

Grundsätzliches über „Das Record-Label“

Der Record-Label-Katalog

Die Record-Company

Die Tonträgerfirmen (Plattenfirmen)

Die Independent-Record-Company

Die Major-Record-Company

Grundsätzliches über „Das Record-Label“

Der Record-Label-Katalog

Vorsicht!!!

Der Bezeichnungs- und Interpretations-Wahnsinn im Musicbusiness:

- 1.) Von fast allen Personen die mit Record-Label zu tun haben, werden die Record-Label unrichtig als “Firmen“ bezeichnet! Sogar die Besitzer von Record-Label und deren Mitarbeiter (auch einige Mitarbeiter von Major-Record-Companies) sprechen immer wieder in fälschlicher Weise von einem Record-Label als einer “Firma“! Die viele Besitzer von Record-Labels glauben, dass ein Record-Label eine Firma ist! Sie wissen nicht, dass sie eine Tonträgerfirma betreiben, welche mindestens ein (hoffentlich international registriertes) Record-Label (Tonträger-Marken-Bezeichnung) besitzt. Diese Tonträgerfirmen haben daher oft fälschlicher Weise den gleichen Namen wie deren eigenes, einziges Record-Label. Dieser Zustand führt naturgemäß zu einem Verständnis-Chaos welches oft zur Folge hat, dass daher auch die an der Tonträger-Produktion Beteiligten nicht ordnungsgemäß für ihre Rechte abgegolten werden. Der Grund für diesen Missstand ist, dass diese Record-Label-Besitzer unter einem eklatanten Musicbusiness-Wissensmangel leiden! Auch wenn es oft falsch behauptet wird ist es eine Tatsache, dass ein Record-Label (also eine Markenbezeichnung) prinzipiell keinen Interpreten unter Vertrag (Plattenvertrag) nehmen kann! Das ist ausschließlich einer produktionsrechtinhabender Tonträgerfirma möglich!
- 2.) Die Tonträgerfirma ist von ihren Tonaufnahmen und ihren Tonträgern der Rechteinhaber vom Phonorecht (Leistungsschutzrechte). Sie ist auch der Rechteinhaber der Phonorechte (Leistungsschutzrechte) von den an dem Tonträgerprojekt/Tonaufnahmen beteiligten Tonträgerfirmen (Produzentenfirmen), Interpreten und Musiker.
- 3.) Eine Tonträgerfirma ist keine Musikproduktionsfirma. Die Tonträgerfirma als Phono-Rechteinhaber hat ausschließlich die Aufgabe Phonorechte von Tonaufnahmen zu erwerben (z. B. von Produzenten, Interpreten, aber auch von anderen Tonträgerfirmen!) und zu vermarkten. Die Tonträgerfirma produziert von die im Record-Label-Katalog registrierten Tonaufnahmen (deren Rechte sie ja besitzt) einen Tonträger und vermarktet diesen.
- 4.) Die Aufgabe eine Tonaufnahme zu produzieren hat ausschließlich ein verantwortlicher Produzent, im Rahmen einer (auch seiner) Musik-Produktionsfirma/Tonträgerfirma. Diese führt die Produktion durch. Die Produktionsfirma (der Produzent) beauftragt unter anderem das geeignete Tonstudio welches die Tonaufnahmen durchführt. Das Tonstudio ist keine Musik-Produktionsfirma, der Tontechniker ist als Tontechniker niemals ein Produzent!
- 5.) Daher ist genauest zu unterscheiden wer was ist unwofür eri zuständig und verantwortlich ist:
 - a.) Tonträgerfirma
 - b.) Record-Label mit seinem Record-Label-Katalog
 - c.) Produzent
 - d.) Produktionsfirma
 - e.) Tonstudio
 - f.) usw. ...

Grundsätzliches:

*) Ein Record-Label ist keinesfalls eine Tonträgerfirma, sondern ein Record-Label ist eine Marke, die einer Tonträgerfirma gehört!!!

*) Ein Record-Label ist eine Marke unter deren ein Tonträger / eine Tonträgeraufnahme veröffentlicht/vertrieben wird!

*) Ein Record-Label ist eine Marke in dessen Katalog alle unter dieser Marke veröffentlichte Tonaufnahmen registriert/aufgelistet sind. Wird dieser Record-Label-Katalog an eine andere Tonträgerfirma verkauft, so wird keine Firma verkauft, sondern es wird ausschließlich ein Paket von Phonorechte der Tonaufnahmen verkauft, welches im Record-Label-Katalog registriert/aufgelistet ist.

- *) Ein Record-Label ist eine Marke mit einem dazugehörigen Katalog welcher im Besitz einer Tonträgerfirma ist!
- *) Ein Record-Label ist keine Firma und kann daher weder einen Interpreten unter Vertrag nehmen, noch einen Tonträger veröffentlichen! Ein Record-Label kann nichts tun, da es nichts anderes ist als eine Marke welcher einen Katalog zugeordnet ist!
- *) Ein Record-Label besitzt auch keinen Produzentenstatus, besitzt daher auch keine Rechte.
- *) Ein Tonaufnahme kann nur dann von einer Tonträgerfirma unter einem ihrer Record-Labels veröffentlicht werden, wenn sie einen Lizenzvertrag mit dem Rechteinhaber der Tonaufnahme abgeschlossen hat.
- *) Wenn bei einer Veröffentlichung eines Tonträgers keine Tonträgerfirma beteiligt ist, sind die Rechte der an den Tonaufnahmen Beteiligten nicht ordnungsgemäß international registriert und können daher auch nicht abgegolten werden. Keiner der an dieser Produktion Beteiligten erhält dann seine, ihm zustehenden Gelder!
- *) Daher: Vorsicht bei CDs´ welche in sogenannten „Eigenproduktion“ hergestellt wurden und von keiner registrierten Tonträgerfirma und daher unter keinem international registrierten Record-Label (Marke) veröffentlicht wird. Bei solchen Tonträgern verlieren die beteiligten Musikschaaffenden die Möglichkeit eines ordnungsgemäßen Rechteerlöses!
- *) Bei Tonträger, welche nicht von einer professionell agierenden Tonträgerfirma veröffentlicht werden, ist eine ordnungsgemäße Rechteabgeltung der beteiligten Musikschaaffenden immer unmöglich!

Die Record-Company

Die Tonträgerfirmen (Plattenfirmen)

Grundsätzliches:

Eine Tonträgerfirma (Plattenfirma/Record-Company) ist eine Produktionsfirma (mit Produzentenstatus), welche Rechte an ihren Tonaufnahmen besitzt und verwaltet. Sie verwaltet verantwortlich auch die Phonorechte (=Leistungsschutzrechte) der an diesem Projekt beteiligten Musicbusiness-Partner. Sie besitzt mindestens ein Record-Label. Unter diesem werden die Tonaufnahmen veröffentlicht.

Die oft schwierige Arbeit einer Tonträgerfirma (Record-Company):

- 1.) Tonträgerfirmen müssen meistens Interpreten vermarkten, welche kein funktionierendes kompetentes Management (Musicbusiness-Infrastruktur) besitzen.
- 2.) Da diese Interpreten auch meist kein Interpretenprojekt besitzen, ist die Durchführung eines Tonträgerprojektes mit diesen keinesfalls sinnvoll!
- 3.) Über den Tonträger allein die fehlende PR für den Interpreten durchzuführen ist unmöglich!!!
- 4.) Für den Aufbau des Produkt-Images (CI, Logo, ...) eines vermarktbareren, neuen Interpreten ist ein Zeitraum von mindestens zwei Jahren notwendig. Die meist vorhandene Konzeptlosigkeit der Interpreten gefährdet die notwendige Stabilität des Produkts/der Projekt-Produktionen und verlängert dadurch unnötig die teure Aufbauzeit der Interpreten-Karriere.
- 5.) Der Aufbau des Produkt-Images eines Interpreten funktioniert nur in einer Zusammenarbeit mit dem internen Manager des Interpreten.
- 6.) Die Major-Record-Companies haben im Gegensatz zu den Independent-Record-Companies und den produzierenden Musikverlagen keine eigene Musik-Produktionsfirmeninfrastruktur und keine eigenen Tonstudios. Daher werden von diesen auch keine, für die Musikszene notwendigen "Risikoproduktionen" mit neuen Interpreten durchgeführt. Diese werden ausschließlich von Independent-Record-Company und produzierende Musikverlage durchgeführt. Bei einem Erfolg übernehme die Major-Record-Companies die Produktion oder gleich das gesamte Independent-Record-Labels und dessen Katalog um es (hoffentlich erfolgreich) international zu vermarkten.

Aufgaben eine Tonträgerfirma (Record-Companies):

Die Tonträgerfirma hat die Aufgabe:

- 1.) eine Analyse der ständig wechselnden, vielschichtigen Marktsituation durchzuführen
- 2.) neue, vermarktbarere, projektfähige Interpreten/Interpretengruppen zu finden um mit ihnen Tonaufnahmen zu produzieren.
- 3.) Tonaufnahmen und entsprechende Tonträger mit ihrer Produktions-Abteilung zu produzieren.
- 4.) Tonaufnahmen zu kaufen oder in Lizenz übernehmen – Eine Tonträgerfirma muß nicht selbst Tonaufnahmen produzieren!
- 5.) komplette Record-Label-Kataloge von Tonträgerfirmen zu kaufen
- 6.) produktionswürdige Interpreten/Interpretengruppen zu suchen
- 7.) produktionswürdige Interpreten/Interpretengruppen unter Vertrag (Interpreten-Vertrag) zu nehmen
- 8.) Tonträgeraufnahmen den Möglichkeiten entsprechend (mittels Tonträger, Internet-Plattformen, Lizenzen, ...) zu veröffentlichen und zu vermarkten.
- 9.) die Vermarktungs-Erlösen der Tonaufnahmen sind nach den vertraglich festgelegten Vergütungshöhen entsprechenden, den Rechteinhaber abzugelten.

Die Tonträgerfirma hat für die Tonträger/Tonaufnahmen-Projekte:

- 1.) neue Absatzwege zu eröffnen
- 2.) Marktforschung, Marktbeobachtung, durchzuführen (Ergebnisse erhält man auch von der IFPI)
- 3.) Fachmedienwerbung durchzuführen
- 4.) alle möglichen Verkaufsförderungen durchzuführen
- 5.) eine Betreuung von Vertriebe mittels Informationsmaterial durchzuführen
- 6.) eine Betreuung der Medien wie Presse/TV/Rundfunk/Internet mittels Informationsmaterial durchzuführen
- 7.) Messebeteiligung im In- u. Ausland durchzuführen
- 8.) weltweit ausländische Tonträgerfirmen zu finden um eine internationale Vermarktung der Tonaufnahmen zu ermöglichen.
- 9.) Das Verteilen von Informationsmaterial/Werbemittel bei Interpreten-Konzerte durchzuführen

Die unterschiedliche Kompetenz der verschiedenen Tonträgerfirmen:

Wichtig ist, dass bei einer Betrachtung von Tonträgerfirmen der Unterschied zwischen einem

- a.) professionell agierenden Tonträgerfirmen-Betreiber und einem
- b.) unprofessionell agierenden, Interpret, welcher in Ermangelung eines Interpreten-Vertrages (Vertrag mit einer kompetenten Tonträgerfirma) selbst, mit einem Record-Label unrichtig, und daher unseriös für alle Beteiligten aktiv wird. Solche Interpreten haben leider keine Ahnung, dass sie nur als Tonträgerfirma ein Record-Label besitzen können. Diese gravierende Unkenntnis hat zur Folge, dass alle an diesem Interpreten-Projekt Beteiligten rechtlich und daher auch finanziell auf der Strecke bleiben. Das Wissen über die Aufgaben und den Tätigkeiten welches zum Betreiben einer Tonträgerfirma notwendig ist, fehlt genauso wie das Wissen über die Arbeit für/mit einem Record-Label. Da dies alles dem Interpreten (und oft auch seinen Projektpartnern) nicht bewusst ist, begreift er leider erst sehr spät (oder gar nicht) welches Chaos, er auch gegenüber seinen Projektbeteiligte zu verantworten hat. Weiter muß man folgenden Zustand beachten: Welche professionell agierende Tonträgerfirma will mit so einem Record-Label- (Marken-) Besitzer zusammenarbeiten. Wenn es doch eine Zusammenarbeit gibt, dann bleiben (außer der neuen kompetente Tonträgerfirma) alle Projektbeteiligten auf der Strecke. Wer will das?

Nur wer immer mit professionell agierenden Personen und Firmen zusammenarbeitet, hat die Chance auf einen seriösen Erfolg!

Die Independent-Record-Company

Die Probleme der Independent-Record-Companies:

- 1.) Den meisten Mitarbeiter, aber auch den Inhaber von Independent-Record-Companies fehlen die, für diesen Job ungemein wichtigen Musicbusiness-Grundlagen.
- 2.) Es ist überhaupt kein Werbebudget für die österreichische Tonträgerwirtschaft vorhanden (Z.B. besitzt die österreichische Weinwirtschaft ein Werbebudget in Höhe von 0,1-0,2% des Umsatzes = 950 Millionen €).
- 3.) Internationale Konzerne (Major-Record-Companies) wollen keine Konkurrenz für ihre englischsprachigen Produktionen.
- 4.) In Österreich fehlen wegen dem Musicbusiness-Wissens-Manko an den Hochschulen, hilfreiche, in sich stimmige Diplomarbeiten über die Struktur und wirtschaftliche Situation der österreichischen Tonträgerunternehmen.
- 5.) Die Produzenten-LSG hilft nur den Major-Record-Companies! Z. B. bekommen die Betreiber von Independent-Record-Companies bei der Registrierung ihrer Record-Labels nicht die notwendigen Informationen über die Wichtigkeit der notwendigen ISRC-Nr.-Vergabe. In den letzten 14 Jahren erreichte die Betreiber von Independent-Record-Companies Österreichs kein einziges Informationsschreiben der Produzenten-LSG!!! Im Gegensatz dazu sendet die GVL in Deutschland aber laufend sehr umfassende, hilfreiche, aktuelle Informationen an ihre Mitglieder!
- 6.) Benachteiligung der Betreiber von Independent-Record-Companies durch den Lizenzzahlungsmodus bei der AuMe und auch bei der GEMA:
 - a.) Für Independent-Record-Companies sind die Lizenzen sofort bei der Tonträgerfertigung fällig.
 - b.) Für die Major-Record-Companies sind die für sie reduzierten Lizenzen erst ab der Lieferung ab ihrem Lager (erst bei Auslieferung - minus der Retouren) fällig.
- 7.) Unrentable und unsinnige Nutzung soll (gesetzlich exekutierbar) verbietbar werden! Benötigt wird ein Verbotrecht für Rechteinhaber und Rechtheverwalter.

Notwendig für die Independent-Record-Company-Szene ist:

Die Durchführung von Informationsseminaren, Kongresse und, Round-Table-Gesprächen!

Das Bewusstsein, dass alle veröffentlichten Tonaufnahmen unverkennbar mit einem untrennbaren Rechteerkennungs-Code verbunden werden müssen. Dies ist heute technisch bei den digitalen Datenfiles überhaupt kein Problem. Dadurch wäre eine sekundengenaue Abgeltung aller betreffenden Rechten sehr leicht möglich. Auch eine Auszahlung von Kleinstbeträge an deren Berechtigten wäre dadurch sehr leicht möglich.

Die politische EU-weite Umsetzung von Problemlösungsvorschlägen mit Hilfe von Lobbyisten!

Aufbau einer kompetenten Lobby-Organisation der Independent-Record-Companies.

Schaffung von Kommunikation zwischen den Betreibern von Independent-Record-Companies!

Analyse und Informationsaustausch von (auch den immer neu auftretenden) Produktionsfehlstellen - Bildung eines „Herrenwissen“-Wissenspools und dessen kontinuierlichen Bekanntgabe!

Analyse und Bekanntgabe der laufend auftretenden Vermarktungsfehlstellen! Analyse und Bekanntgabe der neuen Internet-Vertriebe und deren Verrechnungs-Systeme.

Ohne diese und weitere Maßnahmen wird man auch den übermächtigen, wirtschaftlichen Interessen der Major-Record-Companies keinesfalls sinnvoll (dem nationalen Kulturschutz entsprechend) entgegentreten können. Auch besteht die Gefahr, dass ohne diese Maßnahmen weiterhin die Interpreten der Spielball der nicht risikobereiten, produktionsscheuen Major-Companies bleiben.

Die Chancen für die Independent-Record-Companies

Das Nischenprodukt füllt "Lücken des Tonträgermarktes"!

Das Nischenprodukt bietet die Chance neben dem Mainstream-Markt!

Major-Companies fehlt die Risikobereitschaft für neue Interpreten Tonträger zu produzieren denn ihnen fehlt naturgemäß das dafür notwendige Independent-Bewusstsein.

Für eine Independent-Record-Companies ist es notwendig, ein schwierig zu realisierendes, wohlkalkulierbares Risiko einzugehen.

Auf Grund dieser Situation bestehen eine realistische Chance mit Produktionen im Nischenprodukte-Bereich lohnende Projekte durchzuführen. Dieser Markt wird keinesfalls von den Major-Companies aktiv mit eigenen, neue Produkte/Projekte versorgt.

Die Independent-Record-Companies erfüllen die sogenannte "Tankstellenfunktionen" für die Major-Record-Companies, denn sie produziert (mit Risiko) neue Interpreten, welche bei Erfolg, in Folge von den Major-Record-Companies weiter (hoffentlich erfolgreich) international vermarktet werden.

Die physischen wie auch die digitalen Vertriebe haben auf die Spezialisierung der Independent-Record-Companies Rücksicht zu nehmen. Dies wurde bisher von den Vertrieben nicht realisiert.

Auch gehen die privaten, wie auch die öffentlich rechtlichen Rundfunkanstalten jedem Risiko aus dem Weg. Das erschwert leider die Etablierung eines neuen Interpreten.

Auch entspricht es nicht dem heutigen Zeitgeist, dass von den Medien nationale Interpreten bevorzugt von ihnen präsentiert werden.

Das heißt:

- 1.) Die Nischenprodukte fordern auf allen Gebieten (vom Aufbau bis zur erfolgreichen Vermarktung) einen extrem hohen sensiblen eingesetzten Aufwand.
- 2.) Allein durch den Verkauf der Tonträger über einen Vertriebsweg sind diese Produkte meist nicht zu finanzieren.
- 3.) Die Produktionsplanung muss gerade bei den Nischenprodukten alle Möglichkeiten der Rechteabgeltungen erfassen.

Leider ist oft gerade bei den Independent-Record-Company-Betreibern die Wichtigkeit der Rechteverwaltung nicht bewusst.

Wenn nicht alle Gelder (vor allem auch die Kleinstbeträge) von den Verwertungsgesellschaften ordnungsgemäß zugeordnet verrechnet werden können, besteht kaum eine Möglichkeit Newcomer karrieremäßig erfolgreich zu vermarkten.

Jeder kann sich nur die Frage stellen, warum bis zum heutigen Tage leider nicht jede Tonaufnahme mittels ISRC- und EAN-Code untrennbar digital gekennzeichnet wird. Das Problem der Kleinstbeträge-Abrechnung wäre sofort gelöst. Wer sind die, welche diesen transparenten Zustand nicht wünschen und auch nicht zulassen?

Eine gesunde Kulturszene benötigt vor allem die ordnungsgemäße Zuordnung aller erfassbaren Kleinstbeträge. Gerade am Beginn einer Karriere ist oft nur eine Vielzahl von Kleinstbeträgen zu erwarten. Werden diese in den bestehenden kulturschädlichen "großen, allgemeinen Topf" (von dem vor allem nur immer die Major-Record-Companies profitieren) der Verwertungsgesellschaften geworfen, zerstört man damit jegliche Karriere-Vermarktungs-Chance von nationale Interpreten.

Die Major-Record-Company

Aussagen von Major-Record-Company-Chefs und -Verleger über die Probleme mit den A&R-Manager:

- 1.) „Die A&R-Manager der Plattenfirmen sind unfähig für Songs neue Interpreten zu finden.
- 2.) Die A&R-Manager haben wegen ihrer Inkompetenz keine Entscheidungsfreiheit und werden daher von ihren Vorgesetzten nur zu den jeweiligen Produktbetreuungen eingesetzt.
- 1.) Keine Kontinuität bei den A&R-Manager in den Plattenfirmen, wobei es oft zusätzlich weder ein Tätigkeitsprofil noch Qualifikationskriterien für A&R-Manager gibt.“

Aussage von Major-Plattenfirmenchefs in Hamburg bei einem Kongreß der Independent-Record-Company-Betreiber:

- 1.) "Wir haben zur Zeit ~40 nationale Produktionen und können aber die in den Verträgen festgehaltene und auch von den Interpreten erwartete Betreuung mangels qualifizierten Personals nicht durchführen. Diese Arbeit übernehmen immer öfter die Verlage der komponierenden Interpreten."
Diese transparente Istzustandsbetrachtung ist bei denen, welche sie zur Kenntnis nehmen der erste Schritt zur Lösung der vorhandenen Probleme.
- 2.) Der Tonträgermarkt geht in seit Jahre weitere zurück!
- 3.) Aber in den letzten fünf Jahren konnten in der BRD der Umsatz der nationalen A&R- Abteilungen um 240% gesteigert werden!
Fazit: Solche Steigerungsraten sind aber nur in schwer unterentwickelten Bereichen möglich!
- 4.) Die Musikspezialisten arbeiten in den produzierenden Verlagen!
Diese Verlage führen die sogenannte Vorfeldarbeit für ein neues Musikprojekt durch. Bei Plattenfirmen mit angeschlossenem Verlag (ohne die notwendigen Musikverlagsspezialisten) ist dies nicht der Fall.
Die Aufgabenteilung zwischen Verlag und Plattenfirmen funktioniert leider - wegen unfähiger A&R-Manager – sehr oft schlecht.

Das Image der „bösen Majors“:

Nicht nur Interpreten bezeichnen oft Major-Record-Companies als „Die böse Majors“!

Wenn man aber über etwas redet, sollte man wissen warum man so über etwas redet!

Wer von „böse Majors“ spricht, egal auch wie er es meint, hat die Verpflichtung die verwendete Bezeichnung klar und nachvollziehbar zu erklären!

Auch das Problem mit sogenannten „Knebelverträge“ ist sicherlich vorhanden und auch vielschichtig.

Aber eines ist sicher: Es wird aber nur von einem Bruchteil deren, die darüber reden/schimpfen es wirklich verstanden!

Um Probleme z.B. bei einem Interpretenvertrag mit einer Major-Record-Companies zu verstehen, siehe das

Animationsvideo der HITfabrik phonoRight-Abteilung: „Der Weg zum Tonträgervertrag“!

Eine zufällige (daher keinesfalls eine vollständige) Auflistung der „negativen Seiten“ der Major-Record-Companies:

1.) Major-Record-Companies nehmen/nehmen niemals Rücksicht auf die vorhandene Musikszene!

Sie benützen diese ohne irgendeiner Rücksichtnahme ausschließlich um der „bonigeilen“ Führungsriege es zu ermöglichen kurzfristig Gewinne zu erzielen.

Das hatte auch zur Folge, dass dieser Branchenzweig, bereits seit Jahren mit vorhersehbaren Problemen zu kämpfen hat und dass nicht einmal ein Ansatz von entsprechenden Änderungen der Struktur, der Strukturlinien bei den Major-Record-Companies zu erkennen ist. Und das, obwohl der, bei ihnen vorhandenen riesigen Rücklagenbasis. Diese sollten zukunftsorientiert für Entwicklung neuer Präsentations- und Vermarktungs-Systeme und einer konkreten Suche von neuen Interpreten investiert werden. Sie verdienen deshalb auch ohne etwas in dieser Richtung zu tun, da es ja leider unter anderem den noch immer „großen Topf“ bei den Verwertungsgesellschaften gibt, der fast ausschließlich von ihnen bedient wird.

2.) Zu denken müsste es einen geben, dass die ursprünglich einmal 13 gigantisch großen Major-Record-Companies, um ihre einzelnen Größen weiter zu behaupten, es notwendig wurde, dass sie sich zu jetzt 3 zusammengeschlossen haben. Der Größenerhalt der einzelnen Firmen konnte ausschließlich nur durch Fusion bewerkstelligt werden. Und ohne die, von ihnen gegründete Dachorganisation IFPI würden sie heute auch keine Major-Record-Companies mehr sein.

3.) Dem, seit der Digitalisierung bestehende Raubkopierproblem, wurde von den Major-Record-Companies bewusst technisch nichts entgegengesetzt, nicht entgegengewirkt. Auch wurde eine dafür notwendige konsequente Rechte-Codes-Registrierung (unter anderem mit dem bereits bestehenden ISRC-Code), welche den entsprechenden Rechteinhabern das problemlose Kassieren ihre zustehenden Gelder ermöglichen würde, bis zum heutigen Tag bewusst nicht durchgeführt. Diese „Schlappi-Situation“ bei den Major-Record-Companies hatte zur Folge, dass die völlig uninformierte Musikszene diese leider nicht hinterfragend und sie zusätzlich sogar diese „Schlappi-Situation“ „vorbildhaft“ für ihr eigenes Agieren (zu ihrem Nachteil) übernommen hat.

Jetzt kann man den Zustand nur noch akzeptieren und maximal aufzeigen, denn ein jammern nützt jetzt wirklich nichts mehr.

4.) Die IFPI lässt aber die Marktdaten und Marktmöglichkeiten vor allem deshalb vorbildlich analysiert und veröffentlichen, damit den Major-Record-Companies-Aktionären die erforderlichen Daten für Spekulationen (und nicht für geplante Produktionen von den Major-Record-Companies) zur Verfügung stehen. Da die Major-Record-Companies kaum neue Produkte/Projekte starten (diese Arbeit wird fast ausschließlich den Indy-Companies überlassen) verwenden sie diese Daten nicht.

5.) Weiteres Beispiel der Szenen-Rücksichtslosigkeit der Major-Record-Companies:

Im Jahre 1991 wurde ohne Vorwarnung von den Major-Record-Companies deren Tonträger-Vertriebsmöglichkeit für die Record-Label-Kataloge der Indy-Companies von heute auf morgen alternativlos eingestellt.

Auch dieses zeigt, dass den Major-Record-Companies ein funktionieren der Musikszene vollkommen egal ist.

Nur die professionell Uninformierten nehmen sich daher die Geschäftspraktiken der Major-Record-Companies als Vorbild. Nur diese glauben, dass sie sich mit so einer Major-Record-Companies-Philosophie erfolgreich agieren können.

Das geht aber auch deshalb nicht, da diesen Indy-Companies die dafür notwendigen Aktionäre fehlen!!! OK?

Weitere, ergänzende Infos erhalten Sie von: office@hitfabrik.at
