

# Prix Bartholdi 2011

## Laudatio auf Michel Eggli

---

Die an der Fachhochschule Nordwestschweiz im Studiengang „International Business Management“ in englischer Sprache verfasste Bachelor-Arbeit mit dem Titel „Will the Direct-to-Fan“ Marketing approach combined with „360 deals“ lead to a new growth in the music industry“? war für uns Juroren der fortgeschrittenen Generation eine echte Herausforderung.

Man musste sich in der Tat erst einmal in die Aufgabenstellung mit dem Fragezeichen einarbeiten, um überhaupt die Aussagen der Arbeit verstehen zu können.

Es handelt sich nämlich um eine Untersuchung wichtiger Zukunftsaspekte der auf wenige, weltweit operierende Konzerne beschränkten Musikindustrie mit 17 Mrd. US Dollar Umsatz und deren Perspektiven.

Denn auch hier hat die digitale Welt des Internets mit seinen unendlichen Möglichkeiten des „Herunterladens“ (iTunes, Napster etc.), des direkten Künstlereauftritts mit Web-Page, You Tube etc. und der damit möglichen Direktvermarktung von Musikwerken dazu geführt, dass viele Künstler genau diesen Weg bevorzugen und somit die Ära der Platten-/CD -Verträge und die damit einhergehende Bevormundung der Künstler der Vergangenheit angehören könnten.

Herr Eggli hat mit fundierten Literaturrecherchen und mit Interviews in der Unterhaltungsindustrie seine These untermauert, dass die traditionelle Musikbranche schnell und drastisch auf die neuen Trends eingehen muss, um den ständig sinkenden Absatz von Musikträgern (CDs) Einhalt gebieten zu können. Er wagt die Aussage, dass eine Vielzahl von kleinen und mittleren Firmen mit direkter Verbindung zu den künstlerischen Talenten den Markt machen wird. Die Zeit der grossen Kampagnen der Multis und das Ringen um Plattenverträge könnte ein Auslaufmodell sein.

Eine insgesamt gute Arbeit, systematisch aufgebaut und vor allem mit dem Mut, eine Prognose auszusprechen.

Wir wünschen Herrn Eggli für seinen beruflichen Weg alles Gute !

-----

Klaus Riemenschneider, Präsident des Verwaltungsrates Endress+Hauser AG