

Absender:

D & P Schappert GmbH
Industriestrasse 25
D-41564 Kaarst

HeimkinoWelt
1080p Audiovisuelle Systeme GmbH
Lemboeckgasse 63
A-1230 Wien

**Empfänger:
Sound United
1 Viper Way,
CA-92081 Vista
USA**

Kaarst/Wien am 21.08.2020

**Betrifft: Offener Brief OPEN LETTER
Direktvertrieb der Sound United über eigenen Onlineshop**

Sehr geehrter Herr Duffy,
sehr geehrter Herr Müller,
sehr geehrter Herr Lücke,

wir, die hier unterzeichneten Firmen, sind die führenden autorisierten Fachhändler der Sound United Gruppe in Deutschland und Österreich.

Wir wenden uns mit diesem Schreiben an Sie, da wir Fragen zu den SoundUnited Onlineshop Aktivitäten haben.

Mit Erstaunen haben wir am 31. Juli die Mail erhalten, dass SoundUnited nun, Zitat, den „Direktverkauf von ausgewählten Produkten startet“.

SoundUnited betont zwar im Schreiben die besonderen Herausforderungen der Corona Zeit, die alle Partner vor schwierige Herausforderungen stellt, gleichwohl ist man der Meinung, selber eine eigene Online Plattform mit Direktverkauf starten zu müssen.

Obwohl SoundUnited im Schreiben die 100 % Unterstützung der Partner betont, wird im gleichen Satz der „logische“ Schritt der direkten Bestellmöglichkeiten des Kunden auf der eigenen SoundUnited Seite angekündigt.

Spätestens hier sind wir nun verärgert. Diese Aussage ist ein Widerspruch in sich und beschädigt das notwendige Vertrauen zwischen Lieferant und Fachhändler.

Als Fachhändler investieren wir seit Jahrzehnten sehr viel an Zeit, Geld und Bemühungen die Marken der Sound United Gruppe aufzubauen und in die Häuser und Wohnungen der Endkunden zu bringen. Wir stehen für alle Anfragen der Kunden direkt zur Verfügung und erarbeiten für diese die entsprechenden Lösungen und bieten auch den entsprechenden Support. Ohne uns und unsere Bemühungen – bei allem Respekt – wären die Marken der Sound United Gruppe heute nicht dort wie diese jetzt im Markt stehen – und wir denken, das dürfte auch Ihnen bewusst sein.

Mit einem weiteren Erstaunen haben wir dann am 6. August, nicht einmal 1 Woche nach der Ankündigung, einen eigenen OnlineShop einzurichten, die Einladung für den Besuch des OnlineShops erhalten.

Dort mussten wir dann feststellen, dass dort nicht nur das komplette Programm der DENON AV Receiver präsentiert wird, sondern bis auf 8 Modelle, alles z.B. von Denon online bestellbar ist. Dies beinhaltet auch die Denon Home Series. Eine Produktlinie, die wir als Fachhändler Jahrelang aufgebaut haben – und somit den Markt und auch die Nachfrage zu diesen Produkten generiert haben !

Zusätzlich sind über 80 % der Sound United Produkte nun direkt für den Endkunden bestellbar. Auch die Zusage eines 30 tägigen Widerrufsrechtes steht im direkten Wettbewerb zu unseren eigenen Webshops und Rückgaberrichtlinien. Zusätzlich mussten wir feststellen, dass die Warenverfügbarkeit in Ihrem eigenen Webshop eine andere ist – als die – die wir als Fachhändler kommuniziert bekommen. So ist z.B: ein Denon Home 150 prompt in Ihrem eigenen Webshop verfügbar – wir Fachhändler warten jedoch schon seit Wochen auf unsere bestellten Waren. Auch das ist ein eindeutiger Wettbewerbsvorteil und steht im direkten Wettbewerb mit uns.

Abgesehen davon – erwartet der Endkunde, der direkt über den Webshop der Sound United Gruppe kauft, trotzdem den Support des autorisierten Fachhandels. Wie stellen Sie sich vor, wie das funktionieren soll ? Für die Produkt, die der Kunde bei uns kauft – soll er sich an uns wenden – und für Produkte die er direkt bei Sound United kauft – ebenfalls ?

Um es auf den Punkt zu bringen:

Wir sind mehr als verärgert über die Vorgehensweise von SoundUnited.

Das was Sie hier machen ist gelinde gesagt Cherry Picking – was eine absolut inakzeptable Vorgehensweise darstellt. Anstatt in die weitere Kooperation mit uns Fachhändler und in weitere gemeinsame Marketingkonzepte zu investieren und diese auszubauen, will die Sound United jetzt den von uns über Jahrzehnte aufgebauten Markt direkt bedienen.

Dieses Verhalten ist wie bereits erwähnt, absolut inakzeptabel und respektlos der Arbeit und den Bemühungen gegenüber, die wir als Händler über Jahrzehnte in Ihre Marken mittels Vorführungen, Beratungen, Installationen und Support Ihrer Produkte investiert haben.

Wir wünschen daher eine ausführliche Stellungnahme, wie in den nächsten Wochen die Aktivitäten von SoundUnited im eigenen Shop aussehen werden, welche Aktivitäten für und mit uns Fachhändlern geplant sind und wie die gemeinsame Zukunft aussehen soll.

Wir Fachhändler haben in den letzten Monaten bewiesen, dass wir auch in diesen schwierigen und außergewöhnlichen Zeit ein kreativer, erfolgreicher und aktiver Partner sind und daß wir uns auch auf das veränderte Verbraucherverhalten einstellen können.

Aktuell sind wir uns nicht sicher, ob die Sound United Gruppe weiterhin hinter uns als Händler steht und mit uns einen gemeinsamen Weg gehen will. Wir befürchten, dass dieser Schritt nur der erste war von einigen die noch folgen werden. Wo werden wir in einem Jahr stehen ? Auch wir müssen unsere Entscheidungen treffen, welcher Lieferanten hinter uns steht, und welcher nicht.

Wir brauchen jetzt nicht noch zusätzlich den Wettbewerb mit dem eigenen Lieferanten.

Wir freuen uns auf eure Antwort und verbleiben bis dahin mit freundlichen Grüßen und bitte bleiben Sie Gesund !

Für Deutschland:

Patrick Schappert
www.grobi.tv
D-41564 Kaarst

Für Österreich::

Thomas Chuchlik
www.heimkinowelt.at
A-1230 Wien

Weitere Händler, die unsere Initiative unterstützen

Detlev Schnick
www.hifi-regler.de

Robert Schlundt
www.hifi-im-hinterhof.de

Achim Weyrauch
www.elektrowelt24.de

Dirk Hess
www.schluderbacher.de

Frank Zimbardo
www.soundbrothers-berlin.de

Wolf Tauer
www.soundbrothers-kassel.de

Christian Obermayer
www.heimkinoraum.de

Peter Esser
www.hifi-market.de

Lothar Körner
www.radiokoerner.de

Phillpp Majdic
www.electronic4you.at

Raimund Kreil
www.kreil.shop

Karl Köck
www.elektroshopkoeck.com

Christian Zöscher
www.zoescher.at

Wolfgang Krejcik
www.radiokrejcik.at

Daniel Maggi
www.d-t-s.at