

# In 3 Stunden zum MP3 Download Web-Shop

---

*Für alle Bands und Musiker, die selber komponierte Musik machen und ihre Seele noch nicht an die Gema verkauft haben.*

Autor und Sprecher: Klaus Forster

Hurra, das neue Album ist fertig. Alle Bandmitglieder sind total euphorisch und hoffen auf den großen Durchbruch in den Charts! Nun steht aber die Vermarktung und der Vertrieb des Albums an und diese beiden Themen meiden viele Bands wie der Teufel das Weihwasser. Hier kommt die Anleitung für einen schnellen Einstieg.

## Vorwort

Wenn eine Band ihre Musik über etablierte Strukturen, wie den CD Vertrieb über Einzelhändler oder den MP3 Vertrieb über iTunes, Amazon oder ähnliche Web-Shops aufbauen möchte, steht sie oft vor einem großen Problem: die Wertschöpfungskette ist viel zu lang. Diese wurde von den heutigen Altstars initiiert und ist hauptsächlich auf deren Bedürfnisse zugeschnitten. Die Einstiegshürden für neue Bands sind absichtlich hoch, um potentielle Wettbewerber außen vor zu halten. Dabei ist dieses System mittlerweile so aufgebläht, dass selbst dieser Protektionismus kaum noch funktioniert.

## Der Web-Shop auf der eigenen Webseite

Liebe Bands und Musiker,

hiermit möchte ich Euch eine Alternative zum klassischen Vertrieb Eurer Musik vorstellen. Möchte Deine Band mit Ihrer Musik in iTunes, Amazon oder ähnlichen Download Web-Shops vertreten sein, habt Ihr das Problem, dass Ihr dort fast unauffindbar seid, neben den Millionen anderer Produkte, Titel und Bands. Dort existiert einfach zu viel Werbung, hauptsächlich für die prominenten Bands, weil das die Hauptumsatzbringer sind. Seid Ihr dort vertreten, müsst Ihr einen Besucher von Eurer eigenen Webseite dorthin schicken, anstatt ihn auf der eigenen Seite zu halten. Dort wird er von Angeboten von ähnlicher Musik überschüttet und die Wahrscheinlichkeit, dass seine Wahl auf einen Titel oder ein Album von Euch fällt, ist sehr gering. Es geht aber auch sehr einfach ohne diesen ganzen Rattenschwanz. Sehr nützliche Gedanken hierzu findet man in dem Buch von Professor Faltn: „Kopf schlägt Kapital“. Darin beschreibt er am Beispiel der Tee-Kampagne sehr anschaulich, wie man die Anzahl der Schritte vom Tee-Produzenten zum Teegenießer radikal verkürzt. Umsetzen kann das auch deine Band, indem Ihr das ganze Thema auf Eurer eigenen Webseite mit einem Webformular abhandelt.

## **Gegenüberstellung klassischer Vertrieb und eigener Web-Shop**

Mit dem eigenen MP3-Web-Shop auf Eurer Homepage geben wir ein Stück vermeintliche Sicherheit auf. Aber was habt Ihr zu verlieren? Anstatt von 15 € Verkaufspreis pro Album ein paar Cent von iTunes zu erhalten, bekommt Ihr ein System mit denen die kompletten 15 € bei Euch landen dafür habt Ihr allerdings kein wasserdichtes System: Der Fan bekommt Eure Musik bevor er bezahlt hat und ob er bezahlen wird, ist offen. Die meisten Menschen sind ehrlich und es gibt sogar viel mehr ehrliche Menschen, als Ihr glaubt. Unter dem Strich ist das also kein schlechter Tausch!

Ein angenehmer Nebeneffekt davon ist zusätzlich, dass Eure Webseite besser auffindbar wird. Denn zunächst einmal müsst Ihr versuchen, Eure Fans möglichst lange auf Eurer Webseite zu halten. Die Suchmaschinen bewerten unter anderem die Zeit, wie lange sich Besucher auf einer Webseite befinden. Eine längere Besuchszeit wird als Indiz für einen interessanten Inhalt gewertet und dadurch steigt die Platzierung Eurer Webseite in den Suchergebnissen und sie wird besser auffindbar.

## **Warum bleibt bei den etablierten Vertriebswegen so wenig für die Bands übrig?**

Diese Frage lässt sich in einem Satz beantworten: Die Wertschöpfungskette ist zu lang und wird immer länger. Da ist

- der Einzelhandel,
- der Großhändler,
- die Kreditkartenprozessoren oder PayPal,
- iTunes, Amazon oder ein anderer Onlineshop,
- GEMA,
- GVL,
- Versandkosten,
- Provisionen für Euer Label, die Plattenfirma das Management,
- das Presswerk und deren Produktionskosten für die Tonträger,
- die MwSt.,
- die Steuern auf die Gewinne
- und so weiter.