

Wunder nicht zu erwarten



In den vergangenen Monaten haben sich immer mehr Firmen dazu entschlossen, neben Schallplatten zu den „klassischen“ Preisen auch billige LP-Serien zu veröffentlichen. Der Schallplattenmarkt ist dadurch nun auch in preislicher Beziehung unübersichtlicher geworden, und es erleichtert die Orientierung des Musikliebhabers keineswegs, daß Preis und künstlerisch-technische Qualität der Aufnahmen durchaus nicht immer in enger Korrelation stehen. Wir baten Dr. Ladislaus Veder, den Geschäftsführenden Direktor der Electrola und Carl Lindström Gesellschaften, um eine Äußerung zu diesem Themenkreis und unterhielten uns mit ihm über Möglichkeiten und Chancen der billigen Schallplatte bei uns.

Ein Gespräch
mit Ladislaus Veder
über die Chancen der
billigen Schallplatte
in Deutschland

Es ist nicht zu übersehen, daß die Langspielplatte in den knapp anderthalb Jahrzehnten seit ihrer Einführung im Schnitt billiger geworden ist: Während die ersten 30-cm-Schallplatten zu Anfang der 50er Jahre 32,— DM kosteten, wurden später die Preise auf rund 25,— DM gesenkt und die Unterschiede zwischen Mono- und Stereoaufnahmen ausgeglichen; in den vergangenen Jahren sind dann die niedrigeren Preiskategorien immer stärker in den Vordergrund gerückt. Wie erklären Sie diese Entwicklung? Hängt sie vielleicht damit zusammen, daß die technische Entwicklung heute nicht mehr so große Mittel erfordert wie in den Anfangszeiten der Kunststoffplatte und der Stereophonie?

Nein, daran hat sich im wesentlichen nichts geändert. Ich sehe die Entwicklung folgendermaßen: Die Schallplatte ist einmal durch die technische Entwicklung und zum anderen durch die immer günstigere finanzielle Lage breiter Schichten der Bevölkerung (und durch die immer längere Freizeit — die Schallplatte ist ja ein Produkt für die Freizeit!) nicht mehr das Erzeugnis für einen kleinen auserwählten Kreis von Musikliebhabern, wie sie es vielleicht in ihren Anfangszeiten war, sondern sie ist mehr und mehr zu einem Massenprodukt geworden, das praktisch jedermann zugänglich ist. Das bedeutet, daß die Auflagenhöhe der einzelnen Platte und die Umsätze steigen. Durch die Massenproduktion können bei uns — wie bei jeder Industrie — über Automatisierung, Reorganisation, billigeren Einkauf der Rohstoffe usw. die Kosten gesenkt werden. Dieser Prozeß ist selbstverständlich, ist andererseits aber eine Vorbedingung dafür, daß auch breite Volksschichten in die Lage versetzt werden, Schallplatten zu erwerben.

Läßt sich diese Entwicklung zum Massenkonsum auch auf dem klassischen Sektor der Schallplatte allein deutlich ablesen?

Es ist wohl eine unbestrittene Tatsache, daß der musikalische Geschmack sich durch die technischen Medien wie Schallplatte, Rundfunk und auch Fernsehen gehoben hat und damit auch der Anteil der klassischen Schallplatte an unseren Umsätzen gewachsen ist. Besonders in Deutschland, obwohl — oder besser: weil es nach wie vor das Land mit den meisten Opernhäusern und den meisten Sinfonie-Orchestern ist. Wenn man den prozentualen Anteil der klassischen Musik am Gesamtumsatz mißt, liegt die klassische Musik bei uns sogar bei weitem an der Spitze. Aber man soll vorsichtig sein mit der Deutung solcher Zahlen. Ich kann das günstige Verhältnis für die klassische Platte sehr verschieden ausdeuten: positiv für das Interesse an klassischer Musik, aber auch negativ für die populäre Musik. Ich möchte meinen, daß die zutreffende Antwort auf die Frage, warum wir so verhältnismäßig viele klassische Platten in Deutschland verkaufen, lauten müßte: Weil wir so wenige Pop-Platten umsetzen.

In Amerika, wo angeblich für die klassische Musik wenig Interesse besteht, liegt der Anteil der Klassik bei etwa 5%. Setzt man diesen Prozentsatz jetzt aber in effektive Zahlen um, dann zeigt sich, daß dort tatsächlich viel mehr klassische Musik verkauft wird als bei uns. Wenn wir in Deutschland eine klassische Schallplatte heute 5000mal verkaufen, ist es für uns ein sehr gutes Ergebnis. Ein Verkauf von 20 000—25 000 Platten eines Werkes in Amerika ist für den dortigen Markt mit seinem fast 10mal größeren Gesamtumsatz ein mittelmäßiges Ergebnis...

Aber trotz der wesentlich kleineren Stückzahlen ist es neuerdings offenbar in zunehmendem Maß möglich, Aufnahmen im Rahmen einer billigen Serie anzubieten?

Wenn es nicht so wäre, dann gäbe es keine 9,80-DM-Platte auf dem Markt. Denn ich glaube nicht, daß ein Unternehmen gerne

auf lange Sicht Geld verliert — wobei man aber nicht vergessen darf, daß eine Schallplattenfirma in ihren Kalkulationen nicht mit den meisten Unternehmen verglichen werden kann: Wir können nicht jedes Produkt extra kalkulieren.

... obwohl der Gedanke angesichts der augenblicklichen Preissituation naheliegt. Warum gelten in dieser Beziehung für den Schallplattenhersteller nicht die üblichen Regeln?

Man könnte theoretisch natürlich jeder Platte „ihren“ Preis geben. Es gibt Bücher für 2,50 DM, für 18,90 DM und für 27,20 DM. Warum nicht auch Schallplatten zu individuellen Preisen? Trotzdem sind in der ganzen Welt die Schallplatten unabhängig von den Herstellungskosten in Preiskategorien aufgeteilt. Das wird seine Gründe haben. Sicherlich spielt dabei das ästhetische Moment eine Rolle, daß nämlich ein Hörer, der Musik liebt, die Werke nicht nach ihrem Besetzungsaufwand einteilt, sondern nach der Wirkung, die sie in ihm auslösen. Aber die Hauptgründe dieses Systems sind sicherlich praktischer Natur: Wenn Sie anfangen, jede Platte einzeln auf die Rentabilität hin zu kalkulieren, dann würden wahrscheinlich 90 von hundert Aufnahmen nie gemacht werden. Es ist von eh und je so, daß eine Schallplattenfirma — und darunter verstehe ich eine Firma, die ihr beständiges Geschäft auf der Schallplatte aufbaut, die eine eigene Vertriebsorganisation und eine Fabrik hat — damit rechnet, daß ein großer Teil ihres Umsatzes von den Aufnahmen ihres Katalogs, ihres bereits bestehenden Katalogs bestritten wird. Dieser Katalog wird als ein Kapitalvermögen betrachtet, der mit Null zu Buche steht. Die Finanzämter haben seit langem anerkannt, daß jede Aufnahme im Jahr ihres Entstehens ausgebucht werden kann, weil es praktisch absolut unmöglich ist, die Amortisation auf mehrere Jahre zu verteilen. Wenn Sie also so wollen, müssen sich die Aufnahmekosten in demselben Jahr amortisieren, in dem die Aufnahme veröffentlicht worden ist. Das ist aber nur dann möglich, wenn eine Firma schon über einen Fundus älterer Aufnahmen verfügt, die sich weiterverkaufen lassen und ihren Teil zur Amortisation der Neueinspielung beitragen. Wir betrachten den Katalog als ein bestehendes Kapital, das wir in jedem Jahr um einen bestimmten Betrag — unsere neuen Aufnahmen — ergänzen. Deshalb können wir in unserer Kalkulation nie von einer einzelnen Platte ausgehen, sondern müssen den gesamten Katalog im Auge haben. Nebenbei: Es ist dann später auch sehr schwer zu ermitteln, ob eine Umsatzsteigerung darauf zurückgeht, daß man in einem Jahr besonders gute Neuaufnahmen gemacht hat, oder ob der Katalog geschickt ausgewertet wurde — durch Wiederveröffentlichungen, Neukopplungen, Zusammenfassung zu Serien oder Veröffentlichung technisch aufbereiteter historischer Aufnahmen. Die Preiskategorien helfen uns, die Neuaufnahmen so schnell wie möglich zu amortisieren und gleichzeitig den gesamten Katalog weiterhin zu verkaufen.

Sie sprechen von möglichst schneller Amortisation. Nun gibt es zwei Möglichkeiten: Entweder spekuliert man auf die Menge des Umsatzes und setzt einen verhältnismäßig niedrigen Preis an, oder man verkauft die Platte zu einem höheren Preis. Die Tatsache eines verstärkten Angebots billiger Platten scheint darauf hinzudeuten, daß die erste Möglichkeit heute eine größere Rolle spielt als früher.

Dieses Problem besteht bei jedem Industrieprodukt, und ich glaube, daß die Kalkulation, beziehungsweise die Preisgestaltung, beide Faktoren berücksichtigen muß. Wenn Sie von klassischen Aufnahmen sprechen: Eine klassische Aufnahme binnen kurzem in

einem Land zu amortisieren, ist heute unmöglich. Darum sind die aufwendigen klassischen Aufnahmen auch nur großen Firmen, die meistens Teil eines Konzerns sind, vorbehalten, die so kapitalstark sind, daß sie mit einer Amortisation auf lange Sicht und in mehreren Ländern kalkulieren können. Eine kleine Firma kann kaum eine komplette Oper mit hervorragenden Künstlern aufnehmen, sie hat dazu weder das Kapital noch die ausreichenden Absatzmöglichkeiten. Zur Kalkulation im einzelnen: Eine wichtige Rolle spielen die festen Kosten; es sind die einmaligen Aufnahmekosten, die durch höhere Auflagen natürlich schneller zu amortisieren sind, und die Lizenzen, die unabhängig von der Auflagenhöhe bis zur letzten Platte mitmarschieren. Man hat ja als Schallplattenhersteller eine ganze Anzahl von Teilhabern: die Autoren der aufgenommenen Werke, soweit sie nicht schon fünfzig oder siebzig Jahre tot sind, und die Interpreten — den Dirigenten, den Solisten, bei berühmten Klangkörpern sogar das Orchester. Und das ist eine Belastung, die sich besonders bei der Kalkulation billiger Platten auswirkt.

Wenn wir eine billige Platte herausbringen wollen, müssen wir davon ausgehen, daß die Aufnahmekosten bereits amortisiert sind; wenn das der Fall ist, könnten wir dann durch hohe Auflagen die Fabrikationskosten verkleinern und in einem rationalisierten Betrieb auch die Vertriebskosten wesentlich zurückschrauben. Aber die Lizenzbelastung bleibt, und sie ist oft so hoch, daß die Rechnung nicht mehr aufgeht. Man kann sie vielleicht bei den Lizenzberechtigten, die auf Kontraktbasis mit uns arbeiten, mindern. Denn viele Künstler verstehen, daß es sinnvoll ist, auf einen Teil der Lizenzen zu verzichten, um durch höhere Auflagen trotzdem zu höheren Einnahmen zu kommen. Wenn man eine Platte zum Beispiel nach einem Verkauf von 5000 Stück aus dem Katalog streicht, ist die Aufnahme — wenn Sie so wollen — für uns „gestorben“, ein Kapital liegt brach. Wenn wir diese Platte vielleicht in einer billigen Serie noch einmal veröffentlichen, dann bringt sie unter Umständen noch einmal fünf-, vielleicht sogar zehntausend Stück. Das kann der Künstler als eine zusätzliche Lizenz-Einnahme betrachten. Wenn er aber auf seinem ursprünglichen Lizenzsatz besteht, geht diese Kalkulation wahrscheinlich nicht auf; ich kann die Platte nicht in billiger Zweitaufgabe veröffentlichen. Die meisten Künstler haben das bereits eingesehen und sind bereit, bei Zweitaufgaben auf den halben Lizenzsatz — das ist jetzt international Usus — zu verzichten.

Womit allen gedient wäre — dem Käufer, der ein billigeres Angebot bekommt, dem Künstler, der mehr Einnahmen hat, und der Firma, deren Umsatz steigen wird.

Schwierigkeiten haben wir in Deutschland — und das ist zur Zeit ein Hindernis in der Entwicklung der billigen Langspielplatte — noch mit der Gema. In den bis jetzt gültigen Verträgen gibt es den Begriff der sogenannten Mindestlizenz. Diese Mindestlizenz war in vergangener Zeit eigentlich als Schutz der seriösen Schallplattenfirmen gegen Preisunterbieter gedacht. Wir waren der Meinung, daß ein bestimmtes künstlerisches und technisches Niveau nur dann erreicht werden kann, wenn man in die Aufnahmen einen entsprechenden Aufwand investiert. Wir wollten keine Verwässerung des Marktes durch Platten, die für billiges Geld minderwertige Qualität und drittklassige Künstler bieten. Aber dieser Schutz wird wahrscheinlich eines Tages fallen müssen, weil wir sonst ins Hintertreffen geraten gegenüber anderen Ländern, in denen dieser Schutz nicht besteht. Vor einigen Wochen konnte man in einem deutschen Nachrichten-Magazin sogar lesen, daß man „den nächsten Preisbrecher bereits kenne.“ Es sei die Electrola-Gruppe, weil die EMI — das

war zwar nicht so klar formuliert, aber gemeint — in England bereits eine billige Serie für 12s.6d. = 7,50 DM herausgebracht habe. Bei diesen Behauptungen war natürlich sehr viel Phantasie im Spiel.

Aber eine Phantasie, die, sagen wir, in normalen Bahnen verläuft.

Ich lasse die Phantasie in gewisser Weise gelten: Wenn eine Tochtergesellschaft eines Konzerns — und zwar in dem Land, in dem die Konzernspitze sitzt — eine derartige Politik einschlägt, dann kann man wohl schließen, daß sich auch andere Tochtergesellschaften über diese Geschäftspolitik Gedanken machen. Nur die Nennung von 7,50 DM ist reichlich anfechtbar. Denn erstens sind die 7,50 DM ein Umrechnungswert, und man kann nicht einfach Pfund auf DM umrechnen. Zweitens lassen sich so billige Platten in Deutschland wegen der

STREIFLICHTER

Unter dieser Schlagzeile verzeichnet fono forum einige Neuheiten des internationalen Schallplattenmarktes, die vom Werk oder der Besetzung her besondere Aufmerksamkeit verdienen.

Es bieten seit kurzem an ...

... CBS die drei Streichquartette von Brahms und Schumanns Klavierquintett mit dem Budapester Streichquartett und Rudolf Serkin (M2S 734) und eine Platte mit dem Titel „First-Chair Encores“, die Virtuosenstücke in der Wiedergabe durch die Konzertmeister des Philadelphia-Orchesters unter Eugene Ormandy enthält (MS 6791); außerdem Rossinis „Stabat Mater“ unter Thomas Schippers und die Tschaikowsky-Klavierkonzerte Nr. 2 und Nr. 3 mit Gary Graffman als Solisten

... Deste Records Handels „Judas Maccabäus“ mit Jan Peerce und Martino Arroyo (6452/54) sowie das Violoncellokonzert des gebürtigen Iren Victor Herbert, des Großvaters des amerikanischen Musicals (DST 6417)

... Folkway Records eine Platte mit „American Colonial Instrumental Music“, die Quartette und Quintette von J. C. Moller, J. Gehot und J. F. Peter (FH 5109) enthält, und eine Aufnahme mit dem Titel „Roots the Rock and Roll sound of Louisiana and Mississippi“ (FJ 2865) und „Music of Viet Nam“ (FE 4352)

... His Master's Voice eine Neueinspielung der großen C-dur-Sinfonie Schuberts mit Sir John Barbirolli und dem Hallé-Orchester (ASD 2251) und als zweite Wiederveröffentlichung der „Opern für jedermann“-Reihe die historische Glyndebourner Busch-Ebert-Produktion von Rossinis „Cinderella“. Eine Sammlung alter englischer Kirchenmusik aus der Zeit zwischen 1100 und 1545 bildet den ersten Band einer Fünf-Platten-Serie „The Treasury of English Church Music“

... L'Oiseau-Lyre die erste Schallplattenaufnahme von Rameaus Oper „Hippolyte et Aricie“ mit englischen Solisten unter Anthony Lewis (SOL 286/8)

schon erwähnten Mindestlizenzen nicht einführen. Bei der Kalkulierung einer 7,50-DM-Platte müßten wir nicht mit der normalen Gema-Lizenz von 8% rechnen, sondern wir wären wegen der Mindestlizenz zu einer um rund 1 DM höheren Zahlung pro Platte verpflichtet.

Und abgesehen von den Mindestlizenzen wären die Aufnahmekosten eine so hohe Belastung, daß man Ihrer Meinung nach von den meisten Schallplattenfirmen im Sinne Ihrer Definition nur alte Aufnahmen für die billigen Serien heranziehen wird?

Ja, allerdings ist der Begriff „alte Aufnahme“ sehr relativ. Ein Schlager kann schon nach zwei Monaten alt sein. Bei klassischen Aufnahmen rechnen wir jedoch intern mit einer durchschnittlichen Laufzeit von drei Jahren.

Für billige Aufnahmen kämen dann also Aufnahmen in Frage, die älter als drei Jahre sind?

Das wäre jedenfalls die Überlegungsgrundlage. Aber man kann natürlich auch hier keine Regel aufstellen. Selbstverständlich spielen Publikumsgeschmack und die damit verbundenen Absatzmöglichkeiten eine große Rolle. Wenn eine klassische Aufnahme sich

im vierten oder fünften Jahr für den ursprünglichen Preis noch gut verkauft, wird kein Hersteller daran denken, sie in einer billigen Serie anzubieten. Hat man dagegen eine Platte, die schon von Anfang an nicht „ging“, stehen wir vor der Wahl, sie unverändert im Katalog zu belassen und dann vielleicht keine einzige Platte mehr zu verkaufen oder sie billiger anzubieten, um zu retten, was noch zu retten ist. Das sind kaufmännische Überlegungen, die normal sind und die wahrscheinlich in jeder Branche gemacht werden. Immerhin, bei uns — und wahrscheinlich bei den anderen Firmen auch — gilt als Faustregel, daß man die Platte in den ersten drei Jahren zum vollen Preis abzusetzen versucht und die Aufnahme dann für billigere Serien — zum Beispiel in den Klubs — zur Verfügung stellt. Wenn sich die Aufnahmekosten dann amortisiert haben, liegen auf der Platte nur noch die reinen Herstellungskosten, die reinen Vertriebskosten, die reinen Werbungskosten — und die Lizenzen. Ich kann mir vorstellen, daß man — bei höheren Umsätzen — diese Kosten wesentlich senken kann. So wesentlich senken kann, daß bei einer Einigung in der Lizenzfrage eine große Anzahl von Aufnahmen als Zweitaufgabe ohne weiteres

in die „Unter-zehn-Mark-Kategorie“ einzu-reihen wäre. Schwierigkeiten machen im Augenblick also vor allem die Lizenzen, die natürlich bei jeder Platte verschieden sind. Spitzenkünstler bekommen oft 10% des Bruttopreises, und es können bei Opernaufnahmen sogar mehrere Spitzenkünstler auf einer Platte vertreten sein. So kommt es, daß wir bei manchen Aufnahmen nicht selten Lizenzbelastungen bis zu 20% haben. Wenn diese Belastungen dann aber wegen der Mindestlizenz für die Autoren sich auf vielleicht 30% erhöhen, wird es absolut unmöglich, die Platte je in einer billigen Kategorie zu veröffentlichen.

Bei allen diesen Überlegungen ist aber immer unterstellt, daß der Käufer mitmacht und die Platten der Zweitaufgabe in genügendem Maß beachtet.

Nach unseren bisherigen Erfahrungen macht er mit, und ich würde sogar die Prophezeiung wagen, daß diese Entwicklung sich sogar ohne wesentliche Beeinträchtigung der Vollpreisplatte vollzieht. Die Voraussetzung dafür wird allerdings sein, daß auf zwei getrennten Wegen vorgegangen wird: Die Qualitätsplatte, die Vollpreis-Platte, muß noch besser werden als jetzt. Sie muß wirklich künstlerisch, technisch und in der Aufmachung die höchste Qualität bieten. Ich glaube, daß es dann immer einen Kreis von Käufern geben wird, der brennend daran interessiert ist, höchste Qualität als Primärware zu bekommen, und bereit ist, dafür auch einen höheren Preis zu zahlen. Es gibt viele Leute, die gerne im Januar Erdbeeren kaufen und dafür horrend Preise zahlen. Sie könnten natürlich vier oder fünf Monate warten und dann Erdbeeren für ein Zehntel des Januar-Preises kaufen.

Wobei die ernsthafteren Argumente auf seiten der Musikfreunde sind: Abgesehen von den Ansprüchen an die technische Qualität der Schallplatten möchte man eben Künstler, die im Zenit ihrer Laufbahn stehen, oder auch junge Talente in ihren neuesten Leistungen kennenlernen.

Genau. Und ich könnte mir vorstellen, daß eine ganze Anzahl anderer Käufer es vorzieht, lieber noch eine Zeitlang zu warten und die „Erdbeeren“ dann zu einem günstigeren Preis zu erwerben.

Bei diesem Fragenkomplex ist aber natürlich noch etwas anderes zu bedenken: Wenn wir zu einer deutlichen Unterscheidung von Massenprodukt und Qualitätsprodukt kommen wollen, wohin der Trend geht, dann müssen sowohl Herstellung als auch Vertrieb unter verschiedenartigen Vorzeichen laufen.

Im Augenblick wirkt es nach unseren Beobachtungen etwas überraschend, wenn nicht gar schockierend, daß die Qualitätsplatte, die teure Platte, im technischen Niveau nicht in jedem Fall über manchen billigen Platten steht. Es gibt unter den billigen Platten technisch sehr ansprechende Exemplare, und es gibt unter den teureren Platten Versager.

Sie haben vollkommen recht. Das ist aber, wie ich glaube, eine Erscheinung der Übergangszeit, in der die beiden Wege nicht so klar erkannt waren und auch nicht ohne weiteres beschritten werden konnten. Der Käufer wird sich aber mit dem Gedanken vertraut machen müssen, daß die billige Platte nicht mit demselben Aufwand hergestellt und ausgestattet sein kann wie die teure Platte.

Dabei ging es bisher im wesentlichen bei den billigen Platten um eine weniger „engmaschige“ Qualitätskontrolle während der Herstellung. Soll sich daran etwa ändern?

Damit ist ein wichtiges Thema angeschnitten, zu dem ich ein paar Worte sagen möchte. Es gibt ja auch in anderen Branchen Qualitätsware und billige Ware. Ein



Komponieren gilt seit eh und je als Domäne des Mannes, „HiFi/Stereo Review“ bricht in seiner Januar-Ausgabe eine Lanze für die Komponistinnen, berichtet in Wort und Bild über Clara Wieck, Thekla Bardazewska, Mana-Zucca, Cécile Chaminade, Carrie Jacobs Bond, Liza Lehmann, Amy Woodforde-Finden, Fanny Mendelssohn, Dame Ethel Smyth und Guy d'Hardelot.

Außerdem findet sich in dieser Nummer als erster Beitrag einer neuen Serie über die Instrumente des Orchesters ein Artikel über den Kontrabaß. Der Verfasser beschränkt sich nicht auf die Darlegung instrumentenkundlicher Einzelheiten, sondern zeigt an Hand von Notenbeispielen aus Werken von Wagner, Tschai-kowsky und Verdi auch die Verwendungsmöglichkeiten des Instruments. Schließlich wird auch die Bedeutung des Kontrabasses für den modernen Jazz erwähnt.

Anläßlich eines Duke-Ellington-Gastspiels in Großbritannien beschäftigt sich Vic Bellerby in „Audio Record Review“ mit dem Thema „Ellington On Record“, wobei der Autor am Schluß seines Berichts über das berühmte Jazz-Orchester empfehlenswerte Aufnahmen für eine Ellington-Diskothek nennt. Zugleich werden die großartigen Solisten der Ellington-Band, wie Harry Carney, Ray Nance, Paul Gonsalves, Charles „Cootie“ Williams, Johnny Hodges u. a., vorgestellt.

Clemens-Krauss-Anhänger wurden erst vor wenigen Wochen durch eine Reihe historischer Strauß-Darstellungen erfreut. Die österreichische Zeitschrift „phono“ stellt in diesem Zusammenhang den gesamten diskographischen Nachlaß des großen Dirigenten vor. Er wurde zusammengestellt von Dr. Götz Kende, dem Gründer und Leiter des Clemens-Krauss-Archivs in Wien. Bezeichnenderweise sind in dieser Aufstellung Titel enthalten, die nicht mehr oder noch nicht in den deutschen Schallplattenkatalogen geführt werden: die Strauß-Tondichtung „Aus Italien“ zum Beispiel, zwei Haydn-Oratorien und eine Wiedergabe der kompletten „Fledermaus“. Besonders bedauerlich ist nach Meinung Kendes die Tatsache, daß die außerordentlich frische (und bisher einzige) Interpretation von „Aus Italien“ von der Teldec lediglich in ihrer Strauß-Kassette „Mit Musik leben“, aber nicht als Einzelveröffentlichung wieder aufgelegt worden ist.

Der Opernkomponist Dvorak fristet im Gegensatz zum Schöpfer bedeutender sinfonischer Werke bei uns immer noch ein Schattendasein. Seine von der Märchenwelt Hans Christian Andersens inspirierte Oper „Rusalka“, die bei Supraphon erschienen ist (Chor und Orchester des Prager National-Theaters, Dirigent Zdenek Chalabala), findet im amerikanischen Schallplattenjournal „The American Record Guide“ ausführliche kritische Kommentierung und Lob. wg

ganz krasses Beispiel: Man kann ein Paar Damenstrümpfe für 90 Pfennig und für 18,90 DM kaufen. Der billige Strumpf ist wahrscheinlich eine mindere Qualität. Ich könnte mir vorstellen, daß dieser Strumpf nicht elastisch ist, keinen schönen Glanz hat, schnell Laufmaschen bekommt usw., daß dagegen der 18,90-DM-Strumpf jeder Frau ein Marlene-Dietrich-Bein beschert und vielleicht ein Jahr lang heil bleibt... Ich weiß nicht, es wäre möglich.

Bei der Schallplatte sind so krasse Unterschiede in der Qualität nicht möglich und nicht beabsichtigt. Warum nicht? Weil wir — alle Firmen — uns in unseren Fabriken schon aus technischen Gründen nicht auf zweierlei Fabrikation einstellen können. Wir verwenden für teure und billige Platten dieselbe Preßmasse, denselben Druck, dieselben Maschinen, denselben Zyklus. Wir produzieren nicht eine billige und eine teure technische Qualität. Der einzige Unterschied ist und bleibt: Man kann bei der teuren Schallplatte nur noch höhere Kontrollen einschalten. Und das wird wahrscheinlich nötig sein. Durch den hohen Ausstoß gegen Ende des vergangenen Jahres waren fast alle Firmen gezwungen, die Kapazität ihrer Fabriken maximal auszunutzen, und da sind vielleicht durch eine nicht genügend dichte Kontrolle Platten durchgerutscht, die sonst nicht auf den Markt gekommen wären. Aber wir wissen das, haben diese Mängel abgestellt und für die Zukunft daraus gelernt, daß wir absolut zweierlei Maßstäbe bei teuren und billigen Platten ansetzen müssen. Doch, wie gesagt, die Verwendung einer anderen Preßmasse zum Beispiel kommt für uns nicht in Frage, weil der Plattenliebhaber heute schon an ein hohes technisches Niveau gewöhnt ist und ich nicht glaube, daß er bereit wäre, sich rauschende und knackende Platten anzuschaffen.

...zumal auch das Niveau der Wiedergabeanlagen ständig steigt.

Kurz und gut: Man kann die billige Platte nicht mit dem Taschenbuch vergleichen. Das Taschenbuch bietet dasselbe Werk wie ein „richtiges“ Buch, aber in schlechterem Druck und auf minderwertigem Papier. Bei uns bleibt nicht nur das Werk dasselbe, sondern auch der Druck und das Material. Nur der Einband kann billiger hergestellt werden.

Lassen Sie uns zum Schluß einen Blick in die Zukunft wagen. Es gibt schon jetzt sehr gute Platten zu 9,80 DM, es gibt zu diesem Preis sogar Neuaufnahmen in guter Qualität — könnten nicht alle oder wenigstens mehrere Firmen unter dem Druck der Ereignisse im Laufe der Zeit dazu übergehen, billige Serien hochwertiger Neuaufnahmen herzustellen und anzubieten?

Da kann ich natürlich nur für unsere Gesellschaft sprechen. Wir glauben es nicht, und es ist deshalb bei uns gar nicht an derartige Neuproduktionen gedacht. Es könnte aber möglich sein, daß für die billigen Serien in besonderen Sparten gleichbillige Primärveröffentlichungen erscheinen. Wir können eine billige Weihnachtsplatte produzieren und für 9,80 DM anbieten, wenn mit einem großen Absatz zu rechnen ist. Eine Sammlung von Rheinliedern kann man ebenfalls billiger verkaufen. Wir können vielleicht auch eine billige Operettenplatte herausbringen, wenn wir wenig unbekannte Interpreten heranziehen.

Und wie steht es etwa mit Tschaikowskys b-moll-Konzert?

Da hört es schon auf. Wir könnten es natürlich mit der Feuerwehrkapelle von Wanne-Eickel aufnehmen. Nichts gegen Feuerwehrkapellen, aber ich glaube nicht, daß wir diese Aufnahme verkaufen könnten, auch

EuropaKonzert

Jeden Monat eine 30-cm-Schallplatte aus Spitzenproduktionen im Vertrieb der FONO für DM 14,80

ANTONIN DVORAK

Cellokonzert in b-moll, op. 104

Jean Decroos, Cello; Residentie-Orchester Den Haag, Leitung David Zinman

Spitzenproduktion Iramac
Mono 6515 / Stereo 6515 S

Sonderpreis bis 31. März 1966 DM 14,80

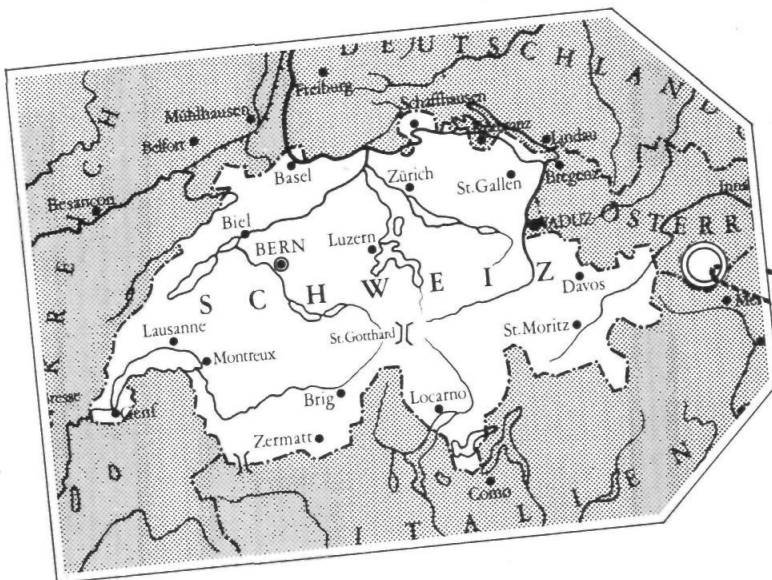
Auslieferung:
FONO-Schallplattengesellschaft mbH, Münster

Iramac

nicht für 9,80 DM. Sehen Sie, es ist ein offenes Geheimnis, daß manche Textilfirmen Waren produzieren, die nur für den Winterschlußverkauf bestimmt sind. Was ich eben erwähnte, wäre die entsprechende Parallele dazu. Aber in der Regel, glaube ich, können unsere billigen Platten lediglich zweite oder dritte Auflagen sein und keine wertvollen Neuaufnahmen.

Und daran wird sich auch in absehbarer Zeit nichts ändern?

Es kann sich gar nichts ändern. Ein Blick auf den amerikanischen Markt — der für uns immer eine Art Barometer darstellt, an dem sich oft schon einige Zeit im voraus ablesen läßt, was auf uns zukommt — gibt außerdem eine gewisse Bestätigung dieser Ansicht: Dort ist eine Tendenz zur billigen Neuaufnahme ebenfalls nicht zu erkennen.



Warum trinkt man in der Schweiz in erster Linie Henkell?

DIE WELTMARKE



66% des deutschen Sekt-Exports nach der Schweiz kommen aus dem Hause Henkell. Wie in mehr als 60 Ländern der Welt schätzt man dort die Reife, die Rasse und die Eleganz, die Henkell zum meistverlangten deutschen Markensekt werden ließen.

HENKELL TROCKEN · HENKELL KARDINAL ROT · HENKELL ROSEE · HENKELL ROYAL