



## INHALT

- 4 Über die Seele des Orche
- 6 Sir Thomas Beecham
- 7 Weite, Reichtum, Tiefe
- 8 Rita Streich
- 9 Was denkt die Jugend  
über die ernste Musik
- 10 Leopold Stokowski

◀ Ein atmosphärisches  
Bild aus einem Jazz-  
konzert mit Sarah  
Vaughan

- ters 13 Neue Schallplatten
- 25 Mario del Monaco
- 26 Polen interpretieren Chopin
- 28 L'Orfeo . Orphee . Orpheus
- 30 Bluesology
- 32 Gute Tonbandgeräte für  
den Heimgebrauch

## Positive Preisbewegung

WF. Die in mancher Hinsicht konservative Schallplattenindustrie ist im frischen Wind des bundesdeutschen Wiederaufbaus beweglicher geworden. Der schnellwachsende Markt, die Befruchtung durch den lebhafter denn je entwickelten internationalen Austausch und der heutige Warenüberfluß (nach dem Mangel nach dem Kriege) aktivierten die Kräfte und steigerten die Leistungen.

Das ist bei den Schallplatten deutlich zu sehen. Sie sind besser geworden, die Markenauswahl größer und das riesige Angebot an Werktiteln und Interpretationen ist weiterhin gewachsen, sich zuweilen in tollen Sprüngen fortsetzend. Für den Käufer die Hauptsache: die Schallplatten sind trotzdem billiger geworden! Hierbei ist am erfreulichsten, daß die billigeren Preise ganz überwiegend den Liebhabern der wertvollen Musik zugute kommen. Sie, die das künstlerische Erlebnis hochschätzen, haben sich immer zu finanziellen Opfern bereit gezeigt. Wie oft ist der Käufer kultureller Musik nicht der wirtschaftlich kräftige; wie oft verbot ihm sein Geldbeutel, noch mehr aus der herrlichen Auswahl guter Musik einzukaufen. Wenn heute der Verkauf erster Musik nur etwa 20% vom Schallplatten-Gesamtverkauf erreicht, dann liegt das mehr, als es sich die Hersteller träumen lassen, auch an den relativ hohen Preisen, die für die sog. E-Musik verlangt werden. Der Beweis ist mit den Erfolgen der Schallplattenclubs erbracht, die (ohne Tradition und darum unkonservativ) mit Schallplatten zu niedrigen Preisen gute Umsätze machen, obwohl das Künstlerische ja nicht immer den Standard der großen Marken erreicht. Natürlich sind es gerade die Liebhaber und Kenner, die gute Musik hoch im Wert halten, — aber oft reicht ihr wirtschaftlicher Arm nicht an die Preise heran! Darum ist es niemandem willkommener als ihnen, daß die vier großen Herstellerfirmen jetzt die 25-cm-Schallplatte mit klassischen Werken und bedeutenden Interpreten in eine Preisgruppe für 13,50 DM gebracht haben und gleichzeitig neue wohlfeile Serien veröffentlichten.

Ganz glatt ging es für den Schallplattenkäufer allerdings nicht ab. Preisgruppen sind an sich sehr wünschenswert; alle Preise sind in der Gruppe gleich. Aber eine Preisklassenordnung führt unweigerlich dazu, daß einige Preise nach unten, aber andere nach oben gezogen werden, beide nach einer Mitte, dem Gruppenpreis. Es ist fest-

zustellen, daß doch übers Ganze eine Preissenkung zustande gekommen ist.

Bei allem Verständnis für die praktischen Schwierigkeiten eines solchen Preisumbaus (neue Kalkulationen, neue Listen, neue Werbung, Ausstattung des Handels, Schulung des Verkaufes) müssen wir doch den Herstellerfirmen einen Regiefehler ankreiden, nachgerade einen schlechten Dienst am Kunden. Bei der Einführung der neuen Preise und Serien traten Schwierigkeiten durch die Tatsache auf, daß die Tagespresse in der journalistischen Bemühung um Sensation die Ankündigung in aufgebauhter Form und zu einem früheren Zeitpunkt veröffentlichte konnte als der Handel die neuen Preislisten und die neuen Serien, also oft auch die neue Ware nicht, in der Hand hatte. Schon am Tage nach den Veröffentlichungen in der Tagespresse erschienen Käufer beim Handel und wünschten die verbilligten Platten zu kaufen! Eine ganze Anzahl der Kunden hatte aus den Zeitungsartikeln herausgelesen, daß alle Platten im Preise ermäßigt worden seien. So wurden den Schallplattenenthusiasten, welche die Erfüllung ihrer angestauten Kaufwünsche versuchten, und dem nicht genügend unterrichteten und ausgestatteten Händler Gespräche zugemutet, die nicht immer befriedigend verlaufen konnten.

Keinesfalls sollte der im Flusse befindliche Umbau der Schallplattenpreise dahin führen, daß die Schallplattenfirmen mit der hochverdienstlichen Herstellung der künstlerischen Platten nachlassen. Bei niedrigeren Erlösen wird die Kalkulation schwerer. Noch immer bestimmen aber die künstlerischen Leistungen den Markenrang einer Produktion. Und eben der Ruf einer Marke stützt auch den Preis der Tanz- und Unterhaltungplatte dieser Produktion. Darum ist es ganz und gar in Ordnung, daß die Gewinne aus den Kategorien Tanz- und Unterhaltung die Herstellungskosten der aufwendigen künstlerisch bedeutenden Musik und auch die Spitzen-Interpretationen mittragen helfen.

Dem Käufer kulturell wesentlicher Schallplattenmusik mag der Gedanke behagen, daß er etwa in den Genuß der gleichen Vergünstigung kommt wie der Besucher des kulturellen Theaters und Konzertes, die — mit öffentlichen Mitteln unterstützt — mindestens indirekt aus den Erträgen der Vergünstigungssteuer auf reine Unterhaltungsveranstaltungen profitieren.