



„Wir überlegen uns alle drei Monate, wieso es uns in einem Jahr noch geben soll.“

Roman Stelzer

GEBEN UND NEHMEN

// Text: Marco Plüss, Bilder: Balz Murer

Hochwertiges HiFi und HomeCinema sind wieder gefragt. Trotzdem muss man sich auch bei Netzwerk- und Streaming-Diensten auskennen. Beidem tragen Roman Stelzer und Fabio Pisciotano im unabhängigen Fachgeschäft Aug und Ohr Rechnung und kooperieren. Ganz getreu dem Motto: Nur gemeinsam sind wir stark.

Seit 20 Jahren arbeiten Musica Ambiente und Aug und Ohr eng zusammen. Was sind die Angebotsschwerpunkte dieser beider Firmen?

Roman Stelzer: Das Fachgeschäft „Aug und Ohr“ besteht seit nunmehr 37 Jahren, wovon ich es seit 19 Jahren führe. Unser Schwergewicht liegt im gehobenen HiFi-Segment. Für mich ist es eine Bereicherung, wenn Fabio Pisciotano mit seinem grossen Streaming- und Netzwerkwissen wieder tatkräftig bei uns mitarbeitet, denn so können wir unsere Kräfte bündeln. Wir sind jetzt vier Personen, wollen aber nicht mehr wachsen.

Fabio Pisciotano: Vor vier Jahren hatte ich mich mit meiner eigenen Firma „Music Ambiente“ auf Netzwerktechnik und Neubauten spezialisiert, nachdem ich bereits während 15 Jahren mit viel Freude für „AugundOhr“ gearbeitet hatte.

Wie hat sich das Geschäft in den letzten 20 Jahren verändert?

Roman Stelzer: Bis vor 12 Jahren waren wir unter dem Namen ACR im Car HiFi-Segment engagiert. Im Milleniums-jahr hatten wir entschieden, uns auf HiFi und HomeCinema zu spezialisieren und haben den Namen AugundOhr aus der

Taufe gehoben. Ich konnte mein Hobby sozusagen zum Beruf machen. Wir sind mit viel Leidenschaft, sozusagen mit Fleisch und Blut dabei.

Fabio Pisciotano: Ja, so ist es. Wir verkaufen nur, was unserer Ansicht nach qualitativ gut ist und uns auch wirklich Spass macht. Dies merken wohl auch unsere Kunden. So haben wir aus unserer Kundschaft auch schon Freunde gewonnen, mit denen wir privat verkehren. Wir sind finanziell vollkommen unabhängig und niemanden verpflichtet. So können wir den Kunden immer das Beste empfehlen.

Nun haben sich die beiden Firmen zusammengeschlossen. Warum?

Roman Stelzer: Viele Zulieferanten regten an, dass wir doch zusammen mehr erreichen könnten. Und so ist es, in der Tat. Für uns war es wichtig, dass wir unsere Kernkompetenz nicht nur im HiFi-Bereich haben, sondern auch über ein gutes Fachwissen im Zukunftsmedium Streaming verfügen. Dies haben wir mit diesem Zusammenschluss erreicht.

Ist Vinyl heute wieder gefragt?

Fabio Pisciotano: Vinyl erhält in der Tat ein richtiges Revival, seit Streaming immer verbreiteter ist. Heute werden auch die neuen Hits von Dieter Meier bis Madonna wieder auf Vinyl gepresst. Jugendliche kommen heute auch mit Vinyl-Platten in unseren Laden, um das echte Klangerlebnis zu erleben. An sie verkaufen wir heute auch Vinyl-Platten mit einem Gutschein für den Download solcher Songs. Ich vermute, dass die CD einen ähnlichen Stellenwert erreichen wird wie Vinyl heute - aussterben wird die CD nicht.

Roman Stelzer: Vinyl ist regelrecht ein kleiner Gegentrend zum Streaming - nicht nur bei der älteren Kundschaft, sondern auch den Jungen. Die Vorteile des Vinyl liegen auf der Hand: Der Klang, das akkustische Bild, die Breite und die Tiefenstaffelung sind einzigartig.

Wie wichtig ist die Wohnumgebung für ein gutes Klangerlebnis?

Fabio Pisciotano: Die Wohnumgebung ist sehr wichtig. Nicht nur wegen unseren Produkten, sondern auch für das Wohlbefinden der Kunden. Wir helfen Ihnen und beraten sie gerne bei der Renovation ihres Hauses oder beim Neubau. So kann bereits das Einziehen einer Akkustikdecke durchaus Sinn machen. Damit muss aber die gesamte Familie einverstanden sein. Speziell die Frau muss auch mitreden können, denn der „Woman-Akzeptanz-Faktor“ spielt heute eine grosse Rolle. Vielfach dürfen die Geräte nicht allzu gross sein, sollten aber trotzdem über einen sehr guten Klang verfügen. Eine Diskrepanz.

Wie ist Ihr Service organisiert?

Roman Stelzer: Glücklicherweise haben wir eine Person, die für uns den Reparaturservice macht und die auch ältere Geräte warten kann, was Hersteller

heutzutage teilweise nicht mehr in der Lage sind. Dieser Reparaturservice ist für uns keine grosse Einnahmequelle, aber trägt zu einem guten Image sowie zur Kundenzufriedenheit bei. Dies führt wiederum zu einer guten Mund-zu-Mund-Propaganda. Wir reparieren Geräte und tauschen sie aus. Wir bereiten diese auch auf und geben sie günstig an jüngere Personen oder soziale Institutionen ab. Das ist unser soziale Beitrag, der sich später wieder auszahlen kann. Vielfach erinnert sich ein heute wohlhabender Kunde, wie er von uns früher ein günstiges Produkt erhalten hat und kommt deshalb wieder auf uns zu. So leben wir ganz und gar nach der Devise „Geben und Nehmen“.

Wie können Sie sich abheben von Fachmärkten und Discountern?

Roman Stelzer: Der Fachhändler kann sich vor allem durch spezialisierte und individuelle Dienstleistung und Beratung vom Discounter abheben. Wir beispielsweise begleiten den Kunden von der Planung bis zur Ausführung. Wir überlegen uns aber auch alle drei Monate, wieso es uns in einem Jahr oder in sechs Monaten noch geben soll. Dementsprechend handeln wir dann auch. So haben wir festgestellt, dass wir gemeinsam stärker und effizienter sind. Unser zurzeit einziges Problem ist der Euro-Wechselkurs.

Was raten Sie Fachhändlern in der Schweiz?

Roman Stelzer: Fachhändler sollten sich auf einen Bereich wie beispielsweise Streaming oder Satellitenschüsseln spezialisieren und nicht mit grossen Anbietern konkurrieren wollen. Ausserdem sollten sie die Kosten im Griff haben, sodass diese nicht aus dem Ruder laufen.

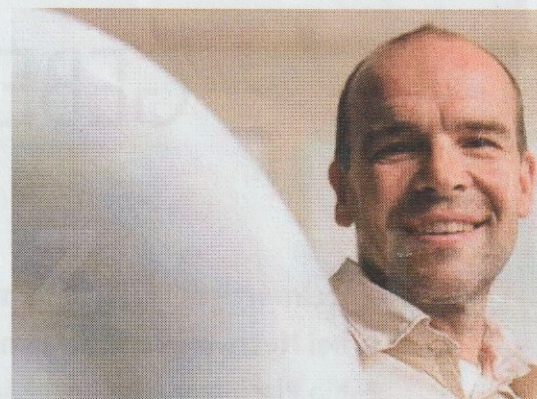
Wie optimistisch sind Sie für die Zukunft?

Roman Stelzer: Sehr optimistisch. Wenn man innovativ ist und sich Mühe gibt, kann man auch in einem abnehmenden Markt gut überleben. Man muss aber stets die richtige Zielgruppe vor Augen haben und ansprechen können. So stellen wir zurzeit fest, dass viele Vermögende aus Steuergründen in die Schweiz kommen. Diese Zielgruppe will mit guter Unterhaltungselektronik versorgt sein. Da gilt es dabei zu sein.

Fabio Pisciotano: Optimismus ist angesagt. Dabei ist die eigene Kompetenz einer der wichtigsten Gründe. Zu zweit sehen wir durchaus eine rosige Zukunft vor uns.

Welche Trends stellen Sie im HiFi- und Heimkino-Bereich fest?

Fabio Pisciotano: Wir sehen die Trends vor allem im Streaming, in Multiroom-Lösungen und der Integration in Häusern. ☺



Zu den Personen

Roman Stelzer (49) ist seit 28 Jahren Inhaber des Zürcher Fachgeschäftes Aug & Ohr (vormals ACR AG). Seine Hobbies sind Gartenarbeiten und Musikhören.

Fabio Pisciotano (39) ist mit einer Auszeit von 3 Jahren seit 19 Jahren im Team von Aug & Ohr dabei. Seine Hobbies sind Netzwerk-Streaming, seine Familie und Vespa's.

Für Roman Stelzer (ganz oben) und Fabio Pisciotano sind zufriedene Kunden die besten Werbeträger. Nach diesem Grundsatz betreiben sie auch ihr Geschäft.