

# Litlog

Göttinger eMagazin für Literatur - Kultur - Wissenschaft

## Newsletter-Schriftsteller

Bastian Denker · Thursday, October 8th, 2015

**Gereon Klug alias Hans E. Platte alias Hans Dampf in allen Gassen, betrieb acht Jahre lang den Plattenladen *dis records* in der Göttinger Goetheallee. 2007 eröffnete er in Hamburg *den Plattenladen*, die Hanseplatte, für den er **eigens einen Newsletter kreierte, der mittlerweile an die 30.000 Abonnenten als treue Anhängerschaft vorweisen kann. 2014 erschien eine Auswahl davon in Buchform. Natürlich ist das längst noch nicht alles: Klug arbeitet als Tour Manger von Studio Braun und Rocko Schamoni, ist Labelmacher (»Nobistor: das Pofaltenlabel von der Elbe«), für Hits wie *Leider geil* von Deichkind verantwortlich und Erfinder des ersten essbaren Kochbuchs der Welt, für das er mit etlichen Preisen ausgezeichnet wurde. Und das ist nur eine Auswahl seines Schaffens.****

Bevor er während des Literaturherbstes, am [14. Oktober](#), aus seiner Newsletter-Sammlung lesen wird, haben wir die ihm noch schnell ein paar Fragen gestellt.

*Von Bastian Denker*

**Herr Klug, Sie kommen ursprünglich aus Siegen, gingen nach Göttingen um zu studieren (Politik- und Germanistik), eröffneten dann jedoch lieber einen Plattenladen oder besser, übernahmen einen. Haben Sie die Entscheidung gegen das Studium jemals bereut?**

Nein. Für den eher subkulturellen Stiefel, den ich mir später mit Vorliebe anzog, war kein Studium nötig. Hätte ich es mir aber beim Journalismus in der öffentlich-rechtlichen Hängematte bequem machen wollen, hätte ich es gebraucht, klar.

**In einem Interview sagten Sie einmal, dass Sie als Kunde mehr Ahnung hatten, als der Händler und sie nicht zufrieden waren mit der Art, wie ihr Lieblingsplattenladen geführt wurde. Nun sind Sie langjähriger Besitzer. Ist der kritische Kunde immer der bessere Kunde?**

Naja, typische Plattenladenkunden sind in der Regel genauso nervig wie typische Plattenladenbesitzer: Altklug, nerdig, oft sozial leicht schwierig. Diese Lose-Lose-Situation wollte ich immer aufbrechen, ob in dem Laden in Göttingen damals oder später in Hamburg.

## **Gibt es überhaupt einen Kunden, der mehr Ahnung hat als Sie?**

Ich hoffe doch stark. Besonders in den Bereichen Country-Disco, westafrikanischem Shoegaze und japanischem New Wave habe ich Lücken.



## **Am 14. Oktober lesen Sie während des Literaturherbstes aus ihrer Newsletter-Sammlung *Low Fidelity*. Werden Sie einen Abstecher in den hiesigen Plattenladen unternehmen? Und wie warm muss sich der Besitzer anziehen?**

Haha, natürlich! Aus meiner Zeit gibt es ja tatsächlich wohl noch Groovy und den Entertainment Store. Beide machen aber offensichtlich ihr Geld mit anderen Artikeln als mit Musik. Dann hat vor ein paar Jahren ein neuer aufgemacht: Das Vinyl-Reservat, da war ich vor 2 Monaten mal. Ein guter Laden: Vollgestopft, erratisch, konservativ, so wie ein nicht von Marketingberatern geordneter Laden nun mal aussieht. Den einen sehr vollbärtigen Besitzer erkannte ich wieder. Der hat bei mir damals ab und zu Grateful Dead oder ähnliches auf Platte bestellt. Nachdem er mir Namen und Titel des Gewünschten sagte, kam meine obligate Frage nach seinem Namen. »Motion« war die Antwort. Ich wartete immer auf den Nachnamen, aber nichts weiter. »Nur Motion«. Ah, ookay. Geheimnisvoll und gut.

## **Sie erwähnten auch einmal, dass man aus Siegen schnell abhauen muss, weil man es nicht aushält. Muss man aus Göttingen auch irgendwann abhauen?**

## **Buch**



Gereon Klug

### **Low Fidelity. Hans E. Plattes Briefe gegen den Mainstream**

Mit Illustrationen von Stephanie F. Scholz

Haffmanns Tolkemitt, Berlin, 2014

240 Seiten, 19,95€

Das ist ja vielbesprochen: Göttingen ist halt ein Durchlauferhitzer, wenn Du da studierst und Deine besten Jahre zwischen 20 und 30 da verbringst. Danach bleiben nicht mehr viel Gleichgesinnte und Deine Neigung, das Gänseliesel nachts anzumalen oder Laternen auszutreten, sinkt mit den Jahren etwas. Es leben noch ein halbes Dutzend Freunde von damals von mir in Göttingen, die es sich ganz gut gehen lassen, wie mir scheint.

## **Ich vermute es wird Sie wohl nicht nach Göttingen zurückziehen?! Gibt es dennoch etwas, das sie an der kleinen aber schmucken Universitätsstadt vermissen?**

Wir hatten da ja eine goldene Zeit mit den Clubs electroosho, Rodeo Bar, 6-Millionen Dollar Club, der Stadtzeitschrift diggla, die später Pony hieß und anderen mit großem Eifer und wenig Profitdenke betriebenen Projekten. Daran erinnere ich mich natürlich

sehr gerne. Es gab auch das beste Sushi, das ich nie mehr so gut irgendwo anders fand.

**In den letzten Jahren hat sich die Musikindustrie ziemlich gewandelt. Die Appetitszyklen der Kunden auf etwas Neues werden immer kürzer und die Kanäle, über die Musik entdeckt und bezogen werden kann, immer vielfältiger. Ist es nicht unglaublich schwer, den Überblick zu behalten und dabei auch noch Spreu von Weizen zu trennen?**

Sicher. Ich maße mir das nicht an, das zu können.

**Ihr Newsletter hat mittlerweile an die 30.000 Abonnenten. Als Sie damit anfangen steckten Unternehmen wie Facebook, Twitter etc. noch in den Kinderschuhen. Hätte ein solches Konzept heute noch die Aussicht auf Erfolg?**

Keine Ahnung, war ja auch kein Konzept, das klingt zu großspurig. Ich habe einfach Rundmails verfasst, erst für mein Label mit Studio Braun »Nobistor«, dann für die Hanseplatte. Über die versuchte ich, eine andere Sprache, eine andere Herangehensweise ans Verkaufen von Musik. Außerdem wollte ich Wirkungen provozieren, Meinungen meinen und Quatsch machen.

**Wuchs für Sie mit jedem neuen Abonnement auch der Druck, dass der nächste Newsletter noch ein bisschen besser, noch ein bisschen lustiger sein musste?**

Erst nach dem Buch, wo ich plötzlich in die Rolle eines Schriftstellers kam. Es ist ja auch bizarr: Erst wenn etwas auf Holz gedruckt ist, kann es Literatur sein, so konservativ ist der normal Betrieb nun doch. Wenn dann irgendwo steht, das sei „der lustigste Newsletter Deutschlands“, steht man schon leicht unter Zugzwang. Da ich aber immer schon wechselhaft ablieferte, kann ich auch so weitermachen.

**Bekommen Sie eigentlich auch direktes Feedback auf ihre Empfehlungen? Oder besser, kommt es oft vor, dass ihre Leser völlig anderer Meinung sind als Sie?**

Wir kriegen manchmal Kündigungen, weil den Abonnenten der Ton zu rau ist oder eine heilige Kuh geschlachtet wird. Richtige Empfehlungen schreibe ich ja eh fast gar nicht.

**Als ich ihr Buch das erste Mal in den Händen hielt, riss ich als erstes den Spiegel Besteller Aufkleber ab. Erst während meiner Recherche erkannte ich dann die Finte. (Das S fehlt, so wird aus Spiegel Bestseller Spiegel Besteller). Muss Werbung manipulativ sein, um zu funktionieren oder macht die Ehrlichkeit, die ihren Newslettern inne wohnt, den Erfolg aus?**

Den Gag mit dem Aufkleber hat der Verlag dankenswerterweise mitgemacht. Werbung hat mich seit jeher interessiert, es hat mich ja auch mal einige Monate in diese Welt professionell verschlagen. Ich finde das Prinzip Werbung beinahe genauso interessant wie das Prinzip Wahrheit. Insofern ist die Freiheit, die ich mit den Newslettern genoss, natürlich die schönste!

**Ihr Buch bzw. ihr Newsletter wurde oft mit dem Titel »Anti-Marketing« versehen. Finden Sie es erschreckend, dass etwas, das über Ehrlichkeit funktioniert, sofort unter Anti-Marketing verortet wird?**

Nein, das erschreckt mich nicht. So dampft die Kacke da draußen nun mal.

**Aktuell schreiben Sie auch eine Kolumne für die Zeit. Was macht mehr Spaß, der Newsletter oder die Kolumne?**

Die Zeit-Kolumne macht viel Spaß, erscheint aber eigentlich zu selten und hat auch mitunter Veröffentlichungszwänge zu beachten. Meine erste schrieb ich übrigens über Paul Simon und Sting. Darauf die Redaktion: »Die kennt doch keiner mehr!« Ist halt nicht für die gedruckte Zeit, sondern für Zeit online - ein offensichtlich großer Unterschied.

**Herr Klug, herzlichen Dank für das Gespräch!**

danichfür!

This entry was posted on Thursday, October 8th, 2015 at 11:32 am and is filed under [Literarisches Leben](#)

You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.