

FINANZIELLE UND SOZIALE ASPEKTE DES MUSIKMACHENS

Musiker und Manager im Gespräch

Ein Roundtable mit Sigi Busch (Bremen, Jazz-Musiker und Pädagoge), Hans Werner Funke (Hamburg, Konzertveranstalter), Tato Gomez (Köln, Rock-Musiker und Produzent), Dirk Neumann (Kiel, Amateurmusiker und Gründungsmitglied der Musiker-Kooperative Kiel), Erich Schulze (München, Vorstandsmitglied der GEMA), Norbert Thurow (Hamburg, Geschäftsführer des Bundesverbandes der phonographischen Wirtschaft).

Moderation: Michael Rüsenberg (Köln, freiberuflicher Journalist).

R(üsenberg): Guten Tag meine Damen und Herren, ich darf sie begrüßen zum Roundtable-Gespräch über finanzielle und soziale Aspekte des Musikmachens in den Bereichen Pop/Rock und Jazz. Mein Name ist Michael Rüsenberg. Ich bin eingeladen worden, diese Diskussion zu leiten, und ich hatte mir vorgestellt, daß wir, bevor wir untereinander mehr ins Gespräch kommen, mit der Vorstellung der einzelnen Gesprächspartner beginnen. Ich möchte hier zu meiner Linken anfangen mit Dr. Norbert Thurow. Er kommt vom Bundesverband der phonographischen Wirtschaft in Hamburg und legt Wert auf die Feststellung, daß er auch einer der Geschäftsführer der GVL ist. Ein kurzes Wort, was ist die GEMA im Unterschied zur GVL?

Thurow: Die GVL nimmt im Unterschied zur GEMA nicht die Rechte der Urheber wahr, sondern nur die Zweitverwertungsrechte der ausübenden Künstler und Tonträgerhersteller. Für Fachleute ist das unmittelbar einsichtig, für Laien etwas schwierig. Ein Schallplattenvertrag z.B. wird vom Künstler individuell mit der Schallplattenfirma gemacht; GVL-Rechte stehen nur an, wenn die Schallplatte im Rundfunk gesendet wird, öffentlich wiedergegeben wird oder anderweitig vervielfältigt wird. Bei der GEMA hingegen bekommt der Komponist auch sein Geld für die Vervielfältigung der Schallplatte; das ist die sogenannte Erstverwertung.

R.: Sie sind Geschäftsführer, Vertreter des Bundesverbandes der phonographischen Wirtschaft. Darunter muß man sich, wenn ich es richtig sehe, eine Interessensvereinigung der Deutschen Schallplattenfirmen vorstellen. Es gibt ja in letzter Zeit auch sehr viele sehr kleine Labels. Sind die ebenfalls bei Ihnen organisiert, oder sind das nur die Großen?

Thurow: Nein, es sind alle bei uns organisiert. Wir sind eigentlich ein Doppelverband. Einmal der Bundesverband der phonographischen Wirtschaft und dann die Deutsche Landesgruppe des Weltverbandes der Tonträgerhersteller. Bei der Deutschen Landesgruppe sind fast 200 Schallplattenfirmen organisiert, d.h. praktisch der gesamte Markt. Beim Bundesverband haben wir ca. 40 Mitglieder und decken 95 % des Marktes ab. Die Firmen können frei wählen, ob sie bei beiden Verbänden Mitglied sein wollen oder nur bei der Deutschen Landesgruppe des Weltverbandes.

R.: Wie steht es um die Tonträgerindustrie, insbesondere unter Berücksichtigung neuerer Technologien? Vor einigen Jahren hat ja, ähnlich wie der Buchhandel, auch die Schallplattenindustrie arg geklagt über einen Rückgang des Umsatzes. Wie sieht das derzeit aus und wie läßt sich das für die nächsten Jahre prognostizieren?

Thurow: Das ist eine sehr schwere Frage. Die Gegenwart läßt sich sicherlich gut beschreiben, die Vergangenheit auch. Im Grunde kam der erste Knick für die Tonträgerwirtschaft etwa im Jahre 1979/80. Die Jahre 1980-1983 waren ganz, ganz schlimme Jahre. Durchweg hatten alle Firmen in der Zeit rote Zahlen. Die Umsätze sind nominell leicht gesunken, aber bei den damaligen Inflationsraten bedeutete das, daß real die Tonträgerumsätze zwischen 1978 und 1983 um etwa 25 % gesunken sind. Dann kam 1983 die Erfindung und Markteinführung der CD. Sie konnte schon 1984 dazu verhelfen, daß es der Branche fühlbar besser ging, und auch die Jahre 1985 und 1986 geben keinen Grund zur Klage. Selbst 1987 scheint ein recht erträgliches, wenn nicht gutes Jahr zu werden.

R.: Wir diskutieren über die finanzielle und soziale Situation der Musiker. Ändert sich für die etwas hinsichtlich der Tantiemen bei den CD's?

Thurow: Der Zufall will es, daß die Verhandlungspartner hier nebeneinander sitzen. Ich glaube, wir können sagen, daß wir einer Einigung nahe sind, aber noch keine Einigung getroffen haben. International ist festzustellen,

daß im Jahre 1987 die Gebühren für die Urheber bei LP und CD einander entsprechen. Es wird aber eine Differenzierung zwischen den Lizenzen für CD's und herkömmlichen schwarzen Scheiben wohl vom Jahre 1988 an geben.

R.: Kann man dazu quantitative Angaben bekommen? Wieviel Prozent beträgt die Lizenz im Durchschnitt?

Thurow: Die GEMA-Lizenz für die Autoren beträgt für das Jahr 1986 (das letzte Jahr, das festgelegt ist) netto 9,5 % des Händlerabgabepreises.

R.: Nun zu Herrn Funke. Wie sieht das mit dem Konzertmarkt im Moment aus, kostenmäßig? Gibt es bestimmte Arten von Konzerten, die möglicherweise in Zukunft gar nicht mehr realisiert werden können, weil die Kosten zu hoch sind?

Funke: Lassen Sie mich erst einmal etwas zu meinem Arbeitsbereich sagen. Unsere Branche gliedert sich auf, quasi in zwei Arbeitsgebiete, die Vermittlung und die Unternehmung. Unternehmung bedeutet die Veranstaltung von Eigenkonzerten. Die Vermittlung besteht darin, einen Künstler zu übernehmen und ihn dann wieder an andere Interessenten weiterzugeben gegen Honorar. Davon erhält der Vermittler eine Provision, die von der Bundesanstalt für Arbeit mit 10 % festgesetzt ist. Die Situation ist die: Wenn Musiker von der Hochschule kommen, so haben sie nur dann Chancen, in den Markt hinein zu finden, wenn sie wenigstens mit einem Schallplattenvertrag winken können.

R.: Welche Voraussetzungen, um das mal zu konkretisieren, müssen gegeben sein, damit Sie, der Sie ja bereits auf einem höheren Level einsetzen, einen Vertrag abschließen?

Funke: Ich veranstalte auf eigenes Risiko, und da wir alle nur von Gewinn leben können, muß ich Gewinne machen. Also wir müssen einen Künstler haben, der es schafft, ein Publikum in der Größenordnung von 1.000 bis 1.500 in Hamburg in den Saal zu ziehen. Darunter kann man wirtschaftlich hier in dieser Stadt nicht arbeiten, bei örtlichen Kosten (unabhängig vom Honorar und vom Aufwand für Bühne, Licht und Ton usw.) von etwa 8.000 bis 12.000 DM. In diesen örtlichen Kosten ist enthalten die Saalmiete, die Werbung, das Personal.

R.: Wie gehen Sie da vor, garantieren Sie dem Musiker eine Festgage, oder ist er auch in irgendeiner Form an dem Risiko beteiligt?

Funke: Also, da gibt es unterschiedliche Formen. Der Künstler, der neu ist, legt Wert darauf, Festgage zu bekommen. Ist er dann bekannter geworden, dann möchte er Festgage und Beteiligung, und ist er sehr bekannt, dann sagt er ihnen, was Sie verdienen dürfen.

R.: Noch ein Wort vielleicht zur allgemeinen Entwicklung des Konzertmarktes. Gibt es mehr Konzerte heute als früher, oder gibt es weniger?

Funke: Es gibt mit Sicherheit mehr. Es hat aber auch eine Diversifikation der Interessen stattgefunden. Wenn ich mich an meine Anfangszeit erinnere, dann waren etwa ein Dutzend Künstler bestimmend, und auf diese "flog" das Publikum. Heute sind es 140 Künstler (um das mal vergleichsweise zu sagen), und eben auch entsprechend unterschiedliche Publikumsgruppen. So hat es das vor rund 25 Jahren nicht gegeben. Also, die Konzerte haben zugenommen, das Interesse auch. Ich glaube allerdings, daß wir uns im Augenblick wegbewegen von der Statik des Konzertsaaes. Die Tendenz geht dahin, daß man heute Bewegungsfreiheit haben will. Denken Sie alleine an die vielen Rockkonzerte oder die Open-air-Konzerte zwischen Mai und August: Es gibt praktisch keine Sommerpause mehr.

R.: Danke, Herr Funke. Neben mir sitzt ein Mann, der eine Institution vertritt, die bei Musikediskussionen immer eine Rolle spielt, die GEMA. Damit haben fast alle Musiker zu tun, sofern sie komponieren, gleichgültig, wieviele Schallplatten sie verkaufen. Das ist Herr Schulze, und ich möchte gerne von Ihnen wissen, wie da die Entwicklung aussieht, was die Einnahmeseite betrifft.

Schulze: Meine Damen und Herren, ich sehe meine Teilnahme heute weniger als Vorstand der GEMA, mehr als Vorsitzender der Arbeitsgemeinschaft zur Talentförderung der Populärmusik, aber auch als Beiratsvorsitzender der Franz-Bode-Stiftung und als Vorstand der GEMA-Stiftung. Zunächst einmal von der GEMA aus gesehen möchte ich sagen, sie heißt zwar Gesellschaft, hat aber gar keine Gesellschafter sondern Mitglieder. Die GEMA ist ein gemeinnütziger Verein und macht keine Gewinne. Alle Einnahmen werden nach Deckung der Verwaltungskosten an die Berechtigten ausgeschüttet. Gerade bei der GEMA muß man sehen, daß sie nicht ein nationales, sondern ein Welt-

Repertoire vertritt, Und darum ist es wichtig zu wissen, in welchem Verhältnis das nationale Repertoire zum übrigen Repertoire steht. Ferner muß man wissen, daß für die GEMA lediglich die kreativschaffenden Musiker von Interesse sind. Sie hat nicht die Absicht, der GVL Konkurrenz zu machen. Tarife sind die Grundlage für eine Verwertungsgesellschaft. Der Umsatz der GEMA auf der Basis dieser Tarife beträgt mehr als eine halbe Milliarde Mark. Ja, und da müssen wir uns nun doch wirklich fragen, bei diesem hohen Umsatz, warum bekommen denn nun die eigenen Mitglieder relativ wenig? Es gibt da so ein Punktesystem bei der GEMA, danach wird E-Musik weitaus günstiger honoriert als U-Musik. Vielleicht ließe sich das mal auf den Punkt so bringen: was bringt im Durchschnitt eine Minute für einen U-Musikkomponisten und was eine Minute für einen E-Musikkomponisten? Die Frage ist leichter gestellt als beantwortet. Denn sie hängt von vielerlei ab. Wir nehmen nicht nur das einfache Einkommen aus einer Veranstaltung, nein, es findet eine Bewertung statt. Und bei kulturell förderungswürdigen Werken hat der Gesetzgeber der GEMA die Aufgabe auferlegt, hier mehr zu zahlen. Und deshalb muß die U-Seite von ihren Einkünften einen Teil abgeben zu Gunsten der E-Seite.

R.: Dahinter steckt ja eine musikpolitische Definition, die von vielen, insbesondere von Jazzmusikern, heftig kritisiert wird. Vielleicht geben Sie uns doch mal eine Begründung, warum diese musikpolitische Differenz gemacht wird.

Schulze: Das erklärt sich aus der historischen Entwicklung. Und die reicht ja bis in die Funkhäuser. Auch hier unterscheidet man zwischen Abteilungen für U- und für E-Musik. Man hat sich gesagt, in der Unterhaltungs- und Tanzmusik ist es leichter zu Tantiemen zu kommen; es gibt mehr Aufführungsmöglichkeiten, mehr Sendemöglichkeiten, mehr Tonträger, größere Umsätze. Also sollte man im Interesse der kulturellen Förderung daran denken, Werke, die weniger leicht aufführbar sind, zusätzlich zu bewerten. Es wäre aber ein Irrtum zu glauben, es werde hier nur unterschieden zwischen E und U. Es gibt zusätzliche Differenzierungen auch im U-Bereich. Nur der reine Schlagger wird nicht aufgewertet. Bei der gehobenen Unterhaltungsmusik finden Sie schon eine bessere Bewertung.

R.: Kommen wir doch jetzt etwas mehr zu dem, was Musiker von Ihnen erwarten können. Sie haben ja betont, daß Sie auch Vertreter der GEMA-Stiftung sind.

Schulze: Also, da muß man wissen, warum wird überhaupt gefördert. Dazu möchte ich ein paar Zahlen nennen, die uns die Diskussion sehr erleichtern werden. Da gibt es eine Statistik für die Jahre 1950 bis 1980. Derzufolge ist die Anzahl der ausübenden Musiker um 54 % gesunken. Und an die zur Zeit 15.674 muskschaffenden GEMA-Mitglieder werden durchschnittlich im Jahr 14.573 Mark ausgezahlt: dieser Betrag liegt nur wenig über dem Arbeitslosengeld. Wenn man jetzt hier von Nachwuchs spricht, dann sollte man erkennen, wo überhaupt die Chancen liegen. Es gibt 8.490 von der GEMA erfaßte Betriebe, die regelmäßig Musik machen (mit oder ohne Tanz). Hiervon sind 43,16 % Discotheken; 33,82 % beschränken sich auf die Wiedergabe von Tonträgern, und ganze 23,03 % bringen Live-Musik. So, und was bleibt also übrig? Der Rundfunk (Hörfunk und Fernsehen) und die Tonträger. Dabei muß man die Abhängigkeit der Rundfunkanstalten bei der Belieferung mit Tonträgern durch die Tonträgerhersteller berücksichtigen. Media Control hat ermittelt, daß bei Langspielplatten und Musikkassetten das Angebot wie folgt aussieht: Ausland 80 %, Inland 20 %; bei Singles 79 % und 21 %. Kein Wunder, daß von den Rundfunkanstalten über 50 % Auslandsproduktionen gesendet werden (NDR 1986 nahezu 65 %). Und nun müssen wir uns doch fragen, was können wir denn eigentlich tun, um dieses Defizit zu decken, was offensichtlich in unserer deutschen Musikszene zu finden ist. Wir haben wirklich hier eine gemeinsame Aufgabe zu lösen, die Aufgabe nämlich, wie sich beim kreativen Schaffen eine Verbesserung erreichen läßt. Es fehlt ganz sicher an einer der E-Musik-Szene vergleichbaren Ausbildung des kreativen Menschens im Populärmusikbereich. Darum haben wir die Arbeitsgemeinschaft zur Förderung von Populärmusik und Unterhaltung geschaffen. Wir haben da alle gemeinsam investiert, bis jetzt etwa 2,5 Millionen Mark. Aber das ist nur ein Teil, es muß vielmehr geschehen. Aus diesem Grund haben wir die GEMA-Stiftung eingerichtet. Sie hat z.B. allein 220.000,-- Mark für den Modellversuch Populärmusik in Hamburg aufgebracht, ferner 887.000,-- DM für Jazz/Pop/Rock und dann noch rund 250 Millionen Mark für Stipendien ...

R.: Ich möchte Sie ungern unterbrechen, aber wir sollten jetzt doch auch die Musiker hier ins Gespräch bringen. Ich nehme an, daß die alle Mitglied bei der GEMA sind. Von Tato Gomez weiß ich es. Er ist Chilene, lebt seit etlichen Jahren in Köln und sitzt hier sowohl als Musiker wie als Produzent.

Gomez: Also, zunächst einmal als Musiker, da war ich sehr froh, als ich vom Ausland kam und mich zufällig jemand informierte, daß es eine GEMA gibt und eine GVL. Im Prinzip ist mir das bekannt, was hier gerade gesagt wurde. Neu aber ist für mich, daß beide Gesellschaften auch junge Musiker fördern. Ich freue mich natürlich, wenn so etwas geschieht. In meinem Bereich als Studio-Musiker und Produzent werte ich das mehr als eine moralische, geistige, fast psychologische Unterstützung bei dem Bemühen um Selbstfindung. Ich sehe das Problem der Identitätsfindung bei den Musikern. Wir sind, wie die Zahlen es auch sagen, seit Jahren derart von ausländischer Musik überschüttet, daß die Identitätskrise schon bei der deutschen Sprache beginnt. Es gibt so viele Hemmungen, Komplexe gerade in der Rock/Pop-Szene, wo Menschen nicht in der Lage sind, sich selbst zu finden und die Probleme der Jugend - und was alles überhaupt emotionell und intellektuell heute vor sich geht - wirklich zu vertonen. Die einzige Möglichkeit (wie ich das bis jetzt in Köln gemacht habe) ist die mehr intellektuelle Unterstützung der menschlichen Werte, indem eine Identität gefunden wird. Ich war und bin immer wieder froh, wenn Musiker wie Wolf Mahn, Klaus Lage, Purple Schultz doch mehr und mehr deutsch singen. Nur haben wir das Problem, daß der Druck nach kommerzieller Auswertung einer Single diesen Prozeß wieder hemmt und schon nach zwei nicht so gut verkauften Platten die Zweifel aufkommen, ob es nicht doch besser wäre, wenn die Musiker englisch singen. Da entsteht dann so eine Art Teufelskreis, der sehr schwer zu durchbrechen ist, es sei denn, es käme Unterstützung vom Rundfunk und von den Plattenfirmen.

R.: Da ist das Stichwort Studiomusiker gefallen. Was sind das für Leute, und wie sind die sozial abgesichert?

Gomez: Also, die Musikszene, wie ich sie in Köln kennengelernt habe, war durchweg ein wenig abhängig von EMI Elektrola. Es gab nun in der letzten Zeit, als die Künstlersozialkasse eingerichtet wurde, bei vielen Mangel an Informationen und Zweifel, ob sie das machen sollten, oder ob sie nicht ausweichen sollten auf eine private Lebensversicherung. Ich glaube, mittlerweile sind diejenigen, die in Studios arbeiten, über die Sozialkasse oder eine Lebensversicherung versichert. Denn das sind die einzigen, die ab und zu mal wirklich Geld bekommen. Die anderen Musiker, die nur mit ihrer Band proben und auftreten, haben öfter noch nicht einmal eine Versicherung.

R.: Gibt es eine Bedrohung der Existenzmöglichkeit dieser Studiomusiker durch die neuen Musiktechnologien?

Gomez: Die Situation ist schwer. Ich kenne viele Schlagzeuger, die umgelernt haben. Manche haben versucht, die Computer zu bedienen oder Instrumente zu vermieten oder sich ganz allgemein mit der Elektronik auseinanderzusetzen. Was aber sehr unter dieser Entwicklung leidet, das ist die Kommunikation unter den Musikern, die kreative Auseinandersetzung im Team. Wenn eine gewisse Egozentrik durch dieses Allein-vor-dem-Computer-sitzen immer mehr Wichtigkeit bekommt, wird der kreative Prozeß einseitig, und das ist eine gefährliche Entwicklung, die ich da sehe, abgesehen davon, daß die Keyboarder und Drummer immer weniger im Studio zu tun haben. Das ist im Jazz anders, weil da die elektronischen Geräte einen viel geringeren Stellenwert haben.

R.: Der Jazz ist angesprochen. Neben Tato Gomez sitzt Sigi Busch, den meisten als Jazz-Musiker (Bassist) bekannt. Er ist aber auch Jazzpädagoge und hat entsprechende Sachbücher geschrieben. Mir scheint, daß sich die Zahl der Jazzmusiker in den letzten Jahren in der Bundesrepublik drastisch vervielfacht hat. Was kann unter diesen Bedingungen Existenzsicherung bedeuten, und wer wäre dafür verantwortlich?

Busch: Ja, es gibt immer mehr junge gut ausgebildete Musiker. Andererseits aber gibt es heute weniger Spielmöglichkeiten für Jazz-Musiker als zu der Zeit, als ich junger Musiker war. Da kommt es zu einem Konkurrenzkampf, der zwar noch in freundlichen Schuhen steckt, aber doch schon sehr hart ist. Viele junge Musiker versuchen in die Studioszene hereinzukommen. Für Schlagzeuger und Keyboarder ist es ganz schwer. Immer mehr Jazzer weichen aus in kommerzielle Bereiche. Viele verdienen ihr Geld mit sogenannten Gala-Bands. Also, das ist ein ganz großes Problem, und wenn ich vorhin von Herrn Funke gehört habe, daß sich für ihn ein Konzert erst lohnt, wenn eine Band 1.000 bis 1.500 Leute zieht, dann kenne ich überhaupt keine Jazzband in Deutschland, die das schafft. Gut, kann man sagen, Jazzmusik brauchen wir nicht mehr, die Einschaltquoten beweisen das auch. 2 % zeigen doch, da ist niemand mehr dran interessiert. "Jazz is dead" hat schon Frank Zappa gesagt. So sieht die Situation aus. Die Jazzmusiker haben auch Schwierigkeiten bei den Verwertungsgesellschaften, nicht bei der GVL, aber bei der GEMA. Da kämpfen wir recht herzlich. Die GEMA ist ja auch so strukturiert, daß da eigentlich unter 40 überhaupt keiner Einfluß hat. Meistens muß man da seine

Zeit in den Gremien absitzen, man muß erst einmal jahrelang ordentliches Mitglied sein, bevor man überhaupt berechtigt ist, in eins der Gremien aufzusteigen. Und dann ist es so, daß in den Bewertungsausschüssen auch wieder Leute sitzen, die aus irgendeiner Ecke herkommen, aber nicht vom Jazz. Zwar tut sich da etwas, es gibt Gespräche mit der Union der Deutschen Jazzmusiker, erste zaghafte Versuche. Aber dann sehe ich mir meine GEMA-Abrechnung an und muß sagen, ich werde überhaupt nicht schlau daraus. Da gibt es Bewertungskästen, Stufen, dann gibt es Bewertungsausschüsse, die Punkte festlegen, usw. usw. Der normale Musiker ist nicht in der Lage, das alles zu verstehen, was da abgerechnet wird. Für die Existenzsicherung - um auf die Frage zurückzukommen - sehe ich drei wichtige Punkte:

1. Ausbau des Arbeitsfeldes, daß also mehr Auftritts- und Konzertmöglichkeiten geschaffen werden,
2. Berufsberatung, da gehört das mit der GEMA und GVL herein und alles, was damit Rechtsansprüchen und Versicherungen zusammenhängt,
3. das Feld der Aus- und Weiterbildung, z.B. die Unterstützung von freier Kursarbeit.

R.: Wer mit solchen Schwierigkeiten konfrontiert wird, wie Du sie gerade skizziert hast, wird dann überhaupt noch Jazz-Musiker?

Busch: Das hängt natürlich mit der Hingabe zur Musik zusammen. Da gibt es genügend Leute, die an der Musik ihr Herz hängen haben und die trotz aller Schwierigkeiten dann sagen, ich muß Jazz spielen.

R.: Vielen Dank. Nun zum letzten Teilnehmer unseres Roundtables, Dirk Neumann aus Kiel.

Neumann: Ich vertrete hier den Prototyp des Amateurrockmusikers, der sich überhaupt nicht darüber im klaren ist, wie er eigentlich überleben sollte, wenn er seine Brötchen nicht auf andere Weise verdiente. Darüber hinaus bin ich Mitglied im Deutschen Rockmusikerverband. Hier bemühen wir uns vorwiegend um die Amateure und die semiprofessionellen Musiker. Wir versuchen, gerade diese Leute stärker zu informieren über das, was tatsächlich für Möglichkeiten bestehen bei GEMA, GVL, Stiftungen usw. Die Profis selber leben von ihrer Musik und sind normalerweise über diese Mechanismen, die ihre Existenz sichern helfen, erheblich besser informiert. Natürlich haben wir auch eine große Anzahl namhafter Musiker, die bei uns Ehrenmitglieder sind und uns sehr unterstützten, z.B. Peter Maffay oder Udo Lindenberg.

R.: Wir haben gerade gehört, es gibt heute mehr junge, gut ausgebildete Jazzmusiker. Gilt das auch für Rockmusiker?

Neumann: Zweifellos. Schließlich entwickelt jeder Schüler irgendwann, spätestens in seiner pubertierenden Phase, auch den Selbstdarstellungstrieb und sucht Idole. Die sind natürlich gerade über die Jugendzeitschriften sehr leicht zu finden; die sind alle sehr popig aufgemacht, da findet man lustig aussehende Menschen auf Fotos und da ist eine Identifikation durchaus schon wünschenswert. Dann wünscht man sich eine Elektrogitarre, und dann ist da der Begriff des Amateurmusikers schon gegeben.

R.: Ja, wenn Sie sich so früh um den Rockmusiker kümmern, wer könnte denn da ein Interesse haben, solche Leute, die noch gar nicht fertig sind, zu unterstützen?

Neumann: Einmal ist es so, daß es natürlich viele Arten von Jugendverbänden gibt. Unserer Auffassung nach sollten die Kommunen die Rock- und Jazzmusik-Amateure in viel stärkerem Maß unterstützen, als das bisher der Fall ist. Es werden zwar Sportvereine unterstützt oder auch Aktivitäten im Bereich der bildenden Kunst. In meiner Heimatstadt Kiel gibt es beispielsweise mittlerweile fünf städtische kommunale Galerien, aber nicht ein einziges kommunales Veranstaltungszentrum für nicht-kommerzielle Rockmusikveranstaltungen mit Amateurbands. Um hier unseren Interessen mehr Nachdruck verleihen zu können, werden Musikerkooperativen oder -initiativen gegründet.

R.: Ich habe nach der allgemeinen Vorstellung jetzt eine spezielle Frage an Herrn Thurow. Kann man nach allem, was wir bislang gehört haben, sagen, daß die Interessen der Musiker immer auch die Interessen der Schallplattenindustrie sind?

Thurow: Das ist eine sehr verengende Fragestellung. Sicherlich geht es der Schallplattenwirtschaft genauso wie den Veranstaltern. Sie können nur dann ihre Aufgabe erfüllen, wenn am Ende ein Gewinn rauskommt. Nun ist allgemein bekannt, daß in unserem Geschäft etwa 80 % der Titel wirtschaftlich Flops sind. Das "russische Roulett" läuft so, daß eben 20 Schüsse sitzen müssen und 80 können dann daneben gehen. Das Interesse eines Musikers wird es immer sein, einen Plattenvertrag zu bekommen. Das Interesse der Musikfirma muß sein, daß dieser Vertrag zu den 20 gehört, die mit zum Gewinn beitragen. Daß da individuell die Interessen nicht kongruent sein können,

ist völlig klar. Außerdem ist das immer eine spekulative Frage: Verkauft sich diese Musik oder nicht? Die Entscheidung zu einer Produktion ist in der Tat eine ganz schwierige Geschichte, weil überall menschliche Wertungen hineinspielen, und die lassen sich kaum objektivieren.

R.: Geht die Schallplattenindustrie überwiegend dort hin, wo Musik gemacht wird, oder lebt sie überwiegend von den Angeboten der Musiker?

Thurow: Ich glaube, beides ist der Fall. Mich hat sehr interessiert, was Herr Funke eben sagte, daß für die Konzertveranstalter bei ihrer Entscheidung über den Einsatz zu einem Konzert die Schallplatte so etwas wie eine Vorbedingung geworden ist. Das ist natürlich schnell eine Situation, bei der es dann nach der Methode läuft: keine Arbeit ohne Wohnung und keine Wohnung ohne Arbeit. Wenn der Markt nur aus dem besteht, was wir anbieten, dann ist der frische Zufluß gestört, und das dürfte eigentlich nicht passieren. Die Risikobereitschaft müßte auch auf der Konzertveranstalterseite so sein, daß Künstler Möglichkeiten zu öffentlichen Auftritten erhalten, von denen noch keine Platte vorliegt. Wenn die Erfolg haben, werden sie sehr bald auch ihre Platte haben. Und es gibt noch einen dritten Weg. Das merken wir bei der GVL sehr häufig. Wir wundern uns, wieviele Schallplattenproduzenten es gibt, die sich bei der GVL als Tonträgerhersteller im urheberrechtlichen Sinne registrieren lassen. In unserem Verband haben wir ungefähr 200 Firmen, das sind wirkliche Firmen. Dazu kommen aber etwa 400 Klein- und Kleinstfirmen, teilweise selbst produzierende Künstler. Die erfüllen diese Vorbedingung für Auftritte sozusagen in Eigenregie, indem sie in ein Studio gehen, eine Aufnahme machen, auf eigenes Risiko ihre Platten pressen lassen, um bei Rundfunkanstalten und Konzertveranstaltern sagen können: bitteschön, Platten haben wir.

R.: Herr Funke, ist es wirklich so, daß die Konzertveranstalter der Wurmfortsatz der Schallplattenindustrie sind?

Funke: Ja, das ist ein klassischer Satz von Fritz Rau. Der ist zwar heftig bestritten worden, aber er stimmt eigentlich. Die Clubs, die ja eine Art musikalischen Humus bilden, sind die Zulieferer für die Schallplattenindustrie und dann für die Konzertveranstalter. Die Arbeit wird also in ganz kleinen Einheiten geleistet, erst in den Clubs, wo die Bands zum ersten Mal ausprobieren, wie sie ankommen. Das ist die Minimal-Voraussetzung. Man kann nicht jemanden unter Vertrag nehmen, der nur im Keller gespielt hat. Das

geht nicht. Das ist nun mal eine natürliche Auslese, wie überall. Es muß zunächst einmal das Produkt stimmen, und das Produkt ist dann der Solist oder die Gruppe. Und ich behaupte, wenn ein Produkt eine Null ist, kann man sie nicht zur Nummer eins in Deutschland machen. Die Substanz muß stimmen, und wenn die Substanz nicht stimmt (und die kann man sich nur erwerben durch spielen, spielen, spielen), dann kann man eine Gruppe auch nicht auf große Bühnen stellen. Es ist übrigens häufig auch so, daß Schallplattenfirmen mit uns Hand in Hand arbeiten. Die sagen, bei uns ist jemand aufgetaucht, mit dem würden wir eine Platte machen. Würdest Du da als Konzertveranstalter mitziehen?

R.: Ich denke wir müßten jetzt mal jemanden hören, der selbst Musiker ist. Ist das, was wir gehört haben, so richtig skizziert?

Gomez: Also, da sehe ich größere Probleme als Herr Funke. Normalerweise haben wir Musiker oder Produzenten zunächst die Schallplattenfirma als Partner und erst dann, wenn eine Platte vorliegt, auch die Konzertveranstalter. Das ist klar. Aber die große Hürde ist diese erste Single, der Hit, den man immer gerne von vornherein schon haben will. Jedes Angebot wird zunächst einmal im Hinblick auf diese 20 % des möglichen Erfolgs unter die Lupe genommen. Und die Risiken werden als unglaublicher Druck empfunden. Und dann passieren Sachen wie z.B. die: wir hatten einen Vertrag bei einer Schallplattenfirma, die viele ausländische Produkte vertreibt. Weil plötzlich eine bekannte Band auf Tournee durch Deutschland ging, wurde unsere eigene Schallplatte, in die wir über ein Jahr an Zeit investiert hatten, zurückgehalten. Die ist einfach unter den Tisch gefallen. Und das ist natürlich ärgerlich, nachdem wir es geschafft hatten, ins Fernsehen zu kommen (wo es bekanntlich nur wenige Auftrittsmöglichkeiten gibt). Dann passiert so etwas, der Verkauf startet eigentlich gar nicht. Die einen sagen, es war der Vertrieb, die anderen, es war ein marktstrategischer Fehler; dann heißt es, es wurden zu wenige Platten gepreßt, die Nachfrage war nicht groß genug usw. Da sieht dann keiner mehr durch. Es geht dann nur darum, zu sagen: ja, mal sehen, bei der nächsten schaffen wir es vielleicht. Und das ist sehr anstrengend. Ein mühevoller und einsamer Weg. Der ist ohne Unterstützung fast unmöglich.

R.: Welche Unterstützung ist da gemeint? Die Unterstützung der öffentlichen Hand, oder durch die Schallplattenindustrie selber?

Gomez: Ich glaube, das ist eine Verknüpfung von allem. Ofters z.B. habe ich es erlebt, daß mutige Konzertveranstalter einmal eine Tournee riskiert haben durch Clubs. Aber das waren immer so sporadische kleine Versuche. Oder auch einmal eine Plattenfirma, die an eine Gruppe glaubt und genug Geld investiert, um wenigstens einmal genügend Demonstrationsbeispiele zu produzieren. Das kann dann fast wie ein Lehrgang sein. Aber das findet man selten bei Produzenten. Meist bleibt alles im Verborgenen, und man muß sich die Kenntnisse für das Showbusiness völlig alleine aneignen.

R.: Nachdem wir bislang Fragen der Produktion und des Risikos der Produktion besprochen haben, möchte ich jetzt den Gesichtspunkt der Existenzsicherung ins Spiel bringen. Da gibt es ja die Künstlersozialkasse. Ich weiß nicht, ob die für die Musiker bislang etwas gebracht hat, z.B. für die Jazzmusiker?

Busch: Daß diese Frage so gestellt wird, ist für mich schon unverständlich. Das Künstlersozialversicherungsgesetz hätte schon mit dem Grundgesetz 1948 gemacht werden sollen. Wie es in der DDR, in Holland, in Frankreich ist, wo Arbeitgeberanteile bezahlt werden müssen. Daß das jetzt erst vor ein paar Jahren bei uns eingerichtet wurde und immer noch heftig diskutiert wird, das stößt bei mir vollkommen auf Unverständnis. Das Künstlersozialversicherungsgesetz besagt, daß aus einem gemeinsamen Topf von der Bundesregierung und von der Industrie der sogenannte Arbeitgeberanteil bezahlt wird. D.h., für Sozialversicherung, Krankenkasse, Altersversorgung bezahlt der Musiker 50 % der Beiträge, und die restlichen 50 % bezahlen die Arbeitgeber über die Künstlersozialkasse in Wilhelmshaven. Nun liegt es an den Musikern, sich da zu informieren und den Kontakt aufzunehmen. Aber ich meine, da kommt noch ein anderer Punkt mit ins Gespräch: die Verfügbarkeit von Kultur überhaupt. Kultur ist bei uns nach wie vor eine "Kann-Bestimmung". In vielen anderen Ländern ist das Recht auf Kultur verfassungsmäßig genauso verankert wie das Recht auf Arbeit. Das ist bei uns nicht der Fall. Kultur-etats können beliebig hin und her geschoben oder auch weggekürzt werden. Nun gibt es aber Untersuchungen, z.B. von der Bremer Universität, daß jede Mark, die in Kultur investiert worden ist, auch wieder mindestens eine Mark einbringt. Frau Schuchardt, als sie noch Senatorin war hier in Hamburg, die hat einmal einen ganz interessanten Vergleich gebracht: Die Wertindustrie setzt nur ein Viertel um von dem, was die Hamburger Musikindustrie umsetzt. Also hat die Hamburger Musikindustrie auch die Aufgabe, Nachwuchs zu fördern. Und dabei muß sie von der Stadt unterstützt werden. Wenn die Wertindustrie Subventionen bekommt, dann sollte es selbstverständlich

sein, auch die Musikschaffenden zu subventionieren. Das verstehe ich unter Recht auf Kultur.

R.: Noch eine Anschließfrage. Du sprachst davon, die Musiker hätten einen Arbeitgeber. Andererseits sind Musiker aber auch Kleinunternehmer. Wie ist nun wirklich der Sozialstatus der Musiker?

Busch: Da gibt es verschiedene Definitionen. Bei der Steuer, beim Finanzamt, da ist man als Kleinunternehmer, als Selbständiger geführt. Aber wenn ich einen Vertrag mache mit einem Veranstalter, und der Veranstalter trägt das Risiko der ganzen Sache, dann bin ich weisungsgebunden. Dann muß ich machen, was der Veranstalter von mir verlangt, d.h. ich bin kein selbständiger Musiker.

Schulze: Ich möchte zu den Ausführungen von Herrn Busch noch etwas sagen. Man muß in der Tat feststellen, daß im Ausland die Kultur gesetzlich eine andere Verankerung hat als in der Bundesrepublik. Wir haben hier die Zuständigkeit der Länder zu sehen, und aus dieser Zuständigkeit ergibt sich natürlich ein Unterschied im Verhältnis zum Ausland. Die Kultusministerkonferenz ist da kein Ersatz, etwa für ein Kultusministerium im Ausland. Ferner, was die Verwertungsgesellschaften anlangt, die haben natürlich auch den gesetzlichen Auftrag der kulturellen und sozialen Förderung. Die GEMA z.B. hat eine eigene Sozialeinrichtung, die GEMA-Sozialkasse. Aus ihr werden im Jahr rund 4,5 Millionen Mark für die Unterstützung bedürftiger Mitglieder aufgewendet.

R.: Kommt man da, um mit Sigi Busch zu sprechen, schon rein, bevor man 40 Jahre alt ist?

Schulze: Ich glaube, das Alter spielt da keine Rolle. Jedoch: Man muß als Mitglied der GEMA auch Interesse haben, zu einer Versammlung zu kommen, man muß teilnehmen, man muß an den Beratungen mitwirken, man muß auch bereit sein, sich wählen zu lassen. Wir haben rund 25.000 Mitglieder. Aber zur Mitgliederversammlung kommen nur 400 bis 500 Personen. So sieht das doch aus, und wenn nicht alle die Bereitschaft zur Mitwirkung bei der Gestaltung der Organe aufbringen, dann können die auch keine Kritik üben.

Busch: Ja, mit anderen Worten, es gibt bei uns das Monopol der Verwertungsgesellschaften. In Berlin wurde versucht, eine Alternative zur GEMA zu gründen. Die ist, ich muß das so sagen, derart unter Druck gesetzt worden, daß nichts daraus werden konnte. Und dann die Mitarbeit in den Gremien. Da gibt es doch ganz besondere Hürden. Als angeschlossenes oder außerordentliches Mitglied kann ich nur über einen Vertreter an diesen Versammlungen teilnehmen. Als ordentliches Mitglied muß ich ein bestimmtes Aufkommen haben. Und um in die Ausschüsse oder den Vorstand zu kommen, muß ich fünf Jahre ordentliches Mitglied sein. Das reicht, um den ganzen Elan, den man am Anfang hatte, wegzunehmen.

R.: Ich möchte die Diskussion um die Probleme bei der GEMA hier nicht weiter vertiefen und nochmal auf den Gesichtspunkt der Förderung zurückkommen. Gibt es Förderung auch seitens der Wirtschaftsunternehmen?

Thurow: Nun, wohl nur indirekt, soweit es GEMA und GVL betrifft, die ja beide auch wirtschaftliche Unternehmen mit vertreten (die GEMA die Verleger, die GVL die Tonträgerhersteller). Nach den Verteilungsplänen ist bei beiden Gesellschaften ein wesentlicher Prozentsatz des Einkommens für soziale und kulturelle Zwecke abzuzweigen. Bei der GVL sind das 5 % des Gesamtvolumens, also etwa 4 Millionen Mark, die den kreativ Schaffenden zu Gute kommen. Ansonsten versteht sich die Schallplattenwirtschaft durchaus als Förderer ihrer Künstler. Sie muß immer das Risiko in Kauf nehmen, daß ein Engagement für einen Künstler daneben geht.

R.: Wenn der Erfolg nicht kommt, worin besteht dann die Förderung?

Thurow: Die Förderung besteht darin, daß der Musiker seine Chance gehabt hat. Wenn man eine Chance nicht umsetzen kann, ist man trotzdem gefördert worden. Leider ist das im Leben so, daß viele Förderungen daneben gehen. Wir kommen hier nicht um die simple Tatsache herum, daß der Erfolgsmesser für eine Karriere schließlich und endlich der Erfolg beim Publikum ist.

Funke: Förderung, und sogar Lebenshilfe. Da kann ich sagen, daß das von den großen Agenturen auch gemacht wird. Ein Beispiel etwa ist Udo Lindenberg, der Anfang der 70er überhaupt keine Ahnung hatte vom Geschäft. Dem haben wir für ein Jahr diesen berühmten Risikovertrag gegeben. Und er hatte Erfolg damit.

Neumann: Ich möchte darauf hinweisen, daß auch der Deutsche Rockmusikerverband Beratungsdienste anbietet, zentral von Lüneburg aus. Wobei ich sagen muß, daß wir keineswegs nur die dilettierenden "Christbaummusiker" vertreten, sondern bislang etwa 4.000 der ungefähr 220.000 Rockmusiker, Jazzmusiker und Populärmusiker, die auf eigenes Risiko auf der Bühne stehen. Und nun hier ein Aspekt, der bislang noch kaum bei der Diskussion berücksichtigt wurde. Was wir brauchen, sind Übungsräume und eine gute Ausbildung. Das kostet, und dahinter steht die Frage nach Möglichkeiten der kommunalen Förderung. Und noch etwas. Gerade am Beispiel der Neuen Deutschen Welle kann man ja zeigen, daß die Schallplattenindustrie nicht nur gefördert hat, sondern Gruppen auch regelrecht vom Markt weggekauft worden sind, um unliebsame Konkurrenz zu unterdrücken.

Busch: Darf ich das ergänzen. Mir ist auch ein durchaus prominenter Fall bekannt, der Nachfolgerarbeiten einfach nicht mehr publizieren konnte, weil das ökonomische Risiko seitens der Schallplattenfirma als zu hoch eingeschätzt worden ist.

Thurow: Sicher würde sich eine Plattenfirma bei einem Vertrag mit einem Musiker das Recht vorbehalten, das produzierte Band zu veröffentlichen oder auch nicht, es sei denn, der Künstler wünscht die Veröffentlichung auf eigene Kosten. Die Entscheidung müssen Sie wohl der Firma überlassen, die die Investition tätigt. Aber die Geschichte, daß hier nun sozusagen der Markt leer gekauft wurde, um eigene Leute nicht zu gefährden, daß hört sich ein bißchen an wie ein Märchen.

R.: Wir waren beim Stichwort Ausbildung. Sigi Busch wollte dazu etwas sagen.

Busch: Ja. Wenn man von sozialer Absicherung spricht oder von Verdienstmöglichkeiten oder Existenzsicherung für Musiker, dann muß man sehen, daß das Arbeitsfeld heute so und morgen wieder anders definiert werden kann. Ich sehe das an mir selber. Und das muß Folgen haben für den ganzen Bereich der Ausbildung, sei es an Musikschulen, Musikhochschulen, Akademien oder freien Institutionen. Es geht um die Einübung in Schlüsselqualifikationen. Also nicht nur um die Vermittlung eines fachgebundenen Wissens, sondern um die Vermittlung von Grundlagenwissen, das man dann in einem relativ großen Betätigungsfeld anwenden kann. D.h. also, Kenntnisse im Bereich des Music-business, um z.B. in der Lage zu sein, unbefangen mit Leuten von der GEMA

oder mit Vertretern von der Schallplattenindustrie zu reden. Das wird in Amerika an den Hochschulen und Universitäten ebenso angeboten wie auf privater Basis.

R.: Welches Interesse aber haben die kommerziellen Vertreter an in diesem Sinn besser ausgebildeten Musikern?

Schulze: Also, wir haben, so glaube ich, ein wirklich gemeinsames Interesse, nämlich daß das kreative Schaffen in unserer Bundesrepublik mehr Förderung erfährt als es bisher der Fall gewesen ist. Das ist der gemeinsame Nenner. Und ein solches Ziel ist auch erreichbar, wie wir es an dem Modellversuch Populärmusik hier in Hamburg sehen konnten, für den rund 2,3 Millionen Mark aufgewendet worden sind. So, und nun muß man sich doch fragen: Hat diese Investition sich gelohnt? Diese Frage vermisze ich hier. Denn wenn die Musiker weitere Mittel von uns für die Ausbildung erhalten wollen, dann brauchen wir eine Bilanz, den Beleg dafür, daß die bisherigen Aufwendungen sinnvoll gewesen sind. Und dann müssen wir versuchen, dieses Modell auch in anderen Teilen unserer Bundesrepublik zu installieren.

R.: Da möchte ich ganz gerne Sigi Busch anschließend hören. Es ist die Rede vom Modellversuch in Hamburg. Gibt es Vergleichbares auch in anderen Städten?

Busch: Ja, in Hannover, Köln und Berlin, aber immer ein bißchen halbherzig, muß ich sagen. Außerdem: Das hört sich alles so schön an mit diesen Zahlen. Nun muß man aber auch sehen, in welchem Zeitraum das passiert ist, nämlich im Verlauf von fünf Jahren. Natürlich muß derartiges wie in Hamburg mit dem Modellversuch auch in anderen Städten passieren. Nur wenn man dann Initiativen entwickelt, wie z.B. in Bremen - da ist dann jemand von der Hochschule zur GEMA-Stiftung hingefahren -, dann gibt es Tausend Wenn und Aber. Ich meine, wenn unser Gespräch hier dazu beigetragen hat, daß die Kommunikation besser wird, dann haben wir schon viel erreicht.

Gomez: Was die Förderung anbetrifft - das ist alles schön und gut. Aber wer investiert denn überhaupt soviel Zeit und Mühe in ein Studium, wenn die Chancen, später einmal in der Öffentlichkeit als Musiker wirken zu können, derart gering sind? Was macht man mit dem großen Potential von Kreativität, das in Deutschland vorhanden ist, aber kaum eine Aussicht hat, in die Medien zu gelangen?

Thurow: Da hat wohl der Satz seine Gültigkeit, daß Qualität sich schließlich durchsetzt. Also müssen wir sehen, daß wir Qualität schaffen, und das kann man sicherlich im Ausbildungsbereich am allerbesten. Wer aber ausgebildet ist, der muß sich am Markt durchsetzen, wie jeder Rechtsanwalt, Kaufmann, Soziologe auch. Wobei bei künstlerischen Berufen noch das erschwerende Kriterium hinzukommt, daß in der Tat jeder Künstler eine Botschaft hat, bzw. haben will, manche Leute aber die Botschaft nicht hören wollen oder nicht hören können. Eine Geschmacksfrage, die da mit hinein spielt. Das macht es so besonders schwierig, in diesem Beruf Erfolg zu haben und die Maßstäbe zu finden, nach denen der Erfolg gemessen wird. Sehen Sie, wir alle, die wir hier auf der linken Seite sitzen, Herr Schulze, Herr Funke und ich, wir sind keine ausübenden Künstler. Aber wir sind sicherlich auf das Innigste verbunden mit diesem Beruf, den Sie haben. Wir können ihnen aber im Grunde nur sagen, wie die administrativen, finanziellen, organisatorischen Wege sind, um ihren Beruf auszuüben, nicht jedoch, wie sie ihren Beruf ausüben sollen, um Erfolg zu haben.

R.: Mit Blick auf die Uhr muß ich feststellen, daß wir am Ende der Diskussion angelangt sind. Ein Resümee bietet sich - angesichts der unterschiedlichen Meinungen - nicht an, wohl aber ein "Halbresümee": Alle sind interessiert an besser ausgebildeten Musikern.

Zusammenfassung der Roundtable-Diskussion: Helmut Rösing