



Herr über eine Viertelmillion Vinyl:
Christian Bierbaumer in seinem Geschäft

»Dylan is a Hund«

Einen Plattenladen wie **BLUE DANUBE RECORDS** gibt es kein zweites Mal. Das liegt nicht nur an der unglaublichen Menge an Vinyl, die der Laden im Angebot hat, sondern auch an seinem Besitzer. Christian Bierbaumer ist ein echtes Original. Seine Welt ist analog, rund und vor allem klassisch – über 80 Prozent seines gigantischen Sortiments entfallen auf die Werke alter und manchmal auch neuer Meister. **FLORIAN SCHNEIDER** hat ihn in seinem Geschäft in Tulln bei Wien besucht.

FOTOS: INGO PETRAMER

Bloß keinen falschen Eindruck erwecken. Beflissen entschuldigt sich Christian Bierbaumer für das große Auto, das er fährt: „Der ist nur geleast.“ Auf jeden Fall ist die Limousine bequem. Durchs riesige Display des Navigationssystems wirkt sie wie ein Computer auf vier Rädern. Bierbaumer würde diese Analogie vermutlich gefallen, wenn gleich er den Errungenschaften der digitalen Welt grundsätzlich skeptisch gegenübersteht. Einer, der mehr als 250.000 analoge Tonträger in seinem Geschäft anbietet, kann kein Freund der Bits und Bytes sein. Seit über 30 Jahren gibt es seinen Laden Blue Danube Records im niederösterreichischen Tulln an der Donau. Einige Jahre will Bierbaumer noch weitermachen, bevor er in den Ruhestand geht.

Wer Bierbaumer aber bei der Arbeit erlebt, weiß, sein Ruhestand wird allenfalls pro forma sein. Er liebt seinen Job und die klassische Musik so sehr, dass er nicht so schnell loslassen wird. Obwohl sein Plattenladen donnerstags geschlossen ist, weil Bierbaumer dann meist im ungeliebten, aber nahegelegenen Wien unterwegs ist, weist er keinen Kunden ab, wenn er gerade zufällig im Geschäft ist, um dort etwas zu erledigen. Nicht den eindeutig schwäbelnden Touristen, der nach Schlagern fragt und im entsprechenden Regal neun Platten von Freddy Quinn findet. „Alles österreichische Pressungen“, urteilt er, die deutschen habe er bereits. Nach kurzen Verhandlungen und Bierbauers Hinweis, dass auch er ja von etwas leben müsse und eine der Platten schließlich eine Doppel-LP sei, einigen sich die Männer auf 40 Euro für die Alben.

Bierbaumer weist auch nicht die Frau mittleren Alters ab, die danach fragt,

ob man die Lautsprecher nicht direkt mit dem Plattenspieler verbinden können. Ob es denn wirklich einen Verstärker brauche, will sie wissen. Bierbaumer holt zu einer seiner Analogien aus der Welt des Automobils aus, die er fast auf jede Lebenslage anwendet: „Egal ob Sie einen Ferrari fahren oder einen Opel Corsa, ohne Motor kommt er nicht vom Fleck. Beim Musikhören ist der Verstärker der Motor. Ohne ihn geht's also nicht.“ Und erst recht schickt er nicht die Kundin fort, die – wieder einmal – zu ihm kommt und die Ständer mit den CDs durchwühlt. Die Frau wird schnell fündig, zwei CDs von Bob Dylan sollen es sein. „Bob Dylan is a Hund! Da muss ich Ihnen ein wenig mehr berechnen“, kommentiert Bierbaumer ihre Wahl in schönstem Schmah. „Hier vorne bei den CDs ist nicht so viel Bewegung drin wie bei den Platten“, fügt er an, „Wenn Ihnen das mal zu fad ist, sagen Sie Bescheid. Hinten habe ich noch viel mehr CDs.“

Platten, überall Platten

„Hinten“ ist eine charmante Untertreibung für das, was einen in Bierbauers Laden erwartet. Vor allem Vinyl stapelt sich in dem Gebäudekomplex an der Bahnhofstraße in der Tullner Innenstadt. Insgesamt in 18 Räumen. „Nur in der Wohnung von meinem Sohn und von Bekannten, denen ich eine weitere Wohnung vermietet habe, stehen keine Platten. Aber sonst in jedem Raum“, sagt er. Auf Treppenabsätzen und unter Treppen, in Regalen an jedem Quadratmeter Wand, oft auch in langen Reihen dazwischen und erst recht in seiner Wohnung, bei der man nicht wirklich weiß, ob sie noch zur Verkaufsfläche gehört oder eher Stauraum für Bierbauers private Sammlung ist, zu der auch seltene Comics

gehören („vor allem Mickey Maus und Sigurd“) und das einstmals weltgrößte Puzzle mit weit über 10.000 Teilen. Schon die Menge an Schallplatten kann einen erschlagen, die Bierbaumer in den Räumen, die seinen Kunden zugänglich sind, untergebracht hat. Aber das ist nicht alles.

Ans Geschäft schließt sich eine riesige Lagerhalle an, in der zunächst das landet, was Bierbaumer gerade neu angekauft hat, etwa regalmeterweise englische Pressungen mit – natürlich – klassischer Musik. „Die muss ich dringend sortieren und rüber ins Geschäft räumen. Allein, mir fehlt die Zeit.“ Daneben stehen Bananenkisten voller Bücher, die er vor seinem Geschäft gegen eine Spende von einem Euro anbietet. Das Geld, das so zusammenkommt, geht nach Thailand, der Heimat seiner Frau Nok. Es wird dort dazu verwendet, einen buddhistischen Tempel zu bauen. Dazwischen stehen einige historische Radios, Verstärker, Boxen, meterweise Kabel, Bücher, Plattenspieler und immer wieder Vinyl, Vinyl, Vinyl. Aufeinander, übereinander, nebeneinander. Gestapelt, gelegt, gestellt. In Kisten, auf Kisten, vor Regalen, in Regalen oder einfach auf dem Boden.

Auf eine Viertelmillion schätzt Bierbaumer den derzeitigen Bestand. „Das waren aber auch schon viel mehr, zwischenzeitlich hatte ich hier sicher um die 400.000 Platten im Sortiment.“ Weitere Platten verkaufte er zeitweise auch in Wien in einem zweiten Geschäft. Bedauerlicherweise war das Ladenlokal dort nicht so groß wie das Stammhaus in Tulln. „Da hatte ich höchstens 40.000 Platten stehen, aber ich dachte, ich wäre so wenigstens näher an meinen Kunden. Zumal die Geschäfte, die es in Wien gibt, doch gar keine richtigen Plattenläden sind. Die bieten nur Funk, Soul oder Hip-



Diese Seite: Die Wände hinter Bierbaumers Schreibtisch zieren Autogramme von Dirigenten und Opernstars
Gegenüberliegende Seite oben: Bierbaumers Schaufenster
Unten links: Auch wenn dort zweimal „Ziehen“ steht – die Tür zu Blue Danube Records muss man aufdrücken

Hop an. Einen reinen Klassikladen gibt es da nicht. Und wenn es in Wien kein Interesse an Klassischer Musik gibt, wo denn bitte dann?“ Aber der Plan ging nicht auf, die Kunden blieben aus oder fanden bei Bierbaumer nicht das, was sie suchten.

Ein Leben für die Klassik

Die Klassik ist Bierbaumers große Leidenschaft. Gepackt hat sie ihn bereits als zehnjähriger Bub. Zu seinem Leben ist sie aber erst vor etwas mehr als 30 Jahren geworden. Da fuhr er erstmals in die USA, gemeinsam mit seinem Schwager, um dort auf die Suche nach den Platten zu gehen, die sie in Österreich nicht bekamen. Bis dahin hatte er im elterlichen Modehaus gearbeitet, das auf eine 100-jährige Geschichte zurückblicken kann. Heute sind davon nur noch der Schriftzug „Bierbaumer Mode“ an der Fassade und eben die Verkaufsräume übriggeblieben, in denen sich inzwischen Blue Danube Records breitgemacht haben. „Am Anfang haben meine Platten und mein Geschäft gerade mal drei Prozent der Gesamtfläche eingenommen. Das wurde mit

„Mein Laden ist wie die Wiener Philharmoniker. Die muss man auch hören. Und zu mir muss man eben ins Geschäft kommen.“

den Jahren immer mehr, zumal es ja auch mit der Textilbranche in der Zwischenzeit bergab ging, bis ich schließlich die komplette Fläche für mein Geschäft mit der Musik übernommen habe“, sagt er.

So stand und steht der Name seiner Familie fortan für Klassische Musik auf Vinyl, nicht mehr für Mode. In Tulln weiß man das, in New York Mitte der 80er kannte natürlich keiner den verrückten Österreicher, der sich so sehr für ihre alten Klassikplatten interessiert. Der Big Apple ist die erste Anlaufstation für Bierbaumer, um Vinyl nach Europa zu holen. Hier finden er und sein Schwager etwa die ersten Living-Stereo-Platten, von denen Bierbaumer heute ein ganzes Regal voll in seinem Laden stehen hat. Damals kannte er sie nur vom

Hörensagen. Mit der Post schickte er sich die Plattenpakete nach Hause. Bald war er deshalb auch auf dem Postamt in New York bekannt. „Nach kurzer Zeit kannte ich einen der Schalterbeamten“, erinnert sich Bierbaumer. „Joe hieß der. Hinter vorgehaltener Hand habe ich nach ihm gerufen, damit er mich mit meinen Paketen an der langen Schlange vorbei nach vorne holte“

Lange ging das aber nicht gut. Als Bierbaumer daheim die ersten Platten völlig zerstört aus den Kartons zieht, weiß er, dass er einen Fehler gemacht hat, den er nicht wiederholen wird. Offenbar geht die Post ziemlich rabiat mit ihrer Fracht um – zukünftig lässt er die Platten, die er auf seinen über 50 Reisen in die USA ankauft, in schweren Containern per Seefracht verschi-



ELECTROCOMPANIET
If music *really* matters...



ECG 1 Turntable &
ECP 2 Phono Stage

*The voice of your
records collection*



Tel. 0228-92394291
info@electrocompaniet.de
www.electrocompaniet.eu



Made in Norway



cken. Ungeduldig warten seine Kunden in Tulln auf deren Ankunft – die besten Sachen sind schneller verkauft, als Bierbaumer den Container ausräumen kann. Nach Chicago, Detroit und Los Angeles führen ihn seine Reisen. Überall kennt man seinen Namen schon, bevor er überhaupt dort ankommt. Es ist die beste Zeit für seinen Laden. Zu ihm kommen Politiker, Musiker, die in der Hauptstadt gastieren oder bei den Wiener Philharmonikern spielen, aber auch Sammler, die dafür auch schon mal aus Asien anreisen. „Teilweise haben die hier an einem Tag für mehrere tausend Euro die Platten aus dem Laden getragen.“

Diese goldenen Zeiten von vor 10, 15 Jahren sind allerdings vorbei. Bierbaumer will das gar nicht bestreiten – und er ist sich auch sicher, was daran Schuld trägt: das Internet. „Heute hat jeder einen Enkel, der die Platten einzeln online verkauft, statt mir die ganze Sammlung gegen einen Festpreis zu überlassen. Dabei nehme ich ja auch die Platten ab, für die man im Netz nichts bekommt, weil sie vermeintlich nichts wert sind.“ – „Bauernopfer“ nennt Bierbaumer

die Platten, die er wohl nie wieder loswerden wird. Leute wie ihn macht diese Form des Internethandels in letzter Konsequenz überflüssig. Deshalb war er schon lange nicht mehr in den Staaten.

Aber die digitalen Medien sind nicht das Einzige, was ihm zu schaffen macht. Es ist auch seine Philosophie, die ihm ein wenig im Weg steht. Um sie zu erklären, benutzt er ausnahmsweise keine Analogie aus der Autowelt, sondern – natürlich – eine aus der Klassischen Musik: „Mein Laden ist wie die Wiener Philharmoniker. Die muss man auch hören. Und zu mir muss man eben ins Geschäft kommen.“ Die Platten aus Rock und Pop, die er in den Räumen mit den großen Schaufenstern zur Einkaufsstraße hin stehen hat, dienen ihm vor allem dazu, Kunden in den Laden zu ziehen, die bei Klassik sonst pikiert abwinken. „Musikalisch kann ich damit nichts anfangen, und ich kenne mich auch mit den meisten Sachen nicht aus“, gesteht er. Dafür kann er auswendig herunterbeten, welche Aufnahmen von Opernsängerin Maria Callas die besten



Diese Seite: Einblicke in die riesige Lagerhalle, die an Bierbaumers Geschäft grenzt
Gegenüberliegende Seite: Ein Teil seines riesigen Fundus englischer Pressungen – und sein Leitspruch



sind. Wo man die in einem der 18 Räume seines Geschäfts findet, ist allerdings ein kleines Problem. Und das hat wiederum mit Bierbaumers Abneigung gegen alles Digitale zu tun: Die Platten in seinem Laden sind nicht katalogisiert. Zu viel Aufwand, sagt er. „Wenn ich das machen würde, müsste ich fünf Leute anstellen, die den ganzen Tag nichts anderes machen, als die Platten im Computer einzupflegen. Das kann ich nicht bezahlen.“

Also ist neben der alphabetischen Sortierung das einzige Ordnungsprinzip des Ladens in seinem Kopf. Konkrete Anfragen per E-Mail oder Wünsche nach einer bestimmten Platte kann Bierbaumer deshalb meist nicht beantworten. Oder erst mit großer Zeitverzögerung, falls ihm eine der gesuchten Platten doch noch zufällig in die Hände fällt. Was er aber macht: Für Stammkunden Überraschungspakete zusammenstellen, mit Platten, von denen er vermutet, dass sie ihnen gefallen könnten. „Die kommen dann zu mir und schauen sich in Ruhe durch, was ich ihnen zusammengestellt habe. Dann sagen mir, was sie davon behalten möchten, was sie schon haben und was nicht in Frage kommt.“ Solche Pakete packt er auch, wenn er sich auf den Weg zur High End in München macht. Die HiFi-Messe ist für ihn einer

der wichtigsten Termine des Jahres. Denn hier ist er unter Seinesgleichen, hier schätzt man seine unerschütterliche Liebe zum Analogen. Und hier teilt man wohl mehrheitlich seine Überzeugung: „Das Gehirn arbeitet nicht digital“, sagt Bierbaumer. „Digital gehörte Musik ist Stress für das Gehirn. Wirkliche Entspannung, echte innere Zufriedenheit kann nur erfahren, wer klassische Musik analog hört.“ Bierbaumer ist fest davon überzeugt, dass eine Schallplatte mehr Informationen speichert als eine CD. Eine Überzeugung, die gut sichtbar auch hinter seinem Schreibtisch in den Räumen von Blue Danube zu lesen ist: „Musik mit Seele wird nie, nie, nie eine silberne Rückseite haben.“

Bedrohte Art

Bierbaumer lebt seine Überzeugungen. Mit großem Sendungsbewusstsein will er sie weitergeben. Ebenso wie seine Liebe zur Klassischen Musik. Seinen „Kulturauftrag“ nennt er das. Was dazu führt, dass er Kunden auch mal Platten schenkt. „Vor allem junge Leute versuche ich so davon zu überzeugen, der Klassik eine Chance zu geben.“ Denn Nachwuchs unter seiner Kundschaft kann Bierbaumer gut gebrauchen. Aber schon sein eigener Sohn interessiert sich nicht für die Musik des Vaters,

das Geschäft will er nicht übernehmen. Noch schlechter sieht es bei denen aus, die mit den Ablenkungen und Zerstreungen der digitalen Welt aufwachsen. Bei ihnen kommt Klassik gar nicht mehr an, glaubt Bierbaumer. „Die haben noch nie in ihrem Leben ein Instrument gehört. Die wissen gar nicht, wie ein Cello oder eine Oboe klingt. Und die wenigen, die sich etwas kaufen, tun das nur, weil sie selbst ein Instrument spielen.“

Bierbaumer sagt das nicht verbittert, aber mit deutlicher Wehmut. Er weiß, dass er ein Dinosaurier ist, vom Aussterben bedroht. Aber Aufgeben kommt für ihn nicht in Frage, es gebe noch so viel Musik zu entdecken, noch so viele Leute zur Klassischen Musik zu bekehren. Was augenblicklich dazu führt, dass Bierbaumer für einige Minuten in einem der Räume seines verwinkelten Baus verschwindet, bis er zwei Platten jener Instrumentalisten gefunden hat, mit denen er bis jetzt noch jeden davon überzeugt habe, dass „Klassik innere Zufriedenheit auf Vinyl“ ist: Ausnahmepianist Glenn Gould und Cellist Pierre Fournier.

Trotzdem kommt es immer seltener vor, dass er jemanden in den zweiten Stock des Ladens lässt. Dort in den Regalen lagern die seltenen Schätze seines Sortiments. „Wieso sollte ich jemanden dort hochschi-



cken, der gar nicht wirklich weiß, was er da vor sich hat?“, sagt er. Hochwertige Platten gibt es auch so genug in seinem Laden. Bei den Sammlungen, die er ankauft, stellt Bierbaumer oft fest, dass Klassik-Schallplatten von vielen nicht als Freizeitvergnügen angesehen werden, nicht als musikalische Entspannung, sondern vor allem als Prestigeobjekt. Was er damit meint, führt er am lebenden Objekt vor: Er öffnet vorsichtig eine Box mit Arien von Callas: „Hörst du, wie die Box beim Öffnen knirscht? Der Karton der Box klebt noch richtig aneinan-

der, weil sie seit dem Kauf nie geöffnet wurde. Die Platten sind ungespielt.“

Die Sache mit dem Waschbären

Alle gebrauchten Platten, die er anbietet – und Bierbaumer bietet nur Second-Hand-Vinyl an – werden vorher gewaschen. Diese Aufgabe übernimmt seine Frau. Zum Einsatz kommt dabei eine Hannl-Limited-Plattenwaschmaschine, ein Modell, das eine unmittelbare Weiterentwicklung der Maschine ist, die Bierbaumer zusammen mit einem technisch begabten Freund in

den 90ern entwickelt hat. „Waschbär“ nennt sich die Maschine, die er damals zusammen mit ihm nach Feierabend zusammenschraubt und verkauft. Die ersten Geräte aus der Produktion von Blue Danube sind allerdings brüllend laut – ein Problem, an dem heute noch einige der angebotenen Geräte krankt. Bierbaumer findet die Lösung dafür in Deutschland, bei der Firma Hannl in Remscheid.

Inzwischen hat Hannl das Geschäft mit den Waschmaschinen komplett übernommen. Über 5.000 Stücke der von Bierbau-

input audio

Hifi-Vertrieb
Bernd Hömke



Fragen Sie uns
nach Ihrem nächsten
Fachhändler

Fon 04346/600601
hoemke@inputaudio.de
www.inputaudio.de

BEWÄHRT: Creek Evolution 50A

Kraftvoller Stereo Verstärker mit vielen Möglichkeiten

„Preis/Leistung: überragend“
stereoplay



Musik als Input

NEU: TRANSFORMER

Die Evolution des Starters



VERSTÄRKER, CD-PLAYER, LAUTSPRECHER, PLATTENSPIELER & ZUBEHÖR



Ein Leben für die Klassik: Bierbaumer und seine Frau Nok. Sie sorgt dafür, dass jede Platte im Laden vor dem Verkauf gewaschen wird

„Wirkliche Entspannung, echte innere Zufriedenheit kann man nur erfahren, wenn man Klassische Musik analog hört.“

mer entwickelten Maschinen, die mit einem Preis von mehr als 1.000 Euro nicht billig sind, sind inzwischen abgesetzt worden. Ein paar Exemplare bietet Bierbaumer auch in seinem Laden zum Verkauf an, neben anderem Zubehör für Audiophile und alle, die es werden wollen. Inzwischen sorgt das Geschäft mit HiFi-Komponenten für einen erheblichen Teil seines Umsatzes, vom Plattenspieler für Einsteiger um die 150 Euro bis zu riesigen Hornlautsprechern für vierstellige Summen reicht das Sortiment. „Nichts davon ist auf Kommission, alles bereits bezahlt.“ Das ist Bierbaumer wichtig, wie er mit Blick auf die Auslage betont.

Und auch den Freund, mit dem er gemeinsam vor mehr als 25 Jahren den „Waschbär“ entwickelt hat, hält er weiter bei der Stange: Wer möchte, kann seine kaputten HiFi-Geräte zu Blue Danube bringen. Gegen kleines Geld repariert Bierbaumers Freund die Geräte. „Wenn’s sein muss auch diese Plastikdosen“, sagt Bierbaumer und deutet auf einen Plattenspieler, der offensichtlich mal als Teil einer Kompaktanlage verkauft wurde und unter einer

blind gewordenen Plastikhaube steckt. „Wobei ich den Leuten schon rate, dass sie solche Geräte besser wegschmeißen und sich einen günstigen neuen Plattenspieler kaufen.“ Grundsätzlich ist Bierbaumer schon der Meinung, dass Klassische Musik auf jeder Anlage gut klingen kann. Ebenso wichtig wie die Komponenten sei auf jeden Fall das, was man selbst in Ordnung bringen kann, ohne einen Cent dafür in die Hand nehmen zu müssen – was nach Bierbaumers Beobachtung heute nicht mehr selbstverständlich ist: „Die Lautsprecherkabel sollten beispielsweise gleich lang sein. Die Kabel aufgerollt zu benutzen, ist eine Todsünde, die zu eklatanten Klangeinbußen führt. Die Boxen müssen genau ausgerichtet werden. Es darf nicht möglich sein, dass man verorten kann, woher der Ton kommt, den man gerade hört.“ Nur so sei wirklicher Genuss, wirkliche Entspannung jenseits der Bits und Bytes möglich.

Solche Tipps gibt Bierbaumer gerne. Überhaupt ist für ihn die Kommunikation mit den Leuten so wichtig wie der Verkauf an sich. Um auch seinen Stammkunden unablässig neue Anreize zu bieten, sorgt Bierbaumer dafür, dass die Platten im Haupttraum seines Geschäfts ständig wechseln. „Wenn du das nächste Mal hierherkommst, wird hier nicht eine der Platten mehr stehen, die derzeit hier angeboten werden“, verspricht er. Wer von seiner Stammkundschaft vorne nicht fündig wird, den lässt er eben in die Halle nebenan – und zwar allein, während er selbst „mal kurz unterwegs“ ist, um eine Besorgung zu

machen. So wie den Kunden, der gerade auf der Suche nach Singles aus den 50er und 60ern ist. Davon hat Bierbaumer erst kürzlich ein großes Paket angekauft. „Auf geht’s, Meister!“, sagt er und klopf dem Herrn auf die Schulter, bevor er den Laden hinter ihm abschließt und um die Ecke zum Tor der Halle biegt.

Um die große Auswahl garantieren zu können, die er permanent bieten möchte, braucht Bierbaumer nicht nur ein riesiges, sofort verfügbares Sortiment. Er braucht dafür auch ständig neue Platten. Um Sammlungen anzukaufen, fährt er weite Strecken mit seinem lädierten Transporter, bei dem er für jede Macke selbst verantwortlich ist, wie er mit Blick auf die tadellos gepflegte Limousine in der Garage daneben stolz betont. In seinen Ankäufen findet er hin und wieder Stücke, die er nicht zum Verkauf anbietet, sondern seiner eigenen Sammlung einverleibt. Wobei eben nie so ganz klar ist, wo seine Sammlung anfängt und wo das Sortiment seines Ladens aufhört.

Einen „kleinen“ Teil persönlicher Lieblingsplatten hat er allerdings längst nach Thailand verschifft. Im Elternhaus seiner Frau hat er die Sammlung untergebracht. „Das sind so 5.000 bis 6.000 Stück“, sagt Bierbaumer und lacht über die Frage, ob er nicht Angst hätte, das Klima Südasiens könnte den Platten zusetzen. Natürlich hat er auch das bedacht: „Ein- bis zweimal die Woche kommt der Nachbar vorbei und lüftet die Wohnung. Das ist kein Problem.“ Wann er die Vinyl-Auswahl dort täglich genießen kann, steht noch nicht fest. Solange es weiter in Bierbaumers Augen blitzt, wenn er sich über seltene Platten auslässt, die er als erstes in Österreich anbieten konnte, etwa Harry Belafontes legendäres Konzert in der Carnegie Hall, solange wird er wohl weiter hinter dem Tresen von Blue Danube Records stehen. Als Dinosaurier. Als letzter seiner Art, der nur eines wirklich bedauert: „Ich kann kein Instrument spielen und keine Noten lesen.“ Christian Bierbaumer lächelt. „Zumindest das Notenlesen würde ich furchtbar gerne im Ruhestand lernen, um endlich die Partituren verfolgen zu können.“

Blue Danube Records

Der Plattenladen von Christian Bierbaumer befindet sich in der Bahnhofstraße 8 in 3430 Tulln. Die genauen Öffnungszeiten sind auf der Website des Ladens einzusehen. Bierbaumer ist immer auf der Suche nach neuen Platten und kauft dafür regelmäßig Sammlungen an. Dafür nimmt man am besten direkt Kontakt per E-Mail oder über die Handynummer auf seiner Website auf. bluedanube.at