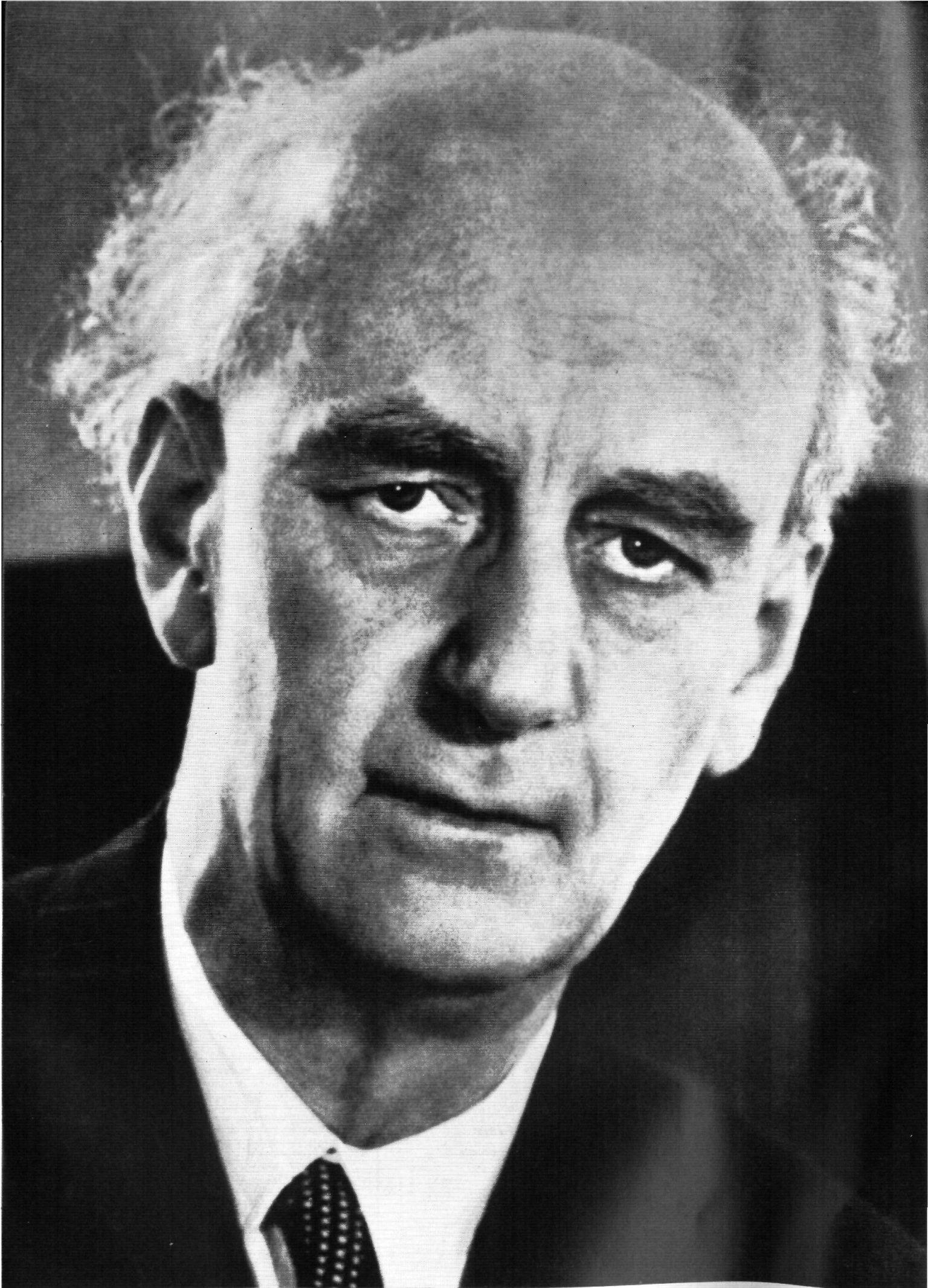




Im Dschungel des Angebotes

W.F. Bei jeder Ware muß sich der Käufer im Dschungel des Angebotes, wie es ein freier Wettbewerb mit sich bringt, zurechtfinden. Das Dschungel ist hier positiv zu sehen als Folge einer ungehemmten Betriebsamkeit und Schöpfungskraft. Das Überwuchern der Schallplattentitel ist kein Ins-Unkraut-Schießen, sondern Überfülle. Die Kataloge platzen schier, welcher Käufer könnte noch die laufenden Extrablätter der Nachträge und Sonderlisten verfolgen? Das Vermögen nicht einmal alle Händler. Wie finde ich was? Und was kann der Spartenliebhaber, was kann der große Sammler tun, um an die für ihn wichtige Aufnahme heranzukommen?

Es liegt soviel schmackhaftes Angebotsmaterial vor. Der Käufer wünscht sich in der laufenden Entwicklung jedoch eine bessere Ordnung, höhere und alles umfassende ordnende Gesichtspunkte. Es gibt die großen dicken Händlerkataloge, eine mühevollere teure Arbeit für die Schallplattenfirmen. Daneben gibt es Käuferkataloge, die aber sind schon seltener, erscheinen in zeitlich größeren Abständen und sind also von begrenztem Wert. Es bleibt Aufgabe der Industrie und des Handels, die literarische Form des Angebotes so auf Methode und Gestaltung zu bringen, daß für den Käufer noch mehr dabei herauskommt.

Die Kategorieneinteilung bei den Musikplatten ist durch Musikgeschichte, Musizierpraxis und die Interpretationsgruppen vorgezeichnet; die Schallplattenindustrie ist eine nachschaffende Industrie. Also sollte möglichst streng innerhalb der anerkannten Kategorien angeboten werden. Das geschieht bei den alteingeführten Marken, leider ist es nicht allgemein so, und der suchende Käufer hat seine Not. Wie könnte man sich bei der täglich wachsenden Fülle der Repertoire anders behelfen als durch sinnvolle Unterteilungen und auch – das muß man sich einmal ansehen – durch eine Spezialisierung, die bis zur Beschränkung eines Firmenrepertoires gehen kann.

Im Gegensatz zur Buchproduktion beseelt die meisten Schallplattenproduzenten der Wunsch, das Phantom, man müsse möglichst alles aufnehmen, was es an Musik gibt, möglichst alles, was vor einem Mikrophon überhaupt einen Ton von sich geben kann. Jetzt ist dieses Bestreben wieder mit der Literatur unterwegs. Langsam mausert sich auch das, aber in der Programm-Methodik werden noch viele Fehler gemacht, die bei den Musikaufnahmen längst überwunden sind.

Das alles erklärt sich aus der Geschichte der Repertoires. Erst in Jahrzehnten ist die Schallplatte in ihre große Aufgabe hineingewachsen. In der Frühzeit war an weitgespannte Ziele nicht zu denken. Man suchte Futter für die „Sprechmaschinen“; für Kunst und Programme mit weitem Bogen hatte die Stunde noch nicht geschlagen. Die Technik und die ernsthaften Künstler machten auch noch nicht mit. In der alten Zeit nahm man alles auf, was in die schmale Kehle des Aufnahme-

trichters gerade noch hineinging. In einem technisch und künstlerisch eng begrenzten Raum mußte man bis an die äußerste Grenze gehen. Und daher stammt auch die heutige Grenzenlosigkeit der Produktionen. Ist sie heute noch richtig, da doch für jede einzelne Produktion die Grenzen soweit hinausgerückt sind, daß eine Übersicht über das Ganze einfach nicht mehr möglich ist? Wir halten es für wahrscheinlich, daß der unbekümmert wachsende Riese des Weltrepertoires eines Tages die jetzige Maxime der einzelnen Produktionen erschlägt und daß es (wie bei der Buchproduktion) zu einer gewissen Spezialisierung der Produktionen kommt, mindestens zu noch viel ausdrucksvolleren Unterteilungen bei den Großrepertoires.

Den Vorteil würde der Schallplattenkäufer haben. Klar gekennzeichnete Markenprogramme, die thematisch eingehalten werden, selbst schon disziplinierte Kategorien und auch „Serien“ erleichtern dem Käufer sehr das Finden „seiner“ Schallplatte. Erst die Spezialisierung, das Aufstellen von Gruppen macht es ihm möglich, den Reichtum seiner Schallplattengruppe ganz zu übersehen.

Thematisch geordnete Gruppen führen den Liebhaber schnell an seine Gruppe heran. Das Prinzip gleicher Ausstattung, gleicher Plattengrößen, gleicher Preise innerhalb einer Gruppe erleichtert die qualitative Beurteilung und die des Preises. Es liegt auf der Hand, Einheitlichkeit erleichtert das Sammeln, sie lenkt und fördert die Sammelfreudigkeit.

Bei der Ordnung des Angebotes ist die Mitarbeit von Katalogspezialisten außerhalb der Industrie und des Handels sehr erwünscht, ja, unentbehrlich. Ohne den Bielefelder Katalog für Langspielplatten, der von Auflage zu Auflage vollständiger und besser wird, ist z. B. schwer auszukommen. Für Spezialisten leisten gute Dienste der Bielefelder Jazz-Katalog und der Katalog für Wortschallplatten der Bonner Universitätsbuchhandlung Bouvier & Co. sowie auf Teilgebieten noch einige wenige andere, die für den Einkauf des Händlers bestimmt sind. Bereits angekündigt ist außerdem ein umfassender Wortplatten-Katalog, der im Herbst erstmalig in der Bielefelder Verlagsanstalt zum Bielefelder Katalog und zum Jazz-Katalog erscheinen wird.

Noch fehlt der Schallplatte ein Zentral-Katalog, wie er für das Buch mit den Blättern des Buchhändler-Börsenvereins erscheint. Dieses herrliche Ungetüm ist das große Nachschlagewerk für den Buchhändler. An solche Ausmaße ist für den Buchkäufer und für den Schallplattenkäufer nicht zu denken. Er braucht sie nicht, wenn die vorhandenen Listen und Kataloge laufend und noch konsequenter auf das praktische Bedürfnis der Schallplattenkäufer abgestellt werden. Das Angebotsmaterial der Schallplattenfirmen ist Visitenkarte und Schaufenster zugleich.

Wie angekündigt, setzt fono forum in diesem Heft die Rezensionen der Schallplatten Wilhelm Furtwänglers mit seiner Wiedergabe der 2. und 4. Sinfonie von Brahms fort.