irrelevant für dich als unbekannter Künstler. Weil außer live kannst du die nirgendswo verhökern. Du kannst einen Vertriebsdeal abschließen und es gibt diese CD in ganz Deutschland, Saturn- und Hansas- und Mediamärkten, die wird aber immer in diesen Saturn-, Hansas- und Mediamärkten bleiben. Weil einfach keine Sau sie holen wird, weil keine Sau weiß, wer du bist.

Welche Distributionskanäle on- wie offline (Verkaufsplattformen) würdest du einem Musiker aus der eigenen Erfahrung heraus empfehlen, um seine Musik zu verkaufen?

Auf jeden Fall kann man das nutzen und würde auch keinem davon abraten. Du gibst ja keine Rechte ab. Aber, wie gesagt, man darf einfach nur nicht so viel davon erwarten. Viele Leute glauben, wenn sie auf so Sachen sind oder wenn ihre CD im Laden steht, dass das jetzt schon der Start ist. Keiner wird eine CD kaufen, wo er nicht weiß, dass sie da ist. Von daher schon nutzen, auf jeden Fall, aber nicht zu viel erwarten davon.

Kann man deiner Meinung nach von den Plattenverkäufen als Anfänger überhaupt leben oder dienen diese eher der Promotion und Refinanzierung neuer Projekte?

Wenn du ein Newcomer bist, der von seinem ersten Album eine halbe Million umsetzt, dann wirst du bestimmt damit Geld verdienen. Da wirst du auf jeden Fall Geld verdienen und in Deutschland, sage ich mal, das ist jetzt nicht in jedem Land so, aber in Deutschland hat es das ja auch schon einmal gegeben, dass die Plattenfirma in Deutschland einen Vorschuss gibt. Dass du einfach schon mal Geld hast. Das hast du schon mal. Wie du davon leben kannst und ob du da

schon genug verdient hast oder nicht, ist einfach, hängt mit den Plattenverkäufen zusammen. Kannst du pauschal nicht sagen. Entweder du verkaufst viel. Wenn du zu wenig verkaufst, dann wirst du daran nichts verdienen, wirst aber vielleicht auch deinen Deal verlieren. Weil die Plattenfirma auch den Glauben daran verliert.

F. Alternative Einnahmequellen neben dem Vertrieb der Musik

Welche Möglichkeiten außer den Plattenverkäufen gibt es deiner Meinung nach noch, um Gelder zu generieren?

Außer den Plattenverkäufen natürlich live, ganz groß. Deswegen würde ich auch jedem raten, da live mit durchzustarten. Das nächste ist natürlich Merchandising: T-Shirts, Sachen von dir. Ansonsten bist du eigentlich schon, ja gut, so Aseswares und so Sachen, aber das gehört ja wieder zu Merchandising. Sonst gibt es eigentlich nichts mehr. Was du noch machen kannst, aber da musst du ein bisschen bekannter sein, sind natürlich auch Live-DVDs und so Sachen. Und wenn du bekannter wirst, kannst du natürlich auch wieder Geld generieren, indem du Verträge abschließt mit Werbekampagnen und so Sachen. Da musst du aber schon so ein Level erreichen, damit du da für Aufmerksamkeit sorgst.

Wie stark hat die Wichtigkeit von Live-Auftritten – aufgrund der bekanntlich einbrechenden Plattenverkäufe – deiner Meinung nach wieder zu genommen? Sind diese in Bezug auf No-Name-Künstler vielleicht sogar die wichtigste Geldquelle?

So ist es, ja! Absolut die wichtigste Geldquelle für Newcomer und generell für bekannte Acts, wahrscheinlich auch fast die beste Geldquelle für Superstars. Es gibt Bands, die verkaufen, die verdienen wahrscheinlich mehr mit ihrem Merchandising als mit der CD, die sie rausgebracht haben. Das ist schon so, live würde ich auf jeden Fall in Kombination mit dem Zeug, was du live verkaufst, wie T-Shirts und sonst was, ist auf jeden Fall wichtig. Sehr wichtig.

Wie wichtig ist Merchandising deiner Meinung nach geworden? Was kann ein unbekannter Künstler mit wenig Geld tun, um in diesem Bereich der Geldgewinnung nicht auf der Strecke zu bleiben?

Ja, Merchandising ist total wichtig. Musst natürlich ein Künstler sein, der Merchandising umsetzen kann. Wenn du Künstler bist, den die Leute kennen. Sagen wir mal, du bist Tokio Hotel oder sonst was, dann ist Merchandising natürlich der absolute Killer für dich. Das einzige, was du machen musst: Du musst dich natürlich zusammenschließen mit ein paar Firmen, aber die werden dir dann sowieso die Tür einrennen. Es gibt ja bestimmte Firmen, die stellen dir diese ganzen T-Shirts her, die stellen Tassen her, die stellen vom Klopapier bis Kondom, sonst was alles her mit deinem Logo oder Aussehen. Das heißt, du musst einfach nur so einen Deal abschließen oder vielleicht sogar selber vermarkten. Und ab da geht die Kohlerei los. Weil dann geht es natürlich über Lizenzen. Dann kommt eine Firma aus Aserbaidschan und sagt: „Wir wollen hier T-Shirts mit deinem Layout verkaufen“, und dann gibst du denen eine Lizenz. Die zahlen dir die aber teuer ab. Und das ist natürlich wichtig. Es ist schwer, in diesen Standard zu kommen, dass Leute es wirklich von dir wollen. Aber danach sind wahrscheinlich deine wichtigsten Einnahmequellen. CD und Musik-Download ist bestimmt hinter live und Merchandising.

G. Allgemeine Fragen zum Schluss

Wie kann sich deiner Meinung nach ein No-Name-Künstler zu Beginn seiner Karriere am besten über Wasser halten?

Die beste Art für einen Künstler ist, live zu spielen. Damit kannst du Geld verdienen, das kann ehrlich vom Straßenmusiker schon starten. Sagen wir, es gibt Straßenmusiker, die machen mehr Geld monatlich als andere, die sogar einen festen Job irgendwo haben. Es gibt Straßenmusiker, die haben eine bestimmte Qualität, die sie auch haben, wo die Leute dann auch massenweise stehenbleiben, die sind natürlich auch so schlau und haben dann noch eine CD dabei von sich und die machen dann an so einem Acht-Stunden-Tag, sage ich

jetzt mal, in der Stadt, machen die locker ihre 100 bis 200 Euro. Und dann bist du schon bei 3.000 bis 4.000 Euro im Monat. Und so live natürlich als allererstes. Als zweites ist es, wenn du wirklich gut bist in dem, was du machst, du ein wirklich guter Sänger oder du bist ein guter Gitarrist oder so. Versuch', dir Jobs ranzuschaffen, Studiojobs oder irgendwelche Jobs. Das kann man schon schaffen, wenn man sich drum kümmert. Aber das ist dann so die Haupteinnahmequelle, wenn man komplett unbekannt ist, sage ich jetzt mal.

Welche Eigenschaften oder Voraussetzungen muss ein Künstler deiner Meinung nach für eine anfangs oft harte Karriere im Musikgeschäft mitbringen?

Auf jeden Fall Geduld. Wenn du Geduld nicht mitbringst, dann brauchst du gar nicht zu starten. Ohne Geduld geht es auf keinen Fall, weil alles, was du mit Musik machst –. Das ist z. B. wieder so ein Problem bei Newcomern, weil die durch diese Castingshows verdorben sind. Es entsteht der Eindruck, dass du ratz-fatz berühmt sein kannst. Ratz-fatz geht es auch mit diesen Fernsehshows. Weil da wird alles fokussiert auf den Künstler, die geht drei Monate, die Show, und danach haben dich Millionen Leute sofort gesehen. So ist aber nicht die Realität. Das heißt, du brauchst ganz viel Geduld. Du brauchst ganz, ganz viel Biss. Du musst dran bleiben und dich immer wieder motivieren. Wille: Es gibt ganz, ganz viele Momente, wo die Motivation flöten geht, weil es nicht vorangeht, weil du abgelehnt wirst. Du brauchst auf jeden Fall ganz viel Selbstmotivation, du brauchst ganz viel Geduld selber und du brauchst ganz viel Arbeitseifer. Du musst fleißig sein. Weil es wird nicht passieren, dass du auf der Straße rumläufst und vor dir her trillerst und dein Superproduzent zufällig mit dem Auto vorbei fährt. Das wird nicht passieren und deswegen, wenn du nicht zufällig der Gewinner einer Castingshow wirst, wird das alles sehr, sehr lange dauern. Und man sollte sich einfach Biografien durchlesen, da wird man sehen, dass die größten Stars auch schon Deals hatte, die sie dann wieder verloren haben, bei irgendwas abgelehnt wurden, auf irgendeiner Casting-Show schon im Viertelfinale ausgeschieden sind. Daran kann man sich zumindest aufbauen. Weil viele denken ja wahrscheinlich, dass Justin Timberlake oder so einfach ein Superstar geworden ist, weil er gut war. Sehen aber nicht, dass der schon mit sieben losgelegt hat oder früher und auch Sachen in den Sand gesetzt hat und sonst was, ja. Diese drei Sachen: Selbstmotivation, Geduld und Biss, dran zu bleiben. Ganz viel Fleiß.

Wie viele Stunden arbeitest du am Tag und worauf sollten Newcomer, was die Arbeitszeiten betrifft, vorbereitet sein?

Ich kann auch wieder an Stunden nicht messen, weil bei mir hört es eigentlich nie auf. Ich bin jetzt vielleicht im Studio am Tag sechs, sieben, acht Stunden. Aber das ist nicht meine einzige Arbeit. Wenn ich das Studio verlasse, ist mein Handy alle zwei Minuten auf Abruf, mit E-Mails und sonst was. Ich telefoniere, ich bin immer noch mitten in der Nacht im Internet, weil ich Sachen abkläre, mache. Im Endeffekt ist es so ein 24-Stunden-Job, sage ich jetzt mal. Für einen Newcomer ist es natürlich mal wieder eine ganz andere Sache. Weil bei mir ist ja der Beruf. Ich generiere Geld dadurch und muss weiter Geld generieren. Ein Newcomer, der verdient noch kein Geld damit und muss sich auch über Wasser halten. Das heißt, im Endeffekt würde ich jedem Newcomer raten, einfach die Zeit, die er reinstecken kann, auch wirklich reinzustecken. Er muss sich im Klaren sein, was er machen will. Schau' dir alle Profis an, ein Fußballprofi. Warum ist der Fußballprofi? Weil der mit 16 nicht jedes Wochenende in der Disco war, weißt du? Und der war auch nicht jeden dritten Tag im Kino oder er war nicht jeden Tag mit der Alten unterwegs oder so was. Da musst du dir Abstriche machen. Das tut weh, aber du musst wissen, was du willst. Du musst, wenn du so richtig rocken willst, dir die Chance geben willst, musst du so viel Zeit wie irgend möglich da reinstecken, wie es geht. Du sollst natürlich deinen Job nicht aufgeben oder dein Studium oder sonst was, aber alles, was nebenbei laufen kann. Gehst drei Mal weniger in das Kino und keine Ahnung, triffst die Freundin vier Mal weniger. Und gehst nicht jedes Wochenende in den Club.

Hast du jemals in deiner Karriere bereut, den Weg als Musiker gegangen zu sein? Wenn ja, warum?

Nein, habe ich nie bereut. Es gab bestimmte Phasen, wo die Motivation am Boden lag, da kommst du nicht dran vorbei. Weil es gibt immer im Musikerleben Phasen, wie es im gesamten Leben eigentlich ist, wo alles super läuft, und du denkst, du bist unschlagbar und was wird jetzt noch alles passieren. Und ein halbes Jahr später bist du wieder am Boden, weil nichts läuft und keiner will einen Song von dir und du denkst dir: „Was ist denn jetzt los?“. Da kommen so Momente, wo du denkst: „Scheiß drauf“, und kriegst das Kotzen, aber du musst dich wieder aufrappeln. Du musst einfach daran denken, wie es auch vorher

schon so war und wo es dann wieder gut gelaufen ist. Das ist einfach so. Wenn du nicht zufälligerweise Timberland bist oder Beyoncé oder so, ist es leider so, dass es ein Auf und Ab ist. Die ganze Zeit.

Befragte: Andreas Jacobs

Künstlername: Andreas Jacobs

Art der Tätigkeit: Produzent und Schlagzeuger

Musikgenre: Pop

Art des Interviews: Audio-Aufnahme (Länge: 01:09:27 Std.)

A. Fragen zum Künstler

Wann hast du die Musik für dich entdeckt und wie lange bist du jetzt schon in der Musikbranche tätig?

Musik entdeckt du als Kind! Musik professionell tätig, also in der Musikbranche gegen Geld, wenn wir das mal als professionell werten. Wann habe ich das erste mal Geld bekommen? Da war ich 16. Das ist also schon ein paar Tage her.

Schreibst du deine Musik und die Texte selbst oder hast du dabei Partner, die dich unterstützen, oder sogar ein geschlossenes Team um dich herum – z. B. in Form eines gemeinsamen Projekts?

Ja, ich habe eigentlich immer Partner um mich herum. Früher waren es halt Bands, jetzt habe ich einen festen Partner, mit dem ich unsere Shows und unsere Sachen kombiniere und komponiere. Die Zusammenarbeit ist immer mit irgendjemandem verbunden. Da ich Schlagzeuger bin und mich als Produzent auch mehr technisch – also Tonabmischen und so weiter – sehe, brauche ich eigentlich immer jemanden, der mit mir zusammen komponiert.

Was war der bisher größte Erfolg in deiner Musikkarriere?

Oh, das ist schwierig zu sagen. Erfolg ist immer schwierig zu messen, finde ich. Persönlicher Erfolg oder finanzieller Erfolg? **Beides. Aber sagen wir mal, mehr der künstlerische Erfolg.** Der künstlerische Erfolg ist ja immer so eine Sache. Ich war, was weiß ich... Wir haben dieses Jahr im ausverkauften Stadtpark als

Vorgruppe mit einer Band gespielt. Das, fand ich, war ein grandioses Erlebnis. Ausverkauft, die waren super, wir waren eine kleine Rockband, wir haben nur eigenes Zeug gespielt, das war grandios. Das würde ich persönlich für mich als Highlight der letzten 25 Jahre erkennen. Dann habe ich jetzt am Wochenende mit einem 55-Mann-Orchester gespielt, da habe ich Gänsehaut gehabt, so geil war das. Das sind so persönliche Highlights. Dann ist natürlich, wenn ich Platten mache, wenn ich mit Marie Rose eine Platte mache. Wenn ich jetzt wieder mit Mike Krüger auf Tour gehe, ist das musikalisch nicht der höchste Anspruch, den ich erfüllen muss als Schlagzeuger – kann man sich vorstellen – ist aber natürlich im Renommee und bei allen Leuten, die einen kennen: „Oh, du bist mit Mike Krüger auf Tour!“ Aber so ist das jetzt nicht toll. Ist jetzt auch erfolgreich! Jetzt kannst du sehen, was es ist. Und wenn wir eine Messeshow erfolgreich gemacht haben, eineinhalb Jahre lang damit auf Tour waren, über 130 Auftritte damit gemacht haben, dann war das auch super, tierisch erfolgreich, aber weiß kein Schwein. Wissen nur die, die es gesehen haben. Sonst merkt es keiner.

Mit welcher Art von Projekten beschäftigst du dich aktuell und was sind deine Pläne für die Zukunft?

Ich beschäftige mich viel mit Messe und Messeshow-Konzepten. Und habe gerade heute Morgen ein Gespräch geführt mit einem größeren Verlag, wo es um Produktion-Music geht. Weil das doch ein zukünftiges großes Betätigungsfeld sein wird, weil ich in meinem Alter nicht mehr daran glaube, als Interpret irgendwie etwas zu machen. Ich werde also Künstler produzieren. Ist wenig einträglich, da kann man nicht so richtig von leben. Produktionsmusik zu erstellen, die also für andere Leute in Videoarbeit oder sonst was benutzt werden kann, ist immer noch eine Möglichkeit. Ein Stück mehrere Male zu verkaufen oder zu verteilen und dann eben an größeren Töpfen zu partizipieren. Und da bin ich jetzt im Moment dabei, die Kontakte etwas zu erweitern.

Kannst du von der Musik leben?

Ja.

B. Fragen zum Wandel der Musikindustrie

Die Musikindustrie hat sich seit der Digitalisierung und der Entstehung des Web 2.0 extrem verändert. Wer sind deiner Meinung nach die Verlierer und Gewinner dieses Wandels?

Künstler und Künstler! Im weitesten Sinne beides gleichzeitig. Weil als Künstler habe ich jetzt super die Möglichkeit, ich habe technische Mittel zur Verfügung. Wenn die Beatles die gehabt hätten, wären die ausgeflippt. Trotzdem haben die mit schlechteren Möglichkeiten bessere Musik gemacht. Das macht mich nicht besser, nur weil ich die Möglichkeit habe. Anders herum: Ich kann mich selbst vertreiben, ich kann selbst auf mich aufmerksam machen, ich kann mir überall alles holen, was ich will, ich kann weltweit mit Musikern kommunizieren und die können für mich spielen und mir das schicken usw. usw. Die Möglichkeiten sind schier unerschöpflich. Das wiederum, habe ich das Gefühl, dämpft aber extrem die Kreativität. Also eins zu eins ist natürlich der Markt finanziell ganz schön zusammen gebrochen, das Partizipieren an Kunst, eine Platte zu verkaufen, eine zu CD verkaufen usw. Das sind alles Menschen, eine ganze Industrie, die daran verdient haben, die jetzt aber nicht mehr daran verdienen können, weil das nicht mehr gepresst wird. Und wenn es gepresst wird, dann eben nur einmal und hundert Leute haben es, weil sie es digital kopieren können. Das hat natürlich einen Eindruck gegeben, der auch bis zu Musikern durch geschlagen ist. Obwohl Musiker da nicht ganz unbeteiligt dran sind, weil die Schweinepriester natürlich selber auch fleißig digital kopieren und das Zeug zum Download stellen, sich selbst das Zeug von anderen Leuten kaufen und so weiter und so fort. Also da ist, glaube ich, keiner, der da einen Stein schmeißen kann. Insgesamt wird sich die Musikindustrie einfach verändern müssen. Weil das ganze Urheberrecht und die Art und Weise, wie Musik vertrieben wird, nie wieder so sein wird, wie sie mal war. Und das sind einfach alles Dinge, die so alt sind und so darauf aus sind, dass man einen Gegenstandtausch, eine Platte, ein Irgendwas, das wird nicht mehr passieren. Das ist vorbei. ***Aber würdest sagen – da du auch den Einbruch der Plattenverkäufe angesprochen hast – dass vielleicht auch gerade die Plattenfirmen wie die Major Labels darunter gelitten haben und zu den Verlierern gehören?*** Auf jeden Fall. Weil das Leute sind, die ja genau am Hardware-Verkaufen partizipiert haben. Aber die Frage ist jetzt: Verlierer? Klar! Die sind eindeutig Verlierer. Weil für die bleibt auch nichts Neues übrig. Es wird für die auch kein neues Produkt geben. Die müssen sich was ganz anderes suchen, einen völlig anderen Job. Die müssen jetzt Heizungen verkaufen oder,

weiß ich nicht, Drucker, Druckerpatronen. Irgendwas. Irgendein Gerät. Emotional sehe ich sie nur als Verlierer, weil waren sie auch mit dran beteiligt. Und ich finde, auch sie haben übermäßig partizipiert. Die haben viel zu viel Geld verdient, für nichts. Und das hat sich für mehr oder weniger wieder dahin bewegt, wo das eigentlich hin gehört. Das war echt too much. Ich finde es nach wie vor so: Wenn ein Künstler irgendwie Milliarden macht und um ihn herum die Leute sich dumm und dusselig verdienen, weiß ich nicht, ob das richtig ist. Keine Ahnung! Ist halt so, kann ich auch nicht ändern, aber das sind alles so ein bisschen Auswüchse, finde ich. Und wenn Plattenfirmen früher monströse Etats ausgegeben haben, dann war das alles virtuelles Geld. Das war alles Geld von einem Künstler, der die ganze Plattenfirma unterhalten hat. Weil er mit seinem geistigen Schaffen unendlich Menschen ernähren konnte, die quasi seine Platten drucken mussten, transportieren mussten, irgendwo hin bringen. Es gab Radio. Du musstest diese Platte kaufen, wenn du sie in diesem guten Zustand haben wolltest, sonst konntest du dir höchstens mal eine MC überspielen oder eben Kopien machen, die immer schlechter werden. Ich finde, die Plattenindustrie – das ist zwar auch ein bisschen schade –, aber die jammern auch auf hohem Niveau. Die haben sich lange genug die Taschen so voll gestopft, wer dann jetzt ein Problem hat, der hat selber Schuld.

Welches sind deiner Meinung nach die Kernelemente, die den Verlierern in diesem Wandel am meisten schaden? Gibt es noch andere Faktoren, die in der nahen Zukunft noch dazu kommen könnten? Wenn ja, welche?

Also der größte Schaden, den das Ganze angerichtet hat, finde ich, ist, dass der Respekt vor der Sache an sich, vor geistigem Eigentum, komplett verloren geht. Nicht nur das, was Musiker betrifft, sondern allgemein durch das Internet wird Eigentum etwas völlig Ignorierbares: „Wieso, das lade ich mir halt da runter!“ Ob das jetzt ein geiler Film ist, geile Musik, geile Software, scheiß egal. Es wird einfach geklaut und jeder macht das. Von der Mutti bis zum kleinen Kind handeln sie alle mit geklautem, gedealtem Zeug herum. Und das findet man ganz normal. Das finde ich den schlimmsten Schaden, den diese ganze Geschichte irgendwie anrichtet. Und für die Zukunft sehe ich die Kontrollierbarkeit von Nutzungsrechten. Ich gebe dir die Möglichkeit. Du darfst mein Stück nehmen, um es bei dir auf deinem Video zu benutzen. Aber ich möchte nicht, dass du das auf allen deinen Videos machst und schon gar nicht unter deine rechtsradikalen Parolen packst. [Er hält inne.] Ich halte das mit den Nutzungsrechten für so

schwierig, weil es schlichtweg bei der Menge nicht möglich ist. Die Distributionsmöglichkeiten sind so gewaltig im Internet, dass du es einfach nicht mehr kontrollieren kannst. Also ich heute, wenn ich Musik produziere, damit rechnen, dass sie piratisiert wird. Dass sie weg geht. Irgendwer benutzt sie und ich kann es nicht kontrollieren. Also muss man sich was überlegen, wie wird denn in Zukunft überhaupt abgerechnet mit geistigem Eigentum. Das gilt ja für Filme genauso, für schreibende Künstler. Jeder, der irgendwas irgendwie vertreibt, was man im Internet vertreiben könnte, hat genau dieses Problem. Da muss irgend so eine Art Umdenken stattfinden. Auch bei Konsumenten, sonst sind wir ganz schön angemeiert. Weil es ist nach wie vor so – keiner wäre losgegangen und hätte es für selbstverständlich gefunden, in das Alsterhaus zu gehen und sich zehn Platten einzusacken und sie mit nach Hause zu nehmen. Aber heute ist das ganz normal, das ist wirklich nicht mal mehr ein Gentleman-Delikt. Es ist nicht mal das Gefühl, dass man etwas Unrechtes tut, sondern man nimmt sich das einfach. Einfach weil es da ist, wird es genommen. Und da nehme ich keinen von aus. Also wirklich jeder, selbst meine Mutter, hat geklaute Software oder irgendeine Musik, irgendwas geschenkt gekriegt, was sie nicht gekauft hat. Oder was weiß ich. Du kannst niemanden davon ausnehmen, weil es auch eben einfach nicht mehr, das Bewusstsein für Recht oder Unrecht. Und das, damit müssen wir uns auseinandersetzen. Da müssen wir irgendwie sehen, wo kriegen wir denn unser Geld her. Wozu mache ich denn Musik. Deswegen sind viele Musiker wieder ganz viel im Live-Bereich tätig. Ich spiele, ich kriege Geld. Und sicher, das nehme ich mit nach Hause und habe gearbeitet.

Braucht ein Musikkünstler deiner Meinung nach heute noch ein Plattenlabel oder kann er sich komplett selbst vermarkten?

Nein. Ich finde, diese komplette Selbstvermarktungsnummer ist genauso – Kuck mal, ich kann mein Auto selbst reparieren, ich kann meine Wohnung selber streichen, das kann ich alles selbst. Aber wenn ich all das selber machen will, gehe ich kaputt. Ich muss mal schlafen, ich muss kreativ sein. Es ist einfach nicht richtig, das so zu machen. Nur weil es geht, heißt es nicht, dass ich das kann. Er braucht auf jeden Fall ein Plattenlabel. Wie auch immer das jetzt aussieht, was auch immer die jetzt tun, aber du brauchst Leute, die sich darum kümmern, dein Zeug zu vertreiben, an den Mann zu bringen, und du stellst das her. Das finde ich wichtig – nach wie vor.

Ist es deiner Meinung nach – auf Grund der Krise, in der sich die Tonträgerwirtschaft befindet, – schwerer geworden, für einen Newcomer einen Plattenvertrag bei einem der Majors zu bekommen? Führt der Weg nach oben nur noch über ein Independent-Label oder gar nur noch über den Weg der Selbstvermarktung?

Das ist echt extrem spezifisch musikabhängig. Es gibt bestimmte Musikarten, die nicht Mainstream sind. Bei denen sehe ich das tatsächlich so, das muss selbstvermarktet werden. Und dann geht es meistens über kleinere Labels an die großen. Oder der Große sieht sofort eine – was weiß ich – Colby Caley, sieht man bei YouTube und sagt: „Oh, will ich!“ Und sofort gleich Major Label ab dafür. Aber das sind Beispiele, das hat es auch schon früher gegeben: „Habe ich in der Disco gesehen und habe ich zum Star gemacht“. Das finde ich jetzt so außergewöhnlich immer noch nicht. Ich glaube, die Majors, die müssen sich im Grunde genommen warm anziehen und der Künstler muss wirklich sehen, was macht er. Mache ich Popmusik für Radio breite Masse? Habe ich eine Chance, schnell auch bei einem Major unterzukommen? Das ist noch nicht mal anstrengende Musik. Selbst wenn du jemand bist, der so ist wie ich, weit erwachsen, und würdest Musik machen wie Phil Collins, dann hast du eigentlich keine Chance, bei einem Label unterzukommen. Nicht einmal bei einem Independent. Weil die wollen dich nicht, weil du bist nicht hip und jung genug. Und bei den Großen, die sehen ja überhaupt keine Chance, dich noch irgendwo zu vermarkten und dich irgendwo unterzubringen. Weil du als Zielobjekt, als Zielgruppe, gar nicht angesprochen wirst. Alles, was über 30 ist, wird doch in keiner Form umworben. Das ist ja alles weit unter 20. Also sehe ich da nur noch für junge Künstler einen Weg, der geht eigentlich über Selbstvermarktung. Und wenn er Glück hat vielleicht auch über ein Major. Aber ich glaube, der direkte Weg da rein und dann geht es los. Ich sehe auch nicht, dass die da noch was entwickeln. Sie selbst, glaube ich, wollen das auch schon nicht mehr.

Welches ist deiner Meinung nach der übliche Weg, auf dem die Major-Labels heute auf einen Künstler aufmerksam werden? Sprich: Wie suchen die A&Rs heute nach neuen Künstlern? Nach welchen Kriterien gehen sie dabei vor?

Also ich finde es schwer! Ich habe den Eindruck – gar nicht aus persönlicher Erfahrung, deswegen halte ich mich damit ein bisschen zurück, weil ich eigentlich

branchenmäßig woanders unterwegs bin – dass sie eigentlich nur noch auf Geld kucken. Dass sehr schnelle umdrehen, sehr schnell Markplätze besetzen und abschöpfen und dann den Künstler kündigen. „Nächster!“ Langfristige Bindungen sind überhaupt gar nicht daran interessiert, am Aufbauen schon gar nicht. Also: Erstes Album knallt nicht, Künstler tot. Das ist ganz anders als es früher war. Wo du noch ein, zwei, vielleicht drei Alben Zeit hattest, aufzubauen. Das ist vorbei. Knallt nicht? Weg. Das ist eigentlich nur noch kommerziell. Das, finde ich, ist kein bisschen künstlerisch. Bei den Majors. Das ist extrem mein Eindruck. Der ist nicht durch eigene Erfahrung geprägt, weil ich mich da so derartig raushalte. Ich habe, als ich noch aktiv war als Musiker, der selber sozusagen in die Charts möchte mit einer Band, also schon Erfahrungen gemacht, die echt katastrophemäßig waren. Das ist allerdings auch schon 20 Jahre her. Und das hat sich nicht verbessert. Das hat sich eher verschlimmert. Was ich höre von jungen Künstlern, wenn ich denn mit diesen Jungen spreche. Die haben gerne drei Produzenten, die haben gerne vier Projekte, die laufen. Die haben auch nicht immer eine Sache, an die sie glauben, und versuchen, die durchzuziehen, sondern die sichern sich auch schon ab in alle Richtungen. Und es wird ja auch schon gepredigt. Wenn du dann in einer Motto-Show wie bei Dieter Bohlen bist, kannst du auch nicht du sein, sondern du musst einer sein, der wie ein Chamäleon alles abdeckt. Dazu noch riesen Titten, sexy und zu allem bereit. Dann hast du eine Chance, irgendwie einen Plattenvertrag zu kriegen. Aber bist du ein Typ, bist du alleine, bist du nur das, was du machst, und dazu stehst du, hast du Pech, wenn das gerade nicht in die Zeit oder auf die Nasenspitze von dem Plattenlabel passt. Ich finde es traurig. Aber so sehe ich das.

Werden die Majors deiner Meinung nach einen Weg aus der Krise finden und ihrem Namen „The Big Four“ weiter gerecht werden oder wird in der Zukunft ein eher ausgeglichener Markt existieren, in dem Majors, Independent-Labels und selbstvermarktende Musiker gleich auf sein werden?

Das ist echt schwierig. Müsste man jetzt ganz schön weit in die Zukunft kucken können. Die Majors haben natürlich immer noch Verlagsanbindungen. Das heißt, die hängen an so unfassbar viel Geld und an Rechten, dass die einfach so mal mir nichts, dir nichts nicht verschwinden. Dazu ist da viel zu viel money. Aber ob sie im großen Business überhaupt noch die große Rolle spielen oder eigentlich nur immer wieder, sagen wir mal, so Kataloge neu auflegen, Chris Vier die 25ste,

Kuschel Rock die 98.000ste, und immer wieder so Kataloge zusammenstellen. Aber neue Künstler, eigentlich werden die gar nicht mehr verwalten. Das machen fast alle Independent-Labels oder die Künstler selbst. Um dann, wenn sie soweit sind, eine größere Wertschöpfungskette in Gang zu setzen. Dann interessieren sich auch Major Companies dafür und würden sie vielleicht schon mitgreifen. Deswegen glaube ich schon noch, dass sie eine ganze Zeit lang mitlaufen. Und weiter in die Zukunft mag ich nicht kucken, das weiß ich einfach nicht.

Wird es deiner Meinung nach in Zukunft noch CDs, LPs und andere klassische Tonträger im Vertrieb geben oder wird die Zeit kommen, in der nur noch MP3s auf Computern, iPods (MP3-Playern) oder Smartphones existieren und abgespielt werden?

Ja, das wird nicht MP3 sein, sondern irgendein anderes Format. Aber genau das wird passieren. Das ist so sicher wie das Amen in der Kirche.

C. Fragen zur GEMA und GVL

Die GEMA (Gesellschaft für musikalische Aufführungs- und mechanische Vervielfältigungsrechte) und GVL (Gesellschaft zur Verwertung von Leistungsschutzrechten) bilden in der Musikbranche die Wächter für die Sicherung der Urheberrechte von Künstlern (Interpreten, Textern, Songschreibern etc.). Ist es deiner Meinung nach sinnvoll, dass alle Künstler einen Vertrag mit diesen Institutionen eingehen, oder würdest du sagen, dass es sich erst ab einem bestimmten Künstlerstatus lohnt?

Ich bin nicht zufrieden, wie die GEMA und dementsprechend auch die GVL abrechnet und sich in die eigene Tasche wirtschaftet. Du hast im Grund keine andere Chance, weil sie einfach da sind und sich so institutionalisiert haben, dass du da nicht gegen ankommst. Am liebsten würde ich den ganzen Verein sofort in die Luft sprengen! Die, finde ich, gehen gar nicht. Beide! Die GVL hängt ja total am Rockzipfel von der GEMA – das ist völlig egal. Das ist wirklich ein Verein, wo sich die, die ohnehin schon dick die Möpfe haben, noch mal richtig schön die Taschen vollstopfen. Die auch wirklich nicht die Bohne dran interessiert sind, dass ein kleiner Künstler, dass dessen Rechte überhaupt bewahrt oder in irgend einer Form auch nachverfolgt werden. Du musst bei der

GEMA eigentlich ständig als kleiner Künstler selber hingehen und sagen: „Ich weiß, dass mein Song da und da eingesetzt wurde.“ GEMA: „Oh, das wollen wir dann mal überprüfen.“ Wenn du da nicht ständig dran bist, passiert da gar nichts. Und die Standardeinnahmen, die sie sich von CD-Verkäufen, die sich von CD-ROM-Laufwerken, von Computern einsacken, wo sie „Ja“ sagen, da wird ja Musik drauf gespielt, das ist ja unfassbar viel Geld, was einfach so standardmäßig bei der GEMA landet. Es gibt ja auch kaum noch Playlisten in Radios. Kaum einer gibt eine Liste ab, sondern die Zahlen pauschal. Alle Antenne-Sender geben keine Listen mehr ab. Ja, da gibt es dann eine schönen Schlüssel. Und wenn du Dieter Bohlen heißt, dann hast du genug auf deinem Schlüssel, dass dein Konto immer weiter wächst. Und davon hat eine jungen Band, die in Hamburg auch schon zwei Platten gemacht hat, nichts. Ob ihr Song im Radio gespielt wird. Nichts! Gar nichts haben die davon! Weil sie auf keiner Liste auftauchen, weil sie auch in diesem Verteiler nicht drin sind. Und ich finde diese Art, wie die sich mal irgendwann ausgesucht haben, dass sie die Verwertungs- und Nutzungsrechte überwachen wollen und dann daraus die entstehenden Lizenzen verteilen, so extrem überholt, dass ich... Also wie gesagt, ich würde die am liebsten abschaffen und dem Künstler eine Möglichkeit geben, das selber zu machen. Weil ich bin sicher, wenn ich meine Musikrechte selber verwalten würde, würde ich mehr Geld verdienen als das, was die GEMA für mich tut. **Würdest du sagen, dass es sich definitiv erst ab einem bestimmten Künstlerstatus lohnt?** Momentan ist das so und du kommst eben auch nicht drum herum. Du musst deine Musik irgendwann schützen und du kannst sie nur schützen über die GEMA. Weil wenn du das nicht tust, schmeißen die dich auch raus und lassen dich nicht wieder rein. Dann hast du einfach, du bist, das war es! Dann hängst du lose rum und niemand rechnet mit dir persönlich beim Radio ab, niemand beteiligt dich dann an irgendwelchen Einnahmen von Konzerten, von was weiß ich, Aufnahmen, Synchronisationsrechte kannst du nicht überwachen. Da ist einfach, das geht einfach nicht. Du bist denen ausgeliefert. Du musst mit denen etwas machen ab einem gewissen Zeitpunkt. Immer in dem Moment, wo es darum geht, dass deine Musik vertrieben wird, hast du etwas mit der GEMA zu tun. Egal ob du schon zehn Platten gemacht hast oder nicht. Mit der ersten Platte, mit deinem ersten Mal wird deine Musik vertrieben, dann musst du irgendwas mit der GEMA machen. Und da, glaube ich, bist du chancenlos. Nicht, dass ich das gut finde. Also besser als nichts? Ich finde es mittlerweile nicht besser als gar nichts, ich glaube fast, in vielen Fällen wäre das besser, wenn du das als Musiker dürftest. Ich finde es z. B. relativ frech. Schön wäre das, wenn du

das als Musiker, wenn du die Wahl hättest. Ich stelle Musik her und diese Musik gebe ich der GEMA. Diese Musik gebe ich nicht der GEMA, mit der mache ich, was ich möchte. Und das darfst du nicht. Und dann kümmern die sich nicht. Wenn ich jetzt eine Gegenleistung dafür kriegen würde, aber du kriegst sie in 98 Prozent der Fälle eben nicht. Und o.k., da dran hängen natürlich: Rentensysteme, Kreditkartenvergaben und weiß ich nicht noch alles. Das ist ein bisschen mehr als nur Geld, das mal im Radio gespielt wurde, das sehe ich auch ein. Ich will diese Institution als solche auch nicht komplett verteufeln, immerhin werden da ja auch unsere Interessen gegenüber Regierungen und anderen ausländischen Nutzern vertreten. Das alles hat auch Aufwand, das muss auch bezahlt werden. Aber es muss nicht ein Christian Bruns und ein Dieter Bohlen sich die Taschen vollstopfen und ein kleiner Mucker hat davon überhaupt nichts. Also das, finde ich, funktioniert so nicht.

Besitzt du selbst einen Vertrag mit der GEMA oder GVL? Wenn ja, wie lange schon? Welche persönlichen Erfahrungen hast du mit diesen Institutionen bisher gemacht?

Genau diese. Die GEMA kümmert sich um nichts. Das ist natürlich klar, wenn ich einen Song angemeldet habe, dann kriege ich den und da steht dann drauf, dass ich den angemeldet habe, dann kommt auch mal irgendeine Mail aus der Schweiz oder aus Amerika oder sonst wo. Sagen wir mal, das funktioniert bei dem, was ich mache, überschaubar auch ganz gut. Ich habe dasselbe auch schon gehabt, ich habe zwei Industrieproduktionen gemacht, die auch komplett über die GEMA abgerechnet wurden. Die sie nie abgerechnet haben, wo ich darauf aufmerksam gemacht habe und dann erst mein Geld wieder gekriegt habe. GVL ist ja seit eineinhalb Jahren, glaube ich, komplett neu organisiert, das läuft ja alles ganz anders ab, als es jetzt läuft. Damit bin ich, ehrlich gesagt, so jetzt noch gar nicht in Kontakt gekommen, weil ich nach dem alten Verfahren, wo ich meine Künstlermeldebögen ausgefüllt habe, das regelmäßig gemacht habe. Wenn ich denn solche Produktionen gespielt habe, das kommt ja für mich nur als Nicht-Produzent in Frage, sondern ich bin als Schlagzeuger gebucht, das kommt leider auch sehr selten vor. Die neue Regelung habe ich noch gar nicht bearbeitet, dazu kann ich nichts sagen. Ich weiß einfach nicht, ob die gut oder schlecht ist. Das hat bei mir auch nicht immer so eine riesen Rolle gespielt. Ich habe nicht tierisch viel für fremde Leute gespielt. Habe ich auch immer meine paar tausend Euro irgendwie umgesetzt über das Jahr mit der GVL. Aber das ist

jetzt nicht die große Mandoline, die da gedreht wurde. Ich habe auch mal Jahre gehabt, wo ich gar nichts gemacht habe. GVL war ja direkt an die Gage geknüpft, die ich gekriegt habe, und jetzt liegt es an der Komposition, was ich vom Grundgedanken eigentlich fairer finde. Bin ich beteiligt an dem Hit, den Dieter Bohlen gemacht hat, ich habe da mitmusiziert, dann kriege ich prozentual mehr als früher, als ich einfach nur die Gage gekriegt habe. Ich glaube allerdings, dass das dann den Vergütungsverhandlungen, die im Studio stattfinden, genauso von Dieter Bohlen's Management auch wieder auf das Brot geschmiert wird und ich dementsprechend einfach gleich weniger für die Saison kriegen soll, weil ich ja jetzt mehr kriegen kann, weil ich ja jetzt mit dran beteiligt bin. Ich weiß noch nicht so richtig, ob das ein Vor- oder Nachteil ist. Hat sich für mich noch nicht gezeigt. Kann ich nicht beurteilen.

Würdest du sagen, dass ein Vertrag bei der GEMA und die damit erklärte Abtretung der Rechte an sie einem unbekanntem Künstler bei der Eigenvermarktung im Netz Steine in den Weg legen könnten? Z. B., wenn YouTube sich weigert, Videos des Interpreten zu veröffentlichen, da möglicherweise eine Gebühr seitens der GEMA anfallen würde?

Ja, klar! Ich finde, YouTube hat gefälligst diese GEMA zu bezahlen. Was bilden die sich ein! Selbstverständlich. Nur das, was die da bezahlen, kommt diesen Künstler überhaupt nicht zugute. Weil das nämlich pauschal ist, weil nicht wieder über ihn abgerechnet wird. Na gut, dann zahlt dir YouTube jetzt eben eine Pauschale von. Und dann, wer kriegt das Geld in die Tasche? Die alteingesessenen so und so Millionen Umsetzer kriegen dann wieder das Geld davon. Und deswegen läuft das falsch. Künstler-YouTube-Video ja. Jetzt musst du anhand der Klicks, kannst du dann entscheiden, wie viel muss er denn z. B. dafür kriegen oder wie viel muss dafür bezahlt werden. Keine Ahnung! Das meine ich eben mit umdenken. Es wird einfach nachher fast unkontrollierbar. Wo wird das bitte noch überhaupt gezeigt, auf wie vielen Handys ist denn das? Auf welchem Twitter-Kanal kann ich mir das Zeug ankucken und downloaden? Von den B to B Netzwerken brauchen wir gar nicht reden. Die Kontrollierbarkeit halte ich für extrem fragwürdig. Und so lange die darauf keine Antwort für mich haben – die haben sie auch nicht –, weiß ich nicht, ob ich das so richtig finde, dass ich jetzt alle meine Rechte abtreten muss an die Jungs, die sozusagen keinen Plan haben, wie sie das in der Zukunft kontrollieren wollen. Weil eine vernünftige Idee habe ich da noch nicht gehört.

D. Fragen zu den Kommunikationsinstrumenten

Bekanntlich nutzen die Majors zur Vermarktung eines Newcomers die klassischen Medien. Gemeint sind Fernsehen, Radio, Film und Printmedien. Glaubst du, dass für den selbstvermarktenden Künstler durch das Internet ein Medium entstanden ist, das die klassischen Medien ergänzen und dem Künstler das nötige Gehör verschaffen kann, um beim Endverbraucher ein ähnliche Wirkung zu erzielen?

Eine ähnliche Wirkung mit Sicherheit noch nicht. Noch nicht. Die Welt im Radio, Fernsehen und Print ist noch zu stark getrennt vom Internet. Das verschmilzt immer mehr. Ich glaube, dass es in fünf bis sechs Jahren wirklich keinen Unterschied mehr macht. Dann beziehen wir auch Internet und Fernsehen gleichzeitig über das gleiche Gerät. Und dann vermengt sich das so, dass du gar nicht mehr weißt, wo kommt das eigentlich her. Das ist dann eben nur auf meinem Bildschirm, von dem sowieso die Musik kommt. Eben diese Informationen. Im Moment ist das noch ganz getrennt. Ich weiß: Das ist Fernsehen, ich weiß: Das habe ich gelesen, ich weiß: Das habe ich im Radio gehört. So lange das so ist, glaube ich, sind die Jungs, die das versuchen, im Internet alleine zu machen, noch ein bisschen hinten dran. Sind aber über Direktkontakte – also Twitter, Facebook, diese Geschichten, dass sie ihre Fangemeinde sozusagen direkt ansprechen können, langfristig viel dichter dran. Würde ich im Moment als im Umbruch bezeichnen. Ich glaube, dass sich das gerade dreht. Ich würde im Moment noch sagen, dass die im Nachteil sind. Weil die Großen – natürlich, klar –, wenn draußen eine Plakatwand hängt, da komme ich immer noch nicht so gut an im Internet. Aber nicht mehr lang, dann ist das anders.

Glaubst du, dass eine effektive Selbstvermarktung ohne das Internet überhaupt möglich ist?

Ohne das Internet?! Nein!

Welche Social Media-Plattformen nutzt du persönlich? Welche sind deiner Meinung nach unabdingbar für eine optimale Selbstvermarktung? Warum?

Ich mache gar nichts davon. Und auch ganz bewusst. Ich habe mich irgendwann entschieden, im Netz nicht auftauchen zu wollen. Nur mit dem, was man eben so muss. Es gibt eine Webadresse, es gibt natürlich eine Webseite, wo man mich sehen kann und wo man mir eine E-Mail schicken kann. Dann ist aber auch Ende von Gecko. Diese Öffentlichkeitsarbeit will ich nicht. Nun bin ich aber auch kein junger aufstrebender Künstler. Als junger aufstrebender Künstler musst du genau das Gegenteil machen. Du musst das tun! Du musst diese Kanäle nutzen. Ob das nun MySpace oder Facebook oder Twitter oder sonst was ist, du musst genau das machen. Und du musst deine Musik auf alle diese Portale bringen, und das kannst du ja auch schon ohne große Major-Companies, kannst du bei Musicload und iTunes und was weiß ich dein Zeug auch richtig offiziell verkaufen. Da stehst du neben Phil Collins. Das, finde ich, muss ein junger Künstler heute machen. Da führt kein Weg dran vorbei. Auch wenn ich das nicht tue.

Würdest du sagen, dass die von Dir investierte Zeit ausreicht oder müsstest du eigentlich mehr Zeit damit verbringen? Wenn ja, was sind die Gründe, dass du es nicht tust?

Na, ich tue es ja für mich nicht mehr. Weil ich es nicht mehr will. Aber grundsätzlich, finde ich, würde die Zeit natürlich nicht reichen, die ich investiere. Und dafür ist genau das, was wir anfangs gesagt haben. Wo ich sagte, dass ich finde, dass ein Künstler jemanden braucht, der ihn vermarktet. Sei es nun im Internet oder sonst wie. Diese Aufgabe. Bei selbstvermarktet spricht man ja auch davon, dass ein bestimmtes Bandmitglied Twitter macht. Das machen ja nicht alle. Oder ein Fanclub hilft Dinge, Konzerte, anzusagen, Plakate: „Wo treffen wir uns?“ „Wann spielen wir?“, damit der Künstler seine Kunst ausüben kann. Er muss seine Zeit üben. Er muss das Wesentliche tun. Die Kunst? Klar! Ich muss zweieinhalb Stunden am Tag üben. Da musst du irgendwohin fahren, dann musst du noch eine Bandprobe machen und, und, und. Wenn er dafür keine Zeit mehr hat, sondern nur damit beschäftigt ist, sich zu vermarkten, dann hat er irgendwann nichts mehr hergestellt, was er vermarkten könnte. Da beißt sich die Katze in den Schwanz. ***Also würdest du sagen, es müssen noch unbedingt Leute um den Künstler herum existieren, die das tun?*** Ja. Dann kann er die Kanäle nutzen, aber er kann das nicht alles selber machen. Eins von beiden leidet.

Besitzt du eine eigene Homepage? Wenn ja, für wie wichtig hältst du diese – in Bezug auf das Paket „Online-Vermarktung“?

Ich habe natürlich eine eigene Webseite. Ich habe die, weil ich das für wichtig halte. Ich mag das nicht. Ich mag diese extreme Öffentlichkeit nicht, dass ich nicht kontrollieren kann, wer geht da rauf, wer macht was mit mir. Ich liebe es, eine Haustür zu haben, wo mein Türschild ist. Und wer mich sehen will, muss klingeln. Das passiert alles im Internet nicht mehr. Die sind da alle bei mir drin und sind auf einmal meine Freunde und posten irgendwas. Deswegen bin ich da überall nicht und habe nur eine ganz einfache Sache, halte das aber für so wichtig, dass ich mich daran beteilige, obwohl ich es doof finde. Das zeigt schon, dass ich finde, dass das wichtig ist. Mir gefällt das im Grunde nicht, aber wäre ich jetzt ein junger Künstler, der noch nach vorne wollte, mit meiner eigenen Kunst und mir als Person, führt kein Weg dran vorbei.

Wie wichtig sind Social Networks – außer für die Kommunikation mit dem Endverbraucher – auch für Business-Netzwerke?

Ich glaube, das geht eher direkt. Ich habe viel mit solchen Leuten zu tun, das läuft – eigentlich von meiner Seite her – auch nicht über die Social Networks. Mein Eindruck ist, dass das Image-Pflege ist. Da schmückt sich dann ein Hamburger Musiker damit, dass ein amerikanischer Superstar gesagt hat: „Ich bin dein Freund auf deiner Seite.“ Die haben noch nie miteinander kommuniziert, das war genau das, was da stattgefunden hat: „Ich bin dein Freund, du bist mein Freund.“ Hat das jetzt was gebracht? Weiß ich nicht. Natürlich hat das was gebracht, weil irgend jemand anders, der auch wieder mit ihm befreundet ist, auf den Anderen aufmerksam geworden ist. Aber ob der bei der Masse, die heute noch an Freunden produziert wird, wirklich aufmerksam geworden ist oder fehlgeleitet irgendwo gelandet ist, wo er nicht landen wollte? Ich finde das ob der Menge ist das wieder genau so, als wärst du gar nicht da. Ich finde, das hat echt schwachsinnige Formen angenommen. Ich glaube das ja auch nicht mehr. Wenn da heute steht: „Phil Collins ist ein Freund von Andreas Jacobs.“, dann glaubt das doch auch kein Schwein. Da lachen sich alle tot und sagen: „Ja, genau.“, und lesen weiter. Es kümmert sich kein Mensch darum, ob ich wirklich sein Freund bin oder nicht und ob wir zusammen schon die letzten drei Platten gemacht haben. Obwohl ich vielleicht heimlich sein Produzent bin – weiß kein

Schwein. Ich finde, darunter leidet extrem die Glaubwürdigkeit. Ist aber etwas, was heute sozusagen zum guten Ton gehört. Jeder Musiker, den ich kenne, der sich noch als Artist präsentiert und sagt: „Ich möchte in den Bands singen, ich möchte Plattenverträge haben, ich mache dies und das und jenes, du kannst mich buchen, ich muss auftreten.“, ist genau in diesem Ding immer zu finden. Alle meine Kollegen findest du da. Du kannst sie alle googlen und du findest sie alle.

Nutzt du für die B-to-B (Business to Business)-Kommunikation dieselben Social Networks wie für die B-to-C (Business to Customer)-Kommunikation oder gibt es da andere? Wenn ja, welche? Wieso nutzt du diese?

B-to-B nutze ich schon, ich bin auch bei diesem Xing. Ich gehe dann direkt in entsprechende Foren. Wo ich einfach weiß, da tummeln sich jetzt Filmemacher rum, hier sind Musikanten, da sind nur Leute, die sich über Ecktalk mit Musik auseinandersetzen, oder hier sind meine Drummer-Kollegen und da tauschen wir uns aus. Da gehe ich direkt in Foren. Weil da gehe ich rein und gehe wieder raus, wenn ich will, und muss mich nicht so öffentlich machen. In diesen Social Network-Sachen – die benutze ich ausschließlich für B-to-B und überhaupt nicht, um B-to-C an den Customer zu kommen. Mit dem habe ich da nichts zu tun.

Wie wichtig ist deiner Meinung nach die Offline-Kommunikation im Vergleich zur Online-Kommunikation? Wie vermarktest du dich da persönlich

Immer noch tierisch wichtig. Mal abgesehen vom Telefonieren, finde ich, ist direkter Kontakt, also richtig hier sein – ist überhaupt ein Grund, warum ich dieses Büro und dieses Studio noch habe. Das könnte ich ja auch alles von zu Hause machen. Es zeigt sich aber, dass das tierisch wichtig ist, aus dem Umfeld, aus dem du lebst, rauszukommen und dich in das Umfeld zu begeben, wo deiner Profession nachgegangen wird. Das macht die Sache echter. Es ist im Grunde genommen vergleichbar mit Geschäften. Es gibt ja viele Geschäfte, Arten des Handels, im Internet, wo überhaupt keine Leben hinter hängen. In dem Moment, wo du ein vorzeigbares Geschäft hast, wo die Menschen reingehen können und dein Sortiment sehen können, können das anfassen und können dann online bestellen, hast du einfach eine höhere Glaubwürdigkeit, als wenn du das nicht hättest. Das, finde ich, ist ein so ein Punkt. Dann wieder meine ich, ich möchte

mein Privatleben von meinem Beruf trennen. Sowieso. Wenn sich diese Kommunikationsform Internet über diese Schrift komplett erhebt, also dass wir nachher wirklich riesen Videokonferenzen haben und wir beide das Gefühl haben, wir sitzen nebeneinander, aber machen das ganze über – was weiß ich, wie es dann heißt. Das wir noch mal einen großen Einbruch geben. Ganz klar! Das ist dann schwer vorherzusagen. Aber ich habe das und bei meinen Kollegen ist auch noch immer sehr viel, dass wir uns treffen. Klar, weil wir natürlich auch interagieren. Ich meine, Musiker, die miteinander spielen, müssen sich treffen. Auch das geht ja mittlerweile online. Gibt es ja auch ohne Ende Zeug für. Technische Möglichkeiten ohne Ende, dass ich in einem Studio in Amerika mein Zeug machen lassen kann. Wird auch genutzt, aber noch nicht in der Häufigkeit, wie sich die Band tatsächlich in der Garage trifft und zusammen rockert und loslegt.

Wie verbindest du On- und Offline-Promotion miteinander?

Es ist für mich insofern schwierig, da ich mich nicht mehr als jungen Künstler bezeichnen würde, der die von dir jetzt angesprochene Problematik hat. Ich mache ja das, was normale Business-Leute auch miteinander machen. Also Visitenkarten austauschen, telefonieren, ich habe Außenwerbung und gehe auf Veranstaltungen und treffe Menschen und spreche die an und, und, und. Weil das sozusagen, weil ich eher B-to-B mache, und das ist dann natürlich auch meine Verbindung. Das, finde ich, hat wenig Künstlerisches. Das ist, wenn du einfach den Produzenten fragst mich selber noch irgendwohin promoten würde, damit habe ich einfach abgeschlossen. Das heißt nicht, dass ich das nicht mache, aber ich mache es viel weniger. Ich arbeite eben als Künstler, ich erwarte nicht, dass ich noch ein Star bin. Ich bin einfach anders mit meiner Motivation als ein 20jähriger.

Welche Tipps hast du für angehende Künstler in Punkto Vermarktung, on- wie offline?

Offline spielen, spielen, spielen, bis der Arzt kommt. Weil erstens ist das für selbst gut, zweitens: Du wirst natürlich immer besser, du erspielst dir immer noch – das funktioniert immer noch – eine Fangemeinde. Und Zuhörer kriegst du dadurch, dass sie zu dir kommen und nicht, weil sie dich auf YouTube sehen. YouTube ist duft, da muss man auch hin und auch so viele Konzerte wie

möglich füllen und zeigen – alles das, was mit Live und Live-Promotion zu tun hat. Wenn die Leute sehen, dass du wirklich kannst, was du tust, sind sie dafür dankbar. Das finde ich ganz klasse, dass das immer noch so ist. Dass die Leute sehr wohl den Unterschied erkennen zwischen einem Pop-Sternchen, wo das irgendwie gebaut ist, und das dann nicht liefert. Das verschwindet nämlich auch genauso schnell wieder, als der, der wirklich nachhaltig das auch erfüllen kann, was er dir da verspricht, und das in Konzerten usw. auch zeigt. Ich glaube also, dass die Verbindung zwischen draußen Konzerte machen und das Übliche – Plakate kleben, um seine Leute kümmern, auch Interviews geben und Autogrammstunden machen und was weiß ich, anfassbar zu bleiben für die Fans und dann das Ganze aber online selber zu vertreiben, das ruhig zu forcieren. Dass mal ein Konzert mitgeschnitten wurde, das schadet mir nicht, wird nicht so sein, weil er das dann da gesehen hat, nicht mehr in das Konzert geht. Das, glaube ich, ist eine gute Verbindung. Und das ist auch eine Sache, die man selber machen kann und selber vertreiben. Nichts geht drüber, immer noch über draußen an die Leute rangehen.

E. Fragen zum Vertrieb der Musik

Ein wichtiger Punkt bei der Selbstvermarktung ist, dass am Ende des Tages auch Geld in die Kassen fließt. Vertreibst du deine Musik selbst? Wenn ja, wie?

Ja, teilweise vertreibe ich sie selbst. Wenn wir darüber ernsthaft weiterreden würden, müssten wir jetzt die Aufnahme ausmachen, weil ich das natürlich eigentlich gar nicht darf. Was noch dazu kommt, finde ich, ist – ich will es mal so sagen: Früher hatte ich starkes Bestreben daran zu kucken, ob ich meine Musik in der Musikindustrie partizipieren kann und habe viel dafür getan, weil es da eben Geld zu verdienen gab. Jetzt sind die Chancen, da Geld zu verdienen, ja so viel geringer geworden und es gibt viel weniger Geld, was an viel weniger Leute verteilt wird. Du kannst immer noch mit Katie Perry super Geld verdienen. Aber du kannst mit einer Band wie Feinkost in Hamburg überhaupt nichts verdienen. Und das ist eine super Band. Super Musiker und spielen, glaube ich, schon seit fünf Jahren. Erspielen die sich Fangemeinde und machen und tun, aber du verdienst kein Geld mit so was. Da ist dann die Frage, wie weit du diese Promotion und irgendeine Arbeit in so etwas noch weiter steckst. Weil womit du

dein Geld verdienen kannst, ist natürlich sehr viel Geld. Darum entstehenden Advertising, was weiß ich, Franchising, Stände und T-Shirts, Becher und irgendwelches Zeug, was noch verkauft wird. Damit verdient sie mehr als mit ihren Plattenverkäufen. Wenn das bei ihr schon so ist, dann kannst du das runtergerechnet im Verhältnis noch viel extremer für uns geltend machen. Wenn wir irgendwo auftreten und kriegen dafür 3.000 bis 4.000 Euro, verteilen es in der Band, haben natürlich auch ein bisschen technischen Aufwand, dann haben wir einen Betrag X in der Tasche. Bis wir so viel Geld jeder in der Tasche haben, am Plattenverkauf, musst mal überlegen, wie du heute beteiligt bist, was du da zu kriegen hast. Ich sehe auch mal eine GVL- und GEMA-Abrechnung, das sind ja Cent-Beträge, die da kommen. Dementsprechend, finde ich, musst du in deiner Ausrichtung – ich sehe das sehr wirtschaftlich. Wenn ich sehe: Da ist nicht viel zu holen, dann stecke ich da auch nicht viel Bemühungen rein, sondern stecke sie da rein, wo etwas vom Kuchen abzuschneiden ist. Und das hängt für mich auch immer ganz stark vom Künstler ab. Wenn ein Künstler 17 Jahre alt ist und will Jazz-Sänger werden, dann weiß ich, ich habe einen langen Weg vor mir, mit dem ich mit ihm ganz tolle Platten machen kann, aber ob ich jemals mit ihm Geld verdiene, würde ich jetzt mal ganz hintenan stellen. Wenn aber eine 18jährige freche Göre kommt und will Katie Perry aus Deutschland sein, dann kann ich ganz andere Mittel für mich freimachen und sagen: „Ok, dann wollen wir mal probieren, ob da was geht.“ Das hängt ganz extrem vom Produkt ab und das ist natürlich für den jungen Künstler, der einfach wissen muss, was will ich denn sein. Will ich die Stadionsau sein, will ich den Laden voll machen und Geld verdienen will oder will ich kurz klein mein Ding machen, Das schließt sich auch nicht immer gegenseitig aus. Aber wie weit will ich mich verbiegen und dementsprechend meine Promotion ausrichten. Weil ich die Leute ganz viel in Konzerte kriegen will, muss ich eben spielen und das auch können und darauf mein Augenmerk legen. Das haben wir mal gemacht, viel Plakate, viel gespielt, viel durch Deutschland, viel Bus, eigenes Equipment gekauft, damit wir das alles können. Oder wir hätten das ganze Geld auch in Werbung für unsere Platte legen können, die wir dann auf unseren Konzerten verkauft haben. Und da habe ich dann tatsächlich auch viel mehr Geld an der eigentlichen Platte gehabt, weil die haben wir selbst hergestellt, das war meine Platte. Und von jeder Platte, von der wir etwas verkauft hatten, was weiß ich, zehn Mark oder Euro, was sie gekostet hat, weiß ich nicht mehr, haben wir – was weiß ich, acht eingesteckt. Weil wir die selbst hergestellt haben. So muss man das immer ein bisschen sehen, finde ich. Was kannst du verdienen, wie viel kannst du dir abschneiden

und da steckst du dann auch deine ganze Energie rein. Weil ich einfach immer noch daran glaube, dass ein paar Bands, so gut wie die spielen können, wenn die lange genug spielen, passiert mit ihnen auch etwas im Onlinevertrieb. Man wird sich die ankucken, die Platten kaufen usw.

Glaubst du, dass es für einen Anfänger sinnvoll ist, viel Geld in die Pressung eines Albums zu investieren? Oder sollte er anfangs versuchen, seine Ware ausschließlich über Onlineshops digital zu verkaufen?

Onlineshops digital. Auf gar kein Fall pressen! Das braucht kein Mensch mehr. Schon gar nicht ein junger Künstler. Auf gar kein Fall! Was er auch machen kann, weil du schreibst viel Geld, ich finde es überhaupt nicht verkehrt, Geld in die Hand zu nehmen und sich selbst CDs zu pressen und die auf Konzerten mit dabei zu haben. Das, finde ich, ist das Schlauste, was du machen kannst. Aber da reden wir eben auch nicht über viel Geld. Der muss ja nicht 5.000 Stück drucken. Wo will er die verkaufen. Ich kenne Bands, die haben 5.000 CDs verkauft im eigenen Vertrieb. Dafür haben sie keine einzige Goldene, Halbgoldene, irgendwas gekriegt, aber ganz viel Geld. Sind auch alles Leute, die doppelt bezahlt haben, weil die haben schon Eintrittsgeld für ihr Konzert bezahlt und sich dann noch mal eine CD gekauft. Das ist für einen Künstler eigentlich gutes Geld. Sollte er sich überlegen. Aber was er nicht braucht, ist ein Major Deal und einen Vertrieb. Haben wir auch gemacht. Unsere Platte selbst produziert, Selbstkosten, alles irgendwie hergestellt, Studiokosten, alles selbst, und sie dann in einen professionellen Vertrieb gegeben, der dann auch wieder daran, dass er unsere Platte verkauft, Geld verdient. Lohnt sich nicht. Glaube ich wirklich, lohnt sich nicht.

Glaubst du, dass die Pressung von Tonträgern überhaupt noch relevant ist? Wenn ja, warum?

Nein.

Welche Distributionskanäle on- wie offline (Verkaufsplattformen) würdest du einem Musiker aus der eigenen Erfahrung heraus empfehlen, um seine Musik zu verkaufen?

Genau die beiden. Online alles, was wir kennen. Dann auch bitte ruhig an die großen Shops gehen. Durch Musikload, iTunes und Konsorten. **Gibt es da bestimmte Aggregatoren, Vertriebsplattformen, die du empfehlen würdest?** Nein, weil das dann auch wieder ein Vertrauensfrage ist. Ich meine, ein Label kann auch jeder selber gründen. Weil dann hast du eben auch Zugang. Dann musst du dich aber auch kümmern um die Rechte und den Vertrieb und dann sind wir wieder da. Also immer einen Menschen eines Vertrauens, wenn ich lange genug Musik mache, treffe ich schon auf irgendjemanden, der das dann für mich sein kann. Entweder macht er das ohnehin schon oder er kennt wieder einen, der wieder einen kennt, usw. Ich würde die Finger weglassen von den ganz Großen, weil die eben auch ein ganz großes Stück vom Kuchen haben wollen. Es ist einfach so. Also bin eine kleine neue Band mit einem kleinen Label und habe jetzt endlich mal eine Platte fertig gekriegt, dann suche ich mir auch einen kleinen Menschen, der mir hilft dabei, und der kann sich dann ein kleines Stück vom Kuchen abschneiden. Weil der Kuchen ohnehin schon klein ist und für wachsen, ist ja für alle eine Chance. Aber ich würde nicht immer gleich auf die große Holznummer gehen. Und nach wie vor würde ich mir, glaube ich, einen CD-Brenner holen. Ich würde die Dinger bedrucken und würde die auf Konzerten selber verkaufen. Weil das ist nach wie vor direktes Money. Die zahlen zehn Euro. Du weißt ja selber, ein Rohling kostet 26 Cent. Und wenn ich die selber brenne und selber bedrucke, dann sind das immer nur – das sind dann keine Business-Modelle, weil das sind halt ein paar Mark, die sich Musiker verdienen, aber darüber reden wir ja nun mal bei jungen Künstlern. Weil das ist eigentlich ja eine brotlose Kunst. Andauernd gehen die doch ihren Berufen nach oder scheppern irgendwo noch was im Supermarktregale, weil sie von ihrer Musik noch nicht leben können. Und da hast du ja diesen Weg, wo du sagst: „Wie kriege ich denn jetzt Geld?“ Immer nur darauf zu warten, dass das große Geld zu kriegen ist und vorher das kleine Geld liegen zu lassen, halte ich für verkehrt.

Kann man deiner Meinung nach von den Plattenverkäufen als Anfänger überhaupt leben oder dienen diese eher der Promotion und Refinanzierung neuer Projekte?

Ja, genau das. Leben kannst du davon nicht.

F. Alternative Einnahmequellen neben dem Vertrieb der Musik

Welche Möglichkeiten außer den Plattenverkäufen gibt es deiner Meinung nach noch, um Gelder zu generieren?

Konzerte. Ganz einfach. Konzerte, Konzerte, Konzerte! Das ist ja das Eigentliche, was ein Musiker macht. Bevor es überhaupt die Möglichkeit gab, Musik aufzuzeichnen, also jetzt über Jahrhunderte, gab es schon Musiker und die haben gelebt, waren aber auch nicht unbedingt immer alle reich und manchmal hast eben nur für ein Bier und Dach über dem Kopf in einer Kneipe gespielt. Aber den Beruf als solches, den gab es ja schon immer.

Wie stark hat die Wichtigkeit von Live-Auftritten – aufgrund der bekanntlich einbrechenden Plattenverkäufe – deiner Meinung nach wieder zu genommen? Sind diese in Bezug auf No-Name-Künstler vielleicht sogar die wichtigste Geldquelle?

Volle Pulle gedreht! Mehr. Ja, bin ich der festen Überzeugung von.

Wie wichtig ist Merchandising deiner Meinung nach geworden? Was kann ein unbekannter Künstler mit wenig Geld tun, um in diesem Bereich der Geldgewinnung nicht auf der Strecke zu bleiben?

Auch wieder selber machen, auch nicht an die Großen gehen, auch wieder die T-Shirts selber machen, selbst bedrucken, selber irgendwo kaufen. Ich komme zu schlechteren Konditionen daran als der Monster-Großhändler, der, was weiß ich, auch Elvis-T-Shirts bedruckt, aber ich komme tierisch gut an 150, 200, 300 T-Shirts mit meinem Namen drauf auf drei, vier, fünf Euro. Die kann ich entweder verschenken oder sie für zehn Euro verkaufen. Wenn ich davon nur die Hälfte verkauft habe, habe ich den Einsatz wieder rein und habe Promotion ohne Ende, weil Leute für mich rumlaufen. Das muss man ja nicht unbedingt mit reinem Gewinn wieder klarmachen, da habe ich natürlich einfach Leute, die meinen Namen in die Welt raus tragen, für gar nichts. Das ist z. B. Werbung, wo die Leute noch für bezahlen. Auch da wieder, wenn es einen bestimmten Punkt überschreitet, muss es jemand anders machen, weil einfach die Tätigkeit an sich

davon abhängt, dass man wieder was anderes machen muss. Ab einem bestimmten Grad – bis dahin selber machen, weil da gibt es immer Geld.

G. Allgemeine Fragen zum Schluss

Wie kann sich deiner Meinung nach ein No-Name-Künstler zu Beginn seiner Karriere am besten über Wasser halten?

Du wirst wahrscheinlich als Musiker nicht drum herum kommen, auch Auftragsarbeiten zu machen. Damit meine ich, z. B. wenn du singen kannst, Studioarbeiten zu machen, Werbung zu singen, Tanzauftritte zu machen, auf Straßenfesten zu spielen, einfach irgendwas machen, wo es Geld gibt. Das, was du tust, was aber vielleicht auch nicht das ist, was du tun möchtest. Weil oft ja nicht eines hin und her geht. Was ich tun möchte, dafür wollen die Leute mir oft kein Geld geben, das finden die nicht gut. Für viele andere Sachen, die ich machen kann, geben sie mir aber Geld. Muss ich eben sehen, wie weit ich das mit mir vereinbaren kann. Das ist eine Frage beim Künstler, der sich immer am Anfang die Frage stellen muss: „Ich mache gerne Musik und ich möchte durch Musikmachen Geld verdienen oder bin ich so aufgestellt, dass ich eine ganz bestimmte Art von Kunst produziere und wenn die Leute das nicht mögen, dann eben nicht?“ Dann produziere ich trotzdem diese Kunst und bin eben brotlos. Dann gehe ich eben Regale aufstellen, fahre Taxi, mache sonst was. Weil das ist das, was ich will. Weil dann, finde ich, kommt es für dich nicht in Frage, dass du jetzt auf dem Straßenfest Top 40-Musik machst. Ist aber für jemanden, der Musik macht und sagt: „Ich möchte vom Musikmachen leben.“, selbstverständlich eine Einnahmequelle – und zwar eine sehr gute. Da kannst du richtig gut von leben. Das ist eine Frage, die nicht nur Musiker haben, sondern jeder Künstler muss sich die Frage stellen: „Wie weit bin ich bereit zu geben und meiner Kunst treu zu bleiben und wann mache ich mich auf und gehe meinem Handwerk nach, weil das ist ja nach wie vor ein Handwerk, und verdiene mit meinem Handwerk Geld und meine Kunst bewahre ich mir dann eben. Das mache ich trotzdem, aber da kriege ich eben kein Geld für. Und diese Gratwanderung hat jeder die ganze Zeit in seinem Leben. Immer wenn er Musik macht oder malt oder schreibt, schreibt er Geschichten, die kein Mensch lesen will, oder schreibt er Geschichten, die kein Mensch lesen will, und zusätzlich Artikel in der Bildzeitung. Das ist einfach eine Entscheidung, die man selber treffen muss. Sonst gibt es kein Patenrezept:

„Das würde ich einem empfehlen zu machen.“ Weil ich finde nach wie vor: Wenn einer zu dem steht, was er macht, und sagt: „Das kommt für mich nicht in Frage, Tanzmusik zu machen.“, dann finde ich es völlig in Ordnung, wenn der Taxi fährt. Aber ich würde das natürlich keinem empfehlen. Ich sage ja nicht: „Fahre mal Taxi.“ Nun weißt du, glaube ich, was ich meine.

Welche Eigenschaften oder Voraussetzungen muss ein Künstler deiner Meinung nach für eine anfangs oft harte Karriere im Musikgeschäft mitbringen?

Fleiß, Fleiß, Fleiß, Fleiß, Fleiß, Fleiß und noch mal Fleiß und ein extrem dickes Fell. Nach wie vor halte ich die Fleißigsten für die Erfolgreichsten. Ich glaube fest daran, dass jemand mit ganz viel Fleiß auf jeden Fall irgendwie über die Runden kommen wird und Geld verdienen wird. Jemand mit unfassbar viel Talent, aber überhaupt keinem Antrieb und kein bisschen fleißig wird mit seinem Talent weiter in der Badewanne singen und wird weiterhin zu Weinachten Lieder singen und alle sagen: „Mensch, du musst doch mal eine Platte machen!“, aber es wird nie passieren. Wirklich: Fleiß ist heute noch viel mehr als früher. Weil es ist einfach – es gibt so viel und es gibt so viel Gutes und weil eben auch schon so viel Zeit vergangen ist, wo schon jemand was produziert hat... Das ist ja auch etwas: Was vor 20 Jahren produziert wurde, ist ja nicht gammelig geworden, ist ja nicht so wie ein altes Brot. Sondern das kann ich wieder wunderbar konsumieren. Du trittst immer auch gegen das an, was es schon gibt. Was ja in unserem Beruf total bescheuert ist, aber kein Bäcker muss damit kämpfen, dass man das Brot von gestern noch essen will. Wir schon. Das muss man sich als Künstler auch immer vor Augen halten, finde ich. Du kämpfst mit und gegen immer mehr. Es wird nie weniger werden, weil alles das, was jetzt produziert wird, bleibt. Das geht nicht wieder weg. Und da muss man seinen Platz drin finden und sich positionieren.

Wie viele Stunden arbeitest du am Tag und worauf sollten Newcomer, was die Arbeitszeiten betrifft, vorbereitet sein?

Ich habe einen durchschnittlichen Arbeitstag von zehn bis zwölf Stunden. Die bin ich eigentlich immer hier. Ich stehe um 06:30 Uhr, 07:00 Uhr auf und bin um 08:00 Uhr oder 08:30 Uhr hier im Studio und gehe hier nicht vor 20:00 Uhr, 20:30 Uhr wieder weg. Sehr oft auch 22:00 Uhr, 23:00 Uhr, 24:00 Uhr wieder weg.

Zwei, drei Mal kommt das mindestens vor. Dazu, weil ich auch noch aktiver Musiker bin. Natürlich fahre ich dann auch raus und spiele und dann geht das auch gerne mal bis nachts um 02:00 Uhr. Und das auch gerne zwei Mal die Woche. So glücklich wie ich bin, dass ich ein Tonstudio habe und diese Art der Produktion hier machen darf, so viel gearbeitet habe ich in meinem ganzen Leben noch nicht. Das ist einfach tierisch viel Arbeit. ***Darauf sollten Newcomer auch gefasst sein?*** Auf jeden Fall!

Hast du jemals in deiner Karriere bereut, den Weg als Musiker gegangen zu sein? Wenn ja, warum?

Never ever. Nein, nie!

Befragte: Sasa Jansen

Künstlername: Sasa Jansen

Art der Tätigkeit: Sängerin

Musikgenre: Soul

Art des Interviews: Audio-Aufnahme (Länge: 01:06:00 Std.)



A. Fragen zum Künstler

Wann hast du die Musik für dich entdeckt und wie lange bist du jetzt schon in der Musikbranche tätig?

Ich glaube, ich habe angefangen zu singen, bevor ich sprechen konnte. Meine Mutter behauptet, ich konnte schon mit einem Jahr sprechen, aber das glaube ich nicht. Was man dann so macht: Kirchenchor, in der Schule. Studiert habe ich, in Bands war ich auch erst spät, mit 18, andere fangen noch viel früher an. Geschrieben habe ich noch viel später selber. Und studiert habe ich auch relativ spät. Ich habe mit 24 erst angefangen zu studieren.

Schreibst du deine Musik und die Texte selbst oder hast du dabei Partner, die dich unterstützen, oder sogar ein geschlossenes Team um dich herum – z. B. in Form eines gemeinsamen Projekts?

Nein, gar keine Band. Alleine oder Duo. Aber das Schreiben mache ich tatsächlich alleine.

Was war der bisher größte Erfolg in deiner Musikkarriere?

Ich war mal ganz berührt, als ich einen neuen, sehr persönlichen Song geschrieben habe und eine Frau nach dem Konzert zu mir kam und mit feuchten Augen alleine vor mir stand und den Song toll fand und den gerne auf ihrer Hochzeit hören wollte. Das hat mich schon ziemlich gerührt.

Mit welcher Art von Projekten beschäftigst du dich aktuell und was sind deine Pläne für die Zukunft?

Projekte: Sängerknaben und Sirenen, eine Singer-Songwriter-Veranstaltung einmal im Monat. Die aber auch extrem unkommerziell ist. Sprich: Überhaupt kein Geld abwirft. Sehr viel Spaß macht, da spiele ich auch selber alleine hin und wieder. Ansonsten Sasa und der Bootsmann. Womit ich gerne mehr machen würde. Dann gibt es noch Soulsteady, Dienstleistungsmusik, die aber auch sehr viel Spaß macht. Auch Hochzeitspaare glücklich zu sehen, ist prima. Ja, gute Frage, in die Zukunft. Ich glaube, es geht für mich immer weiter in Pagworking rein, also selbstständig bedeutet für mich: Viele unterschiedliche Arbeitgeber, sehr viele unterschiedliche Zweige zu bedienen. Ich habe definitiv nicht den Traum, dass ich mit irgendwas ganz groß raus komme.

Kannst du von der Musik leben?

Ja. Wenn Unterrichten dazuzählt, lebe ich ausschließlich davon.

B. Fragen zum Wandel der Musikindustrie

Die Musikindustrie hat sich seit der Digitalisierung und der Entstehung des Web 2.0 extrem verändert. Wer sind deiner Meinung nach die Verlierer und Gewinner dieses Wandels?

Gute Frage! Spontan kann ich mir nicht vorstellen, ob überhaupt jemand dabei gewonnen oder verloren hat. Es ist halt etwas ganz Anderes. Der Gewinn für – wahrscheinlich hauptsächlich kleine – Künstler ist, dass du selber in die Öffentlichkeit treten kannst. Dafür musst du nicht einmal ein Konzert geben. Was du meistens sogar selber bezahlen musst, weil du keine Fans hast. Weil du den Saal mieten musst. Du kannst dich erst mal zu Gehör bringen, ohne dass du irgendwo sein musst. Wirklich. Das ist der Vorteil. Bedeutet aber auch, dass alles total unübersichtlich ist, weil es überhaupt kein Sieb gibt. Es gibt auch einen Haufen Hobby-Scheiß oder auch noch da drunter. Für Konsumenten ist es auch ein ziemlich popliger Vorteil: Ich muss mir nicht jede CD kaufen. Wenn ich so dreist bin, kann ich sie mir auch einfach brennen. Zu den Labels fällt mir, ehrlich gesagt, nicht so viel ein. Die haben halt eine Entwicklung verpasst und sind

damit, glaube ich, immer noch ignorant und dann sehr ängstlich umgegangen. Nicht, dass ich mich damit großartig beschäftigt hätte, aber ich habe eher das Gefühl, die haben auch gar keine neue Position. Die Labels haben auf jeden Fall etwas verpasst! Weil vorher viel mehr Geld bewegt wurde für die. Wovon die definitiv profitiert haben. Jeden Tag, jede Stunde. Die Künstler, die bei diesen Labels waren, haben davon ja auch profitiert – auch wenn ich glaube, nur zu einem ziemlich geringen Teil. Und davon gibt es sehr viel weniger. Es gibt noch ein paar wahnsinnig Riesige, aber irgendwie keine Mittelklasse. Gibt es, glaube ich, nicht mehr so großartig. Die hat ein Künstler im Bezug auf die Labels und Rummel eher verloren.

Welches sind deiner Meinung nach die Kernelemente, die den Verlierern in diesem Wandel am meisten schaden? Gibt es noch andere Faktoren, die in der nahen Zukunft noch dazu kommen könnten? Wenn ja, welche?

Nein, glaube ich eigentlich nicht.

Braucht ein Musikkünstler deiner Meinung nach heute noch ein Plattenlabel oder kann er sich komplett selbst vermarkten?

Er kann ja auch ein Label gründen. Das machen viele. Ein Label entweder gründen, nur für sich, oder noch ein paar Bekannte. Ich glaube schon, es kostet viel Energie und viel Zeit und einen langen Atem, aber ich glaube, man kann es selber machen.

Ist es deiner Meinung nach – auf Grund der Krise, in der sich die Tonträgerwirtschaft befindet, – schwerer geworden, für einen Newcomer einen Plattenvertrag bei einem der Majors zu bekommen? Führt der Weg nach oben nur noch über ein Independent-Label oder gar nur noch über den Weg der Selbstvermarktung?

Nein, das glaube ich schon mal nicht. Es ist natürlich auch ein bisschen irrwitzig, du kannst natürlich auch groß werden ohne ein Major-Label, aber wenn du es geschafft hast, dann brauchst du keins mehr. Das steht sich ein bisschen im Weg. Aber so einen gewissen Bekanntheitsgrad, also da überhaupt erst mal zu zeigen: „Ich nehme das sehr ernst und ich beschäftige mich sehr damit und das finden auch schon ganz viele Leute gut.“, ist definitiv nötig. Es wird nicht mehr so

sein, wo man sagt: „Wir nehmen jetzt diesen kleinen Künstler aus dem Pub und machen ihn groß.“ Nein, weil das ja Arbeit bedeutet und das leisten Labels nicht mehr. Die musst du selber bringen. Was ja auch ein persönliches Wachstum ist, ein künstlerisches Wachstum. Das du selber vollziehen musst. Dabei hilft dir keiner mehr. Da nimmt dich keiner an die Hand, irgendwie Mami-, Papi-mäßig, und passt auf dich auf und sagt dir: „Du musst die Klamotten ordentlich machen.“, und: „Kuck mal, jetzt redest du mit dem und da musst du aufpassen, das und das.“ Das sagt dir keiner mehr. Da ist keiner, der dich aufbaut und erzieht und auf dich aufpasst, sondern du musst es selber rausfinden. Und wenn du dann irgendeine gewachsene Persönlichkeit wenigstens hast, dann könnte es auch mal jemanden interessieren.

Welches ist deiner Meinung nach der übliche Weg, auf dem die Major-Labels heute auf einen Künstler aufmerksam werden? Sprich: Wie suchen die AnRs heute nach neuen Künstlern? Nach welchen Kriterien gehen sie dabei vor?

Nicht, dass ich mal einen auf einem Konzert getroffen hätte, aber früher haben wir gedacht, die würden zu Konzerten gehen. Ganz fleißig. Und würden ein Konzert nach dem anderen abklappern und kucken, was ihnen gefällt. Aber wenn sie dann tatsächlich nehmen oder in Betracht ziehen – auch so ein schlimmes Gerücht. Ich glaube, so ein Gerücht war es gar nicht, Leute für die Schublade zu kaufen, bzw. mundtot zu machen, also vom Markt zu nehmen. Ich glaube, das passiert immer noch genau so wie es früher passiert ist. Dass man irgendwie den Markt abcheckt, was die Konkurrenz so hat, ob man dann ein ähnliches Produkt als Konkurrenz auf den Markt schmeißt oder sich in einer ganz anderen Richtung umguckt... Ich glaube, nach den Kriterien sind es dann keine Künstler, sondern Produkte. Und entweder ich baue mit Mercedes Smart nach oder mache doch lieber eine große Limousine. Ich glaube, so haben sie funktioniert und so funktionieren sie auch immer noch. Aber wie sie tatsächlich im Kleinen auf Künstler aufmerksam werden? Keine Ahnung. Auf Konzerte gehen sie, glaube ich, nicht.

Werden die Majors deiner Meinung nach einen Weg aus der Krise finden und ihrem Namen „The Big Four“ weiter gerecht werden oder wird in der Zukunft ein eher ausgeglichener Markt existieren, in dem Majors,

Independent-Labels und selbstvermarktende Musiker gleich auf sein werden?

Ich kann mir nicht vorstellen, was die große Alternative zum Tonträgermarkt sein soll. Wie es funktionieren soll. Auch die lustige Idee mit dem Kopierschutz hat ja nicht funktioniert. Da gibt es halt Leute, die ein bisschen schlauer sind mit Technik und das durchbrechen. Ich glaube nicht, dass da noch eine riesige Alternative kommt. Ich glaube, das ist Blödsinn. Von daher kann ich mich mir eher vorstellen, dass es sich ein bisschen reguliert und verwäscht. Independent-Labels können auf jeden Fall überleben. Ich weiß nicht, wie das früher war. Das habe ich tatsächlich nicht mitbekommen. Aber jetzt weiß ich, dass es wahnsinnig viele Independent-Labels gibt, die durchaus überleben können. Dann müssen sie sich halt ranhalten, aber es geht. Ich glaube, das reguliert sich und kommt sich teilweise näher. Ich kann mir vorstellen, dass die Großen sich immer noch um Lady Gaga und Madonna kümmern und irgendwie so die Größen. Aber, keine Ahnung, dass es sich so ein bisschen aufteilt.

Wird es deiner Meinung nach in Zukunft noch CDs, LPs und andere klassische Tonträger im Vertrieb geben oder wird die Zeit kommen, in der nur noch MP3s auf Computern, iPods (MP3-Playern) oder Smartphones existieren und abgespielt werden?

Weiß ich nicht. Und dass ich mal meinen CD-Player benutze, kommt auch selten vor. Ich kann mich aber schon selber von meinen CDs nicht trennen. Weil ich das schön finde, etwas physisch in der Hand zu haben. Dann die Bilder dazu anzukucken. Natürlich kann ich mir auch Bilder im Netz dazu ankucken, aber das ist etwas Anderes, als wenn ich das schön gedruckt oder von einem Künstler um die Ecke selbst gebastelt in der Hand halte. Das ist etwas Anderes. Ich kann mir eigentlich nicht vorstellen, dass – auf was für ein Medium, auf was für einer Form, was auch immer – dass es das nicht physisch auch geben wird. Ich glaube, dass viele Menschen so funktionieren, dass sie gerne etwas in der Hand halten.

C. Fragen zur GEMA und GVL

Die GEMA (Gesellschaft für musikalische Aufführungs- und mechanische Vervielfältigungsrechte) und GVL (Gesellschaft zur Verwertung von Leistungsschutzrechten) bilden in der Musikbranche die Wächter für die Sicherung der Urheberrechte von Künstlern (Interpreten, Textern, Songschreibern etc.). Ist es deiner Meinung nach sinnvoll, dass alle Künstler einen Vertrag mit diesen Institutionen eingehen, oder würdest du sagen, dass es sich erst ab einem bestimmten Künstlerstatus lohnt?

Die GVL kostet nichts, da kannst du so beitreten. Es tut also nicht weh. Die sind strenger geworden. Ich glaube, jetzt kriege ich auch keine Kohle mehr von denen, aber sobald du nur einen popligen Studiojob hattest im Jahr, bist du von der GVL an der Ausschüttung beteiligt worden. Was ein Bonus ist. Ist ja super. Tierisch. Die haben quasi etwas verschenkt. Also stimmt natürlich nicht, weil da ist ja Geld geflossen, aber so prima. Toller Verein. Mit der GEMA ist es ein bisschen anders. Wenn man anfängt zu schreiben – jedenfalls ging es mir so und vielen in meinem Kreis. Denkst du erst mal: „Oh ja, ich muss zu der gehen und ich muss die Dinge, die ich erschaffen habe, schützen lassen, damit mir die keiner wegklaut.“ Ist, glaube ich, totaler Blödsinn. Weil so schnell kommt keiner, der das klaut. Und der wüsste auch nicht, was er damit soll, wenn er noch so personengebunden ist. Und schützen tut die GEMA auch nichts. Von daher war die ganze Idee eigentlich für die Tonne. Die passte überhaupt nicht auf mich auf. Ob irgendwo dein Song jemand anders benutzt oder selbst wenn du den veröffentlicht hast – die kümmert sich da eigentlich gar nicht drum. Du musst dich anmelden, du musst zwar keinen großen, aber du musst einen Mitgliedsbeitrag bezahlen, nachdem du überhaupt erst mal aufgenommen wurdest. Und weil du Geld ausgibst, lohnt sich das natürlich erst, wenn du auch Geld von denen kriegst. Was sich für kleine Künstler nicht lohnt. Ich bin aus der GEMA wieder ausgetreten. Und damals tierisch über die beiden Briefe gefreut: „Sie sind als Textdichterin akzeptiert.“, und: „Sie sind als Komponistin akzeptiert.“. Fand ich total tierisch. Ich hätte es mir am liebsten aufgehängt, aber habe mich dann ziemlich schnell über die GEMA geärgert. Alles, ach, die Berechnungen sind irgendwie nicht ganz kosher, es ist ein wahnsinniger Verwaltungsapparat, den du mitbezahlst. Leute, die da arbeiten, verdienen mehr als die kleinen Künstler, denen sie das Geld abschröpfen. Und die Mini-Clubs, denen sie es dann auch

aus der Tasche ziehen. Ich finde, es ist kein guter Verein. Daran verdienen nur die Großen. **Also würdest du sagen, die GEMA lohnt sich erst ab einen gewissen Künstlerstatus?** Ja, und der darf nicht mehr so klein sein. Ansonsten macht die GEMA tatsächlich kleine Leute eher kaputt. Kleine Clubs macht sie eher kaputt.

Besitzt du selbst einen Vertrag mit der GEMA oder GVL? Wenn ja, wie lange schon? Welche persönlichen Erfahrungen hast du mit diesen Institutionen bisher gemacht?

Meine Verträge habe ich damals während meines Studiums gemacht. 2002. **Aber bei der GEMA bist du nicht mehr?** Nein. **Bei der GVL schon?** Ja.

Würdest du sagen, dass ein Vertrag bei der GEMA und die damit erklärte Abtretung der Rechte an sie einem unbekanntem Künstler bei der Eigenvermarktung im Netz Steine in den Weg legen könnten? Z. B., wenn YouTube sich weigert, Videos des Interpreten zu veröffentlichen, da möglicherweise eine Gebühr seitens der GEMA anfallen würde?

Ah, doch, doch, doch, genau, stimmt. Das hatte ich ganz vergessen. Du musst theoretisch für deine eigenen Songs –. Ach, das war auch überhaupt ein Grund für meine eigene Platte, die nicht bei einem Label ist, sondern die ich einfach nur selber aufgenommen und rausgegeben habe. Kein Presswerk macht dir eine Platte, wenn sie nicht von der GEMA Bescheid bekommt, wem das Material gehört. Dann hat mir die GEMA bestätigen lassen, dass das meins ist und niemandem sonst gehört und ich da auch nicht gemeldet bin. Dass sie kein Geld kriegen von mir. Weil sonst hätte ich für meine eigenen Songs, die bei der GEMA gemeldet sind, für meine eigene Platte, die ich einfach nur selber presse, hätte ich zahlen müssen. GEMA! Ich hätte für meine Platte, keine Ahnung, 800 Euro oder so zahlen müssen. Davon hätte ich, da es ja alles meins ist, mein Material und meine Platte, und niemand Fremdes daran beteiligt ist, hätte ich es theoretisch wiederbekommen, allerdings nach einer Verwaltungs-Bearbeitungsgebühr. Ich hätte 600 oder so wiedergekriegt. Wenn du bei der GEMA bist, deine eigene Webseite hast und deine eigenen Songs auf deiner Website, musst du dafür zahlen. Weil es GEMA-pflichtiges Material ist. **Also würdest du sagen, dass die GEMA dem Künstler Steine in den Weg legt?** Ja!

D. Fragen zu den Kommunikationsinstrumenten

Bekanntlich nutzen die Majors zur Vermarktung eines Newcomers die klassischen Medien. Gemeint sind Fernsehen, Radio, Film und Printmedien. Glaubst du, dass für den selbstvermarktenden Künstler durch das Internet ein Medium entstanden ist, das die klassischen Medien ergänzen und dem Künstler das nötige Gehör verschaffen kann, um beim Endverbraucher dieselbe Wirkung zu erzielen?

Jain. Es macht sich natürlich bezahlt, wenn du mit einem schönen Artikel im Abendblatt stehst. Machen tatsächlich viele Leute. Wie gesagt, im Internet ist auch ein Haufen Information, die man überhaupt nicht haben will. Um sich da durchzusuchen, was einen nun tatsächlich interessiert oder was in den eigenen Augen tatsächlich qualitativ interessant ist, ist mit einem ziemlichen Aufwand verbunden. Man muss sich da ganz schön durchsuchen. Z. B. eine Zeitung oder was selektiert es natürlich vor. Deswegen hat sie, glaube ich, dann auch eine größere Wirkung. Keine Ahnung. Den lesen ja viele Leute. Wenn wir mal mit Sängerknaben und Sirenen einen Abendblatt-Artikel hatten, dann war auf einmal die Hütte tierisch voll. Obwohl wir alle – da spielen vier Künstler, zwei organisieren noch mit – also das ist durch viele Newsletter und durch viele Kanäle gegangen. Aber kommt ein Artikel, ist es voll. ***Also glaubst du nicht, dass das Internet mit einem Artikel mithalten kann?*** Nicht mithalten, aber natürlich ist es extrem wichtig! Ohne das ginge es gar nicht.

Glaubst du, dass eine effektive Selbstvermarktung ohne das Internet überhaupt möglich ist?

Nein. Wie gesagt, weil die Zeitungen auch nicht jede Ankündigung machen. Von einer Ankündigung von einem Magazin ganz zu schweigen.

Welche Social Media-Plattformen nutzt du persönlich? Welche sind deiner Meinung nach unabdingbar für eine optimale Selbstvermarktung? Warum?

Ich habe eine total zerschossene Seite auf MySpace. Die ich selber nie ankucke. Ich kümmere mich eigentlich im Moment um überhaupt gar nichts. Sasa und der

Bootsmann haben auch eine MySpace-Seite, ansonsten ist Stephan der Bootsmann auch bei Facebook und kümmert sich um so einen Kram. Ich möchte nicht zu Facebook! Mit Soulstady ist es genau das Gleiche. Wir haben eine Internetseite, die extrem gut funktioniert und auch gefunden wird. Und sind auch bei Facebook. Aber ich kümmere mich da nicht drum. Ich bin da nicht. **Aber Facebook ist vorhanden und MySpace auch? Ja. Und YouTube, z. B.?** Ich glaube, du kannst theoretisch auch einen Account erstellen und es selber einpflegen. Ich glaube, das passiert mit nichts, wo ich mit zu tun habe. Ich glaube, da sind schon mehrere Videos drin, aber nichts, was ich bzw. Leute, mit denen ich direkt zusammen arbeite, zu tun hätte.

Wie viel Zeit verbringst du täglich online für die Pflege deiner Profile und der Kommunikation zu den Usern?

Täglich? Du bist ja süß! Täglich... Gar nicht! Täglich eigentlich gar nicht. Ich mache wirklich im Moment total wenig. Aber es ist eher, dass ich mal einen Newsletter schreibe. Aber mich, solange ich es noch gepflegt habe, irgendwie um Inhalte von der Webseite, was auch immer kümmere. Das ist dann trotzdem nicht täglich. **Also würdest du eher sagen in der Woche? Wie viel Zeit geht da so drauf?** In der Woche vielleicht eine habe Stunde, wenn es hoch kommt.

Würdest du sagen, dass die von Dir investierte Zeit ausreicht oder müsstest du eigentlich mehr Zeit damit verbringen? Wenn ja, was sind die Gründe, dass du es nicht tust?

Natürlich müsste ich mehr Zeit damit verbringen, wenn ich mehr Erfolg damit haben will. Wenn ich mehr Resonanz damit haben will. Aber was sich auch alles bedingt. Würde ich mehr spielen, bin ich mehr alleine jetzt, wenn ich mehr spielen würde, hätte ich auch mehr, was ich bekanntgeben müsste und auch wollte, müsste mich mehr damit auseinandersetzen. Und das mehr pflegen und Kontakte, was weiß ich, Fankontakte, mehr pflegen. **Und was sind die Gründe dafür, dass du es nicht tust?** Teilweise habe ich mich in den Duos mehr damit beschäftigt und mehr damit gemacht. Aber es ist nicht so meine Lieblingsaufgabe. Das ist ganz gut so, dass es in den Duos jemanden gibt, der sich mehr damit beschäftigt. Und ich alleine nehme das in Kauf, dass ich dann wenig spiele. Ganz alleine. Irgendwie nur, wenn ich mich nicht großartig kümmern muss.

Besitzt du eine eigene Homepage? Wenn ja, für wie wichtig hältst du diese – in Bezug auf das Paket „Online-Vermarktung“?

Ich habe erst seit einem Monat oder so eine eigene Seite, die ist aber für das Unterrichten. Also für Privatunterricht. ***Für wie wichtig hältst du es allgemein für die Onlinevermarktung, dass man eine eigene Seite betreibt?*** Kommt darauf an. Mit Soulstady, wie gesagt, ist sie sehr, sehr wichtig. Wir haben bei Soulstady 95 Prozent oder 90 Prozent, wahnsinnig viele der Buchungen, über die Seite. Dass jemand irgendwas sucht in der Suchmaschine und wir gefunden werden und für gut befunden werden. Weil die Seite sehr informativ ist, schön ist und super funktioniert. Die Leute buchen uns darüber. Da ist es sehr, sehr wichtig und funktioniert auch sehr, sehr gut. Für so kleine Singer-Songwriter-Sachen – also klein, weil auch schon intim – Singer-Songwriter ist einfach an sich schon nicht so. Da funktioniert auch so ein Netzwerk wie MySpace ganz gut. Weil du dich für ähnliche Künstler interessierst und es irgendwie so ein freundschaftliches Miteinander ist und dann ist es ziemlich schade, wenn das wegbricht.

Wie wichtig sind Social Networks – außer für die Kommunikation mit dem Endverbraucher – auch für Business-Netzwerke?

Xing gibt es ja auch noch. Bei Xing bin ich. Facebook weiß ich nicht, bin ich nicht. Ich kann mir nicht vorstellen, dass es so wahnsinnig gut funktioniert. Kann mir nicht vorstellen, dass irgend so ein in der Rangliste so zu sagen hohes Tier davon angetan ist, wenn irgend so ein kleiner Popanz ihn nervt. Via Facebook. Kann mir nicht vorstellen, dass es funktioniert. MySpace schon gar nicht. Weil das eher diese Musiker- oder Fan-Vernetzung ist. Und Xing hat schon mal funktioniert. Ich habe mal einen Studiojob über Xing gekriegt. Was ganz lustig war.

Nutzt du für die B-to-B (Business to Business)-Kommunikation dieselben Social Networks wie für die B-to-C (Business to Customer)-Kommunikation oder gibt es da andere? Wenn ja, welche? Wieso nutzt du diese?

Wenn ich das richtig verstanden habe, benutze ich gar keine Business-to-Business-Kommunikation. Weil ich weder einen Verleger noch ein Label noch irgendwas habe. Xing finde ich ganz lustig, auch unter Freunden. Weil da ein Lebenslauf steht und weil man von seinen Freunden ganz oft gar nicht weiß, was die tatsächlich alles auf dem Kasten haben. Ich war da schon sehr oft sehr erstaunt, was alles in meinem Umfeld an Fähigkeiten rumschwirrt. Das ist aber eigentlich eher nebenbei und ansonsten war es eher gedacht für Business-to-Business-Kontakte. Sind das dann ja eigentlich schon. Ja, das war mit Xing, also Fans kommen da nicht und würden sich da auch nicht interessieren. Also auch eher befremden. Wüsste nicht, warum sich ein Fan mein Lebenslauf ankucken soll. Wo ich zur Schule gegangen bin. Und MySpace funktioniert teilweise zu Fans. Wobei ich glaube, da sind gar nicht so viele Privatpersonen angemeldet. Das sind eher Kollegen, die etwas Ähnliches machen, wobei das dann ja sozusagen auch wieder Business-to-Business-Kontakte sind. Wenn ich Veranstalter bin mit Sängerknaben und Sirenen, also einen Konzertabend organisiere, auf dem mehrere Künstler auftreten, diese Künstler muss ich ja auch finden. Und die finde ich meistens via MySpace. Dafür ist das sehr wichtig. Und Facebook benutze ich einfach nicht.

Wie wichtig ist deiner Meinung nach die Offline-Kommunikation im Vergleich zur Online-Kommunikation? Wie vermarktest du dich da persönlich

Hier und da spielen. Ab und zu eine CD verkaufen. Klar ist das auch wichtig. Ab und zu mal ein paar Flyer verteilen ist auch nicht schlecht. Das sind ja ganz unterschiedliche Formen. Wenn ich tatsächlich selber für eine Veranstaltung Flyer verteile, komme ich ja auch in das Gespräch mit den Leuten. Das ist richtig nah. Das ist richtig direkt. So wie auf einem Konzert. Die halt auch so klein und so nah sind, dass man sich mit Leuten unterhält. Was sie davon fanden und was sie berührt hat. Und um Zeitungen. Das meinte ich ja schon. Ich finde Zeitungen auch ziemlich wichtig. Um Radio habe ich mich noch nie gekümmert.

Wie verbindest du On- und Offline-Promotion miteinander?

Z.B. muss auf einem Flyer die Internetseite drauf sein. Ich weiß wirklich nicht, ich kümmere mich nicht drum.

Welche Tipps hast du für angehende Künstler in Punkto Vermarktung, online wie offline?

Ich glaube, dass das nicht wirklich alle Tipps sind. Das weiß ja sowieso jeder. Kümmere dich darum, dass viele Leute das mitbekommen, was du tust. Über eine Zeitung, einen Veranstaltungskalender, vielleicht sogar einen Artikel. Vorher oder hinterher oder beides. Eben diese ganzen Netzwerke, also das tatsächlich kundzutun und auch zu pflegen. Oder auch ziemlich klassisch: ein Newsletter, also ich mache ja Newsletter, wo man sich eintragen kann. Da kriegst du eine E-Mail. Finde ich auch prima.

E. Fragen zum Vertrieb der Musik

Ein wichtiger Punkt bei der Selbstvermarktung ist, dass am Ende des Tages auch Geld in die Kassen fließt. Vertreibst du deine Musik selbst? Wenn ja, wie?

Also Tonträger? Ich sage mal die Platte Sasa Jansen konnte man ein halbes Jahr nach Erscheinen bei Amazon bestellen. Was aber eher ein kostspieliger Spaß war. Ansonsten kannst du die bloß bei mir kaufen, nirgendwo sonst. Ich glaube, noch in einem Laden. In der Hanseplatte, ein Plattenladen mit vor allem Hamburger Musik. Da kann man sie auch kaufen. Ansonsten nur bei mir. Und ich tue auch nichts Großartiges dafür. Ich bewerbe diese Platte nicht, sondern du kannst sie bei Konzerten kaufen. Sasa und der Bootsmann kann man physisch, glaube ich, auch nur bei uns kaufen, aber auch gerne bestellen und geschickt bekommen. Aber eben auch nur direkt.

Glaubst du, dass es für einen Anfänger sinnvoll ist, viel Geld in die Pressung eines Albums zu investieren? Oder sollte er anfangs versuchen, seine Ware ausschließlich über Onlineshops digital zu verkaufen?

Es gibt da so viele unterschiedliche Meinungen zu. Es gibt auch ganz viele Meinungen, die sagen: „Verkaufe es gar nicht, verschenke es. Dann multipliziert sich das viel schneller.“ Wozu soll man dafür Geld nehmen, kannst ja eh jeden Scheiß pressen oder weiterbrennen und weiterschicken. Also verschenke es doch gleich. Ist nicht unbedingt meine Meinung, weil ich, wie gesagt, physische Dinge mag, schön finde und da auch Spaß dran habe. Meine eigenen Songs mit einer Platte, irgendwie alles, zu gestalten – wie das dann alles aussieht und wie die Reihenfolge ist und wie die Bilder dazu sind... **Und jetzt vom finanziellen Aufwand her? Weil die Pressung eines Albums ja z. B. Geld kostet.** Ja, ziemlich viel. **Genau, im Vergleich zur digitalen Vermarktung, wo du vielleicht nur pro Verkauf Prozente an den Onlineshop wie auch immer abdrücken musst.** Ja, das ist natürlich weniger Aufwand. Du musst vor allem nicht in Vorleistung gehen. Du musst zwar die Sachen produzieren, also aufnehmen und vielleicht das bezahlen. Wenn du Glück hast, kriegst du das so hin, dass du es nicht bezahlen musst. Aber es stimmt, in dem Moment hast du ja keine Auslagen. Also musst nicht in Vorleistung gehen. Ich finde aber schon, dass es sich lohnt. Aber eben auch nur, wenn du es so machst wie ich, dass es du es nur auf Konzerten verkaufst, musst du es auch spielen. Weil sonst kauft es ja keiner, weil es ja gar keiner weiß. Bzw. musst du auch vor Leuten spielen, die dich noch nicht kennen und die auch deine Platte nicht haben. Und wenn das hin und wieder passiert, lohnt sich das. Zu nicht wirklich bezahlten Konzerten. Muss aber auch nicht unbedingt sein, glaube ich.

Glaubst du, dass die Pressung von Tonträgern überhaupt noch relevant ist? Wenn ja, warum?

Na, wirklich relevant ist es, glaube ich, leider nicht, aber ich mag es sehr.

Welche Distributionskanäle on- wie offline (Verkaufsplattformen) würdest du einem Musiker aus der eigenen Erfahrung heraus empfehlen, um seine Musik zu verkaufen?

Wie gesagt, bei Sasa und der Bootsmann, du kannst es nicht physisch kaufen, aber verdiene da nicht einen Cent dran und finde es auch schöner, eine CD zu kaufen. Weil ich es gerne mag. Vor allem von unbekanntem Leuten, wo ich mir

auch noch ein Foto ankucken kann oder nur ein Text lesen oder so. Klar ist iTunes total wichtig irgendwie, aber ich glaube, ich habe mir noch nicht eine Platte bei iTunes gekauft. Ich gehe dann schon eher in den Laden.

Kann man deiner Meinung nach von den Plattenverkäufen als Anfänger überhaupt leben oder dienen diese eher der Promotion und Refinanzierung neuer Projekte?

Leben kannst du davon natürlich absolut gar nicht. Davon kann überhaupt kein Gedanke sein. Wie soll denn das funktionieren? Wenn du alleine für die Pressung 2.000 Euro auf den Tisch legst und dann eine Platte für einen Zehner verkaufst, schleppend. Das kann ja gar nicht gehen. Aber na ja. Klar ist es, kann auch nicht schaden, wenn irgendwo bei Leuten, die du überhaupt nicht kennst, dein Projekt rum steht im Schrank und vielleicht kommt jemand anderes vorbei und sieht es und findet es auch toll. Passiert ja auch! So total altmodisch. Und dann hat es natürlich einen minimalen Effekt. Dass es jemand anders macht, der das noch mitkriegt. Und um neue Projekte zu finanzieren, wie gesagt, jein. Davon leben kann man ja auch nicht, also von dem Teil. Aber kleine Konzerte, die sich auch nicht gerade finanziell lohnen, werden dadurch natürlich auch bewertet, wenn du noch ein paar Platten verkaufst. Dann kannst du schon eher von einer Gage sprechen.

F. Alternative Einnahmequellen neben dem Vertrieb der Musik

Welche Möglichkeiten außer den Plattenverkäufen gibt es deiner Meinung nach noch, um Gelder zu generieren?

Klar kannst du irgendwelche lustigen T-Shirts oder Taschen bedrucken. Aber dass jemand zum Konzert kommt und sich eine Tasche, ein T-Shirt und eine CD

kauft, ist unwahrscheinlich. Weiß ich nicht, was das großartig bringen soll. Kannst du natürlich auch machen, wenn du es schön findest. Das ist natürlich auch schon wieder eine andere Form. Du kannst natürlich auch für jemand anders schreiben, Songs verkaufen. Könnte man theoretisch auch. Keine Ahnung. Dich auch so halbwegs verkaufen, sprich irgendeine, also eben auch eine Mischform, eigentlich eine Art von Dienstleistung anbieten mit deinem künstlerischen Gut. Wo du aber eine dicke Gage kriegst. Was weiß ich, zur SPD-Veranstaltung oder so was. Da kann man sich ja auch umkucken bzw. für bewerben. Ob das so gut ist oder ob man das will, ist natürlich eine andere Frage.

Wie stark hat die Wichtigkeit von Live-Auftritten – aufgrund der bekanntlich einbrechenden Plattenverkäufe – deiner Meinung nach wieder zu genommen? Sind diese in Bezug auf No-Name-Künstler vielleicht sogar die wichtigste Geldquelle?

Wenn du für eine Karte 80 bis 100 Euro hinblättern musst, natürlich bleibt da was übrig. Egal wie weit du gereist bist, mit wie viel Equipment und welchem Hoch Stab. Natürlich bleibt da was. Auch wenn du nicht mehr, was weiß ich wie viele Platten verkauft, wie vor zehn Jahren, und für kleine Leute lohnen sich Konzerte nicht, das ist ein Irrtum. Für kleine Leute sind Konzerte – Hauptsache, das bekommt jemand mit, was ich mache, und umso besser, wenn es jemanden interessiert und es jemand toll findet und wiederkommt. Und da ist es eher anders herum. Da ist es super, wenn die Platte, die du nicht im Laden kriegst, was ja auch special ist. Was auch wieder eine ganz andere Qualität hat, super, wenn die noch jemand kauft nach dem Konzert, das ihm hoffentlich gut gefallen hat. Obwohl er mich überhaupt nicht kennt. Weil das finanziell die Aktion aufwertet. Da ist es eher anders herum, bei Kleinen.

Wie wichtig ist Merchandising deiner Meinung nach geworden? Was kann ein unbekannter Künstler mit wenig Geld tun, um in diesem Bereich der Geldgewinnung nicht auf der Strecke zu bleiben?

Ich habe keine Ahnung. Ich habe T-Shirts drucken lassen, aber das fängt mit Flyern schon an. Alles, was du in größeren Mengen machen lässt, produzieren lässt, drucken lässt, ist günstiger. Du musst natürlich erst mal mehr auf den Tisch legen, weil du sehr viel mehr nimmst, aber dann kostet dich das einzelne Produkt

nicht so viel und dein Gewinn ist höher von dem, was du dann verkauft hast. Das sind nicht großartige Investitionen, aber du musst schon erst mal Geld auf den Tisch legen.

G. Allgemeine Fragen zum Schluss

Wie kann sich deiner Meinung nach ein No-Name-Künstler zu Beginn seiner Karriere am besten über Wasser halten?

Irgendwas, was dem nicht im Weg steht. Was weiß ich, bei einem Label arbeiten und auch wenn es ein Bürojob ist oder bei irgendeinem Musikverein oder in einer Kneipe oder ein Musikcafé oder unterrichten, irgendwas, was dich nicht thematisch völlig rauskickt. Sondern was dich drin hält und vielleicht auch irgendwas mit sich bringt.

Welche Eigenschaften oder Voraussetzungen muss ein Künstler deiner Meinung nach für eine anfangs oft harte Karriere im Musikgeschäft mitbringen?

Ich glaube, eine gewisse Eigensinnigkeit. Wenn du dir jetzt zu viel erzählen lässt, wirst du ganz schön rumgeschubst. Schwierig, sehr schwierig, um das durchzuhalten. Du musst es wirklich wollen. Also die Idee: „Irgendwie so eines Morgens bin ich aufgestanden und dann wollte ich Rockstar werden. Und letzte Woche wollte ich noch Gärtner werden.“, das geht halt nicht. Entweder es kommt aus dir raus oder es kommt nicht aus dir raus. Das klingt so bescheuert, aber wenn es dich nicht genügend, also wenn es dich innerlich und persönlich nicht genügend interessiert, wirst du es nicht auf dich nehmen. Weil es ein beschissener Job ist unter dem Strich. Und daran gibt es ja unterschiedliche Persönlichkeiten und ganz unterschiedliche Wege und Zweige, wie du damit umgehen, bestehen, kannst. Unterschiedliche Grade, die du sozusagen erreichen kannst. Aber auch was dir selber gut tut. Aber wenn es da nichts in dir gibt, was dich wirklich dazu drängt, dass du das unbedingt willst, gibt es, ehrlich gesagt, keinen Grund, damit anzufangen. Das durchzuhalten. Weil auf den Latz gibt es viel.

Wie viele Stunden arbeitest du am Tag und worauf sollten Newcomer, was die Arbeitszeiten betrifft, vorbereitet sein?

Ja, ich weiß, ich habe mir da schon mal versucht, Gedanken drüber zu machen, wie viel ich eigentlich arbeite in der Woche – und ich weiß es nicht. Wenn ich einen Zeitungsartikel über Georg Kreisler lese, dann bin nebenbei auch schon am Arbeiten. Weil es Dinge sind, die mit meinem Beruf zu tun haben. Wenn ich auf ein Konzert gehe und da ganz andächtig zuhöre und das dann analysiere, dann bin ich auch am Arbeiten. Es ist ein bisschen schwierig zu sagen, wo es anfängt und wo es aufhört. Genauso mit dem Songwriting. Das fängt ja nicht in dem Moment an, wo ich mich an das Klavier setze, sondern man hat ja schon vorher angefangen. Keine Ahnung. Es lässt sich von meinem persönlichen, privaten Leben null trennen. Ich bin meine Arbeit. Deswegen kann ich es auch nicht sagen. Was Arbeit ist und was nicht. Ich muss mich um Dinge kümmern und um manche ganz dringend und um manche nicht. Manche sind eher so Muße, wenn das auch unter Arbeit fällt. Songwriting muss ich nicht machen, da bringt mich niemand zu. Tja, lässt sich halt nicht trennen. Also ich bin meine Arbeit. Ich kann sehr schwer zu Hause sein und nichts tun.

Hast du jemals in deiner Karriere bereut, den Weg als Musiker gegangen zu sein? Wenn ja, warum?

Nein, nein, ich habe es nicht bereut. Wie gesagt, weil es gar nicht anders ging. Weil es das ist, was ich am besten kann. Weil ich das bin. Was ich vorher gemacht habe, war Arbeit. War ein Job, auch wenn Dinge daran Spaß gemacht haben. Aber ich habe eher das Gefühl, das, was ich tue, bin ich, und deswegen geht es auch nicht anders. Das ist gut so.

Befragte: Frederik Kelm, Arne Tahmer

Bandname: Please me

Art der Tätigkeit: Schlagzeuger, Gitarrist

Musikgenre: Indie-Pop

Label: keins

Art des Interviews: Audio-Aufnahme (Länge: 00:54:22 Std.)



A. Fragen zum Künstler

Wann habt ihr die Musik für euch entdeckt und wie lange seid ihr jetzt schon in der Musikbranche tätig?

Arne: Entdeckt, glaube ich, seit der Kindheit, erst mal. Wenn die Eltern Musik gehört haben bei Autofahrten. Angefangen habe ich mit der ersten Band mit 14 Jahren. Und das durch bis jetzt. Dann auch mit der Besetzung, mit ein paar Wechseln, aber seit elf Jahren.

Frederik: Bei mir hat das mit Musikmachen auch ungefähr mit 14 oder 15 angefangen. Die erste Band hatte ich dann mit 16, glaube ich. Dann noch zwei, drei andere Combos seit letztem Jahr, da bin ich noch mit dabei.

Schreibt ihr eure Musik und die Texte selbst oder habt ihr dabei Partner, die euch unterstützen, oder sogar ein geschlossenes Team um euch herum – z. B. in Form eines gemeinsamen Projekts?

Arne: Texte schreiben wir alleine, Musik eigentlich auch. Im Studio mit einem Produzenten, mit dem wir schon seit Jahren zusammen arbeiten, der als Bandmitglied quasi mitfungiert und Ideen mit einbringt oder mit arrangiert, da haben wir schon ein kleines Netzwerk, was ein bisschen funktioniert und mit dem wir arbeiten.

Was war der bisher größte Erfolg in eurer Musikkarriere?

Arne: Mit Please me, ist es, glaube ich, die aktuelle Single mit der dazugehörigen Tour, die wir jetzt im März gespielt haben, durch Europa. Wir haben 14 Tage eine Europa-Tour gespielt und relativ gutes Feedback von den Radios gekriegt. Jetzt stehen wir auch in der „Motor FM.“ Darauf freuen wir uns. Ist schon schön.

Mit welcher Art von Projekten beschäftigt ihr euch aktuell und was sind eure Pläne für die Zukunft?

Arne: Bei mir ist es, was bandmäßig gemacht wird, nur Please me, so, dass ich als Musiker mitwirke. Und da ist natürlich der Plan, das weiter ausbauen, nächstes Jahr auch das Album fertig zu machen und dann wieder Touren und Festivals vornehmen nächstes Jahr.

Könnt ihr von der Musik leben?

Arne: Nein.

Frederik: Nein.

Arne: Ein klares Nein!

B. Fragen zum Wandel der Musikindustrie

Die Musikindustrie hat sich seit der Digitalisierung und der Entstehung des Web 2.0 extrem verändert. Wer sind eurer Meinung nach die Verlierer und Gewinner dieses Wandels?

Frederik: Die Gewinner sind wohl eher die Zuhörer. Durch MySpace und Facebook und die ganzen Download-Portale und YouTube und so kommen die viel leichter an Musik ran. Die Künstler kriegen weniger Geld dadurch. Allerdings glaube ich auch, dass es für Künstler neue Felder sind, um Musik zu verbreiten, um irgendwann mal vielleicht Geld damit zu verdienen.

Arne: Es ist so geteilt. Weil ich finde, na klar hat der Künstler gewonnen, weil er durch die Sozialen Netzwerke auf jeden Fall viel mehr Menschen erreichen kann. Hat aber auch den Nachteil, dass es jede Band nutzen kann und es da auch eine Überflutung gibt von Künstlern. Der Konsument hat zwar die Auswahl zwischen mehreren Bands, aber muss erst mal eine Band finden. Das wird ja zugeschüttet mit irgendwelchem Zeug: „Kuck mal, ich mache Musik hier, kuck mal, mein Link, mein Link, mein Link, meine Soundcloud-Wolke, mein Facebook-Profil.“ Alleine das ist schwierig geworden. Die Label-Seite hat, kann das natürlich auch nutzen, hat dann aber in den Absatzzahlen verloren. Die Verkaufszahlen sind natürlich rapide gesunken, was der Onlinemarkt aber noch nicht auffangen kann. Bei meinem Label, wo ich arbeite, ist es so, dass die Online-Verkaufszahlen zwar ein Teil sind von den Einnahmen, die generiert werden, aber der Hauptanteil ist immer noch der physische Markt. Bei Vertrieben ist es, glaube ich, auch ähnlich, dass die da auch versuchen, sich irgendwie in den Onlinebereich auszubreiten, aber ja.

Frederik: Aber ich glaube, das ist ja jetzt auch kein großes Label.

Arne: Nein.

Frederik: Ich glaube, da ist es nämlich genau umgekehrt. Kann ich mir vorstellen.

Arne: Da ist aber trotzdem noch der Hauptanteil der physische Markt. Ich sehe das so zweigeteilt. Es hat seine Vorteile, aber auch definitiv seine Nachteile, für Bands wie auch die Partner oder das Umfeld aus der Musikbranche.

Welches sind eurer Meinung nach die Kernelemente, die den Verlierern in diesem Wandel am meisten schaden? Gibt es noch andere Faktoren, die in der nahen Zukunft noch dazu kommen könnten? Wenn ja, welche?

Arne: Die Kernelemente sind auf jeden Fall Geld, weil definitiv durch den ganzen illegalen Musikaustausch sehr, sehr viel CD-Käufer oder Online-Käufer verlorengehen. Wenn man jetzt CD-Platten auf Sticks austauscht oder Torrents (illegale Austauschplattformen von Musik), wo man Sachen runterladen kann, da hat die Musikbranche einfach zu langsam oder nicht schnell reagiert oder wo sie alle wussten, was passiert im Endeffekt. Entweder es kann noch mehr einbrechen, dass sich dann doch dieser Markt auf weniger wirkliche Künstler

konzentriert, die davon leben können, weil der Rest völlig rumpelt und so seine zehn Downloads im Monat hat. Das kann sich eher noch aufbauen. Was aber auch dazu helfen kann, dass so eine Marktberingung stattfinden könnte (theoretisch), was heute noch geht, wie man sich vermarkten kann, dass das auch nicht mehr ewig hält. Alles kostet Geld und das Geld muss ja auch irgendwoher kommen. Musik ist dann immer noch ein Hobby oder ein teures Hobby, wo man viel investieren muss und viel Zeit aufbringen muss, wenn man aber nur Musik macht und dabei kein Geld verdient, läuft man sich tot.

Braucht ein Musikkünstler eurer Meinung nach heute noch ein Plattenlabel oder kann er sich komplett selbst vermarkten?

Frederik: Das kenne ich jetzt! Ich studiere ja Musik und da haben wir z. B. auch einen Kurs angeboten bekommen, wie man sein eigenes Label gründet, weil es immer schwieriger ist, an Labels ranzukommen. Oder, wie ich es jetzt auch erfahren habe, dass Künstler, die schon einen Plattenvertrag haben, die dann aber ihre Platte fertig gemacht haben und die Chefs da wollen das nicht rausbringen. Dann gründen die ihr eigenes Label. Ich habe die Frage jetzt nicht mehr im Kopf. ***Braucht ein Musikkünstler eurer Meinung nach heute noch ein Plattenlabel oder kann er sich komplett selbst vermarkten?*** Ich glaube, dass er es nicht mehr braucht. Das ist auch so von der Reihenfolge recht hilfreich, jemanden dahinter zu haben, der die meiste Arbeit übernimmt. Das ist im Endeffekt doch mehr Arbeit, wenn man noch Songs schreiben muss und proben und noch den ganzen anderen Kram erledigen muss. Schon stressig.

Und was sagst du?

Arne: Bis zu einem gewissen Grad ja, kann man sich als Band definitiv selbst vermarkten und das auch sehr gut. Aber wenn man mit so einem Netzwerk wie Label, Vertrieb, Promo-Agenturen, Booking-Agenturen zusammenarbeiten kann, ist es für alle Bands ein deutlicher Mehrgewinn. Es ist ja alles Networking. Bis du irgendwann mal als Selbstdarstellung so ein Netz aufbaust, dauert es Ewigkeiten. Bis du da Leute kennst, Leute aus der Branche, dass du weißt, wie man mit denen reden muss oder wen du ansprechen musst für eine Rezension im „Musikexpress“, für eine Clubtour da und da, für eine Festivalshow, da sind, glaube ich, schon die bestehenden alten Netzwerke oder diese alten Wege der Musikindustrie schon nützlich.

Ist es eurer Meinung nach – auf Grund der Krise, in der sich die Tonträgerwirtschaft befindet, – schwerer geworden, für einen Newcomer einen Plattenvertrag bei einem der Majors zu bekommen? Führt der Weg nach oben nur noch über ein Independent-Label oder gar nur noch über den Weg der Selbstvermarktung?

Arne: Auf jeden Fall ist es schwierig, einen Plattendeal zu kriegen, ja. Das ist nicht einfacher geworden, vor allem bei den Majors. Da ist natürlich die Frage, was will man selber als Künstler und ist man bei einem Major-Label besser aufgehoben. Die haben auch andere Themen, die können auch runtergehen bei einem großen Label. Ich wäre lieber auf einem kleinem Label, was sich wirklich reinhängt in ein Thema, und die versuchen, das zu pushen, mit den besten Möglichkeiten, anstatt bei einem großen Label zu sein und die dich dann einfach vergessen und das so halbherzig nur runterrattern. Ja, und bis zu einem gewissen Grad macht es, auch wenn man bei einem kleinen Label ist, immer Sinn, dass die Bands sich auch gleichzeitig, auch wenn sie bei einem Label sind, sich selbstvermarkten. Es muss ja Hand in Hand gehen. Man ist ja nicht: „Ich habe einen Vertrag, jetzt bin ich berühmt.“ Sondern du musst währenddessen genauso viel, wenn nicht sogar noch mehr, Arbeit investieren in eine Selbstvermarktung, damit diese ganzen Sachen wie so ein Label anstoßen können und greifen.

Welches ist eurer Meinung nach der übliche Weg, auf dem die Major-Labels heute auf einen Künstler aufmerksam werden? Sprich: Wie suchen die AnRs (Artist and Repertoire) heute nach neuen Künstlern? Nach welchen Kriterien gehen sie dabei vor?

Arne: Ich glaube schon, dass auf jeden Fall durch das Internet Menschen, wenn sie auf so ein Thema angesprochen werden, dass sie viel gezielter kucken können, was ist das überhaupt. Sich so ein Bild von machen können. Dann ist es meiner Meinung nach diese Live-Präsenz, dass wenn ein Künstler live überzeugen kann, dass das ja mittlerweile das Segment ist, auf das sich alle stürzen. Wenn du als Live-Band gut bist, erreichst du Leute, verkaufst dadurch auch viel mehr CDs auf Tour und das ist, glaube ich, so ein sehr wichtiger Punkt,

den AnRs oder Labels auch suchen oder haben müssen. Dadurch, durch diese Shows, durch Live-Shows, ist es die beste Möglichkeit noch, entdeckt zu werden.

Werden die Majors euer Meinung nach einen Weg aus der Krise finden und ihrem Namen „The Big Four“ weiter gerecht werden oder wird in der Zukunft ein eher ausgeglichener Markt existieren, in dem Majors, Independent-Labels und selbstvermarktende Musiker gleich auf sein werden?

Arne: Das glaube ich nicht. Die Majors haben da immer noch in einer Zeitspanne von zehn Jahren oder so was –. Ich glaube schon, dass die Majors die Oberhand haben, weil die einfach wirklich viel mehr Gelder haben, und die haben ja auch ihre Cashcows, wo noch irgendwo Geld generiert wird. Was natürlich sein kann, dass die Majors sagen:“ Wir geben kein Geld mehr aus oder nur noch ganz, ganz wenig, welches selektiert wird für Newcomer.“ Dass du als Newcomer es nur schaffst, richtig großen Schritt, wenn du schon bekannt bist. Der untere Teil der Frage? ***Oder glaubt ihr, dass eher ein ausgeglichener Markt existieren wird?*** Das kann gut sein, das einige Indie-Labels mit ihren Künstlern, dass sie auch da höheren Stellenwert oder Marktwert erreichen können, klar. Wobei – das liegt ja auch immer an der Label-Arbeit und an den Künstlern, die sie dann auswählen, und wie dann gearbeitet wird. Ich glaube aber, als selbstvermarktende Band kannst du auch weit kommen, aber diesen Schritt, dich irgendwo signen zu lassen oder da mit Unterstützung zu arbeiten, das geht nicht. Das geht, glaube ich, nicht, dass du auf einem so hohem Level, was da machst –. Das siehst du ja bei vielen Bands. Die Ärzte ja auch, die haben ja auch ihr eigenes Label gegründet. Und dass es dann für solche Bands ganz, ganz schwer ist, was das für ein Haufen Arbeit ist, dass man gar nicht mehr dazu kommt, Musik zu machen, weil man sich um diesen ganzen Bürokratiekram und irgendwelche Verträge und anderes kümmern muss. Und da ist man als Künstler schon auf der besseren oder angenehmeren Seite, wenn man wirklich Musik machen kann und dieser ganze andere Kram abgedämpft wird und von anderen Leuten übernommen wird.

Wird es eurer Meinung nach in Zukunft noch CDs, LPs und andere klassische Tonträger im Vertrieb geben oder wird die Zeit kommen, in der nur noch MP3s auf Computern, iPods (MP3-Playern) oder Smartphones existieren und abgespielt werden?

Arne: Der Weg führt dahin, durch dieses Streaming, durch Simfy und Spotify. Klar, für den Normalkonsumenten glaube ich schon, der quasi schon Musikliebhaber ist, der: „Ich höre alles ein bisschen, ich will dabei mitmischen.“ Ich glaube schon, dass solche Leute dieses Streaming oder einfach nur MP3s kaufen, der angehende Weg ist. Ich glaube, der Musikliebhaber ist immer noch interessiert, Tonträger zu kaufen. Ob sich die CD noch ewig hält, würde ich eher verneinen. Also ewig auch nicht, aber 10 bis 15 Jahre. Die LP?

Frederik: Ich glaube, die ist doch schon wieder gekommen.

Arne: Ja, ich glaube auch, dass die LP sich noch halten wird. Weil das ist wirklich so ein Sammlerstück, das ist für einige Musikbranchen zum Auflegen. Im Pop-Bereich oder Hip Hop-Bereich ist es ja einfach das, womit Menschen arbeiten. Es hat seinen Charme, seinen Stellenwert, ich glaube, das wird noch bleiben.

Frederik: Ich kann mir vorstellen, das wird dann die CD, wenn sie erst mal verschwunden ist, dann 10, 20 Jahre später wiederkommen, genau wie die Schallplatte. Ich meine, die war ja nie wirklich weg, aber wurde schon ersetzt durch die CD. Das ist ein bisschen schwierig. Ich habe es jetzt nicht miterlebt, aber ich kann mir schon vorstellen, dass es irgendwann so Nostalgie in Sachen CD-Player oder CDs gibt.

Arne: Wobei die generelle Entwicklung mobil ist.

Frederik: Wenn du jetzt schon siehst, dass Künstler wie Björk, Leute, die ihre Songs schon als Apps anbieten und nicht mehr als MP3 zum Runterladen, sondern als App.

C. Fragen zur GEMA und GVL

Die GEMA (Gesellschaft für musikalische Aufführungs- und mechanische Vervielfältigungsrechte) und GVL (Gesellschaft zur Verwertung von Leistungsschutzrechten) bilden in der Musikbranche die Wächter für die Sicherung der Urheberrechte von Künstlern (Interpreten, Textern, Songschreibern etc.). Ist es eurer Meinung nach sinnvoll, dass alle Künstler einen Vertrag mit diesen Institutionen eingehen, oder würdet ihr sagen, dass es sich erst ab einem bestimmten Künstlerstatus lohnt?

Frederik: Ich glaube, dass man sich erst ab einem gewissen Status anmelden sollte. Ich habe nicht so viel Ahnung von der GEMA, aber mir wurde empfohlen, das erst ab einem bestimmten Status zu machen, weil sonst hat man diverse Nachteile, die ich jetzt hier aber auch nicht benennen kann.

Arne: Wir sind bei der GEMA, was auch für uns gut ist, weil dadurch natürlich, durch das Live-Spielen, durch die Radio-App-Plays natürlich ein bisschen Geld generiert wird. Das ist nicht viel, aber es ist – unsere Rechte werden wahrgenommen und es ist einfach Geld, was reinkommt auf das Bankkonto und für Produktionen wieder ausgegeben werden kann. Aber klar, als ganz, ganz kleiner Künstler erst mal nichts, weil du spürst ja, wenn du eine Band gründest, kannst du nicht sofort auf Tour gehen und sofort im Radio gespielt werden, es sei denn du bist ganz gut, dass es dann sofort losgeht. Aber eigentlich würde ich auch sagen, ab einem gewissen Grad macht es Sinn, sich damit auseinanderzusetzen und zu schauen, was passiert damit, was mache ich. Und dann, wenn du Glück hast, kannst du damit ein bisschen Geld machen. Das Problem, was witzig ist bei der GEMA und GVL, ist, dass mit dem Online-Bereich, dass diese Songs, die gekauft werden für 99 Cent, und da diese Verteilung an die Labels ganz, ganz lange unklar war. Es wusste nie jemand – also die ganzen kleineren Labels – es wusste nie jemand, wie viel Geld sie überhaupt bekommen sollen und für was. Es war nicht wirklich geklärt. Im Endeffekt war es eine ganze Zeit so, dass das Hauptgeld, welches über iTunes und so reingekommen ist, einfach so an die vier großen Labels rausgegangen ist, so pauschal: „Ihr kriegt das, ihr kriegt das, ihr kriegt das“, und die ganzen kleinen haben immer so einen winzigen Betrag bekommen. Das ist jetzt auch besser geworden, dass da ein Auge drauf geworfen wurde.

Besitzt ihr selbst einen Vertrag mit der GEMA oder GVL? Wenn ja, wie lange schon? Welche persönlichen Erfahrungen habt ihr mit diesen Institutionen bisher gemacht?

Frederik: Die haben uns Geld überwiesen.

Arne: Ja, bis jetzt haben die uns nur Geld überwiesen.

Frederik: Obwohl, wir hatten doch auch schon Schulden bei denen.

Arne: Ja, wir hatten auch schon Schulden. Man bezahlt ja seinen Monatsbeitrag und wenn man den – den du halt nie zurückzahlen musst. Wenn du im Minus bist, das wird dann nur gegengerechnet gegen das Geld, was reinkommt. Aber jetzt kam letztens durch unsere Tour, durch die ersten beiden Online-EPs, kam Geld z. B. rein. Das war schon schön, es geht ja doch irgendwie. Wenn man keinen hat, der sich richtig drum kümmert, dann läuft das so nebenbei und man freut sich, wenn auf einmal jemand Geld überweist.

Würdest ihr sagen, dass ein Vertrag bei der GEMA und die damit erklärte Abtretung der Rechte an sie einem unbekanntem Künstler bei der Eigenvermarktung im Netz Steine in den Weg legen könnten? Z. B., wenn YouTube sich weigert, Videos des Interpreten zu veröffentlichen, da möglicherweise eine Gebühr seitens der GEMA anfallen würde?

Arne: Ja, das ist definitiv ein Problem natürlich! Man darf ja in der Musikbranche eh diskutieren, wie man Streams behandelt, also was soll damit passieren. Für kleine Künstler wäre es natürlich schlimm, wenn dein Video nicht bei YouTube oder Vimeo online ist, nur weil du bei der GEMA bist und die GEMA sagt, du bezahlst pro Stream deine 2 Cent oder was weiß ich. Das summiert sich ja auch für den Konsumenten ganz einfach. Wenn du dann nicht stattfinden kannst in diesem doch so schönen Internet, ist es schwierig. Wäre für uns definitiv ein Nachteil.

Was meinst du?

Frederik: Ja, auch.

D. Fragen zu den Kommunikationsinstrumenten

Bekanntlich nutzen die Majors zur Vermarktung eines Newcomers die klassischen Medien. Gemeint sind Fernsehen, Radio, Film und Printmedien. Glaubst ihr, dass für den selbstvermarktenden Künstler durch das Internet ein Medium entstanden ist, das die klassischen Medien ergänzen und dem Künstler das nötige Gehör verschaffen kann, um beim Endverbraucher eine ähnliche Wirkung zu erzielen?

Arne: Ja, definitiv. Klar, du hast die Chance, auch ohne wirkliche Veröffentlichung oder mit Demo-Songs oder mit einem selbstgemachten Video kannst du schon irgendeine Fanbase gewinnen oder dich Leuten aufzwingen oder aufdrängen: „Hier, kuck dir das mal an, hier passiert was“, und das passiert natürlich abseits der klassischen Medien. Komplette ohne das geht es aber auch nicht. Irgendwann musst du darauf zurückgreifen, auf die Printmedien, auf die TV-Sender, die auch nicht mehr so die Existenztesten sind. In allen Bereichen. Aber zum Anfang: Ja, auf jeden Fall. Das ergänzt sich dann sehr gut. Das ist dann immer so als erstes Tool, was man nutzen kann, um sich Gehör zu verschaffen bei Leuten.

Frederik: Aus meinem Freundeskreis kenne ich das so, dass das Internet viel mehr benutzt wird als alle anderen Medien. Ich kenne kaum noch Leute, die einen Fernseher haben oder täglich Zeitung lesen. In der Musik würde man dann in speziellen Blättern stehen, aber gerade durch Facebook und so, machen ja auch viel Arbeit und mit Werbung für Konzerte und für die neue Single und immer wieder einen Spruch da lassen und immer wieder die Leute –. Immer wieder, dass wir sie quasi nerven. Immer wieder auftauchen. Irgendwann, na gut, das ist jetzt kein neues Medium, kleben die Stadt voll. Mit Internetseiten dann darauf. Umso mehr Leute das sehen, umso mehr draufklicken, für uns umso besser.

Arne: Das Witzige ist vor allem, dass Facebook als totales Netzwerk anders als MySpace funktioniert –. Ist es ja auch, dass man seine schönen Beiträge mit seinem privaten Profil teilen kann, dass das auch nur Freunde sehen. Und das generiert ja schon, nur wenn man mit seiner Band schreibt: „Wir machen das gerade und wir machen das und das“, auch ganz viele gar nicht wissen, was du

machst, haben wir das Gefühl: „Oh, da geht was, da passiert was.“ Du baust schon so einen Fokus, dass Menschen, die sich damit beschäftigen zumindest, das Gefühl haben, denken: „Da geht ja was. Da ist ja richtig was los.“ Obwohl noch gar nicht so viel da passiert. Das ist schon interessant, dass so was funktioniert.

Glaubst ihr, dass eine effektive Selbstvermarktung ohne das Internet überhaupt möglich ist?

Arne: Effektiv wirklich? Nein, glaube ich nicht. Ich glaube, dafür ist das Internet auch schon viel zu jedermanns täglich Brot geworden, wo Leute rum surfen, kucken. Und ohne YouTube, ohne Facebook, ohne MySpace dann irgendwie Leute wirklich deutschlandweit oder meinetwegen auch weltweit mit einer Band, die darauf aufmerksam zu machen, das glaube ich nicht.

Frederik: Ich glaube, da sind Kosten und Zeit, das lohnt sich einfach nicht, wenn du dich mit CDs auf die Straße stellst und verteilst, so wie das früher im Hip Hop-Bereich und so gemacht wurde. Ich glaube, das will keiner mehr machen. Das ist viel zu teuer und zu viel Zeit.

Arne: Oder zu wenig Nutzen.

Frederik: Ja, genau.

Welche Social Media-Plattformen nutzt ihr persönlich? Welche sind eurer Meinung nach unabdingbar für eine optimale Selbstvermarktung? Warum?

Arne: Es ist immer dasselbe: Facebook ist es einfach. Dann, was natürlich sehr nützlich ist, ist Soundcloud, was sehr interessant geworden ist. YouTube natürlich, dann Vimeo auch als Videochannel.

Frederik: MySpace auch noch ein bisschen, aber das wurde ein bisschen zurückgestellt.

Arne: Ja, MySpace ist auch noch wichtig, da dein Profil zu haben, ein bisschen zu pflegen. Twitter benutzen wir überhaupt nicht, haben zwar einen Account, aber nutzen wir so gut wie nicht. Weil ich da nicht ganz weiß, wie man followed.

Hin und wieder liest man, wie das so laufen könnte, dafür finde ich aber Twitter auch nicht so. Ich wüsste nicht, was ich dafür in 120 Zeichen andauernd Wichtiges von uns erzählen könnte. Bei Facebook kannst du einen Link dazusetzen, einen Song, Lieder, Video, ein Foto. Und das finden die Menschen toll. Die mögen ja Bilder ankucken, die wollen irgendwie alles mitverfolgen. Wenn da nur ein Text steht wie: „Sind gerade in Berlin angekommen, machen einen Soundcheck.“

Frederik: Ist halt auch kein Foto bei.

Arne: Genau, das greift nicht so. Dann wird es gelesen. Für mich ist Twitter dann doch eher eine Plattform für Nachrichten. Wo irgendwelche Menschen, sei es drum, irgendwas passiert, irgendwas Gutes oder irgendwas Schlechtes. Dann bekommen Menschen sofort die Voraussetzung, was zu schreiben, und andere Menschen wissen gleich sofort von Augenzeugen, was passiert. Dafür ist es gut. Als Band selber sehe ich es noch nicht so wirklich essentiell vor mir.

Wie viel Zeit verbringst ihr täglich online für die Pflege eurer Profile und der Kommunikation zu den Usern?

Frederik: Täglich? Ich bin mindestens einmal täglich auf meiner Seite.

Arne: Kommt drauf an, was man macht. So einen Beitrag schreiben ist schnell gemacht. Dass wir einmal so die grobe Content-Pflege, die gemacht werden muss, dass das Profil steht. Und irgendwann, wenn ein neues Album, neues Buch da ist, wird es angepasst zu dem und dann ist es wieder ein bisschen mehr Arbeit, wenn man alle Sachen pflegen muss. Das ist schon ein bisschen nervig, dass man irgendwie –. Man muss überall vertreten sein, man muss alles versuchen, gleich gut zu machen und zu pflegen. Da geht schon viel Zeit bei drauf. ***Also so als Band, was würdet ihr da sagen? Pro Tag?***

Frederik: Halbe Stunde, Stunde.

Arne: Ja, halbe Stunde, also Stunde plus auf jeden Fall pro Tag.

Frederik: Wenn man zusammenrechnet auf jeden Fall. Es ist auch manchmal so, dass man, wenn ich z. B. auf meinem privaten Account bin, dann mache ich auch

Werbung für Please me, dann empfehle ich die Please me-Seite weiter. Und wenn ich Freunde habe, neue Freunde habe, wird es gleich verlinkt und solche Sachen und da rechne ich auch ein bisschen mit zu.

Arne: Dazu wird es ja auch genutzt. Eine Vergewaltigung, aber ein Netzwerk. Das ist ja auch gut so, warum nicht. Aber wenn du Bock hast, dir das anzukucken, warum nicht, „Gefällt mir“-Button zu drücken, freuen wir uns.

Frederik: Am Anfang habe ich ja immer auf der MySpace-Seite, habe ich mich ja zum Teil ein paar Stunden am Tag hingewetzt, Flasche Wein aufgemacht und Freunde geaddet. So und da sind wirklich viele Leute, die Musik hören und so. Ist jetzt nicht mehr so viel wie Facebook. MySpace war schon ein bisschen krasser.

Arne: Und mehr Arbeit.

Frederik: Ja, mehr Arbeit, und durch Facebook ist es einfacher geworden.

Würdet ihr sagen, dass die von euch investierte Zeit ausreicht oder müsstet ihr eigentlich mehr Zeit damit verbringen? Wenn ja, was sind die Gründe, dass ihr es nicht tut?

Arne: Jetzt nur für so Content-Pflege oder generell für Vermarktung? **Nein, generell.** Ich glaube, das reicht, weil man ja auch generell mit dem iPhone, man kann ja immer irgendwie online gehen. Wenn es zu Hause am Rechner ist, sofort, da ist ja immer Zeit. Da sind immer mal kurz fünf Minuten, um kurz was zu machen, um Fotos hochzuladen. Eigentlich ist es ja der ganze Tag, der dir zur Verfügung steht. Weil ich kenne wenige Menschen, die zu Hause keinen Rechner haben oder online gehen können. Die meisten haben ja Smartphones und können sofort irgendwelche Neuigkeiten raushauen in die Weltgeschichte.

Frederik: Ich glaube so, wie wir das machen, reicht das auch. Weil wenn man wirklich alle zehn Minuten irgendwas postet, dann wird man, glaube ich, auch schnell ignoriert.

Arne: Man will ja auch nicht nerven. Dieser schmale Grat zwischen nerven und News raushauen, das Interesse hochhalten, das muss man erst mal aufpassen, dass man das Ganze nicht übertreibt. Weil dann kann es ganz schnell dazu

führen, dass Leute sagen: „Nein, schon wieder! Die hauen mein Profil voll und ich will das gar nicht.“

Besitzt ihr eine eigene Homepage? Wenn ja, für wie wichtig haltet ihr diese – in Bezug auf das Paket „Online-Vermarktung“?

Arne: Haben wir. Die ist relativ spartanisch, aber verlinkt zu all diesen Sozialen Netzwerken, wo wir teilnehmen. Mit dem Twitter-Account verlinkt und der Twitter-Account ist verlinkt mit Tweetdeck und wenn man bei Tweetdeck was reinschreibt, wird es in alle Profile reingepostet. Das heißt, dass unsere Webseite auch immer mit aktuellen News gefüttert wird. Aber generell finde ich es gut, als Band eine Webseite zu haben. Was ich nicht mag: Wenn Bands fast gar nichts mehr besitzen.

Frederik: Nur MySpace.

Arne: Ja, das finde ich nicht so schön, da geht ein bisschen dieses Detail verloren. Sollte man einfach haben.

Frederik: Ja, das wirkt auch viel professioneller auf Außenstehende, wenn man eine Internetseite angeben kann und nicht sagt: „www.myspace bla bla bla.“

Arne: Und da man bei uns auf der Webseite überall sofort den Button findet, auf der Startseite, und dann kommt man da eh gleich drauf, wenn man es möchte.

Wie wichtig sind Social Networks – außer für die Kommunikation mit dem Endverbraucher – auch für Business-Netzwerke?

Arne: Es bringt schon was, weil es ist eine Ungepflogenheit nicht. Aber es hat sich so entwickelt, wenn man mit Leuten, auch aus so Netzwerken, sei es Veranstalter, sei es, dass man sich sofort am nächsten Tag, meistens bei Facebook, befreundet. Und es ist oftmals auch eine schnelle Art zu kommunizieren. Man kann wirklich kurz chatten, wenn man Bock hat, man kann schnell Nachrichten schreiben. Der Veranstalter oder irgendwas kann auch Werbung für dich mitmachen. Es ist schon sehr praktisch und sehr schnelllebig und man erreicht schnell den Verbraucher, weil der ja auch sofort mit da verlinkt ist, automatisch. Ob er will oder nicht.

Frederik: Ich kenn' das noch, nicht von der Band-Seite aus, sondern von meiner Seite als Musiker. Ich lebe auch nur dadurch, dass ich ganz, ganz viel Leute kenne, dadurch kommen Jobs ran. Über Mundpropaganda. Hast du auf einem Job gespielt, wieder zwei neue Leute kennengelernt, nächsten Tag ist man auf Facebook befreundet und da erreicht man sich schneller. Es ist einfacher, jemanden über Facebook zu erreichen als über das Telefon, habe ich das Gefühl. Für mich ist das persönlich, für meine Arbeit, sehr wichtig. Gerade jetzt am Anfang. Dass man die Kontakte pflegt.

Nutzt ihr für die B-to-B (Business to Business)-Kommunikation dieselben Social Networks wie für die B-to-C (Business to Customer)-Kommunikation oder gibt es da andere? Wenn ja, welche? Wieso nutzt ihr diese?

Arne: Da benutzen wir eigentlich dieselben. Wenn ich für unsere Band – ich bin ja auch Booker – eine Tour buchen würde, würde ich die Tour nicht über Facebook buchen, dann würde ich das schon normal, E-Mails oder Leute anrufen. Das ist dann doch oft nicht seriös genug bei Facebook. Wenn Leute, die du schon über Jahre kennst, schreiben: „Wir wollen deine Band“, dann passt das, dann geht das. Generell würde ich da den offiziellen Weg gehen.

Frederik: Intern, für die Band, kommunizieren wir auch über das Telefon, eigentlich gar nicht über Facebook.

Arne: Ja, das stimmt. In der Band ist es wirklich Telefon oder E-Mails. Aber mit dem Konsumenten ist es klar, dann doch schon diese Netzwerke. Was wir noch nicht haben, ich weiß gar nicht warum: Wir haben angefangen, einen Newsletter, das ist, glaube ich, ein bisschen abgenommen worden durch Facebook. Dass man die Menschen nicht nervt mit so einer persönlichen E-Mail. Postest einfach eine Facebook-Nachricht und dann ist gut. Das nutzen wir in dem B-to-C überhaupt nicht.

Wie wichtig ist eurer Meinung nach die Offline-Kommunikation im Vergleich zur Online-Kommunikation? Wie vermarktet ihr euch da persönlich?

Arne: Sticker, Poster, Mundpropaganda. Das kann natürlich viel, viel mehr sein. Da könnte man viel mehr machen. Aber das ist natürlich auch die viel, viel

zeitaufwändigere Variante. Bringt natürlich was, bringt für uns vielleicht einen Mehrwert für Hamburg, wenn wir, auch wenn wir keine Gigs haben, Poster aufkleben würden und noch mehr stickern und noch mehr Leute nerven und auf deren Konzerte rennen und reden: „Hier, unsere Band, unsere Band, unsere Band!“, was ja schon gemacht wird, aber in einem gesunden Maße. Weil es bringt ja nichts, dir die Nächte um die Ohren zu schlagen und Poster zu kleben oder jedes Mal wieder Menschen zu nerven: „Ja, hast du schon mal rein gehört?“ Man muss Leute anstoßen, aber das muss dann auch immer ein Selbstgänger sein ein bisschen. Wenn du nur nervst und die Leute nicht hingehen, dann ist irgendwas nicht ganz richtig. Bei deiner Musik vielleicht, dass die auch keinen Bock drauf haben. Wenn sie dann nicht mehr genervt werden wollen oder sie finden dich generell unsympathisch, weil du nur nervst. Und das wirft dann auch auf die Band kein positives Licht.

Wie verbindet ihr On- und Offline-Promotion miteinander?

Arne: Wenn es um Vermarktung von Konzerten geht, in jedem Fall immer mit denselben Bildern arbeiten, dass die Außenwerbung genauso aussieht wie die Onlinewerbung, dafür sorgen wir. Dass der Wiedererkennungswert, wenn man es auf der Straße gesehen hat und online geht, dann wiedererkennt und anders auch. Dass man da mit den gleichen Mitteln arbeitet, Bildern, das ist meist ein Tour-Poster, das man sofort erkennt: „Ah, habe ich schon gesehen. Kenne ich, und daher: cool.“

Welche Tipps habt ihr für angehende Künstler in Punkto Vermarktung, online wie offline?

Frederik: Jemanden suchen, der das für einen macht.

Arne: Du brauchst auf jeden Fall einen in der Band, der sich wirklich um Sachen kümmert. Man kann so etwas natürlich aufteilen oder man könnte natürlich einen einstellen, der sich um gewisse Online-Geschichten oder so etwas kümmert, das ist immer ganz praktisch. Das zu verwursten geht auch, ist aber oft schwierig, weil jeder hat so eine Art zu kommunizieren und es ist dann schön, wenn man meistens ein Sprachrohr hat, der dann diesen Stil auch so durchzieht. Nicht, dass es dann, der eine schreibt witzig, der andere schreibt ganz trocken und nur mit Fakten. Das ist dann auch verwirrend für den Konsumenten. Was ich raten

würde ist, gute Songs schreiben und ein bisschen nerven. Letzten Endes geht es ja immer noch um die Musik, das Produkt, was du anbietest. Ich mein', du kannst so viele Freunde haben bei MySpace oder Facebook, nur weil du immer rumklickst. Und weil die Leute genervt sind, sagen sie: „Ja, o.k., dann lässt du mich in Ruhe.“ Aber wenn die Musik nicht gut ist, dann kommst du damit auch nicht weiter, nur weil du viele Likes hast oder so. Das bringt ja auch nichts.

Frederik: Und vielleicht live spielen – finde ich, glaube ich, fast noch wichtiger. Wenn Leute auf einem Konzert sind und das geil finden, kommen sie auch wieder.

Arne: Raushauen, auf jeden Fall raushauen. Nicht ewig warten. Unser erstes Album muss –. Nicht wieder zwei Jahre warten, neu produzieren, neu produzieren. Das ist so ein Todeskreislauf, in den man sich begibt. Irgendwann ist so eine Phase abgeschlossen und dann muss man damit raus.

Frederik: Und am Anfang auch jeden Scheiß mitnehmen, bis man zu einem bestimmten Punkt kommt, wo man es nicht mehr machen muss. Vielleicht kleine Contests, ganz am Anfang vielleicht schon. Ich bin sonst auch ein Contest-Gegner. Aber klar, sonst würde ich live alles mitnehmen, was man eben kann. Auch wenn man dafür weit fahren muss und im Endeffekt vor wenig Leuten spielt, kann mal ein Minusgeschäft sein. Aber es hat ja alles eine Außenwirkung, was du machst. Wenn du viel spielst, das immer fleißig an deine Fangemeinde oder an Freunde raus postest, dann wächst der Effekt: „Da muss ja richtig was passieren, da geht ja was.“ Und das will man dadurch ja schaffen und das schafft man dadurch auch.

E. Fragen zum Vertrieb der Musik

Ein wichtiger Punkt bei der Selbstvermarktung ist, dass am Ende des Tages auch Geld in die Kassen fließt. Vertreibt ihr eure Musik selbst? Wenn ja, wie?

Arne: Ein bisschen jein ist es bei uns. Wir haben ja zwei EPs rausgebracht und zwei Singles jetzt. Die beiden EPs, die sind so von 2007, 2008, glaube ich, und die Singles kamen beide dieses Jahr raus. Die erste EP nur Online-Veröffentlichung über unser Label, mit Vertrieb Finetunes im Online-Bereich. Die zweite EP kam auch online raus, wurde dann auch zu der Tour damals in einen physischen Vertrieb gegeben. War dann quasi in allen Läden erhältlich. Und die beiden Singles haben wir jetzt nur online rausgebracht. Live verkaufen wir natürlich alles, haben mit unseren aktuellen Aufnahmen so eine Mini-EP, Demo-CD gemacht, die es nicht zu kaufen gibt, die ist nur live. Dass wir so etwas haben mit neuen Songs. Dass wir was anbieten können, was gekauft werden kann.

Frederik: Und die Single haben wir auch live dabei.

Glaubt ihr, dass es für einen Anfänger sinnvoll ist, viel Geld in die Pressung eines Albums zu investieren? Oder sollte er anfangs versuchen, seine Ware ausschließlich über Onlineshops digital zu verkaufen?

Frederik: Ich glaube, am Anfang ist es wichtig, dass wenn man live spielt, auch was dabei hat. Weil ich kenne das von mir selber, ich habe das, wenn ich auf Konzerte gehe und das richtig geil fand. Die haben eine Demo, wo ich nur einen Fünfer bezahle. Das mache ich lieber, als nachher nur auf eine Internetseite zu gehen, wo ich streamen kann und dann vergesse ich das auch ganz schnell wieder. Ich gehe dann nicht in den Laden und kaufe mir das da.

Arne: Ich finde auch, es macht schon Sinn, so ein Produkt zu haben, was man physisch verkaufen kann. Aber generell ist es natürlich kostengünstiger, man muss natürlich auch ein bisschen Kosten nutzen. Das ist auch wieder ein Abwägen. Und dann alles online machen ist natürlich super, weil du da fast keine Initialkosten hast von der Produktion der Songs.

Frederik: Also ist beides gut.

Arne: Beides gut, aber man sollte nicht Unmengen Geld ausgeben für eine Pressung. Unsere CD, die wir live verkaufen, ist ja auch –. Wir haben nur die Hüllen gemacht und die CD selber ist eine druckbare, gebrannte. Weil das natürlich günstiger ist.

Frederik: Ich glaube, es ist auch am Anfang den Leuten nicht so wichtig, dass das eine hochwertig super glänzende irgendwas verpackte CD ist. Dass es einfach ein Tonträger ist, wo die Musik drauf ist.

Arne: Das schon ein bisschen liebevoll gemacht ist, aber dass es nicht ein Lappen ist oder gebrannt ist oder gepresst.

Frederik: Die ziehen sich das sowieso auf einen Laptop und hauen das auf einen MP3-Player. Aber wenigstens, dass man was in der Hand hat. Das finde ich schon wichtig am Anfang.

Glaubt ihr, dass die Pressung von Tonträgern überhaupt noch relevant ist? Wenn ja, warum?

Arne: Ja. Weil es erstens, wenn du live spielst, etwas zum Verkaufen ist. Du kannst ja nicht in irgend so einen Laptop hinstellen, dass sie sich einloggen können, so einen USB-Stick. Würde auch vielleicht gehen. Aber glaube, dass da noch viel passieren wird. Dass da auch Labels einen Künstler auch seine Vinyl und CDs pressen lassen, weil ich war jetzt mit größeren Konzerten immer als Merchower dabei mit anderen Bands oder bei uns. Und was auch wieder umgesetzt wird an T-Shirts oder an CDs, das ist wirklich ein immenses Geld, was da beim Live-Spielen reinkommt an Merchandise-Verkäufen. Wenn du das nicht hättest, wäre das ein riesen Batzen Geld, den du als Künstler nicht einnehmen würdest.

Frederik: Das ist immer bei den Großen so, Grönemeyer und so. Die verdienen mehr an Merchandise als an den Plattenverkäufen. So wurde mir das erzählt.

Arne: Du kannst auf jeden Fall mit den schlechten Verkaufszahlen, wenn du viel live spielst, auf jeden Fall super gut wieder ausgleichen, dass du nachher auf eine gute Zahl kommst, was du insgesamt verkauft hast. Zwar nicht viel über den Handel, aber live.

Welche Distributionskanäle on- wie offline (Verkaufsplattformen) würdet ihr einem Musiker aus der eigenen Erfahrung heraus empfehlen, um seine Musik zu verkaufen?

Arne: Online ist es einfach iTunes. Da haben wir das Glück, dass wir das über unser Label machen können. Das heißt, wir haben da einen digitalen Vertrieb. Das heißt, unsere Songs sind generell bei allen Online-Portalen erhältlich, auf der ganzen Welt. Und das ist natürlich für uns ein großer Vorteil, dass man uns bei MP3.de oder Musikload, bei Finetunes, bei iTunes, überall kaufen könnte, wenn man uns findet. Ich glaube, es macht erst mal mehr Sinn, mit den Online-Kanälen zu arbeiten als selbstvermarktender Künstler. Ohne Label kommst du auch an einen physischen Vertrieb gar nicht ran. Und da ist ja auch das Problem, wenn du einen Vertrieb im Onlinebereich hast, kommen ja keine Retouren. Das heißt, wenn der Vertrieb 100 CDs im Markt rausballert am Anfang oder shippt und davon kommen 90 zurück, dann müssen die 90 auch bezahlt werden. Das heißt, der Geldfluss geht wieder zurück. Das heißt, wenn du da als Künstler auf einmal denkst, du kriegst einmal den Euro Shipment und sie kommen wieder zurück, musst den wieder zurückbezahlen. Und das ist relativ viel Geld, was man meistens nicht hat als kleiner Künstler.

Frederik: Online bezahlt man, glaube ich, nur einmal, wenn du es reingestellt hast.

Arne: Ja, das ist ein kleines Vieh für die Verarbeitung der Daten und das war es. Sind fünf Euro oder so. Das heißt, man hat da viel weniger Initialkosten und kein Risiko, dass da auf einmal jemand Geld von dir wieder zurückverlangt. **Und welchen Vertriebsweg würdet ihr offline nennen?** Vertriebsmäßig weiß ich nicht, ist schwierig. Ohne Label im Rücken musst du schon so groß und gut sein, dass der Vertrieb mit dir so einen direkten Vertrag abschließt. Eigentlich kommst du sonst an einen physischen Vertrieb nicht ran.

Frederik: Muss man selber machen.

Arne: Das geht nicht, das ist zu kompliziert. Du kannst natürlich die Plattenläden abklappern und auf Kommission CDs reinstellen. Das geht natürlich, aber es ist logistischer Aufwand, Zeit, die dafür draufgeht. Ich glaube, die Zeit ist woanders besser aufgehoben.

Kann man eurer Meinung nach von den Plattenverkäufen als Anfänger überhaupt leben oder dienen diese eher der Promotion und Refinanzierung neuer Projekte?

Arne: Davon leben nein, definitiv nicht. Davon können ja nicht mal die ganzen kleinen Labels leben. Es ist echt nur ein Promo-Tool. Es ist ein Tool, um stattzufinden in der Musikbranche. Wenn du das Album hast und es dann rauskommt, ist das das Argument dafür, auf Tour zu gehen, und ist das das Argument, im Musikmagazin besprochen zu werden. Es ist das Werkzeug, was du brauchst, um irgendwie loszulegen. Kannst natürlich auch ohne Plattenveröffentlichungen auf Tour gehen, aber dann wirst du auch nur ein Level halten, nie den großen Sprung nach oben. Nützt natürlich auch nicht viel, aber du findest zumindest statt. Du kannst mit viel Glück gut stattfinden, wenn du gut bist.

F. Alternative Einnahmequellen neben dem Vertrieb der Musik

Welche Möglichkeiten außer den Plattenverkäufen gibt es eurer Meinung nach noch, um Gelder zu generieren?

Arne: Live spielen, also Gage wirklich. Gute Clubshows spielen, dann wird da schon Geld umgesetzt. Sind jetzt nicht Unmengen, die man verdient, aber es ist natürlich, dass man am Ende mit einem Plus dasteht, das man dann wieder neu investieren kann. Natürlich, wenn man sonst noch Kontakte hat oder gerne vielen Grafikkram macht, dann kann man natürlich auch in andere Merchandise-Produkte Geld investieren wie T-Shirts oder irgendwelche witzigen Gimmicks. Aber das ist am Anfang natürlich auch nicht wirklich, keine Unmengen, die da Menschen hinterherschmeißen, weil sie Sachen haben wollen. Das meiste Geld, was man macht, ist wirklich durch live Spielen.

Wie stark hat die Wichtigkeit von Live-Auftritten – aufgrund der bekanntlich einbrechenden Plattenverkäufe – eurer Meinung nach wieder zu genommen? Sind diese in Bezug auf No-Name-Künstler vielleicht sogar die wichtigste Geldquelle?

Arne: Ja, klar! Definitiv. Sagen wir mal, diese Rede der Musikbranche, dass sich alle auf den Live-Markt stürzen und alle Künstler nur auf Tour gehen, um Gagen zu generieren und zu verkaufen. Was es natürlich für kleine Künstler nicht einfacher macht. Weil desto mehr Bands auf Tour gehen wollen, desto mehr

Flops werden von Clubs vergeben. Desto mehr Bands andauernd irgendwo spielen, desto selektiver oder gelangweilter wird natürlich auch der Konzertgänger, weil er natürlich überall irgendwas sehen kann. Vor allem von Bands, von denen er noch nie was gehört hat. Wenn wir auf Tour sind, können wir auch nicht erwarten, dass wir in Karlsruhe oder in Glück –, dass uns die Leute dort kennen. Da brauchst du natürlich einen guten Veranstalter, da brauchst ein gutes Venue, die das alle gut vermarkten, wo die Besucher wissen, da spielen gute Bands, die selektieren gut. Ein anderes Problem ist natürlich auch, desto mehr Bands live spielen wollen, dann auch spielen, desto größer ist die Gefahr, dass Veranstalter ihren eigenen Abend nicht finanziell ausgleichen können, dass sie Verluste machen. Das heißt, dass sie Pleite machen oder weniger live machen dann wieder, oder die Deals so schlecht oder auch fair gestalten, das ist halt keine Garantiegage. Oder nur noch auf Tür der gute alte Hut rumgeht nachher. So etwas muss man auch mitnehmen, um überhaupt die Chance zu haben, wahrgenommen zu werden.

Frederik: Es gibt in Hamburg auch schon Clubs, ich glaube, das ist auch überall so: „You pay for play.“

Arne: Das ist zum Glück noch nicht so verbreitet.

Frederik: Ja, das gibt es auf jeden Fall, da werden auch kleinere Bands oft verarscht und müssen soundso viele Karten selber abkaufen und dann zusehen, dass sie die verkaufen, sonst machen sie ein Minusgeschäft. Damit die Veranstalter wenigstens ein bisschen was bekommen, dass sie die Garantie haben, dass sie keine Unkosten machen.

Arne: Wovon ich abraten würde.

Frederik: Es lohnt sich einfach nicht.

Arne: Da hört es irgendwann auf.

Frederik: Wenn man nicht bekannt ist, kann man nicht erwarten, dass man Karten verkauft.

Wie wichtig ist Merchandising deiner Meinung nach geworden? Was kann ein unbekannter Künstler mit wenig Geld tun, um in diesem Bereich der Geldgewinnung nicht auf der Strecke zu bleiben?

Arne: Man kann natürlich in der heutigen Zeit, wo günstig auf jeden Fall CD-Hüllen und all' so etwas herstellen und das dann auch noch für einen guten Preis anbieten und trotzdem noch daraus Gewinn erzielen, erwirtschaften. Dann ist es als kleiner Künstler natürlich schön, wenn man Freunde hat, die einen unterstützen. Sei es, vielleicht ist ja einer Grafiker, der dir bei Designs helfen kann. Meinetwegen selber per Siebdruck so 40 Jutebeutel bedruckt oder meinetwegen auch T-Shirts bedruckt, dass man da kaum eigene Kosten hat. Es ist schon schön, so etwas zu haben, das wirkt dann auch, wenn du dein Merchandise-Stand hast und ein paar Sachen anbieten kannst, wirkt es ja gleich professioneller oder wichtiger, dass du schon mehr am Markt wärst. Der Bedarf ist da, dass es Menschen gibt, die das kaufen wollen.

Frederik: Es ist vielleicht sinnvoll, wenn man Leute kennt, die irgendwas können, was man nutzen kann. Die einfach aus gut Wille helfen und dann nicht Mengen dafür haben wollen. Oder geht man mal mit dem ein Bier trinken oder was weiß ich. Eine Hand wäscht die andere.

Arne: Im kleinen Rahmen der Band ist es trotzdem, wenn die Leute die Musik gut fanden, denen eine Freude machen, wenn sie so etwas kaufen können. Aber es ist trotzdem natürlich nicht so wie beim Umsatz von großen Künstlern. Die brauchen viel Palette, weil die es auch umsetzen und es sich verkauft.

G. Allgemeine Fragen zum Schluss

Wie kann sich eurer Meinung nach ein No-Name-Künstler zu Beginn seiner Karriere am besten über Wasser halten?

Arne: Er muss nebenbei definitiv arbeiten. Ja, muss man. Ich glaube, sich komplett auf die Musik zu versteifen –. Ist natürlich auch schön und gut, weil man viel mehr Zeit hat, Sachen wie Songs zu entwickeln, dran zu arbeiten. Aber es geht auch, wenn man nebenbei arbeitet und wirklich auch ein festes Einkommen

hat, wo man ein Teil davon wieder für die Musik ausgeben kann. Was wir ja auch machen. Das meiste Geld wird immer wieder privat vorgestreckt und gehofft, dass man es immer wieder reinkriegt. Also nebenbei arbeiten ist auch gut, um den Kopf wieder freizukriegen. Wenn man nur Musik und immer wieder nur seine Songs, wird man auch irgendwann ein bisschen kirre und verliert auch den Blick für das Wesentliche. Da ist manchmal so ein Tapetenwechsel, eine ganz andere Tätigkeit, ganz angenehm.

Frederik: Da ist es recht sinnvoll, wenn man so ein Budget sich selber erarbeitet, weil man muss ja auch ein bisschen Geld in das Projekt reinstecken, um überhaupt erfolgreich werden zu können. Wir stecken ja auch Geld in unsere Instrumente, in allen möglichen Kram, um Sachen davon umzusetzen überhaupt.

Arne: Ohne Geld würde das nicht gehen.

Frederik: Wenn ich mich jetzt nur mit der Gitarre hinstelle und erst mal nur drei Jahre Straßenmusik machen muss, um mir eine E-Gitarre zu kaufen: Quatsch. Also nebenbei arbeiten ist eigentlich Pflicht. Glaube ich.

Arne: Ja, es ist besser.

Welche Eigenschaften oder Voraussetzungen muss ein Künstler eurer Meinung nach für eine anfangs oft harte Karriere im Musikgeschäft mitbringen?

Arne: Zeit, Durchhaltevermögen, Energie und den Glauben an das, was er macht. Es ist ganz viel Idealismus und ganz viel Glaube. Was wir machen ist gut und damit könnte man –. Man will ja auch nicht, man muss ja auch für sich Erfolg definieren. Was will man erreichen. Erfolg ist immer so Step by Step, jetzt hat man das erreicht, und jetzt wollen wir das haben. Und man muss flexibel sein. Man muss man flexibel sein, um reagieren zu können. Oftmals kommen Anfragen oder Optionen so spontan, wenn man die dann nicht wahrnehmen kann, ist das einfach ärgerlich für das Projekt.

Frederik: Und ein gutes Zeitmanagement braucht man. Man muss sich gut organisieren können.

Arne: Mit der Band, weil es sind immer mehrere Persönlichkeiten. Jeder macht von denen was anderes und das muss schon koordiniert sein. Die Absprachen müssen so getroffen werden, dass das Proben regelmäßig funktionieren kann, dass Konzerte wahrgenommen werden können

Wie viele Stunden arbeitet ihr am Tag und worauf sollten Newcomer, was die Arbeitszeiten betrifft, vorbereitet sein?

Arne: Ich arbeite bestimmt am Tag, was normale Arbeit und Please me Arbeit plus Proberaum – sind das bestimmt zehn bis elf Stunden am Tag.

Frederik: Bei mir ist es unterschiedlich, weil ich arbeite nur einmal die Woche als Musiklehrer, den Rest studiere ich und abends Please me und eine andere Band, die ich noch habe. Aber das sind dann auch nicht ganz so viel wie Arne, aber acht bis zehn Stunden sind das bestimmt schon.

Habt ihr jemals in eurer Karriere bereut, den Weg als Musiker gegangen zu sein? Wenn ja, warum?

Arne: Nein, ich glaube nicht. Nein, noch echt nicht. Ich glaube, das ist meine Meinung, also sehr subjektiv: Ich glaube, wenn man das wirklich betreibt, was man dafür für absurde herzergreifende, witzige Momente erleben kann und was man auf Tour so an Städten sieht, die man sonst nicht gesehen hat, Menschen kennenlernt, das machen andere in ihren Jobs vielleicht auch, aber auf eine ganz andere Art und Weise und ich glaube, das ist in der Musikbranche als Musiker einfach unglaublich. Ich glaube, das sind so Momente, die, wo einen erstens alle beneiden, und ich das auch nicht missen wollen würde, dass ich das gemacht habe oder so etwas erlebt habe.

Frederik: Das ist bei mir auch so. Das ist ein kleiner Traum, den viele haben, und jetzt gerade lebt. Und so wird man ja auch angekuckt von irgendwelchen Leuten, die keine Ahnung davon haben. Wenn ich z. B. Leuten erzähle, was ich mache, und die sind dann total geflasht, dann merke ich auch wieder: Eigentlich ist es echt das Geilste, was ich machen kann und was man so erlebt. Wenn man aufeinander hockt in der Band. Oder auf Tour, was da für Sachen passieren. Passiert bestimmt in anderen Bereichen auch, aber ich bereu' es auf jeden Fall überhaupt nicht. Auf keinen Fall.

Befragte: Marianne Borg Larsen Yiksen

Künstlername: Emmi Bi Larsen

Art der Tätigkeit: Sängerin

Musikgenre: Pop

Art des Interviews: Audio-Aufnahme (Länge: 00:39:50 Std.)



A. Fragen zum Künstler

Wann hast du die Musik für dich entdeckt und wie lange bist du jetzt schon in der Musikbranche tätig?

Seitdem ich sieben Jahre alt bin. Mit elf Jahren war ich schon auf Tourneen in Österreich mit meinem Chor.

Schreibst du deine Musik und die Texte selbst oder hast du dabei Partner, die dich unterstützen, oder sogar ein geschlossenes Team um dich herum – z. B. in Form eines gemeinsamen Projekts?

Ja, sowohl als auch. Ich schreibe selbst und ich bin umringt von Leuten. Wir arbeiten zusammen.

Was war der bisher größte Erfolg in deiner Musikkarriere?

Das war gerade hier vor ein paar Wochen. Da hatte ich die Frühlingskonzerte mit dem Sinfonieorchester in Dänemark gemacht. Und das waren wirklich 45 Mann, das war ganz toll.

Mit welcher Art von Projekten beschäftigst du dich aktuell und was sind deine Pläne für die Zukunft?

Also ich mache gerade klein, klein, klein. Fahre die Projekte gerade etwas runter, da ich gerade Zwillinge bekommen habe. Und daher machen wir das, was wir

können. Wir arbeiten fleißig, aber auf einmal erwartet man nicht so viel und auf einmal kommen so Geschenke. Und das ist gerade meine Zeit. Das ist ganz fein. Wunderbare Sachen mit Künstlern, wo ich gedacht habe, da komme ich gar nicht hin. Jazzer aus Kopenhagen, so eine Kooperation fängt da gerade an. Ich bin ja neu in meinem Land (**Dänin**), ich bin ja weggezogen und nicht mehr in Hamburg – ist auch etwas Fragiles, das zu tun.

Kannst du von der Musik leben?

Ich konnte, ja. Komplett. Ich habe das 25 Jahre getan, ohne irgendwelche Unterstützung.

B. Fragen zum Wandel der Musikindustrie

Die Musikindustrie hat sich seit der Digitalisierung und der Entstehung des Web 2.0 extrem verändert. Wer sind deiner Meinung nach die Verlierer und Gewinner dieses Wandels?

Also die großen Labels gehen jetzt. Da sage ich: „Bye, bye, bye.“ Viele mittlere Künstler, denen versprochen wurde – ich kenne sehr viele sehr gute Sängerinnen, die z. B. auf Platz eins der Charts waren, vor vier Jahren um den Dreh, in Dänemark, die hatten ein riesen Ding in New York laufen. Niente, einfach mal nichts mehr. Ich denke, das sind die, die verlieren. Aber die hatten ja auch etwas. Und wir, die klein sind, wir machen ganz andere Sachen, wir machen das alleine und das ist eine sehr große Kraft. Das ist ein großer Reichtum – für mich auf jeden Fall. ***Du glaubst also, dass die Labels verloren und kleine Künstler dadurch gewonnen haben?*** Nein! Die haben einfach nicht die Zeichen der Zeit erkannt. Wo waren die eigentlich, wo wir hätten aufgebaut werden müssen? Das kann man nicht von heute auf morgen machen. Das braucht Zeit. Und das haben die nicht gemacht. Natürlich ist das auch eine Geldfrage. Ich spreche jetzt nicht von mir. Einfach generell. Ich denke, das ganze Programm wird ganz neu geordnet. Da wird nichts so sein. Alle, die so denken, fliegen raus. Und wenn der Chef so denkt, gehen die runter. Sie müssen ganz anders denken.

Welches sind deiner Meinung nach die Kernelemente, die den Verlierern in diesem Wandel am meisten schaden? Gibt es noch andere Faktoren, die in der nahen Zukunft noch dazu kommen könnten? Wenn ja, welche?

Ja, dass wir uns in der Zeit verlieren. Es gibt unglaublich viel Krimskrams, wo wir unglaublich viel am Computer rumfummeln. Und die Nähe fehlt uns dann. Wir sind unglaublich smart geworden, wir sind unglaublich tricky. Alles ist fein und wir können alles verschicken und können fast alles selber auch zu Hause machen als Künstler. Aber wo bleibt eigentlich die Nähe? Deswegen komme ich auch heute zu spät. Ich war bei meiner Band und die haben gesagt: „Du bist nie na.“ Ist ja auch o.k. Wir nehmen uns dann eine Stunde, kucken uns in die Augen, werten diese Probleme aus, die wir haben, und lösen sie. Wir sind alle verbunden, wir sind alle auf Facebook, aber wir treffen uns nicht.

Braucht ein Musikkünstler deiner Meinung nach heute noch ein Plattenlabel oder kann er sich komplett selbst vermarkten?

Er kann sich komplett selbst vermarkten. Aber ich finde schon, wenn man mehr will, also wenn man über – Das wäre schon cool, wenn die ganz Neuen, Jungen noch frei arbeiten, schneller arbeiten, näher dran, nicht so viele sein, eventuell auch nicht so viel Geld ausgeben für ein Projekt. Warum soll eine Band, eine neue Band, zig Tausende Euro ausgeben. Es verdirbt ja einfach. Lass schmal gelten, sein nah an der Band, nicht kontrollieren, aber sei da. Das ist das Einzige, was nichts kostet. Das ist Nähe. Alles kostet Geld. Zeit kostet Geld. Alles. Nähe, sei da.

Ist es deiner Meinung nach – auf Grund der Krise, in der sich die Tonträgerwirtschaft befindet, – schwerer geworden, für einen Newcomer einen Plattenvertrag bei einem der Majors zu bekommen? Führt der Weg nach oben nur noch über ein Independent-Label oder gar nur noch über den Weg der Selbstvermarktung?

Ja, klar. Oder über X-Faktor (***Musiker Castingshow bei RTL***). Ich glaube, es gibt heutzutage zwei Wege, drei, wenn man sagt X-Faktor. ***Der eine Weg sind Castingshows, sagst du?*** Ja, das ist absolut eine Möglichkeit. Wenn meine Tochter oder andere das machen wollten, würde ich nie nein sagen. Aber die müssen wissen, dass es irgendwann zu Ende ist. ***Und die anderen zwei Wege?***

Würdest du sagen, es ist schwerer geworden, einen Plattenvertrag zu bekommen? Ja, es ist fast unmöglich!

Welches ist deiner Meinung nach der übliche Weg, auf dem die Major-Labels heute auf einen Künstler aufmerksam werden? Sprich: Wie suchen die AnRs heute nach neuen Künstlern? Nach welchen Kriterien gehen sie dabei vor?

Nur, wer Erfolg hat! Also die bauen nicht mehr auf. Ich kann nicht alles wissen, aber so sieht es einfach aus. Die stehen nur hier so mit der Hand auf und kucken, wer erfolgreich sein könnte. **Was glaubst du, wie kucken die? Wie meinst du das genau? Sie kucken im Internet nach erfolgreichen Leuten?** Ja, das ist natürlich eine gute Frage. Das weiß ich eigentlich nicht. Ich glaube nicht. Also ich tue es nicht.

Werden die Majors deiner Meinung nach einen Weg aus der Krise finden und ihrem Namen „The Big Four“ weiter gerecht werden oder wird in der Zukunft ein eher ausgeglichener Markt existieren, in dem Majors, Independent-Labels und selbstvermarktende Musiker gleich auf sein werden?

Ja, ich glaube ja. Ich glaube, die werden es nicht schaffen und die sollten es auch nicht schaffen.

Wird es deiner Meinung nach in Zukunft noch CDs, LPs und andere klassische Tonträger im Vertrieb geben oder wird die Zeit kommen, in der nur noch MP3s auf Computern, iPods (MP3-Playern) oder Smartphones existieren und abgespielt werden?

Ja, ich glaube, es wird schon sehr digitalisiert, aber ich glaube, es wird sich wieder spalten. Die Gesellschaft wird sich spalten. Das wird es natürlich geben, die CD wird aussterben. Aber da wird noch mal so eine kleine, also eine smarte Sache kommen. Es ist noch zu umständlich. Aber das wird schon so, dass man es antippen muss. Wobei –ich glaube, es wird immer eine Bewegung bleiben, der diese andere... Mal sehen, ich bin gespannt. Sicher ist, die CD wird komplett verschwinden!

C. Fragen zur GEMA und GVL

Die GEMA und GVL bilden in der Musikbranche die Wächter für die Sicherung der Urheberrechte von Künstlern (Interpreten, Textern, Songschreibern etc.). Ist es deiner Meinung nach sinnvoll, dass alle Künstler einen Vertrag mit diesen Institutionen eingehen, oder würdest du sagen, dass es sich erst ab einem bestimmten Künstlerstatus lohnt?

Nein, es lohnt sich ja! Z. B. ich als Kleinkünstler, wenn ich das so sagen darf, für mich hat sich das immer gelohnt. Ich trudele ein. **Das ist ganz wichtig! Also sofort, sagst du?** Ja, sofort, ganz wichtig! Weil dann ist es a) geschützt und die haben zwar mehr zu tun, aber ich verdiene! Alle Weihnachten verdiene ich.

Besitzt du selbst einen Vertrag mit der GEMA oder GVL? Wenn ja, wie lange schon? Welche persönlichen Erfahrungen hast du mit diesen Institutionen bisher gemacht?

Gute! **Du besitzt also Verträge mit beiden?** Ja, mit beiden.

Würdest du sagen, dass ein Vertrag bei der GEMA und die damit erklärte Abtretung der Rechte an sie einem unbekanntem Künstler bei der Eigenvermarktung im Netz Steine in den Weg legen könnten? Z. B., wenn YouTube sich weigert, Videos des Interpreten zu veröffentlichen, da möglicherweise eine Gebühr seitens der GEMA anfallen würde?

Ja, das ist ein Problem, ich sehe das. Aber es ist einfach so. Aber du sagst, man muss es trotzdem? Oder wir machen das anders. Dann muss eine Instanz gebildet werden oder wir gehen zum Rechtsanwalt, man kann die GEMA-Verordnung ja nicht machen. Das ist eine große Macht, die sie haben. Aber man könnte natürlich da auch jetzt –. Also die Plattenfirmen werden jetzt entweder untergehen oder sich formieren, neu regulieren. Und das muss die GEMA auch, weil jetzt werden viele, viele, viele Künstler alleine sein und die haben das Geld nicht. Das ist ja nicht viel, aber es ist zu viel Geld.

D. Fragen zu den Kommunikationsinstrumenten

Bekanntlich nutzen die Majors zur Vermarktung eines Newcomers die klassischen Medien. Gemeint sind Fernsehen, Radio, Film und Printmedien. Glaubst du, dass für den selbstvermarktenden Künstler durch das Internet ein Medium entstanden ist, das die klassischen Medien ergänzen und dem Künstler das nötige Gehör verschaffen kann, um beim Endverbraucher eine ähnliche Wirkung zu erzielen?

Eine ähnliche? Ich sagte ja, es wird alles ganz neu, die ähnliche Wirkung gibt es dann nicht mehr. Wir müssen uns verabschieden von dem, was war. Madonna hier, in der ganzen Welt, zack, hier, das gibt es halt nicht mehr. Für ein paar noch, ja, ja. Ich hoffe auch, dass es noch ein Beispiel geben wird, ein gutes Beispiel. Es ist möglich, ja. Für ganz aktive Künstler – und jetzt sind wir bei den Persönlichkeiten der Künstler. Wo, wie aktiv sind die? Sind die scheu, sind die Know-How-mäßig, sind die intelligent oder sind die smart genug, sich im Netz zu bewegen? Es ist immer noch ein neues Medium, also für ganz Junge nicht, und auch da natürlich. Da ist z. B. auch für die jungen Künstler, da kann ja auch total viel schief gehen, alle können dich auf YouTube hochladen, du hast einen Abend auf der Bühne, wo du nicht so gut drauf warst und das ist sofort im Netz. Die müssen einfach wissen, mit was für einem Medium die zu tun haben. Aber ich denke, du könntest das schon machen. Ich kann das nicht alles alleine machen! Aber ich denke, die nächste Generation. ***Du glaubst also,, dass das Internet mit der Grundvoraussetzung, dass man dieses Know-how hat, eine ähnliche Wirkung erzielen kann?*** Ja, weil wir ja alle, wir sitzen vor dem Schirm, leider. Ich bin damit nicht einverstanden und ich finde, es ist langweilig geworden. Die Nähe zum Künstler gibt es so in dem Sinne eigentlich nicht so sehr. Wenn es aber dazu benutzt werden kann oder könnte, Facebook, wie auch immer, was Künstler so zur Verfügung haben, dass der auf die Bühne kommt und dass die Leute da hinkommen: Wunderbar! Aber in diesem Umfang, mit dieser Power von Majors wie TVs früher – müssen wir sehen.

Glaubst du, dass eine effektive Selbstvermarktung ohne das Internet überhaupt möglich ist?

Nein. Jain. Ich habe gerade erst gestartet und ich sehe nur Beispiele, dass es wirklich gut läuft. Es gibt Leute, die sind wirklich smart, die sind schnell, die machen alles selber. Und ich stelle mir ja auch – meine Wunschvorstellung wäre schon mal, mit Independent-Leuten zu arbeiten, die so einen Biss haben, Ideen haben, die mit mir gehen, mit dem Netz und mit dem allem. Es wird ganz schmal sonst.

Welche Social Media-Plattformen nutzt du persönlich? Welche sind deiner Meinung nach unabdingbar für eine optimale Selbstvermarktung? Warum?

Facebook nutze ich. Meine eigene E-Mail und meine eigene Webseite, wobei ich aber mehr Klicks auf der Emi Bi Larsen-Seite bei Facebook habe als auf der eigenen. Ich bin gerade am Austesten.

Wie viel Zeit verbringst du täglich online für die Pflege deiner Profile und der Kommunikation zu den Usern?

Zu wenig! Und da haben wir es wieder. Zu wenig! Aber schon eine Stunde, anderthalb Stunden.

Würdest du sagen, dass die von Dir investierte Zeit ausreicht oder müsstest du eigentlich mehr Zeit damit verbringen? Wenn ja, was sind die Gründe, dass du es nicht tust?

Weil ich a) zu langsam bin, ich bin einfach nicht „the User“. Und es geht immer schneller, schneller, aber man verliert einfach viel Zeit.

Besitzt du eine eigene Homepage? Wenn ja, für wie wichtig hältst du diese – in Bezug auf das Paket „Online-Vermarktung“?

Die ist zur Zeit nicht so wichtig. Die User gehen mehr über Facebook und das bringt mir gerade Kummer: Damit muss ich drei Seiten bewältigen und das frisst Zeit und da sind wir wieder da, wo wir eben schon waren. Es ist ein Kleinkünstler, sie hat zu viel zu tun und da könnte man irgendwas Smartes machen, so.

Wie wichtig sind Social Networks – außer für die Kommunikation mit dem Endverbraucher – auch für Business-Netzwerke?

Ja, auch. Zwei Sachen kriege ich dadurch: Veranstalter kriege ich dadurch. Also ich kriege Live-Jobs, wenn wir es so sehen: Kohle in meine Tasche, Gigs kriege ich dadurch. Und ich kriege meine Band besetzt. Wer ist available, wer kann am nächsten Freitag? Das geht ganz schnell und das ist gut, denn es muss ganz schnell gehen. Es ist immer so: Wer einen Job hat, hat die Musiker, das ist nicht umgekehrt.

Nutzt du für die B-to-B (Business to Business)-Kommunikation dieselben Social Networks wie für die B-to-C (Business to Customer)-Kommunikation oder gibt es da andere? Wenn ja, welche? Wieso nutzt du diese?

Nein, ich nehme eigentlich dieselben.

Wie wichtig ist deiner Meinung nach die Offline-Kommunikation im Vergleich zur Online-Kommunikation? Wie vermarktest du dich da persönlich?

Dreißig Prozent. Aber nein, es wird viel mehr jetzt. Ich muss ja sagen, ich bin umgesiedelt worden. Hier in Hamburg ging nichts über Online, alles über Mund-zu-Mund. Hamburg ist klein! Also es ist groß, aber überschaubar. Bist du gut, kommst du rein. Es ist eine Mund-zu-Mund-Propaganda und unter Musikern funktioniert die immer. ***Und wie wichtig ist es im Vergleich zur Online-Kommunikation? Wie würdest du das gewichten, 30 zu 70?*** Nein, nein, nein. Das ist beides ganz wichtig und das baue ich jetzt auf. Dass es persönlich ist: „Hallo, ich bin der.“ Da gehe ich nicht hin, aber da werde ich eingeladen und so langsam – du kannst nicht ständig hingehen, sondern es ist Schicksal. Du kommst da essen, du lernst den kennen, wie altes Arbeiten. Wie es immer früher war.

Wie verbindest du On- und Offline-Promotion miteinander?

Wie gesagt, Facebook ist schon –. Weil der meinte: „Du kannst mich über Facebook...“. Wir hatten nicht viel Zeit und das Taxi kam. Facebook, Restaurant, bla bla bla, und dann ist man verbunden, schnell. Früher würde man sagen: „Oh, habe ich vergessen.“ Oder: „Was war das noch? Müsste man im Telefonbuch kucken.“ Und jetzt schreibe ich eine Message und zwei Tage später hatte ich einen fetten Gig. Das ist natürlich – es geht ein bisschen schneller heute. Aber Verträge werde ich nie über Facebook machen, es geht ganz anders. Es gibt ganz andere Wege.

Welche Tipps hast du für angehende Künstler in Punkto Vermarktung, online wie offline?

Ganz früh versuchen, das alles zu checken. Also früh wissen, dass keiner für dich irgendwas tut. Außer dir selber. Ganz wichtig. Und auch, wenn man einen Vertrag hat, wunderbar. X-Faktor, auch Wunderbar. Aber sei mit deinem Kopf dabei. Sei nicht nur mit dem Herzen dabei. Sei mit dem Kopf dabei. Wenn du irgendwas nicht verstehst, geh zu einem Anwalt, nimm ihn mit.

E. Fragen zum Vertrieb der Musik

Ein wichtiger Punkt bei der Selbstvermarktung ist, dass am Ende des Tages auch Geld in die Kassen fließt. Vertreibst du deine Musik selbst? Wenn ja, wie?

Ja, über Danmark Music Group. Das ist einfach nur ein Vertreiber und ich habe stapelweise CDs liegen. Wenn ich live singe, verdiene ich eigentlich am meisten. Ich verdiene auch mit den CDs, ich habe sie immer mit. Weil die Leute mögen das gerne anfassen und daher denke ich immer, es wird natürlich weggehen irgendwann, aber irgendwie brauchen auch die Leute so Bilder und etwas zum Anfassen, ich weiß nicht, wie noch irgendeine andere Form der CDs, irgendwas. Ich habe keine Ahnung, da kommt irgendwas.

Glaubst du, dass es für einen Anfänger sinnvoll ist, viel Geld in die Pressung eines Albums zu investieren? Oder sollte er anfangs versuchen, seine Ware ausschließlich über Onlineshops digital zu verkaufen?

Ja, für einen Newcomer ist Online wunderbar. Das reicht und dann sieht er und dann kann er Merchandising machen. Wenn die Hardcore-Bilder haben wollen, was zum Anfassen, was zum Sehen. Aber man muss auch immer sehen, was für ein Typ Künstler es ist. Wenn er es braucht, die CD in der Hand zu haben. Aber ich glaube, es geht irgendwann weg. Aber Merchandising oder so, ich glaube, da ist auch viel Kohle drin. Eventuell gehen CDs ganz weg und man kriegt eine Decke mit dem Künstler drauf oder einen Hut. **Aber erst mal Online, sagst du?** Ja. Also ich mache das so. Wobei ich gerade wieder eine Pressung bestellt habe, muss ich zu meiner Schande sagen, weil ich bin ausverkauft. Und ich habe jetzt gerade wieder eine Pressung CDs bestellt, weil ich gerade in eine Generation hinein singe, singen darf. 50 sind die, 60, die Leute, und die würden die gerne in der Hand haben, diese CD. Und weil ich aus Grönland komme und eine Geschichte dabei ist, möchten die das gerne haben. Und das ist vielleicht in ein paar Jahren auch vorbei.

Glaubst du, dass die Pressung von Tonträgern überhaupt noch relevant ist? Wenn ja, warum?

Es ist schön, ich habe die gerne in der Hand. Ich habe einen Platzmangel und sehe es einfach, es ist einfach dämlich. Es ist eigentlich nicht mehr relevant. Aber es ist schön und ich bin so ein altmodischer Mensch und mag gerne Cover lesen, aber vielleicht bin ich die Einzige. Nein, ich weiß, ich bin nicht die Einzige. Aber ich weiß nicht, ob die Kosten wieder rein kommen. Ich glaube es einfach nicht mehr. Ich hoffe es. Ich finde es ist eine wunderbare, tolle Sache. Es ist fast wie eine Nostalgie. Wenn man in eine Wohnung rein kommt, wo CDs sind, dann sagt man: „Hmm, hat er das nicht digitalisiert, sind es nicht die CDs seines Vaters?“ Es ist ja schon so und sonst haben wir ja alles im Computer, für das ganze Haus. Und daher ist es ja fast altmodisch, eine CD rein zu tun.

Welche Distributionskanäle on- wie offline (Verkaufsplattformen) würdest du einem Musiker aus der eigenen Erfahrung heraus empfehlen, um seine Musik zu verkaufen?

Ja, ich kenne da nur die, mit denen ich gearbeitet habe. **Und die sind gut, sagst du?** Die sind nur so gut, wie die Leute downloaden. So ist es nun mal. Ich habe mich damals erkundigt, ich kannte den Apple-Chef damals, und er hatte mir

damals gesagt: „So und so, das machst du so und dann machen wir das so und so.“ Ich denke, du musst heute auch jemanden kennen, der einfach mehr weiß als du. Das ist einfach wichtig. Das war es für mich damals. Jetzt ist es nicht mehr so, aber das war damals echt verwirrend.

Kann man deiner Meinung nach von den Plattenverkäufen als Anfänger überhaupt leben oder dienen diese eher der Promotion und Refinanzierung neuer Projekte?

Ja, das ist nur deine Visitenkarte!

F. Alternative Einnahmequellen neben dem Vertrieb der Musik

Welche Möglichkeiten außer den Plattenverkäufen gibt es deiner Meinung nach noch, um Gelder zu generieren?

Live-Musik. Live, Live-Auftritte, Live-Auftritte, Live-Auftritte!

Wie stark hat die Wichtigkeit von Live-Auftritten – aufgrund der bekanntlich einbrechenden Plattenverkäufe – deiner Meinung nach wieder zu genommen? Sind diese in Bezug auf No-Name-Künstler vielleicht sogar die wichtigste Geldquelle?

Ja, ist sie. Das ist die wichtigste Geldquelle. Und die Majors sollen die Finger von dieser Geldquelle lassen, weil das ist eigentlich die Geldquelle, die uns gehört. Die kommt aus unseren Fingern und unserem Mund und das sollen die in Ruhe lassen.

Wie wichtig ist Merchandising deiner Meinung nach geworden? Was kann ein unbekannter Künstler mit wenig Geld tun, um in diesem Bereich der Geldgewinnung nicht auf der Strecke zu bleiben?

Das ist, glaube ich, eine organisatorische Sache. Hat man eine große Fangemeinde, ist man viel auf Tour, ist man viel live präsent, wollen die dich anfassen. Hast du Sachen mit, hast du T-Shirts mit, hast du dein – nicht online – sondern deine CD wirklich dabei? Das ist auch Merchandising heutzutage: Hast du einen Hut, hast du eine Tasche, hast du jemanden, der das organisieren kann, hast du die Produktionskosten so low, dass es sich rentiert, oder ist es nur deine Visitenkarte? Da musst du wieder rechnen. Musst du deinen Kopf anhaben und sagen: „Nein, machen wir nicht, machen wir lieber nur Sparmaßnahmen.“ Du hast nur deine CD mit einem T-Shirt und Live-Auftritte.

G. Allgemeine Fragen zum Schluss

Wie kann sich deiner Meinung nach ein No-Name-Künstler zu Beginn seiner Karriere am besten über Wasser halten?

Papa fragen! Ich würde sagen, nicht so viel arbeiten, wie ich gearbeitet habe. Ich habe alles selber gemacht. Es wäre natürlich arbeiten, arbeiten, arbeiten. Anfangen zu singen, singen, singen. Gehe in deinen Beruf. Singe, singe, singe, aber du kannst auch so viel singen, dass du – es kann auch zu viel werden. Du musst die Balance finden. Wenn du so viel kellnerst, bist du so müde, dass du nicht zur Uni gehen kannst. Es ist so die Waage. ***Du sagst, man sollte so viel arbeiten, dass die Kunst nicht darunter leidet?*** Ja. Aber du musst schon arbeiten. Das Allerbeste ist – und ich habe es ja auch so getan –, dass du in deinem Beruf schon gleich arbeitest. Ich war schon mit 16 in meinem Beruf. Ich hätte mir nur gewünscht, dass ich schon so einen Fonds hätte oder ein Stipendium bekommen hätte. Wo ich drei Jahre lang ganz, ganz wichtige Sachen hätte lernen können. In Ruhe – und nicht, dass ich ständig auf die Bühne musste. Ich habe richtig malocht. Ich hätte zu meinem Vater gehen können, habe ich nicht gemacht, und alles selber. Ich war stolz. Ich will meine Tochter nicht verwöhnen, aber wenn sie sagt: „Ich würde gerne mein Arzt-Studium machen.“, oder was auch immer sie machen will, würde ich gerne ein bisschen Hilfe haben. So, dass man nicht so ermattet ist. Weil man braucht Power. Da kommen neue Sachen, da kommen Online-Sachen, da kommen Leute auf dich zu, du musst auch schön bleiben, all’ das. Oder Hanson ,wenn man ein Junge ist.

Welche Eigenschaften oder Voraussetzungen muss ein Künstler deiner Meinung nach für eine anfangs oft harte Karriere im Musikgeschäft mitbringen?

Ein Ziel haben und nicht davon abweichen. Kuck auch wirklich, ob du das willst. Ich denke, das ist ganz wichtig, zu sagen: „Brennst du dafür, dann mach das. Aber wenn es nur so Spielerei ist, lass es.“ Lass es dein Juwel bleiben, dass du dich mit deinen Kumpels treffen kannst, Musik machen kannst. Cool, mach etwas anderes nebenbei. Fang an zu studieren und wenn es dich denn so dahin zieht, dann mach einen Plan, wie du das verwirklichen kannst. Aber lall nicht rum oder verliere Jahre durch Zweifel, weil wir zweifeln alle. Frag alle, wir zweifeln alle. Und spreche mit Leuten, die davon eine Ahnung haben und lass dich auch mal leiten.

Wie viele Stunden arbeitest du am Tag und worauf sollten Newcomer, was die Arbeitszeiten betrifft, vorbereitet sein?

Es kommt darauf an, welche Newcomer es sind. Schreiben die selbst, werden die geschrieben, sind das echte Künstler, sind das nur X-Faktor-Leute, kommt immer darauf an. Und wenn es X-Faktor-Leute sind und einen guten Psychologen haben. Und wenn es Sing-Songwriter Leute sind, ich glaube, die haben es immer leichter, die sind an der Basis, die brennen für das. ***Und wie viel Stunden arbeitest du?*** Ich arbeite jetzt gerade nicht so viel, aber ich arbeite an meinen Kindern. Aber heute habe ich 14 Stunden gearbeitet.

Hast du jemals in deiner Karriere bereut, den Weg als Musiker gegangen zu sein? Wenn ja, warum?

Nein, habe ich nicht. Weil es macht mich sehr glücklich. Es macht mich so glücklich. Ich hätte nur mir selber ab und zu gewünscht, dass ich mehr Hilfe in Anspruch genommen hätte. Dass ich nicht so stolz gewesen wäre. Ich war sehr stolz.

Befragte: Ewane Makia

Künstlername: Ewane

Art der Tätigkeit: Rapper

Musikgenre: Hip Hop

Art des Interviews: Audio-Aufnahme (Länge: 00:51:46 Std.)



A. Fragen zum Künstler

Wann hast du die Musik für dich entdeckt und wie lange bist du jetzt schon in der Musikbranche tätig?

Die Musik entdeckt habe ich so mit 12, 13 und seitdem bin ich auch tätig in der Musikbranche. Weil ich glaube, dass sich auch alles selbst entfaltet, selbst weiterentwickelt, bis heute hin. Aber allgemein Musik gemacht, das ging schon als kleines Kind los, mit sechs Jahren, bei der Familie. Klavierunterricht, damit habe ich schon mit acht Jahren begonnen, davor auch schon auf dem Klavier rumgespielt. Es ging mit Klassik los und dann später durch 2Pac und die ganzen amerikanischen Rapper und durch dieses Familiending, was ich habe, mehr damit befasst. Andere Kinder würden vielleicht mit 12, 13 raus gehen und irgendeinen Scheiß machen. Ich habe mich für Musik interessiert, 2Pac gehört. Das hat auch diesen ganzen Lebensstandard widergespiegelt und ich habe damit angefangen, meine Texte zu schreiben, meine Wut, meine Frustration, alles in den Texten niederzuschreiben, als rauszugehen und irgendwelchen Blödsinn zu machen. Das ging so mit zwölf los durch Auftritte in Hamburg-Harburg. In irgendwelchen Kneipen bin ich dann aufgetreten, habe meine eigenen Songs präsentiert, Leute kennen gelernt und das bis heute weiter gemacht.

Schreibst du deine Musik und die Texte selbst oder hast du dabei Partner, die dich unterstützen, oder sogar ein geschlossenes Team um dich herum – z. B. in Form eines gemeinsamen Projekts?

Ich habe damals angefangen mit Songtexten und auch mit Beats selber zu schreiben, machen, zu produzieren, dann kamen Freunde zusammen. Das ging alles schon los mit 14, 15. Davor habe ich mal auf fertige Beats gerappt von 2Pac und Dr. Dree. Allgemein mache ich heute noch immer dieses ganze Westcoast-Dr. Der-Ding, das gefällt mir sehr und das ist auch mein Weg, den ich auch gehen möchte. Und dann später habe ich gesagt, so mit 15: „Ich konzertierte mich nur auf eine Sache und schreibe meine Songtexte selbst und suche nach Leuten, die Beats bauen. Und habe dann auch Leute gefunden und es hat sich dann auch erst mit 23 – mit 20 habe ich dann Leute gefunden, 22, wo man sagen kann, wir arbeiten zusammen als Team. Die machen die Beats und ich schreibe die Texte. Mittlerweile auch schon für andere Leute. Aber bis heute schreibe ich meine Texte, ich bestehe auch darauf, dass ich meine Texte rappe. Aber ich habe ein Team gegründet, gebildet, mit anderen Beatproduzenten, mit den ich zusammenarbeite.“

Was war der bisher größte Erfolg in deiner Musikkarriere?

Bisher sind es zwei Sachen. Einmal war der größte Erfolg, dass ich jemanden kennengelernt habe – nicht nur musikalisch, nicht nur geschäftlich, sondern familiär. Meine Mutter verstarb bei meiner Geburt. Ich hatte nie so richtig eine Mutter gehabt. Dann mein Vater, der verstarb auch letztes Jahr. Das heißt, man ist alleine. Und da habe ich jemanden kennengelernt, der ein sehr guter Musiker ist. Er ist ungefähr Mitte vierzig und ist Produzent (Thomas Eisenbätter). Ich habe also jemanden gefunden, der Produzent ist, gutes Equipment hat, Ahnung hat, auch bei Universal tätig ist oder tätig war. Der gesagt hat: „Ja, ich habe da Bock drauf, dass man sich menschlich versteht, aber auch geschäftlich versteht.“ Das war mein Erfolg: Jemanden zu finden, der nicht sagt: „Hier, ich möchte Geld haben, bezahl mir mal irgendwas.“ Ist zwar vielleicht auch eine gute Sache, bei dem man sicher ist, dass es auch läuft, aber ich glaube, jemanden zu finden, der sagt: „O.k., ich mache das umsonst. Junge, du kannst was.“ Aber der auch sagt: „Hier morgens bis abends strukturiert, professionell.“ Dass man zusammen mit jemandem arbeitet. Mit jemandem, der dir aber auch sagt: „Du musst was essen.“ Kommst zu ihm hin und er sagt zu dir: „Hast du schon was gegessen?“, und ich sage: „Bei Mc Donalds.“, und der sagt: „Das ist doch kein Essen.“ Das ist richtig wie eine zweite Familie. So wie Eminem und Dr. Dre auf dem Style und das ist Erfolg, das ist schon mal sehr gut. Man arbeitet professionell und hat ein gutes

Klima, vernünftige Leute, was in der Musikbranche sehr schwer ist. Und das Andere ist jetzt mit DJ Tomekk, mit dem ich in Kontakt gekommen bin, der ja auch von sich aus sagt: „Ich habe Bock drauf.“, und so. Der sich auch von alleine meldet und sagt: „Hey, wie geht es dir?“. Wo auch über Musik geredet wird, der sich aber auch über meine privaten Dinge Gedanken macht. Und das ist cool, das sind so meine beiden Erfolgssachen.

Mit welcher Art von Projekten beschäftigst du dich aktuell und was sind deine Pläne für die Zukunft?

Jetzt gerade befinde ich mich in der Aufnahme von Newsoul D.E.P. Es soll später noch eine Newsoul-LP geben, noch ein Album, und daran arbeite ich gerade. Ich habe jetzt vor kurzen mein Album Skandal 2 veröffentlicht, jetzt erst mal nur in Lüneburg. Aber es gibt ein Skandal 1, das ist so ein Mix-Tape gewesen, diese Geschichte. Und jetzt Newsoul D.E.P, die kommt hoffentlich spätestens im Oktober auf den Markt. Das wollen wir jetzt auch von Style her alles richtig machen und aufziehen und dann Ende des Jahres vielleicht auch noch das Album Newsoul. Und das größte Meisterwerk soll dann Saceseneters sein. Was dann das nächste Jahr rauskommen soll. Das sind so die Pläne, die wir haben.

Kannst du von der Musik leben?

Es ist mal so, mal so. Manchmal hat man Auftritte, da hat man eine Gage von 500 Euro. Man kann davon leben, schlecht eigentlich, aber man kann davon leben. Ich würde nicht sagen, dass man nur noch davon leben kann. Es ist mal so, mal so.

B. Fragen zum Wandel der Musikindustrie

Die Musikindustrie hat sich seit der Digitalisierung und der Entstehung des Web 2.0 extrem verändert. Wer sind deiner Meinung nach die Verlierer und Gewinner dieses Wandels?

Definitiv. Ich glaube fest daran, dass die Musiker die Verlierer an dem Wandel sind. Der Grund ist auch der: Es fehlt ein bisschen diese Disziplin, dass man es auch von den Fans, dem Kunden, den Konsumenten – dass sie sagen: „Ich bezahle dafür, für eine CD oder für einen Song, auch wenn das digital ist.“ Ich sage nicht, dass die Fans die Schuld dafür haben. Das ist wieder Politik, dass die die Schuld dran haben. Politik ist sehr stark daran interessiert, andere Sachen zu verbieten und zu regeln, aber komischer Weise bei dem Wichtigsten, für mich ist das Wichtigste die Musik, ist das Entertainment, dass sie auch das total vernachlässigen, dass sie da nicht am Start sind. Ich glaube nicht, dass es schwer ist: Man findet irgendwelche Medien oder irgendwelche Sachen, Systeme, dass man sagt, man kann Musik nicht illegal downloaden. Weil Drogen: Verkaufst du die, verkaufst ein bisschen Grass, da hast du eine heftige Strafe zu erwarten, wenn du erwischt wirst. Mit deiner Musik ist es halt nicht so. Man muss nicht nur mit Strafe drohen, aber man kann eine Aufklärung machen. Eine Schulaufklärung z. B., solche Sachen. ***Dir fehlt das Verständnis dafür, was Menschen für Schaden mit illegal herunter geladener Musik anrichten?*** Ja, total! Und es wird auch versäumt, da Aufklärung zu betreiben. Der Musiker, der Künstler ist auf jeden Fall der Verlierer, weil es ist da ein großer Schaden, es sind sehr viele Kettenreaktionen für den Künstler. In der Produktion ist es schwierig – es ist schwierig zu verkaufen und es ist auch schwierig, sich zu vervielfältigen, also Vielfalt zu entwickeln in diesem ganzen Ding. Und die Gewinner sind natürlich nach wie vor – wie immer – die Industrie. Die haben natürlich weniger Gewinn, aber die sind auf jeden Fall die Gewinner. Wir verlieren alle, das ganze Ding verliert, selbst der Konsument verliert, weil es einfach nicht mehr die Möglichkeit gibt, gute Musik zu produzieren. Gibt es einfach nicht, weil es ist einfach schwierig, mit null Geld gute Sachen auf die Beine zu stellen. Aber von dem ganzen Schlamassel her ist trotzdem die Industrie der Gewinner, weil die haben andere Möglichkeiten, Geld zu machen, und weil die andere Möglichkeiten haben, Geld zu machen, ist es noch schwieriger für den Künstler an sich. Deswegen würde ich auf jeden Fall sagen, der Künstler ist der Verlierer. Das ist schade, das sollte auf jeden Fall geändert werden.

Welches sind deiner Meinung nach die Kernelemente, die den Verlierern in diesem Wandel am meisten schaden? Gibt es noch andere Faktoren, die in der nahen Zukunft noch dazu kommen könnten? Wenn ja, welche?

Kernelemente sind auf jeden Fall das Internet. Das auf jeden Fall. Ich glaube auch, dass diese neuen Medien – weiß ich nicht. Das ist so schwierig, weil die neuen Medien wie iPhone zum Beispiel, wo man eben schnell Apps runterladen kann – ist alles eine nette Geschichte, aber ich glaube, die funktioniert nur, wenn andere Instanzen dafür sorgen, dass die Sachen auch nicht missbraucht werden können. Und diese Instanz gibt es meiner Meinung nach gar nicht richtig. Die gibt es schon, aber die ist schwach. Da muss man versuchen, das irgendwie anders zu machen und man sollte nicht versuchen, das –. Meiner Meinung nach versucht man zu sehr, diese Digitalisierung, MP3-Download und solche Geschichten. Ich habe gehört, dass Saturn und Media Markt jetzt sogar versuchen, nur noch so was zu machen. Also auch versuchen, dass du das runterladen kannst, dass es demnächst keine CDs mehr zu kaufen gibt. Ich glaube, das ist ein ganz verkehrter Weg. Weil es gibt eine Tradition und zu dieser Tradition gehört es auch, dass man Vinyl-Platten hat oder CDs. Ich finde, das sollte als Tradition festgehalten werden. Das ist heute total wichtig, weil das andere Ding in der Musikindustrie in Zukunft, glaube ich, alles kaputt machen wird.

Braucht ein Musikkünstler deiner Meinung nach heute noch ein Plattenlabel oder kann er sich komplett selbst vermarkten?

Das ist wieder eine Sache der Tradition. Ich finde, es sollten gewisse Systeme noch beibehalten werden. Es sollte immer noch ein Label geben, was sich um den Künstler kümmert und dazu beisteuert, dass die Vermarktung vernünftig läuft. Das ganze Ding, wie es das in den 80er Jahren, in den 70er Jahren, 60er Jahren und früher schon gab. Warum sollte man diese Tradition unterbrechen, warum, es ist doch absolut negativ. ***Glaubst du, dass es für einen Künstler ohne Plattenlabel geht, wenn er will?*** Wenn er will, ja. Dann geht es. Wenn er will und wenn er auch stark genug ist, das durchzuziehen, schafft man das. Weil die Musik bleibt nach wie vor immer wichtig für den Menschen. Es wird es nie geben, dass der Mensch sagt: „Ich höre keine Musik mehr.“ Also die Nachfrage nach Musikern wird es immer geben. Es ist nur wichtig, dass die Systeme, dass diese Leute, diese Instanzen wie Universal, die ganzen Labels, die es jetzt gibt, die Major-Label, die müssen jetzt aufwachen, diese Tradition zu wahren. Sonst geht das alles den Bach runter, auf jeden Fall. Ich glaube, das wird dann so aussehen: Es wird Musik geben, aber es wird weniger Musik geben und es wird viel mehr Schrott geben, auf jeden Fall. Das ganze Internet: Jeder wird Musik

machen, das wird komplett voll sein. Die Gefahr kann sein, dass die Musik dadurch einen anderen Wert bekommt, den keiner von uns kennt. **Du glaubst, es wird schwerer, die Nadel im Heuhaufen zu finden?** Ja, das ist es, auf jeden Fall. Wird es auf jeden Fall. Natürlich, es gibt Talente, das wird sich auch nicht ändern, die werden mehr oder weniger werden, aber muss es aus der Sicht eines Fans betrachten. Man hat einen Künstler, den mag man gerne. Aber man muss diesen Künstler, den man gerne mag, worauf man hinauf schauen möchte, wenn es für diesen Menschen, diesen Künstler, gar keine Plattform mehr gibt. Plattform meine ich keine Internetplattform, wo es Millionen und Milliarden von Leuten gibt, wo man auf deren Seite klickt und das Lied und sagt: „Finde ich toll.“ Das ist eine Oberflächlichkeit. Man bildet eine totale Oberflächlichkeit. Und wie jeder weiß: Oberflächlichkeit ist überall schlecht. Das ist, glaube ich, das Fazit von der ganzen Geschichte.

Ist es deiner Meinung nach – auf Grund der Krise, in der sich die Tonträgerwirtschaft befindet, – schwerer geworden, für einen Newcomer einen Plattenvertrag bei einem der Majors zu bekommen? Führt der Weg nach oben nur noch über ein Independent-Label oder gar nur noch über den Weg der Selbstvermarktung?

Ich glaube schon, dass der letzte Schritt vor dem Ende sein wird, dass man sich nur selbst vermarkten kann. Ich glaube, dann wird auch das Major-Label der Verlierer sein. Gut, die finden andere Wege, wahrscheinlich über Spielfilme vermarkten oder so einen Kram oder Apps oder so was. Aber ich glaube, der Weg wird es später nur noch sein, sich selbst zu vermarkten. Weil es ja gar kein Geld mehr gibt für Labels. Diese ganzen kleinen Labels, die jetzt schon anfangen zu verschwinden, werden bald komplett weg sein. In Deutschland wird es nur noch drei Labels geben und dann nur noch eins, weil die sich dann selber untereinander fressen.

Welches ist deiner Meinung nach der übliche Weg, auf dem die Major-Labels heute auf einen Künstler aufmerksam werden? Sprich: Wie suchen die A&Rs heute nach neuen Künstlern? Nach welchen Kriterien gehen sie dabei vor?

Da muss ich jetzt sagen, da bin ich nicht so fest drin in dieser Materie. Aber ich glaube, dass diese A&Rs auch mehr auf das Internet kucken. Ich glaube, in Deutschland ist es mehr das Internet, weil die Möglichkeiten sind weniger geworden, um sich auf Auftritten zu präsentieren. Das ist nämlich auch wieder so ein Ding von Tradition. Da muss man auch wieder versuchen, auf die Leute aufmerksam zu machen. Live-Auftritte, das ist immer noch materiell, das ist immer noch schön. Da müssen sich auch die Diskotheken irgendwie ändern, man muss da auch allgemein Aufklärung betreiben. Und ich glaube, dass die AnRs – die werden über YouTube die ganzen Sachen kucken, die es jetzt gibt, aber auch das ist es schon wieder... Da bin ich gespannt, was es als nächstes so gibt.

Werden die Majors deiner Meinung nach einen Weg aus der Krise finden und ihrem Namen „The Big Four“ weiter gerecht werden oder wird in der Zukunft ein eher ausgeglichener Markt existieren, in dem Majors, Independent-Labels und selbstvermarktende Musiker gleich auf sein werden?

Das Letzte glaube ich überhaupt nicht. Es wird so sein: Die Major-Labels werden bleiben, aber die Independent-Labels wird es nicht mehr geben. Die werden verschwinden. Die Künstler wird es immer geben. Man darf ja nicht vergessen: Als Künstler sollte man immer als erstes die Musik schätzen und es der Musik wegen tun, für die Kultur das tun. Natürlich, wir als Künstler müssen uns auch für eine starke Tradition einsetzen. Als nächstes kommt dann das Finanzielle, klar. Aber das ist auf jeden Fall an zweiter Stelle. Aber die Major-Labels wird es bis als letztes geben, natürlich wird es die geben, aber es wird natürlich da auch Reduzierungen geben.

Wird es deiner Meinung nach in Zukunft noch CDs, LPs und andere klassische Tonträger im Vertrieb geben oder wird die Zeit kommen, in der nur noch MP3s auf Computern, iPods (MP3-Playern) oder Smartphones existieren und abgespielt werden?

Ja, das glaube ich. Leider wird es so sein, dass es bald keine CDs geben wird, es nur noch alles über MP3s, Apps und so was geben wird. Das ist sehr schade, aber es wird so kommen. Die neue Generation, die jetzt bald zehn, elf, zwölf

Jahre alt sein wird, die kennen das nicht mehr. Unsere Generation, die danach kam, die werden ihren Kindern ja nicht mehr davon erzählen, weil die haben selber keine CDs mehr im Zimmer. Also wird das komplett aussterben.

C. Fragen zur GEMA und GVL

Die GEMA und GVL bilden in der Musikbranche die Wächter für die Sicherung der Urheberrechte von Künstlern (Interpreten, Textern, Songschreibern etc.). Ist es deiner Meinung nach sinnvoll, dass alle Künstler einen Vertrag mit diesen Institutionen eingehen, oder würdest du sagen, dass es sich erst ab einem bestimmten Künstlerstatus lohnt?

Ja, auf jeden Fall! Ich bin selber noch nicht bei der GEMA oder GVL, obwohl ich schon sehr viele Sachen mache. Ich glaube auch, dass es erst Sinn macht, sich da anzumelden, wenn man schon richtig Geld verdient. Weil das macht sonst überhaupt keinen Sinn, das ist Schwachsinn.

Besitzt du selbst einen Vertrag mit der GEMA oder GVL? Wenn ja, wie lange schon? Welche persönlichen Erfahrungen hast du mit diesen Institutionen bisher gemacht?

Ich besitze keine Erfahrung damit. Ich habe zwei CDs veröffentlicht. Darum hatte ich auch schon ein bisschen Kontakt mit den Leuten, aber merkte halt, dass das alles nur für Leute ist, die wirklich Geld verdienen damit, sehr viel Geld verdienen. Das ist noch mal ein nettes Zusatzplus, was man damit haben kann.

Würdest du sagen, dass ein Vertrag bei der GEMA und die damit erklärte Abtretung der Rechte an sie einem unbekanntem Künstler bei der Eigenvermarktung im Netz Steine in den Weg legen könnten? Z. B., wenn YouTube sich weigert, Videos des Interpreten zu veröffentlichen, da möglicherweise eine Gebühr seitens der GEMA anfallen würde?

Das ist einmal das Problem, dass es das sein kann, aber auch selbst bei den Veranstaltern. Triffst du nämlich solche Leute, fragen die dich: „Bist du bei der GEMA?“ Sagst du ja, sagen die: „Tut mir leid, aber da habe ich keinen Bock

drauf.“ Das wird auch immer mehr so. Wir reden natürlich über die Musik und den Wirtschaftssektor, aber wir haben viele andere Wirtschaftssektoren, die jeder Mensch in seinem Leben noch nebenbei hat, und da ist es natürlich knapp an Kasse. Da hat keiner noch Bock, an die GEMA Geld für irgendjemanden, der gerade auf dem Sprung ist, um nach oben zu kommen, das heißt noch gar nicht bekannt ist, Geld auszugeben. Das ist auch ein Punkt, da sollte man sich das überlegen. Deswegen sage ich, es macht erst Sinn, wenn man wirklich Geld verdient.

D. Fragen zu den Kommunikationsinstrumenten

Bekanntlich nutzen die Majors zur Vermarktung eines Newcomers die klassischen Medien. Gemeint sind Fernsehen, Radio, Film und Printmedien. Glaubst du, dass für den selbstvermarktenden Künstler durch das Internet ein Medium entstanden ist, das die klassischen Medien ergänzen und dem Künstler das nötige Gehör verschaffen kann, um beim Endverbraucher dieselbe Wirkung zu erzielen?

Nein, auf keinen Fall. Das Internet ist zwar ganz nett, es ist super für Vermarktung, auf jeden Fall. Also um sich zu präsentieren, aber um zu den ganz großen Fischen zu gehören, ist nach wie vor das Fernsehen, Radio, sehr, sehr wichtig. Ohne das geht es gar nicht. Auf keinen Fall. Natürlich, Auftritte auch. Auftritte gehören auch dazu, genau wie Fernsehen und Radio.

Glaubst du, dass eine effektive Selbstvermarktung ohne das Internet überhaupt möglich ist?

Nein. Es wäre doof, wenn man jetzt sagen würde: „Ich will nicht im Internet stattfinden.“ Weil natürlich, das Internet gehört dazu. Genau wie der Fernseher auch. Fernsehen ist halt eindrucksvoller. Radio ist halt noch eindrucksvoller. Man kriegt davon noch mehr mit, weil jedes Auto ein Radio hat, jedes Büro hat ein Radio. Das ist natürlich noch mehr als Internet. Internet gehört auch zu den wichtigsten Sachen, um wirklich erfolgreich zu sein.

Welche Social Media-Plattformen nutzt du persönlich? Welche sind deiner Meinung nach unabdingbar für eine optimale Selbstvermarktung? Warum?

Ich benutze eigentlich fast alles, was es so gibt. Was ich noch nicht kenne und vielleicht heute erfahren sollte, da würde ich mich dann auch noch anmelden. Natürlich gibt es auch Sachen, die sind schwachsinnig. Netlock und so was, das ist Schwachsinn. Das muss man nicht machen. Aber es gibt Sachen, die muss man machen. Wie Facebook, auf jeden Fall, StudiVZ, MeinVZ, diese ganzen Geschichten. Wer kennt wen ist auch ganz wichtig. Twitter ist sehr wichtig. Natürlich ist es alles Schwachsinn, muss ich auch wiederum sagen. Aber ist auch wiederum wichtig. Es gibt viele Menschen, die erfahren sind und so. Aber jeder einzelne Fan ist für Musiker wichtig. Genauso, wie wenn du einen Laden hast und Schuhe verkaufst, ist jeder Kunde, der da rein kommt, wichtig. Kann man nicht sagen, auch wenn du Millionär damit bist, er ist trotzdem wichtig. Weil auch wiederum ein Kunde, ein Fan, erzählt es wieder zehn Leuten. Das ist wichtig und deshalb sollte man alle Sachen verwenden. Und es sind auch alle Sachen gleichwertig. Man sollte nicht sagen: „Ich mache jetzt über Facebook, mache nur das, worauf ich Bock habe.“ Man sollte versuchen, bestmöglich alle Sachen zu pflegen, aber Facebook ist auch eine sehr tolle Sache, auf jeden Fall.

Wie viel Zeit verbringst du täglich online für die Pflege deiner Profile und der Kommunikation mit den Usern?

Ich habe das Glück, dass ich eine nette Firma habe, die das supportet, also auch sponsert, dass sie das machen, diese Facebook-Sache. Aber man sollte auf jeden Fall jeden Tag, wenn man Künstler ist und das wirklich ernst machen möchte, sich Zeit nehmen, um da Sachen zu aktualisieren auf seinen Social Media-Seiten. Und dann sollte man auf jeden Fall bei Facebook und bei allen Social Media-Seiten versuchen, da so eine Art zweite Welt zu schaffen für die User. Dass auch alles leicht ist. Kostet sehr viel Zeit natürlich. Jetzt habe ich auch ein iPhone, also Smartphone. Ich will keine Werbung für iPhone machen. Man sollte sich Zeit nehmen dafür. Aber ich kann jetzt nicht sagen, wie viel Zeit man sich dafür nehmen soll.

Würdest du sagen, dass die von Dir investierte Zeit ausreicht oder müsstest du eigentlich mehr Zeit damit verbringen? Wenn ja, was sind die Gründe, dass du es nicht tust?

Optimal natürlich wäre, dass man sich 24 Stunden daran hängt und immer irgendwelche Sachen macht. Bei Facebook ist es echt eine große Sache z. B., StudiVZ auch. Man sollte natürlich versuchen, sich immer verschiedene Profile – am besten auch Fake-Profilen, einer Claudio und einer heißt Freis, als seine Fans hinzufügen. Natürlich, aber es geht natürlich nicht. Man muss natürlich essen, man muss natürlich, wenn man als Künstler noch nicht davon leben kann, noch sein Geld verdienen. Geht natürlich nicht. Aber sonst, natürlich, klar. Man kann so viel Zeit da rein investieren, in Facebook. Ich glaube, effektiv ist das wahrscheinlich, wenn man versucht, selber viel zu machen. Natürlich nicht, dass die Leute sich belästigt fühlen. Das ist dann natürlich nicht effektiv, aber man sollte schon viel Zeit da rein investieren.

Besitzt du eine eigene Homepage? Wenn ja, für wie wichtig hältst du diese – in Bezug auf das Paket „Online-Vermarktung“?

Ja, ich besitze eine eigene Homepage und es ist auch sehr wichtig, dass man eine hat. Damals in den 60er, 70er Jahren hat man noch Flyer verteilt, Visitenkarten, aber das Internet ist eine Visitenkarte, eine Homepage ist eine Visitenkarte, und das ist sehr wichtig, dass man das hat.

Wie wichtig sind Social Networks – außer für die Kommunikation mit dem Endverbraucher – auch für Business-Netzwerke?

Auch wichtig! Weil viele Künstler sind bei solchen Sachen. Das ist auch schon, wenn man jemanden kennen lernt: Der kann mal schnell hinkucken, draufkucken und dann macht es schon mal ein gutes Bild.

Nutzt du für die B-to-B (Business to Business)-Kommunikation dieselben Social Networks wie für die B-to-C (Business to Customer)-Kommunikation oder gibt es da andere? Wenn ja, welche? Wieso nutzt du diese?

So etwas habe ich noch nicht kennen gelernt, dass es solche Seiten gibt. **So etwas wie Xing z. B.?** Bei Xing bin ich nicht angemeldet, da überlege ich noch, ob ich mich anmelde. Was heißt überlegen. Ich bin noch nicht dazu gekommen, das zu machen. Natürlich ist es überall wichtig. Ob du jetzt auf der Straße Leute ansprichst oder auf Partys zu gehen, Veranstaltungen zu gehen, ist, glaube ich, das Gleiche. Ob dann derjenige Bock auf dich hat, das ist dann wiederum auch

die andere Sache. Aber es ist schlau! Also die Devise gilt auch hier, alles mitzunehmen, was geht.

Wie wichtig ist deiner Meinung nach die Offline-Kommunikation im Vergleich zur Online-Kommunikation? Wie vermarktest du dich da persönlich

Ist beides wichtig. Die sind sogar noch wichtiger als diese Online-Kommunikation, weil das Internet oberflächlich ist in diesem Thema mit der Musik. Das Internet ist oberflächlich und Oberflächlichkeit hält nicht lange an. Das heißt, wenn ich jemanden im Internet anschreibe: „Hi, ich bin der neue Rapper und der nächste Eminem“, oder so was und du hast sogar noch gute Songs und deine Songs sind cool. Es ist nicht so gründlich, als wenn du den persönlich triffst, persönlich überzeugst durch dein Erscheinungsbild. ***Und wie vermarktest du dich da? Gibt es da bestimmten Sachen, die du machst?*** Ja ,ich habe angefangen, z. B. das Mixtape „I am a Skandal 1“ zu machen, um das nur in Lüneburg zu verteilen und denen zu zeigen: Das ist nur für euch gemacht. Dann habe ich ein „I am a Skandal 2“ gemacht, das ist ein allgemeines Album-Mixtape, das man bei Auftritten verteilt. Und dann habe ich auch Kleidung gemacht wie T-Shirts. Und dann habe ich auch noch Werbegeschenke wie Schlüsselanhänger, wo „Ewane“ drauf steht, und Tassen, die man einfach verschenkt. Manchmal laufe ich durch die Straße und schenke jungen Leuten einfach meine CD. Ich sehe zu, dass der Name Ewane sich entweder finanziell oder auch nicht finanziell verbreitet. Die Leute müssen unterhalten werden, die müssen den Namen Ewane kennen.

Wie verbindest du On- und Offline-Promotion miteinander?

Online habe ich den Tipp, dass man versucht, ein vernünftiges Profil zu machen, in allen Social Media, in denen man sich angemeldet hat. Dass es auch eine Linie ist. Dass es immer gleich aussieht. Es ist ja eine Marke, man muss ja eine Marke gründen. Der Künstler ist ja eine Marke. Und dann, dass man auch versucht, immer aktuell da zu sein, immer präsent zu sein auf diesen Online-Seiten. Dass man auf jeden Fall auch eine Internetseite hat. Ich z. B. mache es so auf der Internetseite, werde ich jetzt auch machen, dass ich auf Songs, zwei Songs gescheckt zum Download anbiete. Dann versuchen, auch Aktionen zu

machen. Merchandising. Ich habe es auch geschafft, dass ich mal eine Modekollektion mache und dann meine Klamotten, also auch Merchandising. Dass man da versucht, auch eine Art Gewinnspiele zu machen, man muss die Leute halt beschäftigen. Die müssen etwas geschenkt bekommen und dann natürlich auch die Möglichkeit zu bieten, das zu kaufen, dass die Leute merken: Nein, das ist nicht alles umsonst, für gute Sachen muss man auch Geld hinblättern. Dann offline: Ich versuche, viele Auftritte zu machen und verkaufe da auch meine Sachen und bin sehr stark präsent. Ich denke für mich und auch als Tipp, man soll sich nicht als kleinen Künstler verkaufen. Es sollte schon dieser gewisse „Wow“-Effekt vorhanden sein. Dass die Leute sagen: „Oh, wie hat er das gemacht ohne Label?!“. Das ist noch viel eindrucksvoller, wenn man sagen kann: „Ich bin bei da und da, aber habe nur einen Auftritt alle drei Monate und habe noch nicht mal eine CD gemacht.“ Man sollte versuchen, einfach der zu sein, der man ist, und man muss stark sein und weise sein und nicht, wenn man Kritik bekommt, gleich anfangen rumzuheulen. Es wird in Zukunft keinen Platz mehr für solche Leute geben. Dieser so genannte emotionale Künstler oder so etwas, das wird es nicht mehr geben. Du musst hart sein, das ist ein hartes Geschäft, und wenn man sich entscheidet, das selbst zu machen, muss man hart sein. Man muss seine Sachen diszipliniert durchziehen. Man sollte auch einen Plan haben. Und man sollte auch keine Scheu haben, wenn man das offline macht und darüber geht, dass man die Leute anspricht, die Leute versucht, mit den Informationen, die man hat, zu füttern. Selbst wenn das nicht das einfachste Ding ist. Mit einem Song einfach geben. Ich hatte es eine Zeit lang auch mal so gemacht. Ich habe Songs einfach gebrannt, eine gebrannte CD verteilt. Jeder hört sich eine CD an. Jeder, der eine CD in die Hand bekommt. Flyer schmeißt du weg, aber CDs schmeißt du eigentlich nicht weg. Du hörst sie dir auf jeden Fall an und dann bist du vielleicht auch noch begeistert und dann hast du schon einen Fan mehr.

E. Fragen zum Vertrieb der Musik

Ein wichtiger Punkt bei der Selbstvermarktung ist, dass am Ende des Tages auch Geld in die Kassen fließt. Vertreibst du deine Musik selbst? Wenn ja, wie?

Selbst vertreibe ich die über das Internet und über meine eigene Homepage. Das ist der Plan. Und auch bei Live-Auftritten. Das ist, glaube ich, sehr wichtig. Und das andere kommt von alleine. Das heißt, wenn du schon ein bisschen bekannt bist dadurch, viel gemacht hast, da wird das ganz große Ding, wird dann kommen. Wo dann Leute sagen werden: „Hier bist du bei iTunes in den Top10“. Das sind Prozesse, wo Firmen Geld zahlen, und das machen Leute, die dran glauben. Dann läuft das schon. Dann machst du richtig Geld. Aber wichtig ist, dass man versucht, Live-Auftritte zu machen und dann da auch sein Album verkauft. Nicht nur verschenkt, sondern verkauft. Dann läuft das auch. Ich habe jetzt am Sonntag einen Auftritt gehabt, da habe ich sieben CDs verkauft. 70 Euro. Das war ein Familienfest, wo normalerweise kein Hip Hop gespielt wird. War von der Polizei; Tag der offenen Tür, genau gesagt. Aber lass das mal auf Hip Hop-Konzerten sein, dann machst du schon mehr. Das ist möglich. Es ist nur die Frage deiner Aufmachung. Es ist nicht nur, Künstler zu sein, das heißt, nicht nur Musik zu machen und toll zu singen, was die meisten denken. Es heißt, man muss Geschäftsmann sein. Dieser Traum, man geht als toll lebender, kein Plan habender Musiker, der eine tolle Stimme hat und tolle Ideen hat, frei lebender Künstler, wie es in den 20er, 30er Jahren noch möglich war, da gibt es so ein Label und du wirst ein dicker Star. Das passiert! Aber das passiert bei einem Menschen im Jahr vielleicht und der wird dann ein Star. Und noch nicht mal das ist gesagt. Das ist aber so, da kannst du auch zum Lotto-Laden gehen und Lotto spielen und mit Glück gewinnst du vielleicht 250.000 oder mal eine Million. Das ist eigentlich das gleiche Ding. Aber ich glaube ein Ding, ob es Musik ist oder ob du andere Sachen machst, wenn du dafür kämpfst und ernsthaft Power und Schweiß betreibst, dann wirst du dein Ziel auch schaffen. Dann wirst du auf jeden Fall auch Geld machen. Auf jeden Fall.

Glaubst du, dass es für einen Anfänger sinnvoll ist, viel Geld in die Pressung eines Albums zu investieren? Oder sollte er anfangs versuchen, seine Ware ausschließlich über Onlineshops digital zu verkaufen?

Beides. Wie gesagt, bei Live-Auftritten solltest du eine CD haben. Eine Investition gehört genau so dazu, du musst investieren. Selbst wenn du nur 1.000 Euro für eine CD, 1.000 Euro über den Tisch in ein Presswerk hinlegst, dann kriegst du 1.000 CDs, wenn du ein gutes Presswerk findest. Auf jeden Fall 1.000 CDs. Da ist ein Booklet mit drin, ein freshes Booklet, also eine richtig gute CD. Ich garantiere dir, für 1.000 Euro 1.000 CDs. Und das ist schon genug. Das ist

vielleicht sogar schon viel zu viel. Mit 250 CDs oder 100 würde man anfangen. Und dann verkaufst du sie bei den Auftritten für zehn Euro und dann bist du gut dabei. Und dann natürlich gleichzeitig auch online.

Glaubst du, dass die Pressung von Tonträgern überhaupt noch relevant ist? Wenn ja, warum?

Es ist relevant, weil es gibt Leute wie mich oder viele, die sagen: „Ich finde CDs geil, das hat Tradition. Ich will den Künstler anfassen können, indem ich die CD in der Hand halte und am besten noch in so einem Booklet rumblättern kann und seine Songtexte lesen kann.“ Das ist doch geil. Und das andere ist noch mal: Du gewinnst an viel mehr Wert. Persönlich bei mir ist es so, wenn ich jetzt Künstler kennen lerne. Er erzählt mir, er ist schon so dick dabei und ich frage: „Hast du eine CD?“, und der sagt, dass er über iTunes verkauft und dort findet ihn noch nicht mal jemand, weil er unter tausenden von Künstlern ist und in irgendwelchen anderen Musikshops online. Da ist alles zu schwach, um Fans zu bekommen. Man kriegt keine Fans, weil man etwas online hat. Man bekommt Fans, wenn man selbst durch die Straße geht und CDs verkauft, verschenkt oder auch T-Shirts verschenkt. Man sollte als Künstler auch auf solche Sachen achten, T-Shirts, Sachen tragen. Wenn man seine Freunde dazu animiert, die Sachen zu tragen. Der andere sieht das und sagt: „Wer ist dieser Ewane?“ Es hat nur Vorteile.

Welche Distributionskanäle on- wie offline (Verkaufsplattformen) würdest du einem Musiker aus der eigenen Erfahrung heraus empfehlen, um seine Musik zu verkaufen?

Also noch mal: Auf jeden Fall offline Live-Auftritte. Sich einen Stand hinstellen und Sachen verkaufen. Dann, denke ich, jeder könnte in seiner Stadt, in seiner Kleinstadt, Stadtteil oder Dorf jemanden finden, der seine CDs in seinen Laden reinstellt. Ein kleiner Hip Hop-Laden oder sonst was. Wenn man sich nicht doof anstellt, schafft man das. Das habe ich auch geschafft. Das sind die beiden Sachen. Dann ist das andere wiederum online, da kannst du ja alles reinstellen. Und das Intelligenteste ist auch noch mal, wenn man eine Seite hat, eine Homepage hat, einen Shop einpflegt und seine Sachen dort verkauft. Das andere kommt dann auch von alleine, dass man seine CD bei Saturn verkauft. Das wäre das Schlauste. Also Verkaufen ist eine Seite, um sich auch gleichzeitig

Eindruck zu verschaffen, gehört auch dazu. Bei Facebook z. B. zu schreiben: „Ab heute gibt es meine CD zu kaufen.“ Da wird es auf jeden Fall Leute geben – alleine nur deswegen, weil es bei Saturn zu kaufen ist, kaufen die das. Weil sie das Gefühl haben: „Oh, ich kenne den jetzt, er ist auch ganz nah, kein großer Star, aber er hat es schon bei Saturn. Das heißt, aus dem muss ja was werden.“ Das ist schon mal ein gewisser Eindruck und man kauft es dann.

Kann man deiner Meinung nach von den Plattenverkäufen als Anfänger überhaupt leben oder dienen diese eher der Promotion und Refinanzierung neuer Projekte?

Das kommt immer darauf an, wie viel Glück man hat. Ich glaube, so am Anfang hast du auf jeden Fall Promotion. Man verdient da seine 20 Euro durch zwei CDs, die man da verkauft. Langsam am Anfang und das wird dann immer mehr und mehr. Das ist in allen Sachen so. Natürlich kannst du nicht am Anfang sagen, du hast ein super Geschäft dadurch. Verkaufst nur CDs bei Live-Auftritten und wenn 200 Leute kommen, verkaufst du 200 CDs für je zehn Euro und hast dann 2.000 Euro. Das wird nicht so sein. Kann aber werden. Und ich denke, dass man schon auf jeden Fall so viel Geld verdient, dass man schon die Studiokosten, die Produktion der CDs refinanzieren kann. Ja, das denke ich schon.

F. Alternative Einnahmequellen neben dem Vertrieb der Musik

Welche Möglichkeiten außer den Plattenverkäufen gibt es deiner Meinung nach noch, um Gelder zu generieren?

Durch die Musik? Kleidung! Vielleicht sogar die Songs oder Alternativen, ich will jetzt nicht zu viel verraten. Aber an der Game Universität in Berlin z. B. ist jemand und der macht Spiele. Da bin ich auch gerade dran, etwas zu regeln. Am Ende ist man als Künstler natürlich auch Geschäftsmann. Man muss pffiffig sein. Ein guter Geschäftsmann ist ein guter Geschäftsmann, wenn er schnell, pffiffig und schlau ist. Wenn du nichts im Kopf hast, bist ein guter Künstler und kannst Talent haben, wirst du halt kein Geld machen. Das ist zu einfach.

Wie stark hat die Wichtigkeit von Live-Auftritten – aufgrund der bekanntlich einbrechenden Plattenverkäufe – deiner Meinung nach wieder zu genommen? Sind diese in Bezug auf No-Name-Künstler vielleicht sogar die wichtigste Geldquelle?

Ich glaube schon, dass als No-Name-Künstler diese Live-Auftritte wichtig sind, sehr wichtig sind. Und da ist auch die Chance eher, dass du auch Geld machst, als wenn du jetzt eine fette CD hast und die überall bei Media Markt verkaufst. Weil da brauchst du einen Bekanntheitsgrad und da brauchst du auch Fernseher und Radio. Es ist nicht nur eine Säule. Es sind mindestens zehn Säulen, die man gleichzeitig bedienen muss, um richtig Asche zu machen. Mit denen du überhaupt bekannt wirst. Aber ich glaube, an allererster Stelle, als erster Schritt sind Live-Auftritte allgemein das A und O. Die Leute müssen dich sehen, fühlen können. Jetzt bin ich 23 und Leute die 20 sind, selbst in meinem Alter. Viele Leute glauben, du machst das Geld mit einer dicken Veröffentlichung und bist dann Millionär. Das ist total falsch! Du musst als Künstler, wenn du schon erfolgreich bist –. Du musst dich live verkaufen. Du kannst der Tollste sein, wie du willst, du musst dich trotzdem live verkaufen. Du bist ein Redner, genau wie ein Politiker, der muss reden können.

Wie wichtig ist Merchandising deiner Meinung nach geworden? Was kann ein unbekannter Künstler mit wenig Geld tun, um in diesem Bereich der Geldgewinnung nicht auf der Strecke zu bleiben?

Merchandising ist schwierig. Weil Merchandising ist so: Wenn man das schafft erfolgreich zu sein, dann ist Merchandising eine sehr wichtige Einnahmequelle. Weil du verkaufst einfach alles. Dann verkaufst du auch an die Teenies. Aber warum soll man am Anfang unbedingt Ewane-Muisk oder Ewane-Teddybären haben? Es ist noch nicht so wichtig. **Also erst ab einem bestimmten Bekanntheitsgrad?** Ja, natürlich, wenn du bekannt bist, dann wollen die alles. Dann wollen die iPhone-Schalen von Mariah Carey haben, das ist was ganz anderes, ein ganz anderes Business dann. Das sind ganz andere Wege, die man dann einschaltet. Automatisch natürlich. Das ist ein anderer psychologischer Aspekt.

G. Allgemeine Fragen zum Schluss

Wie kann sich deiner Meinung nach ein No-Name-Künstler zu Beginn seiner Karriere am besten über Wasser halten?

Ja gut, ob du jetzt ein Künstler bist oder eine Firma gründest. Ich kenn wenige Leute, die eine Firma aus dem Nichts gegründet haben. Entweder haben die von Hartz IV Geld bekommen oder die haben halt nebenbei gearbeitet. Das ist alles, das ist nichts Neues, das ist nichts Weltfremdes und dann kommt später das Geld. Man sollte nicht sagen: „Ich mache jetzt gar nichts“, und nur Musik machen. Man sollte schon versuchen, was nebenbei zu machen. Man sollte mit der Erwartung ran gehen, man muss kämpfen. Vielleicht kämpfen wie ein Krieger. So muss er denken. Ob du Pop-Musik machst als Mädchen oder Rock machst, es ist völlig egal. Man muss denken, man ist ein Krieger, man ist ein Politiker, man ist ein Künstler, man ist ein Geschäftsmann, alles in einem. Darum sollte man sich Gedanken machen. Man muss überzeugt sein als Künstler. Es gibt Künstler, die sagen: „Ich mache das nur als Hobby, mit keinem finanziellen Erfolg, aber nur als Hobby. So für mich in meinem Dorf. Das reicht mir völlig aus. Ich habe keine Lust, bekannt zu werden. Weil ich habe keine Lust, zu viel Geld zu verdienen, ich habe keine Lust, meinen Job ,den ich habe, an den Nagel zu hängen.“ Das können diese Gründe sein. Oder du bist der Künstler, der sagt: „Ich will unbedingt erfolgreich sein, ich möchte davon leben können, ich möchte damit Sachen verändern.“ Aber leider Gottes auch Sachen, in denen du bist. Aber trotzdem muss man in seinem Job verdienen, aber man muss natürlich auch darauf aufpassen, dass man auch weiter Musik macht. Man muss die Musik als eine Firma sehen. Wenn man diesen Weg gehen möchte, als Künstler, dem finanziell Erfolgreichen, dann muss man sagen: „Was ich jetzt mache, ist Musik und das ist eine Firma.“ Du musst so denken. Das ist ärgerlich und nervig, wenn Leute kommen und sagen und sind sentimental und: „Ich will ein Star werden und ich will damit Geld verdienen, aber bitte, bitte kommt mir jetzt nicht mit Kritik. Bitte kauft meine CDs.“ Und heult dann rum, weil er keine CDs verkauft hat oder heult rum, weil keiner was von einem wissen will. Das ist total falsch! Dann soll man lieber ehrlich zu sich selber sein und sagen: „Ich liebe die Musik, aber ich mache es einfach nur hobbymäßig.“

Welche Eigenschaften oder Voraussetzungen muss ein Künstler deiner Meinung nach für eine anfangs oft harte Karriere im Musikgeschäft mitbringen?

Man muss wirklich ein total preußischer Mensch sein. Das heißt: total diszipliniert. Jemand, der nicht weiß, was Preußen ist, muss danach googlen. Und man muss auch ein bisschen verrückt sein. Mit verrückt meine ich risikoreich sein. ***Du meinst Disziplin gemischt mit der Bereitschaft, Risiken einzugehen?*** Ja, genau das. Das ist total wichtig. Man muss natürlich Talent haben, das ist klar. Darüber braucht man nicht reden. Aber neben Talent gehört auch Disziplin dazu. ***Also sagst du, Qualität setzt sich durch?*** Das ist garantiert. Und man sollte natürlich nicht alles alleine machen. Barack Obama zum Beispiel hat um seine Kampagne Studenten gehabt. Solche Sachen kann man doch auch machen. Man sollte sich auch als Politiker sehen. Besserer Tipp: Man sollte sich in verschiedene Berufe einsehen. Politiker, Geschäftsmann, Künstler z. B. Aber das sind die drei Wichtigen. Die sind wichtig und dann schafft man das. Da denke ich, wird man es auch schaffen.

Wie viele Stunden arbeitest du am Tag und worauf sollten Newcomer, was die Arbeitszeiten betrifft, vorbereitet sein?

Ich arbeite am Tag acht Stunden und dann fange ich noch an, Musik zu machen, Songs zu schreiben, Sachen, zu telefonieren, Leute zu kontaktieren, neue Projekte zu überlegen, vorzubereiten. Man muss sich auch darauf einstellen, dass man investieren muss. Und auch nicht in billige Sachen, sondern auch gleich in qualitative Sachen. Wie z. B. Visitenkarten. Wenn einer so eine Visitenkarte sieht aus Alu, sagt er: „Geil.“ Schon ist das im Kopf. Man sollte immer CDs dabei haben. Im Auto habe ich immer CDs. Man muss immer vorbereitet sein, immer alles dabei haben. Soweit es geht. Sehr wichtig.

Hast du jemals in deiner Karriere bereut, den Weg als Musiker gegangen zu sein? Wenn ja, warum?

Nein. Ich meine, jeder Mensch hat seine Tiefs, das hat man immer. Und selbst ein erfolgreicher Mensch hat seine Tiefs, egal was er macht, ob er Arzt ist oder beim Musiker, es ist egal. Hat man immer. Wenn man dann an den Punkt kommt und sagt: „Das, was ich mache, ist total richtig“, dann ist es gefährlich, dann ist man nicht wirklich dabei. Weil das ist ein Risiko. Es ist ein Geschäft, was sehr viel Risiko birgt. Jedes allgemeine Geschäft, sollte man jetzt Schuhe verkaufen oder selbstständig sein.

Befragter: Johannes Zimmer

Künstlername: Johannes Raum

Art der Tätigkeit: DJ

Musikgenre: Techno-House und Techno

Label: keins

Art des Interviews: Audio-Aufnahme (Länge: 00:33:58 Std.)



A. Fragen zum Künstler

Wann hast du die Musik für dich entdeckt und wie lange bist du jetzt schon in der Musikbranche tätig?

Entdeckt mit elf Jahren. Mit elf Jahren habe ich die ersten Computer zusammengestöpselt und habe versucht, damit zu mixen. Das hat nicht so ganz funktioniert. Mit 16 Jahren habe ich mir die ersten Plattenspieler gekauft und dann gab es eine lange Pause und irgendwie bin ich dann durch Umwege und Zufälle als Veranstalter von Techno-Partys, also Offlocations, das sind so illegale Open Airs, und irgendwie so komische Räumen, wo man dann alles selbst reinstellt und die Verrückten kommen. Und da hatten wir mal ein Problem, gute DJs zu akquirieren, und dann habe ich mir gesagt: „Gut, dann wird es Zeit, dass du selbst wieder anfängst.“ Das war jetzt vor anderthalb Jahren.

Schreibst du deine Musik und die Texte selbst oder hast du dabei Partner, die dich unterstützen, oder sogar ein geschlossenes Team um dich herum – z. B. in Form eines gemeinsamen Projekts?

Ja, ich lasse für mich produzieren. Also noch nicht, aber das ist jetzt angedacht, also diesen Monat wird noch für mich produziert. Ich gehe mit Ideen hin, fertigen Samples, und sage, wie die Beats sein sollen, und dann wird es von jemandem, der das besser kann als ich, zusammengebaut. ***Hast du ein Team um dich herum, in Form eines gemeinsamen Projekts? Ja (Minimal Anders)!***

Was war der bisher größte Erfolg in deiner Musikkarriere?

Der steht jetzt gerade an: Das ist ein Gig am 26.09.2011. Und zwar geht es da um um „Support your local DJs“, das wird von Karlsberg ausgeschrieben. Da taucht mein Gesicht jetzt auf der ganzen Karlsberg-Internetseite auf und da werden Plakate gedruckt und das ist so der größte Erfolg. Gewissermaßen auch der größte Misserfolg, weil das nämlich die Kommerzialisierung bedeutet. Ich sehe das mit ein bisschen Bauchschmerzen auch, muss ich ganz ehrlich sagen.

Mit welcher Art von Projekten beschäftigst du dich aktuell und was sind deine Pläne für die Zukunft?

Aktuell sind Projekte, relativ viele Gigs, in der Prinzen-Bar. Das ist so ein Club in Hamburg und da bin ich auch zum Teil ein Mal oder eineinhalb Mal im Monat für das Booking verantwortlich, also kann mir den kompletten Abend gestalten und da zusammensuchen, wer da spielt und so, in der Kooperation mit einer Freundin zusammen. Und das andere war, wo ich hin will? Ziel ist es natürlich, ich lege jedes Wochenende oder fast jedes Wochenende ein Mal auf. Ich würde sagen, im Schnitt jedes Wochenende ein Mal. Manchmal ist eine Pause und zweimal und so. Ziel ist es, dass diese Gigs dann auch anständig bezahlt sind, weil das ist momentan einfach nicht der Fall.

Kannst du von der Musik leben?

Nicht in dem Maße, wie ich das mache, dafür bin ich, glaube ich, zu sehr in der Randgruppe drin.

B. Fragen zum Wandel der Musikindustrie

Die Musikindustrie hat sich seit der Digitalisierung und der Entstehung des Web 2.0 extrem verändert. Wer sind deiner Meinung nach die Verlierer und Gewinner dieses Wandels?

Gewinner sind gute Live-Musiker. Früher hat man eine Tour gemacht, um die CDs zu promoten, und heute macht man eine CD, um die Tour zu promoten. Weil die Leute verdienen mit der Tour Geld. Grundsätzlich gesehen finde ich den Wandel, ich finde es gar nicht so schlimm, weil dadurch kriegt man, wer halt ein guter Live-Musiker ist und gut ist auf der Bühne und unterwegs ist und Tour macht, damit verdient ein Musiker heutzutage Geld. Das ist der krasseste Wandel, den es heutzutage gibt. Es geht jetzt sogar so weit, dass es wieder so einen Rückschwung gibt zur Vinyl. Das Label ist sogar wieder, dass es auf den Eigenvertrieb geht, was man gar nicht gedacht hatte, und dann sagen: „Wir holen uns die zehn geilsten Plattenläden und den Rest machen wir über einen Onlineshop, aber wir wissen wenigstens, wo die Platten stehen, wie viele noch im Keller rumliegen und wie hoch auch unsere Marge ist.“ Klar ist es ein extremer Wandel, aber ich sehe das eigentlich alles vom Vorteil, wie insgesamt die Qualität der Musik. Ich glaube, Gewinner sind natürlich kleine Künstler, auf jeden Fall. Weil die eine ganz andere Möglichkeit haben durch die Digitalisierung und so. Natürlich hat man da eine ganz andere Möglichkeit, sich zu verbreiten, zu streuen und auch nach oben zu kommen. Verlierer sind natürlich, ganz klar wahrscheinlich, würde ich jetzt mal tippen, Major-Labels. Das kann ich jetzt nicht genau beurteilen, aber meiner Meinung nach. Zu Verlierern kann ich nicht viel sagen, das ist – wüsste ich jetzt nicht.

Welches sind deiner Meinung nach die Kernelemente, die den Verlierern in diesem Wandel am meisten schaden? Gibt es noch andere Faktoren, die in der nahen Zukunft noch dazu kommen könnten? Wenn ja, welche?

Wenn man jetzt ein Major-Label nimmt z. B., die schaden sich eigentlich, eigentlich treten die sich selbst auf die Füße. Also sind klar die Major-Labels total am Verlieren und das wird auch noch –. Die stehen sich selbst auf den eigenen Füßen, indem sie natürlich gegen illegale Downloads und günstige Downloads sind. Das ist definitiv erwünscht von den ganzen Usern, dass man die Sachen einfach frei bekommt und dafür am besten auch eine Spende oder sonst was zahlt. Ich glaube, da muss dann ein Wandel her. Zum Beispiel wenn jetzt ein Major-Label sagen würde: „Wir geben die Sachen umsonst her und die Leute

können spenden“ – und das hat man bei Radiohead gesehen z. B. –, da kann viel mehr Geld verdient werden als wenn man bei iTunes bei 99 Cent die Sachen reinstellt, dann ist es diese Sache mit dem DRM. Ich glaube, die ganz kritischen Sachen, wie sie sich selbst schaden können, das ist schon wieder vorbei, das war dieses Digital Rights Management, was bei iTunes auch mittlerweile wieder abgeschafft ist. Die Qualitätsraten, die Bit-Raten und so was. Ich glaube, die schlimmsten Berge sind da überwunden, ehrlich gesagt. Die sind ja schon wieder auf einem klareren, offeneren Weg.

Braucht ein Musikkünstler deiner Meinung nach heute noch ein Plattenlabel oder kann er sich komplett selbst vermarkten?

Da kommt es, glaube ich, mit Sicherheit auf das Genre drauf an, aber er kann sich durchaus selbst vermarkten.

Ist es deiner Meinung nach – auf Grund der Krise, in der sich die Tonträgerwirtschaft befindet, – schwerer geworden, für einen Newcomer einen Plattenvertrag bei einem der Majors zu bekommen? Führt der Weg nach oben nur noch über ein Independent-Label oder gar nur noch über den Weg der Selbstvermarktung?

Ja, der Weg nach oben führt eigentlich nur noch über die Selbstvermarktung. Es gibt zwei Stichpunkte: Soundcloud und YouTube. Damit ist die Frage eigentlich beantwortet. Man wird, glaube ich, nicht von einem Major entdeckt, sondern man lässt sich entdecken anhand von gewissen Klicks, die man erreicht hat, oder gewissen Sachen, die allein aus eigener Kraft –. Oder anhand von einem guten Stück irgendwo bei Soundcloud, wenn du bei YouTube oder sonst was anhand von Klicks. Und dadurch wird man auf einen aufmerksam gemacht, weil das ist ja die beste Marktforschung, die ein Major machen kann: „Wir kucken einfach, wo die meisten Klicks sind, und die kaufen wir auch ein.“

Welches ist deiner Meinung nach der übliche Weg, auf dem die Major-Labels heute auf einen Künstler aufmerksam werden? Sprich: Wie suchen die AnRs Artist and Repertoire) heute nach neuen Künstlern? Nach welchen Kriterien gehen sie dabei vor?

Das sind alles Sachen, dazu kann ich schwer was zu sagen. Ich stecke in einer anderen Stilrichtung. Wenn ich das aber adaptieren würde auf meine Branche, da geht es ja nicht um Major-Labels, sondern um etwas kleinere Labels und so was, da ist es natürlich Professionalität, wie gerade beim Auftritt. Wie verhält er sich, ist er Bühnentauglich, hat er die Nerven, schafft er das über zwei Jahre hinweg, den jeden Abend irgendwo hinzustellen und mit Blitzlicht und sonst irgendwas. Ich glaube, da spielt die Psyche eine harte Rolle irgendwie von dem Probanden und dann natürlich auch Qualität, aber die steht, glaube ich, an zweiter Stelle. Und an erster Stelle steht wirklich, ob die Menschen es schaffen, durchzuhalten. **Also der Fleiß?** Ja, den Fleiß, oder ist das auch der Typ, ein Charaktertyp, der auf der Bühne stehen kann, und steht der in zwei Jahren auch noch auf der Bühne und klappt der mir nicht nach drei Monaten um, weil er overdosed ist. Wenn ich jetzt in der Position wäre, würde ich darauf achten.

Werden die Majors deiner Meinung nach einen Weg aus der Krise finden und ihrem Namen „The Big Four“ weiter gerecht werden oder wird in der Zukunft ein eher ausgeglichener Markt existieren, in dem Majors, Independent-Labels und selbstvermarktende Musiker gleich auf sein werden?

Ich tippe auf Variante B, also eine eher ausgeglichene.

Wird es deiner Meinung nach in Zukunft noch CDs, LPs und andere klassische Tonträger im Vertrieb geben oder wird die Zeit kommen, in der nur noch MP3s auf Computern, iPods (MP3-Playern) oder Smartphones existieren und abgespielt werden?

Ja, die Zeit wird sicherlich irgendwann kommen. Es ist nur die Frage wann. Ich glaube, innerhalb der nächsten zehn Jahre nicht. Und ich glaube auch, dass es in zehn Jahren auch noch Vinyl geben wird. Zwar keine Tapes mehr, aber Vinyl wird es in zehn Jahren geben und CDs mit Sicherheit auch noch. Weil die Optik ganz wichtig ist für viele Leute, die Musik hören. Und das kriegt man nicht über das Netzwerk vermittelt, da ein Booklet oder ein Plattencover in der Hand zu haben. Und dafür gibt es noch genug Liebhaber. Und ich glaube auch zu meinen oder zu wissen, dass es genug junge Leute gibt, also jetzt nicht nur die älteren, die so was aufstellen und auf eine Platte standen und eine CD in der Hand

haben wollten. Ich glaube, dass auch gerade von den Jüngeren hier welche nachziehen.

C. Fragen zur GEMA und GVL

Die GEMA und GVL bilden in der Musikbranche die Wächter für die Sicherung der Urheberrechte von Künstlern (Interpreten, Textern, Songschreibern etc.). Ist es deiner Meinung nach sinnvoll, dass alle Künstler einen Vertrag mit diesen Institutionen eingehen, oder würdest du sagen, dass es sich erst ab einem bestimmten Künstlerstatus lohnt?

Ja, ein DJ ist ja sowieso – egal, was er macht, illegal. Egal, was wir tun, wir machen es auf halb legalem Wege, was die GEMA und so was angeht. Nein, es lohnt sich nicht ab einem gewissen Status, weil viele, die jetzt z. B. ein One-Hit-Wonder produziert haben, die können heute immer noch davon leben und kriegen monatlich noch ihre 200 bis 300 Euro überwiesen und das ist auch nur fair. Die stehen meistens nicht in diesem Status. Das bringt durchaus was, da für jeden Verträge zu machen. Finde ich.

Besitzt du selbst einen Vertrag mit der GEMA oder GVL? Wenn ja, wie lange schon? Welche persönlichen Erfahrungen hast du mit diesen Institutionen bisher gemacht?

Negative, immer nur über die Staatsmacht. Dass immer gerne das Ordnungsamt kommt oder auch die Polizei, überwiegend eigentlich das Ordnungsamt, und dann nach entsprechenden GEMA-Zahlungen fragt, wenn man irgendwo eine Veranstaltung am Laufen hat. Das ist in offiziellen Clubs und so was überhaupt kein Problem, die haben da so einen Pauschalbetrag, den die zahlen. Und das ist immer schwierig, wenn man an irgendwelchen Offlocations oder gerade im Freien Partys macht. Da ist dann immer –. Also die GEMA ist eigentlich immer ein bisschen gehasst von mir und auch von meinen Kollegen. Ich glaube, DJs sind mit der GEMA nicht unbedingt glücklich und hoch anerkannt.

Würdest du sagen, dass ein Vertrag bei der GEMA und die damit erklärte Abtretung der Rechte an sie einem unbekanntem Künstler bei der Eigenvermarktung im Netz Steine in den Weg legen könnten? Z. B., wenn

YouTube sich weigert, Videos des Interpreten zu veröffentlichen, da möglicherweise eine Gebühr seitens der GEMA anfallen würde?

Ja, definitiv!

D. Fragen zu den Kommunikationsinstrumenten

Bekanntlich nutzen die Majors zur Vermarktung eines Newcomers die klassischen Medien. Gemeint sind Fernsehen, Radio, Film und Printmedien. Glaubst du, dass für den selbstvermarktenden Künstler durch das Internet ein Medium entstanden ist, das die klassischen Medien ergänzen und dem Künstler das nötige Gehör verschaffen kann, um beim Endverbraucher dieselbe Wirkung zu erzielen?

Ja, wenn nicht sogar gleichgestellt, sogar höher gestellt. Absolut. Allein Facebook ist so extrem stark und MySpace war extrem stark, Facebook ist jetzt extrem stark. Die Kommunikation über so welche Plattformen wie Soundcloud, YouTube auch, Vineo. Da kann ich auch in der „Groove“ abgebildet sein, aber da bringt mir meist ein guter Facebook-Eintrag mehr oder eine gute „Teilen“-Funktion. Also das ist auf jeden Fall klar.

Glaubst du, dass eine effektive Selbstvermarktung ohne das Internet überhaupt möglich ist?

Nein.

Welche Social Media-Plattformen nutzt du persönlich? Welche sind deiner Meinung nach unabdingbar für eine optimale Selbstvermarktung? Warum?

Facebook und Soundcloud.

Wie viel Zeit verbringst du täglich online für die Pflege deiner Profile und der Kommunikation zu den Usern?

Zwei Stunden im Schnitt. Eineinhalb.

Würdest du sagen, dass die von Dir investierte Zeit ausreicht oder müsstest du eigentlich mehr Zeit damit verbringen? Wenn ja, was sind die Gründe, dass du es nicht tust?

Ich glaube, das reicht aus. Man verbringt ja immer länger da drin als man es eigentlich braucht. Das ist extrem wichtig: Kommunikation auf Augenhöhe, Feedback abholen, zurücksenden, selbst am Mann sein. Am Fan klingt bescheuert. Aber über Soundcloud ist genial diese Kommentarfunktion innerhalb eines Liedes. Schreibt einer: „Wow, cool, geile Stelle“, und dann sagst du: „Danke, und was fandest du genau toll?“, und: „Hier, das und das“, und ruck-zuck hast du einen Dialog, schalten sich Neue mit ein. Und bei denen taucht das wieder über Stageboard auf und das ist dann ein Multiplikator. Wahnsinn, genial.

Besitzt du eine eigene Homepage? Wenn ja, für wie wichtig hältst du diese – in Bezug auf das Paket „Online-Vermarktung“?

Ich besitze keine und ich finde sie auch nicht wichtig. Eine Homepage ist ein i-Tüpfelchen, was man haben kann. Aber wenn man eine gut funktionierende Facebook-Fanpage hat mit einem Band-Profil drin oder so was, mit entsprechenden Tab-Reitern, dann ist eine Homepage überflüssig.

Wie wichtig sind Social Networks – außer für die Kommunikation mit dem Endverbraucher – auch für Business-Netzwerke?

Sehr wichtig! Xing z. B., und andere. Generell auch Facebook, ist natürlich auch für so alleine, für das Networking und Kontakte kriegen und da mal den Clubbesitzer anschreiben oder sonst was, ist natürlich top. Um Veranstalter anzuschreiben, um an neue Gigs zu kommen. Dafür ist Facebook auch dann wieder super. Weil man findet die Leute dann auch einfach.

Nutzt du für die B-to-B (Business to Business)-Kommunikation dieselben Social Networks wie für die B-to-C (Business to Customer)-Kommunikation oder gibt es da andere? Wenn ja, welche? Wieso nutzt du diese?

Xing können wir streichen, das ist nur für meinen anderen Job. Ich nutze Facebook und Soundcloud dafür, für beides. B-to-C wie auch B-to-B.

Wie wichtig ist deiner Meinung nach die Offline-Kommunikation im Vergleich zur Online-Kommunikation? Wie vermarktest du dich da persönlich?

Flyer, Plakate, also indem immer irgendwie drauf ist, was hier in Hamburg immer rumplakatiert wird. Es ist immer fraglich, ob es wirklich den Effekt erzielt, aber es ist so ein bisschen fight off the street, wie viele Plakate sind gerade mit meinem Namen und hängen irgendwo draußen rum. Das ist schon eine geile Sache. Der Hip Hopper würde sagen, das ist Fame für ihn. Und ansonsten bekomme ich jetzt auch bald so einen Aufkleber, funktionieren echt super. Aufkleber alleine mit einer URL drauf. Dann wieder dieser Sprung von Off- zu Online ist immer ganz wichtig, finde ich persönlich, was Vermarktung angeht und natürlich Mundpropaganda. Man sieht das offline und checkt das dann online noch mal ab. Gerade in meinem Genre, bei dieser ganzen elektronischen Musik oder so was. Da passiert ja nichts, ohne den Computer angeschaltet zu haben. Da geht ja keiner auf eine Party, ohne vorher gecheckt zu haben, wer dann noch hingehet. **Und für wie wichtig hältst du die Offlinevermarktung im Vergleich zur Onlinevermarktung?** 70 Prozent online und 30 Prozent offline.

Wie verbindest du On- und Offline-Promotion miteinander?

Es gibt da relativ gute Wege. Z. B. Sticker mit der URL drauf oder mit QR-Codes, wenn man Leute sehr neugierig drauf machen will. Und regelmäßig die URL angeben. Das ist eigentlich so das Ding.

Welche Tipps hast du für angehende Künstler in Punkto Vermarktung, online wie offline?

Benennt euch bei Facebook mit eurem Künstlernamen, nicht unter eurem richtigen, so dass man euch findet. Das ist Schritt Nummer eins. Seid freundlich, gerade online, seid immer freundlich, lieb, kommentiert gerne zurück, bedankt euch, wenn ihr irgendwas Positives bekommen habt, einen Kommentar oder „Like“ oder sonst was. Tretet in einen Dialog, das ist ganz wichtig. Sorgt für Nachschub, dass regelmäßig immer wieder was Neues zu sehen ist. Manchmal ist die Quantität besser als die Qualität, weil die Leute wollen frisch gehalten werden. Und im Bezug auf Offline: Ganz wichtig ist Gestaltung. Das ist mit das A und O, weil will man jetzt über Plakate, Flyer, Aufkleber oder sonst was Leute

ziehen will, ist das A und O die Gestaltung. Ein schön illustrierter Flyer wird immer mehr ziehen als wenn man den jetzt selbst gestaltet hat und der aussieht, wie wenn man den halt selbst gestaltet hat. Man sollte da keine Kosten an Grafik und Illustration scheuen.

E. Fragen zum Vertrieb der Musik

Glaubst du, dass es für einen Anfänger sinnvoll ist, viel Geld in die Pressung eines Albums zu investieren? Oder sollte er anfangs versuchen, seine Ware ausschließlich über Onlineshops digital zu verkaufen?

Das kommt ganz auf das Genre drauf an. Im Independent-Punk, Hard Rock ist es unabdingbar, eine Pressung zu machen, am besten auf LPs sogar oder auf einer Platte oder sonst was oder im Chor-Bereich. Im elektronischen Bereich ist es eigentlich scheißegal. Ich glaube, das liegt immer – das kann man so schwer verallgemeinern. Das kommt immer sehr stark auf das Genre drauf an.

Glaubst du, dass die Pressung von Tonträgern überhaupt noch relevant ist? Wenn ja, warum?

Ja, für die Haptik. Derjenige will gerne etwas in der Hand haben.

Welche Distributionskanäle on- wie offline (Verkaufsplattformen) würdest du einem Musiker aus der eigenen Erfahrung heraus empfehlen, um seine Musik zu verkaufen?

Ist natürlich ganz klar, in dem Sektor, in dem ich mich bewege, ist das Beat Port. Das ist, glaube ich, mit der größte DJ-Track-Anbieter, den es gibt im MP3-Bereich. Und hat auch viele Exklusivsachen, die sogar noch vor der Vinylpressung bei Beat Port erscheinen. Das ist dann alles ganz hilfreich. Ansonsten kann ich da nicht viel sagen.

Kann man deiner Meinung nach von den Plattenverkäufen als Anfänger überhaupt leben oder dienen diese eher der Promotion und Refinanzierung neuer Projekte?

Ja, B.

F. Alternative Einnahmequellen neben dem Vertrieb der Musik

Welche Möglichkeiten außer den Plattenverkäufen gibt es deiner Meinung nach noch, um Gelder zu generieren?

Um Gelder zu verdienen, muss man auftreten. Also Live-Gigs machen, auf Sommerfestivals spielen, das ist eigentlich das Ding. Touren. Wer heutzutage nicht touren will, der braucht eigentlich nicht in dem Gedanken, Geld zu verdienen und Musik zu machen, sein.

Wie stark hat die Wichtigkeit von Live-Auftritten – aufgrund der bekanntlich einbrechenden Plattenverkäufe – deiner Meinung nach wieder zu genommen? Sind diese in Bezug auf No-Name-Künstler vielleicht sogar die wichtigste Geldquelle?

Ja, und die einzige. Wenn ich es dir ehrlich sagen soll, ist es die einzige Einnahmequelle.

Wie wichtig ist Merchandising deiner Meinung nach geworden? Was kann ein unbekannter Künstler mit wenig Geld tun, um in diesem Bereich der Geldgewinnung nicht auf der Strecke zu bleiben?

Merchandising ist nach wie vor wichtig. Es kommt natürlich auch wieder auf das Genre drauf an. Aber es ist natürlich wichtig und da kann man, ohne Geld zu verlieren, sehr kostengünstige – über Sweatshirt oder sonst was sich Merchandising-Artikel machen lassen, indem man sogar noch Geld verdient.

G. Allgemeine Fragen zum Schluss

Wie kann sich deiner Meinung nach ein No-Name-Künstler zu Beginn seiner Karriere am besten über Wasser halten?

Ja, sowieso, man sollte das immer als eine Art Hobby – man sollte immer einen normalen Job bei haben. Oder wenigstens, wenn man jetzt selbstständig ist, wie bei mir im Fall, dass ich mir das mit einteilen kann. Ich könnte z. B., wenn ich jetzt mal von mir reden kann, ich könnte in meinem eigentlichen Job wesentlich mehr Geld verdienen, wenn ich keine Musik machen würde. Wenn ich keine Musik machen würde, würde ich wesentlich mehr Kohle verdienen. Aber ich mache Musik, weil es mir Spaß macht und in der Hoffnung, dass sich das mal irgendwann auszahlt. Weil dann kann ich nämlich mit einem Gig am Abend 500 Euro oder 1.000 Euro oder noch was mehr verdienen als ich das jetzt an Geld generieren kann. Aber das ist nicht unbedingt das Ziel. Wenn man alles aufgibt in seinem normalen Job und sagt: „Ich mache nur noch Musik“, dann funktioniert das zwei, drei Monate, bis du keine Kohle mehr hast und dann sitzt du da und hast kein Geld mehr und kannst dich auch nicht auf die Musik konzentrieren, weil du dir nur bange machst, wie du über die Runden kommst und dich bei etlichen Leuten durchschnorrst und du dadurch einen schlechten Ruf bekommst. Dann erreichst du sowieso gar nichts mehr. Das ist völliger Blödsinn. Man muss sich da, glaube ich, immer – man sollte das als Zweitbeschäftigung am Start sehen, gerade am Start, und dann auch gut überlegen, wenn es finanziell mal reichen sollte, ob man das eingeht und alle Sachen dafür hinschmeißt, weil die Musikbranche ist alles andere als langlebig. Sehr Kurzlebig. Man geht echt sehr schnell kaputt, verfällt in Drogen und Alkohol.

Welche Eigenschaften oder Voraussetzungen muss ein Künstler deiner Meinung nach für eine anfangs oft harte Karriere im Musikgeschäft mitbringen?

Zum einen natürlich talentiert, derjenige darf die Sachen nicht mit nach Hause nehmen, nicht mit in das Bett. Du musst ein ziemlich harter Hund sein. Psychisch fit, sehr selbstbewusst. Wirklich sehr selbstbewusst und charismatisch. Wichtig ist, du musst psychisch auf jeden Fall das mitnehmen und selbstbewusst sein und die Sachen durchstehen. Und kritikfähig, ganz wichtig natürlich.

Wie viele Stunden arbeitest du am Tag und worauf sollten Newcomer, was die Arbeitszeiten betrifft, vorbereitet sein?

Nur auf die Musik bezogen, arbeite ich zwei bis zweieinhalb Stunden.

Hast du jemals in deiner Karriere bereit, den Weg als Musiker gegangen zu sein? Wenn ja, warum?

Nein.

Befragter: Erfan Boulurchi

Unternehmen: Curtains Up GbR und Holding

Art der Tätigkeit: Verleger und Künstlerbetreuer

Musikgenre: Alle

Art des Interviews: Audio-Aufnahme (Länge: 00:51:23 Std.)



A. Fragen zum Vertreter

Wann hast du die Musik für dich entdeckt und wie lange bist du jetzt schon in der Musikbranche tätig?

Die Musik habe ich schon als kleines Kind für mich entdeckt gehabt, wollte selber also als Musiker tätig sein. Habe mich dann irgendwann nach dem Wirtschaftsgymnasium doch dagegen entschieden, und habe gekuckt, was meine Stärken sind. Und die waren deutlich im kaufmännischen Bereich, denke ich, und ich habe dann mit Musik angefangen kurz nach dem Fachabitur. Das war, ich habe nach der zwölften Klasse abgebrochen und weil es auch schon mit der Musik losging. Das war 2001. Nein, nein! Entschuldige bitte, was erzähle ich denn da. Aufgehört? 2004 habe ich angefangen Musik zu machen, auch explizit für den Künstler, aber seit Oktober 2006 lebe ich davon. Seit Oktober 2006, da haben wir auch die erste Firma gegründet, seitdem lebe ich auch davon.

Was war dein bisher größter Erfolg als Vertreter: AnR, Verleger...?

Habe schon ein paar Erfolge jetzt gehabt, ob es jetzt Produktionen im Ausland waren für ausländische Künstler, die auch mit ihren Alben auf die Nummer eins gegangen sind oder Single-Charts Nummer eins gegangen sind. Dann war da noch ein Produzenten-Deal mit G-Unit für den Produzenten Freequency, war auch ein cooler Erfolg. Dann hatten wir noch Prisonbreak produziert, war in Deutschland Nummer eins, war auch die erste deutsche Hip-Hop-Single, die Platz eins in den Single-Charts erreicht hat. Das waren so coole Erfolge für mich.

Aber wir haben auch sehr, sehr viele Sachen in Frankreich gemacht, für diverse Nummern eines Künstlers.

B. Fragen zum Wandel der Musikindustrie

Die Musikindustrie hat sich seit der Digitalisierung und der Entstehung des Web 2.0 extrem verändert. Wer sind deiner Meinung nach die Verlierer und Gewinner dieses Wandels?

Die Verlierer sind meines Erachtens nach die Endkonsumenten. Weil es ist definitiv die Musiksituation, das sich die Musikindustrie ökonomischer Natur sehr drastisch verändert hat, im Negativen auch. Im negativen Bereich, es gab keine Gelder mehr, um neue Musiker zu unterstützen, von den Majors, weil sie einfach diese Absätze nicht mehr hatten, die sie in der Vergangenheit hatten. Aber trotz dessen ist die Tendenz steigend. Jetzt ist es ja so, es wurden ja letzte Woche neue Zahlen veröffentlicht, seit 2004 haben die das erste Mal in Deutschland wieder ein Prozent Zuwachs zugelegt, was die Absätze in der Musikindustrie betrifft. Und ich denke, die deutschen Verlierer waren an sich die Endkonsumenten, weil ihnen nicht mehr so viele neue Künstler geboten werden konnten, da die finanziellen Mittel einfach auch nicht mehr gegeben waren. Es waren die finanziellen Mittel nicht mehr gegeben, weil die Plattenverkäufe zurück gegangen sind, durch den Download, weil weniger Konzerte dadurch auch gespielt wurden und auch dann halt weniger Künstler gepusht wurden. Dementsprechend ist das dann so ein Dominoeffekt an sich. ***Würdest du sagen, dass unter denjenigen, die sich vermarkten, besonders die Major-Labels gelitten haben?*** Na ja, die Gewinne sind natürlich zurückgegangen, aber die Majors, das sind alles Weltweit-Unternehmen, dementsprechend haben die auch ein bisschen rote Zahlen geschrieben, aber denen geht es am Ende des Tages immer noch besser als dem Künstler. Natürlich ist deren Basis, die sie für das Marketing zur Verfügung haben geschrupft. Weil die Plattenverkäufe halt weniger waren. Und drastisch gesenkt wurden. Das Gute an der ganzen Geschichte ist, dass Künstler anfangen mussten, selbstständig zu sein. Die mussten versuchen, ihre Alben über eigene Kanäle zu veröffentlichen, zu vertreiben, selber in ihre Musik zu investieren, was in den letzten 15 Jahren weniger passierte. Dementsprechend in den letzten fünf, sechs Jahren waren die Künstler gezwungen, ihren eigenen Weg zu gehen, einen eigenen kleinen Vertrieb zu

suchen, ihre CDs in den Handel zu bekommen, aus eigener Tasche Marketingbudgets aufzustellen, Videos zu drehen etc. Für die Künstler war das auch natürlich ein gewisser Vorteil, weil sie lernen mussten und mit gezwungen waren, selbstständiger zu arbeiten.

Welches sind deiner Meinung nach die Kernelemente, die den Verlierern in diesem Wandel am meisten schaden? Gibt es noch andere Faktoren, die in der nahen Zukunft noch dazu kommen könnten? Wenn ja, welche?

Ich glaube in der Zukunft nicht. Ich glaube, die Tendenzen sind steigend, wir bewegen uns eigentlich in einer relativ positiven Zeit, aber die Kernelemente waren natürlich die, dass gerade weil die Verkaufszahlen nach hinten gegangen sind, viele Budgets nicht mehr zur Verfügung standen für diverse Künstler. Ich denke, dass das ein sehr großer Nachteil für viele Musiker und auch für die Industrie war.

Braucht ein Musikkünstler deiner Meinung nach heute noch ein Plattenlabel oder kann er sich komplett selbst vermarkten?

Na ja, ein Plattenlabel muss ja immer da sein, um die CD zu veröffentlichen. Wer das Plattenlabel ist, kann der Künstler natürlich selbst entscheiden. Mehr oder weniger. Er kann eine Firma gründen, selber als Label aktiv werden und Mitarbeiter einstellen oder Freunde dazu gewinnen, die ihn dabei unterstützen. Also Plattenlabel muss ja immer existieren. Aber du meinst jetzt? ***Im klassischen Sinne. Ein Major- oder Independent-Label.*** Braucht ein Künstler nicht mehr! Wenn du einen gewissen Grad erreichen möchtest, brauchst du es nicht. Wenn du aber das Genre crossen möchtest, und Crossover betreiben möchtest, vom Musikstyle her, und eine große Masse ansprechen möchtest und auch gut vermarktet werden möchtest, dann musst du versuchen, mit einem Major zusammen zu arbeiten. Weil da eine gewisse Politik herrscht bei den Lobbys, die man auch benötigt, um diese gewisse Person oder der erfolgreiche Musiker zu werden, den jeder Künstler sich eigentlich wünscht zu werden. Das ist sehr wichtig, aber es gibt natürlich Fälle wie Xavier Naidoo, der Major angefangen hat, aber irgendwann gedacht hat: „Hört mal zu, ich mache das independent, ich brauche kein Major-Label mehr.“ Hat angefangen mit einem Vertrieb zusammen zu arbeiten, hat dann den Vertrieb auch noch aufgekauft, und kassiert einfach an mehreren Ecken. Er hat das Label, er hat seinen eigenen

Verlag und er hat seinen eigenen Vertrieb. Das heißt, er verdient an jeder Ecke. Das ist eigentlich die klügste Strategie, die man gehen kann.

Ist es deiner Meinung nach – auf Grund der Krise, in der sich die Tonträgerwirtschaft befindet, – schwerer geworden, für einen Newcomer einen Plattenvertrag bei einem der Majors zu bekommen? Führt der Weg nach oben nur noch über ein Independent-Label oder gar nur noch über den Weg der Selbstvermarktung?

Also in den meisten Fällen sieht es mittlerweile so aus, dass natürlich die Major-Labels erschreckt, sehr vorsichtig sind. Die wollen halt natürlich nicht mehr – es gab Zeiten Anfang der 90er, Mitte der 90er, da wurden Produkte entwickelt, da wurden Interpreten gemacht, da wurden keine Künstler unter Vertrag genommen, da wurde Person X genommen, die hat man geschminkt, einen coolen Produzenten, einen coolen Autor dazu geholt, der sich um die Texte kümmert, und dann wurde ein Produkt geschaffen. Derzeit sieht es aber so aus, dass die Majors natürlich auch nicht mehr diese Budgetmöglichkeiten haben, dementsprechend wollen sie meistens Künstler unter Vertrag nehmen, die schon independent erfolgreich waren und sich bewährt haben. Wenn man Unheilig als Beispiel in den letzten 12 bis 16 Monaten nimmt, der, der erfolgreichste Künstler Deutschlands gewesen ist und es auch zur Zeit noch ist. Der hat einfach mal, glaube ich, sieben oder acht Platten veröffentlicht – independent – und hat mit dem ersten Album 5.000 CDs verkauft, dann 10.000, dann 15.000, dann irgendwann war er auf 30.000 und vorletztes Album war auf 40.000. Und dann wurde er erst von Universal Music unter Vertrag genommen und jetzt ist er bei 1,2 Millionen verkauften Platten. Das wünscht sich eigentlich jedes große Musikunternehmen. Dass sie sagen: „Ok, ein Künstler, der schon eine gewisse Fanbase mit sich bringt“, und die versuchen das einfach nur noch mal anzuheben letzten Endes. Durch ihre Politik, durch ihre Macht, die sie natürlich haben, und die finanziellen Mittel, die dazu gehören. Aber das wünscht sich jeder AnR oder Geschäftsführer von einer Plattenfirma.

Welches ist deiner Meinung nach der übliche Weg, auf dem die Major-Labels heute auf einen Künstler aufmerksam werden? Sprich: Wie suchen

die AnRs heute nach neuen Künstlern? Nach welchen Kriterien gehen sie dabei vor?

Da gibt es natürlich auch verschiedene AnRs. Es gibt einen Nefi Timo, der ist von Universal Music, der ganz anders agiert als ein AnR Stefan z. B., von Warner, der wiederum sich seine Produkte irgendwie zusammen bastelt. Gibt es verschiedene Leute. Dementsprechend kannst du das nicht verallgemeinern. Aber natürlich, viele sind trotzdem sehr offen. Offen in dem Sinne, dass sie Ausschau halten – wenn man gerade Frankreich nimmt: Die AnRs, die sind schon sehr stark am networken. Ob es jetzt über Facebook ist, über MySpace war oder auch YouTube und Konzerte und Showcases. Die sind eigentlich wirklich konstant unterwegs, um den nächsten Künstler unter Vertrag zu nehmen. Da muss man auf der Hut sein, weil es kann immer ein Künstler um die Ecke kommen, der sehr erfolgreich werden kann. Obwohl es dann wiederum immer mehr Leute gibt, die Musik machen. Dann ist es sehr schwierig, die Nadel im Heuhaufen zu finden.

Werden die Majors deiner Meinung nach einen Weg aus der Krise finden und ihrem Namen „The Big four“ weiter gerecht werden oder wird in der Zukunft ein eher ausgeglichener Markt existieren, in dem Majors, Independent-Labels und selbstvermarktende Musiker gleich auf sein werden?

Ich denke, das wird sich in den nächsten Monaten entscheiden. Warner Music wurde ja z. B. jetzt gerade aufgekauft – hängt davon ab, ob da eine Fusion mit EMI stattfindet. Es könnte eine Fusion mit EMI stattfinden, dann könnte es natürlich so sein, dass die an Marktanteil dazu gewinnen, wenn sie sich zusammen tun. Genau so war das ja bei Sony BMG – und Sony hat natürlich viel dazu gewonnen. Auch gerade im Verlagsbereich oder auch im Labelbereich. Die letzten Jahre war es ja so, dass Universal weit vorne war, ganz klar. Mit über 20 Prozent zum Teil, weltweit jetzt. In Deutschland hat Sony auch schon sehr stark zugelegt, aber weltweit hat Universal da komplett die Führung in der Hand gehabt. Das wird sich, wie gesagt, in den nächsten Monaten entscheiden. Es sind ja weiterhin noch bis jetzt die vier Labels, die gerade so aktiv sind. Das ist Universal Music auf Platz eins, Sony Platz zwei, dann kommt Warner auf Platz drei und Platz vier, ganz hinten dran, ist EMI. Und wenn die beiden Labels sich da zusammen tun, kann sich da etwas Cooles ergeben. Kann es auch

ausgeglichen werden, weil Warner sehr starke Künstler hat, mittlerweile weltweit auch in Deutschland. Wenn man Peter Fox nimmt, der 1,4 Millionen Platten verkauft hat die letzten drei Jahre, ist das schon heftig. Die Majors werden oben vorweg sein! Weil sobald ein Independent-Label einigermaßen erfolgreich wird, wird das Major-Label kommen und versuchen, denen ein lukratives Angebot zu machen, um das Unternehmen oder dieses so genannte Independent-Label aufzukaufen. Dementsprechend werden die Major-Labels immer oben sein. **Also laufen die Major-Labels auch mehr als Dachunternehmen?** In Amerika ist das üblich, in Deutschland ist das noch nicht hundertprozentig so üblich, aber es wird immer mehr. Aber in Amerika ist es ja so, dass jeder x-beliebige so mittlerweile aufgekauft wird. Wenn man das stärkste Independent-Label, das stärkste Label, weltweit ist, halt eine Tochtergesellschaft von Universal, das ist Interscop von Lady Gaga bis Eminem – die haben eigentlich die erfolgreichsten Künstler. Aber das Krasse ist, dass Interscop NWA damals unter Vertrag genommen hat, die politisch gesehen inkorrekte Musik gemacht haben und auch die Polizei beschimpft haben etc. Und Warner kam damals damit nicht klar. Haben sie gesagt: „Ok, die Aktionäre kamen dann, das Label muss weg, verkaufen wir es.“ Haben sie es damals für 20.000 Dollar an Universal verkauft und jetzt über die letzten zehn Jahre war einfach Interscop weltweit das erfolgreichste Label, was überhaupt die letzten Jahre an Dings gekommen ist. So beißen sie sich in den Arsch. Das heißt, bis zu einem gewissen Level, und dann kommt ein Major und kauft es auf. **Also bleiben die Majors weiter vorne?** Definitiv!

Wird es deiner Meinung nach in Zukunft noch CDs, LPs und andere klassische Tonträger im Vertrieb geben oder wird die Zeit kommen, in der nur noch MP3s auf Computern, iPods (MP3-Playern) oder Smartphones existieren und abgespielt werden?

Ich glaube ja! Ich glaube, es wird CDs und LPs – vor allem auch LPs in der letzten Zeit – die haben da auch zugelegt mittlerweile, die letzten fünf, sechs Monate. Ich glaube, komplett aussterben wird es nicht. Auch CDs vor allem nicht. Die sind natürlich für Sammler! Die sind keine große Auflage gepresst, von LPs, ich glaube CDs bleiben noch weiter existieren. Weil es noch immer Leute gibt, die mit dieser Onlineabwicklung nicht richtig klar kommen, gerade in Deutschland. Viele denken noch, es läuft nur noch über Kreditkarte, was ja nicht der Fall ist. Du kannst ja auch mittlerweile per Bankverbindung dort einkaufen, in den Onlineshops. Ich glaube, diese Philosophie von Catch and Buy wird nicht

verschwinden. Weil ich glaube, die Leute wollen in die Läden rein, wollen etwas Handfestes haben, wollen es gleich in Bar bezahlen oder per EC-Karte und wollen wieder raus. Ich glaube nicht, dass man es komplett ausradieren kann.

Aber du glaubst schon, dass die MP3s den Markt beherrschen werden? Ja, das kann man ja auch sehen. Aber es sind mehr Singles als Alben. Bei Singles ist klar, da zahlst du 99 Cent und du hast einfach die Single. Aber beim Album, da willst du meistens auch ein Booklet und ein Cover dazu haben und die CD in der Hand halten. Nein, komplett aussterben wird es nicht, aber MP3 wird weiter dazu gehören. ***Also glaubst du, dass nur die Single als Vinyl verschwinden wird, aber das Album noch im Regal zu kaufen sein wird?*** Ja, ja!

C. Fragen zur GEMA und GVL

Die GEMA (Gesellschaft für musikalische Aufführungs- und mechanische Vervielfältigungsrechte) und GVL (Gesellschaft zur Verwertung von Leistungsschutzrechten) bilden in der Musikbranche die Wächter für die Sicherung der Urheberrechte von Künstlern (Interpreten, Textern, Songschreibern etc.). Ist es deiner Meinung nach sinnvoll, dass alle Künstler einen Vertrag mit diesen Institutionen eingehen, oder würdest du sagen, dass es sich erst ab einem bestimmten Künstlerstatus lohnt?

Egal, was für Probleme man mit der GEMA hat, die GEMA ist eine Institution, die da ist, um die Copyrights der jeweiligen Künstler zu sichern. Und dafür zu sorgen, dass die Ausschüttungen auch folgen. Und die sind auch meistens sehr korrekt, also sind immer korrekt, und da gibt es auch grundsätzlich keine Probleme. Also grundsätzlich ist die GEMA ein Gewinn für jeden Künstler. Auch die GVL! Wobei aber viele der Künstler die GVL nicht ganz verstehen. Verstehen die einfach nicht. Wissen nicht, wie die Abwicklung ist. Da gibt es verschiedene GVL-Leute, die das für dich abrechnen können, und Manager und etc. Aber das sind beides zwei sehr positive Institutionen und hilfreich für jeden Künstler. ***Sollte sich dann jeder, der mit der Musik anfängt, auch dort anmelden?*** Ganz klar!

Was sind deine Erfahrungen mit Newcomern? Müssen oft noch Verträge mit der GEMA und GVL unterzeichnet werden oder besitzen die Newcomer bereits gültige Verträge?

Müssen die erst machen! Haben sich damit meistens noch gar nicht auseinander gesetzt. Können es auch oft nicht auseinander halten, wissen auch gar nicht, was die Aufgabe von GVL ist und Aufgabe der GEMA ist. Dementsprechend muss man denen das nahe bringen und dann sie dazu auffordern, sich da zu melden. Nur zu registrieren und Mitglied zu werden.

Würdest du sagen, dass ein Vertrag bei der GEMA und die damit erklärte Abtretung der Rechte an sie einem unbekanntem Künstler bei der Eigenvermarktung im Netz Steine in den Weg legen könnten? Z. B., wenn YouTube sich weigert, Videos des Interpreten zu veröffentlichen, da möglicherweise eine Gebühr seitens der GEMA anfallen würde?

Das, was die GEMA macht in diesem Konflikt mit YouTube, ist ja nur im Interesse des Künstlers. Der Künstler soll ja auch durch YouTube Geld verdienen. Dementsprechend ja. Du kannst aber auch als Künstler entscheiden, ob du bei YouTube laufen willst oder gespielt werden willst oder nicht. Das kannst du frei entscheiden. Die GEMA kann nicht von sich aus kommen und das Video aufhalten.

D. Fragen zu den Kommunikationsinstrumenten

Bekanntlich nutzen die Majors zur Vermarktung eines Newcomers die klassischen Medien. Gemeint sind Fernsehen, Radio, Film und Printmedien. Glaubst du, dass für den selbstvermarktenden Künstler durch das Internet ein Medium entstanden ist, das die klassischen Medien ergänzen und dem Künstler das nötige Gehör verschaffen kann, um beim Endverbraucher dieselbe Wirkung zu erzielen?

Mittlerweile ja! Das passt auch nicht zu jedem Künstler. Aber es gibt Künstler, die über das Internet den ersten Hype bekommen haben. Hype in dem Sinne, dass auf die, die Industrie aufmerksam geworden ist. Klar. Aber um das nächste Level zu schaffen, TV ist noch immer ganz vorne dabei. Mit TV deckst du halt jede Zielgruppe ab und Alter. Im Internet... Wenn du online gehst bei YouTube, klickst z. B. bei DJ Ötzi. DJ Ötzi hat gerade mal 100.000 Klicks, wenn es hoch kommt. Aber ein junger Künstler wie Justin Bieber hat eine Millionen Klicks. Dementsprechend kannst du sehen, dass junge Leute eher bereit sind, YouTube

abzuchecken oder Online-Tools einzuchecken als eine Person, die über 50 Jahre alt ist. Dementsprechend sind aber beide Tools enorm wichtig. Man sollte eigentlich auch jede Möglichkeit nutzen. Es gibt natürlich auch Künstler, die sehr rebellisch sind und sagen: „Ok, mit den Printmedien möchte ich nicht zusammen arbeiten, mit dem TV-Sender möchte ich nicht zusammen arbeiten und ich will auch nicht mit dem Radio zusammen arbeiten.“ Gibt es auch Fälle. In Frankreich ist es oft so. Und diese Personen vermarkten sich halt – das ist ja auch eine Art Vermarktung – gegen den Strom zu schwimmen. Aber es muss dann auch passen. Wenn es nicht zum Künstler passt und das so aufgesetzt rüber kommt, dann wird es auch nicht funktionieren. Aber das geht halt auch, man muss auch auf die Straße gehen, muss Konzerte spielen, muss im Online-Bereich selber tätig sein. Und ist in der Regel steiniger, aber auch interessant trotzdem genug. **Also viel Street-Work?** Ja, ja genau. Und viel Guerilla-Marketing und all' solch ein Kram.

Glaubst du, dass eine effektive Selbstvermarktung ohne das Internet überhaupt möglich ist?

Ja, ist es! Ich bin überzeugt davon, dass es möglich ist, weil du auf der Straße dich selber vermarkten kannst. Ob es vom Poster und Guerilla-Marketing grundsätzlich ist, wo man dich aber nicht kennen lernt. Weil man kann nicht dann wie im Internet darauf klicken und dann wird man da verbunden und dann hört man da die Musik. Da sieht man nur einen Sticker oder Flyer. Sprich: So effektiv ist es nicht! Aber auf die Straße zu gehen, mit seiner Gitarre in die Mönckebergstraße, um da zu performen, kann sehr effektiv sein. Kann aber auch gleichzeitig nach hinten los gehen. Aber diese Möglichkeit gibt es auch.

Welche Social Media-Plattformen nutzt ihr für die Vermarktung eurer Künstler? Welche sind deiner Meinung nach unabdingbar für eine optimale Vermarktung? Warum?

Ist immer Künstler-abhängig. Man sollte definitiv den Onlinebereich nicht ausschließen. Gerade Facebook ist ein mittlerweile sehr wichtiges Tool geworden, sehr hilfreich auch für einen Künstler, natürlich YouTube auch sehr wichtig, weiterhin noch. Was man dann auch benutzen muss ist TV und Printmedien. Enorm wichtig! Printmedien verlieren natürlich immer mehr an Gewicht, aber Printmedien sind trotzdem Tools, die man mitnehmen sollte. Um

einfach mal alles abzudecken. Also wichtig ist für einen Künstler, dass es für Endkonsumenten kein Entkommen gibt. Ob du im Radio bist oder im Printmedium bist oder im Onlinebereich oder im TV-Bereich tätig bist. Und dann kommen noch Konzerte dazu. Wichtig ist, dass sie dir nicht entkommen! Ich glaube persönlich auch nicht an Worte wie Overkill. Ich glaube Overkill sagen viele, wenn du zu aktiv bist, haben die Leute genug von dir. Aber ich glaube, wenn du einfach die Musik ablieferst, die die Leute befriedigt und auch berührt, wirst du immer erfolgreich bleiben. Egal, wie viel du veröffentlichst und wie knapp die Zeiträume sind dazwischen. **Aber was die Social-Media Plattformen betrifft, würdest du schon sagen, Facebook und YouTube sind ein Muss?** Ist für einen Newcomer sehr wichtig! **Und was ist mit Twitter? Twitter ist ja noch am Kommen in Deutschland.** Twitter ist ja in Europa grundsätzlich noch ziemlich schwach im Vergleich zu Amerika. Ich glaube, die Europäer verstehen das noch nicht ganz. Ich glaube, den Europäern ist das auch noch zu wenig. In Amerika sind die alle sehr hektisch, haben wenig Zeit. Dementsprechend reichen diese 140 Worte, Ziffern und Buchstaben. Aber in Europa und in Deutschland – ich glaube in Deutschland, die Leute wollen noch mehr erfahren über dich. Dementsprechend ist Facebook noch, statistisch gesehen bin ich mir unsicher, aber ist, glaube ich, noch einen Tick vorne. **Also würdest du sagen, ist es ein Problem der kommunikativen Mentalität?** Genau! Grundsätzlich, ich denke ja.

Wie viel Zeit benötigt ihr täglich für die Pflege der Profile eurer Künstler?

Ich glaube, jeder Künstler sollte ich die zwei bis drei Stunden täglich nehmen. Aber du darfst den Leuten auch nicht YouTube-Videos geben, wie du z. B. zu Hause abhängst und einfach nichts machst. Die Leute musst du natürlich mit etwas Unterhaltsamen füttern. **Es sollte schon irgendwas sein, was auch dich als Künstler zeigt?** Ja, und es muss unterhaltsam sein am Ende. Egal was du machst, es gibt vielleicht auch Künstler, die nehmen sich auf und reden gar nicht. Es gibt Künstler, die nehmen sich auf und reden wirres Zeug, aber es passt zu deren Image, zu deren Persönlichkeit als Musiker. Im Endeffekt musst du den Leuten was bieten! Weil die haben so viele Möglichkeiten, so viel Zeit, sich auch noch andere Musiker anzuhören. Du musst den Endkonsumenten dann fangen! Abholen. Du musst den Endkonsumenten abholen. Mit deiner Persönlichkeit, mit deiner Ausstrahlung, mit deiner Musik, mit deiner Art und Weise, dich auszudrücken. Ja, und so musst du den Endkonsumenten am Ende des Tages erreichen.

Wie wichtig ist deiner Meinung nach die persönliche Homepage eines Künstlers im Vergleich zu den Seiten oder Profilen in den unterschiedlichen Communities?

Die Internetseiten, die eigene Homepage, ist noch sehr wichtig. TV z. B., du willst als Künstler z. B. bei Ina Müller in die Sendung. Ina Müllers Redaktion informiert sich, geht bei Google ein. Wenn sie nicht eine gewisse Internet-Präsenz sieht, ist das vielleicht doch nicht so interessant. Die wollen natürlich Informationen über dich – und nicht immer unbedingt über Wikipedia, sondern die wollen es auf der Homepage, wollen die Bio sehen. Wollen ein paar Bilder von dir sehen. Dann wollen Sie ein paar Videos von dir sehen und natürlich auch den direkten Kontakt zu deinem Management und zu deinem Label, ob der Kontakt auch steht. Ich denke, die Onlineseite ist noch immer enorm wichtig.

Wie wichtig sind Social Networks – außer für die Kommunikation mit dem Endverbraucher – auch für Business-Netzwerke?

Schwierig! Ganz schwierig. Ja, kann bedeutsam sein, kann auch gar nichts heißen. Das ist auch wieder individuell vom Künstler abhängig. Wenn der ein zugänglicher Typ ist und extrovertiert, dann ja. Aber wenn du ein Künstler bist, der halt mit niemanden reden möchte – z. B. habe ich gerade einen Artikel gelesen, es ging dabei um Eminem und Jay-Z. Eminem hat, glaube ich, lass mich nicht lügen, 50.000.0000 Follower, aber der hat einfach mal letztes Jahr nur zwei Tweets gemacht. Das heißt, er benutzt es gar nicht an sich. Aber die Leute sind trotzdem hinterher. Und man sieht halt, was für ein Gewicht er als Künstler hat weltweit. Ja, kann wichtig sein. Gerade für Newcomer ist es wichtig, denke ich, um andere Musiker kennen zu lernen. Mit denen man eventuell auch zusammen arbeiten kann. Grundsätzlich: Networking ist enorm wichtig. In Amerika sind halt die meisten Musiker gerade im Urban Genre, sind in New York stationiert. Im Rockbereich und Popbereich sind die meistens in L.A. stationiert. Dann gibt es abends Showcases, Parties etc., da treffen die sich. So etwas existiert in Deutschland nicht. In Deutschland läuft das meistens so ab, über Facebook, und diesem Social-Media. Hängt immer davon ab, was du selbst daraus machst.

Nutzt ihr für B-to-B (Business to Business)-Kommunikation dieselben Social Networks wie für die B-to-C (Business to Customer)-Vermarktung? Wenn nein, warum?

Ich persönlich kaum. Meistens läuft es, zu 99 Prozent, über E-Mail. E-Mail-Kontakt, aber nicht, dass es über Facebook läuft.

Wie wichtig ist deiner Meinung nach die Offline-Kommunikation im Vergleich zur Online-Kommunikation für selbstvermarktende Musikkünstler?

Auch enorm wichtig! So wie ich das vorhin schon beschrieben habe. Abseits vom Internet ist es natürlich wichtig, dass du eine direkte Verbindung zum Endkonsumenten aufbaust. Wenn du Straßenmusiker bist und den potenziellen Käufer deiner Musik direkt ansprichst, und Auge in Auge, man sieht sich und ist sich sympathisch, ist natürlich sehr hilfreich. Oder könnte hilfreich sein für den Künstler. Es gibt dann aber auch Fälle, wo es eher negativ für dich ist, weil du als Künstler einfach einen beschissene Persönlichkeit hast und dementsprechend auch der Endkonsument dich von deiner Aura und deiner Art und Weise, wie du kommunizierst, nicht mag. Und das ist halt enorm wichtig. Weil im Endeffekt, die wenigsten Leute sind objektiv in ihrer Urteilsweise. Sie sind eher subjektiv. Das heißt, sie sehen dich und urteilen auch gleich über dich. Es ist auch immer individuell abhängig vom Künstler, denke ich. Kann man nie hundertprozentig sagen, ob das auch für jeden der richtige Weg wäre oder nicht. So das kannst du nicht sagen. Das muss jeder Künstler für sich selber herausfinden, ausprobieren und sich selber erkennen oder auch ehrlich zu sich selber sein. Ok, ich bin nicht so der Kommunikative, ich kann all' das nicht. Vielleicht brauche ich einen Typen, der das für mich macht. So in diesem Onlinebereich. Oder nein, ich muss rausgehen, ich muss die Leute ansprechen, ich muss so einen Draht zu den Leuten aufbauen. Das muss dann jeder für sich selber entscheiden.

Wie sollte man deiner Meinung nach On- und Offline-Promotion miteinander verbinden?

U-Stream mittlerweile! Du bist auf der Straße, hast deinen Laptop dabei und u-streamsed. Und machst Werbung vorher bei Facebook oder bei Twitter und sagst: „Ich bin 16:00 Uhr in der Mönckebergstraße, kommt mal vorbei zu meinem

Auftritt oder wenn ihr nicht könnt und im Büro sitzt, könnt ihr euch per U-Stream einschalten.“ So welche Möglichkeiten gibt es.

Welche Tipps hast du für angehende Künstler in Punkto Vermarktung, online offline?

Kuck mal, in erster Linie, bevor man über Marketingpunkte nachdenkt, sollte man darüber nachdenken, dass man sein Handwerk versteht. Dass man musikalisch ist und dass man auch als Person interessant ist. Wenn man all diese Kriterien eingehalten hat, und sich selber musikalisch weiterentwickelt, dann sollte man über Marketing-Tools im Internet oder abseits vom Internet nachdenken. Aber bevor das nicht steht – und das ist, glaube ich, der größte Fehler – und deshalb sage ich: „Gift in the Curse“, sagt man im Englischen. Internet ist halt ein Vorteil, aber auch ein Nachteil. Weil im Onlinebereich findest du einfach tausende Leute, die sich als Musiker ausgeben oder als Sänger ausgeben etc. Und sie sind es einfach nicht. Dementsprechend denke ich, bevor man über all' diese Marketing-Möglichkeiten nachdenkt, sollte man erst mal überzeugt von sich selbst sein und sich selbst kennen. Genau so wie man bei den TV-Shows, diese Castingshows, wo da irgendwelche Leute sind, die da hinkommen und sich wirklich für sehr talentiert halten, die es aber gar nicht sind. Und wenn man das erreicht hat, dann sollte man natürlich versuchen, live zu spielen. Ich würde erst mit live anfangen, bevor ich in das Internet gehe. Also das ist meine Vorgehensweise. Das ist auch nur meine subjektive Meinung. Ich denke, ein Künstler sollte erst mal vor Leuten spielen, bevor er in das Internet geht und sich versucht, da zu verbreiten. Ich denke, er sollte erst mal auf der Straße anfangen. Und das war ein Fehler in der Vergangenheit, was nicht zustande gekommen ist. Viele haben sich versucht, durch Internet irgendwie bekannt zu machen. Sind auch ein paar erfolgreiche Leute wie Justin Bieber, aber auch Leute, die es nie geschafft haben, weil die gerade nur das ausprobieren haben. Oder gar nicht wissen, wie es ist, vor zehn Personen oder 500 Personen zu spielen. ***Also glaubst du, Live-Auftritte sind ein muss?*** Ja. Für jeden Künstler. Für jeden Künstler ein Muss.

E. Fragen zum Vertrieb der Musik

Glaubst du, dass es für einen Anfänger sinnvoll ist, viel Geld in die Pressung eines Albums zu investieren? Oder sollte er anfangs versuchen, seine Ware ausschließlich über Onlineshops digital zu verkaufen?

Beim Essen sagt man ja, das Auge isst mit. Natürlich muss die CD so attraktiv wie möglich verpackt sein. Wenn man die finanziellen Mittel nicht hat, dann reicht es auch, dass nur eine ganz normale CD gemacht wird mit einem normalen Druck und das war es. Letzten Endes geht es darum, was in dieser CD drin ist. Das ist alles, was zählt am Ende des Tages. Mehr ist das eigentlich nicht. ***Also würdest du sagen, dass Vinyl schon vom Anfänger gepresst werden sollte und die Onlineshops an sich nicht genügen?*** Nein, reicht nicht! Bin ich hundertprozentig von überzeugt.

Welche Distributionskanäle on- wie offline (Verkaufsplattformen) würdest du einem Musiker aus der eigenen Erfahrung heraus empfehlen, um seine Musik zu verkaufen?

Am Ende des Tages solltest du mit einem starken Vertrieb arbeiten, der dich in diesen ganzen Onlineshops sowie Media oder Tonträgermärkte platziert. Da solltest du schon mit einem starken Vertrieb zusammenarbeiten. Der aber auch dieses Genre, in dem du tätig bist, vertritt. Gut vertritt. Z. B. Grooveattack ist ein starker Urban Partner. Also Hip-Hop Musik, Soul-Musik, RnB-Musik sind die von der Platzierung her in den Läden sehr, sehr stark. Haben auch eine gewisse Priorität. Aber dann gibt es wiederum – im House-Bereich musst du halt mit einem anderen Vertrieb zusammenarbeiten. Deshalb musst du dich natürlich erkundigen, welcher Vertrieb – oder um es ganz einfach zu machen: Kuck, welcher deiner Lieblingskünstler bei welchem Vertrieb ist. Wenn er Indie ist. Wenn er ein Major ist, ist es ein Fall für sich, aber wenn er ein Indie ist, dann kuck – z. B. Cool Savas ist bei Grooveattack. Viele Hip-Hopper mögen den. So kannst du dich natürlich erkundigen.

Kann man deiner Meinung nach von den Plattenverkäufen als Anfänger überhaupt leben oder dienen diese eher der Promotion und Refinanzierung neuer Projekte?

Na gut, da gibt es viele Möglichkeiten. Du kannst von 10.000 CDs die nächsten sieben bis acht Monate gut leben und ein bisschen investieren. Auch als

Anfänger. Hängt natürlich davon ab, wie viel du verkaufst. Wenn ein Anfänger reinkommt und anfangs 200 CDs verkauft, dann schreibst du rote zahlen! Aber die Möglichkeit ist gegeben.

F. Alternative Einnahmequellen neben dem Vertrieb der Musik

Welche Möglichkeiten außer den Plattenverkäufen gibt es deiner Meinung nach noch, um Gelder zu generieren?

Merchandise, Live-Auftritte gibt es sehr, sehr viele. Das sind zwei Punkte, die immer wieder unterschätzt werden. Live-Auftritte: Bei Live-Auftritten kannst du erstens Geld verdienen und kannst Promo für dich selbst machen. Dann hast du zwei Punkte in einem. Und dann kommt noch Merchandise dazu. Ganz wichtig. Enorm wichtig. Merchandise hat schon einigen Acts wirklich aus der Misere geholfen. Wo die Touren z. B. nicht gut gelaufen sind, haben die Merchandise auf den Touren verkauft und haben sich noch mal gerettet und konnten alle Kosten decken. Also sind das zwei Faktoren, die enorm wichtig sind.

Wie wichtig ist Merchandising deiner Meinung nach geworden? Was kann ein unbekannter Künstler mit wenig Geld tun, um in diesem Bereich der Geldgewinnung nicht auf der Strecke zu bleiben?

Das, was am besten läuft bis dato, sind so simple Sachen wie T-Shirts. Wenn du ein cooles Design hast, was deine Zielgruppe anspricht, das dann auch noch zu humanen Preisen verkauft wird, dann kannst du die T-Shirts absetzen. Musst natürlich auch kucken, dass du dich nicht übernimmst. Dass du dann sagst: „O.k., ich lasse einfach mal 2.000 T-Shirts drucken und du verkaufst nur 50 Stück davon, dann sitzt du auf 1.950 T-Shirts. Du musst immer abwägen: Wie groß ist deine Fan Base. Oder wie stark ist dein Design, dass du es verkaufen kannst. Du kannst auch eine große Fan Base haben, aber dein Design ist so was von un kreativ und uninteressant oder so schlecht gemacht, deine T-Shirt Qualität ist so schlecht, da hat einfach keiner Lust, das T-Shirt zu kaufen. So welche Fälle gibt es natürlich auch.

G. Allgemeine Fragen zum Schluss

Wie kann man deiner Meinung nach On- und Offline-Instrumente gut mit einander verknüpfen? Nenne mir doch einige Strategien, die dir dazu spontan einfallen, oder die du selbst schon einmal angewendet hast bzw. anwendest.

Da gibt es viele Möglichkeiten. Ist aber auch abhängig vom Künstler. Da gibt es z. B. einen Künstler, der hat einen politischen Song gemacht, hat noch ein Video dazu gedreht. Versuchen wir natürlich, die Inhalte vom Song zu nehmen, um ihn auch in TV-Shows einzubinden und zu platzieren. Bei Juvel war das so, er war dann bei RTL drin, da ging es um das Haus der Jugend in der Lutterothstraße **(Hamburg)**. Da war er drin und hat mit den Jugendlichen viel gemacht. Dann gibt es Manuelsen, der war beim NDR, weil er sich nicht als Deutscher sieht, obwohl er in Deutschland geboren ist. Da gibt es viele Möglichkeiten. Es hängt immer vom Produkt ab. Du solltest schon den Inhalt deines Produkts so gut wie möglich anschauen und anhören und kucken, mit welchen Dingen kannst du da arbeiten. Mit welchen Details kannst du dann arbeiten, um ein Crossover-Publikum zu erreichen. Ich glaube, das Ziel sollte es sein – natürlich muss man sich eine gewisse Fanbase aufbauen, die in der Szene vertreten ist, aber man sollte auch versuchen, ein Crossover-Publikum zu erreichen. Und dieses Crossover-Publikum erreichst du meistens mit Crossover-Medien. Wie z. B. Printmedien im Onlinebereich, wie Facebook. Bei Facebook hast du alles. Oder im Radio, auch enorm wichtig, weiterhin noch, oder Fernsehen. Das ist, wie gesagt, immer vom Produkt abhängig.

Wie kann sich deiner Meinung nach ein No-Name-Künstler zu Beginn seiner Karriere am besten über Wasser halten?

Arbeiten, ganz klar arbeiten. Teilzeit arbeiten. Vielleicht ist er auch ein super Musiker und er kann Musikunterricht geben. All' das, was er irgendwie da rausholen kann. Es ist immer schön, wenn man seine Leidenschaft und seinen Job, womit man sich über Wasser hält, verbinden kann. In vielen Fällen ist das nicht der Fall, dementsprechend muss man da kucken, was einem wichtiger ist. Oder ich lebe dann nicht auf großem Fuß und habe nur minimal Geld für mich selbst, bis etwas übrig bleibt, und investiere alles in die Musik. So geht es auch.

Das hängt natürlich auch wiederum von jedem Menschen selbst ab, wie er gerne leben möchte. Aber man sollte definitiv nicht alles auf eine Karte setzen. Man könnte es machen, ich würde es vielen abraten.

Welche Eigenschaften oder Voraussetzungen muss ein Künstler deiner Meinung nach für eine anfangs oft harte Karriere im Musikgeschäft mitbringen?

Geduld! Das erste, was er, glaube ich, mitbringen muss, ist Geduld. Dann eine Eigenschaft, die sehr wichtig ist, ist die, dass man vor allem nicht Musik machen soll, wenn man Millionär werden will. Viele denken: „Ich will Musiker werden, um bekannt zu werden und reich zu werden.“ Das ist komplett falsch. Wenn du Musiker sein möchtest, gehe davon aus, dass du erst einmal gar kein Geld verdienst. Du musst geduldig sein, du musst sehr diszipliniert sein, sehr diszipliniert. Noch disziplinierter als in einer Ausbildung z. B., weil du bist auf dich alleine gestellt. Du hast keinen Chef, der morgens auf dich wartet, dass du da im Büro bist, sondern du musst dich selber aufwecken, du musst diszipliniert an deinem Handwerk arbeiten und an deinem Handwerk feilen. Dementsprechend sind einfach Motivation, Disziplin, Geduld, Aufmerksamkeit, Ehrlichkeit und Selbsterkenntnis die wichtigsten Eigenschaften, die man mit sich bringen sollte.

Wie viele Stunden arbeitest du am Tag und worauf sollten Newcomer, was die Arbeitszeiten betrifft, vorbereitet sein?

Ein Musiker sollte sich in der Zeit, wo er ein Album macht, auch nur mit den Musikstücken, die auf seinem Album sein sollten, befassen. Und dann muss er sich natürlich auch damit befassen, sich weiter zu entwickeln. Noch stärker zu werden, noch stärker in seinen Texten zu werden, in seiner Art zu performen oder Instrumente zu spielen. Da muss er sich immer verbessern. Und gesanglich natürlich auch an sich zu arbeiten. Dementsprechend sollte man echt jede freie Minute nutzen, die man hat. Ganz klar. Also es ist kein Job, der von 9:00 – 17:00 Uhr geht.

Befragter: Gunther Buskies

Unternehmen: Tapete Records

Art der Tätigkeit: Mitgründer und A&R

Musikgenre: Elektro, Pop

Art des Interviews: Audio-Aufnahme (Länge: 01:00:17 Std.)



A. Fragen zum Vertreter

Wann hast du die Musik für dich entdeckt und wie lange bist du jetzt schon in der Musikbranche tätig?

Ich früh selber angefangen, Musikinstrumente zu spielen. Normale Ausbildung am Piano, dann selber andere Instrumente mir beigebracht, Bass, Saxophon, Gitarre. Ab so 13, 14 in Bands angefangen zu spielen. Und dann auch ein bisschen die Organisation, also die Selbstvermarktung, dieser Bands dann übernommen und später ein Studium gesucht, das vielleicht auch unterstützen könnte. Kulturwissenschaften in Lüneburg. Habe dann mit 25 einen Job bei Universal angefangen und da fünf Jahre gearbeitet und mich dann mit Tapete Records selbständig gemacht.

Was war dein bisher größter Erfolg als Vertreter: A&R?

Der größte Erfolg ist, aus dem Nichts eine Firma aufzubauen, von der eine Handvoll Leute ihren Lebensunterhalt bestreiten können. Und das Ziel vor Augen gehabt zu haben, Künstler, die international auch einen gewissen Stellenwert haben, wie Joe Coal z. B., dass der weltweit auf unserem Label Platten veröffentlicht und das dann auch funktioniert. Und dann Platz 12 in Schweden ist und Platz elf in Neuseeland und das sind persönliche Erfahrungen und Ziele, die man sich mal gesetzt hat, und die eingetreten sind. Aber kann ich jetzt nicht an einem einzigem Titel fest machen. Wäre auch langweilig, wenn man darauf was setzen würde, um einen Nummer-eins-Hit zu wollen. Da müsste man noch ganz andere Musik machen.

Mit welcher Art von Projekten beschäftigst du dich aktuell und was sind deine Pläne für die Zukunft?

Gerade haben wir unser Festival abgeschlossen im vierten Jahr. Das war ein sehr, sehr großes Projekt, wo 38 Bands in drei Tagen aufgetreten sind. 4.500 bis 5.000 Besucher jeden Tag, das hat sehr viel Zeit in Anspruch genommen. Ansonsten suche ich aktuell die Veröffentlichung für beide Labels immer raus. Das sind immer zwei bis vier Veröffentlichungen pro Monat und ein sehr umfangreiches Projekt der letzten Jahre. Und jetzt, diese Auslandsstrukturen zu optimieren. Das ist halt so, dass man da mit vielen Firmen zusammenarbeitet, die selber Independent-Vertriebe sind und da geht mal einer in Spanien Pleite und da musst du dir die Neuen suchen und musst abwägen, wie viel Promogelder du welchen Agenturen in welchem Land gibst und auch hinterher sein, dass die mit Herzblut daran arbeiten. Und das ist eigentlich so ein umfassendes Projekt der letzten Jahre. Und da haben wir noch einen Weg vor uns, dass wir das so weit im Griff haben, wie wir uns das vorstellen.

Kannst du von der Musik leben?

Ja.

B. Fragen zum Wandel der Musikindustrie

Die Musikindustrie hat sich seit der Digitalisierung und der Entstehung des Web 2.0 extrem verändert. Wer sind deiner Meinung nach die Verlierer und Gewinner dieses Wandels?

Die Verlierer sind eindeutig der stationäre Handel, das kann man sagen. Definitiv. Und da zuerst die kleinen Läden, die preislich von großen Läden kaputt gemacht wurden, weil CDs zu günstig verkauft wurden. Und mittlerweile auch die großen Läden, weil es große Firmen gibt wie Amazon, die das noch aggressiver und noch kundenfreundlicher – freundlicher nicht, aber konform –, noch einfacher machen, Tonträger zu bestellen. Das sind, glaube ich, die größten Leidtragenden. ***Also würdest du sagen, im Weg des Vertriebs?*** Im Weg des

Vertriebs! Zieht sich aber auch durch natürlich, dass dadurch weniger CDs verkauft werden. Dann Tonstudios, Labels sind die nächsten in der Kette, die damit umgehen müssen. Mit geringeren Budgets und geringeren Einnahmen trotzdem versuchen, auf dem Level hochzuhalten. Die großen Gewinner, kurzfristig, eine Welle, sind die Booking-Agenturen. Nachdem man da versucht hat, mehr Geld rauszuziehen, wenn man sich damals überlegt hat –. Als ich etwas jünger war, hat ein Konzertticket von einer Top-Hundert-Band genauso viel gekostet wie die Vinyl-LP und heutzutage ist das ja irgendwie doppelt, dreifach, vierfach, fünffach so teuer wie der Tonträger. Ich glaube, da wird mittlerweile mehr Geld verdient.

Welches sind deiner Meinung nach die Kernelemente, die den Verlierern in diesem Wandel am meisten schaden? Gibt es noch andere Faktoren, die in der nahen Zukunft noch dazu kommen könnten? Wenn ja, welche?

Warum die Verlierer verloren haben? Kernfaktoren? Ein digitales Produkt, was schwieriger zu kopieren ist als eine Markenjeans. Es ist eben leichter. Auch ich habe mir damals als Jugendlicher Musik kopiert, weil ich sehr musikinteressiert war und nicht genug Geld hatte, mir alles zu erwerben. Aber da musste man eine Langspielplatte auflegen und bei einem Kassettendeck auf „Record“ drücken, dann auf der Langspielplatte „Stopp“ drücken und umdrehen und irgendwann wurden dann mal doppeltgeschwindige Tapedecks mit zwei Tapes – oder so. Dass du doppelt so schnell kopieren konntest, das ist so unglaublich einfach und auch überall verfügbar und da geht natürlich viel an Einnahmen verloren. ***Gibt es da noch andere Faktoren, die in naher Zukunft dazukommen könnten?*** Für die Verlierer? Ich glaube nicht. Ich glaube, dass die Talsohle durchschritten oder angekommen ist. Die wenigen guten Musikläden leben von den wenigen Musikliebhabern, denen das noch wichtig ist, ein physisches Produkt in den Händen zu halten. Im Gegenteil, es ist ja nun so, dass – auch auf Deutschland bezogen oder auf den Markt bezogen – irgendwann die Digitalisierung der Medien es wiederum möglich macht, wieder mehr Leuten neue Musik zugänglich zu machen. Und da sehe ich durchaus ein Potenzial, dass man wieder unbekannte Musik entdecken kann und dadurch auch wieder vielleicht damit Geld einnehmen kann. Was ja nun mal eine Grundvoraussetzung war für Musiker oder Menschen, die das professionell betreiben müssen.

Braucht ein Musikkünstler deiner Meinung nach heute noch ein Plattenlabel oder kann er sich komplett selbst vermarkten?

Zwei verschiedene Sorten. Es gibt Bands wie Radiohead, die brauchen das sicherlich weniger, weil die natürlich eine riesen Fanbase haben und gar nicht mehr sich dieses Level erarbeiten müssen. Das, was eine junge Band natürlich machen muss. Und das ist die Frage: Ob man von Hunderttausenden, Millionen von Band-Projekten im Internet zählen möchte, die frei verfügbar sind, klar. Aber ich glaube, so ein Label hat nicht nur die Funktion eines gewissen geschmäckerlichen Filters, die sie erst mal auswählen und dann an Medien herantreten und sagen: „Hier kommt eine Platte raus, das ist uns schon einmal wichtig und wir investieren zwangsläufig.“ Auch wenn das nicht mehr so ist wie damals, Geld, Arbeitszeit, um diesen Künstler auch zu fördern. Das heißt, dass ein gewisser Filter da als Label ist, um den Schrott von dem Guten zu trennen, aus der subjektiven Sicht natürlich. Und dann ist es natürlich so, dass –. Wie wird denn Musik bekannt? Wenn es vielleicht herausragend gut ist, dann geht sie von alleine ihren Weg. Aber letzten Endes muss man lange oder länger daran arbeiten, das gewachsenen Kontakten mit Medienpartnern vorstellen und Radios, Fernsehen. Das wird ja auch immer noch alles komplizierter im Vergleich zu vor 20 Jahren, weil es eben viel mehr Medien gibt. Ich kann mit Sicherheit behaupten, dass sich alle, die hier arbeiten, nicht gerade langweilen und nicht irgendwie nur sieben Stunden am Tag arbeiten. Das heißt, es steckt eine ganze Menge Arbeit dahinter. Und wenn man eben ein Team von fünf Leuten hat, die alle Fulltime dabei sind und daran arbeiten, kann man sich bestimmt selbst vermarkten. Oder wenn man ein so gutes, herausragendes Produkt hat, was dann seine Kreise von sich aus zieht. Ja, steckt eben viel Arbeit und viele gewachsene Kontakte, Fachwissen will ich jetzt gar nicht mal sagen, das ist nun mal keine Hexerei, was man da macht. Aber eben ein Ruf dahinter, dass, wenn ein Redakteur vom Rollingstone eine Platte von einem Label kriegt, was vielleicht schon länger existiert, dass er dann auch weiß: „O.k., das höre ich mir vielleicht mal eher an als irgendeinen Link von einer Selbstvermarktungs-Plattform, wo ich dann gar nicht weiß, wo meine Leser letzten Endes kaufen können oder sich besorgen können.“

Ist es deiner Meinung nach – auf Grund der Krise, in der sich die Tonträgerwirtschaft befindet, – schwerer geworden, für einen Newcomer einen Plattenvertrag bei einem der Majors zu bekommen? Führt der Weg

nach oben nur noch über ein Independent-Label oder gar nur noch über den Weg der Selbstvermarktung?

Wir haben auch immer wieder mal Kontakt mit diesen Major-Firmen und der Unterschied ist im Vergleich zu der Firma in der Größenordnung von einer Firma wie uns gar nicht mehr so groß. Hier arbeiten acht bis zehn Leute plus ein Vertrieb, der natürlich nicht bei uns ist, und da arbeiten noch mal 30 Leute. Eine nationale Abteilung einer großen Major-Firma hat auch nicht viel mehr Leute da sitzen. Und der Unterschied zwischen einem Vertrag bei uns und bei einer Major-Firma ist dann auch nicht mehr so gigantisch. Ist mit Sicherheit nicht mehr das Zehnfache. Es gab auch mal andere Zeiten, wo sicherlich auch das Geld da etwas lockerer gesessen hat, der Markt auch eben größer war. Wir haben auch ganz viele Künstler, die keinen Major-Vertrag wollen. Weil das eben auch ein viel zu wackeliges Konstrukt ist. Von den acht Leuten, die hier arbeiten, sind fünf über fünf bis sechs Jahre dabei, vier sogar seit acht Jahren, neun Jahren, fast die ganze Zeit schon. Das ist ja auch eine gewisse Kontinuität, die Künstler, glaube ich, auch schätzen. Aber natürlich ist es mit Sicherheit schwierig geworden, grundsätzlich einen Plattenvertrag zu kriegen oder, weil ein Markt, wo weniger Geld zur Verfügung ist, ist für Schiffsbauer bestimmt auch nicht einfacher geworden in den letzten zehn Jahren. Das ist halt so.

Selbstvermarktung ist sicherlich auch wichtig am Anfang. Fast alle unsere Bands haben nicht ihr allererstes Lebenszeichen musikalisch aufgenommen und uns geschickt und haben einen Vertrag bekommen und damit ging es dann irgendwie los. Man ist schon zwangsläufig aktiv, spielt Konzerte, nimmt erste Sachen auf. Ich glaube, das geht Hand in Hand, Selbstvermarktung und eine Firma finden. Selbstvermarktung muss man erst mal definieren. Aber wenn es eben zusammenhängend ist, zu versuchen, selbst an die Öffentlichkeit zu treten, Leute für seine eigene Musik zu begeistern, erste Schritte live zu machen, Konzerte zu spielen, dann haben es, glaube ich, alle unsere Künstler vorher gemacht und machen es auch noch parallel. Das ist ja auch besser, wenn von beiden Seiten daran gearbeitet wird. Und nein, ich glaube, auch Major-Firmen signen immer noch Projekte und Bands direkt. Das geht nicht nur über ein Indie-Label bzw. es ist mit Sicherheit nicht mehr so in den Labels, dass die sich freuen, wenn ein Major um die Ecke kommt und sagt: „Euer Künstler ist ja schön, vielen Dank für die Aufbauarbeit, den hätten wir jetzt gerne.“ Eben weil es früher noch mit einer entsprechenden Schmerzensgeldzahlung in beachtlicher Höhe verbunden war. Ist bei uns aber definitiv nicht mehr eine Firmenstrategie, Künstler aufzubauen

und an eine deutsche Major-Firma zu verkaufen. Wenn eine englische oder amerikanische Firma sagen würde: „Das ist super!“, und wenn die einen Künstler haben wollen, würden wir uns das sicherlich anhören, weil die auch in den jeweiligen Firmenstrukturen ganz andere Durchschlagskraft haben. Aber als deutscher Künstler bei Universal hast du fast gar keine Chance, außer ein paar Mal auf die Ausnahmen wie Tokio Hotel, dass du überhaupt den deutschsprachigen Markt innerhalb des Konzerns verlassen kannst. Das interessiert doch die Engländer einen Scheiß, was Deutschland zeigt. Weder von signen direkt, Newcomer ganz sicher, da ist eben der Weg nicht so, dass man zwangsläufig erst mal etwas bei einer Indie-Firma veröffentlichen muss.

Welches ist deiner Meinung nach der übliche Weg, auf dem die Major-Labels heute auf einen Künstler aufmerksam werden? Sprich: Wie suchen die A&Rs heute nach neuen Künstlern? Nach welchen Kriterien gehen sie dabei vor?

Das ist auf jeden Fall wesentlich leichter geworden, wenn man im Falle Interesse hat. Als wir angefangen haben, haben wir die Künstler erst mal eingeladen und ein Konzert gleich in Hamburg hier organisiert, wo wir dann mitspielen konnten. Und heutzutage kannst du natürlich dir eigentlich von jedem Künstler schon mal live irgendwo was ankucken. Natürlich, sage ich mal, macht es das Ganze einfacher, weiß ich nicht, aber schneller, so dass man erst mal schauen kann, wie treten die live auf oder ist das peinlich oder super. Ein bisschen dazu, wenn ich mich mit Künstlern in Stockholm oder Kopenhagen getroffen habe, habe ich gekuckt, welche anderen Bands gibt es da noch und sind die interessant für mich und kann ich die noch treffen. Da gab es ja auch entsprechende Plattformen, wo man im Prinzip suchen konnte. Das macht es schon einfacher, wenn man Interesse aus irgendwelchen Gründen, was weiß ich, am Künstler hat. Oder sei es nur, dass man ihn in die Stadt fliegt oder kuckt, welche Leute gibt es da noch so. Da kann man natürlich im Internet mit all' den anderen Bereichen ganz schnell etwas finden und sich darüber informieren und besser informieren als nur durch einen rein persönlichen Kontakt und einladen. Und das ist alles kompliziert gewesen vorher. Ob A&Rs der Major-Firmen so arbeiten, weiß ich nicht, kann ich mir nicht vorstellen. Obwohl es jetzt nicht mehr so riesen Unterschiede sind, sind es doch andere Beträge und andere Zwänge wahrscheinlich, die herrschen. Wahrscheinlich ist es auch leichter, irgendetwas durchzudrücken und in Strukturen, wenn du schon Erfolg hast. So also wenn du schon belegen kannst,

das wurde entweder von dem oder von dem produziert, dem Produzenten, der schon das und das gemacht hat, produziert oder von mir aus auch so und so viele Klicks, aber was da ist, kann ich dir leider echt nicht sagen.

Werden die Majors deiner Meinung nach einen Weg aus der Krise finden und ihrem Namen „The Big four“ weiter gerecht werden oder wird in der Zukunft ein eher ausgeglichener Markt existieren, in dem Majors, Independent-Labels und selbstvermarktende Musiker gleich auf sein werden?

Wenn ich mir anschau, was sich so in den Top 100 rumtummelt, habe ich schon das Gefühl, dass da immer Indie-Produktionen auch dabei sind. Ich kucke mir an, wie unsere Vertriebspartner aufgestellt sind, so als Independent-Vertrieb, und finde das ja auch immer attraktiver, auch Sachen aus dem Ausland zu machen. Es gibt natürlich auch internationale Indies, die auch international agieren können und nicht mal darauf angewiesen sind, wenn sie aus den USA kommen, unbedingt einen Lizenzpartner für Deutschland, einen für Frankreich, einen für England zu finden. Der Markt ist letztendlich so geschrumpft, dass sie auch versuchen können, das selbst mit einem Vertriebspartner, Promo-Agenturen, so wie wir es auch selbst in anderen Ländern machen. Es ist, glaube ich, schon leichter geworden für professionell arbeitende Firmen, den Sprung über die Grenze zu machen. Ich glaube eben, dass – der Vorteil einer Major-Firma war ja immer, dass sie international aufgestellt sind und daher auch natürlich ein Produkt, das irgendwo läuft. In Theorie in allen Märkten hätten vermarktet werden können. Und das wollte ich sagen: Independent-Firmen bauen diese internationalen Strukturen auch auf und auch sehr erfolgreich auf. Natürlich auf kleinerem Level, aber es ist eben so, dass wir auch eine Coal in die Top 20 in Schweden bringen können. Ich glaube, das war für ein Independent-Label vor zehn Jahren, 15 Jahren schwieriger. Von daher glaube ich auch, dass die Independent-Firmen da durchaus in den letzten Jahren aufgeholt haben. Als Selbstvermarkter kann es in zehn Jahren vielleicht auch genauso sein. Weiß ich nicht. Kann sich so dahin entwickeln. Momentan aber auf die nächsten zwei, drei bis fünf Jahre gesehen, sehe ich das für einen Newcomer nicht so. Für eine Band wie Radiohead und so weiter: klar. Die brauchen das nicht zwingend, die suchen sich einfach Vertriebspartner und die brauchen nicht mehr die Strukturen, weil sie natürlich schon eine gewachsene Marke sind, die alle im Bereich dieses Geschäfts kennen. Von dem Einzelhändler, der die Platten ordern muss, der

weiß genau, wenn er auf seine Rechner kuckt, von den letzten drei vier Radio Head Veröffentlichung habe ich so und so viel verkauft. Das ist auch so ein gewisser Selbstgänger. Aber als Newcomer, ob er das schafft? Auch nur auf einem national beschränkten Markt da mithalten zu können als Selbstvermarkter – das habe ich noch nicht gesehen. Hätte ich jetzt auch nicht zwingend was gegen, wenn es die Entwicklung so ist. Aber das würde mich auf den vorher beschriebenen Tatsachen, dass man ja auch hier recht viel Arbeit reinsteckt, auch ein bisschen wundern.

Wird es deiner Meinung nach in Zukunft noch CDs, LPs und andere klassische Tonträger im Vertrieb geben oder wird die Zeit kommen, in der nur noch MP3s auf Computern, iPods (MP3-Playern) oder Smartphones existieren und abgespielt werden?

Ich glaube schon noch, dass es weiter physische Tonträger geben wird. Alleine wenn man sich auch anschaut, wie wichtig der Verkauf bei Konzerten ist. Vielleicht kann es ja auch irgendwann ganz fit sein oder möglich, technisch leichter möglich, dass man die Musik dann direkt bei einem Konzert auf einen Datenträger überspielt oder mitnimmt. Da gab es ja auch schon Versuche, die alle kläglich gescheitert sind. Irgendwelche Memory-Sticks und bla. Alleine dafür – und ja es gibt eben noch einen gewissen Rumpfsatz an Menschen, die ein physisches Produkt vorziehen, und es gibt ja auch Mischformen. Wenn wir LPs machen, ist halt auch ein Download-Code dabei. Ich denke schon. Ich kann das jetzt nicht auf zehn oder 15 Jahre voraussagen, aber die nächsten fünf bis zehn Jahre würde ich eigentlich schon sagen, dass es definitiv noch physische Tonträger gibt.

C. Fragen zur GEMA und GVL

Die GEMA (Gesellschaft für musikalische Aufführungs- und mechanische Vervielfältigungsrechte) und GVL (Gesellschaft zur Verwertung von Leistungsschutzrechten) bilden in der Musikbranche die Wächter für die Sicherung der Urheberrechte von Künstlern (Interpreten, Textern, Songschreibern etc.). Ist es deiner Meinung nach sinnvoll, dass alle

Künstler einen Vertrag mit diesen Institutionen eingehen, oder würdest du sagen, dass es sich erst ab einem bestimmten Künstlerstatus lohnt?

Sie beschützen das ja nicht, sondern die schöpfen nur das Geld ab in dem Bereich. Ist ja kein Schutz der Urheberrechte, sondern eigentlich nur ein riesen Apparat, der die dafür anfallenden Gelder einsammelt und verteilt. Das Ganze macht erst dann Sinn, wenn man außer eigenen finanzierten Geschichten –. Also eine Band 1000 CDs presst und hofft, im Radio gespielt zu werden, und ein bisschen Live-Konzerte spielt, macht das keinen Sinn. Erst mal keinen Sinn, Mitglied der GEMA zu sein. Weil die einzigen Menschen, die dann erst mal GEMA bezahlen müssen, bist du selber, weil du erst mal tausend CDs herstellen musst. Und dann zu meinen, dass ein Radiosender es sofort spielt und dadurch auch Einnahmen kommen, halte ich für einen überschaubaren Prozentsatz, wo das der Fall ist. Ich glaube, es macht erst dann Sinn, wenn man, ich sage mal, 30 Konzerte im Jahr spielt, 20 bis 40 von mir aus, und in regelmäßigen Abständen Platten veröffentlicht, die auch promotet werden und irgendwo im Radio, Fernsehen gespielt werden. Auch wenn die Kosten überschaubar sind – was kostet die Mitgliedschaft? 50 Euro? Und bei der GVL ist es kostenlos, aber ja... Am Anfang kann es hinderlich sein. Wenn man selber Tonträger erst mal herstellen will, dann kann man sich den ganzen GEMA-Quatsch im Jahr sparen, wenn man noch selber kein Mitglied ist.

Was sind deine Erfahrungen mit Newcomern, müssen oft noch Verträge mit der GEMA und GVL unterzeichnet werden oder besitzen die Newcomer bereits gültige Verträge?

Ich würde sagen, in 80 Prozent sind die schon GEMA-Mitglieder bei uns. Aber ein paar sind da schon noch, wo wir sagen: „Es macht jetzt Sinn.“ Und Vielleicht sind 50 Prozent GVL-Mitglieder. Vielleicht sogar noch weniger. Eher weniger, vielleicht nur ein Viertel GVL-Mitglieder, weil das auch etwas ist, was man später erst mitbekommt und auch Einnahmen erst richtig erzielt werden, wenn Sachen auch gespielt werden. Das war auch anders früher bei der GVL. Aber wenn man sich überlegen könnte, man hat einen Plattenvertrag, hat eine Lizenzvorzahlung bekommen und hat mal die Rechnung einreichen können früher und darauf GVL-Gelder bekommen. Da würde ich wirklich sagen, unter einem Viertel bei Newcomern, und GEMA sind vielleicht 80 Prozent. Schätze ich jetzt mal so.

Würdest du sagen, dass ein Vertrag bei der GEMA und die damit erklärte Abtretung der Rechte an sie einem unbekanntem Künstler bei der Eigenvermarktung im Netz Steine in den Weg legen könnten? Z. B., wenn YouTube sich weigert, Videos des Interpreten zu veröffentlichen, da möglicherweise eine Gebühr seitens der GEMA anfallen würde?

Nö. Ich weiß nicht, wie einige Selbstvermarkter diese halbseriösen Firmen, die dann sagen: „Wir melden dein Produkt überall an und zahl uns 50 Euro für das Einpflegen und du kriegst dann 60 Prozent der Einnahmen.“ Das halte ich ja für absolut unseriöse Angebote. Wie sich das da mit der GEMA verhält, weiß ich nicht, weil ich das länger schon nicht mehr verfolgt habe. YouTube, da musst du ja als Urheber erst mal, musst du als Urheber auch dagegen sein, dass YouTube das macht. Unsere Sachen sind alle bei YouTube verfügbar. Nichtsdestotrotz ist es auch richtig, dass eine Verwertungsgesellschaft wie die GEMA einem Konzern wie YouTube gegenüber, der damit Milliarden oder Millionen oder was auch immer scheffelt, sei es nur ein Aktienwert, sagt, dass für den Content gezahlt werden muss. Und die einfachste und realistische, gelehrteste Methode für einen Radiosender, Fernsehkanal ist nun mal GEMA oder in anderen Ländern andere Verwertungsgesellschaften, und dafür zu bezahlen. Deswegen ist YouTube nicht eine unbedingt sympathische Plattform, wie viele andere im Internet auch, weil sie sich einen Scheiß dafür interessieren, was sie da machen oder was sie da anbieten. Hauptsache, die können ihren Aktienwert steigern, wahrscheinlich, und ich bin jetzt auch nicht unbedingt ein Freund der GEMA uneingeschränkt, finde ich das richtig und ist ja auch Teil des Jobs der GEMA, diesen Leuten auf die Finger zu klopfen und zu sagen: „Das kann ja nicht sein, dass ihr Geld ohne Ende scheffelt und die Musiker, deren Videos da über tausend Mal oder was auch angekuckt werden, davon nichts abkriegen.“ Aber hinderlich ist es nicht. Es ist eben so, klar, einigen Firmen, Major-Firmen setzen das Ding dann ja auch juristisch durch, dass es nicht gesendet werden darf. Wir haben gar nicht die Kapazität oder das Interesse, das Ding zu sagen, man darf unsere Sachen da nicht ankucken.

D. Fragen zu den Kommunikationsinstrumenten

Bekanntlich nutzen die Majors zur Vermarktung eines Newcomers die klassischen Medien. Gemeint sind Fernsehen, Radio, Film und Printmedien.

Glaubst du, dass für den selbstvermarktenden Künstler durch das Internet ein Medium entstanden ist, das die klassischen Medien ergänzen und dem Künstler das nötige Gehör verschaffen kann, um beim Endverbraucher eine ähnliche Wirkung zu erzielen?

Grundsätzlich ja, hängt vom Endverbraucher ab. Den 40 Jahre alten Singer-Songwriter oder Rock'n'Roll-Fan wirst du mit einer Seite beim Rollingstone, bei einem Konzertmitschnitt auf Deutschlandradio Kultur wohl eher erreichen. Aber je jünger die Zielgruppe ist und die Musik auch entsprechend ist, glaube ich, trifft die Aussage zu, dass es möglich ist, durch das Internet und die Plattform eine Menge Leute zu erreichen. Definitiv. Aber es hängt wirklich davon ab, an welche Zielgruppen man sich richtet und um welche Musik es geht. Wir haben Künstler, die, glaube ich, ihren Bekanntheitsgrad über YouTube hauptsächlich erreicht haben oder damit gestartet sind. Und was man dann natürlich wieder in anderen Medien sagen kann: „Hey, das ist ein Phänomen! Jetzt beschäftigt euch doch auch mal damit!“. Und dann kriegt man einen Bericht auf 3sat, Kultur oder sonst was, aber kann dann auch belegen: Das interessiert wirklich Leute. Weil man Millionen von Klicks bei YouTube hat.

Glaubst du, dass eine effektive Selbstvermarktung ohne das Internet überhaupt möglich ist?

Ja, haben ja früher auch schon Künstler gemacht. Aber ob sie heute noch möglich ist, weiß ich nicht. Weil das natürlich auch ein Kommunikationstool ist, was ja nicht mehr wegzudenken ist. Aber es gab auch genügend Punkrock-Bands Ende der 70er, während der 80er Jahre, die das trotzdem selber in die Hand genommen haben. Und daraus sind dann kleine Labels entstanden, das geht schon. Oder ging schon auch ohne das Internet. Aber heutzutage, glaube ich, braucht man schon für fast alle Musikrichtungen das Internet.

Welche Social Media-Plattformen nutzt ihr für die Vermarktung eurer Künstler? Welche sind deiner Meinung nach unabdingbar für eine optimale Vermarktung? Warum?

Ich bin persönlich kein Freund davon und finde, freue mich auch ein bisschen diebisch, dass – wie so ein Fischschwarm – auf einmal innerhalb von ein paar Monaten eine Plattform wie MySpace komplett ausgetrocknet ist und der

Fischschwarm woanders hingezogen ist. Das ist ja so. Genauso wie es mich diebisch freut, dass so ein scheiß Sender wie MTV völlig an Bedeutung verloren hat innerhalb der letzten zehn Jahre. Früher war es unglaublich wichtig, da eine Videorotation zu haben und die zu schmieren, damit sie das machen. Von daher ist wahrscheinlich meine Aussage, welche sehr wichtig sind, in einem halben Jahr sowieso nicht mehr relevant. Momentan empfehlen wir jedem unserer Künstler, natürlich auf Facebook aktiv zu sein. Vor allem vor zwei Jahren oder drei Jahren haben wir jedem Künstler empfohlen, bei MySpace aktiv zu sein. Oder eine StudiVZ-Gruppe bei den etwas bekannteren Künstlern zu gründen, was aber auch keine Relevanz mehr hat. Und jetzt Google+. Das ist ein permanenter Wandel, der auch sehr viel schneller sich vollzieht und irgend so ein Fischschwarm auch ein ganz andere Sogwirkung hat. Von daher muss ich das ja allgemein halten. Ich glaube, man muss beobachten als Künstler und kucken: Wo sind Leute aktiv? Oder informieren sich die, die sich für ähnliche Künstler oder wirklich Musik interessieren und da muss man eben präsent sein. Für einige ist YouTube wichtiger als Facebook. Je mehr es in die Nische geht, gibt es bestimmt noch andere Plattformen, die ich gar nicht kenne.

Wie viel Zeit benötigt ihr täglich für die Pflege der Profile eurer Künstler?

Unterschiedlich. Die meisten machen das selbst. Ich schätze mal so 90, 85 Prozent machen das selber. Wir haben natürlich auch für das Label oder für das Festival eigene Profile. Oh, ich weiß nicht, macht zehn Prozent der Promo-Arbeit aus. denke ich mal. ***Und wie lange sitzt ihr dann dran?*** Na ja, drei Leute arbeiten ja Fulltime an der Promo. Drei mal acht mal zehn Prozent. Das ist vielleicht ein bisschen viel, zweieinhalb Stunden, dass man sich damit beschäftigt, glaube ich.

Wie wichtig ist deiner Meinung nach die persönliche Homepage eines Künstlers im Vergleich zu den Seiten oder Profilen in den unterschiedlichen Communities?

Leider hat es an Bedeutung verloren. Ich finde, das ist besser, wenn man das selber in der Hand hat und nicht davon abhängig ist, dass man seine ganze Community dann schnell verliert. Ich meine, bei MySpace hat man vielleicht über Jahre lang gesammelt und irgend jemand macht dann Fehler, die man selber nicht beeinflussen kann, oder keine Ahnung, versucht, das ökonomisch noch

mehr auszunutzen und verlangt Geld dafür, dass du weiterhin mit deinen Fans in Kontakt bleiben kannst. Von daher finde ich es natürlich am schönsten, wenn die Seite am häufigsten frequentiert wird, aber das entspricht leider nicht der Realität. Von daher ist meine Empfehlung auf jeden Fall, zweigleisig zufahren. Eben auch Leute einzusammeln, die über die eigene Seite kommen. Denn wie gesagt, du sammelst vielleicht 500 oder 5.000 oder 50.000 Leute bei MySpace an und die hast du mit einem Schlag innerhalb von zwölf Monaten, ohne dass du es kontrollieren kannst, verloren. Und das ist schon ein gewisses Risiko, finde ich. Oder wie viele kannst du zu Facebook mit rüber nehmen? Weiß ich auch nicht. Relevanz ist niedriger – der eigenen Homepage –, leider, aber ich glaube, ich würde so etwas immer empfehlen, parallel aufzubauen und versuchen, da Newsletter-Verteiler zu haben und im direkten Kontakt auch ohne die anderen Plattformen zu bleiben.

Wie wichtig sind Social Networks – außer für die Kommunikation mit dem Endverbraucher – auch für Business-Netzwerke?

Für Business-Netzwerke, würde ich sagen, deutlich unwichtiger als in der Kommunikation mit dem Endverbraucher. Da läuft in der Kommunikation das meiste über Mail, Telefon, Post. 90 Prozent bis 95 Prozent. Dass mich jemand über –. Ich habe mal einen Rollingstone-Redakteur über Facebook angeschrieben, aber das habe ich vielleicht zwei, drei Mal gemacht. Und ansonsten noch mehr als 95 Prozent vernachlässigbar, würde ich sagen. Es kann ja dann sein, dass die sich trotzdem informieren und auch kucken, was passiert denn da so. Ist das denn wirklich ein Thema, was Relevanz hat, oder nicht. Das müsste man Medienvertreter fragen, ob die dann wirklich auch so gegenprüfen, genauso, wie wir sie dann ankucken. Wobei auch manche Links mitschicken. „Hier, schau mal, Fernsehauftritt vom Künstler, wäre das nicht auch was für euch?“ Aber so Direktkommunikation findet darüber eigentlich kaum statt.

Nutzt ihr für B-to-B (Business to Business)-Kommunikation dieselben Social Networks wie für die B-to-C (Business to Customer)-Vermarktung? Wenn nein, warum?

Das meiste läuft wirklich über E-Mail und Telefon.

Wie wichtig ist deiner Meinung nach die Offline-Kommunikation im Vergleich zur Online-Kommunikation für selbstvermarktende Musikkünstler?

Ich finde es, wenn es einen konkreten Anlass gibt, durchaus wichtig. Aber wenn man nicht sehr viel eigenes Herzblut und Arbeit reinsteckt, kostet es auch relativ schnell Geld. Eine deutschlandweite Plakatierung ist nicht für umsonst zu haben. Es sei denn, du hast Leute überall sitzen, die das machen, aber dann kriegst du trotzdem Abmahnungen von Städten wie Stuttgart, wo es nicht erlaubt ist, Plakate aufzuhängen. Ich glaube, steht auch in jedem Lehrbuch drin: Der Mix macht es letzten Endes aus, also dass du auf allen möglichen Aufmerksamkeitsquellen, wenn es eben auch einen konkreten Anlass gibt, da tätig bist. In Hamburg hat man eine Band wie Außenbord, die massenhaft Aufkleber überall hingeklebt hat. Das ist aber schon ein paar Jahre her. Irgendwie prägt sich das dann ein, wenn in den Clubs, wo man sich Konzerte anschaut –. Dann stolpert man über den Namen und liest mal den Namen im Stadtmagazin, Konzertankündigungen und irgendwie ist das schon mal eher ein Begriff als wenn man nicht über 500 Aufkleber im letzten Jahr gestolpert wäre. Ich finde das schon wichtig. Auch musikabhängig, wie gesagt, der Jazz-Musiker wird wahrscheinlich seine Flyer anders gestalten und wo ganz anders auslegen und kann wahrscheinlich mit Aufklebern auf irgendwelchen Klos mehr oder weniger Aufmerksamkeit erzielen als, sage ich mal, etwas rabiater, rauere Musik.

Wie sollte man deiner Meinung nach On- und Offline-Promotion miteinander verbinden?

Wie ich gerade schon sagte: Ich glaube, man muss das echt gut mixen. Wenn es einen Anlass gibt, man spielt in der Stadt ein Konzert oder in seiner Heimatstadt oder eine Tournee, dann ist es natürlich super sinnvoll, dass man auf allen Kanälen das versucht zu machen. Ich glaube, eigentlich ist es umgekehrt. Man muss sich überlegen: Welche Leute, glaube ich, mögen meine Musik und wie kann ich die erreichen? Und wenn das durch einen Aufkleber in den Clubs ist, wo so eine ähnliche Musik live veranstaltet wird, dann ist das der richtige Weg. Oder wenn es Clubs, DJs gibt, die genau so etwas auflegen, und man kann sich auf den Flyer hinten drauf kaufen, ist das vielleicht der beste Weg. Auch ein guter

Weg, wenn es einen Blog gibt, der genau die Zielgruppe erreicht, sollte man ruhig den kontakten. Man muss umgekehrt rangehen und fragen: Welche Zielgruppe ist denn das eigentlich, die ich erreichen will? Und dann macht das schon von alleine Klick und man weiß, weil man selber schon zu dieser Zielgruppe gehört und sich überlegt: Wie bin ich denn darauf aufmerksam geworden? Und dann weiß man, welche Mittel man nehmen kann. Die sind ganz unterschiedlich. Wie gesagt, von Musikbereich zu Musikbereich, von Genre zu Genre mit Sicherheit andere Zielgruppen, andere Marketingtools.

Welche Tipps hast du für angehende Künstler in Punkto Vermarktung, on- wie offline?

Abgedroschen, aber: Gute Musik machen und das auch stilsicher überall rüberbringen. Jeder hat wohl mal eine schusselige Homepage, gut, es gibt sicherlich auch welche, wo eine schusselige Homepage genau das Richtige ist. Es muss stimmig sein, finde ich. Vielleicht ist man da, wenn man in diesem Bereich arbeitet, überempfindlich, aber ich finde, es muss absolut stimmig sein. Und sobald es irgendwas gibt, was andere dran zweifeln lässt, dass das ernst gemeint ist, steige ich als Privatperson sofort aus und kann damit nichts anfangen. Aber das hilft nicht viel weiter, glaube ich. Man muss natürlich das, was man machen möchte, schon gut rüberbringen. Es heißt, wenn du Musiker bist, musst du natürlich gute Musik den Leuten darbieten können. Und es ist sicherlich unwichtiger, hundert Songs irgendwo hochzuladen als vier super Titel, die wirklich gut sind und das Beste, was man in seiner aktuellen Situation, man würde sagen, auf Band bringen kann oder produzieren kann. Das ist, glaube ich, das Wichtigste. Da geht es eher um Klasse statt Masse und es muss von A bis Z in allen Bereichen jeder Kritik standhalten können, dass es auch in sich stimmig ist.

E. Fragen zum Vertrieb der Musik

Glaubst du, dass es für einen Anfänger sinnvoll ist, viel Geld in die Pressung eines Albums zu investieren? Oder sollte er anfangs versuchen, seine Ware ausschließlich über Onlineshops digital zu verkaufen?

Das ist absolut musikabhängig. Es gibt einige Musik, die sehr trackorientiert ist, Alben orientiert ist, wo man es mit Sicherheit auch mal auf Plattformen wie Beat Port oder so gut verkaufen kann, und andere Sachen gehen ohne physisches Produkt nicht. Eine Singer-Songwriter-Platte muss auf CD und LP verfügbar sein. Das ist, glaube ich, echt genreabhängig. Für das, was wir machen, halte ich den Tonträger definitiv für wichtig. Standard halt. Du hast mit Medien zu tun, für die Musik, die wir vertreten, die eben nicht einzeltitelorientiert sind, sondern diesen Gesamtkünstler oder das Gesamtprojekt oder wie auch immer sehen wollen. Sowohl die Konsumenten als auch die Medien, die die Konsumenten konsumieren. Das heißt: Wenn du eine Rollingstone oder nur ein Stadtmagazin – . Du bist von mir aus eine Indierock-Band und schickst denen nur einen Song. Weiß ich nicht, da muss einfach eine in sich stimmig gestaltete CD ankommen, die belegt, dass du das ernst meinst. Wenn du vielleicht ein Elektronik-Freakler bist, Clubmusik machst, was auch immer – ist eben nicht mein Genre –, dann mag es definitiv ausreichen, dass nur dieser eine Song dein Transportmittel ist, weil es eine ganz andere Kultur ist. Auch eine ganz andere Medienkultur in dem Bereich.

Glaubst du, dass die Pressung von Tonträgern überhaupt noch relevant ist? Wenn ja, warum?

Weil wir den größten Teil unseres Umsatzes damit machen! Es ist rein ökonomisch, rückblickend, aktuell, zukunftsblickend, definitiv.

Welche Distributionskanäle on- wie offline (Verkaufsplattformen) würdest du einem Musiker aus der eigenen Erfahrung heraus empfehlen, um seine Musik zu verkaufen?

Auch hier: Wieso sollte irgendjemand irgendetwas kaufen, wo er nicht von irgendjemanden das empfohlen bekommen hat. Und die größten Empfehler mit der größten Massenwirkung sind nun mal Medien. Und wenn der Rollingstone irgendwas als die Pressung des Monats deklariert, hast du ein paar Lemminge, weißt du ganz genau, die werden sich das anhören, und für andere Genres gibt es andere Empfehler. Und jetzt nur die Distribution, das muss natürlich verfügbar sein, das ist klar. Und auf allen Kanälen, wo eine Zielgruppe sich das anhört. Aber erst mal da hinzukommen, halte ich für fast ausgeschlossen, dass der Rollingstone irgendwann mal irgendetwas zur Platte des Monats macht, was

nicht bei einem renommierten Label veröffentlicht ist oder was nicht so herausragend ist. Es reicht eben nicht, den Scheiß bei irgendwelchen Aggregatoren hochzuladen und dann zu hoffen und zu meinen: „Das funktioniert jetzt schon so.“ Das ist nur ein kleiner Baustein im Ganzen und ich behaupte mal, dass es von daher für einen Newcomer absolut irrelevant ist, weltweit bei iTunes verfügbar zu sein. Warum sollte sich jemand in Australien damit beschäftigen und das kaufen. Das passiert nicht, das passiert auch bei unseren Newcomern erst mal nicht. Und bei einigen auch gar nicht, wenn aus irgendwelchen Gründen das nicht funktioniert hat. Wir zwar unseren Job gleich gut gemacht haben, aber das interessiert kein Medium und keine Endverbraucher. Das ist scheißegal, ob es in Australien und überall verfügbar ist, es kauft keiner, weil keiner was davon mitbekommt. Von daher würde ich da erst mal nicht so ein riesen Augenmerk drauf richten. Es ist toll, das zu haben, aber ist nicht der erste wichtigste Schritt. Der wichtigste Schritt ist meiner Meinung nach, etwas Gutes zu haben, gute Musik zu produzieren, wenn es für die Musik passt, auch gute Live-Shows zu haben. Und dann geht vieles auch nicht von alleine, aber für Musik, die wir vertreten, sind das schon mal die ersten wichtigen Schritte. Wenn es dann soweit ist, dass das Leute interessiert, dann muss das natürlich überall verfügbar sein. Dann ist aus meiner Sicht aber 99 Prozent der Fälle eine Firma dabei, die das professionell betreibt und die einem Künstler das abnimmt.

Kann man deiner Meinung nach von den Plattenverkäufen als Anfänger überhaupt leben oder dienen diese eher der Promotion und Refinanzierung neuer Projekte?

Man kann mit Sicherheit nicht davon leben! Und das trifft auch auf drei Viertel unserer Künstler zu. Nur von Plattenverkäufen, trifft auf noch mehr unserer Künstler zu. Auf alle. Keiner kann nur von Plattenverkäufen leben. Wesentlich nicht in dem Segment, in dem wir uns bewegen. Das mag natürlich bei den Dieter Bohlen der Welt ganz, ganz anders sein, klar, aber in dem Segment, in dem wir uns bewegen, niemand. ***Also würdest du sagen, dass, wenn einmal etwas dabei rausspringt, dies eher der Promotion und Refinanzierung dient?*** Jetzt nur rein von dem Verkauf der Musik an sich? Ja, sicherlich ist es auch eine Einnahmequelle, aber die Frage, ob er nur davon leben kann, da kann ich definitiv sagen: Nein. Das ist schon eine Einnahmequelle, es ist ja nicht so, dass die Leute, wenn sie Platten verkaufen, damit kein Geld verdienen. Wenn du auf Tour eine Platte verkaufst, verdienst du als Künstler auch mehr, als wenn du

sie im Laden verkaufst. Weil wir sie günstiger an die Künstler abgeben. Das ist schon eine wichtige Einnahmequelle, aber eben nur davon – kann ich mir nicht vorstellen.

F. Alternative Einnahmequellen neben dem Vertrieb der Musik

Welche Möglichkeiten außer den Plattenverkäufen gibt es deiner Meinung nach noch, um Gelder zu generieren?

Für unser Segment wieder ganz klar Live-Shows als Wichtigeres. Wenn du mit Audio Lead Last zusammen sitzt, wird er wahrscheinlich T-Shirts sagen, zwangsläufig, die mehr Shirts als Platten verkaufen. Ist jetzt bei uns nicht ganz so relevant, aber es gibt auch Bands, die bei uns reichlich Shirts verkaufen. Das sind die Planbaren. Für unsere Musik bist du meistens ein Künstler, der Songs schreibt, weil er meint, irgendetwas mitteilen zu müssen. Das heißt, du führst sie auch live auf, Leute kommen zu den Konzerten und kaufen deine Platten da oder kaufen die Platten woanders oder kaufen sich Downloads. Wollen auch noch andere Sachen von dir haben: Shirts, jegliche Art von Merchandise, eben stimmig und passend. Das sind die drei planbaren Faktoren.

Wie stark hat die Wichtigkeit von Live-Auftritten – aufgrund der bekanntlich einbrechenden Plattenverkäufe – deiner Meinung nach wieder zu genommen? Sind diese in Bezug auf No-Name-Künstler vielleicht sogar die wichtigste Geldquelle?

Ich glaube, No-Name-Künstler haben sowieso keine Chance, Geld zu verdienen. Das halte ich –. Auch wenn Bands bei uns starten, geht es eher darum, kein Geld zu verlieren. Wenn man unterwegs ist und eine Produktion macht, muss man schauen, dass man das so hinkriegt, dass sich das trägt. Und auch bei No-Name-Künstlern. Ein Club agiert ja nicht anders als eine Plattenfirma. Der kann ja auch nicht tausend Euro Hinz und Kunz in die Hand drücken und da kommen zehn Leute – da kann der Club zumachen. Im Gesamtbereich, definitiv, sind diese anderen Sachen wichtig. Live-Konzerte mindestens ebenbürtig, wenn nicht sogar noch wichtiger für die allermeisten. Hängt natürlich auch davon ab, wie ein Künstler aufgestellt ist. Wenn du Solokünstler bist und schaffst es in jeder Stadt,

in der du bist, 300 Leute zu ziehen, dann ist es super. Wenn du eine Zehnköpfige Band bist und schaffst mit der Band in jeder Stadt 300 Leute zu ziehen, bleibt natürlich rechnerisch trotzdem weniger übrig. Aber grundsätzlich ist Live-Business sehr, sehr wichtig geworden. Aber wie gesagt: No-Name-Künstler, genauso wenig wie einer einen Grund hat, sich eine Platte zu kaufen, einen Song down zu loaden, ist es bei Konzerten genauso. Warum sollte ich da hingehen, Geld ausgeben oder mir ein T-Shirt kaufen, es sei denn es sieht schön aus, wenn ich nicht vorher davon etwas mitbekommen habe. Und für den zweiten Teil der Frage: Es ist genauso schwierig, Geld damit zu verdienen oder Einnahmen überhaupt damit zu erzielen, wie in allen anderen Bereichen.

Wie wichtig ist Merchandising deiner Meinung nach geworden? Was kann ein unbekannter Künstler mit wenig Geld tun, um in diesem Bereich der Geldgewinnung nicht auf der Strecke zu bleiben?

Ich meine Merchandising mit Tonträgern, das versteht sich ja von selbst. Die sind ja irgendwie da. Wenn man auf eine überregionale Tournee geht, dann wird man das nicht schaffen. Das kann ich auch nur wieder auf unsere Musik beziehen, dass man schon eine Plattenfirma, dass man einen Tonträger, ein Album veröffentlicht hat. Wie auch immer das dann passiert ist. Das heißt, der Teil des Merchandising ist schon mal abgedeckt und ohne das geht es sowieso nicht. Und dann muss man in T-Shirts –. Ist gar nicht so billig, wenn man keinen Schrott abliefern will, und wenn man Schrott hat, wird es auch nicht verkauft und da musst du dann auch echt einiges an Geld investieren, um dir da erst mal 100 Shirts hinzulegen oder so. Und nicht wenige bleiben dann darauf sitzen. Ich würde es nicht übertreiben. Wenn wir unsere Künstler auf Tour schicken, raten wir immer davon ab, zu viele Motive, zu viele Shirts, weil am Ende bleibt man drauf sitzen. Und bei unseren Bands geht es dann meistens immer weiter. Da würde ich auf jeden Fall sehr konservativ kalkulieren.

G. Allgemeine Fragen zum Schluss

Wie kann sich deiner Meinung nach ein No-Name-Künstler zu Beginn seiner Karriere am besten über Wasser halten?

Einen anderen Job suchen! Also es ist für mich meiner Meinung nach absolut ausgeschlossen, wenn man halt eine Musik produziert, eigene Musik produziert, als DJ der irgendwo auflegt und andere Musik da wieder gibt, macht das anders sein. Aber als selbstproduzierender Künstler, Musiker halte ich das für absolut utopisch, dass man davon leben kann. Am Anfang, also sich damit über Wasser halten kann. Ökonomisch. Von daher kann nur sein, einen anderen Job von der anderen Seite der den Druck da raus nimmt. Also diesem Druck zu erliegen oder ständig zu haben, ist ich muss Erfolg haben, sonst kann ich das nicht wieder machen, dass ist ja schrecklich. Also ein gewisser Druck ist ja auch wichtig, notwendig, aber diesen existenziellen Druck zu haben, wenn ich jetzt nicht von meiner Platte 10.000 Stück oder 1.000 oder 500 verkaufe, dann habe ich die Investition vergurkt und kann das nicht weiter machen ist ja Furchtbar. Und darunter auch nicht zu erfüllen. Also in fast allen Fällen, wird das nicht hin hauen.

Welche Eigenschaften oder Voraussetzungen muss ein Künstler deiner Meinung nach für eine anfangs oft harte Karriere im Musikgeschäft mitbringen?

Er muss ein gutes Produkt haben, also es muss gut sein! Es ist so klischeehaft... Natürlich kannst du dich eher durchsetzen wenn du irgendwas Erkennbares hast. Das ist aber auch von Genre zu Genre unterschiedlich. Einigen mag es reichen, sich witzige Kostüme auf der Bühne anzuziehen und nackte Frauen rumtanzen zu lassen, und bei anderen ist es eben eher eine Szene, stimmige, normale Kleidung. Man muss einen langen Atem haben, man muss daran glauben, aber meiner Meinung auch nicht zu viel Druck drauf belasten und alles auf eine Karte setzen. Nicht von Anfang an zumindest, sondern eben sich auch die Zeit lassen und das auch ermöglichen, dass man nicht nach der ersten Niederlage am Boden zerstört ist. Das sagen wir auch unseren neuen Künstlern immer. Man muss die Fallhöhe möglichst gering halten. Wenn du als neue Band eine Platte für 10.000 Euro aufnimmst und dir 1.000 Shirts hinlegst, dann türmt sich das ja so richtig auf. Und wenn du dann nur 500 Platten verkauft hast, bist du enttäuscht. Und eigentlich müsstest du total froh sein, wenn du 500 Platten verkauft hast. Die Fallhöhe sollte man also so gering wie möglich halten. Zwar professionell versuchen, das alles zu machen. Klar, eine beschissene Aufnahme,

die man vielleicht mit schlechten Mitteln gemacht hat, hilft dann einem auch nicht weiter, aber man muss da sehr realistisch rangehen. Und es darf eben nicht dazu führen, dass am Ende ein eigentlicher Erfolg zum Misserfolg wird, weil man sich da einen zu hohen Berg aufgebaut hat.

Wie viele Stunden arbeitest du am Tag und worauf sollten Newcomer, was die Arbeitszeiten betrifft, vorbereitet sein?

Viel. Zehn bis zwölf Stunden. Auch vieles noch zu Hause in Kommunikation mit Leuten, die in den USA sind. Am Wochenende weniger, aber ich bin auch da eigentlich immer online und auch zu erreichen. Aber es macht ja auch Spaß, das müsste den Künstlern auch Spaß machen. Aber ich bin ja kein einzelner Künstler. Ich betreue hier 30 oder 40 Künstler und das ist eben auch der Nachteil einer kleinen Firma, dass dann viel Arbeit von wenigen Leuten gemacht werden muss.

Befragter: Stani Djukanovic

Unternehmen: Das Leihhaus Musik Produktion

Art der Tätigkeit: Musikproduzent und Verleger

Musikgenre: Alle

Art des Interviews: Audio-Aufnahme (Länge: 00:45:08 Std.)



A. Fragen zum Vertreter

Wann hast du die Musik für dich entdeckt und wie lange bist du jetzt schon in der Musikbranche tätig?

Entdeckt, glaube ich, habe ich sie das erste mal mit 13 für mich. Und hauptberuflich Musikproduzent bin ich seit 19 Jahren.

Wie hast du angefangen?

Gott, wie habe ich angefangen? Gute Frage – nächste Frage! Ich habe mitbekommen, was ein Musikproduzent so macht, und war der Meinung, ich kann das besser! Das war sicherlich naiv von mir, aber ich war damals der Meinung.

Was war dein bisher größter Erfolg als Vertreter: AnR, Verleger...?

Blümchen!

Mit welcher Art von Projekten beschäftigst du dich aktuell und was sind deine Pläne für die Zukunft?

Momentan habe ich zwei Künstler. Das eine ist ein Solokünstler, der nennt sich Der Polar und das zweite ist ein Duo, nennt sich Durstlöscher und ist Melbeatz und Alexandra Prince.

Kannst du von der Musik leben?

Siehe Frage eins!

B. Fragen zum Wandel der Musikindustrie

Die Musikindustrie hat sich seit der Digitalisierung und der Entstehung des Web 2.0 extrem verändert. Wer sind deiner Meinung nach die Verlierer und Gewinner dieses Wandels?

Die Gewinner sind auf jeden Fall die Webseiten-Inhaber und die Verlierer ist die Kunst! Komplet, um das wirklich zu sagen. Sowohl die Künstler als auch die dazugehörigen Unternehmen Schallplattenfirma, Verlag, Vertrieb usw.

Welches sind deiner Meinung nach die Kernelemente, die den Verlierern in diesem Wandel am meisten schaden? Gibt es noch andere Faktoren, die in der nahen Zukunft noch dazu kommen könnten? Wenn ja, welche?

Der Kernfaktor ist, dass die Wertigkeit der Musik verloren hat, dass wir vor Jahren, als die Musik noch eine Identifikationsfigur für Lebensstyle, für... Mir fehlt das Wort momentan. Menschen haben sich mehr damit identifiziert. Es war immer die Frage, welche Musik du gehört hast, und so warst du eigentlich auch ja. Hast du eher die Beatles gehört oder hast du eher die Rolling Stones gehört? Warst du eher – welche Art von Rebell warst du? Es war einfach, Musik war ein Lebensinhalt, ein Mittelpunkt, und das ist mittlerweile nicht mehr so. Musik wird mittlerweile nur konsumiert, Musik ist auch wichtig, wird auch immer so bleiben! Es ist nur in den Hintergrund gerückt in der Wertigkeit eines Menschen.

Braucht ein Musikkünstler deiner Meinung nach heute noch ein Plattenlabel oder kann er sich komplett selbst vermarkten?

Das kommt darauf an, welches Ziel er hat. Wenn er kleine Ziele hat und sein Investment sehr klein ist, dann braucht er auf gar keinen Fall ein Label, das kann er alles machen. Um bis zu 10.000 Euro zu verdienen. Will er mitspielen – Sprich: Media Control Charts – ist es unabdingbar Geld zu haben. Wer auch immer das macht, ob das eine Privatperson ist und man sich Teams anheuert,

die man bezahlen muss, oder ob das Geld eine Schallplattenfirma investiert, ist völlig egal. Also brauchen in dem Sinne nicht, aber sie haben die Erfahrung und sie haben das Geld. Aber du brauchst Geld, egal wie.

Ist es deiner Meinung nach – auf Grund der Krise, in der sich die Tonträgerwirtschaft befindet, – schwerer geworden, für einen Newcomer einen Plattenvertrag bei einem der Majors zu bekommen? Führt der Weg nach oben nur noch über ein Independent-Label oder gar nur noch über den Weg der Selbstvermarktung?

Es ist schwerer geworden, zum Glück ist es schwerer geworden, einen Vertrag bei einer Major-Firma zu bekommen. Dadurch wird die Qualität erhöht und du wirst nicht wie vor fünf Jahren Dance Cover-Versionen jedes One-Hit-Wonders der letzten 30 Jahre hören müssen. Das bleibt uns zum Glück momentan erspart, das soll auch so sein. Über ein Independent-Label ist es eine Möglichkeit und Selbstvermarktung wird eine Möglichkeit sein in Zukunft, noch ist es zielorientiert möglich, über Independent oder Selbstvermarktung zu arbeiten.

Welches ist deiner Meinung nach der übliche Weg, auf dem die Major-Labels heute auf einen Künstler aufmerksam werden? Sprich: Wie suchen die AnRs heute nach neuen Künstlern? Nach welchen Kriterien gehen sie dabei vor?

Ich glaube, dass sie sich nach wie vor auf die üblichen Verdächtigen verlassen, indem sie Dinge angeboten bekommen, wie Personen wie ich es bin. Ich kann natürlich die neuen Medien benutzen, um mein Produkt interessant zu machen und so darzustellen und zu positionieren, dass es für Major-Firmen interessant ist. Und die googlen auch und Facebook und MySpace und wie dieser ganze Quatsch alles so heißt, aber wenn kein professionelles Team dahinter steht, wirst du auch keinen Vertrag bei einer Major-Company bekommen. Weil die Musik alleine ist es nicht. Es ist ein wichtiger Bestandteil, aber nicht alles. Also wenn du nicht professionell arbeiten kannst, dann hast du auch keine Chance auf Erfolg.

Werden die Majors deiner Meinung nach einen Weg aus der Krise finden und ihrem Namen „The Big four“ weiter gerecht werden oder wird in der Zukunft ein eher ausgeglichener Markt existieren, in dem Majors,

Independent-Labels und selbstvermarktende Musiker gleich auf sein werden?

Als erstes werden sie den Namen Big four verlieren, in Big three, was nur noch eine Frage der Zeit ist. Und Sie werden ihren Status auf jeden Fall verlieren! Das Raster der Major-Companies wird kleiner werden, gezielter werden, und es wird auf jeden Fall ein ausgeglichener Markt da sein. Ob das ein Vorteil ist oder nicht, das wird sich in Zukunft erst ergeben, weil das Internet noch diverse Haken mit sich bringt. ***Wenn du von the Big three redest, sprichst du von einer Fusion?*** Ja, ja! ***Welche „Großen“ betrifft das?*** Warner und EMI.

Wird es deiner Meinung nach in Zukunft noch CDs, LPs und andere klassische Tonträger im Vertrieb geben oder wird die Zeit kommen, in der nur noch MP3s auf Computern, iPods (MP3-Playern) oder Smartphones existieren und abgespielt werden?

Die Zeit wird auf jeden Fall irgendwann kommen. Frage nur: Wann? Es wird irgendwann auch keine MP3 sein, sondern irgendein anderes Format. Aber es wird ein digitales Format sein. Ganz aussterben wird es nicht, für Nostalgiker werden heute sogar noch Schellacks hergestellt. Die Frage ist nur, ob es marktbedeutend ist. Aber marktbedeutend wird auf jeden Fall digital sein, egal wann, ob das noch ein, zwei, zehn Jahre, fünfzehn, zwanzig Jahre dauert, es wird irgendwann so sein!

C. Fragen zur GEMA und GVL

Die GEMA (Gesellschaft für musikalische Aufführungs- und mechanische Vervielfältigungsrechte) und GVL (Gesellschaft zur Verwertung von Leistungsschutzrechten) bilden in der Musikbranche die Wächter für die Sicherung der Urheberrechte von Künstlern (Interpreten, Textern, Songschreibern etc.). Ist es deiner Meinung nach sinnvoll, dass alle Künstler einen Vertrag mit diesen Institutionen eingehen, oder würdest du sagen, dass es sich erst ab einem bestimmten Künstlerstatus lohnt?

Ab der ersten Veröffentlichung musst du das machen. Das ist unabdingbar, um deine Rechte zu wahren. Es geht gar nicht anders, weil einfach Einnahmen, die

du brauchst, abhanden kommen. Du kommst um die gar nicht herum. Wie gut die Firmen arbeiten, steht auf einem anderen Blatt, aber ohne sie geht es auch nicht. Die GEMA an sich vertritt die Rechte eines Komponisten, eines Texters und deren Verlag. Sie sammelt Gelder ein pro verkaufter Schallplatte und pro öffentlicher Aufführung im Radio, im Funk, live usw. Und im Grunde genommen lässt sich das am einfachsten erklären, dass jeder Mensch, der etwas singt, etwas komponiert, ein Urheberrecht darauf hat. Und wenn das öffentlich aufgeführt wird, ist es eine Verletzung des so genannten Urheberrechts, eine kleine Straftat. Und was zahlt man? Man zahlt eine kleine Strafe dafür, dass man das aufgeführt hat. Es ist natürlich keine rechtswidrige Handlung und auch keine wirkliche Straftat, aber so ist es leichter zu erklären und zu verstehen. Und die GEMA sammelt das Geld ein und schüttet dann das dann an die Autoren, Komponisten und Verlage aus. Plus, dass sich die GEMA momentan in einem Rechtsstreit befindet, z. B. mit YouTube, in dem es um öffentliche Aufführungen durch Stream geht. Die verlangen 0,1 Cent pro Stream und YouTube ist das zu teuer. Viele andere Länder haben sich mit den jeweiligen Verwertungsgesellschaften inklusive YouTube geeinigt, in Deutschland ist es noch ein bisschen hakig und GEMA stellt sich da sehr quer. Was ich einerseits befürworte, weil es Geld ist, das ich verdiene und das als Beispiel meiner Kunst, die ich erschaffe, hergestellt wird. Was man der GEMA vorwerfen kann, ist, dass sie etwas steif ist und etwas lange braucht, weil dieser Streit schon seit Jahren läuft. Aber vom Prinzip her ist das richtig, was sie machen. Die GVL war eigentlich eine Verwertungsgesellschaft für Musiker, die ein Buyout bekommen haben und keine Beteiligung an verkauften Schallplatten. Und in der Vergangenheit war es so, dass es eine Haupteinnahmequelle war für exakt diesen Musiker. Jetzt haben sie seit letztem Jahr deren System etwas umgestellt, indem diejenigen, die sowieso schon erfolgreich sind, noch mehr Geld bekommen, und diejenigen, die an nicht erfolgreichen Platten beteiligt waren, nichts bekommen. Reine Grundsatzentscheidung, ob man das gut findet oder nicht. Da bin ich persönlich etwas geteilter Meinung. Ich fand, dass das System, wie es vorher war, gut war, weil auch die Menschen, die Kunst schaffen, von etwas leben müssen. Und das ist ein Pott gewesen, aus dem sie sich haben bedienen können. Das geht leider nicht mehr, das tut mir sehr leid für die Musiker, dass es so ist. Ich weiß nur nicht, ob ich das ändern kann. Wenn ich es könnte, würde ich es machen.

Was sind deine Erfahrungen mit Newcomern, müssen oft noch Verträge mit der GEMA und GVL unterzeichnet werden oder besitzen die Newcomer bereits gültige Verträge?

Ach, die meisten wissen noch nicht mal, was die GEMA oder GVL ist!

Würdest du sagen, dass ein Vertrag bei der GEMA und die damit erklärte Abtretung der Rechte an sie einem unbekanntem Künstler bei der Eigenvermarktung im Netz Steine in den Weg legen könnten? Z. B., wenn YouTube sich weigert, Videos des Interpreten zu veröffentlichen, da möglicherweise eine Gebühr seitens der GEMA anfallen würde?

Nein, glaube ich nicht! Ich glaube, dass das..... gute Frage! Nein, egal wie. Die GEMA legt auf gar keinen Fall Steine in den Weg, sie wahrt die Rechte. Weil warum stellt ein Independent-Künstler Sachen in das Netz? Nicht nur, um bekannt zu werden, sondern um Geld zu verdienen. Und wenn sich YouTube und GEMA nicht einigen, gibt es kein Geld. Dann nützt dir auch dein Video auf YouTube nichts. Also das ist Ringelpilz mit Anfassen. Online stellen und mit Streams Geld verdienen, das ist es, was zählt. Das ist das, womit Kunst bezahlt wird. Es ist unabdingbar für jeden, der einen Song veröffentlicht, GEMA-Mitglied zu werden. Aber laut meinen Informationen reicht es nicht, einen Song bei YouTube online zu stellen, um GEMA-Mitglied zu werden, sondern du brauchst eine ordentliche Veröffentlichung, um überhaupt Mitglied werden zu dürfen, zu können. Du kannst nicht Mitglied sein ohne eine ordentliche Veröffentlichung. Also ein YouTube-Video alleine reicht nicht, das ist nach meinem Informationsstand, der 98 Prozent richtig ist. Ich bin mittlerweile sogar ordentliches Mitglied, aber weil ich auch schon echt lange dabei bin. Es kann sein, dass sich die Statuten etwas geändert haben, ich lese sie nicht immer bis nie, aber ich bin der Meinung, dass du zumindest eine Single veröffentlicht haben musst, um dort Mitglied werden zu dürfen. Also ein Video alleine reicht nicht.

D. Fragen zu den Kommunikationsinstrumenten

Bekanntlich nutzen die Majors zur Vermarktung eines Newcomers die klassischen Medien. Gemeint sind Fernsehen, Radio, Film und Printmedien. Glaubst du, dass für den selbstvermarktenden Künstler durch das Internet ein Medium entstanden ist, das die klassischen Medien ergänzen und dem Künstler das nötige Gehör verschaffen kann, um beim Endverbraucher eine ähnliche Wirkung zu erzielen?

Ergänzen ja, ersetzen nein. Ja, überhaupt keine Chance! Das Internet ist eine reine Informationsquelle. Der Gang zwischen „Ich informiere mich“ und „Ich gehe zu iTunes oder zu Mediamarkt und kaufe die Single für 99 Cent oder das Album für 16, 17, 18 Euro“ findet so gut wie nicht statt. Meine Erfahrung liegt, bei einem Newcomer, liegt das bei einem Prozent. Wenn überhaupt ein Prozent. Wenn du eine Million Klicks hast, wirst du bei weitem nicht 100.000 Platten verkaufen. Sondern mit Glück 1.000. Mit Glück! ***Und das alleine zur Kommunikation zur Verbreitung für den Bekanntheitsgrad?*** Dafür, ja. Aber dann ist ja nicht der Bekanntheitsgrad, alle Welt kennt dich, und du verdienst kein Geld. Damit bist du Nadja abd el Farrag! 98 Prozent der Deutschen kennen dich und keiner will dich haben und keiner will ein Cent für dich zu bezahlen. Egal, wenn du gut bist oder nicht gut bist, ist alles Wurst, du machst Kunst, um damit auch Geld zu verdienen. Du willst davon leben und wahlweise sogar gut. Das müssen keine 18 Millionen im Jahr sein ja, aber ab und zu was wäre ja nicht schlecht. Aber das passiert einfach nicht.

Glaubst du, dass eine effektive Selbstvermarktung ohne das Internet überhaupt möglich ist?

Ja, na klar! Wenn du Geldgeber hast.

Welche Social Media-Plattformen nutzt ihr für die Vermarktung eurer Künstler? Welche sind deiner Meinung nach unabdingbar für eine optimale Vermarktung? Warum?

Alle! Was mir sehr widerstrebt, aber es sind Facebook und YouTube. Weil du massenhaft Impulse und Kontakte in kürzester Zeit generieren kannst. Und ich

betone noch mal: Das bedeutet nicht, dass die Leute losgehen und kaufen. Das heißt, du hast keine aktiven Fans und musst auch unterscheiden in Impulse, Kontakte und kaufende Fans. Die ersten beiden kriegst du massiv. Den kaufenden Fan erreichst du über das Internet alleine auf gar keinen Fall. Internet ist kein Kaufimpuls.

Wie viel Zeit benötigt ihr täglich für die Pflege der Profile eurer Künstler?

Es läuft immer mit. Die Seite ist immer offen. Kommunizierte Realzeit? Drei Stunden.

Wie wichtig ist deiner Meinung nach die persönliche Homepage eines Künstlers im Vergleich zu den Seiten oder Profilen in den unterschiedlichen Communities?

20 Prozent. Keiner geht mehr auf die Seite. Weil die Community-Seiten auch aktueller sind, als das die richtige Seite ist. Die richtige Seite ist meistens etwas statischer und du postest in den seltensten Fällen. „Ich war gerade auf dem Klo.“, „Ich habe gerade dies oder das gemacht.“ Also diese private Interaktion, um dem Fan näher zu sein, geschieht eigentlich ausschließlich über die Community-Seiten. Facebook in Deutschland, in den USA Twitter.

Wie wichtig sind Social Networks – außer für die Kommunikation mit dem Endverbraucher – auch für Business-Netzwerke?

Es ist leichter geworden, an Menschen heranzutreten. Eine Hemmschwelle ist geringer geworden als vor zehn Jahren, das auf jeden Fall. Und man kommt auch schneller mal ins Geschäft als das vorher der Fall war. Wenn du schon länger dabei bist, wenn du auch etwas vorweisen kannst. Das heißt, wenn du irgendeinen Ruf hast, egal welcher Art. Bist du aber ein kompletter Newcomer, ist es nach wie vor schwierig. Also Reputation braucht man, aber der Weg ist kürzer geworden.

Nutzt ihr für B-to-B (Business to Business)-Kommunikation dieselben Social Networks wie für die B-to-C (Business to Customer)-Vermarktung? Wenn nein, warum?

Jain, muss ich antworten. Ja, Facebook wird durchaus dafür genutzt. MySpace ist leider tot. Aber in aller erster Linie ist es Xing. Es ist ein reines B-to-B-Portal. Da ist kein B-to-C-Portal. Nun wenn ich mit den gleichen Menschen bei B-to-B wie B-to-C befreundet bin, dann nimmt man eher Facebook, also B-to-B, weil es immer offen ist, es 24 Stunden mit läuft. Ist einfach nur so. Egal, ob es auf dem Handy ist oder auf dem Rechner, die Seiten sind zur ständigen Kontrolle immer auf und das Business wird schneller, du bist schneller erreichbar. Es ist leichter auf Facebook, wenn es offen ist, mal eben eine E-Mail zu schreiben, als es über den normalen Account ist. Weil auch die Wertigkeit etwas damit gezeigt wird. Eine lockere Anfrage ist B-to-B und eine offiziellere Anfrage ist B-to-C oder normale E-Mail. Wenn man die E-Mail-Adresse hat. Wenn man etwas cooler sein will und jemanden nicht so direkt drängeln will, dann nimmt man einfach Facebook.

Wie wichtig ist deiner Meinung nach die Offline-Kommunikation im Vergleich zur Online-Kommunikation für selbstvermarktende Musikkünstler?

Weniger kosten. Also Streetwork, von deinem Wohnzimmer aus oder Schlafzimmer aus, über deinen Rechner erreichst du die ganze Welt, wenn du möchtest. Und Streetwork ist Manpower, Zeit, und du erreichst eine Einkaufsstraße.

Wie sollte man deiner Meinung nach On- und Offline-Promotion miteinander verbinden?

Ja, wenn man es schafft, die Community so groß zu bekommen, dass man z. B. – wie heißen noch mal diese Partys, wo sich die Menschen mit Wasser bespritzen? Oder wenn du Konzerte damit promoten kannst. Ob groß oder klein, klar hast 10.000 Friends und machst eine Veranstaltungseinladung. Von den 10.000 in der Stadt kommen vielleicht 1.500, davon sagen dir 400 zu und am Ende kommen 50. Aber du hast 50 Leute generiert über das Netz. Für dein Konzert, das 10, 12, 18 Euro kostet. Somit hast du mit einmal Tippen am Rechner 500 Euro verdient. Ohne jetzt gerechnet zu haben. Aber somit geht das schon. Aber na klar, du hast auch Kosten des Equipments, evtl. der Fahrt zum Venue, du hast das Venue selbst, das zu bezahlen musst, Sprit bla, bla, bla... Also bleibt dir nichts übrig. Aber du hast gespielt.

Welche Tipps hast du für angehende Künstler in Punkto Vermarktung, online offline?

Was soll ich dir dazu sagen, ich habe keine Ahnung! Ja, hartnäckig sein. Ich glaube, das machen, was man will, und versuchen, sich professionelle Hilfe zu holen. Entweder ein Verlag, ein Produzent, ein Management – und mit Management meine ich nicht die Freundin oder den Eckensteher, der glaubt, dass er ein Manager ist, sondern jemanden, der wirklich halbwegs das System kennt und der den Künstler versteht, und sie ein gemeinsames Ziel verfolgen. Und die Ziele müssen auch klar definiert sein. Ist es: „Ich will hier ein bisschen was machen.“, oder „Ich will meine Sachen durchbringen.“ Es gibt z. B. viele Hip-Hopper, die der Meinung sind, sie sind derbe real und müssen Rhymes spitten und nur deren Rhymes spitten, ganz egal, was sie verkaufen. Es kann aber auch das Ziel geben, die Top Ten zu erobern. Und diese zwei Ziele sind in den meisten Fällen sehr, sehr, sehr weit voneinander entfernt, aber nicht immer. Manchmal ist das reale Spitten der Rhymes tatsächlich Top Ten. Dafür gibt es viele Beispiele: 3P, Casper, Matheria. Aber das Netz ist voll von 15 klassischen Rappern, die glauben, sich selbst vermarkten zu können. Ich kriege oft E-Mail-Angebote von Künstlern, die wirklich der Meinung sind, dass sie gut sind, weil sie die erste Runde bei DSDS überstehen könnten. Denen muss ich leider sagen: „Nein, das ist weit entfernt davon.“ Ich habe in den letzten fünf Jahren ein einziges E-Mail-Angebot angenommen. Einen Künstler aus fünf Jahren. Um mal zu sehen, welche Relation das ist, was bekomme ich an Angeboten, das in der Woche zehn sind, zwölf sind, und ich habe einen angenommen in fünf Jahren.

E. Fragen zum Vertrieb der Musik

Glaubst du, dass es für einen Anfänger sinnvoll ist, viel Geld in die Pressung eines Albums zu investieren? Oder sollte er anfangs versuchen, seine Ware ausschließlich über Onlineshops digital zu verkaufen?

Es macht überhaupt keinen Sinn, eine CD zu pressen! Ausschließlich online. Ganz klar. Save your money für die Promo. Also das Pressen einer CD kostet ca. einen Euro. Wenn man eine kleine Auflage hat vielleicht sogar noch mehr. Kommt darauf an, wie gut man das Booklet machen will. Entweder kann man das

Booklet selbst gestalten, oder du hast da das Artwork, das du bezahlen musst. Oftmals ist es auch ein Kumpel, der ein ge cracktes Photoshop auf dem Rechner hat und der ein bisschen was halbwegs Cooles macht, dann musst du noch die GEMA von einem Euro, 1,20 Euro bezahlen, also hast du – egal wie – du hast zwei Euro, 2,20 Euro auf der Uhr. Machst du 500 Stück, sind das locker über 1.000 Euro. Diese 1.000 Euro musst du, wenn du die Platte für einen Zehner verkaufst, 100 Stück verkaufen, damit du auf null kommst. Das heißt, du hast nur noch 400 Stück, mit denen du Geld verdienen kannst. Machst du es online, verkaufst du die für einen Zehner die Platte, hast du keinen einzigen Cent investiert, kannst das Geld in Promo stecken. Die 1.000 Euro, um dich doch etwas bekannter zu machen, was nicht viel ist, aber immerhin. Und du bekommst in der Regel bei einem Split von 70-30 bei einem Online-Vertrieb 5,70 Euro ab der ersten Platte. Das heißt, du hast eine einzige Platte verkauft und hast 5,70 Euro verdient. Du musst nicht 100 Platten warten. Bei 100 Platten hast du schon 570 Euro verdient.

Glaubst du, dass die Pressung von Tonträgern überhaupt noch relevant ist? Wenn ja, warum?

Ja, sie ist relevant, weil da das große Geld zu verdienen ist. Wenn du 60.000 Einheiten verkaufst, von einem Album in physischer Ware, hast du einfach mehr Geld verdient als wenn du 60.000 online verkauft hast. Aber du musst erst mal Zahlen von über 10.000, 20.000, 30.000, 40.000, 50.000, 60.000 Einheiten erreichen. Und ein Selbstvermarkter wird das in den seltensten Fällen tun. Deshalb macht es für den Selbstvermarkter keinen Sinn und es ist überhaupt nicht relevant, für Global Player auf jeden Fall!

Welche Distributionskanäle on- wie offline (Verkaufsplattformen) würdest du einem Musiker aus der eigenen Erfahrung heraus empfehlen, um seine Musik zu verkaufen?

Ich persönlich arbeite mit Believe zusammen. Believe ist der größte europäische Independent-Vertrieb, die nehmen aber ab einer gewissen Kapazität. Also einen Song stellen die nicht online, sondern die stellen ein Album online. Und deren Ableger, für einen Song oder wenig Tracks ist Simberlan. Und die machen das auch wirklich gut und du kriegst auch einen guten Share dabei. Das kann man durchaus mit denen machen. Aber die Anderen sind genau die Gleichen. Da gibt

es keinen großen Unterschied, sage ich jetzt mal. Der Markt ist da ja wirklich sehr umkämpft.

Kann man deiner Meinung nach von den Plattenverkäufen als Anfänger überhaupt leben oder dienen diese eher der Promotion und Refinanzierung neuer Projekte?

Was heißt leben? Das kommt drauf an, wie du lebst. Bist du 17, lebst bei Mama unter dem Dachboden und willst dein Taschengeld verdienen? Ja! Hast du aber Kosten von zweieinhalb, dreitausend Euro im Monat, sage ich nein.

F. Alternative Einnahmequellen neben dem Vertrieb der Musik

Welche Möglichkeiten außer den Plattenverkäufen gibt es deiner Meinung nach noch, um Gelder zu generieren?

Spielen! Live spielen. Nun beißt sich die Katze da aber auch in den Schwanz, weil ohne Plattenverkäufe relativ wenig Leute für gewöhnlich bei einem Gig auftauchen und dann müssen sie auch noch Eintritt zahlen. Kriegst du sie dazu, wenn du nicht umsonst spielst, dass sie dann noch Eintritt bezahlen?

Merchandising oder sonst irgendwas kannst du alles vergessen, das ist zu hoher Invest, als dass du da wirklich Output bekommst. Das kann in Einzelfällen gut gehen, das will ich gar nicht ausschließen. Ausnahmen bestätigen immer die Regel. Nur warne ich Selbstvermarktende, sehr viel eigenes Geld zu investieren und sich in ein Risiko zu begeben. Immer nur das investieren, was nicht schmerzt, und versuchen, das durch Manpower auszugleichen. Weil Manpower ist viel mehr Wert als Geld. Und da spreche ich nicht von großen Budgets, also ich rede nicht über 60, 70, 80.000 Euro Media-Budgets, sondern ich rede wirklich von kleinen Dingen. Bevor ich 5.000 Euro in eine Promo investiere, arbeite ich lieber fünfmal so viel für die Platte und mache es selbst und es wird hoffentlich jemand darauf aufmerksam, der 50, 100.000 Euro investiert. Das sollte das Ziel sein. Denn es wird anders nicht gehen. Es dauert noch, bis es wirklich möglich ist, sich komplett selbst zu vermarkten.

Wie stark hat die Wichtigkeit von Live-Auftritten – aufgrund der bekanntlich einbrechenden Plattenverkäufe – deiner Meinung nach wieder zu genommen? Sind diese in Bezug auf No-Name-Künstler vielleicht sogar die wichtigste Geldquelle?

Auf No-Name-Künstler auf gar keinen Fall. Für bekannte Künstler ist es die Einnahmequelle überhaupt geworden. Weil seltsamerweise gehen die Leute gerne auf ein Live-Konzert und kaufen die Platte nicht, was sich mir persönlich nicht erschließt. Ich hasse Menschenmengen und muss keinen schief singenden Sänger auf der Bühne hören. Ich will mir die Platte anhören, weil das ist das, woran der Künstler wahlweise ein Jahr gearbeitet hat und wie er es gemeint hat, aber über Geschmack lässt sich nicht streiten. Für bekannte Künstler, um es auf den Punkt zu bringen, sehr wichtig. Für Independent-Künstler, um wirklich davon zu leben, schwierig. Nicht unmöglich, aber schwierig.

Wie wichtig ist Merchandising deiner Meinung nach geworden? Was kann ein unbekannter Künstler mit wenig Geld tun, um in diesem Bereich der Geldgewinnung nicht auf der Strecke zu bleiben?

Es sein lassen!

G. Allgemeine Fragen zum Schluss

Wie kann sich deiner Meinung nach ein No-Name-Künstler zu Beginn seiner Karriere am besten über Wasser halten?

Indem er einen zweiten Job hat. Einfach 24 Stunden arbeiten. Schlafen kann er, wenn er tot ist. Tagsüber saß ich im Studio von 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr und habe abends und nachts mein Geld verdient, indem ich von 18:00 Uhr bis um 03:00, 04:00 Uhr gearbeitet habe. Das Geld, was ich dort verdient habe, habe ich am nächsten Tag im Studio morgens wieder ausgegeben, um meine Platten machen zu können. So einfach ist es. Entweder schläfst du drei Stunden und ackerst und willst das oder du lässt es! Hartz IV wird nicht reichen! Fuck you – was willst du? Ein Popstar sein ist nicht leicht! Es ist ein Scheiß-Job. Das muss man sich echt bewusst sein. Alle reden davon, dass sie das gerne wollen. Und das erste Mal, wenn sie zu Rossmann gehen und sich Toilettenpapier kaufen, werden sie angekuckt, weil es nur dreilagig ist und nicht sechslagig. Wenn es

das überhaupt gibt. Keine Ahnung. Aber ja du kannst nicht mehr in der Schanze sitzen, ohne dass die Leute sich umdrehen und tuscheln. Das muss einem bewusst sein. Was das bedeutet und will man das wirklich?

Welche Eigenschaften oder Voraussetzungen muss ein Künstler deiner Meinung nach für eine anfangs oft harte Karriere im Musikgeschäft mitbringen?

Klasse! Ganz wichtig. **Qualität?** Ja, absolut. Musikspezifisch: gut singen, gut rappen können, gut tanzen können, interessant sein. Es gibt nichts Schlimmeres als einen langweiligen Künstler! Der nichts zu erzählen hat. Er muss devot sein und trotzdem exhibitionistisch. Devot gegenüber den Menschen, die es gut mit ihm meinen. Und ein Künstler sollte nie das machen, was ihm komplett widerstrebt. Aber auch nicht alles, was er will, sollte er machen! Das ist ganz wichtig. Man sollte sich nie zu irgend etwas zwingen lassen. Aber beim besten Willen nicht alles machen, was man will. Weil das geht in die Hose.

Und was sollte er noch für Charaktereigenschaften mitbringen, jetzt abgesehen von der Technik sage ich mal vom künstlerischen von der Qualität des Gesangs und so. Abgesehen davon? Weil es einfach hart ist am Anfang und er ja nicht besonders viel Geld verdient sagen wir mal. Was sollte er da mitbringen?

Ja, er sollte einfach Ausdauer haben. Wirklich den Willen mitbringen, das wirklich zu wollen. Ich kenne viele sehr, sehr, sehr erfolgreiche Künstler, die ich jetzt namentlich nicht unbedingt nennen will, aber wirklich mit sehr großen Hits. Der Künstler lebt mittlerweile in Los Angeles. Vor seinem ersten Hit war dreimal der Kuckuck zu Besuch. Weil er einfach nichts mehr zahlen konnte. Er war völlig abgebrannt. Das muss nicht immer so sein, um Gottes Willen, aber das kann so sein. Das ist ein sehr, sehr harter, steiniger Weg und dadurch, dass man auch recht wenig verdient, wenn man Musik macht, kann das auch eine Weile so gehen. Also er muss auch eine unglaubliche Leidenschaft dafür mitbringen. Er muss sich opfern dafür. Es ist anders leider nicht möglich. Und das sind auch nicht meine Regeln. Es sind die Regeln des Marktes.

Wie viele Stunden arbeitest du am Tag und worauf sollten Newcomer, was die Arbeitszeiten betrifft, vorbereitet sein?

Wenn ich meine Lebensgefährtin befrage, arbeite ich eigentlich 24 Stunden. Ich bin leider auch ein Typ, der seine Sorgen mit in das Bett nimmt und schlecht schläft. Aber 16 Stunden. Um es mal auf das Brot zu bringen. Das ist so! Das ist nicht, dass ich 16 Stunden am Rechner sitze oder im Studio sitze, aber durch die neuen Medien Telefon, Internet, was auch immer, bist du eigentlich immer erreichbar. Also wenn mich einer abends um 22:00 Uhr anruft, frage ich ihn nicht, ob er verrückt ist. Das ist normal.

Befragte: Tina Eisberg

Unternehmen: Queen about Music

Art der Tätigkeit: PR-Beraterin und Promoterin

Musikgenre: Alle

Art des Interviews: Audio-Aufnahme (Länge: 00:45:11 Std.)



A. Fragen zum Vertreter

Wann hast du die Musik für dich entdeckt und wie lange bist du jetzt schon in der Musikbranche tätig?

Musik habe ich schon immer gerne gehört und in der Musikbranche bin ich jetzt seit fünf Jahren.

Wie hast du angefangen?

Über mein Praxissemester in der Uni. Ich habe ein Praktikum gemacht in der Agentur, wo ich jetzt auch immer noch bin.

Was war dein bisher größter Erfolg als Vertreter: PR-Beraterin?

Grundsätzlich als PR-Advisor ist es immer was Besonderes, wenn man einen Titelschoot hat. Also wenn man auf irgendeinem Magazin es schafft, einen Künstler auf das Titelblatt zu bringen. Und was ich gut fand: Ich hatte Young Delay mal auf dem Hinz und Kunzt-Magazin. Das war mein erster Titel, den ich hatte, und das war auch echt eine gute Geschichte, weil das Hinz und Kunzt-Magazin ja auch ein soziales Magazin ist, sozusagen ein Non-Profit-Unternehmen. Das fand' ich ganz gut. Ja, das war schon eine Geschichte, wo man sich dann drüber gefreut hat.

Mit welcher Art von Projekten beschäftigst du dich aktuell und was sind deine Pläne für die Zukunft?

Ganz aktuell ist bei uns das Reeperbahn-Festival hier in Hamburg, was ja auch ein Branchenfestival ist. ***Kommen dort Leute aus der ganzen Welt?*** Es kommen auch sicherlich Leute aus Amerika, aber trotzdem kommen viele Leute aus den europäischen Nachbarländern, um hier neue Musik zu entdecken. Und das ist schon sehr spannend, da man da sehr viele Leute aus der Branche trifft und viele neue Bands sieht und auch sich viel unterhält mit Leuten aus der Branche. Was einen ja auch immer weiter bringt. Socialising, sagt man ja immer. In der Branche ist das auch wichtig. Man muss auf bestimmte Events gehen, um Kontakte zu knüpfen. Ja, das ist so das aktuelle Projekt und meine Pläne für die Zukunft. Wenn das jetzt so gut weiter läuft wie bis jetzt, wäre ich schon ganz zufrieden.

Kannst du von der Musik leben?

Ja, ja das ist mein Hauptjob und da kann ich auch gut von leben.

B. Fragen zum Wandel der Musikindustrie

Die Musikindustrie hat sich seit der Digitalisierung und der Entstehung des Web 2.0 extrem verändert. Wer sind deiner Meinung nach die Verlierer und Gewinner dieses Wandels?

Die Gewinner sind die Künstler selber, weil die es mehr selber in der Hand haben. Man braucht keinen Plattenvertrag mehr, um bekannt zu werden. Im Gegenteil, viele Künstler versuchen erst mal, sich eine Fangemeinde aufzubauen und sagen dann: „O.k., jetzt können die Labels kommen“, sozusagen. Ich kenne tatsächlich ein paar Künstler, die es so geschafft haben, um hinterher auch wirklich eine Auswahl zu haben, und sich wirklich ein Label aussuchen konnten, wo sie dann im Endeffekt unterschreiben. Und die Verlierer, würde ich im Moment sagen, sind die großen Labels, weil die es ganz klar verpennt haben, da hinterherzukommen.

Welches sind deiner Meinung nach die Kernelemente, die den Verlierern in diesem Wandel am meisten schaden? Gibt es noch andere Faktoren, die in der nahen Zukunft noch dazu kommen könnten? Wenn ja, welche?

Bei der Digitalisierung ist natürlich auch ganz klar der Fall, die ganzen Portale, die es heutzutage gibt durch Facebook, Soundcloud, Mixcloud und so weiter, Bandbase – da gibt es so zahlreiche Portale, wo die Bands einfach ihre Musik umsonst reinstellen und die Leute das hören können. Das haben die Majors lange überhaupt nicht gemacht. Wenn jemand bei einem Major-Label war und du wolltest dir die Musik mal anhören – das sieht man ja immer noch mit diesem Streit YouTube, GEMA, was Labels heute selber nicht mehr gut finden. Weil es ist natürlich von elementarer Wichtigkeit, dass du, wenn du als Fan, bevor du auf ein Konzert gehst und dir eine Karte kaufst, dich darüber informieren kannst, was macht der überhaupt für Musik. Und MTV ist tot, Radio spielt immer nur denselben Kram runter. Die haben ihre Playlists, die sie runter spielen. Um sich über neue Musik zu informieren, muss ich in das Netz gehen und das haben die Majors lange verpennt, da Musik reinzustellen. Inzwischen ist es so, dass auch die Majors ihre eigenen Seiten haben, wo sie Newcomer bewerben und wo man sich Videos von Newcomern ankucken kann und so weiter und so fort. Aber das hat denen am meisten geschadet, also da dann –. Was gerade die kleineren Bands betrifft, die hatten dann überhaupt keine Chance, überhaupt bekannt zu werden, weil es gar kein Portal für diese Bands gab. Die hatten ja bei einem Major unterschrieben, heißt, konnten sich dann nicht mehr selber in dem Maße bewerben, wie sie wollten, und die Majors haben es einfach nicht getan. Meiner Meinung nach.

Braucht ein Musikkünstler deiner Meinung nach heute noch ein Plattenlabel oder kann er sich komplett selbst vermarkten?

Nein, ein Plattenlabel braucht man schon noch, es sei denn, man will immer ganz klein bleiben. Ein Plattenlabel brauchst du ja, weil du brauchst ja einen so genannten Label-Code, um überhaupt CDs rauszubringen, um CDs herstellen zu lassen bzw. um CDs in den Läden auch zu verkaufen, brauchst du einen Label-Code. Natürlich gründen einige, relativ viele Musiker, auch größere Musiker heute ihr eigenes Label und umgehen somit, bei einem Fremdlabel zu unterschreiben. Trotzdem braucht man ein Label. Ohne Label kommt man nicht aus, wenn man größer werden will. ***Und für den Start?*** Für den Start braucht

man kein Label, man kann CDs pressen und die auf Konzerten verkaufen. Das geht auf jeden Fall. Aber ab einer gewissen Größe kannst du auch als Indie-Label ja gar nicht mehr leisten –. Ein Beispiel ist Young Delay, der früher bei Boobag Records war – ist ein kleines Indie-Label, wollen auch ein kleines Indie-Label bleiben. Deswegen ist Young Delay damals, al er wirklich bekannt wurde, zu Universal Music gegangen. Ist genauso wie Deichkind, weil Boobag als kleines Indie-Label nicht mehr leisten kann, einfach mal 100.000 CDs pressen zu lassen, das ist nicht so einfach.

Ist es deiner Meinung nach – auf Grund der Krise, in der sich die Tonträgerwirtschaft befindet, – schwerer geworden, für einen Newcomer einen Plattenvertrag bei einem der Majors zu bekommen? Führt der Weg nach oben nur noch über ein Independent-Label oder gar nur noch über den Weg der Selbstvermarktung?

Es ist schon schwerer geworden, weil ja auch die Major-Labels nicht mehr so viel Geld haben. Ich weiß aber auch gar nicht, ob das auch immer der richtige Weg ist. Vielleicht ist es sogar der bessere Weg, über ein kleines Indie-Label zu gehen. Das, was wir als Indie-Label machen, ist ja auch nur als Starthilfe gedacht. Wir wollen die Künstler gar nicht ewig auf unserem Label behalten, wir würden uns freuen, wenn sie bei uns erst mal auf dem Label sind, so dass wir dafür sorgen, dass wir eine Starthilfe geben und sie später einen Vertrag bei einem Major-Label bekommen. Das wäre für uns eigentlich ein Ziel, was wir erreichen wollen, weil wir auch wissen, wir können ab einer gewissen Größe, wenn ein Künstler bekannt wird, können wir das gar nicht mehr leisten.

Deswegen würde ich schon sagen, ist es schwerer geworden, sofort ein Major-Label-Vertrag zu bekommen. Es ist, würde ich gar nicht sagen, so negativ, weil ein Major-Label auch oftmals sagt: „Wir signen dich jetzt, du kannst bei uns gerne unterschreiben.“ Aber die tun nicht so viel für dich, wenn du ein kleiner Künstler bist, wie vielleicht ein Indie-Label, das wirklich dahinter steht, was du machst. Das haben wir auch schon gehabt, dass Bands auf Tour sind und dort quasi das Major-Label die Arbeit, die drum herum stattfindet, wie Albumvermarktung und so, überhaupt nicht richtig gemacht hat. Die wurden einfach so ein bisschen vergessen, weil die natürlich eine Vielzahl an Künstlern unter Vertrag haben. Es ist auch der sicherere und womöglich auch der bessere Weg, erst mal Selbstvermarktung zu betreiben, dann vielleicht bei einem kleinen

Label zu unterschrieben und wenn man dann wirklich das Potenzial hat, groß zu werden, als letzten Schritt sozusagen, bei einem Major-Label zu unterschreiben.

Welches ist deiner Meinung nach der übliche Weg, auf dem die Major-Labels heute auf einen Künstler aufmerksam werden? Sprich: Wie suchen die A&Rs heute nach neuen Künstlern? Nach welchen Kriterien gehen sie dabei vor?

Nach welchen Kriterien kann ich nicht so sagen, weil ich das selber nicht bin. Das kann ich dir gar nicht beantworten, aber ganz klar sind natürlich noch Musikmessen. So wie jetzt das Reeperbahn-Festival, was ja im Prinzip auch eine Musikmesse ist. Das South bei Southwest in Texas ist eines der größten Branchenfestivals auf der Welt, davon gibt es ein Spotfestival in Dänemark z. B. noch und so, glaube ich, läuft das auch immer noch. Also hauptsächlich wirklich über Sich-die-Band-ankucken und dann entscheidet man, will man das oder nicht. Man kann natürlich auch noch, wie man früher sagte, ein Tape zum Label schicken und das bringt bestimmt auch was. Aber ich glaube schon, der Weg führt auch so ein bisschen über Live-Auftritte, wenn man sich als Band erst mal selbstvermarktet. Dann vielleicht, dass man den einen oder anderen Gig irgendwo spielt, schafft irgendwo vielleicht, einen Booker erst mal auf sich aufmerksam zu machen, dann schafft man es womöglich auch später, ein Major-Label auf sich aufmerksam zu machen.

Werden die Majors deiner Meinung nach einen Weg aus der Krise finden und ihrem Namen „The Big four“ weiter gerecht werden oder wird in der Zukunft ein eher ausgeglichener Markt existieren, in dem Majors, Independent-Labels und selbstvermarktende Musiker gleich auf sein werden?

Nein, die großen Labels, da steckt schon immer noch eine ganze andere Kraft dahinter, alleine, weil sie ihre eigenen Vertriebe haben, die ja auch teilweise von kleineren Labels mitgenutzt werden, und doch noch einen anderen Verwaltungsapparat haben. Das ist schon immer noch so, dass da viel mehr Wumms dahinter steckt, wenn jetzt ein Major-Label irgendwo sagt –. Alleine erst mal die Verkaufsflächen wie Saturn oder Mediamarkt heutzutage, die einen großen Teil des Verkaufs bilden. Die sind ja teilweise von den Major-Labels zum größten Teil aufgekauft, die Flächen. Man kommt da als Indie-Label gar nicht so

rein. Das ist schon noch so und du hast als Major-Label immer ein anderes Budget, um einen Künstler groß zu machen. Titelblätter bei vielen Zeitschriften wie Kulturnews, Piranha, die sind gekauft. Die machen das nicht, weil sie sagen, sie finden den Künstler toll, sondern du kaufst Inhalt in Zeitschriften. Indem du eine Anzeige schaltest, kriegst du auch einen Artikel über den Künstler. Deswegen steht da natürlich viel mehr Geld dahinter, das kann man sich als Indie-Unternehmen gar nicht leisten. Aber ich weiß halt nicht, ob es in 15 oder 20 Jahren so ist. Aber ich sage mal, so in naher Zukunft wird das noch so bleiben, dass die „Big Four“ auch die „Big Four“ bleiben.

Wird es deiner Meinung nach in Zukunft noch CDs, LPs und andere klassische Tonträger im Vertrieb geben oder wird die Zeit kommen, in der nur noch MP3s auf Computern, iPods (MP3-Playern) oder Smartphones existieren und abgespielt werden?

Das ist witzig, weil genau darüber habe ich ja meine Bachelorarbeit geschrieben und tatsächlich ist es so, dass die CD irgendwann auch ganz verschwinden wird. Der LP-Markt ist ja gerade ein bisschen stabil, weil es wirklich dahin wieder geht, das sind Liebhaberobjekte. Was heißt stabil, der liegt, glaube ich, im Moment bei 1,9 Prozent vom Gesamtmarkt, was natürlich verglichen gering ist. Trotzdem hält er sich jetzt über ein paar Jahre und sinkt nicht weiter ab, was ganz interessant ist. Die Leute, die noch Musikliebhaber sind und noch die physischen Tonträger in der Hand haben wollen, neigen jetzt sogar dazu, ihre CDs zu verkaufen – kenne ich einige von – und sich wieder LPs zu kaufen, weil man hat das Gefühl, man hat etwas für die Dauer. Trotzdem ist es natürlich so, auch mit CDs oder LPs, irgendwann verschwindet ein geringer Teil dessen, was ausmacht, was auf dem Markt noch gekauft wird. Die Jugend heutzutage, die kaufen sich so gut wie schon keine CDs mehr und laden sich das im Internet runter. Dieser Verlauf wird auch weiter so sein. Musik wird immer mehr in die digitale Richtung gehen und immer weniger den physischen Bereich ausmachen. Gibt es auch Kritiker, die sagen, die Qualität ist natürlich nicht so gut, wenn man eine MP3 hat, ist natürlich bei einer CD noch besser. Aber trotz alledem glaube ich, das wird eher noch den Unterschied machen, dass die DJs noch mit CDs oder LPs auflegen, also Leute, die sich da auch auskennen, die das Gehör dafür haben. Aber die jungen Leute werden immer mehr ihre iTunes-Mediathek vervollständigen. Die werden sich kein CD-Regal mehr zu Hause auffüllen.

C. Fragen zur GEMA und GVL

Die GEMA (Gesellschaft für musikalische Aufführungs- und mechanische Vervielfältigungsrechte) und GVL (Gesellschaft zur Verwertung von Leistungsschutzrechten) bilden in der Musikbranche die Wächter für die Sicherung der Urheberrechte von Künstlern (Interpreten, Textern, Songschreibern etc.). Ist es deiner Meinung nach sinnvoll, dass alle Künstler einen Vertrag mit diesen Institutionen eingehen, oder würdest du sagen, dass es sich erst ab einem bestimmten Künstlerstatus lohnt?

Nein, ich würde sagen, das lohnt sich auf jeden Fall. Also immer schon. Ich kenne viele Künstler, die sehr klein sind und nie wirklich berühmt geworden sind, aber z. B. in der einen oder anderen Radiosendung gespielt werden. Manchmal reicht es ja schon, einen guten Song zu haben, und ich finde, dafür sollten die Künstler ihre Tantiemen auch bekommen.

Was sind deine Erfahrungen mit Newcomern, müssen oft noch Verträge mit der GEMA und GVL unterzeichnet werden oder besitzen die Newcomer bereits gültige Verträge?

Nein, da sind eigentlich immer Verträge vorhanden. Wenn du auch eine Tournee machst oder so, da müssen immer erst Verträge vorhanden sein. Ohne Verträge, das kenne ich eigentlich gar nicht.

Würdest du sagen, dass ein Vertrag bei der GEMA und die damit erklärte Abtretung der Rechte an sie einem unbekanntem Künstler bei der Eigenvermarktung im Netz Steine in den Weg legen könnten? Z. B., wenn YouTube sich weigert, Videos des Interpreten zu veröffentlichen, da möglicherweise eine Gebühr seitens der GEMA anfallen würde?

Ja, das ist im Moment ja auch ganz aktuell mit diesem Streit und das ist wirklich schade für den Künstler. Weil das sie wirklich daran hindert, ihren Bekanntheitsgrad zu steigern. Allerdings muss man auch sagen, es gibt ja nicht nur YouTube, es gibt auch andere Portale. Wenn ich mir ein Video meines Lieblingskünstlers ansehen will, kann ich auch ausweichen auf andere Portale.

Ist natürlich ein bisschen schade, weil YouTube das bekannteste ist und der Streit ist auch ein bisschen unnötig, weil in anderen Ländern funktioniert es ja auch, da konnte man sich ja auch einigen. Also ein bisschen schade von beiden Seiten, von der GEMA und von YouTube, dass die sich da nicht einigen können oder wollen oder wie auch immer. Aber wie gesagt, Sehen und Möglichkeiten im Netz gibt es immer. Da gibt es auch genug andere Portale.

D. Fragen zu den Kommunikationsinstrumenten

Bekanntlich nutzen die Majors zur Vermarktung eines Newcomers die klassischen Medien. Gemeint sind Fernsehen, Radio, Film und Printmedien. Glaubst du, dass für den selbstvermarktenden Künstler durch das Internet ein Medium entstanden ist, das die klassischen Medien ergänzen und dem Künstler das nötige Gehör verschaffen kann, um beim Endverbraucher eine ähnliche Wirkung zu erzielen?

Ergänzen ist schon das richtige Wort, das glaube ich auf jeden Fall, aber ersetzen, glaube ich, nicht. Weil so ein Auftritt in einer bekannten Fernsehshow oder ein Artikel im „Spiegel“ oder im „Stern“, die ja auch immer einen Musikbereich haben, oder in einer guten Musikzeitschrift wie die „Musikexpress“ oder dem „Rolling Stone“, so etwas ist immer noch nicht zu ersetzen. Auch nicht im Netz. Also bis jetzt noch nicht. Bis jetzt ist es immer noch so, dass die Leute, die auch wirklich Musik hören – und man muss ja auch sagen, das ist ein sehr geringer Teil. Wenn man jetzt mal so ein Beispiel nennt: In Hamburg gibt es 1,8 Millionen Einwohner, davon gehen 10.000 Leute regelmäßig auf Konzerte, mehr nicht. Das sind die Leute, die immer wieder ihr Geld für Konzertkarten oder im Moment noch CDs oder was auch immer ausgeben. Der Rest sind Leute, die gehen vielleicht mal auf ein Take That-Konzert, wenn sie hier sind. Die besuchen aber nicht regelmäßig Konzerte. Das ist wirklich nur ein kleiner Teil. Und diese Leute kaufen sich auch immer noch Musikzeitschriften und ziehen ihre Informationen daraus und klar gibt es im Netz auch viel inzwischen, wie wir auch schon sagten, diese Bloggerszene, die vielleicht einen Hype kreieren können. Um wirklich auf Dauer bekannt zu sein, bekannt zu werden, Musik zu verkaufen und Konzertsäle zu füllen, braucht man immer noch die klassischen Medien.

Glaubst du, dass eine effektive Selbstvermarktung ohne das Internet überhaupt möglich ist?

Nein, ohne das Internet nicht. Das ist beim Thema Selbstvermarktung natürlich das Medium Nummer eins. Da gibt es ja viele Beispiele von Künstlern, die einfach durch MySpace berühmt geworden sind, sage ich mal. Im Moment ist so ein bisschen diese MySpace-Ära vorbei, aber ich kenne Leute, die keinen Plattenvertrag haben und 3.000 Fans auf Facebook haben. Ich kenne da tatsächlich auch jemanden, der sagt: „Nein, ich möchte jetzt eigentlich gar nicht bei einem Label unterschreiben.“ Weil die Labels aufgrund seines Facebook-Accounts auf ihn aufmerksam geworden sind. Weil er einfach so viele Fans bei Facebook hat und natürlich auch gute Musik macht. Da sind ein, zwei Labels auf ihn zugekommen und ich glaube, ein Major-Label ist dabei, bzw. es gibt ja von den Major-Labels immer noch Untergrund-Labels wie PUs, das eigentlich zu einem Major-Label gehört, aber eher die Indie-Sachen macht. So eine Subunternehmen. Aber ohne Internet wäre das nicht möglich.

Welche Social Media-Plattformen nutzt ihr für die Vermarktung eurer Künstler? Welche sind deiner Meinung nach unabdingbar für eine optimale Vermarktung? Warum?

Früher war es ja MySpace, das ist aber gerade raus. Obwohl wir immer noch sehr viel mit MySpace arbeiten. Weil man da einfach so eine reine Künstlerpage hat. Weil die haben da ihre Videos, ihre Tourdaten, also das ist noch ein bisschen strukturierter als Facebook. Facebook ist ja, nutzen wir auch ganz, ganz viel, aber das geht ja auch noch mehr um den Austausch zwischen Künstler und Fan. Aber trotzdem: Beide Portale sind im Moment, würde ich noch sagen, so ein bisschen unabdingbar. Aber es entwickeln sich gerade Portale wie Band Base oder Restorm. Aber man sollte auf jeden Fall als Künstler schauen, dass man überall so ein bisschen vertreten ist. Das ist wichtig, weil man überall auch andere Leute hat, und der eine ist eben das und der andere Fan nutzt eben dies. Da ist es auch schon wichtig die ganze Brandbreite auszufüllen, würde ich sagen. Also ein Facebook-Profil zu haben, MySpace-Profil. **YouTube?** Klar, YouTube gehört ja eh dazu. Also da stellt man dann Videos rein, die man dann wiederum verlinkt über Facebook oder über MySpace. MySpace, MyVideo, Vimeo wird viel genutzt von Künstlern, weil da die Qualität besser ist irgendwie. Wir nutzen das auch alles, aber im Prinzip sind wir ja als

Dienstleistungsunternehmen so aufgestellt, dass wir diese ganzen fertigen Informationen schon bekommen. Ich weiß, der Künstler hat die und die Profile, mit denen arbeite ich dann. Aber wir haben auch schon selber Profile erstellt, wenn es mal sein musste, eigene Videos bei YouTube reingestellt. Ist auf jeden Fall unabdingbar. Muss man in alle Richtungen gehen.

Wie viel Zeit benötigt ihr täglich für die Pflege der Profile eurer Künstler?

Von einzelnen Künstlern kann ich jetzt nichts zu sagen, weil wir ja auch oft das fertig geliefert bekommen, aber... Überhaupt auf die Arbeit mit den Social-Marketing-Portalen oder mit diesen Sozialen Portalen verwende ich schon ziemlich viel Zeit drauf. Man postet immer mal wieder ein neues Video, man tauscht sich immer mal wieder mit Leuten aus, wenn man irgendwas reinbekommt, wird das sofort über die Kanäle rausgehauen. Wir haben einen Twitter- und einen Facebook-Account miteinander verknüpft, da sind knapp 1.000 Leute drauf, die uns folgen. Natürlich liest das nicht immer jeder, aber trotzdem erreichen wir auf einen Schlag doch eine ganze Menge Leute. Da verwende ich schon, würde ich sagen, eineinhalb bis zwei Stunden am Tag, geht schon drauf für die Arbeit. Und es gibt ja auch mittlerweile einen richtigen Berufszweig, der sich nur mit diesem Gebiet beschäftigt. Bei uns läuft es noch ein bisschen so nebenbei, aber könnte man auch immer noch mehr machen. Aber da wird schon eine große Zeit drauf verwendet. Aber mit einem, wo man sagt, auch wirklich Resultate sieht. Wenn wir das Ergebnis nicht hätten, würden wir das auch nicht machen. Aber wir haben halt klare Ergebnisse.

Wie wichtig ist deiner Meinung nach die persönliche Homepage eines Künstlers im Vergleich zu den Seiten oder Profilen in den unterschiedlichen Communities?

Haben viele Künstler gar nicht mehr, eine eigene Homepage, kann ich dazu nur sagen. Viele haben nur ein MySpace-Profil oder ein Facebook-Profil oder ein Band Page-Profil oder Band Camp. Da gibt es so viele Portale und das haben nicht mehr alle, es haben nicht mehr alle eine eigene Homepage. Weil das kostet ja auch Geld und das muss ja auch jemand pflegen. ***Aber für wie wichtig hältst du diese?*** Gar nicht für so wichtig. Eigentlich ist ja MySpace auch so etwas wie eine kleine Homepage, man kann dort Tourdaten online stellen, man kann dort Videos reinstellen, man kann dort Texte über sich reinstellen. Natürlich, bei einer

Homepage ist es immer noch ein Vorteil, dass man z. B. Sachen zum Download anbieten kann oder so. Geht jetzt bei MySpace nicht so. Also es gibt noch immer Vorteile an einer Homepage. Wenn wir eine Homepage eines Künstlers haben, arbeiten wir auch mit der, aber ich würde sagen, es geht auch ohne.

Wie wichtig sind Social Networks – außer für die Kommunikation mit dem Endverbraucher – auch für Business-Netzwerke?

Auch wichtig, weil wir ja z. B. für unser Unternehmen auch eine Seite haben, wo viele Leute aus der Musikbranche diese Seite geliked haben, wie man ja so schön sagt, und man auch darüber sofort eine ganze Menge Musikschaaffende erreicht. Wenn man was Bestimmtes verbreiten will. Auch für Unternehmen, würde ich sagen, sehr wichtig, es gibt ja auch kaum noch Unternehmen, die keine Seite, keine Facebook-Seite haben.

Nutzt ihr für B-to-B (Business to Business)-Kommunikation dieselben Social Networks wie für die B-to-C (Business to Customer)-Vermarktung? Wenn nein, warum?

Ja, benutzen wir auf jeden Fall. Wir als kleineres Unternehmen schon dieselben Kanäle. Obwohl man immer sagt, was ich auch sagen muss, ist natürlich, dass für die B-to-B-Kommunikation immer noch E-Mail natürlich an erster Stelle steht. Es kann sein, dass ich irgendwas poste bei Facebook und ich bekomme daraufhin von irgendjemandem eine Mail. Von irgendeinem Journalisten: „Hey ich habe gerade gelesen, bei Facebook, ihr macht die und die Tour. Dazu möchte ich was schreiben.“ Da ist immer noch E-Mail und Telefon absolut an erster Stelle. Da ist dann schon eher so einen Tick wichtiger die B-to-C-Kommunikation bei den Social Networks.

Wie wichtig ist deiner Meinung nach die Offline-Kommunikation im Vergleich zur Online-Kommunikation für selbstvermarktende Musikkünstler?

Na klar, das habe ich ja auch schon gesagt: Die Printmagazine sind immer noch das wichtigste Medium, um Musik zu verbreiten. Und man kann auch als kleiner Künstler, wenn man jetzt sagt: „Ich presse 100 CDs und schicke die an die wichtigsten Musikjournalisten und an die wichtigsten Magazine in Deutschland raus“, dann wirst immer ein paar Journalisten dabei haben, wenn es nicht ganz schlechte Musik ist, denen das gefällt und die drüber schreiben. Die eine Review drüber schreiben. Vor allem ist es auch ganz wichtig, Vertriebe – na gut, wenn die jetzt noch keinen Vertrieb haben, ist es natürlich noch ein bisschen eine andere Sache, aber später ist es auch wichtig, den Vertrieben zu zeigen: „Kuck mal, wir haben in den und den Magazinen, die und die Presse.“ Die Vertriebe, denen nach der Presse, die man hat, gibt man dann so genannte Updates an und Berichte, die sagen: „O.k., kuck mal, der hat eine Review im „Rolling Stone“, da müssen wir auf jeden Fall ein paar mehr CDs pressen, weil das wird sich wahrscheinlich gut verkaufen.“ Die vertriebe stellen so viel raus. Die sagen dann auch: „O.k., wir stellen bei Media Markt nicht nur zwei Alben rein, sondern 20“. Weil wenn die Leute das im Rolling Stone lesen, werden die wahrscheinlich eine CD kaufen wollen und deswegen ist das immer noch ganz wichtig, diese Offline-Medien auch dabei zu haben. Aber auch erst ab einem gewissen Punkt kann man das.

Wie sollte man deiner Meinung nach On- und Offline-Promotion miteinander verbinden?

Man kann das, denke ich, ganz gut verbinden, indem man z. B. über Facebook oder über andere Portale sich mit den Magazinen in Verbindung setzt. Was wir z. B. auch machen, ist teilweise eine Tournee bei anderen Leuten auf die Pinnwand posten. Wenn ich sage das Magazin in München oder so, denen poste ich das jetzt mal an die Pinnwand, dann wissen die auch Bescheid und vielleicht werden die so auf einen aufmerksam. Ich denke, so kann man das ganz gut verbinden.

Welche Tipps hast du für angehende Künstler in Punkto Vermarktung, on- wie offline?

Online würde ich auf jeden Fall immer noch sagen, wenn man jetzt nicht besonders talentiert ist oder viel Geld hat und sich keine Homepage leisten kann:

Immer ein MySpace-Profil anlegen. Da hat man einfach immer alles auf einen Blick. Dann, die wollen dann ja auch immer in die Richtung gehen, Musik, den Bands sozusagen, ein Portal zu geben. Oder eben Band Base, Band Camp, so etwas in der Art nutzen, wo man auch Musik in relativ guter Qualität reinstellen kann. Facebook würde ich irgendwie zum Socialising nutzen, um in Verbindung zu treten mit anderen Musikschaaffenden, mit Leuten aus der Branche, um sich mitzuteilen über Tourdaten und da möglichst breit gefächert und gezielt auf die Fans zuzugehen und sich da auch eine Fanbase zu erschaffen. Dazu ist Facebook im Moment einfach ungeschlagen, da gibt es einfach nichts Vergleichbares gerade und wenn man dann irgendwann sagt: „O.k., wir sind soweit und wir merken eine bestimmte Fan Base, aber es ist kein Label da.“ CDs pressen lassen und Offline-Promotion. Heißt dann auf jeden Fall, die Musik Journalisten bewusst –. Also die hören sich das schon an, wenn da irgendwas reinkommt. Das ist auch deren Job, die würden ja auch nicht über Musik schreiben, wenn sie das nicht leidenschaftlich gerne machen würden. Wenn man denen dann was schickt und die drüber schreiben, dann kann man so auch entdeckt werden. Auf jeden Fall.

E. Fragen zum Vertrieb der Musik

Glaubst du, dass es für einen Anfänger sinnvoll ist, viel Geld in die Pressung eines Albums zu investieren? Oder sollte er anfangs versuchen, seine Ware ausschließlich über Onlineshops digital zu verkaufen?

Erst mal kommt man in große Märkte wie Media Markt oder Saturn als kleiner Künstler nicht rein. Dabei eine CD zu platzieren. Erst mal kommt man da schwer ran. Bei Amazon hat man immer gute Chancen, weil Amazon legt den Wert auf Vollständigkeit. Wenn du sagst: „Ich habe hier ein Album und stellt das doch bei euch rein“, dann werden die das eigentlich auch machen, weil deren Leitsatz, Credo ist: „Wir wollen möglichst alles an Musik, was geht, hier bei uns verkaufen.“ Dann kann man natürlich in die Plattenläden gehen, in die kleinen. Aber wer kann das deutschlandweit machen, da müsste man ja alle Städte abklappern und: „Hier, ich gebe dir zwei CDs, verkauf die mal.“ Amazon ist ja auch schon im Online-Bereich auf jeden Fall der einzige Weg, sage ich mal, über Online und Mailorder, da würde ich auch drüber gehen. Also Mailorder, Flight thirteen z. B., die haben ja Kataloge, wo viele Leute ihre CDs immer noch

bestellen. Das sind eben noch die Leute, die mit Leidenschaft dabei sind und z. B. CDs sammeln. Und die bestellen häufig ihre CDs über Mailorder. Und da könnte man auch versuchen, mit den Leuten zu kommunizieren, denen mal was zu schicken und zu sagen: „Gefällt euch das?“ Und wenn man da Glück hat, dann nehmen die das in ihren Katalog auf.

Glaubst du, dass die Pressung von Tonträgern überhaupt noch relevant ist? Wenn ja, warum?

Ja, im Moment noch. Weil im Moment macht sie ja auch noch immer eine große Zahl aus. Ich habe das jetzt gar nicht mehr im Kopf, musst du vielleicht mal recherchieren. Im Moment macht ja, wenn man den Gesamtumsatz des Musikmarktes betrachtet, die CD den noch immer größten Umsatzfaktor aus. Aber man muss auch sehen, was ist das für Musik. Das sind halt Bands. Andrea Berg z. B., die die meisten CDs in Deutschland verkauft hat, oder so Sachen wie DJ Ötzi oder so Compilations oder im Bereich klassische Musik, das sind Sachen, wo auch noch CDs verkauft werden. Im Indie-Bereich, wenn man jetzt als recht unbekannter Künstler da ist, verkauft man zwischen 300 und 1.000 CDs. Da hat man nichts von, damit machst du kein Geld, damit verdienst du nichts. Alles, was dann reinkommt, das hast du sowieso schon in die Produktion gesteckt. Von daher, da ist eher der digitale Markt wichtig, dass die Leute sich deine Musik auch downloaden können und so weiter. Und so ein bisschen ist das ja auch so, dass mehr Geld über Tourneen verdient wird. Über Live-Musik. Dass man da eher reingeht und sagt, man versucht, einen Booker auf sich aufmerksam zu machen, man versucht, auf Tour zu gehen, und wenn es erst mal Support ist oder so. Da verdient man aber ein bisschen mehr Geld als Indie-Künstler, ich glaube, mit CDs verdient man nicht mehr wirklich Geld. Nein, das kann man sich abschminken, auch als Indie-Label. Jeden, den man fragt, was ein Indie-Label macht, der sagt einem, der macht das aus Leidenschaft und nicht, um Geld zu verdienen. Also nicht jeder, es gibt natürlich auch größere Indie-Labels. Aber die Größe, wie wir es z. B. machen, das macht man ja, wie gesagt, um dem Künstler eine Starthilfe zu geben, um so eine Runde Sache zu haben zwischen PR, Tourneen. Dass wir den Leuten einfach hier in Deutschland eine Chance geben, auch bekannter zu werden, aber viel Geld mit CDs kann man in dem Bereich nicht verdienen.

Welche Distributionskanäle on- wie offline (Verkaufsplattformen) würdest du einem Musiker aus der eigenen Erfahrung heraus empfehlen, um seine Musik zu verkaufen?

Also es gibt ja heute auch – was jetzt auch gerade so ein bisschen Thema in der Musikpresse ist, ist ja Simfy und Spotify, also diese Streaming-Portale. Da würde ich auf jeden Fall kucken, da sind wir ja auch wieder so ein bisschen beim Thema mit der GEMA. Wenn die etwas abspielen – die haben ja Verträge mit den Vertrieben und so weiter –, da kriegt man als Künstler dann auch ein bisschen Geld – wenn, dann da. Und dieses Simfy ist ja auch teilweise kostenpflichtiges Angebot, ist ja auch wirklich breit gefächert, wenn man da was zahlt. Da auf jeden Fall, über diese Streaming-Portale würde ich gehen. Ich würde über iTunes, das ist natürlich immer noch eine sehr bekannte Geschichte. Ja, so über die typischen Kanäle halt. Amazon bietet auch MP3s an, die sind aber lange nicht so stark wie iTunes z. B. Und als ganz junger Künstler, also iTunes ist da enorm wichtig, aber wenn man sagt: „Ich bin jetzt wirklich so: Ich stehe gerade bei null und will bekannt werden“, dann würde ich meine Musik auch verschenken erst mal. Bis ich einen gewissen Erfolg habe. Weil mit CDs verdient auch nicht mehr wirklich Geld und beim zweiten oder dritten Album kann man dann ja auch sagen: „Jetzt verkaufe ich es auch für zehn oder zwölf Euro bei iTunes. Aber vorher ist es ja gar nicht so blöd, auch zu sagen: „Hört erst mal meine Musik und wenn ihr mich mögt, dann nehme ich auch irgendwann Geld von euch.“ Aber so hat man noch immer die Chance, entdeckt zu werden von irgendwelchen Bookern, die dann möglicherweise sagen: „O.k., wir machen eine Tournee“, und da verdient man dann schon eher Geld mit. Aber so wie Streaming-Portale, wo man jetzt nicht die Musik kostenlos downloaden kann, aber zumindest kostenlos anhören kann, das ist ganz wichtig. Du musst ja deine Musik irgendwie verbreiten, irgendwie musst du ja dafür sorgen, dass die Leute das auch hören.

Kann man deiner Meinung nach von den Plattenverkäufen als Anfänger überhaupt leben oder dienen diese eher der Promotion und Refinanzierung neuer Projekte?

Nein, als Anfänger kann man davon auf keinen Fall leben, nein. Klar kostet eine, das kann man ja auch recherchieren, ich weiß jetzt auch gar nicht mehr genau die Preise, aber so eine CD kostet in der Herstellung nicht viel. Ich glaube, das

sind 90 Cent oder so. Von daher sind teuer dann wohl aufwändige Booklets oder so. Aber normalerweise, wenn du ein ganz normales Booklet oder so hast, kostet eine CD ja ohne Ausfertigung 90 Cent oder so. Aber der Vertrieb ist halt richtig teuer. Und, wie gesagt, ohne Vertrieb, wie willst du deine CDs irgendwo unterbringen? Du kannst ja gar nicht durch Deutschland fahren und dann neben einem Plattenladen deine CDs anbieten. So etwas wird üblicherweise über die Vertriebe gelöst. Weil Vertriebe stehen ja wiederum im Kontakt mit den Händlern. Und deswegen kannst du damit, wenn du jetzt sagst: „Ich lasse mal 1.000 Platten pressen“ – ja, die musst du dann ja auch erst mal loswerden. Das ist schon so ein Ding. Ich glaube, Geld damit verdienen kann man nicht wirklich, als Anfänger sollte man das nicht machen. Wie gesagt, man kann ja so genannte Promoalben pressen und die an Journalisten schicken und sagen: „Hier, findest du das gut?“, und so. Aber es ist nicht mehr unbedingt von enormer Wichtigkeit, CDs irgendwo im Laden stehen zu haben für einen Anfänger, würde ich sagen.

F. Alternative Einnahmequellen neben dem Vertrieb der Musik

Welche Möglichkeiten außer den Plattenverkäufen gibt es deiner Meinung nach noch, um Gelder zu generieren?

Auf jeden Fall Tourneen. Werbung ist ein wichtiges Thema. Viele Künstler werden ja auch bekannt, weil sie irgendwo in irgendeiner Werbung sind. Und das sind auch oft wirklich unbekannte Künstler, weil Werbeunternehmen auf der Suche nach unbekanntem, frischen Gesichtern sind. Wir haben schon einige Bands gehabt, die auf Tournee sind, und wo man den Song dann: „Den kenne ich doch irgendwo her“, und der live dann z. B. in der VW-Werbung oder in einer Autowerbung oder Telekom. Das gab es schon alles irgendwie. Das ist auf jeden Fall so eine Einnahmequelle: Werbung, Tourneen natürlich sowieso und Festivals gehört ja irgendwie auch dazu. Also einfach live spielen, würde ich sagen.

Wie stark hat die Wichtigkeit von Live-Auftritten – aufgrund der bekanntlich einbrechenden Plattenverkäufe – deiner Meinung nach wieder zu genommen? Sind diese in Bezug auf No-Name-Künstler vielleicht sogar die wichtigste Geldquelle?

Ja, würde ich schon sagen, aber so komplett No-Name ist natürlich auch noch so, dass die nicht viel Geld verdienen werden mit so einem Konzert. Du hast ja auch Kosten, du musst irgendwie zu den Konzerten kommen, du hast dein Equipment, du brauchst Verpflegung und so weiter. Da entstehen natürlich auch Kosten. In erster Linie für einen No-Name-Künstler dienen Live-Auftritte der Bekanntheitsförderung. Kann sich wahrscheinlich niemand sofort als Künstler finanzieren. Sondern wenn du als Selbstvermarkter bist und keine Plattenfirma dahinter steht, die womöglich erst mal Geld gibt und dir hilft, Platten zu produzieren und zu verkaufen und so weiter, dann gilt das eher der Bekanntheitssteigerung.

Wie wichtig ist Merchandising deiner Meinung nach geworden? Was kann ein unbekannter Künstler mit wenig Geld tun, um in diesem Bereich der Geldgewinnung nicht auf der Strecke zu bleiben?

Das ist auch ein weites Gebiet für sich, diese ganze Merchandise-Geschichte. Man sieht ja: Große Labels wollen daran beteiligt werden, genauso wie an Tourneen wollen sie beteiligt werden, weil da einfach viel Geld zu holen ist, gerade bei großen Künstlern. Bei kleinen Künstlern ist es oft noch so, dass die wirklich hier ankommen mit einem Karton und auf dem Konzert dann ihre T-Shirts und ihre CDs selbst verkaufen. Und das ist schon manchmal eine rentable Einnahmequelle, würde ich sagen. Es gibt Künstler, die dann wirklich so eine kleine Fanbase haben. Ich war jetzt neulich auf einem kleinen Konzert im Hafenklang: „Fucked Up“, so eine Band, die gehyped wird, die auch gar keine Lust haben, in großen Läden zu spielen, sondern die wollen eher in kleinen Läden spielen. Und die Leute dort haben denen das Merchandise echt aus der Hand gerissen und der Sänger selber stand hinter dem Tresen, also am Tisch, und hat das Merchandise der Band verkauft. Und wenn ich jetzt mal so schätze – der Hafenklang ist ja ein sehr kleiner Laden, da passen... Ich weiß gar nicht, was hat das für eine Kapazität? Vielleicht 180 Leute oder so. Aber ich möchte sagen, die Hälfte der Leute hat ein T-Shirt gekauft und ein T-Shirt kostete 15 Euro. Da kann man sich ja ausrechnen, was die da schon mal verdient haben. Aber das ist natürlich auch echt eine Band, da existiert gerade ein richtig großer Hype drum um die Leute. Und dann gab es auch schon so Gerüchte, dass die sich auflösen und die Leute finden die wirklich richtig geil und ich fand das Konzert auch richtig toll und mein Freund hat sich auch ein Shirt gekauft und man will dann irgendwie

was mitnehmen. Weil man weiß: „O.k., ich habe gehört, die löst sich bald vielleicht schon wieder auf, und gerade sind die so toll, ich kaufe mir mal ein T-Shirt.“ Und da würde ich auf jeden Fall sagen, dass es schon eine wichtige Einnahmequelle ist.

G. Allgemeine Fragen zum Schluss

Wie kann sich deiner Meinung nach ein No-Name-Künstler zu Beginn seiner Karriere am besten über Wasser halten?

Wahrscheinlich einfach einen ganz normalen Job machen. Ich glaube nicht, dass wenn man kein Label hat, das einen finanziert oder Geld gibt, dann muss man sich immer andere Einnahmequellen suchen. Ob das eine normale Arbeit ist, ob man irgendwas stinknormal arbeitet und die Musik in seiner Freizeit macht. Oder viele machen ja nebenbei noch, produzieren sie oder arbeiten auch schon in der Musikbranche, bis sie von dem leben können, was sie durch Plattenverkäufe oder Live-Auftritte einnehmen. Aber am Anfang, also ich kenne viele Bands, wo die Leute noch einen normalen Job ausüben. Ob das jetzt in der Musikbranche ist oder nicht, das ist eigentlich zweitrangig. Aber ganz am Anfang von dem leben, das ist echt schwer. Das kann man ja eigentlich gar nicht. Jemand muss dir ja Geld geben dafür. Wenn du einen Vertrag bei einem Label hast, womöglich bei einem Major-Label, dass dir das dann auch wirklich finanziert und dir dann auch Geld vorstreckt, damit du erst mal leben kannst, damit du kreativ sein kannst und so weiter, ist schon wieder eine andere Sache. Aber am Anfang muss man arbeiten.

Welche Eigenschaften oder Voraussetzungen muss ein Künstler deiner Meinung nach für eine anfangs oft harte Karriere im Musikgeschäft mitbringen?

Auf jeden fall Durchhaltevermögen, Talent und man darf sich auch nicht zu schade sein, Sachen auch selber zu machen. Wie gesagt, wenn die Fans auf dem Konzert, du verkaufst deine T-Shirts selber, dann geht der eine oder andere doch noch mal hin, der eigentlich kein T-Shirt kaufen wollte und kauft sich ein T-Shirt. Auch so diese Selbstvermarktungsgeschichte, sich dann auch wirklich selber hinzusetzen und mit seinen Fans bei Facebook zu kommunizieren, dafür

darf man sich gerade am Anfang nicht zu schade sein. Ich habe auch bei Künstlern, die schon größer geworden sind, immer das Gefühl, dass sind die, die auch wirklich am meisten gemacht haben auf Facebook. Wo ich jeden Tag irgendwie was lese, was mache ich gerade, wo bin ich auf Tour, wo spiele ich ein Konzert oder was habe ich gerade für einen neuen Song. Oder: Ich habe ein Video gemacht oder hier: Fan Video oder irgendwas. Das sind auch die, die wirklich teilweise, kann man schon sagen, am aktivsten sind. Zurücklehnen, von alleine, wird niemand es schaffen.

Wie viele Stunden arbeitest du am Tag und worauf sollten Newcomer, was die Arbeitszeiten betrifft, vorbereitet sein?

In der Musikbranche ist es ja so ein bisschen schwammig. Ich bin grundsätzlich neun Stunden am Tag im Büro, wovon eine Stunde Pause ist, die man aber nicht nutzt, wenn man viel zu tun hat. Dann isst man zwischendurch noch schnell was und dann ist man wieder dabei. Und z. B. jetzt am Wochenende auf dem Festival bist du von Donnerstagmittag bis Samstag Nacht irgendwann unterwegs, was ja auch eigentlich Arbeitszeit ist. Und wir machen da auch Bandbetreuung und so weiter. Du bist teilweise abends erreichbar, weil Konzerte sind nun mal abends. Wenn dann jemand anruft und es ist irgendwas, du gehst halt viel auf Konzerte, weil es ist wichtig, dir auch die Musik anzuschauen, mit der du arbeitest. Das ist in der Musikbranche sehr schwammig. Es gibt bestimmt Berufe in der Musikbranche, wo man noch weniger Privatleben hat, aber auch selbst bei uns schon ist das so ein bisschen verschwommen. Aber dafür auch manchmal lockerer. Wenn man dann sagt: „Ich komme mal drei Tage nicht ins Büro und mache Home Office“, dann ist mein Chef da auch lockerer und sagt: „Ja klar, mach es, weil du machst dann ja auch eher am Wochenende was.“

Befragter: Nickel Pallat

Unternehmen: Indigo Musikproduktionen & Vertrieb

Art der Tätigkeit: Vertriebs A&R und Repertoire Entwickler

Musikgenre: Reggae, Pop, Klassik, Punkrock Weltmusik

Art des Interviews: Audio-Aufnahme (Länge: 00:50:26 Std.)

A. Fragen zum Vertreter

Wann hast du die Musik für dich entdeckt und wie lange bist du jetzt schon in der Musikbranche tätig?

Persönlich habe ich die Musik in der Teenagerzeit entdeckt und in der Musikbranche bin ich tätig seit 1970.

Wie hast du mit der Musik angefangen?

Ich war Musiker und dann bin ich zu der Band Tonstange-Scharm gestoßen und habe bei der Musik gemacht und die auch gleichzeitig organisiert. Das war Anfang der 70er Jahre und dann hatten wir auch gleich die erste Platte raus gebracht.

Was war dein bisher größter Erfolg als Vertreter: AnR, Verleger...?

Indigo ist eine Firma die sehr breit aufgestellt ist, wir haben verschiedenste goldenen Schallplatten, im Moment ist natürlich am erfolgreichsten das neue Album von Adele, dass jetzt hier in Deutschland Platin bekommen hat. Aber wir haben genauso auch Buena Vista Social Club im Vertrieb und genauso wie Slime, oder Kettcar oder Tomte oder TS Ullman aktuell haben wir auch drei andere Platten in den Charts und das neue Wilko Album, jetzt kommt ein neues Klaus Hollmann Album raus, also es ist immer so, es ist sehr viel unterwegs, aber wir haben natürlich auch wahnsinnig viele kleine Titel, die jetzt aber nicht so

im Fokus stehen, in der Öffentlichkeit, aber natürlich auch ihre Berechtigungen haben und auch irgendwie aufgebaut werden müssen.

Kannst du von der Musik leben?

Ja, wir sind eine Firma und können davon leben. Dieser Markt ist natürlich seit Jahren am schrumpfen. Deswegen ist es hier sehr schwierig wirtschaftlich hin zu bekommen, dass hier immer noch alle Leute arbeiten können, haben wir Adele zu verdanken, die sehr erfolgreich ist, so dass alle Arbeitsplätze normal bezahlt werden, gesichert sind.

B. Fragen zum Wandel der Musikindustrie

Die Musikindustrie hat sich seit der Digitalisierung und der Entstehung des Web 2.0 extrem verändert. Wer sind deiner Meinung nach die Verlierer und Gewinner dieses Wandels?

Also es ist auf jeden Fall so, dass seit 15 Jahren, als es anfang die ersten Kopiermöglichkeiten zu bekommen und die ersten Versuche ende der 90er Jahre mit Downloadplattformen zu arbeiten, dass die Digitalisierung ein Umbruch bedeutete. Tatsache ist natürlich, dass das physikalische oder körperliche Tonträgergeschäft da drunter am meisten zu leiden hat, dass war weniger in der ersten Zeit der Download selber sondern die Raubkopiererei. Also das du einfach die Art von Vervielfältigung, eben einer eine CD kauft und für 20 Leute dann kopiert und auf dem Schulhof verteilte. Das war am Anfang ich weiß auch gar nicht ob das heute noch in dem Umfang so weiter gegangen ist, wie es früher mal war, weil wir jetzt mehr über die Digitalisierung an sich redet und nicht mehr über Raubkopien. Obwohl es da auch ein sicherlich einen sehr heftigen Markt gibt. Ich habe jetzt gerade kürzlich von jemanden gehört, da wurden Raubkopien verschenkt. Bei einer größeren Veranstaltung von bekannten Künstlern und das ist dann natürlich extrem heftig. Die größten Verlierer sind natürlich einerseits wir selber, dadurch dass uns eben Verkäufe die wir sonst früher hatten, die Kundschaft dadurch entsprechend weggebrochen ist. Sehr große Verlierer sind vor allem natürlich die Künstler selber; die Produzenten und die ganzen Urheber, weil die natürlich überhaupt nicht an ihr Geld mehr ran kommen oder die ganzen Produktionskosten rein gespielt bekommen, die Sie

eben dafür investiert hatten um einfach eine Aufnahme zu machen, Urheber ist ganz schlimm. Also die ganzen Komponisten und Autoren, die so dachten: Ja ok ich bau mal im Jahr mit meinen Kompositionen, wie es eben früher möglich war, meinen eigenen Katalog auf, da wird eben im Radio gespielt, da wird eben regelmäßig was verkauft, die haben also nur schrumpfende Einnahmen und aus dem Tonträgergeschäft gibt es da fast überhaupt nichts mehr für sie. Das ist also sehr große finanzielle Verluste und eben die ganzen Produktionen und Produktionsmöglichkeiten haben sich zwar verändert, auch durch die Digitalisierung man kann sehr vieles in einem Studio machen, aber bestimmte Sachen wenn du bestimmten Standard erreichen willst, musst du eben auch etwas mehr machen können als nur eben das zu hause im Tonstudio, dann musst du eben deinen Sachen einen besonderen Schliff geben und das kostet weiterhin sehr viel Geld und dafür ist das Geld eben dann nicht mehr da. Wenn die Auflagen dann zu niedrig sind. Wir sagen vielen unseren Lieferanten, die seit Jahrzehnten oder vielen Jahren arbeiten an dem ganzen Ding. Also früher war es eben möglich, dass man eine Produktion, die Produktionskosten Studio, Coverentwicklung und und, und, auch die Lizenzen, dass man die ohne weiteres über die Verkäufe, über den Schallplattenhandel erzielen konnte und neben her verkaufte der Künstler, wenn er unterwegs auch noch mal ein paar CDs oder LPs. Das hat sich komplett gewandelt. Der Geldrücklauf über die Verkäufe auf dem Markt und im Tonträgerhandel reichen in den meisten Fällen halt nicht mehr aus, die Produktionskosten wieder einzuspielen, es muss sehr vieles dann eben darüber eingespielt werden, dass die Leute eben auf Tour sind und darüber eben die entsprechenden Verkäufe erzielen. Wenn du dir eine Jazzband nur als einfaches Beispiel nimmst, höchster musikalischer Standard, muss nicht unbedingt nur eine Jazzband sein, auch eine Punkrock Band oder was auch immer. Die verkauft dann meinet wegen im Tonträgerhandel nur 300 bis 500 Stück. Das reicht nie im Leben um eine günstige Produktion meinetwegen von 5000 Euro, damit die Produktionskosten wieder eingespielt zu haben. Wenn die jetzt 1.000 Stück bei ihren Konzerten verkaufen, werden sie nie das Geld wiedersehen, was sie dafür investiert haben.

Welches sind deiner Meinung nach die Kernelemente, die den Verlierern in diesem Wandel am meisten schaden? Gibt es noch andere Faktoren, die in der nahen Zukunft noch dazu kommen könnten? Wenn ja, welche?

Da durch das niedrige Auflagen nur noch hergestellt werden, dass dadurch die Stückkosten betriebswirtschaftlich natürlich auch noch wieder teurer werden oder das ist natürlich noch ein zusätzliches Risiko. Ölverknappung, dass das Vinyl wieder teurer wird und solche Sachen. Das es in der Wertschöpfungskette rein von der Produktion her auch noch Teuerungsraten möglich sind, ist nicht auszuschließen. Welches war der zweite Teil der Frage noch mal? **Gibt es noch andere Faktoren, die in der nahen Zukunft noch dazu kommen könnten? Wenn ja, welche?** Also glaube ich nicht. Im Grunde genommen denke ich was an Problemen da ist, ist bekannt und da kommt nicht mehr viel, qualitativ kann da nicht mehr viel dazu kommen und kommt quantitativ natürlich.

Braucht ein Musikkünstler deiner Meinung nach heute noch ein Plattenlabel oder kann er sich komplett selbst vermarkten?

Es ist auf jeden Fall möglich heute zu Tage sich leichter selber zu vermarkten, dass hängt nur davon ab, was man für Ansprüche hat. Die gleiche Frage gab es auch schonmeinet wegen vor dreißig oder vierzig Jahren, kann man über ein Independent Label, denn Karriere machen? Früher hieß es ja man muss bei einem Major sein um groß raus zu kommen. Das ist inzwischen längst aufgebrochen, weil es eben die Vertriebswege auch die Independent Companies genauso gut beherrschen oder belegt haben wie auch die Major Companies. Wir liefern genau an die gleichen Mediamärkte, wie Saturns oder haben den gleichen Amazon, wie die großen Companies auch. Oben dran haben wir noch die kleinen Läden dabei, die typisch Independent sind. Also das ist jetzt nicht das Problem, im Gegensatz zu früher. Also wenn einer sagt, es muss heute zu Tage kein Künstler mehr zu einem Major gehen um eine ordentliche Vertriebsleistung zu bekommen. Ob er sich alleine vermarkten kann ohne Platten ist im bestimmten Umfang sicherlich gut möglich, es ist eben eine Frage wie wird er bekannt und da sind natürlich heutigen Kommunikationsmöglichkeiten ganz andere als vor zwanzig, dreißig Jahren oder fünfzehn Jahren, wo du zwar auch deine Fan Base hattest, dadurch, dass du deine Konzerte machtest, also ich gehe nicht nur vom Einzelkünstler aus, Band ist identisch, sagen wir mal als Projekt. Das du dadurch deine Konzerte hattest und dadurch dein Fanclub hattest und an deinem Fanclub natürlich irgendwie regelmäßig deine Rundschreiben rausschicktest: Hallo liebe Fans XY so und so. Das war natürlich wesentlich kleiner in der Streuung, als es heute zu Tage über das Internet möglich ist, wo eher über Facebook und die ganzen dahinter geschalteten Vernetzungen, weil ein Facebook wieder das

nächste und, und, und, also kommst du natürlich in Regionen oder auch überregionaler und vor allem auch gleich international. Das ist ja früher überhaupt nicht möglich war. Also es hängt a von der Musik ab, wie weit die international vermarktbar ist gesetzlichen Fall du machst irgendwie Instrumental, Elektronik und solche Sachen, wo die deutsche Sprachbarriere kein Hindernis ist. Das ist normalerweise erst mal ein Hindernis auf dem internationalen Markt, hast du sofort den ganzen Weltmarkt, konkurrierst natürlich auch gleichzeitig mit dem gesamten Weltmarkt und siehst da eben zu profilieren, das verlangt jetzt eben auch wieder das entsprechende künstlerische Knowhow und die künstlerische Qualität, dass nicht jeder sagt, na ja es war irgendwie nett gemeint, aber kommt jetzt aus Deutschland, haben aber schon 3.000 andere Versionen aus Frankreich, aus England., weiß der Himmel wie, das was mich interessiert. Da helfen dir auch nicht die ganzen Kanäle nicht, wenn du interessante Sachen ablieferst, kauft dich auch keiner. Wenn du interessante Sachen machst, hast du wesentlich bessere Möglichkeiten erst mal überhaupt eine Vermarktungsplattform zu haben als früher, im internationalen und das ist das tolle.

Ist es deiner Meinung nach – auf Grund der Krise, in der sich die Tonträgerwirtschaft befindet, – schwerer geworden, für einen Newcomer einen Plattenvertrag bei einem der Majors zu bekommen? Führt der Weg nach oben nur noch über ein Independent-Label oder gar nur noch über den Weg der Selbstvermarktung?

Also die Majors sind sehr Risikoscheu natürlich jetzt auch geworden, logischerweise. Sie kucken natürlich immer drauf, was sich im Untergrund so tut. Eigene Signings, also sie sind nicht extrem mutig, was jetzt neue Signings betrifft, obwohl sie da natürlich den Apparat haben um jemanden groß raus zu bringen. Es findet immer noch so ein Durchlauf von Independent Labels zu Major statt, der ist mal da. Weil halt dann irgendeiner mal meint, da kriege ich so den riesen Vorschuss und es ist ein Angebot, was man nicht ablehnen kann. Verständlich auch manchmal, aber es ist auf jeden Fall nicht mehr zwingend nötig um über ein Major bekannt zu werden ist heute zu Tage nicht mehr das Problem. Ein Major hat nur bestimmte Vorteile, die auch ein Independent Label nicht hat, dass ist der Bereich der Bereich der Promotion. Weil Major Companies halt mit den großen Fernsehsendern und mit den ganzen Radiostationen ständige Werbekorbs haben und dann wird eben einen Monat die Gruppe

durchgesetzt im nächsten Monat die andere und dann wieder eine andere. Wenn wir uns darum bemühen, Werbezeiten beim Fernsehen zu bekommen, sage wir natürlich ein vielfaches, was ein Major bezahlt, aber das ist für die Fragestellung her irrelevant. Fernsehwerbung wird sowieso erst für Leute interessant, die schon etabliert sind. Für den Anfänger ist es völlig egal, für den Fernsehauftritt, in dem Ausmaß oder Fernsehwerbung mag überhaupt nichts bringen. Zweite Teil der Frage war? **Führt der Weg nach oben nur noch über ein Independent-Label oder gar nur noch über den Weg der Selbstvermarktung?** Nein also Independent Label ist natürlich auch nur eine der Möglichkeiten und mit den Möglichkeiten, die du eben als Independent Label hast. Es ist heute zu Tage immer so, das handwerklich extrem gut gearbeitet wird, alle sind total und müd und machen jede Menge Pressearbeit, machen Onlinemarketing, haben ihre YouTube oder MySpace – ist ja momentan ehr tendenziell rückläufig, habe ich so eher den Eindruck. Als würde das nicht mehr so beachtet werden, ist glaube ich von YouTube ganz schön abgehängt wurden inzwischen. Aber da weißt du besser bescheid als ich. Früher sagte man immer was hast du für ein MySpace Präsentation, da arbeiten Sie alle wunderbar einem zu, als Vertrieb. Wunderbar wirklich, alle voll engagiert, die frage ist wen erreichen Sie und auf welchen Medien ist irgendeine Nachfrage. Wenn keine Nachfrage generiert wird, dass die Leute in den Handel gehen oder sich eben den legalen Download runter laden, hast du natürlich ein großes Problem, da kannst du noch so gut arbeiten. Aber jeder ist bemüht und ein Independent Label ist über ein Independent Vertrieb durchaus in der Lage eben entsprechende Marktbewegungen zu erreichen. Wenn du aktuell auf

TSUIman kuckst, ich weiß nicht wie weit der dir noch was sagt, dass ist der Sänger von Tomte, der jetzt gerade sein Soloalbum rausgebracht hat, der ist schon relativ lange etabliert, aber der macht jetzt eben sein Soloalbum und das haben wir ohne weiteres in die Top 10 bekommen in die Charts, weil das Kleinlabel hier, das Independent Label Grand Hotel van Kleeve in Hamburg, eben eine exzellente Zuarbeit macht und den in die Medien präsentiert bekommt und man macht ja auch eben Sachen mit meiner wegen auch beim Bundesvision Songcontest, was ja vielleicht eine alberne Veranstaltung ist, aber immerhin, er ist dabei und er fällt da entsprechend auf und geht dementsprechend auch in Pose. Das interessante – nur am Rande bemerkt, wie solche Sachen wirken, kannst du wie ein Fieberthermometer ablesen bei Amazon. Du weißt ja bei jeder Veröffentlichung bei Amazon ein Ranking und wenn dann plötzlich so jemand im Fernsehen ist und Auftritt und der war meiner wegen auf Platz 530 im Ranking

und dann hat der so ein Fernsehauftritt plötzlich 5 Sekunden also 10 Minuten nach dem Auftritt oder nach der Fernsehshow kommt die Bestellung bei Amazon an und geht dann plötzlich rauf auf 250 oder auf die hunderter rein, dann weißt du genau das hat funktioniert und bei anderen Leuten, wo eben der Auftritt nicht so funktioniert hat, weil es eben nicht spannend genug war, dann bleibt es eben auf ihrem alten Ranking stehen. Das ist also egal welche Musik du machst, Amazon ist da so was von objektiver Gradmesser, dass ist unglaublich. Alle zittern natürlich nach dem Auftritt: Hat es was gebracht? Hat es was bewirkt, lass mal kurz auf Amazon kucken. Bei Amazon weißt du halt im Gegensatz zu YouTube welches Album gemeint ist und um welches Lied es geht. Außerdem siehst du bei Amazon, hier wollen die Leute das Produkt kaufen.

Welches ist deiner Meinung nach der übliche Weg, auf dem die Major-Labels heute auf einen Künstler aufmerksam werden? Sprich: Wie suchen die A&Rs heute nach neuen Künstlern? Nach welchen Kriterien gehen sie dabei vor?

Ich glaube sie gehen weiterhin erst mal doch sehr, also die Internet an sich und die Präsentation, ist die zweite Frage bei Signing. Vorher geht es immer darum, was ist für eine künstlerische Substanz da. Das ist immer noch die Hauptentscheidende Frage. Das sie die ganzen medialen Mittel oder das Handwerkszeug besitzen, um die entsprechenden Kampagnen sowohl im Internet wie im normalen Print oder Radio oder so weiter beherrschen, das ist unbenommen davon. Also ein Major muss erst mal sehen, was ist da künstlerisch dran, können wir das vermarkten, ist das spannend genug, sehen wir da eine Marktchance, ist es in irgendeinem Trend, kommt so etwas gerade großartig in Amerika an, haben wir jetzt hier die deutsche Version davon oder wie auch immer, dass sind die entscheidenden Kriterien, dass andere ist handwerkliche Umsetzung. Muss man ganz klip und klar sagen. Wie sich der Künstler aufmerksam macht, das ist eine andere Frage. Das er sagt: Ok, ich habe hier schon so eine riesen Fan Base, kuckt euch mal mein YouTube an und so weiter und zu sagen hier Leute ich bin nicht irgendwer, ich bin nicht der Vorstadtkünstler aus Buchholz. Auch wenn ich hier in Hamburg lebe, ich habe hier so eine Fan Base, dass ist natürlich ein Fund mit dem wuchern kann und die er sich selber schon mal herangezogen hat.

Werden die Majors deiner Meinung nach einen Weg aus der Krise finden und ihrem Namen „The Big Four“ weiter gerecht werden oder wird in der Zukunft ein eher ausgeglichener Markt existieren, in dem Majors, Independent-Labels und selbstvermarktende Musiker gleich auf sein werden?

Also gleich auf sein werden, wahrscheinlich nicht, weil es einfach das Kräfte Spiel des Geldes, wir leben nun mal im Kapitalismus, dass kann man nicht ignorieren. Der Major hat einfach bestimmte Ressourcen, die meinetwegen ein Selbstvermarkter nicht hat. Also wenn du dich als Selbstvermarkter eben sagen würdest: Ich möchte gerne auch mal in das Fernsehen kommen, da wirst du gewisse Probleme haben. Während ein Major natürlich sagen kann, ok ich rufe mal den und den an, dann bist du bei Wetten Das. Also mal ganz platt gesagt. Also so ausgeglichen wird das nicht sein. Es hängt sehr vieles eben davon ab, wie insgesamt, worin sich das Hören Bewusstsein, der Leute entwickelt. Die Hörgewohnheiten, sind jetzt nicht so, dass die Independent Sachen so unhörbar sind, dass Sie nicht in den Medien stattfinden. Sondern da auch genauso ihren Zugang haben, wie genauso auch die Major Sachen. Aber wenn du jetzt auf dem reinen Pop Markt kucken willst, da wird es dann ein unabhängiger Künstler oder Selbstvermarkter extrem schwierig haben. Aber wenn du eben interessante, wie auch immer profilierte Musik machst, kannst du dich eben auch als selbstvermarktender Künstler schon recht weit kommen, aber es gibt dann da bestimmte Grenzen wo dann sehr viel Geld haben musst um, wo es dann eben nicht nur um die Kunst alleine geht, sondern wo es darum geht, eine breitere und größere Nachfrage in der Öffentlichkeit zu erzielen. Die du auch nicht voraus berechnen kannst.

Wird es deiner Meinung nach in Zukunft noch CDs, LPs und andere klassische Tonträger im Vertrieb geben oder wird die Zeit kommen, in der nur noch MP3s auf Computern, iPods (MP3-Playern) oder Smartphones existieren und abgespielt werden?

Also es ist definitiv so, das der Tonträger seit 15 Jahren tot gesagt wird Es ist aber immer noch ein recht starker Industriezweig, auch wenn er nicht mehr

wächst und es gibt auch bestimmte Käufergruppen, die sind uns weg gebrochen. Möglicherweise wird die CD irgendwie mittelfristig auch das Vinyl einerseits etwas für Sammler sein andererseits ein Fanartikel, der verschenkt wird, aber es wird sicherlich, da findet auch weiter eine Verlagerung zum digitalen Markt statt und es wird sicherlich auch Käufergruppen geben, also meinetwegen jetzt, die nicht mehr mit dem Tonträger in der Form aufgewachsen sind, wie du vielleicht sogar noch. Also neulich hat mir jemand erzählt, er hätte da im Zug gesessen und da hätte er seinen CD-Player, so einen mobilen CD-Player, Discman von Sony gehabt, da hätte ein Mädchen gegenüber gesessen, eine zwölfjährige und hätte gefragt, was das für ein gerät sei. Weil sie nur noch MP3s kannte. Also das ist wie für dich, der Schellack von deiner Oma. Also da findet irgendwo so ein Austausch statt oder eine Verlagerung. Aber du glaubst nicht, dass der komplett verschwindet? Ganz komplett nicht. Wie gesagt, einige Leute werden immer noch weiterhin sammeln. Es gibt immer noch sehr viele Leute die das reine Hörerlebnis sprich Audiophil oder im Klang mit einer guten Anlage, sehr viel Wert drauf legen und ich glaube es ist weiterhin bestimmte, also gerade im Klassikbereich, MP3 Klassik, ist wahrscheinlich nicht genauso gut, auch wenn man heute sicherlich eine breiteren Klang hinbekommt, als wenn du eine exzellente CD hast. Also in dem High-End und in dem Bereich wo wirklich auf dem Klang, Transparenz des Klanges, was weiß ich worauf alles wert gelegt wird, da bist du, da hast du da haben die MP3s noch oder noch ein bisschen aufholen.

C. Fragen zur GEMA und GVL

Die GEMA (Gesellschaft für musikalische Aufführungs- und mechanische Vervielfältigungsrechte) und GVL (Gesellschaft zur Verwertung von Leistungsschutzrechten) bilden in der Musikbranche die Wächter für die Sicherung der Urheberrechte von Künstlern (Interpreten, Textern, Songschreibern etc.). Ist es deiner Meinung nach sinnvoll, dass alle Künstler einen Vertrag mit diesen Institutionen eingehen, oder würdest du sagen, dass es sich erst ab einem bestimmten Künstlerstatus lohnt?

Nein das glaube ich nicht. Also es gibt zwei Ebenen: Erstens sind diese Institutionen, was du da als Beitrag bezahlen musst, relativ niedrig. Du kommst mit ziemlich wenig Geld rein und du wärst ja sonst in der Situation, dass du das Geld selber eintreiben musst. Und jetzt geh mal bitte hin und versuch mal, a.) Senderechte zu bekommen, es wird nur GEMA Repertoire gesendet, im Radio. Also wir gehen mal von so was praktischem aus. Wenn da hinten nicht GEMA drauf stehen würde, also wenn es nicht klar ist, dass es ein GEMA Repertoire ist, kann es durchaus sein, dass das Radio es nicht sendet, bzw. dass du dafür das Geld selber von dem Radiosender einklagen musst. Für die Sendeminuten. Und das mach mal bitte, dafür sind die Sachen, diese Inkasso Unternehmen wunderbar und praktisch. Sie sind zwar extrem schwerfällig. Na das sind eben alle Inkasso Unternehmen, dass ist Teil des Geschäftsmodells, logischerweise, aber sie sind einfach notwendig, damit irgendjemand überhaupt an seine Einnahmen ran kommt, die ihm zustehen. Man muss wirklich wie du siehst, sie als Inkassounternehmen sehen und dass diese Abrechnung nicht perfekt sind und so weiter, darüber brauchen wir jetzt gar nicht zu reden, aber aus Künstlersicht oder auch aus Autorensicht kommst du nicht sonst an dein Geld ran.

Würdest du sagen, dass ein Vertrag bei der GEMA und die damit erklärte Abtretung der Rechte an sie einem unbekanntem Künstler bei der Eigenvermarktung im Netz Steine in den Weg legen könnten? Z. B., wenn YouTube sich weigert, Videos des Interpreten zu veröffentlichen, da möglicherweise eine Gebühr seitens der GEMA anfallen würde?

Es ist zur Zeit ein großes Problem, weil da eben ein riesiger Rechtsstreit im Gange. Wir machen es ja indirekt auch bei YouTube, dass bestimmte Sachen gesperrt sind, weil eben die Zahlungswege, der Zahlungsbetrag nicht definiert ist. Es ist sicherlich zwiespältig. Einerseits möchtest du gerne gesendet werden oder

Sichtbar sein, andererseits, warum sollte YouTube dich nicht bezahlen für den Kram den sie da machen. Also da hast du was zu verschenken oder nicht. Dann kannst du immer was verschenken, aber wer dir das dann dankt, ist die nächste Frage.

D. Fragen zu den Kommunikationsinstrumenten

Bekanntlich nutzen die Majors zur Vermarktung eines Newcomers die klassischen Medien. Gemeint sind Fernsehen, Radio, Film und Printmedien. Glaubst du, dass für den selbstvermarktenden Künstler durch das Internet ein Medium entstanden ist, das die klassischen Medien ergänzen und dem Künstler das nötige Gehör verschaffen kann, um beim Endverbraucher ähnliche Wirkung zu erzielen?

Haben wir ja jetzt schon öfter darüber geredet. Natürlich sind die einfach total Hilfreich, weil er sich eben eigene Netzwerke bauen kann, zu den er früher nicht mal ansatzweise die Möglichkeit gehabt hätte. Es ist nicht so, dass die Majors sich nur auf die klassische Vermarktung beschränken, das ist ein Vorurteil, die gehen genauso mit Facebook und den ganzen Sachen umgehen. Um ihre Künstler zu vermarkten, wie jede andere Firma auch. Das ist Handwerkszeug, dass einfach genutzt wird. Onlinevermarktung machen die natürlich genauso, also das ist jetzt nicht der Gegensatz. Aber das entscheidende ist eben: Du hast eben erst mal heute zu Tage andere Möglichkeiten, die wir früher überhaupt nicht hatten und dadurch kannst du eine andere Aufmerksamkeit erzielen. Auch als Selbstvermarkter.

Glaubst du, dass eine effektive Selbstvermarktung ohne das Internet überhaupt möglich ist?

Ja früher war es ja auch möglich. Es gab immer selbstvermarktende Künstler, also ich meine auch momentan irgendwie, weil woher sollten sie es sonst wissen. Also der hat auch keine Major Company hinter sich. Er wurde gespielt und dann macht er seine Tourneen und reist als Wunderkind durch die ganze Welt. Kannst du heute zu tage auch noch machen nicht. Wenn du dann noch Internet dabei hast und dich die ganze zeit dabei aufnimmst, finden das vielleicht auch viele Leute interessant. Ich weiß jetzt nicht wie viele. Es wäre mal interessant zu

sehen, wie sich die klassischen Musiker da weiter helfen. Ich glaube die denken noch viel Konservativer. Dabei könnte man sicherlich noch mal fragen, bei einem jungen klassischen Musiker, die eben genauso wie du, eben mit diesen Medien groß geworden sind, wie der seine Karriere damit unterfüttert. Denn die Möglichkeit, hat ja jeder. Es geht nur darum, was hat er für ein Produkt anzubieten.

Welche Social Media-Plattformen nutzt ihr für die Vermarktung eurer Künstler? Welche sind deiner Meinung nach unabdingbar für eine optimale Vermarktung? Warum?

Also als Vertrieb machen wir jeden Tag Verkaufsblätter und da wird genauso drauf Wert gelegt was Konzerttermine, was ist in den Printmedien, hat er Fernsehen, hat er Radio, was ist online, was hat der Künstler für Facebook und und und. Das wird alles abgefragt um dann zu sagen, die Zielgruppe wird so mit diesem Medium attackiert, die andere mit dem Medium, aha der kriegt ein Titelblatt auf dem Rolling Stone, das hilft dann beispielsweise bei der Zielgruppe, der 30 – 50 jährigen. Was passiert jetzt für die Kidsies, ist der überhaupt für die interessant, ist er interessant ok. Was machen wir jetzt also im Onlinebereich für den. Es wird genau abgeklopft, wie kommt man an die Leute ran. Denn die Medien, es ist häufig so, dass eben die meisten Leute auf ein Medium beschränken, als Informationsquelle und nicht zwischen beiden Welten hin und her springen. Als muss man sich genauso über die Leute online informieren oder zu 90 Prozent rum und kaum noch Zeitung lesen, genauso attackieren, wie die Leute, den es einfach zu blöd ist, im Internetrum zu surfen und die lieber und die einfach irgendwelche Artikel so lesen wollen. Aber man muss auch andere Kanäle bedienen.

Wie viel Zeit benötigt ihr täglich für die Pflege der Profile eurer Künstler?

Du wir haben ja fünf Label Betreuer im Haus, die den ganzen Tag nichts anderes zu tun haben. Als sich mit den Lieferanten zu unterhalten, wie verbessern wir die Kampagne für den und den Künstler. Also wir wollen jetzt, es kommt z.B. jetzt ganz konkret raus, nächste Woche, das neue Album von Noele Geleger. Er hat sein Soloalbum, also das erste seit Oasis. Da geht es nur darum, kriegt ihr den in das Radio rein, was ist sein Internetauftritt, wie kriegen wir ins Fernsehen, dann hat er eine Titelseite, womit kein Mensch gerechnet hat, was interessiert die

Titelseite von Noewele Gelegger, aber dann genauso, haben wir freie Seiten auf YouTube oder ist da ein berühmter Riegel davor und so weiter. Es geht nur darum, das abzuklopfen und upzudaten. Damit die Leute, die das jetzt vermarkten müssen, draußen im Handel, den zu sagen: ja ok die Kampagne läuft und die steht und jetzt haben wir noch den Impuls, vielleicht dadurch in die Wege geleitet, weil wir eben hier nochmal eine riesige Community auf das Ding aufmerksam gemacht haben.

Wie wichtig ist deiner Meinung nach die persönliche Homepage eines Künstlers im Vergleich zu den Seiten oder Profilen in den unterschiedlichen Communities?

Das kann ich nicht abwägen. Das kann ich nicht beantworten, ich glaube, dass ist alle gleich wichtig. Das ist alles gleich wichtig. Ich glaube Facebook ist natürlich irgendwo noch mehr nach außen gestreut, aber natürlich hört man sich, schaut man sich die persönliche Visitenkarte an.

Wie wichtig sind Social Networks – außer für die Kommunikation mit dem Endverbraucher – auch für Business-Netzwerke?

Auf unserer Ebene soweit herzlich wenig. Wir verkaufen ja, wir müssen Produkte an die Leute bringen und das geht über Verkaufsgespräche. Das ist jetzt für Vertriebswege nicht sehr relevant. Email, Bestellvorschläge und da hängt man dann entsprechend Anhänger dran oder Links natürlich. Wenn du einen Link hast, schau dir mal diesen YouTube link an, dann weißt du ungefähr, der Künstler kann der, hat der potenzielle Ladeneinkäufer. Meinetwegen, wenn du es zur Hanseplatte schickst, dann kuckt sich das der Jakob an. Ah ja, das geht also mit der Musik in die Richtung.

Nutzt ihr für B-to-B (Business to Business)-Kommunikation dieselben Social Networks wie für die B-to-C (Business to Customer)-Vermarktung? Wenn nein, warum?

Nur Emails!

Wie wichtig ist deiner Meinung nach die Offline-Kommunikation im Vergleich zur Online-Kommunikation für selbstvermarktende Musikkünstler?

Konzerte ist das wichtigste überhaupt. Denn du musst dich von deinem Publikum bewähren.

Wie sollte man deiner Meinung nach On- und Offline-Promotion miteinander verbinden?

Passiert ständig, dass schließt sich gar nicht aus. Es ergänzt sich. Muss sich ergänzen, weil Zielgruppen angesprochen werden, bei denen Nachfrage Impulse ankommen müssen. Die einen formieren sich über den Weg die anderen über den Weg tendenziell und das alles sowieso ein derogatives Geschäft ist. Es gibt immer noch Plakatwerbung an Bauzäunen. Ist genauso notwendig wie bestimmte Leute, ab einer bestimmten Größenordnung, du schaust ja auch noch immer Plakate in der Chance an und sagst, na so sieht der tatsächlich aus. Du bist dann ja nicht Blind für das Offline Medium, das visuelle.

Welche Tipps hast du für angehende Künstler in Punkto Vermarktung, on- wie offline?

Wie gesagt, sie müssen irgendwelche Songs oder Musik in das Internet stellen und müssen das unterfüttern mit den entsprechenden Erläuterungen oder das irgendwie irgendjemand sagt: Ja ok über irgendwelchen Blog, darauf auf diese Webseite jemanden aufmerksam macht und so weiter. Du musst ja irgendwie den Stein in das Wasser werfen. Das jemand versucht dann diesen Stein zu finden und sich anzuhören und das kannst du sowohl Online wie Offline machen.

E. Fragen zum Vertrieb der Musik

Glaubst du, dass es für einen Anfänger sinnvoll ist, viel Geld in die Pressung eines Albums zu investieren? Oder sollte er anfangs versuchen, seine Ware ausschließlich über Onlineshops digital zu verkaufen?

Es ist auf jeden fall, wir machen jetzt eben häufig die Erfahrung, dass erst mal sich ein bisschen bekannt zu machen, sicherlich online hilfreich ist. Früher war es ja eben so, dass das klassische andere Ding, womit Majors eben Aufmerksamkeit auf Künstler gezogen haben, das war eben die Vermarktung mit Singles. Der körperliche Singlemarkt ist aber zusammen gebrochen, das ist nur noch ein reines Chartgeschäft, über die breite kriegst du damit nichts. Sicherlich ist absolut, wenn du Glück hast und du hast wirklich eine Musik, die Radioleute interessiert, ist es natürlich weiterhin das beste Medium überhaupt. Also Radio ist immer noch für jeden Musiker das non plus Ultra. Wenn du viel im Radio gespielt hast, kriegst du auch vieler Leute Aufmerksamkeit.

Glaubst du, dass die Pressung von Tonträgern überhaupt noch relevant ist? Wenn ja, warum?

Eben ab einer bestimmten Größenordnung. Weil wir haben halt die Erfahrung gemacht. Wenn du bestimmte Hip Hop Sachen machst, die Leute laden sich das auch nur noch im Netz runter, aber es gibt immer noch einen relativ hohen Prozentsatz von Leuten und wenn sie es auch nur zum Scratschen brauchen, was auch immer. Wenn sie sich das als Vinyl oder als CD kaufen wollen. Dann natürlich weniger zum Scratschen logischerweise, aber man muss sehr genau wissen auf welcher Vermarktungsebene man ist. Es macht überhaupt keinen Sinn, einfach drauf los zu pressen und zu sagen, lieber Vertrieb jetzt renn mal los, ich habe hier 5.000 CDs und LPs gepresst und ihr könnt jetzt mal sehen, wie ihr das los werdet. Also man muss sehr genau mit seinem Vertrieb absprechen oder mit seinem Label, in welchen Größenordnungen man Sinnvollerweise so etwas macht, damit man nicht irgendein total Sinnloses Investment macht, was man dann später entweder einsammelt oder dann in die Tonne treten muss.

Welche Distributionskanäle on- wie offline (Verkaufsplattformen) würdest du einem Musiker aus der eigenen Erfahrung heraus empfehlen, um seine Musik zu verkaufen?

Ja also wie gesagt am Anfang ist erst mal auf der Webseite sicherlich klar zu machen, hier bin ich. Wie weit er dann darüber, sozusagen über den Webseiten verkauft, auch wenn er dann meint wegen das noch, wie weit er da zu iTunes kommen kann und so weiter, dass ist sicherlich eine sehr schwierige Sache, da braucht er nämlich auch meistens, inzwischen auch jemanden als Mittler, aber er

macht dadurch erst mal eine gewissen Aufmerksamkeit auf sich und das ist absolut das Startding. Dann die zweite Sache ist, wenn er wirklich ein Paar Songs fertig hat, dass er dann irgendwie sagt: Ok ich biete das einem Verlag an, dass die versuchen das per Rundfunk unter zu bringen oder eine Radiopromotion zu machen. Also da kommt dann wieder der klassische Weg mit rein oder es ist dann soweit, wo man sagen kann bitte schön, wir können jetzt auch mal eine Anpressung machen oder von irgendeine Art musikalischer Visitenkarte die man Clubs vorstellen kann, damit er Konzerte bekommt. **Aber sagen wir mal das Produkt ist fertig und er braucht jetzt gewisse Plattformen wo er das vertreiben kann. Er ist halt ein Selbstvermarktender Musiker, er hat kein Vertrieb, er hat kein Verlag. Was für Shops, Läden würdest du ihm anbieten wo er sich vertreiben kann?** Es gibt so eine Firma Audiomagnet hier in Deutschland und es gibt auch verschiedene andere Firmen. Aber Audiomagnet ist jetzt gerade speziell für aufstrebende, junge Musiker die noch keinen großen Vertrag haben und noch nicht den riesigen Background, aber jetzt ein bisschen weiter im Sattel gehoben werden müssen und die Unterstützen solche Leute und da gibt es dann auch eben Leute, da haben dann solche firmen, wie Audiomagnet auf uns zukommen und sagen, der ist jetzt schon einigermaßen eine Nummer im digitalen Bereich oder im Onlinebereich, im aller weitesten Sinne. Habt ihr nicht auch Interesse den mal den jetzt mal für den physischen Bereich unter die Fittiche zu nehmen. Das ist eben einfach, wenn man bestimmte schwellen überschritten hat, wird es dann für andere Vermarktungswege interessant. Natürlich auch digital. Du bist dann weltweit, das ist ja das irrsinnige, im Gegensatz zu unseren körperlichen Tonträgern, die ja nun erst mal wieder exportiert werden müssen nach Japan. Wenn du bei iTunes bist, kann jeder Japaner, der auf deine Webseite geht und sagt, ich möchte mir das mal anhören, das ding bei iTunes kaufen. Das ist natürlich der Irrsinn. Also wir vermarkten ja auch unsere Künstler hier digital, online und es ist dann so, dass ein Künstler wie Achim Reichel, der nun 60er, 70er Jahre ist, der vermarktet seine Sachen auch online, genauso und dem seine Sachen sind bei iTunes erhältlich und er kriegt auf diese Sachen dann auch digital auf Amazon aus Australien, aus Japan, egal welche Leute das zufällig gehört haben oder wie auch immer, aber auf jeden Fall, da würde er sonst nie eine CD so hin geliefert haben.

Kann man deiner Meinung nach von den Plattenverkäufen als Anfänger überhaupt leben oder dienen diese eher der Promotion und Refinanzierung neuer Projekte?

Dienen nur der Promotion!

F. Alternative Einnahmequellen neben dem Vertrieb der Musik

Welche Möglichkeiten außer den Plattenverkäufen gibt es deiner Meinung nach noch, um Gelder zu generieren?

Also das wichtigste sind Konzerte! Absolut das wichtigste.

Wie stark hat die Wichtigkeit von Live-Auftritten – aufgrund der bekanntlich einbrechenden Plattenverkäufe – deiner Meinung nach wieder zu genommen? Sind diese in Bezug auf No-Name-Künstler vielleicht sogar die wichtigste Geldquelle?

Ist es und es ist absolut das non plus Ultra, weil anderweitig kriegt er das nicht refinanziert das ganze.

Wie wichtig ist Merchandising deiner Meinung nach geworden? Was kann ein unbekannter Künstler mit wenig Geld tun, um in diesem Bereich der Geldgewinnung nicht auf der Strecke zu bleiben?

Genauso wichtig. Also T-Shirts, was auch immer ist wichtig als Einnahmequelle.

G. Allgemeine Fragen zum Schluss

Wie kann sich deiner Meinung nach ein No-Name-Künstler zu Beginn seiner Karriere am besten über Wasser halten?

In dem er eine Millionärin heiratet oder eine nette Oma hat. Also in Deutschland ist Musik machen erst mal weiterhin ein Hungerberuf. Aber wenn du eine gute Idee hast und du hast ein paar gute Leute, die wollen das wissen, dann schaffen

die auch meistens ihren Weg. Es sei denn sie machen nur schrottige Musik, die keinen Menschen interessieren.

Welche Eigenschaften oder Voraussetzungen muss ein Künstler deiner Meinung nach für eine anfangs oft harte Karriere im Musikgeschäft mitbringen?

Er sollte nicht zu viele Erwartungen an die anderen Leute haben, sondern sich auf sich selber erst mal verlassen. Also muss handwerklich ordentliche Sachen abliefern. Also einigermaßen gekonnt. Es kann aber auch noch so verrückt sein, dann kann es auch wieder interessant sein. Künstlerisch muss es spannend sein. Das die Leute sagen oh ja, das finden wir ungewöhnlich und das ist nicht der Abklatsch von XY. Das ist immer noch das wichtigste.

Wie viele Stunden arbeitest du am Tag und worauf sollten Newcomer, was die Arbeitszeiten betrifft, vorbereitet sein?

Also ich bin Vollberuflich dabei, dass ist ein Fulltimejob. Ich würde sagen ich habe einen 60 Stunden Job. Also ich arbeite auch am Wochenende. Musik, also das ist mein Leben. Je mehr zeit so ein junger Künstler hat es ist eine gut investierte zeit in die Musik. Musik machen! Egal wie du es vermarktest, es ist immer eine persönliche Bereicherung. Für jeden Künstler etwas, was einen weiter bringt, zur Persönlichkeitsbildung.

Befragter: Denis Brediceanu

Blog: PlayMuzikk

Position: Inhaber

URL: <http://www.playmuzikk.de/>

Art des Interviews: Schriftlich vom befragten Ausgefüllt

A. Fragen zum Blogger

Wie hast du als Blogger angefangen und wie lange bist du bereits als Blogger in der Musikbranche tätig?

Angefangen habe ich im August 2008 mit einem kostenlosen Blog bei hiphop.de. Es war eine sehr spontane Aktion, muss ich zugeben. Ich mochte schon immer Texte schreiben – ob es jetzt fiktive Fortsetzungen von „Herr der Ringe“ oder Berichte für die Schule/Schülerzeitung waren. Und damals hatte ich relativ frisch das Genre des Raps für mich entdeckt und schmiss eines Abends alles in einen Topf und erstellte mir, wie gesagt, einen kostenlosen Blog, ohne groß darüber nachzudenken. Habe damals auch nicht daran gedacht, ihn so lange zu führen. Allgemein dachte ich sehr wenig über die Folgen nach.

Betreibst du deine Tätigkeit haupt- oder nebenberuflich?

Wenn nur diese zwei Optionen zur Verfügung stehen, dann nebenberuflich. :D Würde es sogar fast ehrenamtlich nennen, denn der Verdienst entschädigt in keinster Weise die dafür aufgewendete Zeit oder Recherche oder sonstigen Arbeitsaufwand. Es ist immer noch ein Hobby, welches ich ohne monetäre Ziele verfolge.

Was macht die Berichterstattung über Musiker bzw. Musik so interessant für dich? Worin siehst du deine speziellen (journalistischen, fachlichen etc.) Fähigkeiten?

Das Sammeln von Wissen ist es wohl, das mich daran fasziniert. Diese unzustillende Gier nach Neuem. Ich berichte ja fast ausschließlich über Künstler und Sachen, die mich privat sehr interessieren und die ich privat gerne höre. Und wenn ich mir dieses Wissen sowieso bereits für mich selbst aneigne, wieso sollte ich es nicht gleich niederschreiben und andere, die einen ähnlichen Musikgeschmack wie ich haben, daran teilhaben lassen. So erspare ich ihnen die tägliche Suche nach eben diesen Informationen und sie können den Tag mit mehr Freizeit gestalten. Soll ja pädagogisch sehr wertvoll sein. Spezielle Fähigkeiten würde ich mir selbst keine zuschreiben - eher Unfähigkeiten. :) Interviews mag ich nicht, da mir meiner Meinung nach die Fähigkeit fehlt, interessante Fragen zu stellen und somit interessante Antworten aus den Künstlern herauszukitzeln. Auch die klassischen Reviews liegen mir nicht, da ich diese gezwungen versucht zu erreichende Objektivität nicht mag. Ich will erfahren, welche Gefühle in dem Hörer hervorgerufen wurden und nicht, in welche Kategorie sich die Beats und die Themenwahl einordnen lassen.

Besitzt du nur einen Blog oder mehrere?

Ich habe tatsächlich mal den Versuch gestartet, einen zweiten Blog zu führen, der sich eher mit Technik, Software und meiner Filmiebe beschäftigte. Ging nicht einmal drei Wochen lang gut, denn mir fehlte durch PlayMuzikk einfach die Zeit. Und meine bereits eingeschränkte Freizeit wollte ich dann doch nicht weiter kürzen. Soziale Interaktionen mit der menschlichen Rasse müssen dann doch auch mal sein.

Was sind deine Ziele für die Zukunft als Blogger?

Klingt vielleicht etwas hochgegriffen, vor allem, weil jetzt der Fokus wieder weg von Blogs und hin zu sozialen Netzwerken zu gehen scheint, aber ich

würde gerne in Deutschland den Status etablieren, den Blogs bereits jetzt in den Staaten genießen: Meinungsmacher, Trendsetter und einfach Relevanz. Hat hierzulande leider keiner bis kaum einer. Blogger an sich werden auch nicht ernst genommen, was sie sich wohl selbst zu verschulden haben, da in der Szene, v. a. im Bereich Rap/HipHop, unheimlich viele Idioten unterwegs sind.

Lebst du von deinem Blog?

Das erste Mal, dass mir jemand diese Frage stellt. Sonst wird gar nicht erst so weit gedacht. Nein, ich lebe nicht von den Einnahmen meines Blogs, obwohl ich im Vergleich zu anderen Seiten, die Einnahmestatistiken und somit auch Besucherzahlen veröffentlichen, gar nicht mal schlecht abschneide. Die zündende Idee des Monetarisierens fehlt mir leider bislang und ich möchte das Erscheinungsbild nicht mit Hunderten von Werbebanner zerstören.

B. Fragen zum Wandel der Musikindustrie

Die Musikindustrie hat sich seit der Digitalisierung und der Entstehung des Web 2.0 extrem verändert. Wer sind deiner Meinung nach die Verlierer und Gewinner dieses Wandels?

Gewinner sind ganz klar die unbekannteren Künstler, die kein großes Budget für die Promo im Rücken haben. Diese bekommen durch die Blogs ein Publikum geboten, dem sie kostenlos ihre Musik präsentieren können. Verlierer, sofern man sie denn so nennen will, sind die „großen“ Labels. Allerdings wohl auch nur, weil sie jetzt durch die unbekannteren Künstler mehr Konkurrenz haben und nicht mehr alle Medien regieren. Blogger schauen ja sogar mit einem Fernglas über den Tellerrand.

Welches sind deiner Meinung nach die Kernelemente, die den Verlierern in diesem Wandel am meisten schaden? Gibt es noch andere Faktoren, die in der nahen Zukunft noch dazu kommen

könnten? Wenn ja, welche?

Kernelement, wie oben bereits geschildert: Die gewachsene Konkurrenz. Wenn man das allgemein auf die Wirtschaft ausdehnt, dann wohl auch die sinkenden Preise für Musikequipment. Früher musste man noch teuer bezahlen, um in einem Studio ein Album aufzunehmen, heutzutage kauft man sich ein iMac mit passender Software und ein wenig Extrahardware (Mikrofon, Preamp etc.) und schon kann man im Kinderzimmer alles regeln. Dazu kommt auch die zu langsame Reaktion der großen Labels auf das Internet und das zu lange Festhalten an alten Strukturen. Wir haben Gott sei Dank mittlerweile Dienste wie Simfy oder Napster, die eine Musikflatrate für akzeptable Preise anbieten. Verglichen mit dem rasanten Aufstieg des Internets kamen solche Dienste aber Jahre zu spät. Klar, dass Rapidshare und illegales Austauschen von Alben diese Lücken (hoffentlich nur temporär) füllten. Ein kommender Schadensfaktor könnte abermals diese Trägheit sein, weil Labels meinen, sie haben mittlerweile aufgeholt und auf den Wunsch der Kunden reagiert und jetzt ist erst einmal für fünf Jahre Pause in der Weiterentwicklung. Eine ständige Steigerung und ein ständiger Ausbau ist notwendig, um die Leute zum Kauf der Musik zu bewegen.

Braucht ein Musikkünstler deiner Meinung nach heute noch ein Plattenlabel oder kann er sich komplett selbst vermarkten?

Er braucht auf keinen Fall mehr ein Label. Eventuell einen Manager, der sich teilweise um Bookinganfragen kümmert, und eventuell noch einen Steuerberater, aber mehr dürfte es nicht brauchen, um heutzutage ein Album zu releasen. Es gibt genügend Beispiele, die es so zu erfolgreichen Releases gebracht haben. Rockstah, um mal ein zeitnahes zu nennen. Stellt euch gut mit der Blogszenen und ihr werdet die volle Unterstützung erhalten.

Ist es deiner Meinung nach – auf Grund der Krise, in der sich die Tonträgerwirtschaft befindet, – schwerer geworden, für einen Newcomer einen Plattenvertrag bei einem der Majors zu bekommen? Führt der Weg nach oben nur noch über ein Independent-Label oder gar nur noch über den Weg der Selbstvermarktung?

Ja klar, weil die Hemmschwelle, Geld in einen neuen Künstler zu investieren, extrem gestiegen ist. Vorbei sind die Zeiten, in denen ein Rapper bei Sony gesignt wurde, wenn er vier Zeilen rappen konnte und angeblich das Potenzial hatte, „the next big thing“ zu werden. Sowieso ist der Bereich Rap hierzulande nicht gut bestückt, was Majors angeht. Hier mal ein Massiv, dort mal K.I.Z. und Die Orsons, aber das war es auch schon fast. Majors schalten sich nur noch ein, wenn der Hype um einen Künstler so groß ist, dass er finanziell interessant ist. Um diesen Status und diesen Hype allerdings zu erreichen, ist der Künstler selbst verantwortlich – eben durch Selbstvermarktung. Mittlerweile kann man aber auch nicht mehr ganz so schlecht von den Labels reden. Four Music scheint den richtigen Riecher zu besitzen und die haben ja mit Casper und Marteria zwei großartige Künstler unter Vertrag genommen und zwei erfolgreiche Releases veröffentlicht. Vielleicht kommt dadurch auch etwas mehr Bewegung in die Szene, weil gezeigt wird, dass sich Rap sehr wohl auch verkaufen lässt. Abwarten, wie es in einem Jahr aussieht.

Welches ist deiner Meinung nach der übliche Weg, auf dem die Major-Labels heute auf einen Künstler aufmerksam werden? Sprich: Wie suchen die A&Rs heute nach neuen Künstlern? Nach welchen Kriterien gehen sie dabei vor?

Ich denke schon, dass A&Rs auch mal Blogs lesen und schauen, was dort in der „Newcomer“-Section abgeht. Ob heutzutage noch sehr viele Demos eingeschickt werden, weiß ich leider nicht, kann es mir aber beim besten Willen nicht wirklich vorstellen. Internet würde ich definitiv als bevorzugten Suchbereich nennen.

Kriterien werden wohl in erster Linie die Musik selbst und die Themenwahl sein. Ist sie „Mainstream“ genug, als dass man mit dem Künstler etwas verdienen könnte? Dann kommt da sicherlich noch die Performance bei Auftritten hinzu, denn mittlerweile wird ja durch Konzerttickets mehr Geld umgesetzt als mit den Albumverkäufen. Also muss die Bühnenpräsenz auch stimmen. Eventuell noch das Image und die Einzigartigkeit. Image hat immer so einen negativen Beigeschmack, aber ich meine hierbei eher die Monopolstellung. Macht der Künstler Musik, die so ähnlich bereits jemand macht, dann wird er, denke ich, gleich viel uninteressanter für große Labels. Ist er allerdings neu, frisch, und der einzige auf dem Gebiet, lässt sich damit ein Sektor abdecken, mit dem man noch Geld scheffeln kann.

Werden die Majors deiner Meinung nach einen Weg aus der Krise finden und ihrem Namen „The Big Four“ weiter gerecht werden oder wird in der Zukunft ein eher ausgeglichener Markt existieren, in dem Majors, Independent-Labels und selbstvermarktende Musiker gleich auf sein werden?

Ich blogge ja seit drei Jahren und habe mich seitdem auch täglich mit der Szene auseinandergesetzt, verstehe aber immer noch nicht so ganz den Unterschied zwischen Major und Independent-Label. Ist es nur das Budget, das der Künstler für ein neues Projekt gestellt bekommt, oder sind es die Vertriebswege, die beim Major besser sein sollen? Ich weiß es wirklich nicht. Für mich macht diese Einteilung auch überhaupt keinen Sinn mehr. Label ist Label. Man sucht sich einen guten Vertriebspartner und gegessen ist die Sache. Natürlich ist es schön, ein großes Budget für Videoauskopplungen zu haben, hier kommen wir aber wieder auf meine anfangs angesprochenen niedrigen Preise für Hard- und Software. Videos können heutzutage auch gut und gerne selbst gefilmt und umgesetzt werden, da bedarf es nicht zwingend einer professionellen Produktionsfirma. Zur Frage: Ich denke, die Stellung der Majors wird aufgebrochen und sie müssen ihre Position aufgeben und sich mit weniger zufrieden geben.

Wird es deiner Meinung nach in Zukunft noch CDs, LPs und andere klassische Tonträger im Vertrieb geben oder wird die Zeit kommen, in der nur noch MP3s auf Computern, iPods (MP3-Playern) oder Smartphones existieren und abgespielt werden?

LPs laufen ja noch gut. Konnte ich nicht verstehen, was der Reiz daran ist. Besitze leider keinen Plattenspieler und habe auch nie eine Platte angehört. Habe aber definitiv vor, es zu ändern, einfach um zu versuchen, dieses Gefühl nachzuempfinden. Bin ich der Geschichte schuldig. Ich denke nicht, dass wir uns so schnell von haptischen Tonträgern trennen werden. Genauso wie ich mir lieber ein Buch kaufe als es auf dem E-Bookreader zu lesen, halte ich lieber eine CD in Händen als meine Computermaus, mit der ich durch das E-Booklet scrolle.

Was ich mir allerdings durchaus vorstellen könnte: Streaming und Dienste wie Simfy werden enorm mitmischen. Natürlich vorausgesetzt, die Mobilfunkanbieter bekommen es endlich in den Griff, gute Internettarife auf den Markt zu bringen. Denn was mobiles Internet betrifft, ist das hier in Deutschland ein großer Witz und steckt in den Kinderschuhen. Sollte dieses Problem aber aus der Welt geschafft sein, so steht den Streaming-Anbietern (bis auf die GEMA) nichts mehr im Wege. Überall hören, was man will, Speicherplatz unabhängig. Gibt es was Besseres?

C. Fragen zur GEMA und GVL

Die GEMA (Gesellschaft für musikalische Aufführungs- und mechanische Vervielfältigungsrechte) und GVL (Gesellschaft zur Verwertung von Leistungsschutzrechten) bilden in der Musikbranche die Wächter für die Sicherung der Urheberrechte von Künstlern (Interpreten, Textern, Songschreibern etc.). Ist es deiner Meinung nach sinnvoll, dass alle Künstler einen Vertrag mit diesen Institutionen eingehen, oder würdest du sagen, dass es sich erst ab einem bestimmten Künstlerstatus lohnt?

Also ich muss zwischen zwei Sichtweisen unterscheiden. Einmal wäre da die finanzielle Sicht des Künstlers. Durch diese Verträge würde er mehr Einnahmen erzielen und die ganze Spirale, die jedem bekannt sein dürfte. Allerdings gibt (oder sollte es zumindest geben) es da noch die Reputation und allgemein die Werbung/Vermarktung. Ich denke, kein Künstler findet es gut, dass seine Videos nicht auf YouTube zu sehen sind, nur weil sich die GEMA da querstellt. Das ist in der heutigen Zeit ja doch ein erheblicher Einschnitt in die Vermarktungsmöglichkeiten. Wer wollte denn nicht schon mal einem Freund „schnell mal ein gutes Video von Rapper XY auf YouTube zeigen“, nur um dann den wundervollen Satz lesen zu dürfen, dass dieser Inhalt nicht verfügbar ist. Ab einem gewissen Künstlerstatus und einem bestimmten Bekanntheitsgrad, bei welchem der Künstler unter Umständen nicht mehr auf diese Mundpropaganda in Freundeskreisen der Fans angewiesen ist, macht es sicherlich Sinn, einen solchen Vertrag abzuschließen. Der Künstler, sofern er denn von seiner Musik leben will, ist doch letzten Endes auch nur ein kapitalistisches Unternehmen, das an Gewinnmaximierung denkt.

Würdest du sagen, dass ein Vertrag bei der GEMA und die damit erklärte Abtretung der Rechte an sie einem unbekanntem Künstler bei der Eigenvermarktung im Netz Steine in den Weg legen könnte? Z. B., wenn YouTube sich weigert, Videos des Interpreten zu veröffentlichen, da möglicherweise eine Gebühr seitens der GEMA anfallen würde?

Nicht böse sein, wenn ich hier „siehe oben“ hinschreibe. :D

Berichtest du in deinem Blog auch über Künstler, die aus dem „Underground“ kommen? Wenn ja, legst du Wert darauf, dass deren Musik GEMA-frei ist?

Ja, ich berichte auch über solche Künstler, die relativ wenig Aufmerksamkeit genießen. Hierbei kommt es mir allerdings eher auf die Qualität als auf alles andere an. Habe, um ehrlich zu sein, noch nie einen Künstler gefragt – egal welcher Bekanntheitsgrad –, ob er bei der GEMA ist oder nicht.

D. Fragen zu den Kommunikationsinstrumenten

Bekanntlich nutzen die Majors zur Vermarktung eines Newcomers die klassischen Medien. Gemeint sind Fernsehen, Radio, Film und Printmedien. Glaubst du, dass für den selbstvermarktenden Künstler durch das Internet ein Medium entstanden ist, das die klassischen Medien ergänzen und dem Künstler das nötige Gehör verschaffen kann, um beim Endverbraucher dieselbe Wirkung zu erzielen?

Ich würde sogar so weit gehen und sagen, dass das Internet die „klassischen Medien“ nicht nur ergänzt, sondern sogar ersetzt. Vielleicht noch nicht jetzt, aber in naher Zukunft. Wieso auf die nächste Folge seiner Lieblingsserie eine Woche lang im TV warten, wenn ich sie mir direkt im Internet anschauen kann? Ob jetzt auf legalem oder illegalem Wege, sei

mal dahingestellt. Aber ja, Künstler können definitiv auch durch Selbstvermarktung im Internet eine beachtliche Zahl an Hörern finden.

Glaubst du, dass eine effektive Selbstvermarktung ohne das Internet überhaupt möglich ist?

Mittlerweile nein, um ehrlich zu sein. Dafür ist auch das Feedback zu gering, als dass man die Resonanz dann messe könnte. Ich schalte eine Anzeige in einer Zeitschrift und erfahre die Verkäufe der Ausgabe, aber wie viele haben denn jetzt genau meine Werbung beachtet? Bei einem Video auf YouTube sehe ich das direkte Feedback in Form von Kommentaren und meine Reichweite anhand der Klicks.

Welche Rolle spielen deiner Meinung nach Blogs bei der Selbstvermarktung von Künstlern? Welche Vorteile bietet ein Blog einem Künstler, die ihm ein anderes Social Network nicht unbedingt bieten kann?

Vorteile eines Blogpostings sind gar nicht mal so gering, wie es nach außen hin vielleicht erscheinen mag. Dort hat man einen Raphead (Ich hoffe, ich darf mich zu dieser Gruppe zählen. Falls nicht, so bitte ich vielmals um Entschuldigung.), der sich täglich mit dieser Materie auseinandersetzt. Der hört quasi alles Neue, was rauskommt, und verliert dann auch noch gute Worte über das Release eines Künstlers. Das gepaart mit einem Blog, der eine gute Reichweite hat, was Besucherzahlen angeht, und schon hat man eine gute Basis für seine ersten Releases. Die Formulierung „die ihm ein anderes Social Network nicht unbedingt bieten kann“ gefällt mir nicht ganz, da ich Blogs nicht als Social Network sehe, aber das sei hier nur am Rande erwähnt :D Bei Social Networks ist es immer schwer, neue Leute zu erreichen. Du hast dort deine treuen Follower und Fans, die ja sowieso deine neuen Releases hören würden, eben weil es ja bereits Fans sind. Als Künstler willst du aber expandieren und neue Leute erreichen. Und wenn du nicht aufdringlich und penetrant sein willst und alle möglichen Leute zu deiner

Facebook-Fanpage mehrmals einlädst, dann bieten Blogs eine gute Möglichkeit, deine Fanbase auszubauen, denn auf den Seiten werden sich mit Sicherheit Leute herumtreiben, die von dir noch nichts gehört haben. Für die Fanpflege und den -kontakt dann die Facebookpage. :)

Wie sollte deiner Meinung nach ein angehender Künstler am besten mit Bloggern Kontakt aufnehmen? Wie sollte er diesen pflegen?

Bitte im klassischen Sinn per E-Mail. Ich reagiere generell nicht auf Tweets oder Facebook-Nachrichten (MySpace sowieso nicht). Am schlimmsten sind aber immer noch die, die deine MSN- oder Skype-Adresse herausgefunden haben und penetrant täglich Anfragen senden. Per Mail und bitte auch mit einer Anrede und nicht: „Hey, hör’ dir mein neues Tape an und blogg’s mal, ya.“ Wie er diese pflegen sollte, ist schwer zu beantworten, finde ich. Ich habe sehr guten Kontakt zu einigen Künstlern und würde es auch als freundschaftlich bezeichnen. Man schreibt sich alle paar Tage und fragt, wie es geht usw. Kann aber auch verstehen, wenn die Künstler da keine Zeit für aufbringen wollen oder einfach nicht können, weil sie so vernetzt sind, dass nicht mehr allzu viel Zeit übrig bleibt, wenn man mit jedem seine Lebensgeschichte austauscht (Das natürlich ab einem bestimmten Bekanntheitsgrad erst). Auch kann ich es verstehen, wenn man einen Künstler musikalisch mag, privat aber nicht. Dann sagt der Künstler eben Bescheid, wenn wieder ein Release ansteht, und ob man darüber berichten möchte und so läuft das dann weiter. Ist aber eher die Ausnahme.

Wie könnten sich deiner Meinung nach Künstler und Musik-Blogger gegenseitig noch besser unterstützen? Immerhin seid ihr Musik-Blogger das moderne Musikmagazin des Internets, oder?

Modernes Musikmagazin des Internets. :D Ja, würde ich sogar zustimmen, wenn ich nicht manchmal das Gefühl hätte, dass wir eher so etwas wie die Packesel sind, die die Künstler den Berg zur Bekanntheit hinauf tragen und dann fallen gelassen werden. Anfangs kriegt man noch

exklusive Schmankerl serviert, sobald aber etablierte Größen wie Mixery Raw Deluxe oder die Juice über einen berichten, wird man uninteressant. Möchte mich an der Stelle nicht beklagen, ich gönne es jedem Künstler, aber ein bisschen mehr Respekt vor unserer Arbeit wünsche ich mir dann doch schon. Auch wenn es nach außen hin leicht überkommt, es steckt wirklich Arbeit in so einem Blog und in jedem Beitrag, und den Status des Blogs dann nur als Mittel zum Zweck zu missbrauchen, ist etwas frech. Kann man machen, muss man aber nicht. Und schon gar nicht sich im Nachhinein wundern, wieso der Blog nicht mehr über die eigene Musik berichtet. Irgendwo haben selbst wir unseren Stolz.

Aber zur Frage zurück: Die Künstler könnten uns schlicht und einfach ernst nehmen. Wie bereits gesagt, haben wir uns dieses Problem selbst eingebrockt, dass unsere Reputation nicht die beste ist, aber jeder hat eine zweite Chance verdient. Es gibt in unseren Reihen genauso gute Interviewer oder Berichtschreiber wie in den großen Magazinen.

E. Fragen zum Vertrieb der Musik

Glaubst du, dass es für einen Anfänger sinnvoll ist, viel Geld in die Pressung eines Albums zu investieren? Oder sollte er anfangs versuchen, seine Ware ausschließlich über Onlineshops digital zu verkaufen?

Einem kompletten Newcomer würde ich von beidem abraten und das Format des kostenlosen Mixtapes empfehlen. Keiner kauft Musik von Künstlern, die er nie zuvor gehört hat. Bringt ein paar Mixtapes raus, kreierte einen Hype, und dann so langsam sich an das Albumformat vorarbeiten. Vielleicht zuerst eine EP, damit man sieht, wie viele Leute sich letzten Endes auch tatsächlich zu einem Kauf durchringen konnten. Danach selbstverständlich die Option über Online-Shops, wobei eine kleine Pressung auch nicht schaden kann. Fans werden sich auch die CD zulegen wollen, nicht nur die MP3s.

Glaubst du, dass die Pressung von Tonträgern überhaupt noch relevant ist? Wenn ja, warum?

Ja, definitiv, denn CDs werden meiner Meinung nach nie komplett verschwinden. Ich halte lieber eine CD in Händen als mir nur die bei iTunes gekauften Songs anzugucken.

Welche Distributionskanäle on- wie offline (Verkaufsplattformen) würdest du einem Musiker aus der eigenen Erfahrung heraus empfehlen, um seine Musik zu verkaufen?

Man kann nach wie vor Leute auf der Straße ansprechen und denen seine CD andrehen. Habe ich zweimal in meinem Leben erlebt und beide Male auch eine CD mit nach Hause genommen. Funktioniert doch besser als gedacht. Dann natürlich alle gängigen Onlineshops. Ist heutzutage ein Leichtes, dort für sehr wenig Geld seine Musik anzubieten.

Kann man deiner Meinung nach von den Plattenverkäufen als Anfänger überhaupt leben oder dienen diese eher der Promotion und Refinanzierung neuer Projekte?

Ich denke, wenn man mit dem Vorhaben, von der Musik zu leben, anfängt Musik zu machen, sollte man vielleicht doch eine Ausbildung abschließen. Es gibt Musiker, die können nach Jahren noch nicht davon leben, wie also als kompletter Neuling? Unmöglich. Deshalb eben der Weg über kostenlose Tapes, in welchen keine großartigen Kosten stecken – bis auf den einmaligen Equipmentkauf.

F. Alternative Einnahmequellen neben dem Vertrieb der Musik

Welche Möglichkeiten außer den Plattenverkäufen gibt es deiner Meinung nach noch, um Gelder zu generieren?

Merchandise, Konzerte, bei gutem Aussehen eventuell Modelaufträge und sonstige Werbeverträge.

Wie stark hat die Wichtigkeit von Live-Auftritten – aufgrund der bekanntlich einbrechenden Plattenverkäufe – deiner Meinung nach wieder zu genommen? Sind diese in Bezug auf No-Name-Künstler vielleicht sogar die wichtigste Geldquelle?

Würde ich unterschreiben. Damit bekommen sie nicht nur im besten Falle Geld, sondern auch ein neues Publikum (Ausgehend davon, dass es eine Jam mit mehreren Acts ist.), das sie von sich überzeugen können.

Wie wichtig ist Merchandising deiner Meinung nach geworden und was kann ein unbekannter Künstler mit wenig Geld tun, um in diesem Bereich der Geldgewinnung nicht auf der Strecke zu bleiben?

Merchandise muss entweder sehr gut gemacht sein, also z. B. schöne T-Shirt-Motive, oder macht meiner Meinung nach erst ab einem gewissen Bekanntheitsgrad wirklich Sinn, ab dem die Fanbindung sehr stark ist und die Fans sich mit ihrem Idol identifizieren. Ich wüsste jetzt auch gar nicht, wie ein unbekannter Künstler mit wenig Geld dort etwas Großes schaffen könnte. Um die Preise attraktiv zu halten, muss ja eine relativ große Sammelbestellung anfangs gestemmt werden, was einiges an „Startkapital“ voraussetzt.

G. Allgemeine Fragen zum Schluss

Wie lange sitzt du pro Tag an deinem Blog?

Ich verfolge das nicht so genau, da vieles einfach auch nebenbei passiert, da man ja fast den kompletten Tag, sofern man ihn zu Hause verbringt, im Internet ist. Durchschnittlich würde ich zwischen vier und fünf Stunden sagen. Auch mit der Pflege und Wartung der Seite.

Wie siehst du die Zukunft der Blogs in Bezug auf die Promotion für Künstler?

Ich hoffe, die Relevanz von Blogs nimmt zu und sie haben so viel Kraft, um ihren Lesern die Augen zu öffnen und auf neue Künstler aufmerksam zu machen. Allgemein denke ich, dass sich Leser leichter mit der subjektiven Auffassung und Schreibe eines Bloggers identifizieren können als mit der Objektivität eines Magazins, wodurch sie eher geneigt sind, Blogs zu lesen. So ergeht es mir zumindest. Dadurch würde die Reichweite von Blogs stetig zunehmen und allein wegen ihrer Besucherzahl würden sie ein unausweichliches Medium in der Promophase eines Künstlers darstellen.

Was kannst du zum Internet sagen: Wird es irgendwann die klassischen Medien komplett vom Markt verdrängen?

Auf lange Sicht sicherlich. Weil man eben auf Abruf alles sofort bekommen kann, was man will. Man muss nicht auf seinen Lieblingssong im Radio warten, sondern stellt sich eine Playlist mit den Lieblingssongs bei einem Streaminganbieter zusammen, die man dann überall hören kann. So auch mit dem Fernsehprogramm. Bei Printmedien könnte es sogar schwerer sein, sie komplett vom Markt zu verdrängen, weil es meiner Meinung nach ein anderes Gefühl ist, gedrucktes Wort zu lesen, als nur auf einen Monitor zu blicken.

Nenne mir die deiner Meinung nach fünf wichtigsten Social Networks und die fünf einflussreichsten Musik-Blogs.

Fünf Social Networks? Gibt es denn überhaupt so viele, die relevant sind? Ganz vorne selbstverständlich noch Facebook. Google+ könnte aber schon in kurzer Zeit die Nase vorn haben, das Potenzial dazu hat es definitiv. Andere würden mir jetzt beim besten Willen nicht einfallen. Wenn man Twitter als Social Network und nicht als Microblogging-Dienst beschreiben würde, dann Twitter noch an dritter Stelle. Mehr braucht ein

Künstler aber nicht, denn damit hat er einen unheimlich großen Bereich bereits abgedeckt. Zu den Blogs ist es schwer zu sagen. In den Staaten würde ich das komplette NewMusicCartel nennen, zusätzlich noch RapRadar, HipHopNMore & The Smoking Section. Das sind meiner Meinung nach nicht nur einige der besten, sondern eben auch die einflussreichsten Blogs. Hierzulande fehlt mir diese Relevanz bislang fast gänzlich. Mir würde kein Blog einfallen, den ich hier auflisten könnte. Wenn man von der Reichweite ausgeht, dann sicherlich alle Premium-Blogs bei hiphop.de, aber diese sind doch auch nur aufgrund der „Mutterseite“ so bekannt. Selbstständig hätten sie nie und nimmer so viele Besucher erreicht. Die restlichen einflussreichen Seiten in Deutschland betiteln sich ja nicht mehr als Blog, sondern schon als Magazin, weshalb sie auch wegfallen. Und mich selbst aufzuzählen käme jetzt ein bisschen überheblich. :D

Befragter: Marc Ehrich

Blog: Tespiel.de

Position: Herausgeber und Autor

URL: <http://www.tespiel.de/>

Art des Interviews: Schriftlich vom befragten Ausgefüllt

A. Fragen zum Blogger

Wie hast du als Blogger angefangen und wie lange bist du bereits als Blogger in der Musikbranche tätig?

Die Idee zu Testspiel.de kam 2005. Ich wollte bloggen. Da ich damals die Domain noch nicht nutzte, setzte ich einen WordPress-Blog auf. Einen konkreten Plan für Testspiel.de hatte ich damals nicht. Ich habe einfach drauf los gebloggt. Da Musik schon immer ein großes Hobby von mir war, ist es natürlich von Anfang an ein Thema gewesen. Peu à peu entwickelte sich Testspiel.de immer mehr zu einem Musikblog.

Betreibst du deine Tätigkeit haupt- oder nebenberuflich?

Nebenberuflich.

Was macht die Berichterstattung über Musiker bzw. Musik so interessant für dich? Worin siehst du deine speziellen (journalistischen, fachlichen etc.) Fähigkeiten?

Bis vor kurzem habe ich Testspiel.de hauptsächlich als mein persönliches und musikalisches Tagebuch gesehen. Da ich inzwischen nicht mehr alleine blogge, ist das jetzt wohl unser gemeinsames musikalisches Gedächtnis. Besondere Fähigkeiten? Wir sind gut im Teilen von Musik.

Besitzt du nur einen Blog oder mehrere?

Wir sind inzwischen zu dritt.

Was sind deine Ziele für die Zukunft als Blogger?

Ich habe keine langfristigen Ziele und lasse alles auf mich zukommen.
Mittelfristig möchte ich jedoch den Auftritt verbessern.

Lebst du von deinem Blog?

Nein.

B. Fragen zum Wandel der Musikindustrie

Die Musikindustrie hat sich seit der Digitalisierung und der Entstehung des Web 2.0 extrem verändert. Wer sind deiner Meinung nach die Verlierer und Gewinner dieses Wandels?

Zu den Verlierern zählt der Teil der Industrie, dessen Geschäftsmodell im Kopieren von Daten auf physikalische Tonträger besteht. Das Internet macht so ein Geschäftsmodell obsolet. Zu den Gewinnern zählt die Veranstaltungsindustrie. Konzerte und Festivals boomen seit Jahren.

Welches sind deiner Meinung nach die Kernelemente, die den Verlierern in diesem Wandel am meisten schaden? Gibt es noch andere Faktoren, die in der nahen Zukunft noch dazu kommen könnten? Wenn ja, welche?

Zukünftig wird vermutlich noch mehr gestreamt werden. Darunter wird sicherlich auch der digitale Download-Markt leiden.

Braucht ein Musikkünstler deiner Meinung nach heute noch ein Plattenlabel oder kann er sich komplett selbst vermarkten?

Ich denke, dass der Großteil der Künstler bei Vermarktung und Vertrieb immer auf die Hilfe anderer angewiesen sein wird. Ob das nun Label, Freunde oder sonst wer sind, ist doch egal. In erster Linie wollen die Künstler doch Musik machen.

Wird es deiner Meinung nach in Zukunft noch CDs, LPs und andere klassische Tonträger im Vertrieb geben oder wird die Zeit kommen, in der nur noch MP3s auf Computern, iPods (MP3-Playern) oder Smartphones existieren und abgespielt werden?

Vinyl und andere physikalische Tonträger wird es vermutlich immer geben und sei es nur, um die Nische der Nostalgiker zu bedienen.

C. Fragen zur GEMA und GVL

Würdest du sagen, dass ein Vertrag bei der GEMA und die damit erklärte Abtretung der Rechte an sie einem unbekanntem Künstler bei der Eigenvermarktung im Netz Steine in den Weg legen könnte? Z. B., wenn YouTube sich weigert, Videos des Interpreten zu veröffentlichen, da möglicherweise eine Gebühr seitens der GEMA anfallen würde?

Definitiv ja. Als Künstler sollte man dies im Vorfeld, wenn möglich, klären.

Berichtest du in deinem Blog auch über Künstler, die aus dem „Underground“ kommen? Wenn ja, legst du Wert darauf, dass deren Musik GEMA-frei ist?

Mich interessiert die Musik. Klar, auch die Geschichte des Künstlers kann recht interessant sein, aber am Ende zählt für mich die Musik. Wenn mich die Musik anspricht, dann wird über die Musik berichtet.

D. Fragen zu den Kommunikationsinstrumenten

Bekanntlich nutzen die Majors zur Vermarktung eines Newcomers die klassischen Medien. Gemeint sind Fernsehen, Radio, Film und Printmedien. Glaubst du, dass für den selbstvermarktenden Künstler durch das Internet

ein Medium entstanden ist, das die klassischen Medien ergänzen und dem Künstler das nötige Gehör verschaffen kann, um beim Endverbraucher eine ähnliche Wirkung zu erzielen?

Mit den entsprechenden Mitteln können Künstler über die klassischen Medien regelrecht in den Markt gedrückt werden. Das Internet ergänzt die klassischen Medien, aber auch hier hat Wirkung und Aufmerksamkeit seinen Preis. Aber natürlich darf man die viralen Effekte des Internets nicht unterschätzen. Ich glaube aber nicht, dass die Selbstvermarktung im Netz die Lösung für alle Künstler ist.

Glaubst du, dass eine effektive Selbstvermarktung ohne das Internet überhaupt möglich ist?

Nein, das Internet gehört dazu.

Welche Rolle spielen deiner Meinung nach Blogs bei der Selbstvermarktung von Künstlern? Welche Vorteile bietet ein Blog einem Künstler, die ihm ein anderes Social Network nicht unbedingt bieten kann?

Über die Blogs kann ein Künstler ebenso wie über die sozialen Netzwerke Multiplikatoren erreichen und virale Lawinen innerhalb und außerhalb von Netzwerken losstreuen. Ich glaube nicht, dass Blogs gegenüber anderen Medien Vorteile haben.

Wie sollte deiner Meinung nach ein angehender Künstler am besten mit Bloggern Kontakt aufnehmen? Wie sollte er diesen pflegen?

Ich empfehle den schriftlichen Weg per Post, E-Mail oder die sozialen Netzwerke, jedoch erwarte ich nicht, dass ein Künstler direkt mit mir Kontakt aufnimmt. I.d.R. melden sich die Agenturen. Das ist okay so.

E. Fragen zum Vertrieb der Musik

Glaubst du, dass es für einen Anfänger sinnvoll ist, viel Geld in die Pressung eines Albums zu investieren? Oder sollte er anfangs versuchen,

seine Ware ausschließlich über Onlineshops digital zu verkaufen?

Das hängt vermutlich vom Budget ab.

Glaubst du, dass die Pressung von Tonträgern überhaupt noch relevant ist? Wenn ja, warum?

Klar, solange es eine ausreichende Nachfrage nach gepressten Tonträgern gibt und sich damit Geld verdienen lässt. Das regelt der Markt von alleine.

F. Alternative Einnahmequellen neben dem Vertrieb der Musik

Welche Möglichkeiten außer den Plattenverkäufen gibt es deiner Meinung nach noch, um Gelder zu generieren?

Konzerte.

G. Allgemeine Fragen zum Schluss

Wie lange sitzt du pro Tag an deinem Blog?

Zu lange.

Was kannst du zum Internet sagen: Wird es irgendwann die klassischen Medien komplett vom Markt verdrängen?

Vermutlich wird es ähnlich wie bei den CDs laufen. Als nächstes sind die Bücher dran.

Nenne mir die deiner Meinung nach fünf wichtigsten Social Networks und die fünf einflussreichsten Musik-Blogs.

Facebook, Twitter.

Stereogum, Pitchfork, Consequence of Sound.

Befragter: Can Julian Illercil

Blog: RapandBlues

Position: Mitgründer und Technischer Leiter

URL: <http://www.rap-and-blues.com>

Art des Interviews: Audio-Aufnahme (Länge: 00:40:55 Std.)



A. Fragen zum Blogger

Wie hast du als Blogger angefangen und wie lange bist du bereits als Blogger in der Musikbranche tätig?

Der Blog ist damals aus gemeinsamen Interessen entstanden. Wir wollten zu dritt – da spielst du eine Rolle und auch Thierry – und wir hatten vor, eine Musik-Webseite zu starten, mit der wir dann langfristig gesehen die Musik – die du dann im Tonstudio aufnimmst und die von Thierry produziert wird –, dass wir dafür eine Projektionsfläche bekommen. Meine Rolle dabei war dann die technische Seite, dass ich diesen Blog quasi erstelle und betreue. Und um jetzt einen gewissen Start zu kriegen, haben wir uns dann dazu entschlossen, auf der Seite natürlich auch schon Musik zu präsentieren, um jetzt schon eine gewisse Fan Base, sag ich mal, zu sammeln. Und so ist das Projekt, das wir dann im Winter 2009 gestartet haben, mit der Domain www.rap-and-blues.com stetig gewachsen und auf der Seite werden Tag täglich Promotracks, Mix Tapes und die neusten Musikvideos präsentiert.

Betreibst du deine Tätigkeit haupt- oder nebenberuflich?

Nee, auf keinen Fall hauptberuflich, ich habe noch zwei Jobs beim Rundfunk und einer Firma, die sich mit Suchmaschinen-Marketing befasst. Und die Kenntnisse, die ich dann in Suchmaschinen-Marketing habe, fließen auch in die Seite mit ein. Die Seite jetzt Hauptberuflich zu betreiben, das ist zurzeit noch nicht möglich.

Was macht die Berichterstattung über Musiker bzw. Musik so interessant für dich? Worin siehst du deine speziellen (journalistischen, fachlichen etc.) Fähigkeiten?

Der größte Reiz dabei ist, dass die Musik, die ich selber gerne höre, dort repräsentiert wird und dass ich durch diesen Blog auch gewisse, ja, ich sage jetzt mal Vorteile, dadurch erlangt habe. Dass ich per Mail die neuste Musik zugespielt bekomme und auch in Kontakt mit Musikern an sich komme und mit PR-Managern, die die Musiker betreuen, und dass ich so auf dem neusten Stand der Musik bleibe, die ich gerne höre. Das macht für mich so den größten Reiz aus. Und dann auch natürlich zu sehen, wie die Seite wächst. Das ist natürlich auch eine große Motivation.

Besitzt du nur einen Blog oder mehrere?

Zurzeit nur *RapandBlues*. Aber es ist schon langfristig der Plan, dass noch ein weiterer Blog gestartet wird, und der wird dann sehr wahrscheinlich deutschsprachig sein. Und dann auch in die Richtung Rap, Funk, Soul und Reggae-Musik gehen.

Was sind deine Ziele für die Zukunft als Blogger?

Ich habe auf jeden Fall ein großes Interesse daran, dass die Seite weiter wächst, dass die Besucherzahlen auch weiter in die Höhe gehen. Und es wäre sehr schön, wenn die Möglichkeit bestünde, dass man mit diesem Blog auch ein bisschen Geld verdienen kann. Momentan wird damit kein Geld verdient. Es gibt zwar Werbebanner auf der Seite, aber das, was dort quasi reinfließt an Geld, ist kaum der Rede Wert, das deckt gerade mal die Hosting-Kosten. Wenn es die Möglichkeit geben würde, dass die Seite langfristig Geld einspielen kann, dann wäre das eine schöne Sache. Auf jeden Fall.

Lebst du von deinem Blog?

Nein, nein!

B. Fragen zum Wandel der Musikindustrie

Die Musikindustrie hat sich seit der Digitalisierung und der Entstehung des Web 2.0 extrem verändert. Wer sind deiner Meinung nach die Verlierer und Gewinner dieses Wandels?

Das ist eine sehr gute Frage! Ich würde jetzt mal sagen, dass der Wandel – wenn man das jetzt am Beispiel von Musik-Blogs festmachen möchte –, dass die Verlierer wahrscheinlich die Major-Labels sind, weil ich festgestellt habe – durch die Zeit, die ich in *RapandBlues* reinstecke – dass die Major-Labels sich in diesem Bereich noch etwas zurückhalten. Ich habe das Gefühl, dass dort noch nicht das Interesse herrscht, Musik-Blogs als Marketing-Mittel zu benutzen. Ich würde daher sagen, dass die Major-Labels vielleicht nicht zu den Verlierern gehören, aber dass dort auf jeden Fall mehr Zeit rein investiert werden sollte. Zu den Gewinnern würde ich sagen kleinere Künstler, die jetzt vielleicht noch nicht bei einem Major-Label gesignt sind. Die sehe ich als Gewinner, weil sie durch diese Musik-Blogs eine Plattform bekommen, in der sie sich gut und vielen Leuten präsentieren können, und das ist so eine Sache, wie die von Zeit zu Zeit wachsen können, wenn du auf vielen Musik-Blogs erwähnt wirst. Als kleiner Künstler trägt es dazu bei, dass du bekannter wirst und dass du vielleicht mittelfristig gesehen auch einen Plattendeal bekommen kannst. Und daher würde ich sagen, dass auf jeden Fall kleinere Künstler, die noch nicht so bekannt sind, zu den Gewinnern zählen. Na ja, ich sehe schon die Tendenz, dass auf jeden Fall zum Thema Digitalisierung, dass der Vertrieb von Musik schon in diese Richtung geht. Also, dass man so ein bisschen weg kommt von den Hard-Copies, sage ich jetzt mal, im Sinne von CDs z. B., und dass vieles in Zukunft digital vertrieben wird. Da gibt es natürlich ganz viele gute Möglichkeiten, auf die wir bestimmt auch noch später zu sprechen kommen. Deswegen denke ich, dass die Digitalisierung im Sinne der Blogs auf jeden Fall auch zu den Gewinnern zählt.

Welches sind deiner Meinung nach die Kernelemente, die den Verlierern in diesem Wandel am meisten schaden? Gibt es noch andere Faktoren, die in der nahen Zukunft noch dazu kommen könnten? Wenn ja, welche?

Ich denke, jetzt auf die Major-Labels als Verlierer bezogen, dass die Major-Labels nicht bereit sind, sich auf neue Medien relativ schnell einzulassen. Ich denke, dass die Major-Labels bereit sein sollten, einen Schritt auf diese neue Technologie zu zugehen.

Braucht ein Musikkünstler deiner Meinung nach heute noch ein Plattenlabel oder kann er sich komplett selbst vermarkten?

Ich würde mal sagen, wenn ein Musikkünstler ein Plattenlabel im Rücken hat, bringt ihm das sehr viele Vorteile, was die Vermarktung betrifft, da dort – wenn es gut läuft – natürlich seine Musik professionell vertrieben wird. Aber ich sehe auf jeden Fall auch die Möglichkeit für Musikkünstler, die noch kein Plattenlabel haben, sich durch Blogs sehr gezielt zu vermarkten. Ich würde aber langfristig gesehen sagen, dass es schon das Ziel eines Musikkünstlers sein sollte, dass er ein Plattenlabel findet, das ihn dann professionell vertreibt. Und die Musik-Blogs können ihm dafür die Grundlage bieten.

Ist es deiner Meinung nach – auf Grund der Krise, in der sich die Tonträgerwirtschaft befindet, – schwerer geworden, für einen Newcomer einen Plattenvertrag bei einem der Majors zu bekommen? Führt der Weg nach oben nur noch über ein Independent-Label oder gar nur noch über den Weg der Selbstvermarktung?

Das ist eine schwierige Frage! Ich denke, dass sich langfristig gesehen Qualität auf jeden Fall durchsetzen wird. Gute Musikkünstler werden sich, denke ich, auch in Zukunft durchsetzen, was die Musik betrifft. Und ich denke, dass die Musik-Blogs einen guten Start bieten können, dass dieser Künstler auf sich aufmerksam machen kann und dieser durch die Vermarktung durch Musik-Blogs ein Plattenvertrag gewinnen kann. Ich muss schon sagen, dass es nicht sehr leicht ist, einen Major-Label-Vertrag zu bekommen. Ich denke, dass eine gewisse Selbstvermarktung einen Teil dazu beitragen kann, dass er einen Major-Label-Vertrag bekommt. Natürlich darauf bezogen, dass die Reichweite seiner Musik sehr groß ist und dass er viele Fans ansammelt und dass die Qualität der Musik natürlich auch stimmt.

Welches ist deiner Meinung nach der übliche Weg, auf dem die Major-Labels heute auf einen Künstler aufmerksam werden? Sprich: Wie suchen

die AnRs heute nach neuen Künstlern? Nach welchen Kriterien gehen sie dabei vor?

Ich denke schon, dass Talentscouts schon gewisse Wege haben, um neue Talente für die Major-Labels zu finden, und dass sie mittlerweile auch auf Musik-Blogs zurückgreifen – in dem Sinne, dass Sie kucken, welcher Künstler jetzt gerade am meisten im Gespräch ist. Das kann ich mir gut vorstellen. Und natürlich auch die üblichen Wege, dass sie bei Musikerschulen auch am Start sind, dass sie kucken, wer da Talent hat. Aber ich sehe dann natürlich auch die Richtung, dass die Major-Labels nicht bereit sind, Musik von ihren Künstlern den Musik-Blogs zur Verfügung zu stellen.

Werden die Majors deiner Meinung nach einen Weg aus der Krise finden und ihrem Namen The Big Four weiter gerecht werden oder wird in der Zukunft ein eher ausgeglichener Markt existieren, in dem Majors, Independent-Labels und selbstvermarktende Musiker gleich auf sein werden?

Nee, das denke ich nicht. Ich denke, gewisse Mechanismen, die die Major-Labels betreiben, sind so festgefahren und so stabil, dass ich denke – langfristig gesehen –, dass die Major-Labels auf jeden Fall die größte Rolle spielen werden. Dennoch denke ich, dass selbstvermarktende Künstler aufholen können. Nur ich denke, dass sobald ein Talent neu am Markt ist, welches eine gewisse Reichweite beim Publikum erzielt, dass die Major-Labels dann auf diesen Künstler zugreifen oder einen Vertrag anbieten.

Wird es deiner Meinung nach in Zukunft noch CDs, LPs und andere klassische Tonträger im Vertrieb geben oder wird die Zeit kommen, in der nur noch MP3s auf Computern, iPods (MP3-Playern) oder Smartphones existieren und abgespielt werden?

Ich denke, dass sich analoge Tonträger auch in der Zukunft auf jeden Fall behaupten werden, aber dass da der Prozentanteil von digitalen Tonträgern auf jeden Fall zunehmen wird. Und ich denke, dass sich Vinyl auf jeden Fall auch in einem gewissen Nischendasein behaupten wird, weil viele DJs darauf zurückgreifen. Aber auch die CD wird weiterhin eine wichtige Rolle spielen. Nur

denke ich, dass der Marktanteil der CD dann langfristig gesehen mehr rückläufig ist und die digitalen Medien aufholen werden.

C. Fragen zur GEMA und GVL

Die GEMA (Gesellschaft für musikalische Aufführungs- und mechanische Vervielfältigungsrechte) und GVL (Gesellschaft zur Verwertung von Leistungsschutzrechten) bilden in der Musikbranche die Wächter für die Sicherung der Urheberrechte von Künstlern (Interpreten, Textern, Songschreibern etc.). Ist es deiner Meinung nach sinnvoll, dass alle Künstler einen Vertrag mit diesen Institutionen eingehen, oder würdest du sagen, dass es sich erst ab einem bestimmten Künstlerstatus lohnt?

Der Vorteil, wenn man sich bei der GEMA bzw. GVL registriert, besteht ja darin, dass der Künstler durch diese Firmen quasi Geld bekommt, da die Musikrechte von ihnen vertreten werden. Daher bin ich der Meinung, sobald der Künstler einen gewissen Status erreicht hat, sollte er das auf jeden Fall machen, weil das einfach Geld für ihn bedeutet. Kleinere Künstler, die noch nicht so große Plattenverkäufe haben, weiß ich nicht, ob es sich so dermaßen lohnen würde. Ich würde sagen, man sollte das auf jeden Fall machen, nur: Ab einem gewissen Status rechnet sich das erst.

Würdest du sagen, dass ein Vertrag bei der GEMA und die damit erklärte Abtretung der Rechte an sie, einem unbekanntem Künstler bei der Eigenvermarktung im Netz Steine in den Weg legen könnte? Z. B., wenn YouTube sich weigert, Videos des Interpreten zu veröffentlichen, da möglicherweise eine Gebühr seitens der GEMA anfallen würde?

Ja, das auf jeden Fall. Und wie ich gerade gesagt habe, das rechnet sich ab einem gewissen Status. Kleinere Künstler, die noch nicht so viele Plattenverkäufe haben, für die lohnt sich das nicht. Also, würde ich nicht empfehlen.

Berichtest du in deinem Blog auch über Künstler, die aus dem Underground kommen? Wenn ja, legst du Wert darauf, dass deren Musik GEMA-frei ist?

Ja, auf jeden Fall! Ehrlich gesagt, die meiste Musik kommt aus den Staaten, die wir auf *RapandBlues* posten, und ich habe mir noch nie Gedanken darüber gemacht, ob diese Musik bei der GEMA registriert ist, da mir die meiste Musik, die gepostet wird auf der Seite, auch von Vertriebsleuten zugespield wird. Und in dem Sinne und dem Fall gehe ich dann davon aus, dass die Musik rechtlich gesehen auch frei ist. Dass man das dann auf dem Blog so verwerten darf, da mache ich mir bezüglich der GEMA keine großen Gedanken.

D. Fragen zu den Kommunikationsinstrumenten

Bekanntlich nutzen die Majors zur Vermarktung eines Newcomers die klassischen Medien. Gemeint sind Fernsehen, Radio, Film und Printmedien. Glaubst du, dass für den selbstvermarktenden Künstler durch das Internet ein Medium entstanden ist, das die klassischen Medien ergänzen und dem Künstler das nötige Gehör verschaffen kann, um beim Endverbraucher dieselbe Wirkung zu erzielen?

Auf jeden Fall! Ich glaube, das ist auf jeden Fall zielgruppenbezogen. Ich bin der Meinung, dass jüngere Leute sich mittlerweile häufiger im Netz schlau darüber machen, welche neuen Releases an den Start gehen. Und es gibt für Musikkünstler, die sich selbst vermarkten, ganz tolle Tools – so etwas wie Soundcloud oder Mixcloud –, wo sie dann die Musik, die sie selbst produziert haben, hoch laden können. Wo es für Blogger dann sehr leicht gemacht wird, zu präsentieren. Daher kommt dann auch noch die Social Media-Geschichte, so etwas wie Facebook und Twitter dazu, wo man ganz gezielt seine Zielgruppe erreichen kann, weil in diesem Fall die Leute, die auf den Künstler zugehen – seine Fans – auf den Künstler zugehen. Die haben also ein Interesse daran, seine Musik oder seine Neuigkeiten, die er preisgibt, zu verfolgen. Daher, denke ich, ist es auf jeden Fall ein wichtiges Medium geworden.

Glaubst du, dass eine effektive Selbstvermarktung ohne das Internet überhaupt möglich ist?

In der heutigen Zeit, würde ich sagen, ist es auf jeden Fall sehr, sehr schwierig. Und da bin ich wieder bei dem Punkt, dass sich Qualität durchsetzen wird. Ich

kenne z. B. ein Mädchen, die sich regelmäßig in einem Jazzclub in Hamburg, wenn dort die Jamsession stattfindet, dort den Leuten präsentiert und singt. Und sie nutzt z. B. nur YouTube, um bekannt zu werden. Aber so etwas wie Soundcloud, Mixcloud oder Facebook benutzt sie auch, nur privat. Also, und Soundcloud und Mixcloud hat sie halt gar nicht. Und ich denke, das ist auch ein Weg, nur es wird viel Potenzial dabei verschwendet.

Welche Rolle spielen deiner Meinung nach Blogs bei der Selbstvermarktung von Künstlern? Welche Vorteile bietet ein Blog einem Künstler, die ihm ein anderes Social Network nicht unbedingt bieten kann?

Wenn der Blog gut besucht wird, haben Blogs eine sehr große Reichweite und der Künstler bekommt durch die Blogs die Möglichkeit, seine Tracks, die er neu raus bringt, ganz gezielt einem breiten Publikum zur Verfügung zu stellen. Das kann dazu führen, dass sein Name als Künstler bekannter wird und dass er quasi durch die Musik, durch die Blogs, eine gewisse Fanbase gründen kann, die ihm dann z. B. bei Facebook und bei Twitter auch direkt folgen kann. Und Blogs bieten dem Künstler dann quasi eine Möglichkeit, sich selbst zu präsentieren – und das einem sehr breitem Publikum.

Wie sollte deiner Meinung nach ein angehender Künstler am besten mit Bloggern Kontakt aufnehmen? Wie sollte er diesen pflegen?

Die einfachste Möglichkeit ist, mit dem Blogger per Mail in Kontakt zu treten. Das ist, denke ich, die einfachste Möglichkeit, was ich persönlich bei *RapandBlues* gemerkt habe. Es ist sehr schön, wenn man über einen längeren Zeitraum einen gewissen Kontakt pflegt. Das heißt jetzt nicht, dass man sich wöchentlich eine Mail schreiben muss, aber es ist sehr schön. Wir haben z. B. eine Musikgruppe aus den Staaten, aus Detroit, die heißen *Progress Report*, und die haben uns damals, das war Anfang 2010 – da gab es die Seite noch nicht so lang –, da haben sie sich gleich bei uns vorgestellt und wir haben etwas von denen präsentiert. Und wir haben heute noch einen guten Kontakt zu den Leuten. Sprechen auch, also nicht so krass private Dinge, aber sprechen schon mal darüber, wenn eine Sportveranstaltung oder so etwas anfällt. Und ich denke, durch diesen persönlichen Kontakt kann auf jeden Fall auch langfristig gesehen etwas wachsen.

Wie könnten sich deiner Meinung nach Künstler und Musik-Blogger gegenseitig noch besser unterstützen? Immerhin seid ihr Musik-Blogger das moderne Musikmagazin des Internets, oder?

Na ja, das würde ich so direkt nicht sagen. Mit professionellen Musikmagazinen sollte man die Blogs nicht vergleichen, weil die Magazine noch viel mehr Möglichkeiten haben. In dem Sinne, dass sie einfach viel mehr Manpower mitbringen und bessere Kontakte. Aber ich denke, dass auf jeden Fall Blogs dem Künstler an sich einen guten Start ermöglichen können.

E. Fragen zum Vertrieb der Musik

Glaubst du, dass es für einen Anfänger sinnvoll ist, viel Geld in die Pressung eines Albums zu investieren? Oder sollte er anfangs versuchen, seine Ware ausschließlich über Onlineshops digital zu verkaufen?

Das ist auf jeden Fall eine gute Frage! Ein Freund von mir, der aus Heidelberg kommt und Rap-Musik macht, der hat den Weg damals genommen. Der hat 2009 seine CD raus gebracht und der hat den Weg damals gewählt, dass er gar nicht auf digitale Medien setzt –weder Facebook noch Blogs noch YouTube, sondern er hat den Weg gewählt, dass er ausschließlich durch Freunde und Auftritte seine Bekanntheit steigert und hat daraufhin seine CD in einem kleinen Rahmen pressen lassen und hat es auch so geschafft, seine CDs zu verkaufen. Also, es ist auch eine Möglichkeit. Ab einem gewissen Status lohnt es sich auf jeden Fall, seine Musik auch auf CD zu pressen, nur sollte man dabei auch die Kosten im Hinterkopf behalten. Man muss quasi sicher sein, dass sich die CD auch gut verkaufen wird, dann würde es sich lohnen. Aber sonst würde ich den Künstlern empfehlen, zunächst nur auf digitale Dienste zu setzen, und ab einem gewissen Status, wenn es sich gerechnet hat, auch auf z. B. CDs zu setzen.

Glaubst du, dass die Pressung von Tonträgern überhaupt noch relevant ist? Wenn ja, warum?

Ja, auf jeden Fall! Was das Thema digitale Medien betrifft, kann man ja sagen, dass die Zielgruppe und Leute, die das halt nutzen, eher jünger ist. Aber es gibt natürlich auch Leute, die jetzt – die ältere Generation, sage ich mal, – nach wie

vor gerne noch CDs und Schallplatten kaufen. Daher bin ich der Meinung, dass auf jeden Fall diese Tonträger auch weiter bestehen werden. Das auf jeden Fall.

Welche Distributionskanäle on- wie offline (Verkaufsplattformen) würdest du einem Musiker aus der eigenen Erfahrung heraus empfehlen, um seine Musik zu verkaufen?

Das ist auch eine gute Frage! Mir bekannt sind z. B. Bandcamp, auf dem ein Musiker seine Lieder und Songs hochladen kann, und den Preis dafür selber bestimmen kann. Der Preis kann kostenlos für seine Musikwerke sein oder er legt einen Preis fest. Und als zweiten Kanal, als zweite Distribution, ist mir auch noch Soundcloud bekannt, wo man auch die Möglichkeit hat, einen Preis für seine Musik festzulegen. Das sind denke ich mal, gängige Dienste, auf die man auf jeden Fall zurückgreifen sollte. Offline wird es auf jeden Fall schwieriger sein, eine große Reichweite zu erzielen. Als Künstler kann man auf jeden Fall von sich reden machen, wenn man Auftritte plant und durchführt. Sonst? Klar, so welche Aktionen wie Flyer oder Sticker drucken, wobei – Flyer sind auch nicht mehr das, also auch nicht so viel. Also, da kann ich dir eigentlich keine gute Antwort präsentieren.

Kann man deiner Meinung nach von den Plattenverkäufen als Anfänger überhaupt leben oder dienen diese eher der Promotion und Refinanzierung neuer Projekte?

Das ist auch eine Frage, die ich nur schwer beantworten kann, weil ich selber kein Musiker bin. Natürlich sollte jeder Musiker das Ziel haben, dass er von seinen Plattenverkäufen leben kann. Aber ich denke auch, dass in der heutigen Zeit viele Musiker auch von Konzerten leben, die sie geben, und dass Plattenverkäufe auf jeden Fall dazu führen, dass seine Bekanntheit steigt. Nur: Es ist ja auch so, dass die Labels eher den Großteil von dem Geld, das man durch Plattenverkäufe verdient, bekommen und ich denke, als Künstler sollte man da auf jeden Fall drauf bedacht sein, viele Konzerte zu geben, um sein Geld zu verdienen.

F. Alternative Einnahmequellen neben dem Vertrieb der Musik

Welche Möglichkeiten außer den Plattenverkäufen gibt es deiner Meinung nach noch, um Gelder zu generieren?

Ja, auf jeden fall Konzerte, Auftritte und ja, das ist natürlich ein sehr großer Bereich, der für die Künstler sehr wichtig ist. Es gibt auf jeden Fall auch noch die Möglichkeit, durch Features Geld zu verdienen, dass man quasi Geld dafür nimmt, dass man einen kleineren Künstler z. B. pusht, indem man ihm featured. Und ansonsten? Das sind dann so die Wege, die wichtigsten Wege.

Wie stark hat die Wichtigkeit von Live-Auftritten – aufgrund der bekanntlich einbrechenden Plattenverkäufe – deiner Meinung nach wieder zu genommen? Sind diese in Bezug auf No-Name-Künstler vielleicht sogar die wichtigste Geldquelle?

Das kann ich mir gut vorstellen. Gerade durch Konzerte verdient ein Künstler ja viel Geld und daher denke ich, dass, wenn man regelmäßig Konzerte gibt, Auftritte macht, man dadurch auf jeden Fall viel Geld generieren kann und vielleicht sogar mehr Geld als durch Plattenverkäufe. Gerade, wenn man noch nicht so bekannt ist und die CD noch nicht so in den Charts auftaucht, denke ich, sollte man durch Konzerte gutes Geld verdienen können. Vorausgesetzt natürlich, die Konzerte sind gut besucht.

Wie wichtig ist Merchandising deiner Meinung nach geworden und was kann ein unbekannter Künstler mit wenig Geld tun, um in diesem Bereich der Geldgewinnung nicht auf der Strecke zu bleiben?

Na ja, ich denke mal, kleinere Künstler, die noch nicht so bekannt sind – ich sehe das dann in Form von Reichweiten –, selbst kleinere Künstler, die noch nicht so viel Präsenz haben, können ja schon eine gewisse Reichweite durch die Fan Base bekommen. Indem sie regelmäßig ihr Facebook-Profil pflegen, oder Twitter-Profil, können sie schon eine gewisse Reichweite erzielen und dann könnte sich das natürlich auch mit dem Merchandising rechnen. Es ist halt die Frage, inwieweit die Fans bereit sind, dafür Geld auszugeben. Das ist natürlich

die Kernfrage! Ich denke, ab einer gewissen Reichweite würde sich das auf jeden Fall rechnen und sollte dann auch vom Künstler wahr genommen werden.

G. Allgemeine Fragen zum Schluss

Wie lange sitzt du pro Tag an deinem Blog?

Zu Beginn des Blogs waren es im Schnitt zwischen drei und sieben Stunden am Tag. Wirklich! Teilweise saß ich auch bei meinen Jobs am Blog und habe etwas gemacht. Natürlich nur in einem sehr, sehr geringen Maße und den Rest von zu Hause aus. Gerade in der Entwicklungsphase gab es auch Zeiten, wo ich teilweise Nächte durch gemacht habe und die Seite weiter entwickelt habe. Mittlerweile habe ich ein Maß gefunden, wo ich sagen kann, dass ich circa. 60 Minuten bis drei Stunden am Tag damit beschäftigt bin. Die Tätigkeiten, die ich dann mache, sind Recherche von neuen Musikquellen. Ich lese natürlich regelmäßig die Mails, die mir zugespielt werden, und davon filtere ich heraus, was für mich interessant sein könnte für den Blog. Ich besuche natürlich auch andere Blogs, kucke mir an, wie präsentiert wird. Dementsprechend, wenn mir etwas gefällt, würde ich das auch auf meine Seite stellen, selbstverständlich mit einem Hinweis zur Quelle. Die Recherche nimmt einen sehr, sehr großen Teil, sehr viel Zeit, ein und dann geht es darum, die Blogposts zu verfassen und zu erstellen. Da habe ich jetzt einen Grad gefunden, dass das auf jeden Fall relativ schnell von der Hand geht. Und dann natürlich auch das Pflegen und Präsentieren der Blogposts in Social Media-Geschichten wie Facebook und Twitter, das nimmt natürlich auch eine gewisse Zeit in Anspruch. Ich denke, jetzt mittlerweile eine bis drei Stunden pro Tag bin ich mit der Seite beschäftigt.

Wie siehst du die Zukunft der Blogs in Bezug auf die Promotion für Künstler?

Ich denke auf jeden Fall, dass für kleinere Künstler die Musik-Blogs in Zukunft sehr wichtig sein können. Etablierte Musikkünstler, die bei einem Major-Label gesignt sind, haben das vielleicht gar nicht nötig, weil die Major-Labels ein gewisses Budget zur Verfügung stellen, um diesen Künstler bekannt zu machen, und weil die Blogs vielleicht dabei gar nicht so wichtig sind. Dass da klassische Werbeformen wie Fernsehen und vielleicht auch Radio natürlich sehr, sehr wichtig sind. Daher denke ich, dass die Musik-Blogs in Zukunft mehr ein

Nischendasein pflegen werden und professionelle Musikmagazine dann diese Rolle einnehmen können, dass sie von Major-Labels mit Content gefüttert werden. Aber man sollte dann sehen, dass man – wenn man wirklich ein Interesse hat, sein Musik-Blog professionell zu betreiben, – ein bisschen von diesem Blogdenken weg kommt und sich dann vielleicht dazu entscheidet, aus dem Blog ein Magazin zu machen, mit Redakteuren, Freunden, die da auch Lust drauf haben, und dass sich das dann auch so ein bisschen auf die iPad-Geschichte verschiebt. Dass die Blogs quasi im Browser selbstverständlich auch noch weiter existieren werden, aber dass sich das so ein bisschen verschiebt. Die Apps werden in Zukunft eine sehr wichtige Rolle spielen!

Was kannst du zum Internet sagen: Wird es irgendwann die klassischen Medien komplett vom Markt verdrängen?

Nein, das denke ich nicht. Man muss natürlich in gewissen Bereichen denken. Junge Leute informieren sich heutzutage auch mehr im Netz, aber die klassischen Medien wie das Fernsehen und das Radio werden auf jeden Fall in Zukunft weiter bestehen. Das Fernsehen hat ja heutzutage auch noch die größte Reichweite, wenn es um die Werbung geht. Und ich denke, dass sich daran auch nicht viel verändern wird. Gerade im Hinblick darauf, dass jetzt digitale TV-Kanäle in den Startlöchern stehen bzw. schon am Start sind, denke ich, dass das Netz auf jeden Fall eine wichtige Rolle spielen wird, aber komplett den klassischen Medien nicht ablaufen wird. Also, das denke ich nicht! Fernsehen und Radio wird weiter eine große Rolle spielen.

Nenne mir die deiner Meinung nach fünf wichtigsten Social Networks und die fünf einflussreichsten Musik-Blogs.

Blogs: Onsmash, toodoapboys, Hipetrack, im deutschsprachigen Raum gibt es auch auf jeden Fall ein Paar wichtige Blogs: testspiel.de , itsrap.de, whodat.de.

Social Networks: Facebook und Twitter, Google+ wird kommen, man sollte sich noch ein, zwei Jahre gedulden. MySpace und Xing für die Netzwerke, also Business-to-Business- Kommunikation.

Befragter: Henning Kühnert

Blog: Testspiel.de /itspublique.de

Position: Freier Autor

URL: <http://www.testspiel.de/> und <http://www.itspublique.de/>

Art des Interviews: Schriftlich vom befragten Ausgefüllt

A. Fragen zum Blogger

Betreibst du deine Tätigkeit haupt- oder nebenberuflich?

Nebenberuflich, als reines Hobby.

Was macht die Berichterstattung über Musiker bzw. Musik so interessant für dich? Worin siehst du deine speziellen (journalistischen, fachlichen etc.) Fähigkeiten?

Als Musikliebhaber bin ich immer auf der Suche nach neuer Musik, als Musiker auf der Suche nach Inspiration.

Für einen Blog schreiben ist etwas völlig anderes als ein „journalistisches“ Produkt zu beliefern. „Man schreibt, wie einem der Schnabel gewachsen“ ist. Gerade zu wissen, wann und wie man die eigentlichen journalistischen Regeln bricht, ist spannend. Natürlich ist die Aktualität für einen Blog entscheidend.

Besitzt du nur einen Blog oder mehrere?

Mein eigener Blog ist itspublique.de, es gibt noch andere Adressen, aber die benutze ich nur zum Testen. Ansonsten blogge ich auf testspiel.de mit zwei weiteren.

Was sind deine Ziele für die Zukunft als Blogger?

Es ist manchmal hart, am Ball zu bleiben. Bist du bislang eine Routine eingestellt, die viel Zeit spart. Die allerdings braucht man, um hintergründiger zu schreiben, Recherche zu betreiben usw. Weil ich das nur nebenbei mache und es wahnsinnig Spaß macht, wäre es natürlich zu wünschen, davon irgendwann leben zu können – aber da sehe ich keinen Horizont.

Lebst du von deinem Blog?

Nein.

B. Fragen zum Wandel der Musikindustrie

Die Musikindustrie hat sich seit der Digitalisierung und der Entstehung des Web 2.0 extrem verändert. Wer sind deiner Meinung nach die Verlierer und Gewinner dieses Wandels?

Schwierig zu beantworten. Durch die Digitalisierung sind zum ersten die Konsumenten im Vorteil – nie zuvor gab es so viel Musik zu entdecken (und ja, auch oft „kostenlos“).

Kleine Musiker können durch das Netz groß werden, ohne ein Label im Rücken zu haben (z. B. der Beginn der Arctic Monkeys...). Zudem sind Aufnahmen „im Schlafzimmer“ möglich.

Die Verlierer sind bekanntermaßen die Majors. Selbst schuld, sie haben sich nicht gerade gut an die Entwicklung angepasst. Ein Album kostet immer noch zu viel Geld gemessen am Aufwand, es mit den heutigen digitalen Mitteln zu produzieren. Die Ausrede, man würde nicht genug Geld verdienen, um unbekannte Talente zu entdecken und zu fördern, wird gerne bemüht. Die Talente machen aber anders durch sich aufmerksam (siehe oben).

Verlierer sind natürlich alle, die unmittelbar mit der Herstellung der CDs zu tun haben. ;)

Welches sind deiner Meinung nach die Kernelemente, die den Verlierern in diesem Wandel am meisten schaden? Gibt es noch andere Faktoren, die in

der nahen Zukunft noch dazu kommen könnten? Wenn ja, welche?

Die Majors hatten quasi ein Monopol innerhalb ihrer Welt. Die Digitalisierung und das Internet haben dies gebrochen. Auf der anderen Seite bekommen „kleine“ Künstler nicht mehr die Geldmittel von den Labels in die Hand, die sie vor der Wende bekamen.

Die Kernelemente sind:

- Die Digitalisierung an sich (Das kostengünstige Aufnehmen gefährdet den Alleinanspruch der Majors und ihrer teuren Studios.)
- Natürlich schaden veraltete (oder besser: nicht ihrem Ursprung entsprechende) Auslegungen des Urheberrechts den Künstlern und nicht den Majors. Je nachdem wie sich dies entwickelt, betrifft das alle Beteiligten.
- Das starre Verhalten der Verwertungsgesellschaften wie etwa der GEMA

Braucht ein Musikkünstler deiner Meinung nach heute noch ein Plattenlabel oder kann er sich komplett selbst vermarkten?

Wieder kommt es darauf an, in welchen Relationen die Vermarktung geschehen soll. Kleine Künstler können ihre Fan-Basis durch das Internet erweitern, allerdings kommt man irgendwann an die Grenze, an der ein Label mit seiner Infrastruktur die Vermarktung/das Management übernehmen muss. Auch spielt die Sparte eine Rolle: Im Techno gibt es viele kleine Labels, quasi bestehend aus einem Künstler/Manager/Werber in Personalunion.

Ist es deiner Meinung nach – auf Grund der Krise, in der sich die Tonträgerwirtschaft befindet, – schwerer geworden, für einen Newcomer einen Plattenvertrag bei einem der Majors zu bekommen? Führt der Weg nach oben nur noch über ein Independent-Label oder gar nur noch über den Weg der Selbstvermarktung?

Es ist nicht unbedingt die Krise, die es Künstlern erschwert, unter Vertrag genommen zu werden. Vielmehr ist es die globale Konkurrenz, die durch das Internet sprunghaft angestiegen ist (was die Verfügbarkeit betrifft). „Der Weg nach oben“ ist wahrscheinlich nie gleich. Der vielleicht heute typischere Weg:

Musik machen, im Netz teilen, Fans gewinnen, live spielen, entdeckt werden, Vertrag (ob bei einem Major oder Independent-Label) bekommen...

Welches ist deiner Meinung nach der übliche Weg, auf dem die Major-Labels heute auf einen Künstler aufmerksam werden? Sprich: Wie suchen die AnRs heute nach neuen Künstlern? Nach welchen Kriterien gehen sie dabei vor?

Wieder eine Frage der Relation. AnRs kleinerer Labels lassen sich von ihrem Umfeld stärker beeinflussen, entdecken auf Konzerten und bemühen die Sozialen Netzwerke vielleicht ein wenig mehr. AnRs größerer Label lesen die Fachpresse, evtl. Blogs, beobachten kleine Labels und spüren Trends im Netz nach.

Werden die Majors deiner Meinung nach einen Weg aus der Krise finden und ihrem Namen „The Big Four“ weiter gerecht werden oder wird in der Zukunft ein eher ausgeglichener Markt existieren, in dem Majors, Independent-Labels und selbstvermarktende Musiker gleich auf sein werden?

Die Majors werden nicht mehr reine Musikfirmen bleiben, sondern sich verbreitern müssen. Andere Produkte und Kooperationen werden gleichberechtigt neben der eigentlichen Musik stehen. Dazu kommen die Aufgaben der Konzertvermarktung (ein Feld, das auch heute noch die „alten“ Einnahmen verspricht). Ein Beispiel ist Red Bull – ein Getränkehersteller, der ein Label unterhält, dessen Musik auch für die Funsport-Videos erhalten muss.

Wird es deiner Meinung nach in Zukunft noch CDs, LPs und andere klassische Tonträger im Vertrieb geben oder wird die Zeit kommen, in der nur noch MP3s auf Computern, iPods (MP3-Playern) oder Smartphones existieren und abgespielt werden?

Eine neue Technologie hat noch nie eine andere ersetzt. Demnach ist abzusehen, dass alles nebeneinander weiter existiert. Nur werden die Märkte anders aufgeteilt sein. LPs sind etwa wieder im Aufwind. Was die CD angeht: Die eigentliche Technologie ist das digitale Speichern auf einem Datenträger. Und ob es nun ein Stick, eine Festplatte oder die Cloud ist, ist egal. Die Silberlinge an

sich werden wohl nicht ewig verkauft werden (Anscheinend halten sie auch kaum 30 Jahre aus im Gegensatz zu Vinyl.).

C. Fragen zur GEMA und GVL

Die GEMA (Gesellschaft für musikalische Aufführungs- und mechanische Vervielfältigungsrechte) und GVL (Gesellschaft zur Verwertung von Leistungsschutzrechten) bilden in der Musikbranche die Wächter für die Sicherung der Urheberrechte von Künstlern (Interpreten, Textern, Songschreibern etc.). Ist es deiner Meinung nach sinnvoll, dass alle Künstler einen Vertrag mit diesen Institutionen eingehen, oder würdest du sagen, dass es sich erst ab einem bestimmten Künstlerstatus lohnt?

Es lohnt sich, wenn man im Radio gespielt wird, und dafür muss man einen bestimmten Status haben. Oder wenn man live gecovert wird. Als Komponist, wenn deine Werke aufgeführt werden usw.

Wenn eine bestimmte „Größe“ nicht überschritten wird, lohnt es sich nicht, nein.

Würdest du sagen, dass ein Vertrag bei der GEMA und die damit erklärte Abtretung der Rechte an sie einem unbekanntem Künstler bei der Eigenvermarktung im Netz Steine in den Weg legen könnte? Z. B., wenn YouTube sich weigert, Videos des Interpreten zu veröffentlichen, da möglicherweise eine Gebühr seitens der GEMA anfallen würde?

Bestimmt. Aus der Warte des Bloggers: Wenn kein Video zum Einbetten, dann auch kein Post – was keine Verbreitung in diesem Medium bedeutet und dem Künstler und dem Label schadet.

Berichtest du in deinem Blog auch über Künstler, die aus dem „Underground“ kommen? Wenn ja, legst du Wert darauf, dass deren Musik GEMA-frei ist?

Ehrlich gesagt, recherchiere ich nicht, wo der Künstler angemeldet ist. Es macht keinen Unterschied – nur, wenn ich die Videos nicht einbetten kann.

D. Fragen zu den Kommunikationsinstrumenten

Bekanntlich nutzen die Majors zur Vermarktung eines Newcomers die klassischen Medien. Gemeint sind Fernsehen, Radio, Film und Printmedien. Glaubst du, dass für den selbstvermarktenden Künstler durch das Internet ein Medium entstanden ist, das die klassischen Medien ergänzen und dem Künstler das nötige Gehör verschaffen kann, um beim Endverbraucher dieselbe Wirkung zu erzielen?

Naja, mittlerweile benutzen die Großen auch Soziale Netzwerke. Das Internet hat erheblich dazu beigetragen, unabhängigen Künstlern mehr Werkzeuge in die Hand zu geben. Allerdings ist dieser Kosmos erst einmal begrenzt, nur selten (wenn auch vermehrt) kommen Künstler da raus. Dieselbe Wirkung können sie nur mittels des Internets noch nicht erzielen – was aber nur eine Frage der Zeit sein dürfte.

Glaubst du, dass eine effektive Selbstvermarktung ohne das Internet überhaupt möglich ist?

Wie gesagt ist die Relation entscheidend. Effektiv ist es auf jeden Fall.

Welche Rolle spielen deiner Meinung nach Blogs bei der Selbstvermarktung von Künstlern? Welche Vorteile bietet ein Blog einem Künstler, die ihm ein anderes Social Network nicht unbedingt bieten kann?

Vorteile: die Versendung ist geringer, Posts bleiben länger erhalten. Blogs sind manches Mal größere Multiplikatoren, wenn die Posts von anderen Blogs übernommen werden – somit erreichen sie ein größeres Publikum (Ausnahmen bestätigen die Regel.). Die Reputation eines bekannten Blogs steigert das Interesse für den „ausgewählten“ Künstler.

Blogs dienen als „Anker“ für die Vernetzung in Sozialen Netzwerken. Sollte ein Künstler großes Asehen erregen, landet er eh über kurz oder lang auf einem Blog (Huhn und das Ei ;).

Wie sollte deiner Meinung nach ein angehender Künstler am besten mit

Bloggern Kontakt aufnehmen? Wie sollte er diesen pflegen?

Einfach bei Twitter/Facebook anpingen, kommt selten genug vor. Nicht nerven, wenn etwas nicht erscheint. Im Zweifelsfall einfach eine Mail schreiben.

Wie könnten sich deiner Meinung nach Künstler und Musik-Blogger gegenseitig noch besser unterstützen? Immerhin seid ihr Musik-Blogger das moderne Musikmagazin des Internets, oder?

Das, was der herkömmlichen Fachpresse bisher einen Vorsprung verschaffte, ist die Exklusivität. Wir beobachten gerade eine neue Ausrichtung: Blogger jeder Art werden zu Konzerten, PKs eingeladen, bekommen Rezensionsexemplare usw. Das wird weitergehen.

Künstler könnten also exklusives Material einem bestimmten Blog anbieten, Interviews geben usw.

Auf der anderen Seite könnten die Künstler die Blogs bei ihren Fans pushen.

E. Fragen zum Vertrieb der Musik

Glaubst du, dass es für einen Anfänger sinnvoll ist, viel Geld in die Pressung eines Albums zu investieren? Oder sollte er anfangs versuchen, seine Ware ausschließlich über Onlineshops digital zu verkaufen?

Ich bin mir nicht sicher. Besser ist beides. Bei Konzerten verkaufen sich halt keine Downloads. Ist der Zuschauer geneigt, Geld auszugeben, dann lieber gleich für einen Tonträger, ansonsten überlegt er es sich noch auf dem Nachhauseweg. Sicherlich ist beides wichtig: Tonträger und Onlineshop.

Glaubst du, dass die Pressung von Tonträgern überhaupt noch relevant ist? Wenn ja, warum?

Die Trennung liegt bei der Rezeption eines Produkts. Ich bin mit Booklets aufgewachsen und will sie eigentlich heute auch noch haben. Musik hat oft mit Ritualen zu tun, die können sich natürlich am Computer wie am Plattenspieler ausdrücken. Aber die Zunahme von Vinyl momentan zeigt, dass die Zuhörer auch Wert auf das physische Produkt legen.

Welche Distributionskanäle on- wie offline (Verkaufsplattformen) würdest du einem Musiker aus der eigenen Erfahrung heraus empfehlen, um seine Musik zu verkaufen?

Meine persönliche Vorliebe: Download-Shop + Vinyl (inklusive Downloadcode). Die beiden Varianten sind meines Erachtens die sinnigsten, die Auflage des Vinyls kann ja klein gehalten werden.

Kann man deiner Meinung nach von den Plattenverkäufen als Anfänger überhaupt leben oder dienen diese eher der Promotion und Refinanzierung neuer Projekte?

Von den Plattenverkäufen alleine können selbst Größen der Branche kaum leben. Wichtiger sind die Gagen der Live-Auftritte, ab einer gewissen Größe auch die Airplays. Dass man nur noch von Plattenverkäufen leben kann, ist vorbei.

F. Alternative Einnahmequellen neben dem Vertrieb der Musik

Welche Möglichkeiten außer den Plattenverkäufen gibt es deiner Meinung nach noch, um Gelder zu generieren?

Auftritte. Airplays. Sponsoring. Werbung (Song bereitstellen...).

Wie stark hat die Wichtigkeit von Live-Auftritten – aufgrund der bekanntlich einbrechenden Plattenverkäufe – deiner Meinung nach wieder zu genommen? Sind diese in Bezug auf No-Name-Künstler vielleicht sogar die wichtigste Geldquelle?

Nicht nur bei den Kleinen, siehe oben.

Wie wichtig ist Merchandising deiner Meinung nach geworden und was kann ein unbekannter Künstler mit wenig Geld tun, um in diesem Bereich der Geldgewinnung nicht auf der Strecke zu bleiben?

Merchandising lohnt sich ja nur ab einer gewissen Größe, wenn die Shirts, Sticker usw. anhand der höheren Stückzahl billiger werden. Aber auch wenn es keinen Profit gibt, können sie doch gute Werbung abgeben. Auf der Strecke wird es nie bleiben.

G. Allgemeine Fragen zum Schluss

Wie lange sitzt du pro Tag an deinem Blog?

Ich habe zwei. ;) Pro Blog: 1,5 Stunden im Schnitt. Aber schwer zu bemessen, manchmal mehr, manchmal weniger, je nach Zeit.

Wie siehst du die Zukunft der Blogs in Bezug auf die Promotion für Künstler?

Die Bedeutung wächst und wird je nach Größe des Blogs irgendwann den Rang der heutigen Musikmagazine einnehmen, allein, weil Papier nicht das richtige Medium für Musik ist.

Was kannst du zum Internet sagen: Wird es irgendwann die klassischen Medien komplett vom Markt verdrängen?

Wie bei den Techniken: Nichts wird verdrängt, nur die Größen verschieben sich.

Nenne mir die deiner Meinung nach fünf wichtigsten Social Networks und die fünf einflussreichsten Musik-Blogs.

Fünf?

- 1: Blogs
- 2: Freunde
- 3: Twitter

4: Facebook

5: G+

Befragter: Pascal Plot

Blog: itsrap.de

Position: Herausgeber und Autor

URL: <http://www.itsrap.de/>

Art des Interviews: Schriftlich vom befragten Ausgefüllt

A. Fragen zum Blogger

Wie hast du als Blogger angefangen und wie lange bist du bereits als Blogger in der Musikbranche tätig?

Ich habe vor knapp 4 ½ Jahren mit meinem Blog angefangen. Vorher war ich über 6 Jahre lang Redaktionsleiter bei MZEE.com und für News und Interviews zuständig. Die Kollegen hatten ihren redaktionellen Teil komplett eingestellt. Und da ich eigentlich schon immer „journalistisch“ aktiv war, hatte ich mich danach entschlossen einen Blog zu starten.

Betreibst du deine Tätigkeit haupt- oder nebenberuflich?

Nebenberuflich. Hauptberuflich bin ich als Webentwickler angestellt.

Was macht die Berichterstattung über Musiker bzw. Musik so interessant für dich? Worin siehst du deine speziellen (journalistischen, fachlichen etc.) Fähigkeiten?

Musik alleine ist schon Grund genug. Ohne Musik wär das Leben ziemlich scheiße. Am Bloggen ist vor allem das Interessante, dass man immer wieder neue Künstler findet. Es gibt so viel gute Musik da draußen. Das meiste hauen die Leute sogar kostenlos raus. Dazu kommt das man ziemlich viele Leute kennenlernt.

Besitzt du nur einen Blog oder mehrere?

Momentan nur den einen. Ein weiterer Blog zum Thema Social Media (www.social-media-guide.de) ist allerdings schon länger in Planung.

Was sind deine Ziele für die Zukunft als Blogger?

Bestimmte Ziele habe ich momentan noch keine mit dem Blog. Der Blog ist meine Leidenschaft, es macht mir Spaß zu bloggen. Und das soll es auch in Zukunft machen. Ich verfolge damit keine wirtschaftlichen Ziele. Dann müsste ich das ganze anders aufziehen.

Lebst du von deinem Blog?

Schön wär's. Ich verdiene ein bisschen was, vielleicht so um die 100 Euro im Monat. Mehr ist das nicht. Statt weiterer Werbung mach ich lieber Verlosungen, so haben auch die Leser was davon.

Wie eben schon erwähnt mach ich das ganze weil es mir Spaß macht. Gute Musik steht Vordergrund. Der Blog ist nicht darauf ausgelegt um Geld zu verdienen. Wenn ich das wollte würde ich über etwas anderes Bloggen.

B. Fragen zum Wandel der Musikindustrie

Die Musikindustrie hat sich seit der Digitalisierung und der Entstehung des Web 2.0 extrem verändert. Wer sind deiner Meinung nach die Verlierer und Gewinner dieses Wandels?

Verlierer sind die großen Major-Labels. Gewinner die Independent-Labels. Allgemein sind die Künstler aber die Verlierer, weil sie einfach weniger verdienen wegen der Digitalisierung. Auf der anderen Seite sind die ganzen Künstler aber auch wieder Gewinner, weil sie mit dem Internet die Möglichkeit haben, sich der ganzen Welt zu präsentieren und dadurch einen einfachen weltweiten Vertrieb haben.

Welches sind deiner Meinung nach die Kernelemente, die den Verlierern in diesem Wandel am meisten schaden? Gibt es noch andere Faktoren, die in der nahen Zukunft noch dazu kommen könnten? Wenn ja, welche?

Das „Kernelement“ ist wie bereits gesagt die Digitalisierung. Man kommt über das Internet an alles „kostenlos“ dran. Weitere Faktoren sehe ich eigentlich in der nahen Zukunft nicht.

Braucht ein Musikkünstler deiner Meinung nach heute noch ein Plattenlabel oder kann er sich komplett selbst vermarkten?

Im Prinzip braucht er eigentlich keins mehr. Zumindest nicht am Anfang. Via Internet stehen dem Künstler so viele Tools und Möglichkeiten zur Verfügung (Social Media, Netzwerke, Youtube, etc.) , die man früher gar nicht hatte und deswegen zwangsweise ein Label zur Vermarktung brauchte. Dazu kommt, dass er quasi seine Hörer „weltweit“ erreichen kann. Allerdings muss man auch etwas Ahnung von der Vermarktung haben und die Tools und Möglichkeiten versuchen so professionell wie möglich und gut geplant einzusetzen. Sonst funktioniert das natürlich nicht und z.B. eine Mail an den Blogger ist schneller gelöscht als er sie ganz gelesen hat.

Ist es deiner Meinung nach – auf Grund der Krise, in der sich die Tonträgerwirtschaft befindet, – schwerer geworden, für einen Newcomer einen Plattenvertrag bei einem der Majors zu bekommen? Führt der Weg nach oben nur noch über ein Independent-Label oder gar nur noch über den Weg der Selbstvermarktung?

Klar ist es schwerer geworden. Die Majors haben halt nicht mehr das Geld wie früher und können „jeden“ unter Vertrag nehmen. Den Anfang macht eigentlich die Selbstvermarktung respektive Independent-Label... das ist ein erster wichtiger Schritt heute zu Tage.

Welches ist deiner Meinung nach der übliche Weg, auf dem die Major-Labels heute auf einen Künstler aufmerksam werden? Sprich: Wie suchen die AnRs heute nach neuen Künstlern? Nach welchen Kriterien gehen sie dabei vor?

Das ist heute ganz anders wie früher. Damals hat man nach guter Musik, tollen Künstlern gesucht. Diese hat man unter Vertrag genommen und versucht die

Musik zu vermarkten. Heute schaut man was sich gut vermarktet und verkauft, und nimmt dann die entsprechenden Künstler unter Vertrag. Traurig aber wahr. Ausnahmen gibt es zum Glück natürlich noch. Also die „richtigen“ AnRs wie früher gibt es eigentlich gar nicht mehr... die auf der Suche nach neuen und guten Künstlern waren.

Werden die Majors deiner Meinung nach einen Weg aus der Krise finden und ihrem Namen „The Big Four“ weiter gerecht werden oder wird in der Zukunft ein eher ausgeglichener Markt existieren, in dem Majors, Independent-Labels und selbstvermarktende Musiker gleich auf sein werden?

Nein. Die Majors werden immer eine viel größere Macht haben. Dort steckt halt immer noch das Geld und die „Macht“. Das ganze wird nie ausgeglichen sein, aber der Abstand wird definitiv immer kleiner werden...

Wird es deiner Meinung nach in Zukunft noch CDs, LPs und andere klassische Tonträger im Vertrieb geben oder wird die Zeit kommen, in der nur noch MP3s auf Computern, iPods (MP3-Playern) oder Smartphones existieren und abgespielt werden?

Die CD wird irgendwann verschwinden. Da wird man alle seine Daten in der Cloud haben und von überall drauf zu greifen können. D.h. du hast z.B. deine komplette Musiksammlung zentral in der Cloud. Im Auto hast du drauf Zugriff, von deinem iPhone, daheim vom TV oder der Audioanlage. Das gleiche wird mit Filmen und anderen Daten sein. Du kaufst du ein Album digital und es wird quasi direkt in deiner Cloud abgelegt. Einfacher geht's dann nicht mehr.

C. Fragen zur GEMA und GVL

Die GEMA (Gesellschaft für musikalische Aufführungs- und mechanische Vervielfältigungsrechte) und GVL (Gesellschaft zur Verwertung von Leistungsschutzrechten) bilden in der Musikbranche die Wächter für die Sicherung der Urheberrechte von Künstlern (Interpreten, Textern, Songschreibern etc.). Ist es deiner Meinung nach sinnvoll, dass alle Künstler einen Vertrag mit diesen Institutionen eingehen, oder würdest du sagen, dass es sich erst ab einem bestimmten Künstlerstatus lohnt?

Ich kenn mich in Sachen GEMA jetzt nicht wirklich gut aus, aber ich denke das Ganze ist erst sinnvoll wenn man einen gewissen „Status“ erreicht hat und einige Platten verkauft.

Würdest du sagen, dass ein Vertrag bei der GEMA und die damit erklärte Abtretung der Rechte an sie einem unbekanntem Künstler bei der Eigenvermarktung im Netz Steine in den Weg legen könnte? Z. B., wenn YouTube sich weigert, Videos des Interpreten zu veröffentlichen, da möglicherweise eine Gebühr seitens der GEMA anfallen würde?

Ja natürlich, deswegen seh ich das am Anfang nicht als notwendig an, sondern erst wenn über den Status eines „Newcomers“ hinaus ist bzw. genug Platten verkauft.

Berichtest du in deinem Blog auch über Künstler, die aus dem „Underground“ kommen? Wenn ja, legst du Wert darauf, dass deren Musik GEMA-frei ist?

Ich würde sagen ich berichte mind. 50% von Künstlern die aus dem „Underground“ kommen bzw. von Newcomern oder unbekanntem Künstlern. Ob deren Musik GEMA-frei ist, darauf achte ich eigentlich nicht.

D. Fragen zu den Kommunikationsinstrumenten

Bekanntlich nutzen die Majors zur Vermarktung eines Newcomers die klassischen Medien. Gemeint sind Fernsehen, Radio, Film und Printmedien. Glaubst du, dass für den selbstvermarktenden Künstler durch das Internet ein Medium entstanden ist, das die klassischen Medien ergänzen und dem

Künstler das nötige Gehör verschaffen kann, um beim Endverbraucher dieselbe Wirkung zu erzielen?

Auf jeden Fall. Wie schon erwähnt hat man mit dem Internet so viele Möglichkeiten als Künstler sich selbst zu vermarkten die man früher gar nicht hatte. Jeder Mensch auf der Welt hat die Möglichkeit deine Musik zu hören, und du kannst sogar mit den Fans direkt in Kontakt treten. Besser geht es doch nicht. Aber wie gesagt, man muss das ganze richtig angehen. Die Wirkung der digitalen Medien kann meiner Meinung nach nicht mit der Wirkung der klassischen Medien vergleichen. Meiner Meinung nach ist sie viel stärker und in Kombination mit den klassischen Medien eigentlich perfekt.

Glaubst du, dass eine effektive Selbstvermarktung ohne das Internet überhaupt möglich ist?

Nein, das ist eigentlich ohne Internet kaum möglich. Für die anderen Medien brauchst du Geld und Kontakte. Die komplette Selbstvermarktung im Internet ist ja quasi kostenlos.

Welche Rolle spielen deiner Meinung nach Blogs bei der Selbstvermarktung von Künstlern? Welche Vorteile bietet ein Blog einem Künstler, die ihm ein anderes Social Network nicht unbedingt bieten kann?

Hinter einem Blog hast du üblicherweise jemanden der sich mit der Materie auskennt, einen Fachmann. Des Weiteren hat ein Blog eine bestimmte Zielgruppe. Wenn der Blogger alle Infos hat kann einen wirklich guten Artikel schreiben. Mit Audio, Infos zu Künstler, zum Release... also eine perfekte Werbeanzeige quasi. Und die Meinung des Bloggers kommt natürlich noch dazu, und die kann natürlich auch wichtig sein, wenn der Blogger ein „Meinungsführer“ ist.

Wie sollte deiner Meinung nach ein angehender Künstler am besten mit Bloggern Kontakt aufnehmen? Wie sollte er diesen pflegen?

Einfach eine E-Mail schreiben. Das scheint allerdings gar nicht so leicht. Du weißt gar nicht was für E-Mails ich manchmal bekomme, furchtbar. Zuerst muss man sich die richtigen Blogs raussuchen. Was will z.B. ich mit Anfragen in Sachen Deutsch-Rap etc... schon mal auf meinen Blog geschaut? Dann die Anrede, die Form der Mail. Locker anschreiben, beim ersten Kontakt kurz was zur Person erzählen. Ist doch nicht so schwer. Und dann bitte nicht ein Downloadlink mit 200mb reinpacken. Ich lad mir doch nicht 200mb? Schon mal was von Internet gehört? Soundcloud, Bandcamp,... man muss den Blogger entsprechende Audio-Files, Websites, Social Media-Kanäle etc. anbieten, damit er sich einen Überblick verschaffen kann und nicht erst noch recherchieren muss. Außerdem will er sich das Ganze ja auch erst mal anhören. Und den Blogger nicht einfach in irgendeine Mailingliste aufnehmen. Das kommt gar nicht gut. Entweder zuerst fragen, oder noch besser, bei neuen Tracks oder Infos persönlich anmailen. Den Kontakt auch wirklich pflegen.

E. Fragen zum Vertrieb der Musik

Glaubst du, dass es für einen Anfänger sinnvoll ist, viel Geld in die Pressung eines Albums zu investieren? Oder sollte er anfangs versuchen, seine Ware ausschließlich über Onlineshops digital zu verkaufen?

Das Geld für die Pressung würde ich mir definitiv sparen, das wäre eher sinnlos. Außer man hat vielleicht schon einige lokale Fans und Auftritte und verkauft dort direkt CDs. Ansonsten sollte man sich anfangs eher auf den digitalen Vertrieb konzentrieren.

Glaubst du, dass die Pressung von Tonträgern überhaupt noch relevant ist? Wenn ja, warum?

Meiner Meinung nach ist es nicht mehr relevant. Erst wenn es wirklich richtig kommerziell wird... dann wird man momentan NOCH nicht um die Pressung von Tonträgern rumkommen. In der Zukunft spielen physische Tonträger keine Rolle mehr, siehe meine Beispiel von oben mit der Cloud.

Welche Distributionskanäle on- wie offline (Verkaufsplattformen) würdest du einem Musiker aus der eigenen Erfahrung heraus empfehlen, um seine Musik zu verkaufen?

iTunes, Amazon, Musicload und andere Kanäle wie Bandcamp. Offline würde ich hier außen vor lassen.

Kann man deiner Meinung nach von den Plattenverkäufen als Anfänger überhaupt leben oder dienen diese eher der Promotion und Refinanzierung neuer Projekte?

Kommt drauf an was man so als „Anfänger“ verdient. Kann ja sein das man direkt einen Hit landet und massig Alben verkauft. Aber normalerweise kann man davon heut zu tage nicht mehr leben. Kommt allerdings immer auf das Musik-Genre an. Ganz pauschalisieren kann man das nicht.

F. Alternative Einnahmequellen neben dem Vertrieb der Musik

Welche Möglichkeiten außer den Plattenverkäufen gibt es deiner Meinung nach noch, um Gelder zu generieren?

Da bleiben eigentlich nur noch Merchandise und Konzerte.

Wie stark hat die Wichtigkeit von Live-Auftritten – aufgrund der bekanntlich einbrechenden Plattenverkäufe – deiner Meinung nach wieder zu genommen? Sind diese in Bezug auf No-Name-Künstler vielleicht sogar die wichtigste Geldquelle?

Auf jeden Fall. Die Leute geben momentan lieber mehr für ein Konzert aus. Das lassen sich die Leute teilweise echt viel kosten. Billig ist das ganze ja nicht. D.h. wenn man eine tolle Performance hat und seine Musik gut rüberbringt, dann ist schon mal eine sehr gute Sache. Im Gegensatz zu früher hat die Wichtigkeit auf jeden Fall zugenommen. Früher war das eher nebensächlich, da standen die Plattenkäufe im Vordergrund. Heute wird bei nem Platten-Deal meistens ein zusätzlicher Tour-Vertrag mit unterschrieben.

Wie wichtig ist Merchandising deiner Meinung nach geworden und was kann ein unbekannter Künstler mit wenig Geld tun, um in diesem Bereich der Geldgewinnung nicht auf der Strecke zu bleiben?

Merchandising ist natürlich auf ein wichtiger Part bei der Vermarktung. Allerdings muss

man vor allem kreativ sein und versuchen sich von der „Konkurrenz“ abzuheben; vielleicht nicht das 08/15 Shirt zum Verkauf anbieten.

G. Allgemeine Fragen zum Schluss

Wie lange sitzt du pro Tag an deinem Blog?

Das ist unterschiedlich. Eine Stunde vielleicht... mal sind es nur 30min. Mal vielleicht länger. Das kommt immer darauf an wie viel ich Zeit habe und es gerade so zu bloggen gibt.

Wie siehst du die Zukunft der Blogs in Bezug auf die Promotion für Künstler?

Ich denke die Blogs sind bereits sehr wichtig, das wird aber von den Labels noch nicht ganz verstanden. Meiner Meinung nach werden die Blogs in Zukunft sogar noch eine viel wichtigere Rolle in Bezug auf die Promotion für Künstler spielen.

Was kannst du zum Internet sagen: Wird es irgendwann die klassischen Medien komplett vom Markt verdrängen?

Komplett mit Sicherheit nie. Print-Magazine oder auch TV wird es immer geben. Print wird halt immer weniger werden. Die klassischen Medien werden quasi mit dem Internet „fusionieren“. Internet-TV, E-Mags, Tablets, etc...

Nenne mir die deiner Meinung nach fünf wichtigsten Social Networks und die fünf einflussreichsten Musik-Blogs.

Im HipHop-Bereich? Im Deutsch-Rap Bereich kann ich dir das nicht sagen. Das verfolge ich wie gesagt nicht mehr so richtig. In den USA sind die fünf einflussreichsten Musik-Blogs meiner Meinung nach 2dopeboyz.com, Nahright, rapradar.com, okayplayer.com etc. Die Big Player eben.

Die wichtigsten Social Networks? Facebook ist natürlich das Wichtigste. Danach folgen Twitter und Google+. Soundcloud ist im Musik-Bereich eigentlich ganz cool.