



Rockstar Westernhagen in New York: Ein Künstlerfürst aus Germany

BRYAN ADAMS / KUNSTFLUG

POP

Die Westernhagen-Ich-AG

Er war vielleicht der größte deutsche Rockstar der Neunziger. Dann verlor er in der Krise seinen Plattenvertrag. Nun ist er wieder da, als unabhängiger Künstler.

Marius Müller-Westernhagen muss lernen, mit dem Schrumpfen einer siechen Industrie zu leben.

Wenn es nach der Lautstärke der Fotografen geht, dann ist Marius Müller-Westernhagen ungefähr so wichtig wie Michail Gorbatschow. Der Friedensnobelpreisträger des Jahres 1990 ist gerade den roten Teppich auf der Treppe ins Auswärtige Amt hochgekommen, in Begleitung seiner Tochter. Nun kommt das Ehepaar Westernhagen. Er im dunklen Dreiteiler, sie im grauen Wollkostüm. Die Fotografen rufen: „Hey Marius, hier!“ oder „Romney!“

Es ist der Abend des Tags der Deutschen Einheit, die Quadriga wird verliehen, ein Preis für Menschen, „durch deren Mut Mauern fallen und deren Engagement Brücken baut“. Westernhagen bekommt ihn in der Kategorie „Klang der Freiheit“. Für seinen Song „Freiheit“ von 1987, nach dem Mauerfall die Nationalhymne der Herzen. Gorbatschows Kategorie heißt „Dynamik der Hoffnung“.

Die Laudatio hält Astrid Kirchherr, die Hamburger Fotografin, die den Beatles in den Sechzigern den Pilzkopf verpasste. Sie stellt „Freiheit“ in eine Reihe mit John Lennons „Imagine“. Westernhagen bedankt sich mit knappen Worten. Im Publikum sitzen die anderen Preisträger: Václav Havel, José Manuel Barroso. Der serbische Präsident ist da und auch der Präsident von Ruanda.

Jede Kunst bringt ihre Oberhäupter hervor. Wenn die deutsche Rockmusik jemals einen Künstlerfürsten hatte, dann war das Marius Müller-Westernhagen, 60. Er verkaufte Millionen Platten, spielte vor Zehntausenden, inszenierte sich mit seiner Frau Romney als First Couple und war regelmäßig Gast bei Gerhard Schröder im Kanzleramt.

Das ist eine Weile her. Zuletzt ging es bergab. Die Musikindustriekrise hat einiges ins Rutschen gebracht, das ist ein Allge-

meinplatz. Dass sie Westernhagen um seinen Plattenvertrag brachte, war 2006 allerdings eine Überraschung. Haus und Hofstaat eines Rockstars ist die Plattenfirma – Marius Müller-Westernhagen stand auf einmal ohne da, nach rund 30 Jahren bei Warner Music. Immer noch ein König, nur ohne Königreich.

Der deutsche Rock ist mit Westernhagen groß geworden. Seine Karriere stand erst für den Aufstieg und dann für das Siechtum einer ganzen Industrie. Jetzt hat er mit „Williamsburg“ sein erstes unabhängiges Album gemacht. Sein 18. alles in allem. Westernhagen ist also wieder da. Allerdings auf seinem eigenen Label. Dass er keine große Plattenfirma mehr braucht, sollte diese beunruhigen. Denn wenn Westernhagen sie nicht braucht, braucht sie dann vielleicht bald niemand mehr?

Von außen sieht alles aus wie immer beim Promo-Tag eines Superstars. Wes-

ternhagen empfängt in der Suite eines teuren Hamburger Hotels zum Interview. Aber was früher die Plattenfirma bezahlen musste, übernimmt er nun selbst. Beziehungsweise, in seinem Auftrag, der Berliner Musikdienstleister Motor Entertainment. Dessen Chef ist auch gekommen, Tim Renner, ehemaliger Chef der deutschen Abteilung des Konzerns Universal Music. Es soll um beides gehen: die neue Platte und warum Westernhagen nun alles selbst macht.

Die beiden sind ein merkwürdiges Paar. Hier Westernhagen, bei dem immer handwerklich perfekte Einfachheit Programm war, ein deutscher Rockstar, der Stadiontourneen spielte. Dort Renner, einer der wenigen Visionäre, den die deutsche Musikindustrie hervorgebracht hat, Gründer und Chef der Plattenfirma Motor Music, einer Tochter der Polygram, später Chef von Universal Music Deutschland. 2004 kündigte er mit einigem Getöse, nahm den Namen Motor mit und gründete eine neue Firma. Ein Vertreter der These, dass Popmusik intelligent sein darf. Renner war eigentlich einmal gegen Leute wie Westernhagen angetreten.

So kann man sich täuschen.

„Der Niedergang der Plattenindustrie beruht auf Gier. Es mussten immer höhere Profite erwirtschaftet werden, das hat die Leute blind gemacht“, sagt Western-

hagen jetzt. Er habe Renners Urteil immer geschätzt. „Ich bin froh, dass sich jetzt jemand wie Tim um alles kümmert.“

„Früher waren die Künstler Dienstleister der Plattenfirmen“, sagt Renner. „Wir sind jetzt Dienstleister der Künstler.“ Natürlich sei er überrascht gewesen, als Westernhagen ihn zu sich nach Hause einlud und um Rat bat, wie ein neuer Weg für ihn aussehen könne.

Den Vortrag, den er Westernhagen hielt, kann Renner ohne großes Nachdenken immer wieder abspulen. Es gibt ihn auch als PowerPoint-Präsentation: „Rent-A-Record Company“, das Ende der alten Tonträgerindustrie in 14 einfachen Grafiken.

Drei Vorteile, sagt Renner, hätten früher für den Vertrag mit einer Major-Plattenfirma gesprochen. Sie hatte genug Geld, um die Produktion zu finanzieren. Sie hatte einen breit aufgestellten Vertrieb. Sie konnte den Zugang zu den Medien garantieren. Nichts davon gilt heute mehr.

Erstens sind die Grundkosten der Plattenproduktion rapide gefallen, vor allem dank der digitalen Technik. Zweitens sind die Vertriebe nicht ausgelastet und deshalb offener für Unabhängige. Außerdem haben sich drittens alle großen Plattenfirmen in der Krise verschlankt. Leute sind entlassen worden. Als Erstes wurden die PR-Abteilungen ausgedünnt. Viele dieser ehemaligen Angestellten haben eigene

Klitschen gegründet, Ein- oder Zweipersonenbetriebe, die jetzt unabhängig Öffentlichkeitsarbeit anbieten. Wofür also noch eine Plattenfirma, wenn man die PR-Agentur als Künstler gleich selbst engagieren kann?

Tim Renners Modell für eine Unabhängigkeitserklärung erfolgreicher Popkünstler passt auf einen Bierdeckel: Je nachdem, wie teuer und aufwendig die Produktion einer Platte ist, rechnet es sich, auch für einen wie Westernhagen, seinen Weg allein zu gehen. Wenn man sicher ist, mindestens 30 000 bis 50 000 Stück zu verkaufen. Das ist nicht viel.

Es ist eine Wette auf den eigenen Erfolg. Denn mit zunehmenden Verkäufen sinken die Kosten – der Gewinn steigt. Je nach den konkreten Vertragsbedingungen kann sich jeder Künstler eine Kurve zeichnen, die abbildet, ab welcher Verkaufszahl er ohne große Plattenfirma mehr verdient als mit.

So sieht sie also aus, Westernhagens und Renners Partnerschaft: Westernhagen hat Kunstflug gegründet, das Label, auf dem seine Alben erscheinen. Das Geschäftliche allerdings erledigt Motor Entertainment in seinem Auftrag. Renner liefert Westernhagen quasi eine Plattenfirma zum Mieten.

Was Westernhagen an Renner interessiert, ist klar: Hier hat jemand ein Modell, um seine Karriere wieder flottzuma-

NEU

PRO·EXPERT Rundum Schutz schützt ALLE Bereiche, die Zahnärzte am häufigsten kontrollieren.

- ✓ Kariesschutz
- ✓ Zahnsteinschutz
- ✓ Zahnfleischschutz
- ✓ Plaqueschutz
- ✓ Empfindlichkeit
- ✓ Verfärbungen
- ✓ Frischer Atem



93 % der Zahnärzte sind von der Pro-Expert Rundum Schutz überzeugt.*



Probieren Sie auch die neue Pro-Expert Zahnfleischschutz und Pro-Sensitiv: Pro-Expert Zahnfleischschutz hilft Zahnfleischentzündungen vorzubeugen und Pro-Sensitiv hilft bei schmerzempfindlichen Zähnen.

blend-a-med. Für ein gesundes schönes Lächeln fürs Leben.

blend-a-med

chen. Was Renner an Westernhagen interessiert?

„Westernhagen ist eine der großen deutschen Marken. Davon gibt es nicht allzu viele. Er hat das Land geprägt und brennt immer noch dafür, das zu tun, was er tut. Das mag ich gerne. Und natürlich schaue ich über meine Nische hinaus“, sagt Renner. Was so viel heißt wie: Wenn das, was wir machen, mit Marius Müller-Westernhagen klappt, dann hat unser Konzept seine Probe bestanden.

Tatsächlich sind immer weniger deutsche Popstars der Oberliga bei einem der großen Musikkonzerne unter Vertrag. Xavier Naidoo veröffentlicht auf seinem eigenen Label und hat sogar einen eigenen



Musiker Campino, Naidoo, Ärzte-Sänger Farin Urlaub: Misstrauen gegen die Industrie

Vertrieb gegründet. Campinos Tote Hosen und Die Ärzte, beides Kinder der Punkbewegung und deshalb schon aus ideologischen Gründen voller Misstrauen gegen die Industrie, haben seit Jahren ihre eigenen, gut organisierten Firmen. Rammstein und Tokio Hotel sind Ausnahmen – wer international erfolgreich sein will, hat noch Vorteile, wenn er bei einem Großkonzern ist. Aber wer seinen Erfolg auf den nationalen Markt begrenzt, hat auch als Unabhängiger heute gute Chancen.

„Natürlich habe ich das schon in den Neunzigern gesehen“, sagt Westernhagen. „Aber wenn man bei einer Major-Firma ist und seine hohen Vorschüsse bekommt, dann gibt einem das auch Sicherheit. Man wird bequem. Ich dachte: Unabhängigkeit, das ist für Leute, die gerade erst anfangen.“

Westernhagens Aufstieg zum Superstar geschah im goldenen Zeitalter einer Industrie, die sich Ende der Achtziger, nach

der Markteinführung der CD fühlte, als hätte sie Gelddruckmaschinen im Keller stehen. Zum einen war die Gewinnspanne des neuen Formats größer als die des alten. Zum anderen konnten alle alten Aufnahmen noch einmal veröffentlicht werden. Es wurde also doppelt und dreifach verdient.

Aber der Abstieg der Plattenindustrie begann schon zum Zeitpunkt ihres größten Erfolgs: Anstatt den großen Gewinn als Ausnahme zu begreifen, wurde er zum Normalfall erklärt. Das Rekordergebnis eines Jahres wurde zur Norm des nächsten. Eine Überbietungslogik, die ihren Charme hatte: immer höhere Vorschüsse, die mit immer größeren Erfolgen wieder einge-



RONALD WITTEK / DPA (O.F.), DDP / DFP-IMAGES.COM (U.F.), HENNING KAISER / DDP (R.)

spielt werden, mehrere Stadiontourneen, unzählige Goldene Schallplatten, Titelgeschichten, Fernsehauftritte – so sehr Westernhagen heute die Zweifel betont, die ihn schon früh befallen hätten: Er war Teil des Wahnsinns und hat enorm von ihm profitiert.

2006 endet die Beziehung zwischen Westernhagen und Warner. Der Vertrag wurde nicht verlängert. Die Verkäufe waren hinter den Erwartungen zurückgeblieben, Vorschüsse nicht eingespielt worden. Westernhagen war die Verkörperung des deutschen Corporate Rock. Jetzt ist er Indie.

Alles gut also? Ist hier eine kreativitätsblinde Industrie zu Recht in ihr Geldgrab gefahren und die Übriggebliebenen entscheiden mit Maß?

So schön die neue Unabhängigkeit für einen Künstler ist – Riesenvorschüsse werden vor allem deshalb nicht mehr gezahlt, weil es keine Riesenumsätze mehr gibt.

Die Zahlen, bei denen hier der Break-even erreicht wird, haben nichts mehr mit dem ökonomischen Niveau zu tun, auf dem die Musikindustrie noch vor zehn Jahren arbeitete.

50 000 verkaufte CDs: Das war noch vor nicht allzu langer Zeit eine Richtgröße für erfolgreiche Nischenbands, nicht für Künstlerfürsten. Eine ganze Branche hat ihr ökonomisches Niveau abgesenkt. 2008 machte sie in Deutschland einen Umsatz von 1,58 Milliarden Euro, das sind knapp 40 Prozent weniger als 1998. Die Einnahmen durch Downloads im Internet machen nicht mal 80 Millionen Euro aus. Dass sie den Einbruch jemals vollständig ausgleichen können, daran glaubt niemand.

In ihrer Dauerkrise hat sich die Musikbranche neu sortiert. Gewinner: die kleinen Bands, die nicht von ihrer Musik leben müssen und über das Internet eine größere Sichtbarkeit haben als je zuvor. Sowie die etablierten Künstler, die sich von keinem Plattenfirmen-Controller mehr reinreden lassen müssen und trotzdem gutes Geld verdienen können. Amateure und Profis also. Verlierer: die dazwischen. Der Nachwuchs, der für den Sprung aus der Semiprofessionalität ins richtige Geschäft eine Anschubfinanzierung braucht.

Auch eine Firma wie Motor Entertainment kann das nicht, viel zu zerklüftet ist sie in ihrer Struktur, ihr fehlt die nötige Kapitaldecke. Rund 50 Leute arbeiten in diesem Netzwerk verschiedenster Subfirmen, deren Betreiber versuchen, aus dem Niedergang der Plattenindustrie das Beste zu machen. Ein Radiosender gehört dazu, der analog und im Netz sendet, eine Konzertveranstaltungs-firma, das Internetportal motor.de, ein Musikverlag, ein Label und eine Managementabteilung, die nun Westernhagen betreut.

Der ist mittlerweile beim Alterswerk angelangt. In den Neunzigern hatte er die amerikanischen Stars ökonomisch eingeholt, nun will er das künstlerisch nachholen. Er hat die amerikanische Roots Music für sich entdeckt.

„Williamsburg“ ist in dem gleichnamigen Viertel New Yorks entstanden. Zusammen mit Musikern, die sonst mit Größen wie Bob Dylan oder Donald Fagen zusammen spielen. Leute, die man, wie Westernhagen sagt, nicht kaufen könne, sondern überzeugen müsse. Blues-Elemente, Country und Bluegrass schimmern durch. Eine Platte wie der Manufaktur-Katalog. Handgemacht und werthaltig. Es gibt sie noch, die guten Dinge.

Aber Westernhagens Platte ist auch eine Allegorie auf das Musikgeschäft: Die jungen Musikhörer wird er mit „Williamsburg“ kaum erreichen, von den alten Fans werden nicht alle zurückkommen. Aber die Maschine läuft wieder. Etwas kleiner, aber sie läuft. Für den Herbst 2010 ist eine Tournee geplant. Sie wird durch die großen Hallen führen.

TOBIAS RAPP