

MANAGEMENT

Nr 1 Mars 2014

of Innovation and Technology

MUSIKINDUSTRIN: ÄR KREATIVITETENS BÄSTA TID FÖRBI?

– hur en branschkras blev guldålder för nya lösningar

av Johan Kask



Musikindustrin: Är kreativitetens bästa tid förbi?

– hur en branschkras blev guldålder för nya lösningar

Paradigmskiftet i svensk musikindustri följer ett mönster som i hög grad liknar teorin om avbruten jämvikt. Nyfunnen balans försvårar för fortsatt nytänkande. Kreativitetens bästa tid kan vara förbi. Skalfördelar och storlek har återtagit förarsätet.

av Johan Kask

Få branscher har så kännbart fått smaka på Schumpeters "kreativa förstörelse" som den svenska musikindustrin. I början av seklet försvann på bara åtta år mer än 50% av intäkterna av inspelad musik. Men de senaste åren har det vänt uppåt och industrin tycks gå en ny vår till mötes. I min forskning har jag intervjuat många veteraner i musikindustrin som varit med på utvecklingen från en skivindustri uppbyggd kring fysisk distribution med försäljning i fysiska skivbutiker till dagens digitala musik dominerad av streaming via tjänster som Spotify och Youtube. Utveckling de senaste åren fram till idag är inte bara en gradskillnad utan en artskillnad mellan det som varit och det som nu tagit över. Det handlar om ett väsensskilt system som kräver nya färdigheter.

Pågående forskning vid Örebro universitet behandlar musikindustrins utveckling. För etablerade musikföretag, skivbolagen inte minst, har åren efter millennieskiftet varit en stor utmaning. Många musikföretag har lagts ner eller slagits samman, men samtidigt har nya typer av företag startats. Av de gamla som finns kvar har nästan alla fått en radikalt annorlunda inriktning och roll i en ny distributionslösning. Hur kan man förklara denna utveckling? Det kan tänkbara göras på flera vis. I min forskning har jag studerat förloppet utifrån ett evolutionärvetenskapligt perspektiv. Eftersom vetenskapen inte sällan går bet på att förklara komplexa förlopp med enkla orsak-verkan-samband har ett evolutionärt spår vuxit fram i ekonomisk forskning under de senaste 15 åren. Denna inriktning använder istället populations- och systemtänkande och den evolutionära förklaringslogik som först beskrivs av Charles Darwin.

Konkurrerande teorier

Inom evolutionsvetenskaperna finns det, något förenklat, två konkurrerande teorier om hur öppna, adaptiva system förändras i det långa loppet. Den äldre teorin med rötter tillbaka till Darwin själv antar att evolution är en ytterst långsam men ständigt pågående process där en populations sammansättning ändras i jämn hastighet. Mot detta står en idé – först lanserad 1972 av Eldredge och Gould – att normaltilståndet är att öppna, adaptiva system är närmast oförändrade så länge de är i balans med sin omgivande miljö;

och att större förändringar uppstår jämförelsevis snabbt i relativt korta perioder då balansen tillfälligt är rubbad. För forskningen om industrievolution är det en tänkvärd fråga att se vilken av dessa konkurrerande teorier som bäst beskriver en industris förändring.

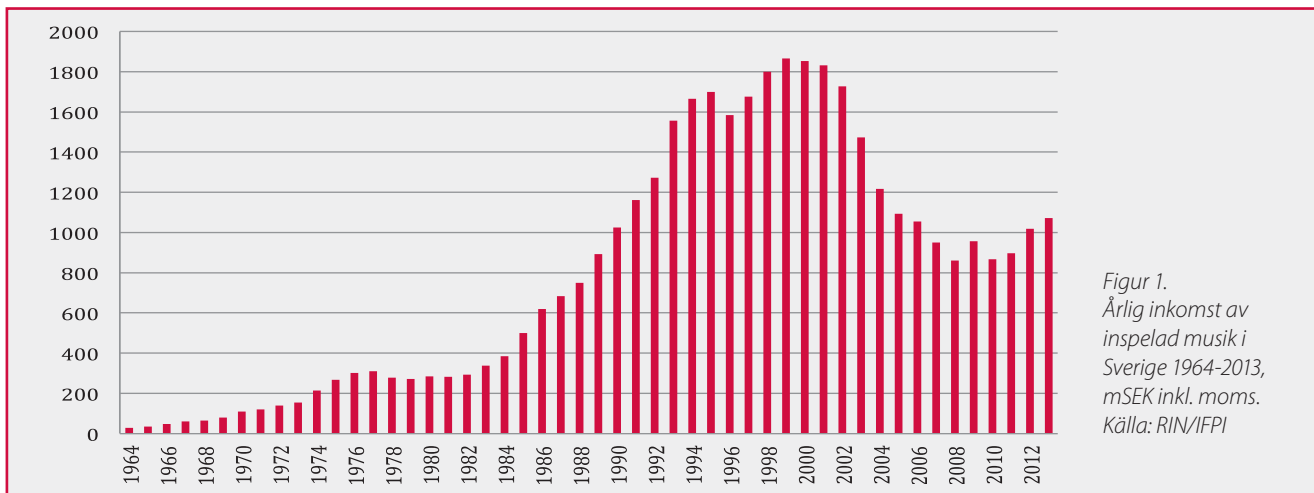
Även musikindustrin kan ses som ett öppet, adaptivt system; öppet därför att systemet är beroende av sin omgivning, och adaptivt för att sammansättning förändras som resultat av interaktion med omgivningen. Vidare är systemet likt andra evolutionära system *komplex* i den mening att det finns ömsesidigt beroende komponenter som interagerar, t ex skivbolag, distributörer, butiker och andra "typföretag" som historiskt fyllt en given roll i musikedistributionen.

Avbruten jämvikt – och nyfunnen?

I den aktuella forskningen är musikindustrins strukturella förändring kartlagd med bl a historiska dokument, intervjuer, och rapporter. Datamaterialet visar att musikindustrin uppvisat ett evolutionsmönster som i hög grad följer teorin om avbruten jämvikt.

Ett dominerande system för musikedistribution formades i början och mitten av förra seklet då en tydlig rollfördelning mellan skivbolag, distributionsbolag och återförsäljare etablerades. Dessa typföretag och deras inbördes roller bestod sedan i det närmaste oförändrade till efter sekelskiftet. Låt vara att enskilda företag blomstrade eller försvann, men inom existerande ramar. En trend var snarare att aktörerna i respektive led blev större och färre som ett resultat av skalfördelar. Inte heller CD:ns introduktion förändrade nämnvärt balansen, förutom i handlarledet där det mindre formatet möjliggjorde mer försäljning utanför specialisterna, t ex i mataffärer. Musikindustrin var ekonomiskt en framgångssaga på 1990-talet; i början av decenniet tack vare dubbelköp i migrationen från vinyl till CD. Intäktsstillskottet möjliggjorde expansion och storbolagen satsade stort. Men under hela uppgångsfasen ändrades systemets sammansättning ytterst marginellt.

Efter millennieskiftet kom musikindustrins dåvarande distributionssystem alltmer i otakt med sin omvärld. Då migrerade många konsumenter till digitaliserad musik via onlinetjänster och



Figur 1.
Årlig inkomst av inspelad musik i Sverige 1964-2013, mSEK inkl. moms.
Källa: RIN/IFPI

sajter som tillhandahålls av aktörer (legala och illegala) som stod utanför musikindustrins kärna. Traditionella skivbolag reagerade med bestörtning, tvingades säga upp personal, krympte budgetarna, och lade stor kraft på att juridikens väg skydda den gamla lösningen. När krisen var stor och systemet i sin grund uppstod goda möjligheter för nya företagstyper; snillrika innovativa företag som såg möjlighet när etablerade bolag såg problem. Från 2008 till 2013 har den fysiska försäljningen av såld inspelad musik (CD, LP, DVD, etc.) minskat från drygt 90% till knappt 25%. Nedladdad musik, som också bygger på den gamla tanken att kunden ska äga ett eget exemplar av stycket, nådde en kort topp 2010 men kom aldrig över 10% av marknaden. Idag är det istället strömmad musik (främst Youtube och Spotify) som på sex år tagit 71% av svenska marknaden och fortsätter att växa. Att strömmad musik börjar sticka ut som framtidens dominerande distributionssystem har det senaste året fått betydande följdverkningar: t ex tycks specialiserade digitala mellanled ha hittat formerna och fyller nu en position i det framväxande systemet, och industrins bjässar, majorskivbolagen, har förstått och investerat tungt i denna framtid. Om spellistor i Spotifys barndom skapades och delades mellan konsumenter är det idag ofta stora skivbolag bakom de mest lyssnade listorna. Populära listor möjliggör effektiv lansering av ny musik.

Vi har sett en period av utslagning och nyskapande med låga inträdesbarriärer då innovatörer och entreprenörer haft goda möjligheter att leda utvecklingen, likväl en tid för små bolag att få fram fenomen som sprids mellan konsumenter. Det finns tecken på att den perioden snart är slut. De stora majorbolagen har anpassat sig till en strömmad musikvärld och återtagit greppet. Utvecklingen kan ses som att gå mot en ny balans där nya och gamla typföretag hittar sina inbördes positioner i ett nytt dominerande system.

Är kreativitetens bästa tid förbi?

Tror vi på teorin om avbruten jämvikt ska förändringstakten avta när systemet hittat balans. Då delarna i den nya regimen förstärker varandra stelnar systemet i dess form. Att så börjat ske vittnar branschföreträdare om; att takten bromsar in, att storlek och skal fördelar har återtagit förarsätet, och att småskaliga projekt fått det allt svårare: "Dom har ingen chans nu när "majors" fattat grejen och använder streamingen fullt ut som kanal för att få ut sitt – "the money game" är tillbaka", hävdar en veteran bestämt.

Är då tiden ute för nya företagstyper och roller i musikindustrin? Är det dags att ligga lågt till nästa chans kommer om sisådär fyrtio år? Nja, Norden är föregångare inom strömmad musik och resten av världen ligger långt efter, Tyskland minst fyra-fem år. Så för den som vill introducera nya idéer fortsätter tidsfönstret att vara öppet på andra marknader. Och för den som vill göra "mer-av-samma"

bör det fortsatt finnas tillväxt och plats för fler aktörer här hemma. Musikindustrin expanderar åter, men är än så länge endast på 60% av toppårens omsättning. Dessutom finns det goda utsikter i nya företag som förfinar den struktur som nu vuxit fram med t ex kompletterande kringtjänster.

Radikala innovationer skrämmar i etablerade system

Musikindustrins omstöpning rymmer exempel för andra branscher att lära av; att det t ex hjälper föga att vara anpassad till sin industris dominerande system om inte systemet i sin tur är i takt med omgivande samhälle och teknik. Vidare ger exemplet stöd till teorin om att de stora obalanserna ofta är relativt kortvariga, men guldåldrar för nya idéer. I en relaterad studie som publiceras senare i år i *Journal of Small Business & Entrepreneurship* fann jag och kollegan Gabriel Linton att proaktiva entreprenörer lyckas bra att hitta distribution för radikalt nya produkter endast då ingen (produkt)lösning dominerar. I etablerade produktkategorier endast då det saknas en dominerande lösning var det tvärtom: entreprenöriellt agerande och radikala innovationer skrämd bort potentiella återförsäljare. Timing var även där viktigt för när, och var, innovationer lanserades. ●

Johan Kask

Ekonomie doktor

**Handelshögskolan
Örebro universitet**

**Kontakt: 019-30 38 58
johan.kask@oru.se**



I Johan Kasks forskning

förklaras utvecklingen av industriella system med evolutionärvetenskapliga teorier och modeller. Pågående projekt handlar om sporthandeln och musikindustrins utveckling. Kask försvarade sin avhandling "On Business Relationships as Darwinian Systems - An exploration into how Darwinian systems thinking can support business relationship research" i maj 2013 vid Örebro universitet.

Posttidning B

Ny läsare/Adressändring

Vid adressändring var god skicka sista sidan utan kuvert till Stiftelsen IMIT, Jennie Björk, 412 96 Göteborg
Adressändring kan även göras via www.imit.se

Namn:

Företag:

Adress:

Postnr:

Postadress:

HUVUDMANNAORGANISATIONER

Chalmers tekniska högskola, *Chalmers*
Lunds Tekniska Högskola, *LTH*
Institutet för företagsledning vid
Handelshögskolan i Stockholm, *IFL*
Kungliga Tekniska högskolan, *KTH*

HUVUDMÄN

Per-Jonas Eliäson, *IFL vid Handelshögskolan i Stockholm, professor*
Roland Fahlin, *Roland Fahlin AB*
Göran Harrysson, *AB Tetra Pak*
Staffan Håkanson, *Staffan Håkanson Konsult AB*
Anders Karlström, *Chalmers*
Karin Markides, *Chalmers, rektor*
Stephan Müchler, *Sydsvenska Industri- och Handelskammaren*
Joakim Nelson, *Sony Ericsson*
Hans Persson, *AB Volvo Technology*
Henrik Pålsson, *Ericsson Consumers Lab*
David Sonnek, *SEB Venture Capital, professor*
Fredrik Vernersson, *Booz & Company*

STYRELSE

Hans Sjöström, *SKF, ordförande IMIT*
Anders Axelsson, *LTH, rektor*
Björn Hårsman, *KTH, professor*
Per Ewing, *IFL vid Handelshögskolan i Stockholm, affärsansvarig*
Magnus Karlsson, *Ericsson, professor*
Mats Magnusson, *IMIT, föreståndare*
Per Svensson, *Chalmers, prefekt*
Eva Wigren, *Teknikföretagen, avdelningschef*

Revisorer:

Hans Gavin, *Ernst & Young AB*
Maria Sköld, *Ernst & Young AB*

IMIT-FELLOWS

Aktiva

Sverker Alänge, *Chalmers, docent*
Lars Bengtsson, *LTH, professor*
Ola Bergström, *GU, professor*
Tomas Blomquist, *UmU, professor*
Sofia Börjesson, *Chalmers, professor*
Erik Bohlin, *Chalmers, professor*
Mats Engwall, *KTH, professor*
Johan Frishammar, *LTU, professor*
Ove Granstrand, *Chalmers, professor*
Tomas Hellström, *LU, professor*
Merle Jacob, *LU, professor*
Staffan Jacobsson, *Chalmers, professor*
Christer Karlsson, *CBS, professor*
Anders Kinnander, *Chalmers, professor*
Jens Laage-Hellman, *Chalmers, docent*
Jan Lindér, *Chalmers, doktor*
Åsa Lindholm Dahlstrand, *HH, professor*
Jan Löwstedt, *SU, professor*
Mats Magnusson, *KTH, professor*
Thomas Magnusson, *LiU, docent*
Maureen McKelvey, *GU, professor*
Annika Olsson, *LTH, professor*
Magnus Persson, *Chalmers, doktor*
Birger Rapp, *IMIT, professor*
Anders Richtné, *HHS, docent*
Sören Sjölander, *Chalmers, professor*

Martin Sköld, *HHS, docent*
Per Svensson, *Chalmers, doktor*
Jonas Söderlund, *BLiU, professor*
Fredrik Tell, *LiU, professor*
Lotta Tillberg, *IMIT, doktor*
Lars Trygg, *Chalmers, docent*
Mats Winroth, *Chalmers, professor*
Rolf Wolff, *EBS, professor*
Pär Åhlström, *HHS, professor*
För en komplett förteckning för alla IMIT-fellows se: www.imit.se

Adjungerade:

Armand Hatchuel, *Ecole des Mines, professor*
Astrid Heidemann Lassen, *Aalborg University, associate professor*
Anders Ingelgård, *AstraZeneca, DU, docent*
Paul Lillrank, *Aalto University, professor*
Bertil Nilsson, *Resursbruket AB, tekn lic*
Rami Shani, *Cal Pol Tec, professor*

ORGANISATION

Föreståndare:

Mats Magnusson

Stabsfunktioner:

Redovisning: Carina Blomkvist
Projekt- och ekonomistyrning: Bengt Karlsson
Kontorschef Göteborg: Lucas Hörte

Möjlighet att ansöka om satsningsmedel för nya forskningsprojekt

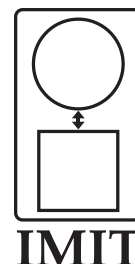
Du som är forskare inom området "Innovation and Technology Management" vet väl att du kan ansöka om satsningsmedel från IMIT för arbete med större ansökningar, pilotprojekt, eller andra typer av aktiviteter som syftar till uppstart av nya projekt och som kan vara svåra att finna annan finansiering för. IMIT har ingen formell utlysning av dessa satsningsmedel utan ansökningar kan lämnas in när som helst under året. Ansökningar innehållande projektbeskrivning och budget bör ej överstiga tre sidor och skickas till IMITs föreståndare Mats Magnusson (mats.magnusson@imit.se). Beslut om finansiering fattas vanligen vid påföljande styrelsemöte. Några exakta undre eller övre gränser avseende projektomslutning finns ej, men en vanlig nivå på hittills beviljade ansökningar är 100-300 kkr.

Stiftelsen IMIT är ett forskningsinstitut

Stiftelsen IMITs målsättning är att bedriva och stödja forskning och utveckling inom teknisk, industriell och administrativ förnyelse, samt att utföra utbildningsinsatser inom detta område. Bakom stiftelsen IMIT står IFL vid Handelshögskolan i Stockholm, Chalmers tekniska högskola, Kungliga Tekniska högskolan och Lunds tekniska högskola.

IMITs forskning behandlar först och främst hur teknisk utveckling kan nyttiggöras genom tillförsel av industriell och ekonomisk kunskap, exempelvis inom områdena projektledning, produktionsledning, samt ledning och organisering av innovationsverksamhet. IMIT bidrar till att sprida kunskap genom forskningsprojekt, magasinet "Management of Innovation and Technology", och genomförande av seminarier, workshops och konferenser för såväl forskare som verksamma i industrin.

För mer information om IMITs verksamhet se www.imit.se



Vi berättar gärna mer om vår verksamhet och vad vi kan göra i samarbete med er.

Stiftelsen IMIT, 412 96 Göteborg. Besöksadress: Chalmers, Vera Sandbergs Allé 8. Telefon 031-772 12 20

LÄS MER PÅ WWW.IMIT.SE