

Hannover im Vinyl-Fieber

Die **magaScene** hat wieder einen Tipp parat: **RECORDS STORE DAY 2025**

Die gute alte Schallplatte liegt schon länger wieder voll im Trend und gewinnt immer mehr an Popularität. Auch junge Käufer und Käuferinnen haben das Medium für sich entdeckt und sind ständig auf der Jagd nach neuem Stoff für ihre Sammlungen. Wenn es so etwas wie einen Feiertag in der Vinyl-Gemeinde geben würde, wäre es sicher der Record Store Day, kurz RSD, der seit 2008 jedes Jahr im April stattfindet, 2025 am 12. April.

Es wird in diesem Jahr über 400 exklusive Veröffentlichungen geben, die Sammlerherzen höherschlagen lassen, in Deutschland, Österreich und der Schweiz sind rund 280 Plattenläden mit dabei. Bei uns in Hannover nehmen sogar gleich drei Läden am RSD teil. Eine Übersicht über alle Veröffentlichungen zum RSD 2025 gibt es hier: www.recordstoredaygermany.de.

ROCKERS RECORDS
(WECKENSTR. 1) –
WWW.ROCKERS.DE

Rockers-Chef Christoph Stadtmüller freut sich schon auf den 12. April: „Der RSD macht Spaß, es ist viel los im Laden, es kommen viele neue und alte Kunden vorbei und es ist ein umsatzstarker Tag. Die Vorbereitung bedeutet aber auch viel Arbeit und in der Regel Nachtschichten an den Tagen kurz vorher.“ Auf die Frage, was man eventuell besser



machen könnte, sagt Christoph: „Mir machen manche Preise Sorgen, leider sind einige Veröffentlichungen echt teuer geworden. Ich kann da die Preispolitik mancher Labels oder Vertriebe nicht nachvollziehen.“

Christophs RSD-Highlights:
► **Smashing Pumpkins – Siamese Dream**
► **Sister Nancy – One, Two**
► **CUNNINLYNGUISTS – Southern Underground**



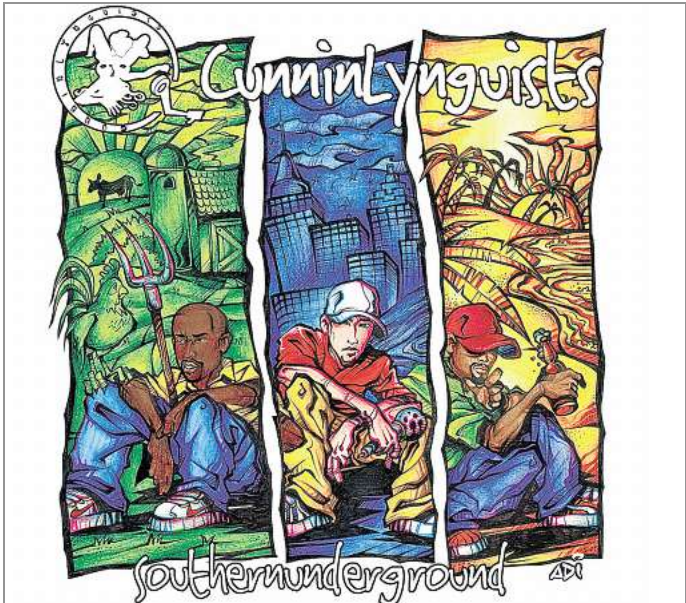
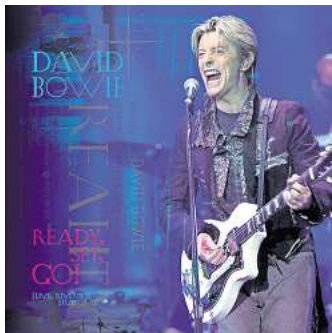
OHRWURM CDS (DEISTERSTR. 32) - WWW.OHRWURM-CDS.DE

Olaf Töpelmann von Ohrwurm CDs: „Der RSD ist für uns als Plattenladen schon wichtig, da er auch immer neue und oft überregionale Kunden in den Laden bringt. Es macht Spaß, im Vorfeld aus dem Angebot der Veröffentlichungen die hoffentlich interessantesten herauszufiltern. Und natürlich ist es auch spannend zu sehen, welche Scheiben



man bekommt und welche am gefragtsten sind.“ Auf die Frage, was noch besser werden könnte, meint Olaf: „Für uns wäre es schön, wenn es ein paar mehr Veröffentlichungen auf CD gäbe, die gehören ja auch zu einem Record-Store. Ich denke da an gut gemachte Werkschauen mit ordentlich Bonusmaterial, Maxi-Versionen etc., dafür sehe ich nach wie vor Potenzial.“

Olafs RSD-Highlights:
► **David Bowie – Ready, Set, Go!**
► **Sampler – Wiener Blut-rausch 1**



25 MUSIC (KRONENSTR. 12) - WWW.25MUSIC.DE

Last but not least wird auch 25 Music wieder mit dabei sein. Dort gibt es am 12.4. sogar ab 13 Uhr Live-Musik von der Band Chicago Lane, die mit Glam- und Hairmetal im Stile der 80er punkten werden. Ralph Bochmann zum RSD: „Der RSD hat sich als eine der wichtigsten Größen in unserem Jahresplan etabliert. Die Planung bedeutet für uns über Monate viel Arbeit, aber auch Abwechslung vom Alltagstrott. Der RSD, als Highlight, ist dann wie Weihnachten für Plattenliebhaber, Sammler und auch für den Plattenladen

ein ganz besonderer Tag. Wir möchten ihn nicht missen.“ Kritisch sieht Ralph folgendes: „Die Preise sowie die Menge an Veröffentlichungen könnten angepasster sein.“

Ralphs RSD-Highlights:

► **Art Of Noise – Impressions Of Forever**
► **David Bowie – Ready, Set, Go!**

Also – nichts wie los zum RSD am 12. April. Euch erwarten spannende und gut gemachte Re-Releases längst vergriffener Alben, Veröffentlichungen, die erstmals auf Vinyl zu haben sind und einiges mehr.



Stadtmagazin für Hannover
magaScene

Viele weitere, spannende Neuigkeiten aus der lokalen Kulturszene finden Sie in der aktuellen Ausgabe unseres Partnermediums magaScene, monatlich frisch gedruckt und kostenlos an über 500 Auslegestellen in Hannover oder online auf www.magaScene.de inklusive Download-Möglichkeit.

„Wir haben alle dasselbe Gen“

BNI – **INTERNATIONALES UNTERNEHMERNETZWERK** mit Exklusivcharakter

REGION HANNOVER. Thomas Rätzke, Exekutivdirektor der Region Hannover, fasst das Konzept des Unternehmensnetzwerks Business Network International – kurz BNI – in einem knackigen Satz zusammen: „Wir befreien den Erfolg vom Zufall, weil dahinter eine Strategie steht.“ Eine Strategie, die offensichtlich komplett aufgeht, denn in der Region Hannover hat sich die Zahl der Mitgliedsunternehmen von 2022 bis heute verdoppelt. Waren es vor drei Jahren noch 103 Mitglieder, so sind es jetzt an die 200. „Ende 2026 wollen wir 300 erreicht haben“, gibt Rätzke, Chef des Umweltdruckhauses in Langenhagen, die Marschrichtung vor. Weltweit sind es sogar 341.000 Mitglieder. Sieben so genannte Chapter gibt es in der Region, einmal in der Woche treffen sich die Mitglieder regelmäßig gleich frühmorgens, um sich auszutauschen. „Dabei geht es um klassisches Empfehlungsmarketing. Neue Kontakte sind das A und O. Unser Motto lautet: ‚Wer gibt, gewinnt‘“, sagt Mitglied Michael Möhne. Teilnehmer am BNI-Marketingprogramm zu sein, bedeutet vor allem, Unterstützung beim Vermarkten der eigenen Dienstleistung oder

der eigenen Produkte zu haben. Dafür werden weder Gehälter noch Provisionen gezahlt. Ein Alleinstellungsmerkmal ist dabei die so genannte Fachgebietsexklusivität, das heißt jede Branche ist in jedem Chapter nur einmal vertreten. Und die gewonnenen Kontakte als menschlicher Gewinne schlagen sich auch in einem monetären Gewinn nieder. Rätzke: „Jedes BNI-Mitglied in der Region Hannover macht im Jahr etwa einen Mehrumsatz von 60000 Euro.“ Die Mitgliedsunternehmen kommen seit drei Jahren einmal im Monat zu einem Jahrestreffen zusammen. Mehr als 600 Unternehmen trafen sich am Abend im VIP-Bereich der Heinz von Heiden Arena, um zu netzwerken, sich miteinander auszutauschen und natürlich auch zu feiern. Bei diesem Netzwerkevent BNI 19 überreichte Thomas Rätzke auch einen Scheck über 1.000 Euro an „Business vor Kids“. Mehr als 1.800 Kinder haben dank des Engagements des Vereins schon ihr Seepferdchen- und Bronzeabzeichen abgelegt. Dieses Mal gab es mit einer BNI-Messe am Nachmittag aber auch noch eine Neuerung. Unternehmen, die noch nicht BNI-



1000 Euro für den Verein „Business vor Kids“: Thomas Rätzke (Mitte) übergibt den Scheck an die Vorstandsmitglieder Andreas Bausch (links) und Joachim Wehrmann.
Foto: Raphael Michalek

Mitglied sind, waren eingeladen, um sich ein Bild des internationalen Netzwerks zu machen. 33 Mitgliedsfirmen stellten sich und ihre Produkte und Dienstleistungen vor. Einige von ihnen erläuterten, was für sie die Mitgliedschaft bei BNI so reizvoll macht. „Es ist das einzige Netzwerk, das über Geschäftskontakte geht und wo es auch funktioniert“, sagt Holger Mahlstede aus dem hannoverschen Chapter „Ferdinand Braun“, der schon fast 20 Jahre bei BNI ist. Peter Embscher, Geschäftsführer der Internetagentur YTIPI, ist seit 14 Jahren Mitglied. „Angefangen habe ich allein, jetzt habe ich 20 Mitarbeiter. Einen Teil meines Wachstums habe ich auch BNI zu verdanken“, sagt das Mitglied des hannoverschen Chapters „Wilhelm Röntgen“. Erst seit Anfang des Jahres ist der Langenhagener Philipp Ries bei den Treffen des „Hannover Airport BNI“ in der Flughafenstadt mit von der Partie. „Ich verspreche mir vom Austausch mehr Sichtbarkeit und mehr Interesse anderer Branchen sowie die Erweiterung meines Netzwerks.“ Steter Tropfen höhle hier den

Stein, und Philipp Ries ist überzeugt davon, dass sich mittel- und langfristig sicherlich monetärer Erfolg einstellen werde. Erst seit Spätsommer vergangenen Jahres ist Malermeister Marian Dornseiff aus dem hannoverschen Chapter „Leinegold“ BNI-Mitglied. Und der 28-Jährige bereut die Entscheidung nicht. „Ich habe seitdem viele interessante zwischenmenschliche Kontakte geknüpft und auch jede Menge Empfehlungen bekommen“, sagt Dornseiff. Der Langenhagener Marc-Alexander Hinz-van Schwarmen empfiehlt jedem, der sich selbstständig macht, das Netzwerken. „Beziehungen und Kontakte sind das Allerwichtigste. Ohne sie geht es nicht“, sagt der Inhaber von Pin.my.Reviews. Für Geistheilerin Friedrike Garlichs aus dem Chapter „Ferdinand Braun“ ist BNI seit sieben Jahren die „richtige Art des Netzwerkers“, sie mache enorm viel Umsatz über die Kontakte. Garlichs: „Es gibt so viele interessante und unterschiedliche Menschen und Branchen, aber wir alle haben dasselbe Gen. Für mich gibt es immer eine richtige Telefonnummer.“ **OK**

Volkswagen Automobile Hannover

Echter Volkswagen-Service! Echte Volkswagen-Qualität! Und noch mehr!

Immer in 20 Minuten erreichbar!

4 x in Ihrer Nähe.