

UND SIE DREHT SICH WEITER ...

Die CD blickt einer ungewissen Zukunft entgegen. Da immer noch **Millionen Tonträger** in den Regalen ihrer Eigentümer stehen, fragen wir uns, wie sich der immer schnellere Niedergang „harter Medien“ auf die Geräteentwicklung auswirkt.

Von Carsten Barnbeck

Auf den Landkarten, die der Bundesverband der Musikindustrie (www.musikindustrie.de) halbjährlich in Form von Zahlenketten, Analysen und Kuchen-diagrammen herausgibt, kann man ablesen, dass Deutschland mittlerweile eine Insel ist. Ein einsames Eiland, das langsam im Strom einer rauen digitalen See erodiert. Nahezu überall in Europa stürzen die CD-Verkäufe ins Bodenlose, Streaming-Dienste wie die von Qobuz, Deezer, Amazon und Apple haben die Position der „harten“ Medien erobert. Besonders deutlich kann man das in Skandinavien sehen, der Heimat der beiden Marktführer Spotify (verlustbehaftetes Streaming) und Tidal (der größte Anbieter in verlustfreier CD-Qualität). Angetrieben von einem gewissen Gründerstolz und getragen von ihrer hervorragenden Internet-Infrastruktur

Im Februar verkündete mit „Best Buy“ die größte Elektronik-Handelskette der USA, den CD-Verkauf zur Jahresmitte einzustellen, da das Medium dort in 2017 abermals 18,5 Prozent Marktanteil einbüßte.

Deutschland macht wie so häufig eine Ausnahme. Hierzulande (siehe Grafik rechte Seite) ist die CD mit 44,7 Prozent noch immer größter Umsatzträger der Musikindustrie. Das ist in Europa einzigartig. Die Entwicklung spricht allerdings auch bei uns gegen die Silberlinge. Noch 2014 konnten sie sich auf eine saftige Zweidrittelmehrheit verlassen.

Auswirkung auf die Hardware

Bis vor einiger Zeit konnten wir nur spekulieren, wie sich diese Entwicklung auf das Angebot an CD-Spielern auswirkt. Mittlerweile ist das kaum mehr notwendig, da der Hardwaremarkt auf breiter Front reagiert. Die gute Nachricht zuerst: In absehbarer Zeit müssen wir uns keine Sorgen um eine Grundversorgung mit adäquaten Abspielgeräten machen.

Das ist keine Selbstverständlichkeit, da bereits viele große Anbieter die Produktion des Kernstücks aller CD-Spieler eingestellt haben – es gibt fast keine Laufwerke mehr. Abgesehen von wenigen Ausnahmen waren die HiFi-Hersteller schon lange gezwungen, auf Computer-Laufwerke zurückzugreifen. Daher sind die meisten aktuellen CD-Spieler mit DVD- oder Blu-ray-Drehern bestückt. Da

Deutschland hält überdurchschnittlich lange an anfassbaren Medien fest – aber auch das scheint sich allmählich zu ändern

haben Schweden und Norweger der CD bereits Anfang der 2010er eine Abfuhr erteilt und ihre Medieneinkäufe seither um satte 90 Prozent zurückgefahren. Der Rest der Welt gönnte sich noch etwas Bedenkzeit, zieht jetzt aber nach:

Marantz stellte mit dem ND 8006 just ein tragfähiges Player-Konzept für die Zukunft vor: Wie T+As „MP“-Modelle vereint er CD-Laufwerk, Wandler und zahllose Streaming-Funktionen in einem Gerät.





Der CXC (um 500 Euro) von Cambridge Audio ist ein Beispiel für die wachsende Zahl reiner CD-Laufwerke – fantastische Abspielgeräte, die allerdings auf einen separaten D/A-Wandler angewiesen sind.

jedoch praktisch kein Rechner mehr mit einem Scheibenleser ausgeliefert wird, ist die Marktsituation fatal. Weitsichtige Spezialisten wie Stream Unlimited haben dieses Problem jedoch frühzeitig erkannt und ausreichend Laufwerke für die Branche gebunkert. Die Bestände sind damit fürs Erste gesichert.

Trotzdem beobachten wir eine deutliche Veränderung. Praktisch kein großer Anbieter traut sich heute noch, einen schnörkellosen „Brot und Butter“-Spieler in der umkämpften Kaufklasse zu platzieren. Die meisten Geräte werden mit vielen Zusatzfunktionen bestückt, darunter externe Wandlerzugänge, Medienspieler oder ein integrierter Netzwerkspieler. Der gerade erst vorgestellte Marantz ND8006 (um 1.200 Euro, Abb. linke Seite) ist ein perfektes Beispiel für diesen Trend. Geräteneuheiten scheinen überdies eine Ausnahme zu werden. Bei den meisten HiFi-Schmieden gilt die CD als ausentwickelt. Marken wie Exposure, Naim oder Cyrus lassen ihre bestehenden Modelle einfach unverändert weiterlaufen, während die Entwicklungsbudgets in neue D/A-Wandler, Verstärker und Netzwerkgeräte fließen.

Immer häufiger konzentrieren sich die Anbieter zudem auf eine Geräteform, die früher ironischerweise der HighEnd-Klasse vorbehalten war: Produzenten wie Cambridge Audio haben seit einigen Jahren bezahlbare CD-Laufwerke im Sortiment, Player ohne integrierten D/A-Wandler. Das macht Geräte wie Pro-Jects CD Box RS (um 1.000 Euro) unglaublich flexibel, da man ihren Klang auch im Nachhinein beeinflussen kann. Allerdings ist so ein CD-Laufwerk eben kein Plug'n' Play-Produkt, das aus dem Karton heraus spielbereit ist. Man muss sich mit dem Wandler-Angebot und -Klang auseinandersetzen, ein Modell kaufen und alles verkabeln – das ist garantiert nicht jedermanns Sache.

Da sich kostspielige Neuentwicklungen nicht mehr über breite Massenverkäufe amortisieren lassen, zieht

sich der reinrassige CD-Spieler immer erkennbarer und tiefer in exklusive Boutique-Gefilde zurück. Diese Entwicklung hat durchaus ihren Reiz, da sie die CD-Wiedergabe auf ein bisher ungekanntes Qualitätsniveau hebt, was Player-Monster wie T+As PDP 3000 HV belegen, für den die Hersteller eigens ein neues SACD-Laufwerk konstruierten.

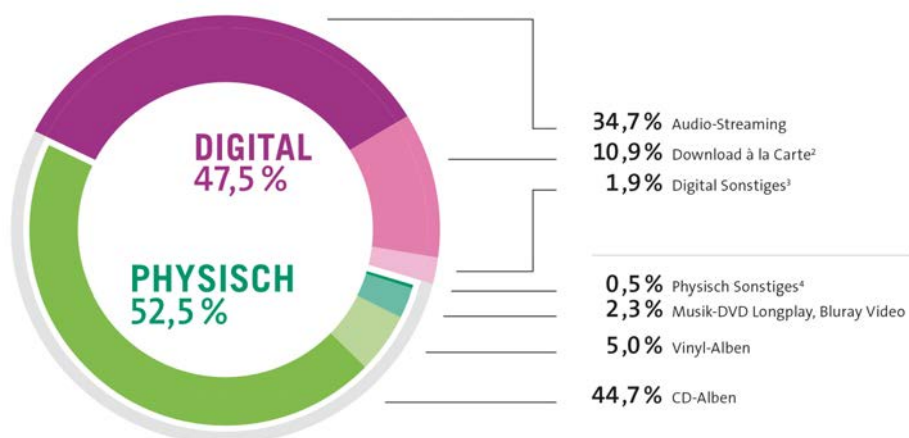
Auf den kommenden Seiten stellen wir Ihnen zwei dieser aktuellen Superplayer von Accuphase und Electrocompaniet vor, mit denen Sie ihre CD-Sammlung mit Spitzenklang in den Ruhestand begleiten können. ■

Am Vorabend der Havarie?

Die CD hält sich in Deutschland wacker – noch immer stammen bei uns über 44 Prozent aller Musikumsätze von der Silberscheibe. Harte und digitale Medien liegen allerdings bereits Kopf an Kopf – und die Zahlen gelten nur für die erste Jahreshälfte von 2017. Erschwerend kommt für die CD hinzu, dass der internationale Druck auf den Schultern der großen Vertriebe lastet: Wie lange lohnt sich die Produktion der Scheiben noch, wenn man sie (fast) nur noch in Deutschland an den Mann bringt? Wir sind jedenfalls gespannt, wie sich diese Entwicklung fortsetzt.

HALBJAHRESREPORT 2017:

Musikindustrie in Deutschland mit Umsatzwachstum von 2,9 %



Umsatzanteile aus dem Musikverkauf im ersten Hj. 2017¹ physisch/digital
Gesamtumsatz: 740 Mio. Euro

¹Umsatz bewertet zu Endverbraucherpreisen inkl. Mehrwertsteuer; werbefinanziertes Streaming und Ringbacktones wie angefallen

²Download-Tracks, Download-Bundles, Download-Musikvideos

³Realtones/Ringbacktones + Video Streaming & Other Licensing Income

⁴Singles, MC, DVD-Audio, SACD, Blu-ray Audio

Quelle: Bundesverband Musikindustrie e.V.; GfK Entertainment