



Ein Kenner der Musikszene: Kurt Gillé.

Bild: Richard Zeller

## Fachkompetenz als Qualitätsmerkmal

*Kurt Gillé vom p.p.studio ist kein Vertriebsweg für CD-Raritäten fremd*

Ludwigsburg – Auf individuelle Beratung, Fachkompetenz und ein exklusives Sortiment setzt Kurt Gillé, Inhaber des p.p.studios in der Ludwigsburger Eberhardstraße. Mit seiner Geschäftsstrategie hat er seit 30 Jahren Erfolg.

Ein Musikgeschäft, wo der Kunde noch CDs bekommt, die andernorts verlangt den Verkäufer nur nuscheln lassen: „Gibt's nicht mehr.“ Ein Geschäft, wo fast jeder Kunde noch mit Namen begrüßt wird, wo anspruchsvolle Musik nicht aus den Lautsprechern rieselt, sondern hörbar auf sich aufmerksam macht, das findet der Musikfreund im p.p.studio.

Was im März 1976 in der Ludwigsburger Körnerstraße begonnen hatte, ist ein Beispiel dafür, wie ein wahres Fachgeschäft den Supermärkten dank des Wissens und Engagements des Chefs trotzen kann. Denn das Geschäft nährt seinen Mann, wie der heute 64-jährige Kurt Gillé nicht ohne Stolz sagen kann.

### Krisenzeit überwunden

In den Anfangsjahren war das p.p.studio auch eine der ersten Adressen für exklusive Phonoausstattung namhafter Spezialfirmen. Dazu kamen Plattenraritäten. Ein Renner für die ersten Jahre, aber dann

### Firmenporträt

kamen für Kurt Gillé harte Zeiten. Mit dem Tod seiner Frau begann auch eine geschäftliche Achterbahn, denn damals wuchsen die großen Märkte auf der grünen Wiese und verdrängten dem kleinen Fachhändler das Geschäft. Aber in dieser Zeit hat Kurt Gillé ein neues Konzept entwickelt, wie man es im gemütlichen Ambiente des Studios heute noch erleben kann.

### Lieferanten in aller Welt

Rund 12 000 verschiedene Tonträger sind heute in den Regalen zu finden, vieles davon Raritäten, Spezialitäten, für die in den großen Märkten kein Platz ist. Aber auch ganz normale gängige Ware führt das Studio, oftmals unter dem Preis, der als Ladenpreis gilt. Aber der Trumpf von Kurt Gillé ist die Tatsache, dass er sich ein Netz an Lieferanten aufgebaut hat, das es ihm ermöglicht, fast jede irgendwo auf der Welt noch verfügbare Platte aufzutreiben. Viele Titel, die in Deutschland gestrichen werden, kann er übers Ausland noch bekommen, genauso natürlich Aufnahmen, die hierzulande nie auf den Markt kamen. Das schätzen seine Kunden ebenso wie viele Künstler.

Denn das Studio wird manchmal zum Treff der Berühmtheiten der Schlossfestspiele, die sich auch mit Autogrammen auf der Raufasertapete des Studios verewigt haben.

Sein Gedächtnis, seine Verbindungen, sein Wissen um Vertriebswege und sein cleverer Einkauf sind Gillés Betriebskapital. Ohne den Chef, der den Laden mit einer teilzeitbeschäftigten Mitarbeiterin führt, geht fast gar nichts. Aber genau darin liegt das, was dieses Studio mit seinen Klassik-, Jazz-, Weltmusik- und Chansonplatten so einzigartig und damit auch erfolgreich macht: Individuell in allen Bereichen, höchst kompetent, fachlich perfekt und freundlich dazu. Deshalb trifft man hier auch regelmäßig Kunden beim genussvollen Stöbern oder beim Suchen in Katalogen mit dem kundigen Chef zusammen.

### Treue Kundschaft

Und wer behauptet, dass dieser Luxus beim Einkauf teuer sei, der irrt gewaltig. Kurt Gillé schont auch den Geldbeutel seiner Kunden. Wenn er dem Käufer durch zwei Tage Lieferverzögerung nur drei Euro an Versandkosten ersparen kann, macht er ihn darauf aufmerksam. Auch deshalb kann er auf die Treue seiner Kundschaft bauen.

Arnim Bauer