MARKTERSCHLIESSUNGSPROGRAMM FÜR KMU

Musikwirtschaft im Vereinigten Königreich

Handout zur Zielmarktanalyse | Geschäftsanbahnung

Hamburg Music

SXSW LONDON

Impressum

Herausgeber
Hamburg Music Business e.V.
Telefon: +49 (40) 468 985 850
E-Mail: info@musikwirtschaft.org
www.musikwirtschaft.org

Text und Redaktion
Hamburg Music Business e.V.

Stand
26.05.2026

Gestaltung und Produktion
Hamburg Music Business e.V.

Bildnachweis
Hamburg Music Business e.V.

Das Markterschließungsprogramm für kleine und mittlere Unternehmen ist ein Förderprogramm des:

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

MITTELSTAND GLOBAL
MARKTERSCHLIESSUNGS-PROGRAMM FÜR KMU

Das Markterschließungsprogramm wird im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie umgesetzt von:

GTAI GERMANY TRADE & INVEST

Die Studie wurde im Rahmen des Markterschließungsprogramms für eine Geschäftsanbahnung der deutschen Musikwirtschaft im Vereinigten Königreich erstellt.

Das Werk, einschließlich aller seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt.

Die Zielmarktanalyse steht der Germany Trade & Invest GmbH sowie geeigneten Dritten zur unentgeltlichen Verwertung zur Verfügung.

Sämtliche Inhalte wurden mit größtmöglicher Sorgfalt und nach bestem Wissen erstellt. Der Herausgeber übernimmt keine Gewähr für die Aktualität, Richtigkeit, Vollständigkeit oder Qualität der bereitgestellten Informationen. Für Schäden materieller oder immaterieller Art, die durch die Nutzung oder Nichtnutzung der dargebotenen Informationen unmittelbar oder mittelbar verursacht werden, haftet der Herausgeber nicht, sofern ihm nicht nachweislich vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verschulden zur Last gelegt werden kann.

Inhalt

1 ABSTRACT **4**

2 WIRTSCHAFTSDATEN KOMPAKT **5**

WEITERE INFORMATIONEN ÜBER DIE MUSIKWIRTSCHAFT IM VEREINIGTEN KÖNIGREICH 11

3 BRANCHENSPEZIFISCHE INFORMATIONEN **12**

4 KONTAKTADRESSEN **18**

5 QUELLEN **19**

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Übersicht zur wirtschaftlichen Entwicklung und Bedeutung der britischen Musikwirtschaft.
Quelle: UK Music (2025). *This Is Music 2025*. https://www.ukmusic.org/wp-content/uploads/2025/11/This-Is-Music-2025.pdf

Abbildung 2: Entwicklung der britischen Musikstreaming- und Vinyl-Umsätze im Jahr 2025.
Quelle: Music Week (2026). *ERA: UK music streaming subscription income tops £2 billion in 2025 as vinyl sales surge*. https://www.musicweek.com/labels/read/era-uk-music-streaming-subscription-income-tops-2-billion-in-2025-as-vinyl-sales-surge-by-18/093312

Abbildung 3: Black Music Genres im britischen Musikmarkt.
Quelle: UK Music (2026). *Black Music Means Business: Driving Economic Growth in the UK*. https://www.ukmusic.org/wp-content/uploads/2026/03/Black-Music-Means-Business.pdf

1 Abstract

Der britische Musikmarkt gehört weiterhin zu den international sichtbarsten und wirtschaftlich relevantesten Musikmärkten weltweit und verbindet hohe Exportkraft, professionelle Rechte- und Verwertungsstrukturen, ein starkes Live-Ökosystem und eine ausgeprägte Rolle als Referenz- und Tastemaker-Markt. 2024 erreichte die britische Musikindustrie eine Bruttowertschöpfung von 8,0 Mrd. Pfund (€9,27 Mrd.), Exporterlöse von 4,8 Mrd. Pfund (€5,56 Mrd.) und 220.000 Beschäftigte in Vollzeitäquivalenten. Für deutsche Musikunternehmen ist das Vereinigte Königreich deshalb nicht nur als Absatzmarkt relevant, sondern auch als Markt, in dem internationale Sichtbarkeit, Branchenvalidierung, Partnerstrukturen und Anschlussfähigkeit an weitere Märkte entstehen können. (UK Music, 2025b)

Besondere Chancen bestehen im Recorded-Music-Bereich, der 2025 laut BPI um 5 Prozent auf 1,57 Mrd. Pfund (€1,82 Mrd.) wuchs, während Streaming mit 1,07 Mrd. Pfund (€1,24 Mrd.) einen neuen Höchststand erreichte und Vinyl weiter zulegte (BPI, 2026). Ergänzend zeigen die ERA-Zahlen, dass Musikstreaming-Abonnements und Musikprodukte 2025 zusammen einen Höchstwert von 2,45 Mrd. Pfund (€2,84 Mrd.) erreichten und physische Musikverkäufe erneut deutlich wuchsen (ERA, 2026). Für deutsche Labels, Vertriebe, Managements und Künstler:innen ergeben sich daraus Ansatzpunkte bei international anschlussfähigem Repertoire, Katalogauswertung, datenbasierten Kampagnen, Streaming-Monetarisierung, physischen Sonderformaten, Fan-Bundles und Direct-to-Fan-Angeboten (BPI, 2026; ERA, 2026).

Auch der Publishing- und Rechtemarkt bietet Potenziale, da PRS for Music 2024 erstmals 1,02 Mrd. Pfund (€1,18 Mrd.) an Songwriter:innen, Komponist:innen und Musikverlage ausschüttete und insbesondere digitale, internationale und neue Lizenzierungsfelder an Bedeutung gewinnen. Für deutsche Musikverlage, Rechteinhaber:innen, Produzent:innen und Managements sind daher Co-Writing, Sync, Sub-Publishing, internationale Lizenzierung, Katalogentwicklung sowie sauberes Rechte- und Metadatenmanagement besonders relevante Zugänge (PRS for Music, 2025).

Der Live-Markt bleibt ein weiterer wichtiger Zugang, weil 2024 laut UK Music 23,5 Mio. Musik-Tourist:innen Konzerte und Festivals im Vereinigten Königreich besuchten und damit einen wirtschaftlichen Beitrag von 10 Mrd. Pfund (€11,58 Mrd.) erzeugten (UK Music, 2025a). Gleichzeitig ist der Live-Bereich polarisiert, da große Tourneen, Arenen und Festivals von hoher Nachfrage profitieren, während Grassroots Music Venues und kleinere Festivals unter erheblichem Kostendruck stehen (UK Music, 2025a; Music Venue Trust, 2026). Ein wichtiger Marktzugang liegt zudem in der britischen Independent-Infrastruktur, da AIM den unabhängigen Musiksektor als rund ein Viertel des britischen Recorded-Music-Marktes beschreibt. Der Markteintritt bleibt jedoch anspruchsvoll, weil der UK-Markt stark professionalisiert, wettbewerbsintensiv und durch hohe Erwartungen an Qualität, Positionierung, Netzwerkfähigkeit und operative Vorbereitung geprägt ist (UK Music, 2025b).

Hinzu kommen praktische Rahmenbedingungen im Post-Brexit-Kontext, insbesondere bei Visa- und Arbeitsstatus, ATA Carnets, Equipment, Merchandise, Transport, Versicherung, Steuern, Vertragsgestaltung und lokalen Ansprechpartner:innen (Musicians' Union, 2024). Auch Debatten um faire Streaming-Vergütung, Ticketing, die Stabilisierung der Grassroots-Infrastruktur sowie künstliche Intelligenz und Urheberrecht prägen die künftigen Marktbedingungen. (UK Music, 2025b; Music Venue Trust, 2026; The Ivors Academy, 2026)

Insgesamt bietet der britische Musikmarkt erhebliche Chancen, verlangt aber klare Ziele, belastbare Referenzen, professionelle Rechte- und Datenstrukturen, realistische Budgets, lokale Partner und einen konkreten Follow-up-Plan (UK Music, 2025b; PRS for Music, 2025).

2 Wirtschaftsdaten kompakt

WIRTSCHAFTSDATEN KOMPAKT • DEZEMBER 2025

GTAI GERMANY TRADE & INVEST

Vereinigtes Königreich

Alle wichtigen Kennzahlen zur Wirtschaft in rund 150 Ländern – übersichtlich, vergleichbar und von Germany Trade & Invest geprüft.

Bevölkerung & Ressourcen

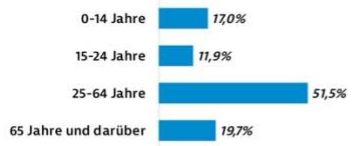
Bevölkerung und Demografie

Einwohnerzahl
2025 | *69,6 Mio.*
2030 | *71,3 Mio.*

Fertilitätsrate 2023 | 1,6
Durchschnittliche Anzahl der Geburten pro Frau

Bevölkerungswachstum

Altersstruktur
2025



Analphabetenquote
Anteil an der Bevölkerung ab 15 Jahren in %

Daten für diese Kennzahl nicht verfügbar oder nicht anwendbar.

Fläche und Sprache

Fläche 2023 | 243.610 km²

Geschäftssprache(n) Englisch

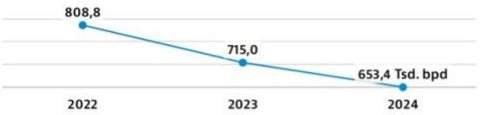
Rohstoffe und Ressourcen

Rohstoffe
Fossil und mineralisch

Kohle | Erdöl | Erdgas | Eisenerz | Blei | Zink | Gold | Zinn | Kalkstein | Salz | Ton | Kreide | Gips | Pottasche | Quarzsand | Schiefer

Gas - Fördermenge

Erdöl - Fördermenge



Gas - Reserven 2023 | 131,0 Milliarden cbm

Erdöl - Reserven 2023 | 205,0 Megatonnen

Kursiv geschriebene Werte sind vorläufige Angaben, Schätzungen oder Prognosen

© Germany Trade & Invest 2025 - Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.

Seite 1/10

Quelle: www.gtai.de/wirtschaftsdaten-kompakt

Wirtschaftslage

Währung und Wechselkurse

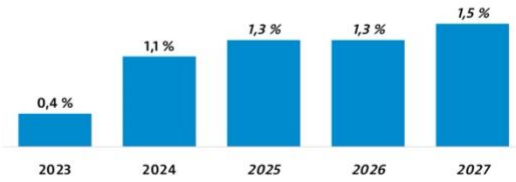
Währung - Bezeichnung	**Pfund Sterling (£)** 1 £ = 100 Pence
Währung - Kurs 09/2025	1 € = 0,87 £ 1 US$ = 0,74 £

Wechselkurse im Jahresdurchschnitt

	2022	2023	2024
1 € =	0,85 £	0,87 £	0,84 £
1 US$ =	0,81 £	0,80 £	0,78 £

Wirtschaftliche Leistung

Wirtschaftswachstum
Bruttoinlandsprodukt (BIP), Veränderung zum Vorjahr, real



BIP
Nominal

	2024	*2025*	*2026*
US$ (Mrd.)	3.644,6	*3.958,8*	*4.225,6*
£ (Mrd.)	2.851,0	*2.990,3*	*3.098,8*

BIP/Kopf
Nominal

	2024	*2025*	*2026*
US$	52.648	*56.661*	*60.011*
£	41.184	*42.799*	*44.008*

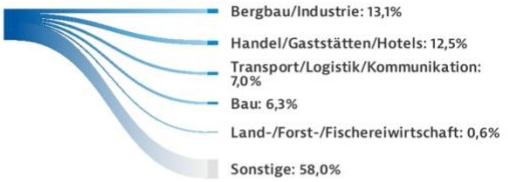
BIP/Kopf in Kaufkraftstandards
Nominal

Daten für diese Kennzahl nicht verfügbar oder nicht anwendbar.

Ausgaben für F&E
% des BIP

2019	2,7 %
2020	2,9 %
2021	2,9 %

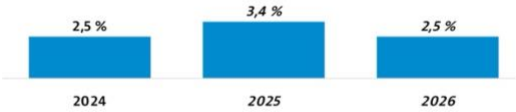
BIP-Entstehung
Anteil an nominaler Bruttowertschöpfung in %; 2023



BIP-Verwendung
Anteil an Bruttoinlandsprodukt in %; 2023

Makroökonomische Stabilität

Inflationsrate



Währungsreserven

Leistungsbilanzsaldo
% des BIP

2024	-2,7 %
2025	*-3,1 %*
2026	*-3,0 %*

Arbeitslosenquote

2024	4,3 %
2025	*4,7 %*
2026	*4,7 %*

Kursiv geschriebene Werte sind vorläufige Angaben, Schätzungen oder Prognosen

© Germany Trade & Invest 2025 - Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.

Investitionsquote
% des BIP, brutto, öffentlich und privat

2024	17,7 %
2025	*16,9 %*
2026	*17,1 %*

Öffentliche Finanzen & Verschuldung

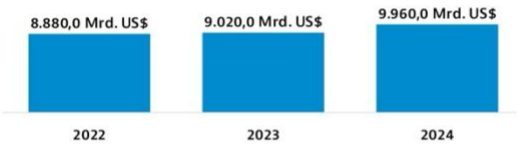
Haushaltssaldo
% des BIP

2024	-5,7 %
2025	*-4,3 %*
2026	*-3,6 %*

Staatsverschuldungsquote
% des BIP, brutto

2024	101,2 %
2025	*103,4 %*
2026	*104,8 %*

Auslandsverschuldung



Ausländische Direktinvestitionen

FDI - Nettotransaktionen

2022	14.912 Mio. US$
2023	52.188 Mio. US$
2024	-40.003 Mio. US$

FDI - Bestand

2022	2.718.892 Mio. US$
2023	3.005.071 Mio. US$
2024	3.254.442 Mio. US$

FDI - Hauptländer
Anteil in %, Bestand; 2023

USA: 31,8% | Luxemburg: 8,5% | Niederlande: 8,4% | Frankreich: 5,3% | Belgien: 4,3% | Japan: 3,6% | Sonstige: 38,1%

FDI - Hauptbranchen
Anteil in %, Bestand; 2023

Finanzdienstleistungen: 28,9% | Information Kommunikation: 9,8% | Wissenschaftliche technische Dienstleistungen: 8,9% | Administrative unterstützende Dienstleistungen: 8,5% | Handel u. Reparatur: 7,7% | Sonstige: 36,2%

Außenwirtschaft

Warenhandel

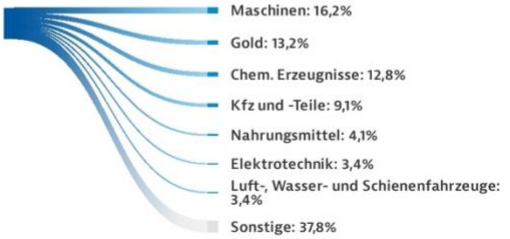
Warenhandel
Veränderung zum Vorjahr in %, Abweichungen durch Rundungen

	2022	%	2023	%	2024	%
Exporte (Mrd. US$)	535,1	13,7	521,2	-2,6	508,7	-2,4
Importe (Mrd. US$)	821,6	19,4	791,7	-3,6	809,2	2,2
Saldo (Mrd. US$)	-286,5		-270,4		-300,5	

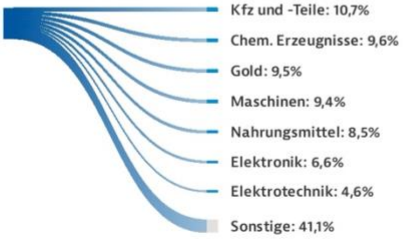
Exportquote
Exporte/BIP in %

2022	17,1 %
2023	15,5 %
2024	14,0 %

Ausfuhrgüter nach SITC
Anteil an den Warenexporten; 2024



Einfuhrgüter nach SITC
Anteil an den Warenimporten; 2024



Kursiv geschriebene Werte sind vorläufige Angaben, Schätzungen oder Prognosen

© Germany Trade & Invest 2025 - Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.

Handelspartner

Hauptabnehmerländer
Anteil an den Warenexporten; 2024

Hauptlieferländer
Anteil an den Warenimporten; 2024

Dienstleistungshandel

Dienstleistungshandel (mit dem Ausland)
Veränderung zum Vorjahr in %, Abweichungen durch Rundungen

	2022	%	2023	%	2024	%
DL-Exporte (Mrd. US$)	510,2	10,8	586,2	14,9	649,0	10,7
DL-Importe (Mrd. US$)	310,0	26,9	363,1	17,1	401,5	10,6
Saldo (Mrd. US$)	200,2		223,1		247,5	

Freihandelsabkommen

Freihandelsabkommen mit Ländergruppen (ohne EU)	CARIFORUM; COMESA; SACU Zu bilateralen Abkommen siehe www.wto.org -> Trade Topics, Regional Trade Agreements, RTA Database, By country/territory
Mitgliedschaft in Zollunion	Nordirland ist seit 01.01.2021 Zollgebiet des Vereinigten Königreichs, wird jedoch zugleich behandelt, als ob es zum Zollgebiet der EU gehören würde.

Beziehungen zur EU & Deutschland

Waren- und Dienstleistungshandel mit der EU

Warenhandel der EU-27 mit dem Land
Veränderung zum Vorjahr in %, Abweichungen durch Rundungen

	2023	%	2024	%	H1/25	%
Exporte (Mrd. Euro)	336,0	2,3	343,5	2,2	175,5	1,1
Importe (Mrd. Euro)	181,0	-16,6	164,0	-9,4	81,1	-2,0
Saldo (Mrd. Euro)	155,0		179,5		94,4	

Dienstleistungshandel der EU-27 mit dem Land
Veränderung zum Vorjahr in %, Abweichungen durch Rundungen

	2022	%	2023	%	2024	%
DL-Exporte (Mrd. Euro)	262,7	24,3	279,5	6,4	296,6	6,1
DL-Importe (Mrd. Euro)	221,0	23,3	229,9	4,0	241,7	5,1
Saldo (Mrd. Euro)	41,7		49,6		54,9	

Freihandelsabkommen mit der EU	Handels- und Partnerschaftsabkommen seit 01.01.2021
Einseitige EU-Zollpräferenzen	Keine einseitigen Präferenzregelungen

Kursiv geschriebene Werte sind vorläufige Angaben, Schätzungen oder Prognosen

© Germany Trade & Invest 2025 - Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.

Warenhandel mit Deutschland

Warenhandel Deutschlands mit dem Land
Veränderung zum Vorjahr in %, Abweichungen durch Rundungen

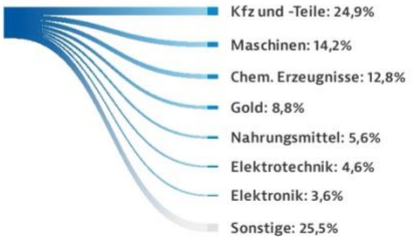
	2022	%	2023	%	2024	%
Dt. Exporte (Mrd. Euro)	73,8	13,5	78,4	6,3	80,3	2,4
Dt. Importe (Mrd. Euro)	40,5	25,4	36,8	-9,1	36,2	-1,6
Saldo (Mrd. Euro)	33,3		41,7		44,1	

Rangstelle bei deutschen Exporten
2024; 1 = beste Bewertung
Rang 6 von 238

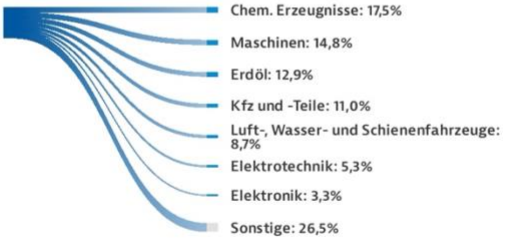
Rangstelle bei deutschen Importen
2024; 1 = beste Bewertung
Rang 12 von 238

Deutsche Aus- und Einfuhrgüter

Deutsche Exportgüter nach SITC
Anteil an den Gesamtexporten; 2024



Deutsche Importgüter nach SITC
Anteil an den Gesamtimporten; 2024



Bilateraler Dienstleistungshandel

Dienstleistungshandel Deutschlands mit dem Land
Veränderung zum Vorjahr in %, Abweichungen durch Rundungen

	2022	%	2023	%	2024	%
DL-Exporte (Mrd. Euro)	34,6	16,4	35,0	1,1	35,4	1,2
DL-Importe (Mrd. Euro)	37,0	20,9	40,2	8,6	42,2	4,9
Saldo (Mrd. Euro)	-2,4		-5,2		-6,7	

Bilaterale Direktinvestitionen

Deutsche Direktinvestitionen (Bestand)
2021 | 108.123 Mio. Euro
2022 | 107.569 Mio. Euro
2023 | 100.338 Mio. Euro

Direktinvestitionen des Landes in Deutschland (Bestand)
2021 | 48.391 Mio. Euro
2022 | 50.677 Mio. Euro
2023 | 52.503 Mio. Euro

Deutsche Direktinvestitionen (Nettotransaktionen)
2022 | +10.490 Mio. Euro
2023 | +21.336 Mio. Euro
2024 | +2.830 Mio. Euro

Direktinvestitionen des Landes in Deutschland (Nettotransaktionen)
2022 | +1.950 Mio. Euro
2023 | +38.177 Mio. Euro
2024 | -15.570 Mio. Euro

Bilaterale Kooperation

Doppelbesteuerungs-abkommen
Abkommen vom 30.03.2010, in Kraft seit 30.12.2010; Änderungsprotokolle 1) vom 17.03.2014, in Kraft seit 29.12.2025; 2) vom 12.01.2021, in Kraft seit 17.12.2021

Investitionsschutz-abkommen
Kein Abkommen

Bilaterale öffentliche Entwicklungszusammenarbeit
Daten für diese Kennzahl nicht verfügbar oder nicht anwendbar.

Kursiv geschriebene Werte sind vorläufige Angaben, Schätzungen oder Prognosen

© Germany Trade & Invest 2025 - Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.

Anlaufstellen

Deutsche Auslandsvertretung	London, https://uk.diplo.de/	**Auslandsvertretung des Landes in Deutschland**	Berlin, www.gov.uk/world/germany
Auslandshandelskammer	London, https://grossbritannien.ahk.de/		

Nachhaltigkeit & Klimaschutz

Emissionen

Treibhausgasemissionen pro Kopf In Tonnen CO2-Äquivalent	2012 | 9,2 tCO_2e 2022 | 6,1 tCO_2e	**Treibhausgasemissionen** Anteil weltweit in %	2012 | 1,3 % 2022 | 0,8 %
Emissionsintensität pro Mio. US$ BIP In Tonnen CO2-Äquivalent	2012 | 214,1 tCO_2e 2022 | 128,3 tCO_2e	**Emissionsstärkste Sektoren** Anteil in %; 2022	Transport: 27,5% | Elektrizität/Wärme: 22,7% | Gebäude: 17,3%

Energie und Nachhaltigkeit

Erneuerbare Energien Anteil am Primärenergieangebot in %	2013 | 5,1 % 2023 | 14,8 %	**Stromverbrauch** In Kilowattstunden pro Kopf	2024 | 4.215 kWh pro Kopf
Sustainable Development Goals Index 2025; 1 = beste Bewertung	Rang 11 von 167		

Geschäftsumfeld

Einschätzung des Geschäftsumfelds

Länderkategorie für Exportkreditgarantien 0 = niedrigste Risikokategorie, 7 = höchste	Keine Risikoeinstufung	**Corruption Perceptions Index** 2024; 1 = beste Bewertung	Rang 20 von 180
Logistics-Performance-Index 2023; 1 = beste Bewertung	Rang 19 von 139	**Internetqualität** 2024; 1 = beste Bewertung	Rang 33 von 121

Kursiv geschriebene Werte sind vorläufige Angaben, Schätzungen oder Prognosen

© Germany Trade & Invest 2025 - Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.

2.2 Weitere Informationen über die Musikwirtschaft im Vereinigten Königreich

GTAI-Informationen zum Vereinigten Königreich	Link
Prognosen zu Investitionen, Konsum und Außenhandel	Wirtschaftsausblick von GTAI
Potenziale kennen, Risiken richtig einschätzen	SWOT-Analyse
Kulturelle Hintergründe und Regeln für den Geschäftskontakt	Verhandlungspraxis kompakt
Kurzanalyse zur Musikwirtschaft	Branche kompakt
Länderspezifische Basisinformationen zu relevanten Rechtsthemen im Vereinigten Königreich	Recht kompakt
Kompakter Überblick rund um die Wareneinfuhr im Vereinigten Königreich	Zoll und Einfuhr kompakt

3 Branchen-spezifische Informationen

3.1 Marktpotenziale und Chancen

Der britische Musikmarkt gehört weiterhin zu den international stärksten und sichtbarsten Musikwirtschaftsmärkten. Laut UK Music erreichte die britische Musikindustrie 2024 mit rund 8,0 Mrd. Pfund (€9,27 Mrd.) Bruttowertschöpfung, 4,8 Mrd. Pfund (€5,56 Mrd.) Exporterlösen und 220.000 Beschäftigten in Vollzeitäquivalenten neue Höchstwerte. Damit bleibt das Vereinigte Königreich einer der wichtigsten europäischen Musikstandorte mit hoher internationaler Reichweite, ausgeprägter Exportorientierung und erheblicher wirtschaftlicher Bedeutung (UK Music, 2025b).

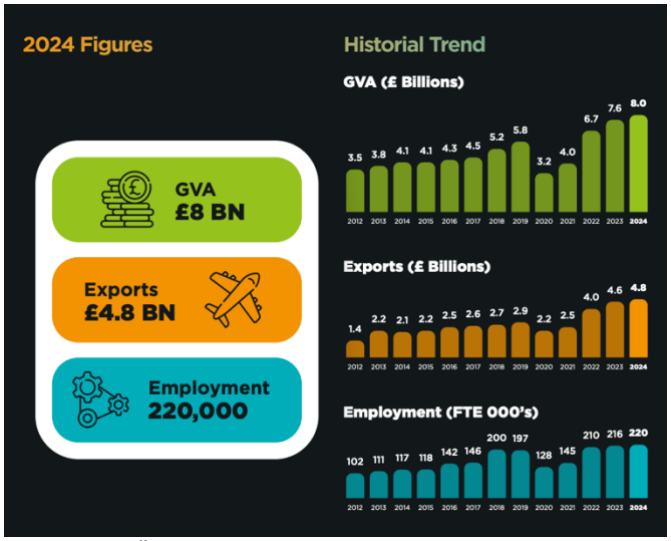


Abbildung 1: Übersicht zur wirtschaftlichen Entwicklung und Bedeutung der britischen Musikwirtschaft (UK Music, 2025).

Das Marktpotenzial liegt dabei nicht allein in der Größe des britischen Marktes, sondern auch in seiner Funktion als international sichtbarer Referenz- und Tastemaker-Markt. Großbritannien ist ein Territorium, in dem internationale Karrieren sichtbar werden, neue Repertoires und Künstler:innenprofile früh Resonanz erzeugen und Impulse für globale Musikmärkte entstehen können. Für Unternehmen aus Live, Label, Publishing, Management, Distribution oder Marketing ist der UK-Markt deshalb nicht nur als Absatzmarkt relevant, sondern auch als Markt, über den internationale Anschlussfähigkeit, Partnerstrukturen und Sichtbarkeit aufgebaut werden können. Diese Einordnung stützt sich auf die von UK Music ausgewiesene hohe Exportleistung und internationale Marktposition der britischen Musikindustrie (UK Music, 2025b). Für internationale Akteure entstehen Geschäftschancen vor allem dort, wo ein klares Angebot auf die ausdifferenzierte britische Marktstruktur trifft (UK Music, 2025b). Im Recorded-Music-Bereich liegen Chancen vor allem bei Repertoire mit internationalem Profil, Katalogen mit zusätzlichem Auswertungspotenzial, datenbasierten Kampagnen, physischen Fan-Produkten sowie Label-, Vertriebs- und Marketingpartnerschaften (ERA, 2026; UK Music, 2025b). Der Markterfolg entsteht dabei zunehmend aus der Kombination von digitaler Skalierung und hochwertigen Fan-Angeboten, da Streaming-Abonnements weiter wachsen und physische Formate, insbesondere Vinyl, erneut zulegen (ERA, 2026). Im Publishing- und Rechtemarkt sind Co-Writing, Sync, Sub-Publishing, internationale Lizenzierung und Katalogentwicklung besonders relevante Zugänge. Diese Chancen setzen allerdings saubere Rechteklärung, verlässliche Metadaten, klare Split Sheets und belastbare Ansprechpartner:innen voraus (PRS for Music, 2025). Für unabhängige Labels, Managements und Dienstleister bieten britische Indie-Strukturen realistische Einstiegspunkte, weil sie auf Kooperation, Wissenstransfer, Netzwerkzugang und unternehmerisches Artist Development ausgerichtet sind (AIM, o.J.). Showcase-Festivals, Songwriting Camps und internationale Fachkonferenzen bleiben wichtige Türöffner, da sie im britischen Exportfördersystem ausdrücklich als professionelle Marktzugänge für Künstler:innen, Produzent:innen und Songwriter:innen verankert sind. (PRS Foundation, o.J.)

Im Bereich **Recorded Music** bleiben die Chancen trotz eines bereits reifen Streamingmarkts hoch. UK Music beziffert die Recorded-Music-Erlöse für 2024 auf 1,49 Mrd. Pfund (€1,72 Mrd.); die Streamingumsätze stiegen im selben Jahr um 5,7 Prozent auf 1,02 Mrd. Pfund (€1,18 Mrd.) (UK Music, 2025b). Die BPI meldete für 2025 einen weiteren Anstieg des britischen Recorded-Markts um 5 Prozent auf 1,57 Mrd. Pfund (€1,82 Mrd.) und damit das elfte Wachstumsjahr in Folge; zugleich erreichten die Streamingumsätze mit 1,07 Mrd. Pfund (€1,24 Mrd.) einen neuen Höchststand, während Vinyl um 19,9 Prozent zulegte (BPI, 2026). Daraus ergeben sich Chancen insbesondere für Katalogauswertung, Streaming-Monetarisierung, international anschlussfähiges Repertoire, physische Sonderformate und hochwertige Fan-orientierte Produkte.

Auch im **Publishing und Rechtemarkt** bestehen erhebliche Potenziale. UK Music beziffert die Umsätze der Musikverlage 2024 auf 1,7 Mrd. Pfund (€1,97 Mrd.) (UK Music, 2025b). Ergänzend meldete PRS for Music für 2024 erstmals Ausschüttungen von 1,02 Mrd. Pfund (€1,18 Mrd.) an Songwriter:innen, Komponist:innen und Musikverlage (PRS for Music, 2025). Dies unterstreicht die wirtschaftliche

Stärke des britischen Rechtemarkts und die hohe Professionalität der britischen Infrastruktur für Performing Rights, Online-Lizenzierung, internationale Verwertung und neue Lizenzierungsfelder. Für deutsche Marktakteure ist dies vor allem dort relevant, wo es um Co-Writing, Sync, internationale Verlagspartnerschaften, Katalogentwicklung und digitale Rechteauswertung geht.
Ein weiteres Wachstumsfeld liegt in kulturell besonders wirksamen Segmenten und Communities. Der Bericht *Black Music Means Business* von UK Music zeigt, dass Musik mit Wurzeln in Black Music Genres über Jahrzehnte hinweg ein zentraler wirtschaftlicher Treiber des britischen Musikmarkts war: In der weitesten Definition werden 24,5 Mrd. Pfund (€28,38 Mrd.) beziehungsweise mehr als 80 Prozent des untersuchten UK-Recorded-Music-Markts Musik zugerechnet, die aus Black Music Genres hervorgegangen ist (UK Music, 2026). Daraus ergeben sich Chancen in Bereichen wie A&R, Export, Community-orientiertem Marketing, Live-Konzepten, Katalogarbeit und der Förderung von Black-led Businesses (UK Music, 2026).

Der **Live-Bereich** bleibt ebenfalls ein zentraler Bestandteil der britischen Musikwirtschaft, zeigt jedoch ein zweigeteiltes Bild. Auf der einen Seite profitieren große Arenen, Stadien und Festivals von hoher Nachfrage, internationaler Touring-Aktivität und der starken Stellung des Vereinigten Königreichs als Live- und Festivalmarkt. Auf der anderen Seite steht insbesondere die Grassroots-Infrastruktur unter erheblichem Druck: Der Music Venue Trust berichtet für 2025, dass 53 Prozent der britischen Grassroots Music Venues keinen Gewinn erzielten und dass der Sektor infolge gestiegener Kosten und steuerlicher Belastungen rund 6.000 Arbeitsplätze verlor (Music Venue Trust, 2026a). Für deutsche Unternehmen ergeben sich daraus Chancen sowohl im professionellen Touring-, Festival- und Showcase-Geschäft als auch in Kooperationen, die auf Nachwuchsentwicklung, Venue-Support, nachhaltige Live-Strukturen und neue Modelle der Wertschöpfung im Live-Sektor zielen.
Übergreifend spricht für den britischen Markt ein sehr ausdifferenziertes professionelles Ökosystem aus Labels, Musikverlagen, Managements, Verwertungsgesellschaften, Live-Akteuren, Plattformen, Kreativdienstleister:innen und internationalen Netzwerken.
Die Entertainment Retailers Association meldete für 2025, dass die kombinierten Streaming- und Retailumsätze in Musik, Video und Games um 7,1 Prozent (auf 13,26 Mrd. Pfund bzw. €15,36 Mrd.) stiegen und damit viermal so schnell wie die britische Gesamtwirtschaft wuchsen (ERA, 2026).

UK ENTERTAINMENT SALES 2025 (£m)					
		2023	2024	2025	% change vs 2024
Music	Physical	£311.0	£330.1	£368.1	11.5%
	Downloads	£42.7	£41.3	£39.9	-3.5%
	Streaming	£1,871.9	£1,982.4	£2,045.4	3.2%
	Total Music	**£2,225.6**	**£2,353.9**	**£2,453.3**	4.2%
Video	Physical Retail	£169.7	£156.3	£148.9	-4.7%
	Physical Rental	£5.9	£4.5	£3.2	-29.5%
	Digital	£4,615.9	£4,875.6	£5,286.8	8.4%
	Total Video	**£4,791.5**	**£5,036.4**	**£5,438.8**	**8.0%**
Games	Physical	£491.8	£322.1	£318.8	-1.0%
	Digital	£4,477.8	£4,671.8	£5,046.4	8.0%
	Total Games	**£4,969.6**	**£4,993.9**	**£5,365.2**	**7.4%**
Total Entertainment	Physical	£978.4	£813.1	£838.9	3.2%
	Digital (inc streaming)	£11,008.3	£11,571.1	£12,418.4	7.3%
	Total Entertainment	**£11,986.7**	**£12,384.2**	**£13,257.3**	**7.1%**

Abbildung 2: Entwicklung der britischen Musikstreaming und Vinyl-Umsätze im Jahr 2025 (Music Week, 2026).

Der UK-Markt ist daher nicht nur wegen seiner wirtschaftlichen Größe interessant, sondern vor allem wegen seiner Verbindung aus Marktvolumen, internationaler Signalwirkung, professioneller Rechte- und Verwertungsinfrastruktur, starker Live-Tradition und hoher Innovationsdynamik.

3.2 Künftige Entwicklungen in den relevanten Segmenten und Nachfragesektoren

Im **Live-Segment** ist mittelfristig weiter mit Wachstum zu rechnen, allerdings unter stärkerem Kostendruck und mit einer zunehmenden Spreizung zwischen großen und kleinen Marktteilnehmern. UK Music beschreibt 2024 als sehr starkes Jahr für den britischen Live-Markt: 23,5 Mio. sogenannte Musik-Tourist:innen besuchten 2024 Konzerte und Festivals im Vereinigten Königreich, ein Plus von 23 Prozent gegenüber 2023; davon kamen 21,9 Mio. aus dem Inland und 1,6 Mio. aus dem Ausland. Diese Nachfrage erzeugte laut UK Music einen wirtschaftlichen Beitrag von 10 Mrd. Pfund (€11,58 Mrd.), davon 5,1 Mrd. Pfund (€5,91 Mrd.) direkte Ausgaben für Tickets, Gastronomie, Reisen, Merchandising und Unterkünfte sowie 4,9 Mrd. Pfund (€5,68 Mrd.) indirekte Ausgaben etwa für Sicherheit, Logistik und Infrastruktur; zugleich unterstützte der Live-Musiksektor 72.000 Arbeitsplätze, gegenüber 62.000 im Vorjahr (UK Music, 2025a). Gleichzeitig bleibt die Grassroots-Infrastruktur ein kritischer Engpass: Der Music Venue Trust berichtet für 2024 von 200 Emergency-Response-Fällen, was 24,9 Prozent seiner Mitgliedschaft entsprach, die Unterstützung zur Abwendung dauerhafter Schließungen benötigte; außerdem arbeiteten 43,8 Prozent der Grassroots Music Venues im Verlust (Music Venue Trust, 2025). Künftig dürfte sich der Live-Markt daher weiter

polarisieren: Große Tourneen, Festivals, Arenen und Premium-Live-Angebote bleiben stark, während kleinere Venues, Nachwuchsformate und regionale Entwicklungsstufen stärker von Kostenentlastung, gezielter Förderung, neuen Ticketing-Regeln und brancheninternen Umverteilungsmechanismen abhängen. Eine wichtige Entwicklung ist dabei der neue £1 ticket levy, also eine freiwillige Abgabe von einem Pfund auf Tickets für größere Shows, die über den LIVE Trust beziehungsweise spezialisierte Branchenorganisationen in die Grassroots-Infrastruktur zurückfließen soll (Music Venue Trust, 2026b). Für internationale Künstler:innen und Unternehmen bleibt Touring im Vereinigten Königreich attraktiv, erfordert im Post-Brexit-Kontext aber sorgfältigere Vorbereitung, insbesondere bei Einreiseunterlagen, Carnets, Transport, Merchandising und administrativen Anforderungen.
Im Bereich **Recorded Music und Streaming** ist ebenfalls von weiterem Wachstum auszugehen, allerdings in einem reiferen und stärker differenzierten Marktumfeld. IFPI meldet für 2025 ein globales Wachstum der Recorded-Music-Umsätze um 6,4 Prozent auf 31,7 Mrd. US-Dollar (€27,25 Mrd.), das elfte Wachstumsjahr in Folge; Streaming blieb dabei der zentrale Wachstumstreiber und machte global 69,6 Prozent der Recorded-Music-Umsätze aus (IFPI, 2026). Für den britischen Markt zeigen die Zahlen der Entertainment Retailers Association, dass die Umsätze aus Musik-Streaming-Abonnements und Musikprodukten 2025 mit 2,45 Mrd. Pfund (€2,84 Mrd.) einen neuen Höchststand erreichten. Die Erlöse aus Streaming-Abonnements stiegen um 3,2 Prozent auf 2,045 Mrd. Pfund (€2,37 Mrd.), während physische Musikverkäufe um 11,5 Prozent auf 368,1 Mio. Pfund (€426,44 Mio.) wuchsen; getrieben wurde dies vor allem durch ein Plus von 18,5 Prozent bei Vinyl und ein starkes Wachstum anderer physischer Formate, vor allem Kassetten (ERA, 2026). Diese Entwicklung deutet darauf hin, dass künftiges Wachstum weniger allein über Reichweite und Streamingvolumen entstehen wird, sondern stärker über Premiumisierung, Katalogstrategien, Fan-Bundles, physische Sondereditionen, direkte Fanbindung und zusätzliche Lizenzierungsfelder. Gleichzeitig nehmen Risiken durch Streaming Fraud, KI-generierte Inhalte, Katalogdominanz und eine immer größere Menge veröffentlichter Musik zu; IFPI verweist ausdrücklich darauf, dass KI-Innovation und die Bekämpfung von Streaming-Betrug die nächste Entwicklungsphase des Marktes prägen werden (IFPI, 2026). Auch Luminate, ein führendes Daten- und Analyseunternehmen der Entertainment-Branche, ordnet KI-Artists, Premium Pricing, veränderte Fandom-Strukturen und neue Monetarisierungslogiken als zentrale Trendfelder des Jahres 2025 ein (Luminate, 2026).
Im **Management-Segment** dürfte der Markt strategischer, datengetriebener und kapitalintensiver werden. Artist Management übernimmt im britischen Musikmarkt zunehmend die Rolle einer unternehmerischen Schaltstelle zwischen Repertoireentwicklung, Markenaufbau, Live-Geschäft, digitaler Vermarktung, Rechteverwertung und Finanzierung. Diese Entwicklung ist eng mit der Professionalisierung des gesamten britischen Ökosystems verbunden, das laut UK Music durch starke Akteure in Recorded Music, Live, Publishing, Management, Verwertung und Export geprägt ist (UK Music, 2025b).
Für Managements bedeutet dies, dass reine Karrierebegleitung immer stärker durch strategische Geschäftsentwicklung ergänzt wird: Erfolgreiche Strukturen müssen internationale Markteintritte vorbereiten, Fan- und Datenstrategien entwickeln, Brand- und Sync-Potenziale erschließen, Live- und Recorded-Erlöse zusammendenken und zugleich neue Finanzierungsmodelle für Künstler:innenkarrieren aufbauen. Gerade für internationale Partner ist das britische Management-Umfeld deshalb relevant, weil es häufig als Schnittstelle zu Labels, Verlagen, Agenturen, Promoter:innen, Plattformen und Markenkooperationen fungiert.
Im **Publishing und Rechtemarkt** spricht vieles für eine anhaltend positive Entwicklung, allerdings mit steigenden Anforderungen an Datenqualität, Rechteklärung und internationale Lizenzierung. PRS for Music meldete für 2024 Ausschüttungen von 1,02 Mrd. Pfund (€1,18 Mrd.) an Songwriter:innen, Komponist:innen und Musikverlage sowie Gesamteinnahmen von 1,15 Mrd. Pfund (€1,33 Mrd.); damit überschritt die Organisation erstmals die Marke von einer Milliarde Pfund bei den Ausschüttungen (PRS for Music, 2025). Dynamisch entwickeln sich vor allem digitale und neue Lizenzierungsfelder: PRS for Music verweist auf 60 neue oder verbesserte Lizenzen im Broadcast- und Digitalbereich, unter anderem mit Video-on-Demand-Diensten wie Apple TV, Discovery+, Pluto TV und Paramount+, sowie auf stark steigende Games-Erlöse; die Einnahmen aus Video-Games-Lizenzen wuchsen 2024 auf 22,6 Mio. Pfund (€26,18 Mio.), ein Plus von 179 Prozent gegenüber 2023 (PRS for Music, 2025). Für die Zukunft bedeutet dies, dass Publishing noch stärker von globaler Datengenauigkeit, effizientem Rechtehandling, digitalem Lizenzmanagement, Sync-Kompetenz, Plattformdeals und internationaler Verwertung abhängen wird. Gleichzeitig bleibt höhere Marktdynamik nicht automatisch gleichbedeutend mit fairer oder gleichmäßiger Einkommensverteilung für Songwriter:innen; der politische und branchenseitige Druck auf transparente Vergütung, bessere Beteiligungsmodelle und nachvollziehbare Lizenzstrukturen dürfte daher bestehen bleiben.

3.3 Aktuelle Vorhaben, Projekte und Ziele

Ein zentrales aktuelles Vorhaben ist das Music Growth Package der britischen Regierung. Es ist als bis zu 30 Mio. Pfund (€34,75 Mio.) umfassende Investition über drei Jahre angelegt und soll insbesondere aufstrebende Künstler:innen, die Grassroots-Infrastruktur und internationale Wachstumschancen der britischen

Musikbranche stärken (Arts Council England, o.J.). Politisch ist dies ein wichtiges Signal, weil Musik ausdrücklich als Teil der britischen Wachstums- und Industriepolitik verstanden wird: Die Förderung wird nicht allein kulturpolitisch begründet, sondern mit Talententwicklung, Exportfähigkeit, regionaler Entwicklung und wirtschaftlichem Wachstum der Creative Industries verbunden (Department for Culture, Media and Sport, 2025). Für den Markt bedeutet das neue Impulse vor allem an den Schnittstellen von Nachwuchsförderung, Live-Infrastruktur, Touring, Mentoring, Export und internationaler Sichtbarkeit.
Eng damit verbunden ist die Fortführung bestehender Exportinstrumente wie das Music Export Growth Scheme (MEGS) und der International Showcase Fund. Das Music Export Growth Scheme unterstützt kleine und mittlere britische Musikunternehmen beziehungsweise unabhängige Acts dabei, internationale Märkte zu erschließen.
Aktuelle Förderrunden laufen von Dezember 2025 bis März 2027 (GOV.UK, o.J.). Der International Showcase Fund wird von der PRS Foundation getragen und unterstützt UK-basierte Künstler:innen, Bands, Songwriter:innen und Produzent:innen, die zu internationalen Showcase-Festivals, Songwriting Camps oder Fachkonferenzen eingeladen werden. Die Zuschüsse von bis zu 5.500 Pfund (€6.371,72) sollen dazu beitragen, Reise- und Projektkosten internationaler Marktauftritte zu decken und damit Kontakte zu Labels, Promoter:innen, Music Supervisors, Sync-Agenturen oder künftigen Kooperationspartner:innen im Ausland zu ermöglichen (PRS Foundation, o.J.). Damit bleibt Exportförderung ein strategischer Bestandteil britischer Musikpolitik. Für internationale Partner ist dies relevant, weil der UK-Markt nicht nur als Zielmarkt, sondern auch als stark organisierter Exportakteur auftritt.
Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der Stabilisierung der Grassroots-Live-Infrastruktur. Eine wichtige Rolle spielt dabei der LIVE Trust, der Fördermittel gezielt an Organisationen und Programme weiterleitet, die die strukturelle Basis des britischen Live-Musiksektors stärken. Unterstützt werden unter anderem Grassroots Music Venues, also kleinere Musikspielstätten, sowie Maßnahmen für aufstrebende Künstler:innen, deren Tourneen häufig noch nicht kostendeckend sind. Damit adressiert der LIVE Trust zwei zentrale Engpässe des Live-Ökosystems: den wirtschaftlichen Druck auf kleinere Venues und die Finanzierungslücke in frühen Karrierephasen, in denen Live-Auftritte für Reichweite, Publikumsaufbau und Marktentwicklung besonders wichtig sind (LIVE Trust, o.J.).
Auch Ticketing und „Fan Fairness“ zählen im Vereinigten Königreich derzeit zu den zentralen politischen Themen im Live-Bereich. Nach einer Konsultation zum Zweitmarkt für Live-Tickets hat die britische Regierung angekündigt, den gewinnorientierten Weiterverkauf stärker zu begrenzen: Tickets sollen grundsätzlich nicht mehr über dem ursprünglichen Preis einschließlich unvermeidbarer Gebühren weiterverkauft werden dürfen; zudem sollen Resale-Gebühren begrenzt und Plattformen stärker in die Verantwortung genommen werden. Hintergrund ist, dass professionelle Wiederverkäufer:innen durch den massenhaften Aufkauf von Tickets künstliche Knappheit erzeugen, Fans vom Primärmarkt verdrängen und Erlöspotenziale aus dem Live-Sektor abschöpfen. Für die Musikwirtschaft ist dies relevant, weil es sowohl um fairen Zugang zu Konzerten als auch um die Frage geht, ob Wertschöpfung bei Künstler:innen, Veranstalter:innen, Venues und dem Live-Ökosystem verbleibt (Department for Business and Trade & Department for Culture, Media and Sport, 2025).
Das Verhältnis von künstlicher Intelligenz und Urheberrecht gehört zu den zentralen regulatorischen Zukunftsfragen für die Musik- und Kreativwirtschaft im Vereinigten Königreich. In ihrem Bericht vom März 2026 rückt die britische Regierung vorerst von einer weitreichenden urheberrechtlichen Ausnahme für das Training von KI-Modellen mit Opt-out-Mechanismus ab, da weder ein ausreichender Konsens noch eine belastbare Evidenzbasis besteht. Statt einer unmittelbaren gesetzlichen Neuregelung setzt die britische Regierung zunächst auf weitere Evidenz, die Beobachtung internationaler Entwicklungen sowie die Weiterentwicklung von Transparenzanforderungen, technischen Standards, Lizenzierungsmodellen und Schutzmechanismen für Rechteinhaber:innen (Department for Science, Innovation and Technology, Department for Culture, Media and Sport & Intellectual Property Office, 2026). Aus Branchensicht ist die KI- und Copyright-Debatte nicht nur eine regulatorische Frage, sondern auch ein wettbewerbsrelevantes Thema für Rechteinhaber:innen, Verlage, Labels, Managements und Kreative (The Ivors Academy, 2026; UK Music, 2025). The Ivors Academy begrüßte 2026, dass die britische Regierung keine neue Text-and-Data-Mining-Ausnahme weiterverfolgt, forderte zugleich aber Lizenzierung mit Autorisierung, faire Vergütung, Transparenz und Schutz vor digitalen Stimm- und Identitätsrepliken (The Ivors Academy, 2026). Für deutsche Rechteinhaber:innen und Musikunternehmen ist der UK-Markt deshalb auch ein wichtiger Beobachtungsraum für künftige Lizenzierungs-, Transparenz- und Schutzmodelle im Umgang mit generativer KI (The Ivors Academy, 2026; UK Music, 2025).

3.4 Wettbewerbssituation

Die Wettbewerbssituation im britischen Musikmarkt ist stark, professionell und international anschlussfähig, zugleich aber deutlich härter geworden. Das Vereinigte Königreich verfügt weiterhin über zentrale Standortvorteile: eine hohe internationale Sichtbarkeit, starke Labels, Musikverlage, Managements, Live-Akteure, Verwertungsgesellschaften und globale Netzwerke. UK Music weist für 2024 eine Bruttowertschöpfung der britischen Musikindustrie von 8,0 Mrd. Pfund (€9,27 Mrd.),

Exporterlöse von 4,8 Mrd. Pfund (€5,56 Mrd.) und 220.000 Beschäftigte in Vollzeitäquivalenten aus; damit bleibt der Markt wirtschaftlich sehr bedeutend und international relevant (UK Music, 2025b). Zugleich verweist UK Music auf wachsende strukturelle Belastungen, unter anderem durch internationale Konkurrenz, Post-Brexit-Hürden, Visa- und Touringkosten, Bürokratie sowie neue Herausforderungen durch künstliche Intelligenz (UK Music, 2025b).

Im internationalen Vergleich bleibt Großbritannien ein Premiumstandort, steht aber in einem dynamischeren globalen Wettbewerbsumfeld. Der weltweite Recorded-Music-Markt wuchs 2025 laut IFPI um 6,4 Prozent auf 31,7 Mrd. US-Dollar (€27,25 Mrd.) und verzeichnete damit das elfte Wachstumsjahr in Folge; gleichzeitig prägen KI-Innovation und die Bekämpfung von Streaming Fraud zunehmend die nächste Marktphase (IFPI, 2026). Für Großbritannien bedeutet dies: Der Markt bleibt groß, professionell und attraktiv, konkurriert aber stärker mit schnell wachsenden Territorien und neuen globalen Repertoireströmen. Gerade durch Streaming haben sich Markteintrittsbarrieren verändert; Sichtbarkeit entsteht heute weniger automatisch über traditionelle Gatekeeper, sondern stärker über Plattformlogiken, datengetriebene Kampagnen, Fan-Communitys und internationale Marketingkraft. Innerhalb des Landes ist der Wettbewerb ebenfalls polarisiert. Große Labels, Publisher, Promoter und Veranstalter profitieren von Skaleneffekten, Katalogen, Kapital, Datenzugang und internationalen Netzwerken. Viele kleine und mittlere Marktteilnehmer, unabhängige Labels, kleinere Festivals, Grassroots Venues und Management-Boutiquen stehen dagegen unter hohem Kostendruck. Besonders sichtbar ist dies im Live-Bereich: Der Music Venue Trust berichtet für 2024 von 200 Emergency-Response-Fällen, was 24,9 Prozent seiner Mitgliedschaft entsprach, die Unterstützung zur Abwendung dauerhafter Schließungen benötigte (Music Venue Trust, 2025). Damit ist der britische Markt zwar dicht, professionell und chancenreich, aber nicht für alle Akteure gleichermaßen resilient.

Ein weiteres wettbewerbsrelevantes Thema ist die Vergütung von Musikschaffenden im Streaming-Zeitalter. Das britische Ministerium für Kultur, Medien und Sport hat 2025 neue, von der Labelseite getragene Maßnahmen vorgestellt, die insbesondere Legacy Artists, Songwriter:innen und Session-Musiker:innen adressieren. Für Legacy Artists geht es unter anderem darum, nicht eingespielte Vorschüsse bei älteren Verträgen unter bestimmten Bedingungen nicht länger mit Streaming-Einnahmen zu verrechnen, ältere Kataloge durch gezielte Unterstützung besser für Streaming nutzbar zu machen und klarere Verfahren für Vertragsneuverhandlungen zu schaffen. Für Songwriter:innen sind Tagespauschalen und Kostenerstattungen bei labelorganisierten Writing Sessions vorgesehen; für Session-Musiker:innen wurden höhere Mindesthonorare vereinbart, darunter eine Erhöhung um bis zu 40 Prozent im Pop-Bereich und 15 Prozent im Klassik-Bereich (Department for Culture, Media and Sport, 2025b). Dass solche Fragen politisch moderiert werden, zeigt, dass faire Beteiligung, Transparenz und Einkommensverteilung inzwischen selbst Teil der Wettbewerbsbedingungen im britischen Markt sind. Für internationale Unternehmen und Künstler:innen ergeben sich in diesem Umfeld weiterhin gute Markteintrittschancen, allerdings mit höheren Anforderungen an Strategie, Positionierung und Partnerwahl. Relevante Zugänge bieten etwa Showcase-Festivals wie The Great Escape, Focus Wales, Wide Days oder Liverpool Sound City, Songwriting Camps, Trade Missions sowie Kooperationen mit britischen Labels, Publishern, Managements, Promoter:innen und Exportakteuren. In der Kampagnenarbeit gewinnen nachhaltige Fanbindung, direkte Kommunikationskanäle, Community-Aufbau und „Return on Experience“ neben klassischem „Return on Investment“ an Bedeutung.

Social Media bleibt wichtig, reicht aber allein oft nicht aus; entscheidend sind belastbare Fanbeziehungen, professionelles Storytelling, Creator-orientiertes Marketing, Radio- und Playlist-Strategien sowie lokale Partner, die den Markt kulturell und operativ verstehen. Neben Marktpotenzial und Partnerzugang sollten deutsche Unternehmen die administrativen und logistischen Rahmenbedingungen frühzeitig prüfen (Musicians’ Union, 2024; ISM, 2026). Aus Branchensicht zählen dazu insbesondere Fragen zu Visa- und Arbeitsstatus, ATA Carnets, Instrumenten und Equipment, Merchandise, Transport, Versicherung, Steuern und lokalen Vertragspartnern (Musicians’ Union, 2026; ISM, 2026; London Chamber of Commerce and Industry, o.J.). Die Musicians’ Union weist darauf hin, dass Post-Brexit-Barrieren für Touring deutliche wirtschaftliche Folgen haben, darunter sinkende Buchungen, rückläufige Einnahmen, zusätzliche Carnet-Kosten und Probleme beim Merchandise-Transport (Musicians’ Union, 2024). Ein ATA Carnet kann insbesondere dann relevant werden, wenn professionelles Equipment, Backline, Technik oder andere Waren vorübergehend eingeführt oder ausgeführt werden (London Chamber of Commerce and Industry, o.J.; ISM, 2026). Gerade bei kleineren Tourneen oder Showcase-Formaten kann zusätzlicher administrativer Aufwand die Wirtschaftlichkeit beeinflussen (Musicians’ Union, 2024; Music Venue Trust, 2026).

Eine Besonderheit des britischen Musikmarkts ist zudem, dass viele Reaktionen auf Branchenprobleme traditionell stark aus der Industrie selbst kommen und nicht ausschließlich aus staatlicher Förderung. Die Regierung greift jedoch zunehmend moderierend und regulatorisch ein, etwa bei Streaming-Vergütung, Zweitmarkt-Ticketing, KI und Urheberrecht oder sicheren Arbeitsbedingungen. Für deutsche Marktakteure bedeutet das: Der UK-Markt ist weiterhin ein hochattraktiver, aber anspruchsvoller

Wettbewerbsraum. Erfolgreich ist dort vor allem, wer klare internationale Ziele, professionelle Rechte- und Datenstrukturen, überzeugende Live- und Fanstrategien sowie belastbare lokale Partnerschaften mitbringt.

3.5 Stärken und Schwächen des Marktes für die Branche

Der britische Musikmarkt verbindet mehrere strukturelle Stärken: internationale Sichtbarkeit, hohe Exportorientierung, professionelle Rechte- und Verwertungsstrukturen sowie ein dichtes Netzwerk aus Labels, Verlagen, Managements, Agenturen, Promoter:innen und Kreativdienstleister:innen. Besonders relevant ist seine Funktion als globaler Referenz- und Tastemaker-Markt, in dem internationale Karrieren sichtbar werden und von dem Impulse für andere Märkte ausgehen können. Diese Position wird durch die wirtschaftliche Stärke des Sektors unterlegt: UK Music weist für 2024 eine Bruttowertschöpfung von 8,0 Mrd. Pfund (€9,27 Mrd.), Exporterlöse von 4,8 Mrd. Pfund (€5,56 Mrd.) und 220.000 Beschäftigte in Vollzeitäquivalenten auf (UK Music, 2025b). In den vergangenen 30 Jahren generierte der britische Recorded-Music-Markt rund 30 Mrd. Pfund Umsatz (€34,75 Mrd.) (BPI, 1994–2023). Die kulturelle Vielfalt und Innovationskraft dieses Marktes zeigt sich besonders deutlich an der Bedeutung von Black Music: Musik, die in Black Culture verwurzelt ist und sowohl von britischen als auch internationalen Künstler:innen geschaffen wurde, wird laut Black Music Means Business auf rund 24,5 Mrd. Pfund (€28,38 Mrd.) geschätzt. Das entspricht mehr als 80 Prozent des gesamten britischen Recorded-Music-Marktes und verdeutlicht, dass ein Großteil der populären Musik im Vereinigten Königreich seine Wurzeln in Black Music hat. Besonders sichtbar wird dies mit Blick auf einzelne Genre-Ebenen: von Black British Genres wie Dubstep, Grime oder Lovers Rock über Core Black Music Genres wie Afrobeats, Hip-Hop/Rap und Motown bis hin zu Pop und Rock, die ebenfalls stark aus Black Music hervorgegangen sind. Die folgende Abbildung zeigt, wie diese unterschiedlichen Genre-Kategorien zum Markt beigetragen haben.

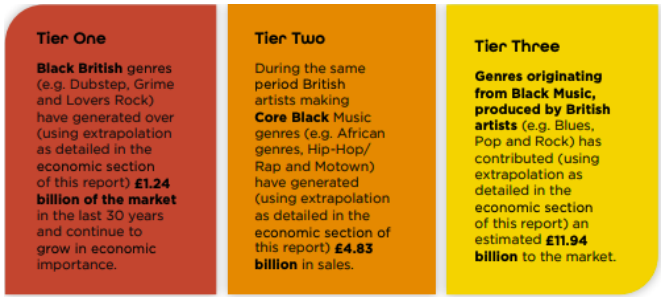


Abbildung 3: Black Music Genres im britischen Musikmarkt (UK Music, 2026).

Daraus ergibt sich eine besondere Fähigkeit des britischen Marktes, lokale Szenen, diasporische Einflüsse, digitale Dynamiken und globale Popkultur miteinander zu verbinden (UK Music, 2026). Die Schwächen des Marktes liegen weniger in fehlender Marktgröße oder mangelnder Professionalisierung, sondern in den Spannungen eines reifen, stark umkämpften und kostenintensiven Ökosystems. UK Music verweist darauf, dass es in einem global vernetzten Markt länger dauert, neue Künstler:innen erfolgreich aufzubauen; zugleich erschweren Post-Brexit-Barrieren, steigende Touringkosten, hohe Betriebskosten und wachsender internationaler Wettbewerb den Marktzugang (UK Music, 2025b). Besonders betroffen sind kleinere Venues, Festivals, Studios, unabhängige Labels und Managementstrukturen, also genau jene Ebenen, auf denen Talententwicklung und künstlerische Erneuerung langfristig entstehen (Music Venue Trust, 2025). Hinzu kommen offene Verteilungs- und Regulierungsfragen. Die von der britischen Regierung begleiteten Maßnahmen zur Verbesserung der Vergütung von Legacy Artists, Songwriter:innen und Session-Musiker:innen zeigen, dass faire Beteiligung an Streaming Erlösen weiterhin ein relevantes Reformfeld ist (Department for Culture, Media and Sport, 2025b). Auch die Debatte um künstliche Intelligenz und Urheberrecht bleibt für Rechteinhaber:innen und Kreative mit Unsicherheit verbunden, da die britische Regierung im Bericht vom März 2026 zunächst keine bevorzugte Reformoption festlegt und weitere Evidenz, Transparenzstandards, technische Standards und Lizenzierungsmodelle prüfen will (Department for Science, Innovation and Technology, Department for Culture, Media and Sport & Intellectual Property Office, 2026b).
Insgesamt bleibt der britische Musikmarkt für deutsche Unternehmen hochattraktiv, aber anspruchsvoll (UK Music, 2025b). Die größten Chancen liegen dort, wo ein klar positioniertes Angebot, internationale Ambition, professionelles Rechte- und Datenmanagement, belastbare Live- oder Fanstrategien und starke lokale Partner zusammenkommen (UK Music, 2025b; PRS for Music, 2025; AIM, o.J.). Die reine Größe des UK-Marktes reicht als Argument nicht aus, weil Wettbewerb, Kosten, Plattformlogiken, Rechtemanagement und Touring-Hürden konkrete Vorbereitung verlangen (UK Music, 2025; Music Venue Trust, 2026; Musicians' Union, 2024). Für die Geschäftsanbahnung sollten Gespräche daher mit klaren Projektzielen, belastbaren Referenzen, definierten Kooperationsbedarfen und einem realistischen Verständnis von Kosten, Timing und regulatorischen Anforderungen vorbereitet werden (UK Music, 2025b; PRS Foundation, o.J.; London Chamber of Commerce and Industry, o.J.). Der UK-Markt belohnt langfristige Beziehungspflege, lokale Validierung und professionelle Nachverfolgung stärker als kurzfristige Einzelkontakte (AIM, o.J.; PRS Foundation, o.J.; UK Music, 2025).

4 Kontaktadressen

Institution	Kurzbeschreibung
Germany Trade & Invest	Germany Trade & Invest (GTAI) ist die Außenwirtschaftsagentur der Bundesrepublik Deutschland. Mit 60 Standorten weltweit und dem Partnernetzwerk unterstützt Germany Trade & Invest deutsche Unternehmen bei ihrem Weg ins Ausland, wirbt für den Standort Deutschland und begleitet ausländische Unternehmen bei der Ansiedlung in Deutschland.
UK Music (Dachverband der Musik-Wirtschaft)	UK Music ist der Dachverband der britischen Musikwirtschaft und die gemeinsame Stimme ihrer wichtigsten Teilsektoren. Die Organisation bringt Branchenakteure zusammen, bündelt ihre Interessen gegenüber der Politik und stärkt die Sichtbarkeit zentraler Themen der Musikwirtschaft im öffentlichen Diskurs.
Department for Culture, Media and Sport (DCMS)	Das Department for Culture, Media and Sport (DCMS) ist das zuständige Ministerium der britischen Regierung für Kultur, Medien, Sport, Tourismus und die Creative Industries. Es entwickelt die politischen Rahmenbedingungen für diese Bereiche und begleitet ihre Bedeutung für Wirtschaft, Gesellschaft und internationale Sichtbarkeit.
Arts Council England	Arts Council England ist die nationale Entwicklungsagentur für Kreativität und Kultur in England. Als unabhängige, staatlich finanzierte Einrichtung fördert sie Künstler:innen, Kulturorganisationen und Projekte im ganzen Land und unterstützt den Zugang zu Kultur sowie die Weiterentwicklung des Sektors.
MMF (Music Managers Forum)	Das Music Managers Forum (MMF) ist die weltweit größte professionelle Gemeinschaft von Musikmanager:innen. Der Verband informiert, vernetzt und vertritt seine Mitglieder und stärkt damit die Professionalisierung des Artist-Managements im Vereinigten Königreich.
BPI (British Phonographic Industry)	Die BPI ist der Branchenverband der britischen Recorded-Music-Industrie und vertritt Plattenfirmen und Labelunternehmen im Vereinigten Königreich. Die Organisation engagiert sich in den Bereichen Interessenvertretung, Marktdaten und Innovation und unterstützt darüber hinaus unter anderem Exportthemen sowie die Weiterentwicklung der Branche.
PRS for Music (Performing Rights Society)	PRS for Music ist die britische Verwertungsgesellschaft für Komponist:innen, Songwriter und Musikverlage. Die Organisation lizenziert die Nutzung von Musik, zieht Tantiemen für öffentliche Wiedergaben, Sendungen, Streams und Live-Aufführungen ein und schüttet diese an ihre Mitglieder aus.
PRS Foundation	Die PRS Foundation ist die führende gemeinnützige Förderinstitution für neue Musik und Talententwicklung im Vereinigten Königreich. Sie unterstützt Musikschaffende und Projekte von der Graswurzelebene bis in die weitere Karriereentwicklung und investiert damit in die Zukunft des britischen Musikökosystems.
MPA (Music Publishers Association)	Die Music Publishers Association (MPA) ist der Branchenverband der britischen Musikverlage. Sie vertritt und unterstützt eine vielfältige Community aus etablierten Verlagen, unabhängigen Unternehmen und Start-ups und setzt sich dafür ein, dass Musikverlage und Musikschaffende gute Rahmenbedingungen vorfinden.
LIVE (Live music Industry Venues & Entertainment	LIVE ist die Dachorganisation des zeitgenössischen Live-Musiksektors im Vereinigten Königreich. Die Organisation bündelt die Interessen von Verbänden und Akteuren aus dem Live-Bereich und spricht mit einer gemeinsamen Stimme für Venues, Festivals, Künstler:innen, Crews und weitere Teile der Live-Branche.
PPL (Phonographic Performance Limited)	PPL ist die britische Lizenzierungsorganisation für ausübende Künstler*innen und Inhaber*innen von Leistungsschutzrechten an Tonaufnahmen. Die Organisation lizenziert die Nutzung aufgenommener Musik in Großbritannien und sammelt sowie verteilt entsprechende Vergütungen für ihre Mitglieder im In- und Ausland.
AIM (Association of Independent Music)	AIM ist der gemeinnützige Branchenverband, der ausschließlich den britischen Independent-Musiksektor vertritt, der rund ein Viertel des Recorded-Music-Marktes ausmacht. Die Mitglieder reichen von international etablierten Independent-Labels und musiknahen Unternehmen bis hin zu selbstveröffentlichenden Künstler:innen und neuen Musikunternehmer:innen; AIM unterstützt sie durch politische Interessenvertretung, praktische Services, kommerzielle Möglichkeiten und internationale Marktöffnung.

5 Quellen

AIM (o.J.) *Association of Independent Music*. Zuletzt abgerufen am 22. Mai 2026 https://www.aim.org.uk/#/

Arts Council England. (o. J.). *Music Growth Package*. Zuletzt abgerufen am 27. April 2026 https://www.artscouncil.org.uk/music-growth-package

BPI. (2026, 12. März). *New generation of British artists helped UK recorded music revenue rise 5% to £1.57bn in 2025*. https://www.bpi.co.uk/news/13097053

Department for Business and Trade & Department for Culture, Media and Sport. (2025, 19. November). *Government response to the consultation on the resale of live events tickets*. https://www.gov.uk/government/consultations/putting-fans-first-consultation-on-the-resale-of-live-events-tickets/outcome/government-response-to-the-consultation-on-the-resale-of-live-events-tickets

Department for Culture, Media and Sport. (2025a, 23. Juni). *£380 million boost for creative industries to help drive innovation, regional growth and investment*. https://www.gov.uk/government/news/380-million-boost-for-creative-industries-to-help-drive-innovation-regional-growth-and-investment

Department for Culture, Media and Sport. (2025b, 22. Juli). *New label-led measures to boost income for UK music creators*. Aktualisiert am 24. Februar 2026. https://www.gov.uk/guidance/new-label-led-measures-to-boost-income-for-uk-music-creators

Department for Science, Innovation and Technology, Department for Culture, Media and Sport & Intellectual Property Office. (2026, 18. März). *Report on Copyright and Artificial Intelligence*. https://www.gov.uk/government/publications/report-and-impact-assessment-on-copyright-and-artificial-intelligence/report-on-copyright-and-artificial-intelligence

Entertainment Retailers Association. (2026, 6. Januar). *Streamed and retail entertainment sales grew four times faster than UK economy in 2025*. https://www.eraltd.org/streamed-and-retail-entertainment-sales-grew-four-times-faster-than-uk-economy-in-2025

GOV.UK (o. J.). *Music Export Growth Scheme*. *Find a grant*. Zuletzt abgerufen am 27. April 2026, https://find-lb.find-a-grant-support.service.cabinetoffice.gov.uk/grants/music-export-growth-scheme-megs-1

IFPI. (2026, 18. März). *Global Music Report 2026: Global recorded music revenues grow 6.4% as record companies drive innovation*. https://www.ifpi.org/global-music-report-2026-global-recorded-music-revenues-grow-6-4-as-record-companies-drive-innovation/

ISM. Independent Society of Musicians (2026). *ATA Carnets: A Musician's Guide*. Zuletzt abgerufen am 22.05.2026 https://www.ism.org/advice/musicians-guide-to-ata-carnets/

LIVE Trust. (o. J.). *Who we fund*. Zuletzt abgerufen am 27. April 2026, https://www.livetrust.org/who-we-fund

London Chamber of Commerce and Industry (o. J.). *ATA Carnet UK | International.* Zuletzt abgerufen am 22.05.2026 https://www.londonchamber.co.uk/international-trade/trade-documentation/ata-carnet/

Luminate. (2026, Januar). *Luminate releases 2025 year-end music report*. https://luminatedata.com/reports/yearend-music-industry-report-2025/

Music Venue Trust. (2025). *Music Venue Trust Annual Report 2024*. https://www.musicvenuetrust.com/wp-content/uploads/2025/01/MVT_2024-Annual-Report.pdf

Music Venue Trust. (2026a, 21. Januar). *Music Venue Trust Annual Report 2025 warns grassroots sector remains "financially fragile"*. https://www.musicvenuetrust.com/2026/01/music-venue-trust-annual-report-2025/

Music Venue Trust. (2026b, 22. April). *Music Venue Trust deploys funding into grassroots delivery phase as UK infrastructure upgrades roll out nationwide*. https://www.musicvenuetrust.com/2026/04/music-venue-trust-deploys-funding-into-grassroots-delivery-phase-as-uk-infrastructure-upgrades-roll-out-nationwide/

Musicians' Union (2024). *Touring in the EU Post Brexit: Key Findings and Next Steps From the MU's Recent Survey.* Zuletzt abgerufen am 22.05.2026, https://musiciansunion.org.uk/news/touring-in-the-eu-post-brexit-key-findings-and-next-steps-from-the-mu-s-recent-survey

PRS for Music. (2025). *2024 financial results*. https://www.prsformusic.com/about-us/track-record/2024-financial-results

PRS Foundation. (o. J.). *International Showcase Fund*. Zuletzt abgerufen am 27. April 2026 https://prsfoundation.com/funding-support/funding-music-creators/international/international-showcase-fund/

The Ivors Academy (2026). *Government not moving forward with AI text and data mining copyright exception, but more protections needed.* Zuletzt abgerufen am 22.05.2026 https://ivorsacademy.com/news/government-not-moving-forward-with-ai-text-and-data-mining-copyright-exception-but-more-protections-needed/

UK Music. (2025a). *Hometown Glory 2025*. https://www.ukmusic.org/research-reports/hometown-glory-2025/

UK Music. (2025b). *This Is Music 2025*. https://www.ukmusic.org/research-reports/this-is-music-2025/

UK Music. (2026). *Black Music Means Business: Driving economic growth in the UK*. https://www.ukmusic.org/wp-content/uploads/2026/03/Black-Music-Means-Business.pdf

www.gtai.de/mep