

Interview



Jürgen W. Reichmann bei der letzten Preisverleihung „Das Goldene Ohr“ von *stereoplay* und AUDIO, ist Gründer und Inhaber der Vertriebsfirma Reichmann Audio Systeme in Nierereschach im Schwarzwald (<http://www.reichmann-audiosysteme.de>). Er gab *stereoplay*-Mitarbeiter Lothar Brandt ein Interview zur Person, Erziehung und Philosophie.

dann aus dem Einzelhandel abgeworben und in den Vertrieb geholt. Das war 1986. Seither bin ich im Vertrieb tätig und so hat sich im Laufe der Zeit dann alles verselbstständigt. Es ist einfach geflossen.

LB: In den vergangenen 30 – ganz herzliche Gratulation zum Jubiläum –! Jahren Vertriebstätigkeit haben Sie für verschiedene Hersteller und Vertriebe, diverse Produktlinien vertriebstechnisch aufgebaut. Warum gründeten Sie erst vor 6 Jahren, mit 46 Jahren Ihren eigenen Vertrieb?

JR: 46? Ist das alt? Zu alt? Ich war immer zufrieden mit dem, was ich machen durfte. Wer hat schon die Chance den großen Entwicklern über Jahrzehnte hinweg über die Schulter zu schauen. Prototypen zu hören und mit ihnen ihre Technologien zu diskutieren und von ihnen zu lernen? Ich durfte viel von ihnen lernen. Das macht mich reich an Wissen und darauf bin ich stolz.

LB: 2010 war der Start mit Musical Fidelity, 2012 haben Sie Triangle aufgenommen und 2013 dann Thorens. Warum gerade diese Hersteller?

JR: Kennen Sie das: Sie gehen in ein schönes Restaurant. Auf der Speisekarte finden Sie von der italienischen Vorspeise über Sushi-Rollen, dem argentinischen Steak bis zur Sachertorte als Dessert alles. Es gibt alles, aber nichts reicht in Top-Qualität. Und so ist es bei HiFi auch. Ich bin der festen Überzeugung, dass Menschen nicht auf allen Gebieten wirklich erfolgreich sein können. Ich mag Spezialisten. Und die drei Firmen haben sich auf jeweils eine Produktkategorie spezialisiert. Musical Fidelity auf HiFi-Elektronik, Triangle auf Lautsprecher und Thorens auf Plattenspieler. Und das spüren Sie in der Qualität bei jedem einzelnen Produkt dieser Hersteller.

LB: Herr Reichmann, wenn wir richtig informiert sind, arbeiten Sie fast seit Ihrer Kindheit in der HiFi-Branche.

JR: Einspruch! „Seit Ihrer Kindheit“ klingt nach Kinderarbeit. Außerdem war es zunächst nicht HiFi, sondern die Musik, die mich fesselte. In jungen Jahren nahm ich täglich Musikunterricht. Posaune. Ich übte wie ein Besessener. Wahrscheinlich zum Leidwesen meiner Eltern und unseren damaligen Nachbarn. Doch als ich später mit meinen Musikfreunden im Quartett 2. Preisträger bei „Jugend musiziert“ wurde, waren alle stolz. Ich habe in dieser Zeit etwas sehr Wichtiges gelernt: Disziplin!

LB: Und wie kamen Sie dann von der Musik zu HiFi?

JR: Von meinem Konfirmations-Geld, aufgestockt durch verdientes Geld beim Zeitungsaustragen und Lötarbeiten in Heimarbeit, kaufte ich mir meine erste Stereoanlage. Einen Plattenspieler, einen Verstärker und ein Paar Lautsprecher. Von da an war es um mich geschehen. Ich war fasziniert von der Materie und den

Produkten. Ab diesem Zeitpunkt war ich Dauergast beim HiFi-Händler, und wenn das Geschäft geschlossen war, habe ich am Schaufenster meine Nase platt gedrückt. Die Prospekte meiner damaligen Traumgeräte habe ich eingerahmt und in meinem Jugendzimmer an die Wand gehängt. Der Händler hat meine Begeisterung für HiFi erkannt und mich wie einen Ziehsohn aufgenommen und in die Materie eingeführt. Von meinem 14. Lebensjahr an war ich täglich nach der Schule bei ihm. Ich durfte alles lernen. Dafür bin ich ihm heute noch sehr dankbar!

LB: Und da haben Sie sich entschlossen, einen Vertrieb zu gründen?

JR: (lächelnd) Nein. Ich wurde sehr streng erzogen und musste eine „richtige Ausbildung“ machen. Danach habe ich mehrere Jahre in Stuttgart, bei dem damals führenden HiFi-Händler in Süddeutschland, gearbeitet. Der Geschäftsführer eines deutschen HiFi-Herstellers hat mich