

Rebeat Digital

EINE PROMOTION-SOFTWARE, ENTWICKELT VON MUSIKERN FÜR MUSIKER – DAS KLINGT DOCH GUT! IST ES AUCH. DAS

ÖSTERREICHISCHE LABEL REBEAT DIGITAL

BESCHREITET SEIT 2007 NEUE WEGE DES ONLINE-MUSIK-MARKETINGS UND BIETET SEINEN KUNDEN EINE RUNDUM-SORGLOS-BETREUUNG. NUR FÜR DIE FANS MUSS DIE BAND NOCH SELBST SORGEN.

TEXT TINA VON GARREL & HEINZ REBELLIOUS



ÜBERSICHT

Hersteller: Rebeat Digital

Typ: Music Distribution Software

Herkunftsland: Österreich

Systemvoraussetzungen: für Windows: Microsoft Windows 98/98SE/ME/2000 SP3/XP SP2 (x86/x64)/Vista (x86/x64), 550 MHz+; Mac: Apple Mac OS X 10.4 oder 10.5, mit Intel-Prozessor (PowerPC wird nicht unterstützt!); allgemein: 256 MB verfügbarer RAM, 5 MB verfügbarer Festplattenspeicher plus die Dateigröße der Songs im wav-Format, High-Speed-Internet (ISDN, DSL, Kabelmodem oder schnellere Verbindung)

Vertrieb: Rebeat Digital
3430 Tulln, Österreich
www.rebeat.com

Preis: € 99

Vorbei sind die Zeiten der zeit- aufwendigen Anbieterung bei Plattenfirmen, um einen der heißersehnten Plattenverträge zu ergattern. Vorbei sind die Zeiten, in denen man sich nichts mehr wünschte, als einmal seine CD beim CD-Händler seines Vertrauens im Regal zu finden. Das Internet hat die Musikbranche überrollt – und das nachhaltig. Die Verkaufszahlen physischer Tonträger sinken dramatisch und das Geschäft verlagert sich immer mehr in den virtuellen Cyber-Raum, sodass es für Bands und Musiker inzwischen ein absolutes Muss ist, sich mit dem Internet und seinen Möglich-

keiten zur Distribution der eigenen Musik auseinanderzusetzen. Wer heutzutage kein MySpace-Profil hat, existiert quasi nicht; und wer ohne Plattendeal seine Musik verkaufen will, muss sich effektive Vertriebswege im World Wide Web suchen. Doch wie kommt man an die großen Musikanbieter wie z. B. iTunes, Napster oder Musicload?

Kein Problem mit sogenannten Aggregatoren, die in den letzten Jahren den Markt überschwemmen, wird versprochen. Hierbei handelt es sich um Software oder Dienstleister, der Musik sammelt und sie für die wichtigen Download-Portale aufbereitet und anbietet. Einer dieser Anbieter ist Rebeat Digital, ein österreichisches Label, das es sich seit 2007 zum Ziel macht, Künstlern mittels einer eigenen Software weltweit den Weg auf die großen Download-Portale zu ebnet. Rebeat bietet seinen Kunden

dabei über 300 Vertriebspartner, darunter die größten Downloadshops wie iTunes, Napster, Musicload oder Jamba.

praxis

Auf den ersten Blick fällt das simple Design der Rebeat-Software auf, das auch für den wenig erfahrenen Computernutzer einfach und übersichtlich gestaltet ist. Alle Funktionen sind deutlich erklärt und bei Bedarf nochmals mit einer Popup-Erläuterung versehen, sodass es bei der Nutzung nicht zu grundlegenden Fehlern des Users kommen kann.

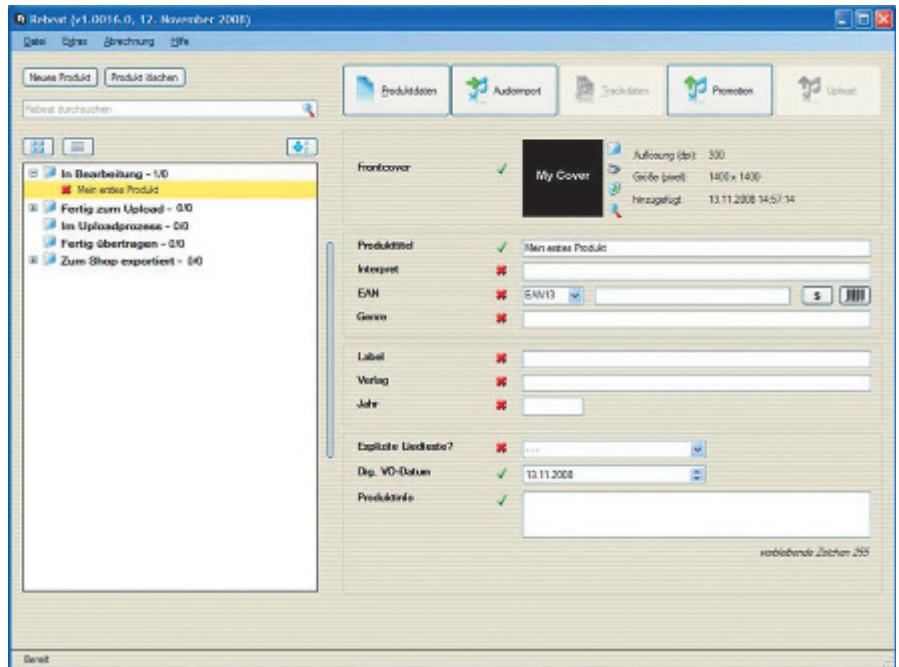
Der Upload-Vorgang der eigenen Songs erfolgt in reiner Formularform. So gibt man nach festen Vorgaben alle Informationen ein, die für die Nutzung durch Download-Portale wichtig werden können, z. B. werden sämtliche Produktdaten wie der Name des Songs, des Albums, des Künstlers abgefragt, aber auch die inzwischen zum Standard gewordene Frage nach den „explicit lyrics“ darf nicht fehlen. Im Bereich Promotion werden dann genauere Informationen über den Künstler benötigt. Diese werden in erster Linie für das Rebeat-Artistcamp, eine firmeneigene Band-Plattform, und für den dort angebotenen Media Promotion Service, eine Suchfunktion für Medienschaffende, die im Artistcamp nach geeignetem Songmaterial suchen können, benötigt. Die Zustimmung zur Nutzung der eigenen Songs in den Medien kann man dann auch gleich im Promotion-Formular geben, sodass bei Veröffentlichung der Songs keine rechtlichen Probleme entstehen. Ohne die Zusage, dass man die Nutzungsbedingungen dieses Zusatzangebotes akzeptiert, kann man nämlich nicht in den

Suchergebnissen des Media Promotion Service erscheinen. Hat man alle schriftlichen Informationen vervollständigt, lädt man noch das Cover direkt von der Festplatte hoch und

steht danach dem Upload des eigenen Songmaterials gegenüber. Die Software kann allerdings nur .wav- oder .aiff-Dateien verarbeiten, was Rebeat Digital damit begründet, dass diese Formate mit eindeutig besserer Klangqualität als z. B. .mp3-Files aufwarten können und damit die Chance zur Veröffentlichung auf möglichst vielen Plattformen gegeben ist. Die Auflösung muss dabei 16 Bit und die Samplingrate 44,1 kHz betragen. Sollte man aber mal versuchen, einen Song hochzuladen, der nicht den Vorgaben von Rebeat Digital entspricht, wird man schnell darauf hingewiesen, sodass hier keine Fehler auftreten können, die die Verteilung an Downloadportale verhindern könnten.

Die Vertriebspartner von Rebeat sind nämlich nicht verpflichtet, jedes Songmaterial abzunehmen! Bei zu schlechter Qualität der Aufnahmen ziehen Anbieter wie iTunes schon mal die Notbremse. Auch reine Spartenportale schränken die Zahl der angebotenen 300 Plattformen etwas ein. So wird z. B. eine Metal-Band schließlich nicht auf einem Klassik-Download-Portal veröffentlicht – und umgekehrt.

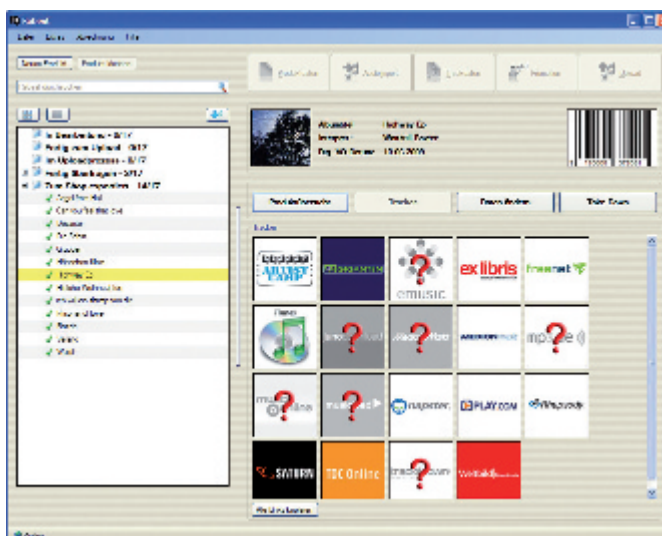
Stimmt aber die Aufnahme-Qualität und passt der Musikstil zum Anbieter, wird die eigene Musik innerhalb von 3 bis 90 Tagen auf der jeweiligen Seite zum Verkauf angeboten. Diese unterschiedlich langen Zeitspannen hängen von den verschiedenen Verifizierungsverfahren der Portale ab, bei denen die Daten und Inhalte vor dem Upload überprüft werden. So braucht iTunes im Durchschnitt etwa acht Wochen bis zur Veröffentlichung, während es Musicload, Napster und viele andere in nur ca. 14 Tagen schaffen, die Songs freizugeben. Eine Übersicht über die bereits erfolgten Uploads und die Verkäufe kann der User jederzeit direkt im Software-Programm abrufen. Hierbei hilft der Tracker, zu deutsch „Fährtenmacher“, der regelmäßig die wichtigsten Downloadportale nach den Songs des jeweiligen Musikers durchsucht. Ist alles Material schließlich hochgeladen, heißt es für den Künstler: „Werbetrommel rühren!“ Denn ohne ein gehöriges Maß an Eigenwerbung geht man als einer von Millionen Künstlern im enormen Angebot der Download-Portale schlichtweg unter. Um die Band oder den Einzelmusiker aber beim Trommeln zu unterstützen, hat sich Rebeat Digital noch einige Gimmicks ausgedacht, die die Online-Promotion erheblich erleichtern sollen: Die Vorstellung des Künstlers im firmeneigenen „Artistcamp“



Die Benutzeroberfläche der Software ist übersichtlich gestaltet und einfach zu handhaben.

(<http://artiscamp.rebeat.com>) erfolgt automatisch durch die Nutzung der Software. Was auf den ersten Blick wie ein durchschnittliches Band-Portal wirkt, hat einen besonderen Vorteil: den Media Promotion Service (MPS). Mit diesem Service

unterstützen sollen. Diese verstecken sich direkt im Upload-Vorgang. So kann man z. B. das Produkt priorisieren lassen. Dadurch verpflichtet sich Rebeat, alles zu tun, um das Produkt möglichst schnell in den Verkauf der Download-Portale zu bringen. Eine



Der Tracker durchsucht regelmäßig die wichtigsten Downloadshops nach den hochgeladenen Songs, sodass der Künstler immer über die Verbreitung seiner Musik informiert ist.

können in der Funk- und Fernsehbranche Tätige gezielt nach neuem Tonmaterial für ihre Sendungen suchen und dieses auch gleich herunterladen. So kann es einem Künstler oder einer Band durchaus passieren, dass sie abends vor dem Fernseher einen ihrer eigenen Songs hören, weil ein Medienschaffender gerade diesen Song im Artistcamp am coolsten fand.

Rebeat Digital bietet aber noch weitere Funktionen, die die Musikkarriere kräftig

Garantie kann dafür allerdings nicht übernommen werden. Bei den Bearbeitungskosten von € 35 muss jeder User selbst entscheiden, ob sich dieses Angebot wirklich lohnt.

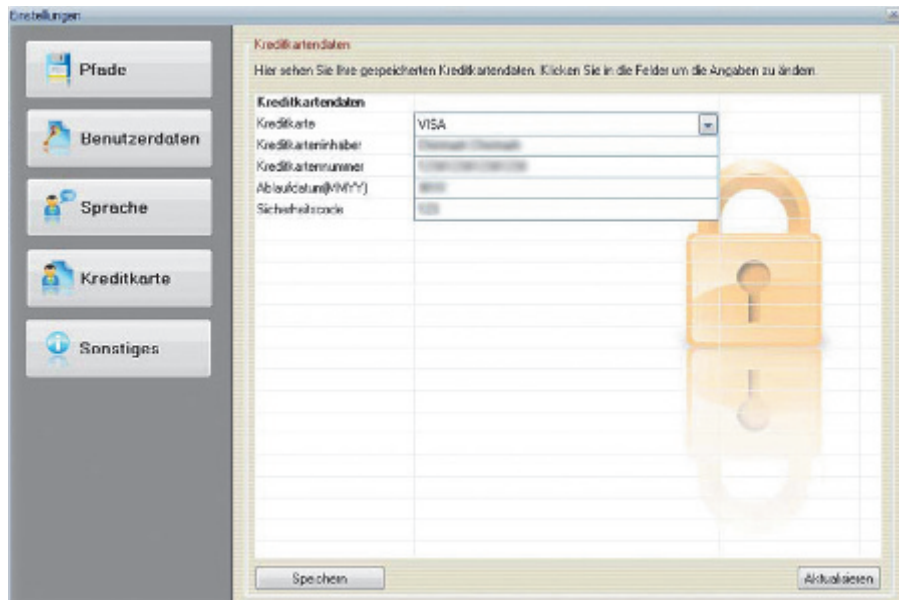
Ein weiteres Zusatzangebot ist die Anmeldung bei den deutschen Media Control Charts. Dadurch hat man die Chance in den deutschen Downloadcharts zu landen. Die zusätzlichen Kosten von € 6 sind nicht die Welt, loh-

nen sich aber nur, wenn man auch wirklich davon ausgehen kann, dass sich die eigenen Songs entsprechend gut verkaufen, denn interessant sind nur die Top-100. Sieht man nicht den Hauch einer Chance für eine Chartplatzierung in diesen Gefilden, kann man die Anmeldung und deren Zusatzkosten also getrost vergessen. Im Territory Management kann man die Verbreitung der eigenen Musik bestimmen. Will man die Musik nur in Europa, nur in

Asien, Afrika oder weltweit verkaufen? An den Kosten ändert das nichts. Interessant ist dieses Feature wohl eher für Nicht-Englischsprachige Interpreten, die ihren Einzugsbereich auf den jeweiligen nativen Raum beschränkt haben.

Apropos Kosten: Ein Nachteil, gerade für junge Bands, ist die Tatsache, dass Rebeat Digital die Abrechnung sämtlicher Kosten nur auf einem Wege möglich macht: per Kreditkarte. Denn nicht jeder hat eine Kreditkarte, bzw. muss sich erst eine besorgen, um die Software nutzen zu können, was natürlich mit zusätzlichen Kosten verbunden ist. Aber auch da hat Rebeat schnell eine zumindest praktische Lösung parat. Der Software-Anbieter verweist auf der Homepage in den FAQs direkt auf die Diner's-Club-Kreditkarte, die dann auch gleich Sonderkonditionen für Rebeat-Kunden bereithält.

Hat man sich dann mit seiner Kreditkarte angemeldet, erleichtert diese viele Abläufe beim Arbeiten mit der Software, denn sämtliche anfallenden Kosten im Upload-Vorgang werden direkt abgebucht. Alles, was weiterhin im späteren Verkauf abgerechnet wird, also Gebühren für das jeweilige Portal, den Anteil von 15 %, den Rebeat Digital an Provision einstreicht und eventuell anfallende Zahlungen an Urheberrechtsgesellschaften, werden vom



Die Nutzung von Rebeat Digital ist nur mit Kreditkarte möglich. Eine Legitimierung der Daten erfolgt direkt über die Software.

übernimmt Rebeat diesen Aufwand über die österreichische Austro-Mechana, die für die Verteilung der Gelder aus aller Welt Sorge trägt. Der Künstler sichert Rebeat Digital dabei die exklusiven Online-Vertriebsrechte zu, behält aber die Urheber- und Vervielfältigungsrechte seiner Songs. Die Übertragung der Online-Vertriebsrechte beschränkt sich dabei auf das jeweils

resümee

Die Rebeat-Digital-Software ist für Bands und Musiker zu empfehlen, die ihren Musikverkauf über das Internet größtmöglich ausweiten wollen. Der Preis von € 99 ist dabei im Vergleich zum Nutzen durchaus vertretbar. Zwar kommen im Verlauf des Uploads noch Kosten in Form des EAN-(€ 5) und des ISRC-Codes (€ 1 pro Song) auf die Band oder den Musiker zu, diese sichern aber die Rechte an der eigenen Musik und sind zusätzlich für einen eventuellen CD-Verkauf unbegrenzt nutzbar. Weiterhin fällt noch eine Speichergebühr von € 1 pro Song an.

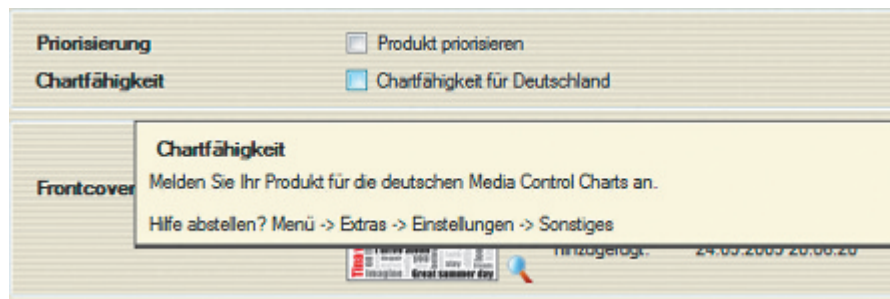
Die Software bietet jedermann/frau einen übersichtlich zu bedienenden Einstieg in die Möglichkeit, ein kleines Stück vom Download-Kuchen abzubekommen. Voraussetzung dafür ist aber immer noch das fleißige Marketing des Künstlers, denn ohne Eigen-Promotion dreht sich auch die schöne neue Aggregatoren-Welt nicht. ■

PLUS

- übersichtliches Design, einfache Nutzung
- über 300 Vertriebspartner
- Abgaben an weltweite Urheberrechtsgesellschaften werden übernommen

MINUS

- Kreditkarte wird benötigt
- die exklusiven Online-Vertriebsrechte gehen an Rebeat



Pop-ups beim Roll-over erleichtern die Nutzung von REBEAT Digital.

Gewinn der Verkäufe abgerechnet. So würde z. B. der Verkauf eines Songs bei iTunes Europa, der im Shop für € 0,99 angeboten wird, einen Verkaufserlös von € 0,604 für den Musiker bedeuten. € 0,28 gehen an iTunes, Urheberrechtsabgaben sind bereits eingerechnet, und € 0,106 erhält Rebeat. Der tatsächliche Preis pro Song hängt allerdings vom jeweiligen Geschäftsmodell des Portals, vom Tageskurs, vom Verkaufsort und von den Urheberrechtsabgaben ab und kann daher nicht pauschalisiert angegeben werden.

Rebeat Digital übernimmt für seine Kunden sämtliche rechtlichen Verpflichtungen, die mit dem globalen Verkauf von Musik einhergehen. Überall auf der Welt, wo die Portale die Abgaben nicht an die jeweiligen Urheberrechtsgesellschaften abführen,

hochgeladene Songmaterial, nicht auf den Künstler und sein Werk insgesamt.

Seine Online-Vertriebsrechte an eine einzige Firma abzugeben, nimmt dem Kunden zwar die Möglichkeit, seine Musik über andere Aggregatoren wie „cdbaby“ oder „dooload“ zu verkaufen, diese bieten allerdings keine nennenswerten Vorteile gegenüber Rebeat Digital, sodass grade für den „bequemen“ Internetnutzer die Übertragung der Online-Vertriebsrechte keinen Nachteil darstellt.

Wer sich noch weniger Arbeit machen möchte, um die gesparte Zeit natürlich in die Produktion neuer Musik zu stecken, kann Rebeat auch sämtliche Vertriebsrechte übertragen. Eine Vertriebsgesellschaft für physische Tonträger ist nämlich ebenfalls Teil des Unternehmens.