

Systematisch entwertet

Ob Möbel, Bilder, Schmuck oder Immobilien – alles, was von Qualität ist, steigt mit zunehmendem Alter im Preis. Nur nicht Aufnahmen. Fast jeder kennt das: Da hat man sich vor 20 Jahren mit Zeitung-Austragen und anderen Formen redlicher Kinderarbeit abgerackert, bis man sich die erste Box mit allen Beethoven-Sinfonien oder den ersten „Ring“ leisten konnte – und heute wird eine dieselbe Aufnahme zu Dumpingpreisen förmlich nachgeschmissen. Natürlich, jeder freut sich, wenn er irgendwo ein Schnäppchen macht – aber ich wage zu bezweifeln, ob die Freude so lange anhält wie bei den Platten, für die man sich früher richtig krummlegen mußte. Was man nachgeworfen kriegt, weiß man, im wahrsten Sinne des Wortes, nicht zu schätzen.

Um Mißverständnissen vorzubeugen: Ich spiele nicht auf Labels an, die billig produzierte Neuaufnahmen zu Budget-Preisen anbieten, sondern auf Firmen, die die Kronjuwelen ihres Katalogs förmlich veramschen. Und somit systematisch entwerten. Wie kommt es, daß eine Branche sich selbst die Preise verdirbt?

Darauf gibt es viele Antworten; eine simple lautet: Weil ein Marketing-Manager, der große Stückzahlen im Abverkauf bewirkt, immerhin einen Erfolg vorweisen kann. Die Zahlen machen sich erstmal gut, selbst wenn das Profit-Soll letztlich nicht erreicht wird. Also werden dieselben Aufnahmen immer wieder neu verpackt und immer billiger angeboten. Auf diese Weise kommt es zu teilweise grotesken Preisdifferenzen, die nicht nur potentielle Käufer vergrätzen (vgl.

den Leserbrief im letzten Heft), sondern auch Fachhändler: Wie soll man einem Kunden erklären, daß dieselbe 10-CD-Box beim Discount-Laden 40 Mark billiger ist? Und mit welchen Argumenten soll man ihm klarmachen, daß er für eine Neuaufnahme mehr als das Dreifache dessen hinlegen muß, was ein preisgekrönter Klassiker kostet?

Langfristig (falls man sich in der Klassik von den kurzfristigen Strategien des Pop-Business jemals wieder lösen wird) kann man dieser inflationären Entwicklung nur dadurch entgegenwirken, daß man Qualität behauptet und als solche auch verkauft.

Wieso soll man für eine 30 Jahre alte Einspielung nicht heute noch den ihr angemessenen Preis zahlen, wenn sie künstlerisch und klangästhetisch nach wie vor als Referenzaufnahme gilt und zudem noch aufwendig restauriert wurde? Für herausragende Produktionen sollte gelten, was sonst für fast alle Wertgegenstände gilt: daß Qualität etwas kostet.

Viele Anregungen beim Musikhören und Lesen wünscht Ihnen Ihr

Thomas Voigt

Thomas Voigt

