

Interview mit Jürgen Reichmann



Jürgen Reichmann ist seit Jahrzehnten erfolgreich im Vertriebsgeschäft unterwegs. Dabei hat er neben dem klugen Blick auf sein eigenes Unternehmen auch immer die Audio-Branche genau im Visier. i-fidelity.net nutzte die Chance für ein Interview mit ihm.

Der smarte Vertriebschef macht kein Hehl aus seiner Vorliebe für Spezialisten. So ist der Reichmann Audiosysteme-Vertrieb aktuell für den Absatz der Marken Musical Fidelity, Triangle und Music Hall in Deutschland verantwortlich. Zu seinen Talenten gehört aber zweifelsfrei die Zusammenstellung exzellent klingender Musikanlagen, was ihm bis heute größtes Vergnügen bereitet. Hinzu kommt seine Motivation, dieses handwerkliche Können mit Gleichgesinnten zu teilen. Von seiner Warte aus betrachtet, sind das zunächst die Fachhändler. Zu deren Situation und Möglichkeiten hat i-fidelity.net ihm ein paar Fragen gestellt.

i-fidelity.net: Herr Reichmann, Sie gelten seit vielen Jahren als erfahrener Spezialist in Sachen Musikwiedergabe. Wie haben Sie das geschafft?

Jürgen Reichmann: In jungen Jahren habe ich Musik gemacht. Leider hat es nur zum 2. Platz beim Landeswettbewerb »Jugend musiziert« gereicht, ein erster Platz ist immer beglückender. Aber eines habe ich beim Musizieren gelernt: Disziplin. Und ich habe mir den Satz »Wer aufhört, besser zu werden, hat aufgehört, gut zu sein!« zu eigen gemacht. Denn er gilt für alle Lebensbereiche, im Sport, beim Kochen, beim Hobby und natürlich auch bei der Arbeit.

i-fidelity.net: Das bedeutet, dass Sie das »Immer Weiterkommen« als ausgesprochen wichtig erachten, richtig?

Jürgen Reichmann: Das Leben ist dynamisch, die Veränderungen sind stetig. Und da ist Aufmerksamkeit gefordert. Was ist wirklich gut und was ist reines Marketing? Die feinen Unterschiede sind stets zu erforschen. In den letzten Jahren hat die Industrie viele gute Fortschritte erzielt. Der größte Fortschritt war aber nicht »noch höher und noch weiter«. Der wirklich eindrucksvolle Punkt ist für mich die Weiterentwicklung in Sachen Preis/Qualitätsrelation. 1990 habe ich einen Kredit aufgenommen und mir privat für 52.000 DM einen CD-Player, Vorverstärker und Endverstärker gekauft, um Musik nach meinen Vorstellungen zu genießen. Das war damals das Beste, es war sensationell gut. Heute ist eine bessere Musikwiedergabe für unter 10.000 Euro zu bekommen. Ich behaupte also, dass heutzutage ein Paar Lautsprecher, Verstärker und Plattenspieler als HiFi-Anlage für alle erschwinglich ist.

i-fidelity.net: Sie sprechen von Anlage im Sinne von Kombination und Freude, nicht im Sinne von Geldanlage. Aber sind denn alle Geräte kompatibel? Ist eine Kombination aus sehr guten Einzelkomponenten automatisch eine gute Anlage?

Jürgen Reichmann: Leider nein. Sehen Sie, es ist wie beim Kochen. Sie können die besten Zutaten kaufen, aber wenn die Lebensmittel nicht zueinander passen und keine sinnvolle Kombination ergeben, ist das Ergebnis nicht gut. Oder nehmen Sie das Beispiel Fußball: Sie kaufen als Verein die besten Spieler der Welt, aber wenn diese nicht harmonieren, ist die Champions League nicht erreichbar.

i-fidelity.net: Aber wie kommt denn ein Musikliebhaber sicher in die Champions League?

Jürgen Reichmann: Der Erfolg fängt bei der Auswahl des Händlers an. Es gibt große und kleine HiFi-Händler. Keiner ist von Haus aus gut oder schlecht. Das oben erwähnte Prinzip »Wer aufhört, besser zu werden, hat aufgehört, gut zu sein« gilt auch da. Wenn ein Händler nicht für das Thema Musik und Klangqualität brennt, kann und wird er dem Kunden keine vernünftige Lösung anbieten können.

i-fidelity.net: Wie sehen Sie denn die Zukunft der Händler?

Jürgen Reichmann: Ganz realistisch – nie war die Chance für Fachhändler größer als heute! Kunden möchten in mehrfacher Hinsicht einfach die beste Lösung. Dabei haben sie Vorstellungen und Vorgaben, die sich zwischen Budget und der zu bespielenden Räumlichkeit bewegen. Händler, die es verstehen, gemeinsam mit ihren Kunden eine Lösung zu erarbeiten, sind zum Erfolg verurteilt.

i-fidelity.net: Das scheint uns eine Selbstverständlichkeit zu sein – machen das nicht alle Händler so?

Jürgen Reichmann: Nein, leider nein. Vertriebsvereinbarungen, Verträge, Abnahmeverpflichtungen, wirtschaftliche Aspekte wie Margen und, und, und, spielen für manche leider oftmals die entscheidende Rolle. Im Sinne des musikalischen Genusses, den sich Kunden wünschen, ist das absolut kontraproduktiv.

i-fidelity.net: Natürlich ist uns der Begriff des »Multirendite-Produkts« bekannt, und es ist doch auch legitim, wirtschaftliche Interessen zu verfolgen, oder nicht?

Jürgen Reichmann: Ja natürlich, aber die langfristigen Interessen müssen dabei im Vordergrund stehen, nicht die kurzfristigen. Lassen Sie mich den Vergleich mit einem Restaurant ziehen: Sie gehen mit Ihrer Frau essen. Das Essen ist einwandfrei, aber der Preis, den Sie am Ende bezahlen müssen, ist zu hoch. Der Restaurantbesitzer freut sich an diesem Abend, weil er eine große Rendite gemacht hat. Aber gehen Sie als Gast da nochmals hin?

i-fidelity.net: Sie sprechen das Prinzip »Gier nach schnellem Gewinn führt oft zu großem Verlust« an. Aber wie könnte eine Lösung aussehen, dass sowohl Händler als auch Kunden glücklich und zufrieden sind?

Jürgen Reichmann: Die Lösung liegt für mich auf der Hand. Sowohl der Kunde als auch der Händler sind bereit dazu, ihr Bestes zu geben. Der Kunde lässt sich auf die strategische Planung der für ihn individuell gestalteten Anlage ein, und der Händler erarbeitet auf der Basis seriöser Produkte den passenden Vorschlag.

i-fidelity.net: Das erfordert aber eine gehörige Portion Wissen seitens des Händlers, oder?

Jürgen Reichmann: Aber das ist doch die Kernaufgabe des Händlers: Fachkenntnis zu besitzen. Und genau darin liegt die große Chance des Fachhandels: mit Leidenschaft, Emotion und Begeisterung die Anlage des Kunden zur Höchstleistung zu führen. Nicht Gier nach schnellem Gewinn, sondern Kundenbindung durch Begeisterung. Kundenbindung durch das Ergebnis. Ich persönlich gehe gerne wieder in das Restaurant mit dem guten Essen und ich kaufe gerne weiterhin beim dem Händler, der mich überzeugt hat.

Reichmann Audiosysteme

Graneggstraße 4

78078 Niedereschach

Internet: www.reichmann-audiosysteme.de

E-Mail: info@reichmann-audiosysteme.de

Telefon: 0 77 28 / 10 64