

Die Geschichte mit dem Yamaha VL1

Es muss im Februar 1994 gewesen sein. Vor der Frankfurter Musikmesse wurden die umsatzstärksten Händler von Yamaha zur sogenannten „Vormesse“ nach Rellingen eingeladen, um die Neuheiten zu bewundern und vor dem normalen Handel ihre Bestellungen aufzugeben. Damit war dann gesichert, dass man die Neuheiten direkt bei Erscheinen in ausreichender Stückzahl zur Verfügung hatte. Der Hintergedanke war, dass dieser ausgesuchte Handel, der hierin einen Wettbewerbsvorteil für sich sah, eigenständig für die Neuheiten warb und somit die übrigen Händler animierte, diese Produkte ebenfalls, wenn auch später, im Laden anbieten zu können. Raffiniert.

Wir deckten mit unserer Produktauswahl nur einen geringen Teil des Yamaha Verkaufsprogramms ab, wurden aber als „Opinion-Leader“ ebenfalls eingeladen.

Mein Mitarbeiter Stefan und ich trafen mit meinem VW Golf schon gegen 14 Uhr ein, verabredet war ein gemeinsames Treffen im Novotel, danach dann der Transfer zu Yamaha.

Wir betraten das Novotel, keine wir üblich am Eingang vorhandene Begrüßungstafel für die Yamaha Händler. Waren wir hier überhaupt richtig? An der Bar stand ein Herr, wie sich später herausstellte, war es Jörg Windhorst, Yamaha Mitarbeiter. Kein freundliches Wort zu Begrüßung, offenbar die spröde norddeutsche Art. Das gehörte sich nicht. Unverschämtheit.

Dann später der Transfer mit dem Bus zu Yamaha. Großer Saal mit Stuhlreihen für die umsatzstärksten Händler in Deutschland. Hingesetzt, abgewartet. Ein Japaner versuchte auf Deutsch etwas zu Yamaha zu erzählen, dabei bei jedem dritten Wort: „äh.“ Wir kannten das schon vom Vorjahr, nannten ihn auch: „der ähh“. Vor uns saß Kurt Spiecker aus Ratingen, der versuchte, sich zu beherrschen, nicht laut loslachen zu müssen. Er drehte sich zu uns um, ich hatte allergrößte körperliche Schwierigkeiten, nicht laut loslachen zu müssen. Sehr unangenehm.

Dann der Knaller des Jahres: Die Präsentation des Yamaha VL1. Jörg Windhorst erklärte kurz, was es mit der neuen Technologie auf sich hatte, blies in den Blaswandel und heraus kam ein Saxophon-Klang. Und es rauschte erbärmlich. Wie sich später herausstellte, war sein Ansagemikro noch geöffnet. Yamaha, die Profis! Vom DX7 war ich schon gewohnt, dass die Wiedergabe Artefakte enthielt, aber hier war es dann doch zu viel.



Stefan und ich sind aufgestanden und haben den Raum unter den erstaunten Blicken aller Kollegen still verlassen.

Vor der Tür war ein Tisch mit Brötchen aufgebaut, da haben wir welche von aufgegessen.

Als die allgemeine Vorführung beendet war, kamen alle raus, aßen auch Brötchen und der für die entsprechenden Gebiete zuständigen Außendienstmitarbeiter kamen auf sie zu, um die Bestellungen für das ganze Jahr aufzunehmen, schön nach Monaten gestaffelt.

Jetzt sollte man wissen, dass Bestellungen vor den jeweiligen Auslieferungstermin auch storniert werden konnte, das wurde immer wieder betont.

Der VL1 sollte rund DM 10.000 kosten, passte mit seiner barocken Erscheinung mit Holzapplikation wie in der Mercedes S-Klasse so gar nicht in meinen Laden, ganz abgesehen davon, dass mir nicht klar war, wer von meinen Kunden einen Saxophon-Klang kaufen sollte. Das noch zu diesem Preis und das mit dem Rauschen kam noch hinzu.

Ich überlegte mit Stefan, eine Großbestellung abzugeben und ging davon aus, dass unser Außendienstmitarbeiter mit dem Bestellformular dann die anderen Händler ansprach und meinte: „Der Matten hat 10 pro Monat bis zum Jahresende bestellt, willst du nicht auch einen bestellen, kannst dann ja mithalten.“ Das zum Thema Opinion-Leader. Mein Hintergedanke war, dann kurzfristig die Bestellung zu stornieren, die von den Kollegen bestellten Geräte würde dann in den jeweiligen Läden landen. Zu dem Preis und der anvisierten Käuferschicht meiner Meinung nach unverkäuflich. Vielleicht mein Fehler, aber ich habe nichts bestellt. Wäre lustig gewesen. Der Ostwestfale lacht ja bekanntlich nach innen, mache ich jetzt auch im Rückblick.

Dann ging es gemeinsam nach Hamburg zu einer Hafenrundfahrt. Am späten Nachmittag dann wieder an Lande. Der Geschäftsführer von Yamaha meinte, man ginge nun auf die Reeperbahn, wer komme mit. Einige Händler hatten dazu keine Lust, wir wollten lieber zurück zum Hotel an die Bar. Bar war zu. Stimmung ganz unten, rauf ins Zimmer.

Ich dachte mir: „Das kann es nicht gewesen sein, klopfte an die gegenüberliegende Tür und Kurt Spiecker erscheint. Ich schlug ihm vor, die Minibars auf dem Hotelflur zu leeren. Das sprach sich rum und so saßen dann rund 20 liebe Mitbewerber aus ganz Deutschland mit ihren Minibars und Aschenbechern auf dem Flurteppich und tauschen Infos aus, wer, wo, wieviel Zusatzrabatte bekam. So wurden wir an diesem Abend echte Freunde. Solidarität.

Nächster Tag, ein Chaos auf dem Flur, ebenfalls in meinem Kopf, zu viel durcheinandergetrunken, dann nach Hause.

Am nächsten Montag kam unsrer Yamaha Außendienstmitarbeiter mit einem hochroten Kopf in den Laden gestürmt und schrie: „Warum hast du den VL1 nicht bestellt?“ Ohne ihn ausführlich zu testen, mache ich das nicht, so etwa meine Antwort. Er organisierte dann ein Gerät, ich hatte aber eigentlich keine Lust, irgendwo rein zu pusten, alleine schon aus hygienischen Gründen, und Saxophon zu spielen. Habe nichts bestellt.