

BERUF MUSIKER

Ekkehard Jost (Gießen)

Zur ökonomischen Situation von Jazzmusikern - Über das Free Lancing

Die geläufigste ökonomische Situation von Jazzmusikern, die weder in Rundfunk-Bigbands oder mehr oder minder jazzfernen Ensembles noch in den wenigen existierenden "festen" und regelmäßig arbeitenden Jazzformationen ihr Geld verdienen, besteht seit eh und je im free lancing. Ein Free Lance-Musiker wird für einen zeitlich begrenzten Job engagiert. Sein Arbeitsverhältnis endet, wenn er den Job absolviert und die Gage kassiert hat.

Sein Arbeitgeber ist entweder ein anderer Musiker, der als Band-Leader fungiert und seinerseits einen Vertrag mit einem Vertreter des Jazzbusiness (Clubbesitzer, Konzertveranstalter, Schallplattenproduzent) abgeschlossen hat; oder aber der Musiker ist selbst Vertragspartner eines Agenten oder Veranstalters, etwa dann, wenn er als Solist oder im Studiogeschäft arbeitet bzw. selbst als Leader auftritt. Die Rolle des Bandleaders ist im Kleingruppen-Jazz nämlich nicht im gleichen Maße fixiert wie beispielsweise die des Dirigenten in der Konzertmusik oder die des Orchesterchefs im Bigband-Jazz. Zwar gibt es ein paar Dutzend herausragende Musikerpersönlichkeiten, die sich entweder als Innovatoren und stilbildende Improvisatoren oder als Komponisten und Vertreter eines bestimmten Gruppenkonzepts einen Namen gemacht und ein für allemal als Leader etabliert haben; jedoch für das große Heer der Jazzmusiker ist die Rolle des Leaders eine vorübergehende: wer heute eine "eigene" Gruppe leitet, kann sich morgen schon als sideman (Mitspieler) eines anderen verdingen. Leader ist, nach den Regeln des free lance-Jazzmarktes, wer den Job hat. Dabei stellt sich ein Rückkopplungseffekt ein: wer mehrfach erfolgreich als Initiator einer Gruppe hervorgetreten ist, für den erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, von den Unternehmern des Jazzgeschäfts erneut als leader angesprochen und engagiert zu werden. Auf diese Weise verfestigen sich Rollen, die nicht eigentlich in der Sache selbst begründet liegen, sondern erst durch die Gesetzmäßigkeiten des Marktes und insbesondere durch das in diesem verankerte Star-System zustande kommen.

Festival-Veranstalter und Jazzclub-Manager interessieren sich vielfach kaum dafür, wer in einer Gruppe mitspielt, so lange sie ihre Plakate und Zeitungsanzeigen mit einem "zugkräftigen" Namen versehen können. Kooperative Gruppen, wie sie sich in den 60er und frühen 70er Jahren formierten, taten dies nicht zuletzt im Sinne einer Absage an das Leader-Sidemen-System, das insbesondere den demokratischen Spielpraktiken des Free Jazz gegenüber gänzlich unangemessen schien.

Die ungeschriebenen Regeln, nach welchen das Free Lancing als Arbeitsmarkt funktioniert, sind für den Außenstehenden nicht ohne weiteres einsichtig. Wer wen zu welchem Job engagiert, warum der eine viele Jobs hat und der andere nur wenige, unter welchen Voraussetzungen sich Gruppen formieren und wieder auflösen - all dies vollzieht sich nach Kriterien, die keineswegs nur oder überwiegend immanent musikalischer Art sind. Zunächst einmal ist es wichtig festzuhalten, daß Free Lancing und die Mitwirkung in "festen", d.h. mehr oder minder regelmäßig zusammenarbeitenden Gruppen einander nicht ausschließen. Da nämlich nur ein sehr geringer Teil der existierenden "festen" Jazzformationen so regelmäßig arbeitet, daß die beteiligten Musiker ausschließlich von ihrer Mitwirkung in dieser einen Gruppe leben können, sind diese Musiker im allgemeinen darauf angewiesen, sich nebenher um Jobs im Free Lance-Geschäft zu bemühen oder aber in mehreren "festen" Gruppen zu spielen. Im letzteren Fall müssen sie darum bemüht sein, Konflikte zu vermeiden, die sich aus der zeitlichen Überschneidung von Jobs mit den einzelnen Gruppen ergeben können.

Die Tatsache, daß theoretisch jeder Musiker einmal als Band-Leader fungieren kann und dann - in dieser Funktion - andere Musiker als sidemen heranzieht, ihnen also zu einem "gig" verhilft, bewirkt eine sehr starke wechselseitige Abhängigkeit der Musiker untereinander, die für das psychosoziale Klima einer Szene nicht folgenlos ist. Was sich für den Außenseiter bisweilen als ein hohes Maß an Solidarität und Herzlichkeit ausnimmt, ist mitunter nichts anderes als ein durch die Gesetzmäßigkeiten des Free Lance-Marktes verursachter und gewiß nicht immer bewußter Opportunismus. Der amerikanische Musiksoziologe Charles Nanry hat dieses Phänomen mit dem Terminus "beautiful syndrome" auf den Begriff gebracht. Er schreibt: "Das beautiful syndrome bezeichnet die Neigung vieler Jazzmusiker, untereinander auf Kritik zu verzichten. Wenn man einen Jazzmusiker über das Spiel eines anderen ausfragt, dann wird aller Wahrscheinlichkeit nach die Antwort lauten: 'Man, he's

beautiful'. Zu Anfang meiner Untersuchungen nahm ich an, daß diese Reaktion für Außenseiter reserviert sei. Sie ist es nicht. Jazzleute 'überlisten' (jive) sich auf diese Weise ebenso untereinander, weil sie es nicht riskieren wollen, irgend jemanden zu verprellen, eingeschlossen den Musikkollegen, der Kontrolle über Jobs haben könnte."

Eine zentrale Rolle für den Free Lance-Arbeitsmarkt wie überhaupt für die Sozialstruktur einer regionalen Jazzszene spielen Cliques, informelle Zirkel von Musikern, die sich um bestimmte gemeinsame Merkmale und Interessen gruppieren. So gibt es stilistische Cliques; solche von Musikern, die aus der gleichen Region stammen, Cliques von Studioleuten und Cliques, die sich lokaler um bestimmte Organisationen oder Institutionen gruppieren (wie die FMP in Berlin oder die Jazzhaus-Initiative in Köln).

Die Zugehörigkeit zu mindestens einer solchen Clique ist für den Free Lancer, wenn er nicht gerade zu den sehr renommierten Stars gehört, absolut lebensnotwendig, wobei es keineswegs unerheblich ist, welcher Clique er angehört. Denn es besteht unter den verschiedenen Cliques einer regionalen Szene gewöhnlich eine gewisse hierarchische Schichtung, die nicht nur den Zugang zu den verschiedenen Typen von Jobs reguliert und damit ökonomisch differenzierend wirkt, sondern die zugleich auch das Prestige ihrer Angehörigen innerhalb des Gesamtzusammenhangs dieser regionalen Jazzszene mitbestimmt. Eine dergestalt an verschiedenen Cliques festmachbare hierarchische Struktur ist in folgedessen nicht eindimensional, kennt kein einfaches Oben und Unten mit ein paar Stufen dazwischen, sondern ist ein komplexes, durch verschiedene Faktoren bestimmtes System. Die beiden wichtigsten dieser Faktoren, Prestige (Ansehen) und materieller Gewinn (Einkommen), stehen dabei keineswegs in einem direkt proportionalen Verhältnis zueinander, sondern können unter Umständen sogar negativ miteinander korrelieren; ein Sachverhalt, wie er sich etwa im Konzept des selling out niederschlägt. "Ausverkauf" in diesem Sinne betreibt beispielsweise einer, der einem Zirkel von schlecht verdienenden Avantgardemusikern den Rücken kehrt und sich um des materiellen Gewinns willen einer Clique von einkommensstarken Studioprofessionals anschließt und dabei seinen Ruf als kreativer Musiker aufs Spiel setzt.