

Gesucht und gefunden!

Michelle Ryser verfolgt den Weg ihrer CD von der Bestellung bis zum Versand



In unzähligen Metern Regal verteilt auf 3 Etagen finden sich CDs, DVDs, Spiele und Bücher, die auf einen Käufer warten. Michelle macht sich auf die Suche...

Nach kurzer Zeit schon hat sie ihre CD gefunden. Nun auf in den Versand...

Und ihren Lieblingsfilm hat sie auch gleich noch gefunden. Aber der steht nicht auf der Bestellung...

Die CD scannen...

...mit dem Lieferschein und der Rechnung zusammen sicher verpacken...

Interview: Michelle Ryser mit Philippe Stuker von CeDe.ch

Geschichte CeDe.ch

Es begann 1976 mit einem kleinen Plattenladen in der Altstadt von Winterthur, woraus mit dem Einzug der CD das fast schon legendäre Geschäft „Musicbox“ entstand. Aus dem 1998 gestarteten Experiment, CDs über das Internet zu vertreiben, ist CeDe.ch - wie man es heute kennt - entstanden. Heute werden rund 60 Mitarbeiter beschäftigt.

Um den heutigen Unterhaltungsbedürfnissen gerecht werden zu können, lancierte CeDe.ch 2001 mit grossem Erfolg die DVD-Abteilung. Seit 2002 wird den Kunden die Möglichkeit geboten, auch Games und Software zu bestellen. Fünf Jahre später wurde das Sortiment um die Warengruppe Bücher erweitert. Mit über 5 Mio. Titeln bietet CeDe.ch ein umfangreiches Vollsortiment an.



Zur Person Philippe Stuker

Der 32-jährige Philippe Stuker ist seit über 5 Jahren für CeDe.ch tätig. Der ledige, studierte Marketingfachmann ist selber ein passionierter Musiker und Filmfan. Deshalb macht es ihm besonders Spass, sich mit vollem Herzblut für sein Unternehmen CeDe.ch einzusetzen.

■ Hattet ihr schon von Anfang immer das gleiche Sortiment oder hat sich einiges verändert?

Wie unser Name schon sagt «CeDe.ch» sind wir aufgrund der CD's entstanden, und zwar weil ein Lehrling im Hinterraum ein paar CD's online vertrieben hatte. So kam dann graduell die DVD-Abteilung dazu mit den jetzigen Blu-Rays, später dann die Computer-Games und Videospiele, vor 2 Jahren die Bücher und vor etwa eineinhalb Jahren die Downloads, die man legal herunterladen kann.

■ Wieviel von was verkauft ihr so in etwa?

Bücher sind es gut vier Millionen Titel, CD's weiss ich im Moment nicht, ca 5000 Games, einige hunderttausend CD's, Blu-Rays und DVD's.

■ Gibt es Musikrichtungen, die ihr nicht führt oder bietet ihr alles an?

Wir bieten alles an. Wir verkaufen nach dem Grundsatz: Die Leute sollen entscheiden, was sie kaufen wollen und nicht wir. Und wenn wir etwas nicht im Sortiment haben, was eigentlich nicht passieren sollte, haben wir einen Recherchedienst, der versucht, auch die ausgefallensten CD-Wünsche - wo auch immer auf der Welt - zu beschaffen.

■ Ich habe kürzlich eine Arbeit über volkstümlichen Schlager geschrieben und darüber recherchiert. Kannst du mir vielleicht sagen, wieviel ihr vom Schlager- und wieviel vom Country-Sortiment so ungefähr verkauft?

Zahlen kann ich dir nicht sagen und wenn ich sie wüsste, dürfte ich es dir nicht sagen. Aber wir verkaufen Schlager- und Countrymusik nicht schlecht. In dieser Sparte kaufen die Leute noch CD's. Wenn ich es vergleiche z.B. mit der neuen Madonna-CD, sind das eher junge Leute, die dafür kein Geld mehr ausgeben. In den Sparten Schlager, Country oder auch

Rock und Hardrock verkaufen sich CD's sehr sehr gut, weil das Leute sind, die bereit sind, für Musik etwas zu bezahlen und von dem leben wir natürlich.

■ Stichwort «Verkaufen»: Hat sich da etwas verändert seit dem ganzen illegalen Downloading? Spürt ihr das?

Dagegen sind wir natürlich nicht gefeit. Wir spüren das, merken aber auch, dass die Entwicklung nicht nur gegen uns läuft. Es gibt praktisch keine CD-Shops mehr. Es hat sich alles in Richtung Online verlagert und von dem profitieren wir. Wir sind selber durch einen Laden gross geworden, profitieren aber heute vom „Lädelerben“ und darum haben wir auch relativ konstante CD-Umsätze. Aber klar, der Markt wird immer härter.

■ Du hast vorhin das legale Downloading angesprochen, läuft das gut?

Es geht. Eigentlich haben wir uns davon mehr erhofft. Es ist einfach noch nicht so in den Köpfen drin, dass man für den Musikdownload bezahlen muss. Wir wissen alle, dass es Möglichkeiten gibt, Musik wo auch immer gratis, aber auch illegal, zu beziehen. Wir versuchen nun, als gute Alternative das Geschäft mit CD's, die vergriffen sind und nicht mehr gepresst werden, weiter auszubauen.

■ Kann man von überall auf CeDe.ch zugreifen?

Ja, entweder auf CeDe.ch oder auch CeDe.com. Wir hoffen, schon bald überall auf der ganzen Welt ausliefern zu können. Es kommt immer mal wieder vor, dass z.B. einer der nach Australien ausgewandert ist, mit einer Gölä-CD ein Stück

Heimat zu sich holen möchte. Mittlerweile arbeiten wir in Österreich mit CeDe.at und in Deutschland mit CeDe.de und so exportieren wir unsere Artikel und es läuft gar nicht schlecht.

■ Ich habe vorhin irgendwo etwas von Bannerideen gelesen. Was hat es damit auf sich?

Banner online ist für uns ein wichtiges Medium, um zu werben. Da wir unsere Umsätze online erzielen, werben wir auch zu einem grossen Teil im Internet. Das heisst natürlich nicht, dass wir nicht auch in Magazinen wie z.B. STARPlus inserieren. Wir sind der Meinung, dass die Banner irgendwelche Geschichten erzählen sollen und so funktionieren wir vom Marketing her. Wir wollen uns als sehr kompetenten und starken Partner präsentieren.



■ Nun zum Schluss noch die Frage: Kauft denn überhaupt noch jemand eine CD?

Wir verkaufen CD's sehr gut, diese Sparte ist nach wie vor ein wichtiger Umsatzträger für uns. Trotzdem ist es wichtig, dass wir uns diversifizieren. Deshalb haben wir unser Sortiment mit Blu-Rays und DVD's ausgeweitet. Die Bücher sind auch sehr wichtig. Damit sind wir vor gut eineinhalb Jahren gestartet. Dann last but not least die Games-Industrie, die sehr stark ist. Davon leben wir auch ganz gut. Auch Merchandising, alles rund um den Künstler, läuft je länger je besser.

www.cede.ch
www.cede.com