

Eine Anleitung zum Verkauf einer Schallplattensammlung: Komplett an einen Händler oder doch lieber privat Platte für Platte? – Ein kurzer Ratgeber.

1. *Grundlegende Überlegungen*
2. *Zeitaufwand*
3. *Bestandsaufnahme*
4. *Zustandsbewertung*
5. *Werteinschätzung*
6. *Verkaufsaussichten*
7. *Fazit*

1. Grundlegende Überlegungen

Ein professioneller Plattenhändler bestreitet seinen Lebensunterhalt mit dem An- und Verkauf von Schallplatten. Es muss folglich eine Differenz zwischen den Ankauf- und Verkaufspreisen bestehen. Diese Differenz kann keinesfalls mit dem Gewinn gleichgesetzt werden, da zwischen An- und Verkauf viele weitere Prozessschritte stehen: Reinigung und Bewertung der einzelnen Platten, Katalogisierung, Preisfindung, Einsortieren im Ladengeschäft oder Einstellen in eine Onlineplattform, Rechnungen schreiben, Versenden, eventuelle Reklamationen bearbeiten, usw. Dies alles nimmt Zeit und andere Ressourcen in Anspruch. Hinzu kommen Kosten wie Ladenmiete oder Abgaben wie die Mehrwertsteuer. Kurzum: Ein Händler wird Ihnen immer weniger als den summierten Marktwert (zum Marktwert siehe auch: 4. *Werteinschätzung*) aller einzelnen Platten zahlen. Das ist für Sie zunächst ein Nachteil. Der Vorteil aber ist ebenso klar: Der zeitliche Aufwand bei einem Komplettverkauf einer Schallplattensammlung ist gering: Mehr als 2 Stunden (oftmals sogar nur 30 Minuten) werden Sie dadurch nicht verlieren. Bezahlt wird in aller Regel sofort und in bar, spätere Reklamationen sind ausgeschlossen, da Sie als Privatmann/-frau die Ware „so, wie gesehen“ verkaufen. Des Weiteren können Sie Bewertungen über den jeweiligen Händler einsehen und wissen, sofern der Händler ein Ladengeschäft betreibt, auch vorab genau, mit wem Sie handeln.

Nun kann es aber auch gute Gründe geben, den Verkauf einer Sammlung selbst in die Hand zu nehmen. Vielleicht macht es Ihnen einfach Spaß, Platten zu verkaufen und Sie haben überdies auch die Zeit, die dies in Anspruch nimmt. Um den zeitlichen und organisatorischen Aufwand, die Chancen und Risiken, vor allem aber den zu erwartenden Ertrag eines solchen privaten Verkaufs im Verhältnis zu einem Komplettverkauf etwas besser planen zu können, im Folgenden einige Tipps/Anregungen vom Fachmann.

2. Zeitaufwand

Wie oben bereits bemerkt, ist der Verkauf an einen Händler schnell abgewickelt. Rechnen Sie dagegen mit etwa 30 Minuten Zeiteinsatz, um eine einzelne Platte privat zu verkaufen. So benötigen Sie bei einer Sammlung von 500 Platten schon 250 Stunden (500x 30 Minuten) für den Verkauf. Das wären bei einer 40 Stunden-Woche immerhin über anderthalb Monate (wohlgemerkt ohne etwas anderes arbeiten zu können). Wenn Ihnen 30 Minuten für eine Platte zu hoch gegriffen erscheint, dann lesen Sie die folgenden Kapitel besonders aufmerksam.

3. Bestandsaufnahme

Wenn Sie denken, dass es nur eine Version jeder Platte gibt, vielleicht noch verschiedene Länderausgaben, es aber eigentlich nicht unübersichtlich werden kann, sei Ihnen gesagt, dass das Portal Discogs beispielsweise derzeit etwa 600 Versionen (Stand 7.9.2019) von *Pink Floyd's The Wall* listet – äußerlich alle sehr ähnlich, manchmal nur durch eine etwas kleinere Schriftart oder eine etwas dunklere Farbe auf einem Teil eines Labels zu erkennen. Bei manchen Platten muss man regelrecht Detektiv spielen, um die richtige Version herauszufinden. Hinzu kommt –

zumindest bei kommerziell erfolgreichen Alben – immer auch die Gefahr, eine nicht lizenzierte Version zu besitzen. Bietet man diese dann zum Kauf an, kann das weitreichende Folgen haben (Abmahnungen und Unterlassungserklärungen).

Die Grunddisziplin heißt also: „Finden Sie heraus, welche Version einer Platte Sie eigentlich besitzen und machen Sie diese kenntlich.“

4. Zustandsbewertung

Ein weit verbreitetes Missverständnis lautet: *„Plattensammler haben alle eine romantische Grundstimmung und erwarten sogar ein gemütliches Knistern beim Plattenhören. Die paar Kratzer machen also die Platte nicht schlechter oder mindern gar ihren Wert. Man kann ja eigentlich auch keinen Topzustand bei einer Platte aus den 60er-Jahren erwarten. Also muss ich mir um den Zustand der Platte keine großen Gedanken machen oder ihn erwähnen.“*

Schwer zu sagen, woher diese Mär stammt – keinesfalls aber von wirklichen Plattensammlern. Jeder Sammler wird ein Topexemplar eines Albums einer zerkratzen Platte desselben Albums vorziehen. Der Preis der Platte hängt im Wesentlichen vom Zustand ab, auch der des Covers spielt eine Rolle, aber eine nachgelagerte. Sie können auch als Nicht-Profi zu guten Bewertungsergebnissen kommen: Machen Sie sich zunächst mit dem Bewertungssystem des Goldmine-Magazins vertraut (auch „Goldmine Grading“ genannt), z. B. unter diesem [Link](https://de.wikipedia.org/wiki/Goldmine_(Magazin)#Bewertungsskala) ([https://de.wikipedia.org/wiki/Goldmine_\(Magazin\)#Bewertungsskala](https://de.wikipedia.org/wiki/Goldmine_(Magazin)#Bewertungsskala)). Von der Güte der Taxierung hängt dann auch der Verkaufserfolg ab. Bewerten Sie eine Platte schlechter, als diese tatsächlich ist, verlieren Sie Geld; bewerten Sie die Platte aber zu gut, wird der Käufer unzufrieden sein und die Platte vielleicht zurückgeben wollen. Vor allem aber gilt: Je seltener die Platte ist, desto akribischer muss die Bewertung des Zustands erfolgen. Ab einem gewissen Preis sollten Sie die Platte vorher unbedingt reinigen (<http://www.analogetontraeger.de/waschen>) und selbst anhören. Viele Händler geben deshalb nicht nur den optischen, sondern auch den akustischen Zustand der Platte an. Eine typische Beschreibung etwa lautet: *„Leichte Oberflächengeräusche in der Einlaufritze und während leiserer Passagen, drei leichte Tics bei Track 2 der 1. Seite, ein lauterer Tic beim letzten Track der 2. Seite. Insgesamt akustisch: VG+.“* Eine solch genaue Beschreibung wird Ihnen beim Verkauf mehr Erfolg bringen als etwa: *„Kratzer auf beiden Seiten.“*

Schritt 2 also heißt: „Bewerten Sie den Zustand jeder Platte, die Sie verkaufen wollen.“

5. Wertschätzung

Eine weitere, oft vertretene These ist: *„Ich besitze eine Platte, die im Internet für X Euro ‚gehandelt‘ wird. Also bekomme ich das auch!“*

Richtig ist, dass das Internet in der Tat alle relevanten Informationen bereithält, den aktuellen Verkaufspreis einer Platte zu bestimmen. Falsch hingegen ist die Annahme, dass hierfür das Eintippen des Plattennamens bei *Ebay* oder *Amazon* schon ausreicht. Probieren Sie es mit einer Standardplatte aus. Sie erhalten in den Suchergebnissen nämlich nicht den Wert der Platte, sondern erst einmal nur die Preise, zu denen verschiedene Verkäufer die Platte anbieten. Je häufiger die Platte zu einem bestimmten Preis angeboten wird, desto unwahrscheinlicher ist es, dass Sie Ihr Exemplar für ebendiesen Betrag verkaufen werden. Den real zu erzielenden Preis können Sie nur durch die Recherche bereits tatsächlich verkaufter Exemplare bestimmen. Wenn Sie dann noch die verschiedenen Zustände der verkauften Platten in eine vernünftige Relation bringen, können Sie tatsächlich allein mit Hilfe des Internets zu realistischen Preisen gelangen. Mit ein bisschen Übung sollte das möglich sein.

Wenn Sie nun in der Lage sind, realistische Preise für einzelne Platten zu bestimmen, bleibt die Frage, ob sich alle Einzelstücke zu einem validen Gesamtwert addieren lassen. Das ist nicht pauschal zu beantworten. Fakt ist, dass sich die „Topstücke“ sehr viel leichter verkaufen lassen als Standardplatten. Zudem gibt es etliche Platten, die sich auf dem privaten Markt so gut wie gar nicht verkaufen lassen, da sie i) entweder jeder Sammler, den sie

interessieren, bereits besitzt oder ii) einfach musikalisch uninteressant sind. Vor allem Ersteres ist häufig der Fall, da es sich hier um sehr erfolgreiche und damals in Millionenaufgabe verkaufte Platten handelt, die aber aus genau diesem Grunde eben meist so gut wie nichts mehr wert sind (vgl. hierzu: *Elvis Presley – Elvis forever*). Ein Händler hat im Prinzip das gleiche Problem, aber eben auch andere Absatzmöglichkeiten. Vorschlag: Werfen Sie einmal einen Blick in die sogenannten „Angebotskisten“, die vor oder in jedem Plattenladen stehen: Dort finden Sie genau die Platten, die es sich auf anderen Wegen nicht lohnt, weiterzuverkaufen. Der Händler also hat damit keine große Arbeit, vor allem aber keinen Zeitverlust. Verkaufen Sie hingegen privat, ist der zeitliche Aufwand für den Verkauf einer Platte, also das Bewerten, Beschreiben, Verpacken und Verschicken (etc.) für jede Platte gleich. Da macht es natürlich einen Unterschied, ob man 3 Euro oder 30 Euro für die Platte erlässt. Schlussendlich wird es bei einem Verkauf an privat einen Teil der Sammlung geben, auf dem Sie am Ende „sitzenbleiben“.

Schritt 3 lautet: „Ermitteln Sie einen realistischen Verkaufswert Ihrer Sammlung.“

6. Verkaufsaussichten

Nun ergibt sich die Schlussfolgerung fast wie von selbst:

Legen Sie für sich selbst fest, welchen Preis eine Platte mindestens erzielen muss, damit es sich für Sie lohnt, diese einzeln zu verkaufen. Bringen Sie Ihre Platten in eine Wertreihenfolge und bestimmen Sie sodann die Anzahl der Platten, die Sie auf diese Weise verkaufen wollen würden. Multiplizieren Sie diese Anzahl dann mit einem plausiblen zu erwartenden Durchschnittsverkaufswert. Diesen Wert können Sie dann mit einem Angebot eines Händlers für die komplette Sammlung vergleichen. Die Differenz beider Werte legen Sie dann auf die Arbeitszeit um, die Sie bei einem Privatverkauf noch haben werden. Bei nicht wenigen durchschnittlichen Sammlungen werden Sie über Ihren „Stundenlohn“ erstaunt sein.

7. Fazit

- Rechnen Sie Ihre Arbeitszeit ehrlich mit ein. Um den realistischen zeitlichen Aufwand für den Verkauf einer Platte einschätzen zu können, führen Sie die oben beschriebenen Arbeitsschritte einfach einmal exemplarisch für eine Durchschnittsplatte aus.
- Bedenken Sie, dass Sie die guten Stücke zwar schnell verkaufen können, die uninteressanten Platten am Ende aber nicht loswerden. Eine solch „gesiebte“ Sammlung kauft dann auch kein Händler mehr. In welchem Verhältnis sich die Anzahl der gut verkaufbaren Platten zur Gesamtzahl verhält, variiert von Sammlung zu Sammlung.
- Nutzen Sie den Markt: Lassen Sie sich einfach Angebote von zwei oder drei verschiedenen Händlern unterbreiten. Dann haben Sie eine Kennzahl, die Sie mit einem Privatverkauf erst einmal erreichen müssten. Ein seriöser, professioneller Händler wird Ihnen, wenn Sie ihm ehrlich sagen, dass Sie einen privaten Verkauf erwägen, vorher aber gerne ein Angebot von professioneller Seite einholen wollen, ein genau solches Angebot gerne unterbreiten – eben weil er weiß, wie viel Arbeit eine solche Sammlung am Ende doch macht. Das ist aber genau der Beruf, den er gerne ausübt, und dass er dabei sehr viel schneller und erfahrener ist als Sie, ist am Ende nicht selten ein Vorteil für beide Parteien.
-

Gerne unterbreiten wir Ihnen ein Kaufangebot für Ihre Schallplattensammlung:

Siehe [Ankauf](http://www.analogetontraeger.de/ankauf/) (<http://www.analogetontraeger.de/ankauf/>)

analogetontraeger, Gronauer Strasse 2, 60385 Frankfurt am Main, laden@analogetontraeger.de, 069 78081216

Zum Autor: Alexander Timme (Dipl. Soz.) gründete 2009 analogetontraeger, einen Schallplattenladen in Frankfurt-Bornheim, und hat insgesamt fast 20 Jahre Erfahrung im An- und Verkauf von Schallplatten.