



Foto: Stephan Cahen

Tenor Julian Prégardien mit Pianist  
Christoph Schnackertz im Aufnahmestudio.

# Das Künstlerlabel

Seit 2009 veröffentlicht das **Label Myrios** jedes Jahr eine kleine Anzahl feiner Klassik-CDs. Von der Kritik hochgelobt heimsen die Produktionen einen Preis nach dem anderen ein, ganz aktuelle den ECHO für Tabea Zimmermanns Hindemith-Einspielungen. Mit Labelgründer Stephan Cahen sprach Björn Woll, einen klingenden Eindruck erhalten Sie auf unserer Hör Tipp-CD auf Seite 3.

**H**err Cahen, vor gut fünf Jahren haben Sie Myrios Classics gegründet. Schon damals steckte der Tonträgermarkt in der Krise, war eine Label-Gründung da nicht Selbstmord mit Ansage?

Eigentlich schon, aber darüber habe ich mir keine Gedanken gemacht. Ich habe einfach losgelegt, weil sich eine gute Gelegenheit dafür bot. Ich hatte damals zwei Aufnahmen gemacht: Die eine mit Tabea Zimmermann, die ich schon lange kenne. Wir haben immer wieder gesagt: Mensch, lass uns mal was zusammen machen. Irgendwann kam sie dann zu mir mit der Idee, die Reger-Suiten einzuspielen, gekoppelt mit Werken von Bach. Tabea war sich zwar nicht sicher, ob das jemand kaufen würde, aber wir haben die Aufnahme trotzdem eingespielt. Und ganz ähnlich lief es auch mit Alte Musik Köln, dem Ensemble, das aus Musica Antiqua hervorgegangen ist. Ich hatte also diese beiden Aufnahmen, die noch nicht mal geschnitten waren. Ich wollte sie aber keinem anderen Label anbieten, sondern

es lieber selbst machen. Zu diesem Zeitpunkt hatte ich schon über zehn Jahre als freier Tonmeister für große und kleine Labels gearbeitet. Mir war also klar, wie es läuft – zumindest in der Theorie. Aber es selbst zu machen, ist dann noch mal etwas anderes.

**Welche Label-Philosophie verbirgt sich hinter Myrios Classics?**

Mir war klar, dass ich Produktionen anders machen möchte, als ich es aus der freien Tonmeisterei kannte. Es wird oft viel zu wenig Zeit eingeplant, und manchmal werden Künstler zu Dingen gedrängt, die sie gar nicht darstellen. Ich habe einmal erlebt, dass ein A&R-Manager einer großen Plattenfirma aus Asien einer wundervollen Pianistin sagte, sie solle ein Stück von Bach wie Martin Stadtfeld spielen – dabei war sie das genaue Gegenteil. Das war ein Moment, in dem ich mir als Tonmeister gesagt habe: Das möchte ich so nicht. Mir ist es wichtig, dass wir uns mit einem unbedingten Qualitätsanspruch positionieren. Das sagen sicher

viele, wenn man genau hinschaut, ist es aber nicht immer so. Für eine gute Produktion braucht man in erster Linie eins: viel Zeit. Das war damals übrigens auch die einzige Bedingung von Tabea. Und das ist bis heute eines der Markenzeichen von Myrios, dass meine Produktionen mehr Zeit kosten als die anderer Labels. Und dass der Künstler, was die Produktionsumgebung und das Repertoire angeht, ein großes Mitspracherecht hat.

**Aber Zeit ist Geld, heißt es so schön. Wie stemmen Sie Ihre Produktionen?**

Es gibt Platten, die kann man ohne Ko-produktionspartner nicht realisieren. Da bin ich sehr glücklich, dass die Aufnahmen, bei denen die Faktoren Zeit, Räumlichkeiten, Klavier oder sogar Orchester eine Rolle spielen, mit Unterstützung von Partnern wie dem Deutschlandfunk oder dem Deutschlandradio passieren. Allerdings darf man nicht vergessen, dass ich selbst Tonmeister bin. Ich muss also niemanden bezahlen, der meine Aufnahmen macht, und auch das Equipment ist

vorhanden. Aber natürlich investiere ich meine Arbeitszeit, bei einem Hausbau würde man von einer Muskelhypothek sprechen, die ich da leiste.

**Sie arbeiten mit Künstlern zusammen, die vorher für große Plattenfirmen ins Aufnahmestudio gegangen sind, wie beispielsweise das Hagen-Quartett. Wie binden Sie diese an Ihr Label?**

Ich möchte, dass sich ein Künstler wohl bei mir fühlt. Außerdem ist es mir wichtig, dass ich mit den Künstlern und deren Agenturen einen langfristigen Plan über mehrere Jahre entwickle: Was möchte ein Künstler aussagen? Wo will er hin? Ich halte nichts von Schnellschüssen. Ich verstehe ein Platten-Label heutzutage als einen der drei Faktoren, die einen Künstler am Markt ausmachen: der Künstler selbst natürlich, die Agentur und die Plattenfirma.

**Fast alle Ihrer Platten werden von der Kritik hochgelobt und haben zahlreiche Auszeichnungen bekommen. Wie erreichen Sie diese hohe Qualität?**

Es ist wichtig, auf den Künstler zu hören. Jeder von ihnen hat eine Vision und weiß, was ihm gut liegt. Die Kunst ist es, diese Wünsche zu kanalisieren und für den Plattenmarkt sozusagen zugänglich zu machen. Ich kann zum Beispiel keine 5-CD-Box mit zeitgenössischer Musik veröffentlichen, andere Labels können das. Was heute zu oft passiert, ist, dass ein Künstler erst eine Platte machen soll, um damit hinterher auf Tournee zu gehen – weil sie sich dann besser verkauft. Auch für mich ist das ein Traumszenario. Bei meinen Künstlern ist es in der Regel aber so, dass sie das Stück vorher 20 Mal auf der Bühne spielen wollen, um mit dieser Erfahrung ins Aufnahmestudio zu gehen. So hat man früher Platten gemacht, aber nicht mehr in den letzten Jahrzehnten, der ökonomische Druck hat sich da massiv erhöht.

**Weshalb es heute fast schon üblich ist, dass sich Künstler finanziell an der Produktion einer Platte beteiligen müssen. Wie sieht das bei Ihnen aus?**

Bisher war es so, dass sich die Künstler nicht an den Produktionen beteiligen

## Aktuelle CD

**Romance oubliée:** Werke für Viola und Klavier von Sitt, Glasunow, Vienne, Vieuxtemps, Liszt, Kreisler u. a.; Tabea Zimmermann, Thomas Hoppe (2014); Myrios/HM SACD 4260183510147



## Bereits erschienen

**Imaginary Pictures:** Mussorgsky, Bilder einer Ausstellung;

Schumann, Carnaval; Kirill Gerstein (2013); Myrios/HM SACD 4260183510130

**An die Geliebte:** Lieder von Beethoven, Weber, Strauss und Wolf; Julian Prégardien, Christoph Schnackertz (2013); Myrios/HM SACD 4260183510123

mussten, außer ihrer Zeit, die sie investiert haben. Dieses Modell lässt sich aber leider nicht länger durchführen. Vor allem dann, wenn sie etwas machen möchten, wo ich sagen muss, dass ich es leider nicht bezahlen kann. Es ist in letzter Zeit also durchaus vorgekommen, dass ein Künstler sich an einem Risiko beteiligt, er profitiert im Gegenzug dann natürlich auch von einem eventuellen Gewinn.

## Das Markenzeichen

von Myrios:  
Man nimmt sich  
mehr Zeit für  
die Produktionen

**Wie schwierig ist es heute auf dem Plattenmarkt geworden?**

Wenn ich mir die Zahlen ansehe, ist es in der Tat so, dass die Verkäufe innerhalb der letzten ein, zwei Jahre stark rückläufig sind. Und zwar in einem Maße, dass es für mich und einige meiner Kollegen bedrohlich wird. An dieser Entwicklung ist das Streaming nicht ganz unschuldig. Eine meiner letzten Platten wurde unter allen Erwartungen verkauft. Aber gleichzeitig sehe ich, dass binnen eines Monats 10.000 Leute das Album ge-

streamt haben. Wenn davon nur ein Zehntel die CD gekauft hätte, könnte ich lachend hier sitzen und sagen: Schön, dass wir die nächste Produktion finanziert haben. Das ist nun fraglich. Ich möchte gar nicht generell über Streaming schimpfen, es gibt gute Gründe, die dafür sprechen. Aber es kann zu einem gefährlichen Umgang mit Kulturgütern führen. Denn was frei oder für sehr wenig Geld verfügbar ist, wird oft nicht ernsthaft konsumiert.

**Sie sprechen damit ein Problem an, das vielen Ihrer Kollegen ähnlich stark zu schaffen macht. Würden Sie trotz aller Schwierigkeiten heute noch mal ein Klassik-Label gründen?**

Auch wenn ein Label heute mit Problemen verbunden ist, war es damals eine Herzensentscheidung – und die würde ich genau so wieder treffen. Allerdings weiß ich nicht, ob ich noch mal so blauäugig hineinstolpern würde. Ich würde es wahrscheinlich mit mehr Konzept und sicher nicht mehr allein angehen. ■



Foto: Marco Borggreve

**Tonmeister und  
Label-Gründer aus Leiden-  
schaft: Stephan Cahen.**