



NEWVELLE RECORDS. EIN EXKLUSIVES GESCHÄFT

Ein Ökonom und ein Musiker bieten Jazz im Abonnement und zeigen, dass auch in der heutigen Zeit neue Produktionswege gefunden werden können. Von Christof Thurnherr

Das Paket, mit dem der freundliche Bote von UPS nur gerade drei Tage nach der Bestellung vor der Tür steht, wiegt eindruckliche 4,7 Kilogramm. Zwei dicke Schichten Pappkarton schützen den wertvollen Inhalt: die aufwendig gefertigte Box mit dem ersten Jahrgang (2016) von Newvelle Records.

Das französische Label, das Jean-Christophe Morisseau und Elan Mehler vor einem Jahr aus der Taufe hoben, veröffentlicht sechs Platten jährlich. Diese sind ausschliesslich per Jahresmitgliedschaft erhältlich, alle zwei Monate wird eine neue Veröffentlichung direkt nach Hause geliefert. Die Idee des Abonnements, über das Musik zu speziellen Konditionen bezogen werden kann, ist nicht neu. Allerdings geriet sie mit der Marktmacht der grossen Medienfirmen in Vergessenheit, bis dieses Vertriebsmodell, eine Art Crowdfunding, in den letzten Jahren von einzelnen alternativen Labels wieder aufgegriffen wurde.

Es spricht vieles für diese Art der Kundenbindung. Aus Sicht des Abonnenten etwa, dass man regelmässig und ohne Aufwand mit Neuerscheinungen versorgt wird und nicht selten Neues kennenlernt, das man im Plattenladen liegen gelassen hätte. Für den Produzenten lohnt sich vor allem die Umgehung des normalen Vertriebsapparats, womit mehr vom Umsatz beim Label und damit beim Musiker verbleibt. Der direkte Kontakt mit dem Kunden macht zudem die Kalkulation des Geschäfts transparenter, bestätigt Jean-Christophe Morisseau, der auf eine mehr als 25-jährige Business-Erfahrung im IT-Bereich zurückblickt. Das Geschäft stehe bei Newvelle Records aber nicht im Vordergrund: "Durch den direkten Kontakt mit den Abonnenten möchten wir eine persönliche Beziehung aufbauen. Es ist wie bei einem intimen Abendessen, zu dem du eine Handvoll guter Freunde einlädst: Du verabredest dich, vereinbarst den Termin, machst dir Gedanken, was sie mögen könnten, planst den Abend und genießt die Spannung, bis der Abend stattfindet. Dieses Gefühl möchten wir mit unseren Releases wecken."

Zu diesem persönlichen Bild passt, dass sich die Interessen von Moris-

seau und Mehler nicht nur auf die Musik beschränken und ihre Veröffentlichungen denn auch einiges mehr bieten. "Wir teilen eine Leidenschaft für Musik, aber auch für Fotografie und Literatur", so Morisseau. Wer eine Platte von Newvelle Records in den Händen hält, wird eindrucklich von diesen Passionen überzeugt. Die Rillen sind in hochwertiges, transparentes Vinyl gepresst und kommen mit einer bedruckten und einer unbedruckten Schutz-Innenhülle in einem schweren Gatefold-Cover. Anstelle von Liner Notes ist jeder Platte ein Text der Poetin Tracy K. Smith (Pulitzer-Preis 2011) beigelegt und die Hüllen zieren Fotografien aus dem Archiv des Fotografen Bernard Plossu. Das Ganze ist sehr aufwendig fabriziert und man wird dazu verleitet, die Verpackung so sorgfältig zu behandeln wie die darin verwahrte Schallplatte.

Morisseau rechnet damit, dass es zwei bis drei Jahre dauern wird, bis sich die Marke Newvelle etabliert hat – der Aufbau eines eigenen Kundenstamms ist natürlich aufwendig und dadurch einer der Nachteile des Direktmodells. Dass bereits heute in über 25 Länder geliefert wird, zeige, dass es ihnen dank der Strategie der überragenden Qualität gelungen sei, rasch eine beachtliche Glaubwürdigkeit aufzubauen.

Und das trotz – oder gerade wegen – des doch stolzen Preises: Die Mitgliedschaft für ein Jahr kostet aktuell ca. Euro 400, inkl. Versand und Sammelbox. Allein schon die Musik – bisher von Grössen wie

Jack DeJohnette, Ben Monder, Leo Genovese, Esparanza Spalding und vielen anderen in den spannendsten Kombinationen – würde diesen Preis rechtfertigen. Doch Morisseau fügt an: "Der direkte Vertrieb bedeutet zwar weniger Fremdkosten, aber natürlich auch eine geringere Auflage." Das finanzielle Restrisiko wird vom Label und den Musikern in einem fairen Gleichgewicht geteilt. Elan Mehler, der als Pianist zwölf Jahre lang in New York City lebte, kennt die künstlerische Seite von Plattenverträgen genau: "Die angefragten Musiker reagieren alle erstaunlich enthusiastisch. Die Gründe dafür liegen sicher einerseits in unserem Angebot und andererseits in der Einfachheit des Vertrags, der nur eine Seite umfasst. Unser Angebot besteht darin, dass Newvelle die Aufnahmen – üblicherweise zwei Tage in einem Studio in New York – vorfinanziert und dafür die exklusiven Vinylrechte für die Dauer von zwei Jahren erhält. Alles andere bleibt beim Künstler, der nach zwei Jahren mit den Aufnahmen machen kann, was er will."

Soeben ist die zweite Saison angelaufen. Auf dem Programm stehen unter anderem Kevin Hays zusammen mit dem Lionel Loueke Duo, Aruan Ortiz solo ("revisiting the music of great Cuban Classical composers") oder das Jon Cowherd Quartet, feat. Brian Blade. Die Texte werden von Douglas Kennedy stammen und die Fotografien aus der Sammlung des französischen Fotokollektivs Tendence Floue. Es sind dies die Ingridenzen einer Einladung, der man nur schwerlich widerstehen kann. ■



www.newvelle-records.com