



Die Coretex-Crew mit Agnostic Front & Co



Franko

von Vinyl etwa von Disrespect oder Surface, also mittelmäßig bekannten deutschen Hardcore-Bands, die sich nicht sofort auflöst haben. Das nervt. Vielleicht wäre es schlauer gewesen, schon damals kein Vinyl zu machen.

Wie macht man dann ein Label? Beschränkt man sich auf wenige Sachen?

David: Wir haben zwei Sachen geändert. Zum einen sagen wir, dass das Artwork sehr gut aussehen muss, auch wenn das 50 Cent teurer ist. Die Leute sollen für ihr Geld was kriegen, was sich auch nicht auf den Preis niederschlagen darf. Manche Labels verkaufen Digipaks teurer als Jewel Cases. Das finde ich albern. Die Leute sollen dafür belohnt werden, dass sie eine CD kaufen. Deswegen sollte auch so viel Multimedia drauf sein wie möglich, was in der Produktion ebenfalls mehr kostet. Früher haben wir uns gestritten, ob ein clear tray Sinn macht, jetzt ist es okay, ein 16- oder 24-seitiges Booklet zu drucken, wenn es denn gut aussieht. Wir zahlen auch meinetwegen den Grafiker. Zum anderen muss man bei diesen Download-Geschichten mitmachen. Aktuelles Beispiel ist die Business-Platte, die im Februar als hardcopy kommt und seit dem 14. Dezember als Download auf iTunes zu kaufen ist. Es ist noch zu früh, das auszuwerten. Aber irgendwann gibt es da sicherlich interessante Zahlen.

Um auf den Laden zu kommen: Eigentlich kann es euch doch gar nicht recht sein, wenn Leute Platten auf iTunes kaufen.

Andy: Es gibt halt Leute, die gerne Musik hören, und Leute, die sie leben. Natürlich hast du Recht - wenn jemand die Musik runter lädt, kommt er nicht in den Laden und kauft die CD. Ich glaube aber, dass die Szene für die Art der Musik, die wir anbieten, viel größer geworden ist. Du siehst die Szene nicht geballt auf Konzerten, auch weil es so viele Konzerte gibt. Früher hatten wir ein, zwei Shows im Monat, zu denen 500, 600 Leute auftauchten. Jetzt gibt es jeden Tag ein Hardcore-, ein Punkrock-, ein Emo-, Metalcore- oder Straight-Edge-Konzert in Berlin. Die Szene verteilt sich, aber am Ende kommt eine viel größere Masse raus als damals. Davon sind meinetwegen 30 Prozent coole Downloader. Aber ich glaube nicht, dass wir wegen der Downloads weniger Einkäufe haben. Seit sechs Jahren fragt mich jeder, ob die Downloads mir als Ladenbesitzer nicht weh tun. Ich hatte früher 47 Mark Wochengeld vom Jugendamt, davon musste ich mir für sieben Mark am

Tag Essen kaufen. Ich hatte also gar kein Geld mehr. Und trotzdem konnte ich mir immer noch ne Platte kaufen. Und den Rest, den ich mir nicht leisten konnte, hab ich mir auf Kasette kopiert. Wenn man das Geld nicht hat, muss man den Scheiß kopieren. Natürlich ist es einfacher, Sachen runter zu laden. Und immer mehr haben Datenleitungen, mit denen sie das machen können. Aber die Szene, die wir bedienen, ist größer geworden. Das gilt vielleicht nicht fürs Label, aber mit Sicherheit für den Laden. Natürlich muss ich gucken, was ich mir in den Laden stelle. Ich muss mir keine Ärzte, Killswitch Engage oder große fucking Bands, die auf Leinwänden beworben werden, in den Laden stellen. Die lädt sich jeder runter. Aber die kleinen feinen Perlen kaufen sich die Leute immer noch im Laden.

Macht ihr denn mehr Geld mit Platten als mit Merchandise?

Andy: Wir machen mehr Umsatz mit Platten oder Tonträgern, wozu ich DVDs zähle. Definitiv. Also für große Bands ist das Downloading sicherlich ein größeres Problem. Wenn ich ins Internet gehe, habe ich eine Rammstein-CD in zwei Minuten runter geladen. Illegal natürlich. Für die 'Warriors' von Agnostic Front sitzt man vielleicht schon 20 Minuten, und für ne Single von Terror ist man drei Tage am Netz. In dieser Szene ist es doch noch so, dass man sich Texte durchlesen und die Cover angucken will.

David: Wenn jemand meinetwegen schon alle Business-Platten besitzt, dann will er nicht das neueste Album auf ner CD-Rom haben oder gar als File auf der Festplatte.

Andy: Die Frage ist natürlich, wie lange sich die Musikindustrie das bieten lässt. Mir ist das doch scheißegal. Wer keinen Bock auf die Szene hat, sollen sich den Scheiß halt klauen. Wenn mir jemand eine Scheibe auf meinen iPod überspielt und ich finde die Platte geil, dann kauf ich die.

David: Ich habe aber Kumpels, die waren nie Sammler und die würden auch heute nie ein Album kaufen. Die kaufen auch kein Buch oder kein T-Shirts.

Heutzutage ist es üblich, dass Labels wegen der schwindenden Verkäufe Merchandise- oder Publishing-Rechte verlangen. Das ist bei einer kleinen Hardcore-Band vielleicht noch nicht wichtig, aber bei den Troopers würde es sich ja lohnen, ihnen mehr zu bieten, wenn man etwa zehn Prozent an den T-Shirt-Verkäufen verdient. Ist das ein

Thema für euch?

David: Wir dürfen von fast jeder Band T-Shirts machen, aber wir tun's nicht, weil es sich nicht lohnt. Aber natürlich verändert sich das Label machen an sich. Wir haben mit jeder Band einen Vertrag. Und zwar nicht wie früher - einmal in der Kneipe anstoßen oder sich in den Arm nehmen. Sondern indem man einen Anwalt bezahlt. Das kotzt mich persönlich total an, weil es das Gegenteil davon ist, was ich die ganzen Jahre kreieren wollte und kreiert habe. Ich bin davon ziemlich frustriert, aber ich will mit einer Band gar nicht arbeiten, bevor sie den Vertrag unterschrieben hat. Das ist traurig, aber die Realität. Dafür habe ich zu viele schlechte Erfahrungen gemacht. Da war eine Band erst nicht in der Gema und dann doch; erst hatten wir die weltweiten Rechte, dann wird ein Album noch woanders hin verkauft. Diesen Sachen will ich aus dem Weg gehen. Dafür mach ich meine Arbeit viel zu gerne. Ich nehme solche Probleme auch mit nach Hause und schlaf dann ganz schlecht.

Themenwechsel. Vor 15 Jahren hab ich eine Maximum Rock'N'Roll-Ausgabe gelesen, in der es darum ging, wie Punkrocker 30 werden. Das klingt heute schon fast amüsant.

Andy: Ich bin mit der jetzigen Situation glücklich. Ich stecke noch alle Kraft rein. Ich glaube nicht, dass ich jemals was anderes mache. Ich habe auch nichts anderes. So sieht's einfach mal aus. Ich habe auch schon andere Berufe gehabt, aber die haben mich kaputt gemacht. Aber für diese Sache hat es sich gelohnt, dass man manchmal durch die Scheiße geht.

Wie verkauft man als 60-Jähriger Punkrock-Platten? Davon bist du ja zum Glück noch ein bisschen entfernt...

Andy: Es kaufen auch noch Leute bei mir ein, die früher mit mir Platten gehört haben. Meine Mutter mag auch noch Elvis Presley. Die kauft auch manchmal ne CD im Laden, wenn die klingt wie was, was sie mag. So lange ich Lust auf Musik habe, werde ich den Laden machen.

David: So lange es 60-Jährige gibt, die Punkrock haben wollen, werden wir die richtige Adresse sein, wo man das bekommt. Punkrock-Opis, denen man das nicht mehr abnimmt, das werden wir nicht sein.