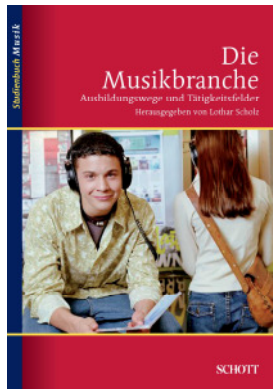


19.06.2008

Starthilfe für den Branchennachwuchs – Der Vertriebsexperte



Jede Woche werden an dieser Stelle auszugsweise zwei Berufsportraits aus dem Buch „Die Musikbranche – Ausbildungswege und Tätigkeitsfelder“ von Lothar Scholz vorgestellt. Diesmal berichtet ein Vertriebsexperte über seinen beruflichen Werdegang, beschreibt seine Tätigkeit und nennt die dafür erforderlichen Kenntnisse und Ausbildungsmöglichkeiten.

Vertriebsexperte Nickel Pallat

Ein Musikvertrieb beliefert den Einzelhandel und Handelsketten mit Ton- und Videoträgern wie LPs, CDs und DVDs. Major Tonträgerfirmen wie Universal, Sony BMG, Warner und EMI haben eigene weltweit arbeitende Vertriebsnetze, die dafür sorgen, dass ihre Tonträger in den Läden präsent sind. Kleinere Labels verfügen in der Regel über kein eigenes Vertriebsnetz. Sie können entweder einen Major mit dem Vertrieb ihrer Produkte beauftragen oder aber die Dienstleistung einer unabhängigen Vertriebsfirma – also einen Vertrieb, der keinem Major gehört – nutzen. Solch ein unabhängiges Unternehmen ist zum Beispiel der 1993 gegründete und in Hamburg ansässige Musikvertrieb Indigo. Nickel Pallat ist Mitgründer und Verkaufsleiter bei Indigo. Zu seinen Kunden gehören sowohl große Handelsketten wie Saturn als auch der Fachhandel. Als Verkaufsleiter spricht er mit Labels und Kunden über neue CD-Veröffentlichungen und handelt Lieferbedingungen aus.

Das kaufmännische Wissen, das er für seine Arbeit braucht, hat sich Pallat selbst angeeignet. Eigentlich ist er Musiker und war Saxofonist und Sänger bei Ton Steine Scherben, einer 1970 in West-Berlin gegründeten Rockband mit Frontmann Rio Reiser. Noch in den 70er Jahren gründeten Ton Steine Scherben mit anderen Bands das erste deutsche unabhängige Vertriebssystem von Musikern für Musiker, erzählt Pallat. Es nannte sich »Schneeball – Musik im Vertrieb der Musiker« und könne als Vorläufer von Indigo betrachtet werden.

Die meisten Leute, die bei Indigo arbeiten, kämen direkt aus dem Plattenhandel, berichtet Pallat. Einschlägige Berufserfahrung sei absolut wichtig, um zu wissen, wie der Geschäftsalltag im Tonträgerhandel aussieht und über entsprechende Produktkenntnisse zu verfügen. Darüber hinaus sei eine große Liebe zur Musik Grund Voraussetzung für seinen Job. Kommunikations- und Teamfähigkeit seien als persönliche Eigenschaften eines Vertriebsmitarbeiters ebenfalls sehr wichtig. Dem Branchennachwuchs, der sich für die Arbeit im Musikvertrieb interessiert, rät Pallat, nach dem Realschulabschluss eine Ausbildung im Medienbereich zu absolvieren. Indigo selbst bildet zum Kaufmann für audiovisuelle Medien aus.

Das komplette Berufsportrait und eine Beschreibung der Ausbildung zum Kaufmann für Audiovisuelle Medien ist in dem Buch „Die Musikbranche – Ausbildungswege und Tätigkeitsfelder“ (Schott Music) nachzulesen.

Mehr Informationen unter
<http://www.schott-musik.de/shop/2/show,229951.html>