

# Bengans i Götet

Det började för tio år sedan med import för egen räkning.

— Jag tyckte att skivorna kostade för mycket i Sverige därför började jag köpa skivor åt mig själv från utlandet, och på den vägen är det, berättar Bengt Brorson.

Av THORE RÖSNES

Bengans skivaffär på Allmänna vägen i Göteborg startades för nära tio år sedan eller närmare bestämt den 12 november 1974. Bengt hade emellertid ingen erfarenhet från skivbranschen då han drog igång sin affär. Och nog kan man säga att orsaken till att det blev en affär i sig är ganska originell.

—Jag reste mycket som ungdom och tyckte att det var mycket billigare med skivor utomlands, och då speciellt i England. Därför köpte jag med mig hem en hel del skivor. Min resperiod tog emellertid slut men jag ville fortfarande köpa skivor så jag började importera skivor för eget bruk. För att få lite lägre priser och inte minst lägre porto så raggade jag bland mina kompisar sådana som också ville köpa skivor. Och plötsligt så hade den här verksamheten en sådan omfattning att jag tyckte det kunde vara lika bra att börja sälja skivorna över disk...

Bengan hittade en liten lokal i samma kvarter som han nu har sin affär. Hyran var 173 kronor i månaden.

## Affärsidén var priset

Då Bengans startade så var den allt över skuggande idén med affären att man skulle sälja skivor billigare än vad som var vanligt. Och det handlade till en början hundra procent om egen import.

Vad tyckte skivbolagen om det?

— Dom var inte tillfrågade, svarar Bengt lakoniskt.

Numera är emellertid fördelningen annorlunda. Importen svarar nu bara för 10% medan resten tas från de inhemska distributörerna.

Början till förbindelserna med det svenska branschetablissemanget började då han fick en förfrågan på rätt



många skivor från Sveriges Radio och de hänvisade till sin distributör EMI.

Bengans satsar fortfarande hårt på att hålla låga priser. Då vi besökte honom i mitten av december förra året så var normalpriset 49 kronor, vilket ju var en bra bit under vad skivhandeln i gemen har som normalpris. Hur länge kan man hålla så låga priser?

Ja vi måste nog höja snart, men jag vill inte höja så här i julhandeln, utan väntar till in på nyåret och då får vi nog gå upp till sådär 52 kronor.

Den smarta affärsmannen skulle nog kanske valt att höja under julrushen, en tid då folk ändå handlar i stort sett till varje pris.

## Det började med pop

Bengts musiksmak låg, den gång det begav sig, mest åt pop- och rock-hållet, men med åren har han breddat och lyssnar nu gärna också på en hel del jazz.

— Jag vet att det är många som säger så här, men jag är nog faktiskt ganska mycket allätare när det gäller musik..

Sortimentet i den nyligen renoverade butikslokalen spänner också över områdena pop/rock, jazz och klassiskt. Bengt medger dock att man kanske inte har så stort kunnande när det gäller den klassiska sidan.

Vi försöker att vara en allsortimentsaffär, men visst har vi också våra begränsningar. Vi tre som arbetar här täcker vad gäller repertoarkunnande framför allt pop, rock och jazz. . .

## Nu också postorder

Bengans skivaffär ligger inte precis i något affärsstråk utan Allmänna vägen verkar ligga lite "Kalle bakom". Men det tycker Bengan snarast är en fördel..

..därför att de som kommer till oss verkligen är ute efter att köpa skivor. Vi slipper dom som bara vill in och titta och i bästa fall Spontanköpa någon enstaka skiva.



FOTO Thore Rösnes

En mycket stor del av Bengans kunder är "stammisar". .

En ny gren i verksamheten är att man börjat sälja på postorder. Någon egen katalog har man inte utan man skickar ut GLF-katalogen (säljer dem för 45 kronor) och ger dessutom ut egna månads-supplement.

— Att göra en heltäckande katalog är ett hästjobb som vi nog aldrig klara av, suckar Bengt.

## Det går bra

Summa summarum kan man säga att Bengans är en mycket väl sorterad skivaffär (8—10 000 skivor i lager där ca 1000 är klassiskt, 2000 är jazz och pop/rock resten) som satsar på att hålla låga priser

—Och det vågar jag påstå att det rent allmänt också håller nere skivpriserna i Göteborg, säger Bengt.

Sortimentet (försäljningen fördelar sig på följande sätt: klassiskt 5%, jazz 10—15% och pop/rock 80%) är sådant att har man inte alltför udda skivönskemål så kan man hitta sin skiva på Allmänna vägen i Majorna.

Och Bengt är nöjd med tillvaron. Trots låga priser så går det bra. Omsättningen ökar och 1983 så sålde man omkring 100000 skivor och nådde en omsättning på ca 4 miljoner kronor.

- Det räcker för att vi skall kunna leva riktigt hyggligt på den här verksamheten, säger Bengan och slår in tolv gånger 49 kronor på kassaapparaten till en kund som gjort ett storinköp.

# Loud and Proud

HIFIGOTEBORG.se a



WANT TO RELAX TO BEAUTIFUL  
MUSIC

**WELCOME**

WE HAVE GOOD HIFI AT YOUR  
SERVICE

PLEASE WAIT HERE & A MEMBER  
OF OUR TEAM WILL BE WITH  
YOU SHORTLY.

Or press finger HERE