9. CD- & Songverkauf

Vertrieb Eurer Musik

"Ein Unternehmen lebt nicht von dem, was es produziert,
sondern von dem, was es verkauft." (Unbekannt)

Die drei Wege des Vertriebs

Nachdem Ihr Eure CD produziert habt und ein fertiges gutes Produkt in den Händen haltet, geht es an die Frage, wie gelangen die CDs an Eure Fans und an die Endverbraucher. Was die Bewerbung dafür betrifft, erfahrt Ihr mehr unter den Punkten: "Bemusterungen". Doch bevor die Leute Eure Musik im Radio hören oder etwas von Eurer CD in einer Zeitschrift lesen, sollten die CDs auch im Handel verfügbar sein.

Vertrieb über den Handel - eine kleine Erfolgsstory

Hierzu eine kleine Erfolgstory von einem saarländischen Autor, die wir vor kurzem im Radio gehört haben und die Euch dazu ermutigen soll, auch selbst aktiv zu werden:

Arno Strobel, ein saarländischer Krimiautor schrieb einen schönen Krimi zum Thema Vatikan unter dem Titel "Addita". Er reichte das Manuskript an die größten deutschen Buchverlage, die allesamt das Werk ablehnten; kein Interesse, kein Bedarf etc.

Dann wurde Herr Strobel selber aktiv und gründete mit ein paar Freunden einen eigenen kleinen regionalen Verlag www.addita.de. Sie produzierten von seinem Krimiroman 1.000 Stück in eigener Regie und fuhren mit den Büchern im Kofferraum durch alle saarländischen Buchhandlungen. Bei diesen persönlichen Besuchen und Gesprächen stellten fast alle Buchhandlungen gerne diesen Roman auf Kommission in ihre Regale. Somit war das Buch verfügbar und hier sprach dann die Qualität des Romans für sich.

Schon nach kurzer Zeit stieg die Anfrage und die Romane gingen weg wie warme Semmel. So etwas erzählt sich natürlich schnell rum und auch die Außendienstler der großen Verlage wurden plötzlich aufmerksam auf das Buch. Und siehe da, nach kurzer Zeit bekamen Herr Strobel und seine Freunde gleich Anrufe von drei großen Verlagen, die nun doch das Buch lizenzieren wollten.

Nun erscheint das Buch Ende des Jahres in großer Auflage deutschlandweit und bei dem kleinen Verlag Addita stapeln sich immer mehr Anfragen neuer junger Nachwuchsautoren, die über diesen Verlag ihre Bücher publizieren möchten. Wenn jetzt z.B. noch eine Film-Produktionsfirma auf den Krimiroman aufmerksam wird und von dem Roman eine Kinofassung dreht, könnt Ihr Euch vorstellen, was dann so alles

passieren kann. Siehe "Harry Potter" - das wollte vorher auch niemand veröffentlichen!

Ihr seht also, dass sich die eigene Mühe immer lohnt und man sich nicht von den vermeindlich "Großen" abhängig machen braucht. Die Qualität und Nachfrage ist entscheidend und wenn man eine gute CD produziert hat, sollte man auch nicht traurig sein, wenn ein Majorlabel eine Veröffentlichung ablehnt. Gerade bei großen Betrieben sitzen manchmal die falschen Leute am Drücker und treffen gelegentlich auch Fehlentscheidungen bzw. eine Demo-CD dringt gar nicht erst durch bis zu ihnen.

Nun aber wieder zurück zu Eurer CD und Euren Möglichkeiten.

1. Vertrieb über den Handel / CD-Shops
Hier ist es wie mit dem Addita-Verlag. Ihr könnt mit einer Kleinauflage starten und erst einmal in Eurer Region, in der Ihr auch spielt und die Fans Euch kennen, CDs verkaufen. Sprecht mit den CD-Shops oder seht mal nach, wer in Eurer Region CDs von regionalen Künstlern in den Handel bringt. Meistens haben ortsansässige Studios oder kleinere Schallplattenfirmen ein eigenes regionales Vertriebsnetz. Schließt Euch dem an und schon seid Ihr mit Euren Silberscheiben im CD-Handel zu finden.

Ihr könnt auch selber losfahren, allerdings braucht Ihr dann etwas mehr Zeit, um Euch ein eigenes Vertriebsnetz aufzubauen. Mit regionalen Vertrieben klappt das in der Regel eigentlich immer ausgezeichnet.

Um ein Vertriebsnetz in ganz Deutschland aufzubauen, braucht Ihr viel Zeit und Geld. Es gibt aber eine Möglichkeit, damit deutschlandweit Plattenläden auf Eure CD aufmerksam werden. Hierzu müsst Ihr Euch dem www.phononet.de anschließen. Das Phononet ist das Bindeglied zwischen Tonträgerhersteller und dem Handel. Hier könnt Ihr für einen noch erschwinglichen Mitgliedsbeitrag z.B. als eigene Vertriebsfirma Eure komplette CD-Produktion und alle Informationen dazu online hochladen.

Der Weg ist dann: ein neuer Fan hört einen Song von Euch im Radio. Er geht in ein Plattengeschäft, um die CD zu kaufen. Ihr steht zwar nicht im Regal, aber das Plattengeschäft kann direkt über Phononet erfahren, wo die CD bestellt werden kann. Und schon ist der Informations-Kreis geschlossen und der Verkauf kann beginnen.

Ein deutschlandweiter Vertrieb mit einer kompletten Bemusterung des Handels lohnt sich z.B. nur für Leute wie Dieter Bohlen. Dort wird erst der Handel bestückt und am andern Tag wird der Song dann bei "Wetten dass" vorgestellt. Dort läuft alles mit perfektem Timing. Das ist für einen Eigenvertrieb so nicht zu realisieren, wenn man nicht über die dementsprechenden Kontakte und Finanzen verfügt.

2. CD-Verkauf bei eigenen Konzerten
Das ist mittlerweile eigentlich die beste Möglichkeit, um CDs zu verkaufen. Selbst die Plattenfirmen entdecken diese Schiene wieder, weil deren komplette CD-Verkäufe über

den Handel durch viele Fehler die gemacht wurden, ziemlich zusammengebrochen sind.

Es gibt nichts besseres, als einen motivierten und emotionell aufgeladenen Fan, der sich nach einem Konzert eine CD von Euch kaufen möchte. Die Nähe zum Künstler, evtl. noch mit Autogrammen auf der CD ist hier viel persönlicher, als sich eine CD über den Handel zu kaufen. Zumal Eure CD im Handel eine unter Tausenden wäre.

Es lohnt sich also immer bei Euren Konzerten einen kleinen Tisch aufzubauen, auf dem Ihr dann Eure CDs zum Kauf anbietet. Schmückt das ganze noch mit ein paar Plakaten und weist während den Konzerten auch immer auf den Verkaufstisch hin. Die besten Verkaufsanimationen hören wir immer bei Konzerten von Gruppen, die auf MIttelalterfesten spielen - die geben richtig Gas mit dem Publikum, das macht Spaß und es wird verkauft.

Gut ist auch immer, wenn Ihr Euch eine Fanbase erspielt. Sammelt die Adressen und E-Mails von Euren Fans und informiert sie über eine neue CD von Euch. Und schon wären wir beim nächsten Schritt:

3. CD-Verkauf über das Internet

Hier gibt es die Möglichkeit, dass Ihr auf Euren Webseiten auf Eure CD oder CDs hinweist. Entweder die Fans bestellen über Telefon, per E-Mail oder per Eingabeformular Eure CD oder vielleicht könnt Ihr auch einen kleinen E-Shop realisieren oder stellt Eure CD über einen allgemeinen E-Bay-Shop ins Internet, den Ihr selber relativ einfach einrichten könnt.

Eine andere Möglichkeit ist der Verkauf über andere CD-Onlineshops. Sicher kauft Ihr teilweise selber CDs über solche Shops. Ihr könnt dort einfach mal im Impressum nachsehen, wer Euer Ansprechpartner für den Vertrieb bzw. den Einkauf dort wäre. Einfach mal anrufen, eine Muster-CD zusenden und die meisten Shops nehmen gute CD-Produktionen gerne mit in ihren Vertrieb auf und listen diese CDs.

Online-Verkauf einzelner Songs (kostenpflichtige Downloads)

Mittlerweile bieten auch immer mehr Portale den Verkauf einzelner Songs an. Ob das AOL ist, ITunes oder z.B. auch der www.mediamarkt.de. Auch hier würden wir Euch empfehlen die einzelnen kostenpflichtigen Downloadportale zu kontaktieren. Meistens kann die Bewerbung und der Verkauf komplett online abgewickelt werden.

Wir bauen diesen neuen und innovativen Vertriebsweg gerade aus und werden ihn als Service zur Verfügung stellen. Eure und unsere Ansprechpartner wären z.B.:

www.itunes.com / www.aol.de / www.musicload.de / www.napster.com / www.connect.com / www.beatport.com / www.clickgroove.com / www.emusic.com / www.tunetribe.com / www.musicnet.com / www.trackitdown.com und noch ein paar mehr.

Sobald wir diesen Vertriebsweg aufgebaut haben, erstellen wir Euch gerne ein detailliertes Angebot, falls Ihr diesen Vertriebsweg über uns nutzen möchtet.

Versucht einfach, alle Möglichkeiten des Vertriebs auszuloten, wobei wir die Variante für Newcomer oder bereits regional bekannte Bands über den Eigenvertrieb in den regionalen CD-Shops immer für effektiv halten. Und wer weiß, es kann jeden das Glück treffen wie Herrn Strobel vom Addita-Verlag. Global denken und lokal handeln. Zum Abschluss haben wir noch ein kleines Foto für Euch, wie es in den meisten großen Betrieben, so auch in vielen Majors-Labes zugeht bzw. zuging.

Scheut Euch nicht, die Schaufel selber in die Hand zu nehmen,
das Glück ist immer den Tüchtigen ;-)



>>> wieder nach oben...

