



Foto: Scheffler

Signierstunde
bei Beck:
Astrid
Varnay,
umrahmt
von Klassik-
Team.

ZEHN JAHRE KLASSIK BEI BECK

Never change a winning team

Beck am Rathauseck, 4. Etage. Eine erste Adresse für alle, die beim Kauf von Klassik-CDs Wert auf eine kompetente Beratung legen. Seit zehn Jahren bilden Werner Will und seine Mitarbeiter ein genau aufeinander eingespieltes Ensemble und gelten längst als das führende Klassik-Team im deutschsprachigen Raum.

Kaufhaus der Sinne“ nennt sich das Gebäude gegenüber dem Münchner Rathaus, und die Klassik-Abteilung wird diesem Anspruch auch gerecht: Selten hat man eine solche Menge von CDs so wohlgeordnet und in so sinnlicher Inszenierung gesehen wie bei Beck. Und selten wird man als Klassik-Käufer so gut beraten wie von Werner Will und seinen elf Mitarbeitern. Hier trifft man auf eine Kompetenz, die heute fast schon anachronistisch wirkt.

Als ich anfang, regelmäßig Platten zu kaufen, Anfang der 70er Jahre, war eine vernünftige Beratung in Plattenläden noch selbstverständlich; sogar in Dortmund gab es einen Fachverkäufer, der sich mit geradezu pädagogischem Engagement um mich kümmerte, indem er mir Gesangsgrößen wie Frida Leider und Lauritz Melchior vorspielte („Die mußt du hören, erst dann kannst du urteilen!“). Diese Art von

„Bildung“ habe ich in späteren Jahren oft vermißt – bis ich Anfang der 80er Jahre nach München kam und das Disco-Center kennenlernte. Dort, in einem mit LPs vollgestopften, urgemütlichen Kellergeschoß, wirkte Werner Will zwanzig Jahre, bevor er zu Beck ging. Sogar bis nach Amerika und Japan war der Ruhm des Disco-Centers gedrungen, es galt damals als der „verrückteste Plattenladen Europas“. Und es war mehr als nur ein Plattenladen, nämlich Insider-Treff und manchmal auch Kabarett. Oft blieb ich eine Stunde dort unten, allein schon um die Gespräche mitzukriegen, Dialoge, die teilweise als Drehbuchvorlage für „Kir Royal“ oder „Golden Girls“ getaucht hätten.

Als dann die CD auf den Markt kam, wurde es Will in dem Keller zu eng, und so

nahm er gern das Angebot an, in den vierten Stock von Beck zu ziehen. Glücklicherweise ließen die Geschäftsführer des Hauses ihm bei der Einstellung der Mitarbeiter freie Hand. „Das war für mich entscheidend“, meint Will im Rückblick auf die ersten zehn Jahre bei Beck, „ich behaupte, daß die Qualität eines Fachgeschäftes in erster Linie von seinen Mitarbeitern abhängt. Als ich hier anfang, hatte ich das Glück, hochqualifizierte Fachkräfte zu bekommen – die übrigens heute noch alle hier arbeiten.“

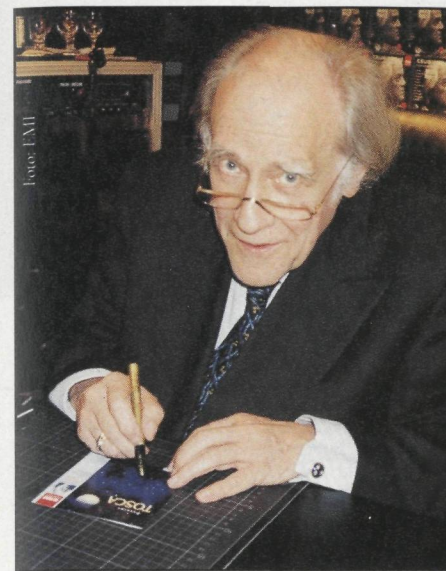
Nicht nur für die Klassik- und Jazz-Kundschaft, auch für die Plattenindustrie ist Beck seit Jahren eine erste Adresse. Wann immer es um besondere Aktionen geht, seien es Produktkampagnen, Signierstunden von Künstlern oder Präsentationen besonderer Veröffentlichungen (wie z. B. der ersten Celibidache-Box von EMI), fragt man zuerst bei Werner Will an. Ob Christa Ludwig oder August Everding, Pavarotti, Caballé, Sawallisch, Fischer-Dieskau, Varady, Hampson, Bostridge, Rothenberger oder Varnay – sie alle kamen zu Beck.

In der Plattenbranche schätzt man Will als kooperativen Partner genauso wie als konstruktiven Kritiker. Er ist bekannt dafür, daß er kein Blatt vor den Mund nimmt, geradewegs heraus sagt, was er für sinnvoll hält und was nicht. Kein Wunder, daß er der erste Fachhändler war, der für seine Arbeit den ECHO-Preis erhielt. Umso mehr bedauert er, daß sich der Kontakt zwischen Handel und Industrie in den letzten Jahren „sehr zum Nachteil verändert hat, für beide Seiten. Es ist immer mehr in die Richtung gegangen: Die Industrie denkt, der Handel führt aus – bis zu dem Punkt, wo die Industrie nicht mehr denken konnte und der Handel das Denken verlernt hat. Das ist die unbefriedigende Situation im

Moment, die wir hoffentlich bald überwinden werden. Anzeichen dafür sind vorhanden, jedenfalls hat die Industrie von verschiedener Seite

signalisiert, daß sie den Handel wieder ernst nimmt.“

Wogegen sich Will bisher etwas gesträubt hat, ist das schnelle, große Geschäft mit künstlerisch fragwürdigen Massenprodukten. „Die Entscheidung wie geradlinig und sauber ich die Klassik führe, überläßt



August Everding signierte bei Beck seinen CD-Opernführer.

daß die Fähigkeit, zwischen Qualität und Quantität zu unterscheiden, immer mehr verloren geht.

Vom „Krisen“-Gerede der Branche läßt sich Will ebenso wenig beeinflussen wie von dem Befund, daß das Klassikpublikum vom Aussterben bedroht sei. „Beides ist schlichtweg Blödsinn. Wir haben keine ‚Krise‘, sondern ein Problem, das größtenteils hausgemacht ist. Zum Beispiel hat sich die Industrie die Preise selbst verdorben, indem sie künstlerisch hochwertige Aufnahmen zu Billigpreisen auf den Markt geworfen hat – und gleichzeitig Neuproduktionen derselben Stücke, die künstlerisch den alten Aufnahmen nicht standhalten konnten, als Fullprice-CD herausbrachte. Und was das angebliche Aussterben der Klassik-Käufer betrifft: Nach unseren Erfahrungen kann ich sagen, daß genügend Hörer nachwachsen. Bei uns sieht man immer viele junge Gesichter.“

Werner Will und Thomas Hampson, Januar 1998.



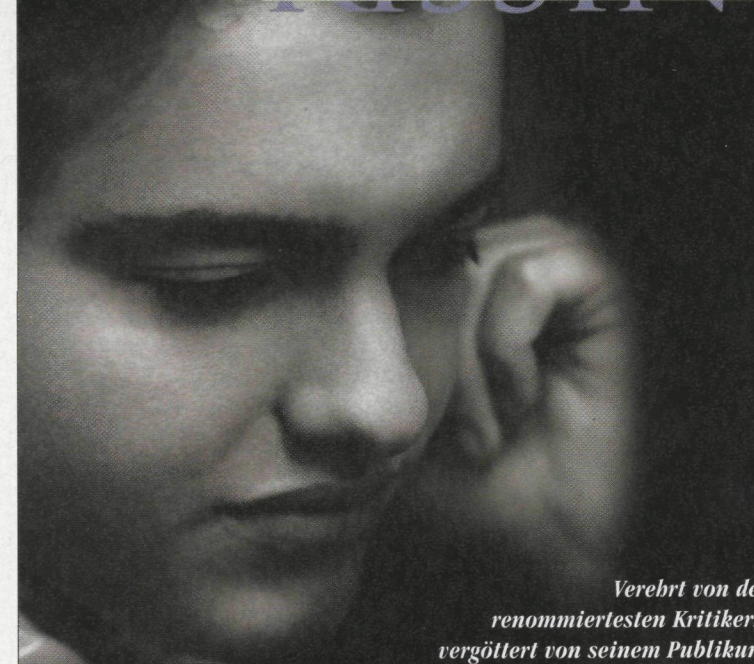
man mir, da bekomme ich keinen Druck von oben. Nur: Bei diesem gewaltigen Werbeinsatz der Firmen kommt es natürlich vor, daß Kunden nach bestimmten Platten fragen. Und dann müssen Sie sich sehr genau überlegen, was Sie zur Antwort geben.“ Nicht die Arroganz des gebildeten Klassikers spricht aus solchen Sätzen, sondern die Sorge,

Daß die Jungen demnächst ihre Platten eher übers Internet bestellen statt sie in einem Laden zu kaufen, daran glaubt Will ganz und gar nicht: „Der Kauf von Platten ist etwas Sinnliches, Haptisches, fast schon Erotisches. Man will doch die Platten angucken, anfassen, nach Hause tragen und im Regal stehen haben. Und wenn man diese sinnliche Erfahrung mit der Verpackung nicht mehr hat, bekommt man auch nicht mehr den direkten Zugang zum Inhalt.“

Thomas Voigt

„DER BEDEUTENDSTE PIANIST
SEINER GENERATION“

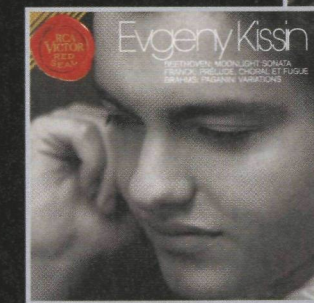
EVGENY KISSIN



Verehrt von den
renommiertesten Kritikern,
vergöttert von seinem Publikum:
**EVGENY KISSIN! Auf seiner neuen CD spielt
er Höhepunkte der Klassik und Romantik.**

EVGENY KISSIN

**Bach-Busoni -
Chaconne; Schumann -
Kreisleriana;
Beethoven -
Rondo op. 51/2;
Rondo op. 129
„Die Wut über den
verlorenen Groschen“
CD 09026 68911 2**



EVGENY KISSIN

**Beethoven - Mondscheinsonate;
Brahms - Paganini - Variationen;
Franck - Prélude, Choral und Fuge
CD 09026 68910 2**

EVGENY KISSIN IM FERNSEHEN:

9.12. ARTE „Großes, neues, einstündiges Kissin-Portrait!“
13.12. ARTE „Kissin in der Royal Albert Hall - Berühmte Zugaben!“