

«Ferien mache ich an Messen»

Mark Müller hat vor 50 Jahren seinen Einstieg in die CE-Branche gewagt. Aufhören will er noch lange nicht. Im Porträt sagt er warum. Autor: Fabian Pöschl

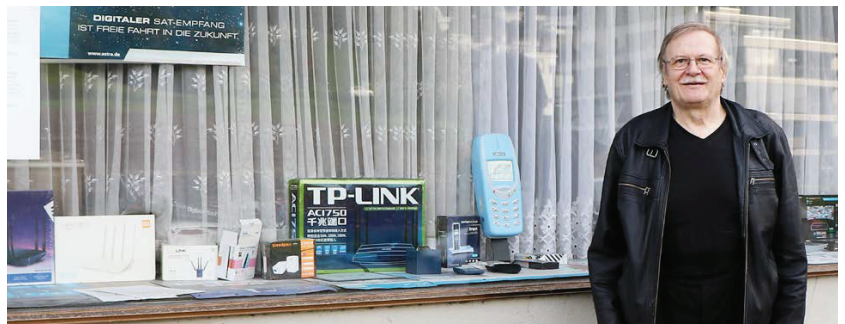
Mark Müller hat ein Jubiläum zu feiern. Vor 50 Jahren wagte der damals 22-Jährige seinen Einstieg in die CE-Branche. Während der Lehre zum FEAM (Fernmelde- und Elektronikapparatemonteur) importierte er nebenbei Hi-Fi-Verstärker-Baueinheiten aus Deutschland, baute daraus Stereoverstärker und verkaufte sie an Händler und Endkunden. Seither vertreibt Müller mit seinem Unternehmen SA+E Studio-Akustik + Elektronik Multimedia-produkte, wie er beim Besuch an einem seiner zwei Firmendomizile in Meggen sagt.

Der Laden befindet sich im Erdgeschoss eines Wohnblocks an der eher wenig befahrenen Kreuzbuchstrasse des Dorfes. Im Schaufenster sieht der Kunde Werbung für das Nokia 5510, das 2001 auf den Markt kam, weil Retro-Produkte zurzeit grosse Beachtung fänden, sagt Müller.

Im Ladenlokal wird ein grosszügiger Arbeitsplatz neu eingerichtet, vorgesehen für die Vorbereitung von Internet-/Faxwerbung. Weil die Megger Bevölkerung zum Einkaufen vor allem in die Stadt Luzern gehe, konzentrierte er sich auf den Verkauf übers Internet, sagt Müller. Er habe die neuesten Geräte originalverpackt im Laden stehen, um sie per Internet zu verkaufen, oder damit sie Kunden, die Versandkosten sparen wollten, direkt bei ihm abholen könnten. Denn die Internetkunden seien oft komplizierte Rosinenpicker, immer auf der Suche nach dem tiefsten Preis. Die Gebühren auf dem Onlinemarktplatz beliefen sich für SA+E mittlerweile auf rund 1200 Franken im Monat.

Direkteinkauf in Fernost

Müller unternimmt viel, um gute Produkte zu tiefen Preisen anzubieten, wie er sagt. Indem er etwa direkt bei Herstellern in Fernost und Deutschland einkaufe, heute hauptsächlich Sat- und IP-Receiver sowie sparsame, langlebige LED-Projektoren mit integrierten IP-Receiver. In einer sehr luxuriös renovierten Vorführwohnung (mit Küche/Bad, wo er Weisswaren zeigt) hat er einen 20 Quadratmeter grossen Wohnraum (erweiterbar mit einer Schiebetüre auf 40 Quadratmeter) eingerichtet. Hier stehen vier Projektoren, alle «direkt ab Fabrik aus Fernost zu sensationellen Preisen». Damit könne er demonstrieren, dass diese durch Anschluss von Tastatur und Maus auf einfache Art zu einem PC würden, sogar mit Grossbildschirm, weil Hochleistungsprozessoren integriert seien. Für weniger als 1000 Franken entstehe so ein 100-Zoll-Bildschirm, der sonst bis zu 20 000 Franken koste und nur 70 Watt anstatt 700 Watt Leistung benötige.



Mark Müller,
Geschäftsführer SA+E.

«Nur wenige Hersteller haben in der Schweiz überhaupt noch ein Lager», sagt Müller. Die Produkte werden an CE-Messen präsentiert, mit der Möglichkeit, während 10 Tagen beispielsweise Fernsehgeräte zu Spezialkonditionen einzukaufen. Er habe jeweils die Gelegenheit genutzt, den Endusern Produkte 10 Tage lang zu Spezialpreisen anzubieten. Innerhalb von 4 Tagen habe er so zirka 30 Fernseher verkauft. Wenn er von Samsung nicht gezwungen worden wäre, die Angebote sofort vom Netz zu nehmen, wären es viel mehr gewesen, erzählt Müller. Die Einkaufsgruppe habe ihm noch Zusatzrabatte versprochen, die er gerichtlich habe einfordern müssen, weil man sich nicht an die Versprechungen gehalten habe. Die Einkaufsgruppe verlor zwar vor Gericht, ihm sei jedoch die Mitgliedschaft gekündigt worden. Darunter habe das Geschäft gelitten.

Müller sieht aber auch Vorteile beim Einkauf in Fernost. «Dort kaufe ich Produkte zu einem Drittel der europäischen Preise ein, und der Transport kostet auch nur einen Bruchteil», sagt er. Seine Kunden sollen das qualitativ beste, nahezu kostenlose Fernsehen mit dem optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis geniessen können. Weil er grössere Mengen einkaufen muss, liess er – um die Lagerkosten tief zu halten – mehrere Container hinter dem Haus aufstellen. Das habe zu Diskussionen mit der Gemeinde geführt.

Obwohl Müller das Pensionsalter schon lange erreicht hat, denkt er nicht daran, sich zur Ruhe zu setzen. Ein Nachfolger sei schwierig zu finden, Kinder hat er keine. Grosse Anstrengungen und Einsatz seien nicht mehr gefragt, die Führung einer eigenen Firma nehme jedoch viel Zeit in Anspruch. «Der Beruf ist mein Hobby. Deshalb arbeite ich sehr gerne weiter und besuche lieber internationale Fachausstellungen anstatt Museen. Ferien mache ich an Messen», sagt Müller.

«Onlinekunden sind oft komplizierte Rosinenpicker.»

Mark Müller, Geschäftsführer SA+E

Artikel online
auf www.cetoday.ch
Webcode DPF8_69673