

Fachhändler und Internet

Wer in Wanne-Eickel aufgewachsen ist, der weiß, was der Begriff „Klassik-Diaspora“ meint. Dass man dort, tief im Westen, nicht eben die Berliner Philharmoniker im Konzertsaal erleben kann, ist wohl klar – selbst die Bochumer Symphoniker verirren sich höchstens mal ins angrenzende Herne. Um den Bereich der Tonträger war es – zumindest während meiner Jugend – nicht besser bestellt. Das einzige zeitweise existierende Schallplattengeschäft in der damals noch 100.000 Einwohner zählenden Stadt führte in den 1980er Jahren fast ausschließlich Pop-Musik.

Während der Studienzeit in Bochum war das Angebot an Klassik-Tonträgern schon größer – doch für einen ausgeprägten Sammler immer noch zu klein. Und für jede CD nach Köln zu Saturn oder nach Essen in die Karstadt-Höhle zu fahren (die große Klassikabteilung bei Müller gab es damals in Essen noch nicht) – mit dem Risiko, dass die gesuchte Einspielung dort doch gerade nicht auf Lager ist – war mir zu aufwendig.

So kaufte ich regelmäßig bei jpc. Zumeist Aufnahmen, die das FONO FORUM empfohlen hatte. Monatlich mindestens so viel, dass die Versandkosten entfielen. Während die CD-Sammlung wuchs, wanderte das Geld, das ich mit Orgelspielen verdient hatte, zu einem Großteil weiter nach Osnabrück bzw. später Georgsmarienhütte.

Wanne-Eickel ist heute fast überall. Und die Zeiten sind für Klassik-Käufer nicht besser geworden. Aus vielen Musikgeschäften ist die Klassik mittlerweile ganz herausgedrängt worden, weil man dort glaubt, mit Pop-Plat-

ten schnellere oder bessere Geschäfte zu machen. Wenn man Glück hat, findet man vielleicht in einer Ecke noch ein paar Billig-Reihen. Insgesamt ist die Klassik-Stellfläche in den letzten Jahren wohl deutlich kleiner geworden.

In Großstädten gibt es dankenswerterweise noch Spezialisten, die mit einem großen Klassik-Angebot aufwarten – von Beck in München bis zu Dussmann oder L&P in Berlin. Und es ist erfreulich, dass opus 61 in Leipzig so erfolgreich ist, dass man nun sogar in Dresden eine Filiale eröffnet hat (S. 6). Denn der Fachhandel ist wichtig. Wer stöbert nicht mal gern durch die Regale? Wer hört nicht gern mal in die Aufnahmen hinein, die er zu kaufen gedenkt? Wer möchte die CDs, die er verschenkt, nicht beim Kauf in die Hand nehmen? Wie viele Zufallskäufer würde die Klassik-Industrie verlieren, wenn es keine Geschäfte mehr gäbe?

Andererseits muss man den Realitäten ins Auge sehen. Es wird immer schwieriger, einen gut sortierten Klassikhändler zu finden. Das Internet etabliert sich immer stärker als Vertriebsweg. Nicht zuletzt an der Erfolgsgeschichte von jpc (S. 32) ist das abzulesen.

Viel Spaß beim Musikhören und Lesen wünscht Ihnen



Gregor Willmes



Foto: Christina Gulderning

