

Schallplatte und Handel



Der Schallplattensammler kann heute fast jede Platte aus fast jedem Land der Erde bekommen – wenn sein Händler sie ihm zu beschaffen weiß. Gerade hier aber liegt, wenn die Leserschriften an fono forum die Wirklichkeit spiegeln, vor allem in unseren kleineren Städten das Hauptproblem für den Sammler. Wir sprachen mit Hugo Sonnenberg, dem Ehrenvorsitzenden des Rundfunk- und Fernseh-Fachverbands Hamburg, Begründer des Vereins zur Berufs- und Nachwuchsförderung im Rundfunk-, Fernseh- und Phono-Fachverband und Seniorchef des renommierten Hamburger „Hauses der Technik“, über Ausbildungsstand des Schallplattenverkäufers und Situation und Ziele des Schallplattenhandels.

ff: „Herr Sonnenberg, von seiten der fono forum-Leser wird oft bedauert, daß die Bedienung im Schallplattengeschäft keinen Vergleich mit der Beratung in einer Buchhandlung aushält. Wie erklären Sie sich diese Tatsache?“

Sonnenberg: „Daß solche Klagen laut werden, hängt mit den besonderen Vertriebswegen zusammen, die die Schallplatte nimmt. Sie wurde ja, wie es heute im Rückblick sinnvoll erscheinen würde, nicht vom traditionsreichen Musikalienhandel übernommen. Die Musikgeschäfte sperrten sich anfangs gegen die ‚Konserven‘ – man hat hier eine Parallele zum Elektrohandel, der vor gut vierzig Jahren das Radio nicht übernehmen wollte.

Wir haben heute in der Bundesrepublik rund 11 000 Geschäfte, in denen Schallplatten verkauft werden. Die meisten von ihnen verkaufen die Schallplatte nur nebenbei, neben Kühlschränken, Fernsehern und Fahrrädern. Ich meine, man darf nicht erwarten, daß der Verkäufer oder die Verkäuferin in einem derartigen Geschäft über

ein spezielles Wissen von der Schallplatte verfügen.

Nur etwa ein Zehntel der Geschäfte, also 1100 bis 1200 Händler, haben große Schallplattenabteilungen oder sind Spezialgeschäfte. Nur sie sind eigentlich mit den Buchhandlungen zu vergleichen. In ihnen wird ein Interessent aber sicherlich auch eine Kraft finden, die ihn angemessen berät.“

ff: „Um eine breitere Schicht von fachlich geschultem Personal heranzuziehen, haben auf Ihre Initiative die Händler vor sechs Jahren die Bayreuther Phonofachschule gegründet. Wie war der bisherige Erfolg?“

Sonnenberg: „Wir haben bei den Kursen in Schloß Donndorf jährlich etwa zweihundert Teilnehmer allein aus den Einzelhandelsgeschäften gehabt, die je nach ihrem Ausbildungsstand und ihrer Stellung in Lehrlings-, Verkäuferinnen- und Chefkursen mit der Schallplatte besser vertraut gemacht wurden. Im vergangenen Jahr hat es einige interne Schwierigkeiten gegeben.

Doch wird die Arbeit 1969 weitergeführt unter dem neuen Namen ‚Phono-, Fernseh-, Rundfunk-Fachseminar e. V. Bayreuth‘ – die Umbenennung wurde erforderlich, da die bayrische Regierung die Bezeichnung ‚Schule‘ nur für Institute zuläßt, in denen mindestens sechs Monate im Jahre dieselben Schüler unterrichtet werden. Wir haben für dieses Jahr fünf Kurse vorgesehen, und zwar einen für Lehrlinge, einen für junge Verkäuferinnen, zwei für Verkäuferinnen und einen für Führungskräfte.“

ff: „Bei der Gründung der Phonofachschule war davon die Rede, daß die Schallplattenhersteller, die ein spezielles Interesse an einem tadellos funktionierenden Handel haben müssen, sich an dem Unternehmen mit der gleichen Summe beteiligt haben, die auch der Handel aufgebracht hat.“

Sonnenberg: „Das stimmt, aber es war eine einmalige Unterstützung anläßlich der Gründung, während die laufenden Kosten von uns allein aufgebracht werden müssen.“

ff: „Ist es nach Ihrer Meinung möglich, dem Schallplattenverkäufer zu einem Fachwissen zu verhelfen, das mit dem des Buchhändlers vergleichbar ist? Wenn ja, in welcher Zeit ist dieses Ziel zu erreichen?“

Sonnenberg: „Wenn die Idee der Schulung weiter vorangetrieben wird, müßten wir in sechs bis zehn Jahren so weit sein, fünf- bis sechshundert, vielleicht sogar tausend ausgebildete Fachkräfte mehr zu haben. Als Fernziel schwebt uns

Ein Gespräch mit Hugo Sonnenberg über Handel und Verkauf von Schallplatten

natürlich die Ausbildung als Schallplattensortimenter analog dem Buchsortimenter vor."

ff: „Oft ist zu hören, daß der Handel schon deshalb nur geringes Interesse an einer fachlichen Bildung seiner Verkäuferinnen hat, weil diese Kräfte doch über kurz oder lang heiraten und damit für den Beruf verloren sind.“

Sonnenberg: „Das Argument trifft nicht zu. Es ist verständlich, daß ein Händler keine Summe investieren will, wenn er nachher keinen Nutzen davon hat. Aber diese Perlen sind nicht vor die Säue geworfen. Heute muß die Ehefrau ja doch mitverdienen. Die Verkäuferin wird also nach der Heirat für einige Zeit ausfallen. Doch wenn die Kinder aus dem Größten heraus sind, kommt sie wieder.“

Viel mehr hält den Händler die Tatsache ab, daß heute eine starke Fluktuation der Verkäuferinnen von einem Geschäft zum anderen herrscht. Darüber hinaus ist es natürlich wichtig, daß die Händler einsehen, daß es sich lohnt, mit der Schallplatte umzugehen.“

ff: „Wie betrachten Sie unter diesem Gesichtspunkt den Trend zur billigeren Schallplatte?“

Sonnenberg: „Die gedruckten Preise haben zur Folge, daß sich das gut geführte Fachgeschäft jetzt gewaltig anstrengen muß. Es muß heute ungefähr doppelt soviel verkaufen wie früher, um den gleichen Gewinn zu erzielen. Und es liegt aus meiner Sicht eine große Gefahr darin, daß von seiten der Hersteller der Vertrieb falsch eingeschätzt wird: Wenn Service geboten werden soll, muß eine akzeptable Handelsspanne erhalten bleiben. Ganz allgemein kann man aber sagen, daß trotz der gefallen Preise für den Händler etwas hängen bleibt, wenn das Geschäft mit Liebe betrieben wird — dies ist eine Liebe, die sogar einmal belohnt wird.“

Das heißt aber, daß auch der Händler ein dringendes Interesse an einer gut ausgebildeten Fachkraft haben muß, die vom Metier etwas versteht und nicht sinnlos Platten einkauft, auf denen man nachher sitzenbleibt. Insofern gehen die Interessen des Handels in dieselbe Richtung wie die des Schallplattensammlers.“

EDITION 2000



Maria Callas

Frag' ich mein beklomm'nes Herz - Du stiller Wald - Welche Anmut, welche Milde - Schweigende, dunkle Mitternacht - Der Liebe heiße Flammen - Nur große Herr'n - Ha, welch ein Glück - Ja, die Liebe hat bunte Flügel - Nun steh' ich einsam in der Nacht - Wie einst bei nächt'ger Sterne Funkeln - Dieser Flecken kommt immer wieder - Du, im irdischen Wahn einst befangen - Verhängnisvoll war das Geschenk - Bei meiner Mutter war einmal ein Mädchen - Sie saß mit Leide Leb wohl, Emilia - Ave Maria - Nur der Schönheit weicht ich mein Leben

Kassette mit 2 Langspielplatten **SME 2010/11 DM 29,-**



Elisabeth Schwarzkopf

Der Einsame - Der Jüngling an der Quelle - Die Forelle - Heidenröslein - Liebe schwärmt auf allen Wegen - Seligkeit - An mein Klavier - Erkönig - Das Veilchen - Widmung - Zwei Venetianische Lieder - Die Kartenlegerin - Lebe wohl - Selbstgeständnis - Nimmersatte Liebe - Verborgene Welt - Wenn du zu den Blumen gehst - Die Zigeunerin - In den Filzen - Pimpinella - Des Antonius von Padua Fischpredigt - Ich atmet einen linden Duft - Lob des hohen Verstandes - Acht Lieder aus dem italienischen Liederbuch - Meinem Kinde - Ach, was Kummer

Kassette mit 2 Langspielplatten **SME 2012/13 DM 29,-**

Auf Schallplatten der



Electrola-Gesellschaft

Alle Preise verstehen sich einschließlich Mehrwertsteuer