

## 1.2 MUSIK & ENTERTAINMENT

Die Musikinstrumentebranche wurde, wie die meisten Branchen, durch Covid-19 negativ beeinflusst. Mit Höhepunkt der Pandemie und längere Lockdowns länderweit, wurden Events abgesagt und Einzelhändler zwangsweise geschlossen. Unternehmen, die in der Branche tätig sind, mussten sich schnell anpassen, um die Auswirkungen dieser schnellen und unerwarteten Veränderungen auszugleichen.

Eine wichtige Entwicklung ist der Wechsel zu Online-Kanälen, da sich Verbraucher ähnlich wie in vielen anderen Branchen weiterhin von Einkäufen im Einzelhandel in Richtung des Online-Shoppings bewegen. Musikinstrumente wurden in den letzten zwei Jahren beliebter, da Menschen aller Altersgruppen oder Familien sich entschieden haben, ihre Zeit zu Hause zu nutzen, ein Instrument zu erlernen.

Saiteninstrumente genossen den größten Marktanteil im Jahr 2020, wobei E-Gitarren und Keyboards häufiger als traditionelle Instrumente verkauft wurden. Jedoch sind es kommerzielle Events, die das Wachstum der Branche in den nächsten Jahren vorantreiben werden. Die Popularität von Live-Events hat trotz Covid-19 nicht nachgelassen, dank der größeren Durchdringung digitaler Werbeplattformen und der Fortschritte in der Audiotechnologie.

Da die Kaufkraft bei den Verbrauchern zugenommen hat, sind auch die Kosten für Instrumente im Allgemeinen im Laufe der Zeit zurückgegangen. Selbst mit dem aktuellen Inflationsdruck ist es unwahrscheinlich, dass der Gesamtumsatz beeinträchtigt wird. Insbesondere die USA, Deutschland, Italien und Frankreich sind herausragende Absatzgebiete, in denen Unternehmen, die in diesem Markt tätig sind, nach potenziellen Wachstumschancen suchen können.

Die Identifizierung und Gewinnung der richtigen Talente wird natürlich ein integraler Bestandteil des zukünftigen Erfolgs eines jeden Musikindustrieunternehmens sein. Ob es sich um kommerzielle, Marketing-, digitale oder operative Expertise handelt, Unternehmen im Musikinstrumentensektor benötigen die richtigen Talente, um einen immer stärkeren Wettbewerb mit sich ständig verändernden Verbraucheranforderungen zu meistern.

Kandidaten, die diese Branche verstehen und eine Leidenschaft für Musikinstrumente haben, sind schwer zu identifizieren und anzuziehen. Deshalb ist die Nigel Wright Group ein starker Recruiting Partner für Unternehmen, die in diesem Sektor tätig sind. Wir vermitteln wertvolles Wissen und Einblick in die Musikwelt als Kunde, als Musiker und als Headhunter.



**Felix Woitschig**  
Senior Consultant  
[felix.woitschig@nigelwright.com](mailto:felix.woitschig@nigelwright.com)  
**M:** +49 (0) 151 544 343 97  
**Tel.:** +49 (0) 211 540 108 91