



Auch wenn es viele andere Musiklabels heute nicht mehr gibt: Friedel Muders ist mit Fuego nach wie vor auf dem Markt. Mittlerweile vertreibt er aber nicht mehr nur Musik, sondern auch E-Books. FOTO: KOCH

Der unauffällige Indie-Riese

Friedel Muders betreibt ein Musiklabel mit großer Geschichte / E-Books als alternative Einkommensquelle

Als Student verkaufte er die Platten von Ton Steine Scherben, mit den Guano Apes gewann er einen Echo, heute verkauft er E-Books: Friedel Muders betreibt aus dem Erdgeschoss seines Altbremer Hauses ein Label, das die Geschichte der deutschen Independent-Musikszene widerspiegelt.

VON CHRISTINA SCHMIDT

Bremen. Als Friedel Muders aus Berlin zurückkommt, hat er einen großen Koffer voller DVDs im Gepäck. Wie eine geöffnete Schatzkiste steht der Koffer auf dem Boden, mitten in seinem vollgestopften Büro. Muders wühlt darin und holt ein Fundstück nach dem anderen heraus: eine Dokumentation über den Hochstapler und Journalisten Tom Kummer, Kurzfilme aus den Achtzigerjahren, die Geschichte der DDR-Musikszene. „Alles Raritäten, die bekommt man nirgendwo anders“, sagt Muders.

Die DVDs gehören zu seiner Privatsammlung. Und das, obwohl dieses Format eigentlich gar nicht so recht zu seiner beruflichen Ausrichtung passen mag: Muders ist einer derjenigen, der die Digitalisierung innerhalb seiner Branche voll Begeisterung vorantreibt. Er gründete das erste Musiklabel Deutschlands, das Alben nicht mehr presst, sondern als Datei vertreibt. Er designte und programmierte Webseiten für Bands schon zu Zeiten, in denen Labelchefs das noch für unnötig hielten. Und seit sich das Musikgeschäft allein nicht mehr rentiert, bietet er E-Books an. Trotzdem kauft ausgerechnet er noch DVDs.

Friedel Muders ist schon lange im Musikgeschäft. Fuego heißt sein Label. 1984 hat er begonnen, selbst Schallplatten von Bands herauszubringen. Noch immer benutzt er das Logo von damals. Das Design ist nicht mehr zeitgemäß, die Moden haben

sich inzwischen verändert. So wie viele Dinge in der Branche. In Muders Büro türmen sich alte VHS-Kassetten und Geräte, die heute keine Funktion mehr haben. „Alle fünf Jahre kommt etwas Neues“, sagt Muders. Er versucht, bei diesem Tempo mitzuhalten.

Gerade hat er ein E-Book veröffentlicht, das nicht mehr nur gelesen werden kann, sondern auch Videos und Audiodateien beinhaltet. Es ist ein Reisebericht. Kleine Filme zeigen Bilder zu dem, was der Autor schreibt, über die Audios können Leser Lieder hören, die im Text vorkommen. Nur wollte das bisher kaum jemand kaufen. Egal, findet Muders, das Buch sei ja nur ein erster Test. Er glaubt daran, dass es zukünftig mehr davon geben wird.

Muders trägt T-Shirt und Kapuzenpulli, seine lockigen Haare sind längst grau. In wenigen Jahren hat er das Alter erreicht, in dem andere sich zur Ruhe setzen. Er ist schon lange im Geschäft, eigentlich vom Anfang der deutschen Independent-Szene an. Mehr noch: Er ist Teil dieses Anfangs. Als Student verkaufte er in den 1970er-Jahren Bücher, Kommissionsware, die er sich bei Verlagen besorgt hatte; später dann auch Musik von Straßenbands.

Schließlich organisierte er den regionalen Vertrieb für Ton Steine Scherben und andere Bands aus der Berliner Hausbesetzer-Szene. Schneeball nannte sich das Vertriebskollektiv, das gleichzeitig das erste deutsche Independent-Label wurde. „Man muss Visionen haben“, sagt Muders immer wieder, wenn er über seine Arbeit spricht.

Deshalb hat er das Label Schneeball Anfang der 1980er-Jahre verlassen. Zu starr sei ihm das Kollektiv gewesen, zu groß die Nachfrage anderer Bands. Über Umwege traf er auf Gleichgesinnte und gründete den Vertrieb Efa. Schnell spricht er von be-

kannten Größen wie der Band New Order, wenn er heute erzählt, wie sich dieses Unternehmen entwickelte. Aber auch das reichte ihm nicht. Muders gründete Fuego.

Das Büro im Erdgeschoss eines Altbremer Hauses erzählt von den Jahren, die dann folgten. An der Wand hängen vergoldete CDs und ein Plakat der Rockband Guano Apes – eine Erinnerung an einen von Muders größten Erfolgen: Die Band bekam zahlreiche Preise – unter anderem für ihre Webseite, die ihnen Muders gestaltet hatte. Erst den Kometen vom Musiksender Viva, dann den Echo. Mehr als zehn Jahre ist das jetzt her.

„Alles Raritäten, die bekommt man nirgendwo anders.“

Friedel Muders

Muders war dabei, als die Musikbranche noch florierte. Heute zerfällt sein altes Netzwerk. Manche seiner Kontakte hören auf zu arbeiten, sie sind alt geworden. Andere geben auf, weil sich die Branche ändert, sich viele Investitionen nicht mehr lohnen. Nur Muders macht weiter, mit immer neuen Projekten.

Mitte September sitzt er neben anderen Label-Chefs und Vertretern von Musikverbänden auf einem Berliner Podium – und neben einem ihrer Herausforderer, Thorsten Schliesche, Geschäftsführer des Online-Streaming-Dienstes Napster. Vor allem den kleinen Musiklabels geht es wirtschaftlich schlecht, seit Hörer ihre Musik nicht mehr einzeln kaufen müssen, sondern bei

Streaminganbietern unbegrenzt hören können. Napster und seine Mitbewerber Spotify oder Simfy zahlen den Labels einen Betrag pro gehörem Titel. Der ist so gering, dass sich Branchenvertreter sorgen und zu solchen Diskussionsrunden zusammenkommen. „Ich sehe im Streaming den Durchbruch“, sagte Friedel Muders in der Runde. Gleichzeitig legt er im Gespräch in Bremen offen, wie viel er derzeit damit verdient: 0,0039 Euro bis 0,005 Euro. Immerhin zehn Prozent seiner Digitalumsätze mache das inzwischen aus. Aber auch nur, weil Muders sich wieder rechtzeitig eine Nische gesucht hat.

Auf einem I-Pad blättert er durch seinen Musikkatalog. „Ah ja, 1250 Alben und 14000 Titel“, sagt Friedel Muders. Aus dem Kopf wusste er die Zahl nicht genau. Er setzt darauf, eine große Menge von Titeln anzubieten. Viele der Alben gibt es gar nicht mehr als CD, wer sie sucht, muss zwangsläufig bei Fuego kaufen. „Wenn du alte Sachen hast, kommt irgendwann jemand vorbei, der das haben will.“ Und warten kann er. In der Zwischenzeit hat er andere Projekte, die Geld einspielen. So soll es auch mit den E-Books laufen. Er hat erst 80 im Angebot, für weitere 100 aber bereits Verträge abgeschlossen.

So lange wird er weiter in seinem Büro sitzen und an Ideen tüfteln, Verträge schreiben, programmieren, designen, vertreiben – zehn bis zwölf Stunden am Tag und bis tief in die Nacht. Manchmal holt er sich Hilfe von anderen Selbstständigen. Hin und wieder arbeiten auch einige seiner Musiker für ihn, die nicht allein von ihrer Profession leben können. Aber die meiste Zeit ist Friedel Muders allein. Denn obwohl er gut von seiner Arbeit leben kann, finanziert er sich dadurch, dass er vieles selbst macht. Und das wird wohl auch so bleiben.