

Negative Preisspirale größte Gefahr für den digitalen Markt der Musikindustrie

Die Managementberatung Homburg & Partner hat in den vergangenen Monaten in Zusammenarbeit mit der Popakademie Baden-Württemberg Experteninterviews mit Führungskräften aus der Medien- und Tonträgerindustrie zum Thema „Herausforderungen und Erfolgsfaktoren im Marketing- und Vertriebsmanagement von Medienunternehmen des Musikbusiness“ geführt.

In gemeinsamer Arbeit haben die Studierenden aus der Projektwerkstatt des Bachelor-Studiengangs Musikbusiness der Popakademie und die Experten von Homburg & Partner Fragebogen konzipiert, Expertengespräche geführt und daraus Handlungsempfehlungen für die Branche abgeleitet. Gemeinsam stellen nun beide Institutionen die Ergebnisse der Studie vor.

Die Studie belegt, dass fast alle Experten die Zukunft des Musikgeschäfts im digitalen Bereich sehen, was zunächst keine Überraschung ist, da die Absatzprobleme im physischen Markt seit Jahren anhaltend sind. Prof. Wandjo, Business Direktor und Geschäftsführer der Popakademie Baden-Württemberg, führt dazu aus: „Sicher bestätigt die Studie zunächst bekannte Entwicklungen der Branche. Überraschend waren für uns jedoch die Aussagen der Unternehmen bezüglich des Produkt-Pricings und der Produktdifferenzierung.“ Die Mehrzahl der Unternehmen haben dabei noch keine Strategie gefunden, wie dem Problem des sinkenden Absatzes begegnet werden kann und stellen sich die zentrale Frage, wie ein profitabler kostenpflichtiger digitaler Vertrieb etabliert werden kann.

Patrick Weese, Consultant bei Homburg & Partner, erläutert: „Gerade in der jetzigen Marktsituation der Musikindustrie ist es von zentraler Bedeutung für die Unternehmen die Zahlungsbereitschaft ihrer Kunden zu kennen und nicht durch Preissenkungen die negative Preisspirale weiter anzutreiben. Aus diesem Grunde bietet sich die Conjoint-Analyse als probates Mittel an, zu erkennen, welche Zahlungsbereitschaft beim Kunden für einzelne Produkteigenschaften besteht, um so das Produktportfolio und die Preisgestaltung mit dem Ziel einer positiven Margengestaltung zu optimieren.“

Homburg & Partner: Excellence in Marketing, Sales & Pricing

Homburg & Partner ist eine international tätige Managementberatung mit Fokus auf die Themenfelder Marketing, Sales & Pricing. In der aktuellen unabhängigen Studie „Hidden Champions im Beratungsmarkt“ wurde Homburg & Partner zur mit Abstand besten Marketing- und Vertriebsberatung gewählt. Mehr Informationen unter www.homburg-partner.com.

Für Rückfragen oder detaillierte Informationen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung:
Patrick Weese (Projektleiter), Tel.: +49 621 1582 125, E-Mail: patrick.weese@homburg-partner.com
Jan Henkel (Head of Communications), Tel.: +49 621 1582 111, E-Mail: jan.henkel@homburg-partner.com