

CAR UND HOME ENTERTAINMENT-SPEZIALIST STEVEN SAILER ÜBER SEIN ERFOLGSREZEPT

„Ich bin Künstler“

Ähnlich wie bei Microsoft liegt der Ursprung seines Unternehmens in einer Garage, wie Steven Sailer mit einem Schmunzeln anmerkt. Daraus hätte sich zwar kein Weltkonzern entwickelt, aber seine Kunden kommen aus ganz Europa und er ist auf Monate hinaus ausgebucht. Denn Steven Sailer verkauft individuelle Car Entertainment-Systeme und setzt diese mit hohem handwerklichen Können sowie viel technischem Wissen auch selbst um. Seinen Kunden bietet er damit individuelle Highend-Lösungen, die weltweit einzigartig sind. E&W hat Steven Sailer in Telfs besucht und mit ihm über seine Leidenschaft gesprochen.

TEXT: Dominik Schebach | FOTO: Dominik Schebach | INFO: www.steven-sailer.com

Begonnen hat er eigentlich schon während seiner Lehrzeit, wie Steven Sailer im Gespräch mit E&W zugibt. Schon damals hatte ihn das Thema Car HiFi fasziniert und schon damals hatte er sich mit den gebotenen Lösungen von der Stange nicht zufrieden gegeben.

E&W: Herr Sailer, wie sind Sie zu dem Car HiFi gekommen?

Schon in der Lehre habe ich mir gedacht, dass muss doch besser gehen, und habe ziemlich bald begonnen, meine eigenen Lösungen zu basteln. Ich war 1983 beim zweiten GTI-Treffen in Kärnten und hatte gesehen, was möglich ist. Das war für mich der Anstoß, mich noch mehr in das Thema zu vertiefen, und später war ich sogar auf Schulungen in den USA. Bereits damals habe ich die Akustik für die Fahrzeug-Innenräume berechnet, um die perfekte Lösung zu erhalten, und daneben habe ich mir in Folge alles notwendige selbst beigebracht.

E&W: Aber kann man heutzutage mit Car HiFi alleine ein Geschäft betreiben?

Ja. Ich bin seit 1991 selbstständig und die treibende Kraft dabei war immer Car HiFi. Das war und ist meine Leidenschaft. Denn für mich ist es immer um die Faszination von Musik im Auto gegangen. Da bin ich ein Künstler. Ich verwende nur Top-Komponenten und stelle ansonsten viele der notwendigen Teile selbst her. Und wenn es dort, wo der



Steven Sailer ist seine eigene Marke. Der Tiroler hat sich frühzeitig auf individuelle Highend-Audio-Lösungen im Auto- sowie im Wohnbereich spezialisiert und spricht damit Kunden in ganz Mitteleuropa an.

Lautsprecher aus akustischen Gründen hin muss, keinen Platz in der Verkleidung gibt, dann schaffe ich einen. Da mache ich dann auch die notwendigen Sattlerarbeiten und überziehe die Teile wieder. Im Endeffekt sieht es aus, wie ein Originaleinbau des Herstellers, aber man kann es nirgendwo sonst auf der Welt kaufen. Jeder Einbau ist individuell auf die Wünsche des Kunden und das betreffende Auto abgestimmt. Bestätigung für diesen Weg erhielt ich von meinen Kunden und wenn man Erfolg hat, dann kommt man auch in einen Flow.

Das klingt nicht nur nach einer Geschäftsstrategie, sondern auch nach einer Lebenseinstellung.

Man sollte sich immer wieder fragen, was ist mein Zweck der Existenz. Meine Meinung ist, dass man sich eine Nische

suchen und ausfüllen muss, weil mit den großen Konzernen kann man so oder so nicht mithalten. Aber das funktioniert nur mit einer erfüllenden Leidenschaft. Da muss man auf sein Herz horchen. Das macht allerdings heute meiner Meinung nach fast niemand mehr. Niemand horcht in sich hinein und entscheidet dann, was zu ihm passt. Dabei ist klar: Man kann nicht auf allen Hochzeiten tanzen. Aber wenn ich etwas mit Leidenschaft mache, dann funktioniert es, und das merken auch die Kunden.

Gleichzeitig ist klar, dass so ein Einbau nicht gerade billig ist. Wie sehen das die Kunden und wie sieht der Markt für Car Audio heute aus?

Ein Kunde hat einmal zu mir gesagt, „Du hast keine Ahnung, welche Freude du uns machst.“ So hatte ich das bis dahin

AM PUNKT

LEIDENSCHAFT

Für Steven Sailer war und ist die treibende Kraft Car Entertainment.

INDIVIDUELLE LÖSUNGEN

die Kunden überzeugen, vermeiden die üblichen Preisdiskussionen.

ZWEITES STANDBEIN

Home Entertainment und Integration von Smart-Home-Systemen.

noch gar nicht gesehen. Aber wenn es den Kunden einleuchtet, dann ist es ihnen vollkommen wurscht, wie viel es kostet. Natürlich muss man den Interessenten auch zeigen, was sie hier bekommen. Danach geben sie auch gerne Geld aus, weil sie es einfach haben wollen. Ich bin auf Monate hinaus ausgebucht, weil die Kunden wissen, dass sie hier ihr Geld gut anlegen.

Dabei habe ich im Highend-Audio-Markt im Fahrzeugbereich heute kaum Konkurrenz. Die Autohäuser und Werkstätten machen heute nicht mehr Car HiFi. Das ist für die zu kompliziert. Stattdessen schicken sie mir die Kunden, weil ich eben für jeden die individuelle Lösung entwickeln kann. Es ist natürlich technisch schwieriger geworden, weil die Autos inzwischen so stark vernetzt sind. Da muss man viel adaptieren und die Systeme im Fahrzeug nutzen, damit die Kunden trotzdem genau den gewünschten Sound haben.

Und die technische Entwicklung bleibt nicht stehen. Jetzt kommt High Resolution auch im Auto. Das kann man hier genauso realisieren, wie in der Wohnung, und da mache ich die gesamte Kette – vom Zuspeler/Quelle bis zur Wiedergabe – und baue danach alles so wieder auf, dass der Einbau „wie von Werk“ aussieht.

E&W: Man muss aber auch sehen, dass sich der Markt verändert hat. Das Umfeld ist heute ein anderes als in den 90ern.

Ja, damals war die Szene größer, aber ich war damals schon recht bekannt. Es gab eigene Car Audio-Magazine, wie Car & HiFi, die sind für einen Beitrag einmal



In der Vergangenheit konnte man Steven Sailer öfters auf internationalen Wettbewerben finden, wo er viele Preise einheimste. Highlight in der Sammlung ist ein 2. Platz in Car Audio-Weltmeisterschaft in den USA.

extra aus Oberhausen nach Telfs gekommen. In dieser Zeit war ich auch auf vielen Bewerben und habe praktisch gewonnen, wo ich hingefahren bin. 1996 bei der WM in den USA habe ich auf Anhieb den zweiten Platz gemacht. Das zählt heute noch. Die Kunden kommen noch immer und wollen diese Anlage. Daran sieht man, der Markt ist noch immer da: Wer 50.000 Euro für einen Plattenspieler ausgibt, der nimmt auch Geld für einen hochqualitativen Audio-Einbau in seinem Auto in die Hand. Aber man muss eben zeigen, was möglich ist – und es natürlich auch können. Deswegen bereite ich derzeit für die kommenden High End 2020 ein neues Vorführfahrzeug vor, einen SL 55 AMG V8 Kompressor, um

zu zeigen, was alles heute möglich ist. Den werde ich nächstes Jahr in München mit einer renommierten Audiofirma präsentieren. Denn ich arbeite prinzipiell nur mit Custom-Lieferanten zusammen.

E&W: Wie viel Zeit benötigen Sie für so eine Audio-Lösung?

Ich arbeite bis zu einem Monat oder manchmal sogar länger an einem Fahrzeug, weil es

soll ja danach wirklich alles wie neu aussehen. Das braucht Kreativität im Kopf sowie Leidenschaft, damit man die Gedanken hat und diese auch ausführen kann. Aber nur mit freien Gedanken entstehen neue Dinge.

E&W: War es eine große Herausforderung, diesen Weg einzuschlagen?

Man muss sich natürlich trauen und es versuchen. Wer es nie versucht, der wird es auch niemals wissen, ob er es geschafft hätte. Da bin ich aber auch sehr direkt und tue es gleich. Deswegen möchte ich auch zeigen, wie man es anders machen kann – wenn man seine Nische gefunden hat. Denn wenn man frei ist im Kopf, dann kann man anders arbeiten und ist nicht getrieben. Das hängt im Endeffekt nur an einem selbst. Man muss aber auch für sich selbst herausfinden, wofür man geschaffen ist. Da musst du auch an dich glauben und man muss sich auch auf sich selbst verlassen können, damit es funktioniert. Dann kommt auch das notwendige Selbstvertrauen.

Bevor ich mich selbstständig gemacht habe, war ich Verkäufer beim MediaMarkt. Die konnten es nicht glauben, dass ich mich in diese Nische setze, weil die kannten nur den Massenmarkt und dort geht es immer nur über den Preis. Bei mir ist das völlig anders. Wenn die Kunden diese Lösung haben wollen, dann fahren sie auch mehr als 1000 Kilometer für einen Einbau, weil das hier gibt es eben nirgendwo sonst. Und deswegen habe ich auch nie eine Preisdiskussion.



Feinschliff: Für die individuellen Lösungen wie bei diesem Einbau (in Tür und A-Säule), erzeugt Steven Sailer viele Teile selbst und führt auch die notwendigen Kunststoff- und Sattlerarbeiten aus.

EGW: Dh, die Kunden kommen wegen Ihnen. Sie sind Ihre eigene Marke. Natürlich muss man sich selber als Marke verkaufen. – Ich verheirate für den Kunden die verschiedenen Produkte, sodass die Lösung auf Knopfdruck funktioniert, so wie er sich das vorstellt. In Wirklichkeit interessiert den Kunden die Technik dahinter, der einzelne Lautsprecher nicht.

Das ist bei meinem zweiten Standbein besonders wichtig – der Integration von der Multimedia und TV, bis zum Smart Home bzw der Heimsteuerung zu einem großen Ganzen. Da will der Kunde keine zehn Fernbedienungen am Tisch haben, sondern die völlige Integration aller Funktionen – von Sound und Bild, über Lichtsteuerung und Jalousien – bei leichter Bedienbarkeit. Der Kunde will einen Knopf drücken und die Technik soll im Hintergrund arbeiten. Dafür ist er bereit zu zahlen. Dazu muss der Kunde allerdings auch Vertrauen zu dir aufbauen – und das darf man wiederum nicht enttäuschen. Das ist logisch.

Dass die Technik bedienbar bleibt, das will ich für die Kunden vorbereiten. Und wenn die Lösung leicht zu bedienen ist, dann wird sie auch genutzt. Da versetze ich mich auch immer in die Situation meiner Kunden. Denn die sind arme Hunde, weil viele investieren in teure Systeme und kennen sich dann nicht aus und benutzen diese nicht. Ich vereinfache für sie. Damit kann man sich als Händler einen Namen machen. Mein Ansatz ist, die Technik muss für den Nutzer arbeiten. Deswegen integriere ich für ihn alles in die Medienfernbedienung. Der Kunde kauft bei mir eigentlich Komfort. Dafür habe ich inzwischen Kunden aus ganz Österreich und in der Schweiz – dabei bin ich eine Ein-Mann-Firma.

Wie schafft man dieses Pensum an Projekten und Fahrzeugeinbauten als Ein-Mann-Firma?

Das kann man nur bewältigen, wenn man sich spezialisiert. Im Geschäft für Heimlösungen verkäbe ich nicht, sondern arbeite in der Umsetzung mit Elektrikern, Tischlern oder Architekten zusammen. Da ergänzen wir uns. Dafür messe ich auch die Räume akustisch aus und schaffe die Gesamtlösung. Daneben mache ich auch Hotels und inzwischen gehört zur Heimsteuerung auch die Sicherheit und Video-Überwachung. Aber es geht immer um die einfach zu bedienende Gesamtlösung. Diese Lösungen sind meins.



1) Steven Sailer's jüngstes Projekt: Der Mercedes SL 55 AMG V8 Compressor wird das neue Show-Car des Tiroilers für die kommende Highend in München. 2 + 3) Im ersten Schritt hat Sailer einmal die Verkleidung und das Armaturenbrett entfernt, bevor es ans Tüfteln geht.

Sie sprechen mit ihren Soundlösungen im Auto und der Heimsteuerung einen recht exklusiven Kundenkreis an. Wie kommen Sie zu Ihren Kunden?

Im Car Audio-Bereich treffe ich viele meiner Kunden auf Veranstaltungen. Viele kommen auch wegen der Mundpropaganda meiner Kunden, denn ich habe mir natürlich einen Namen erarbeitet. Wichtig ist auch meine Homepage. Diese ist meine Visitenkarte im Netz – und sagt eigentlich alles über mich aus: Exclusive Home Entertainment by Steven Sailer. Es geht ums Tüfteln, aber unterm Strich soll es für den Kunden einfach funktionieren. Er soll den ganzen Aufwand dahinter gar nicht sehen, sondern einfach sein Wunschlösung verwenden. Dann wird das Geld auch zur Nebensache. – Warum werden 50.000 Euro-Küchen verkauft? Weil die Kunden dies haben wollen. Genauso ist es hier. Man muss den Kunden nur zeigen, was es gibt. Dazu habe ich mein Showcar und meinen Show Room.

Aber die Kunden geben gern Geld aus, wenn man sie überzeugen kann. Wenn ich mir die vielen Folgeaufträge ansehe, dürfte ich dabei nicht viel falsch gemacht haben. Man muss aber auch ehrlich sein – und manchmal muss ich den Kunden sagen, ich bin der falsche, oder ich mache keine Billiglösung. Dafür gibt es die Märkte. Dort können diese Kunden herumdiskutieren. Man muss seinen eigenen Wert kennen.

Klar ist, man darf nicht übertreiben. Aber man muss eine gewisse Summe verlangen können. Das ist ein anderer Ansatz, als viele im Handel verfolgen. Aber mit der Masse verdient man auch nicht mehr. Dafür hat man aber mehr Kopfweh und mit Kopfweh kann man nicht mehr klar denken oder neue Ideen entwickeln. Deswegen bin ich lieber ein Künstler in der Nische und mache keine Masse.