

Interview



Jürgen W. Reichmann

(rechts), hier mit seiner Frau Manuela bei der letzten Preisverleihung „Das Goldene Ohr“ von *stereoplay* und AUDIO, ist Gründer und Inhaber der Vertriebsfirma Reichmann AudioSysteme 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 abge-
worben und in den Vertrieb geholt.
Das war 1986. Seither bin ich im
Vertrieb tätig und so hat sich im
Laufe der Zeit dann alles verselbst-
ständig. 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 Speise-
karte finden Sie von der italienischen
Vorspeise über Sushi-Rollen, dem
argentinischen Steak bis zur Sacher-
torte 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 Musikfreun-
den 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 geschlos-
sen 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. Lebens-
jahr 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 ent-
schlossen, einen Vertrieb zu grün-
den?

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