

WHO IS WHO in High Fidelity – Martin Klaassen

IDC Klaassen: Leidenschaft für Vertrieb, HiFi und außergewöhnlichen Klang

Nach über 40 Jahren in der Audiobranche, unzähligen internationalen Stationen und leitenden Positionen – bis hin zum weltweiten Vertriebsleiter und Geschäftsführer – könnte man meinen, Martin Klaassen würde es ruhiger angehen lassen. Doch das Gegenteil ist der Fall. Am **1. April 2013** schrieb er mit der **Gründung von IDC Klaassen International Distribution & Consulting OHG** ein völlig neues Kapitel in seiner beruflichen Laufbahn.

Der gebürtige **Dortmunder**, aufgewachsen auf **Norderney und in Beckum**, startete mit einer Ausbildung zum **Einzelhandelskaufmann für Unterhaltungselektronik** – bodenständig und praxisnah. Doch es blieb nicht dabei: Ein berufsbegleitendes **Marketing-Studium an der Newport University in Kalifornien**, das er mit dem **MBA** abschloss, legte den Grundstein für eine beeindruckende Karriere. Führende Positionen bei Branchengrößen wie **Sony, Harman und Hitachi** folgten. Zuletzt war er als Leiter des weltweiten Vertriebs der **GP Acoustics Group** mit Sitz in Hongkong tätig – dem Unternehmen hinter **KEF und Celestion**.

Doch irgendwann wurde der Wunsch nach Selbstständigkeit stärker. Der Grund? **„Ich wollte meinen Hauptwohnsitz wieder nach Deutschland verlegen und einen HiFi-Vertrieb nach meinen eigenen Vorstellungen aufbauen – ohne die Zwänge eines großen Konzerns im Hintergrund.“**

Die Faszination für HiFi – Ein Lebensweg mit klarem Ziel

Was ihn ursprünglich in die Welt des HiFi zog? Die Antwort darauf fällt ihm schwer: **„Der Mann im Radio hat mich schon immer fasziniert“**, sagt er nachdenklich. Ein großes Gründungsnarrativ ist das nicht – aber eine ehrliche Reflexion.

Bereits in einer Zeit, in der Musiktruhen den Markt dominierten, hatte er eine klare Vision: **„Wir brauchen hier ein HiFi-Studio.“** Diese nüchterne Erkenntnis entwickelte sich über die Jahre zu einer ausgefeilten Vertriebsphilosophie: **„Ich möchte meine jahrzehntelangen Beziehungen zum Fachhandel nutzen, um außergewöhnliche Produkte anzubieten, die den höchsten Ansprüchen audiophiler Musik- und Videofans gerecht werden.“**

Zusammen mit **Christian Stamms** (Leitung Innendienst), **Christina Stamms-Klaassen** (Marketing & Kommunikation) und **Uwe Kuphal** (Vertrieb DACH & BeNeLux) sowie einem engagierten Team freier Mitarbeiter vertreibt **IDC Klaassen heute Premium-Marken wie:**

Blue Horizon • CANOR Audio • Creek Audio • EPOS • FinkTeam • Goldring • IsoTek • Q Acoustics • QED

HiFi ist mehr als nur Technik – Es geht um das Erlebnis

Im Gespräch mit Martin Klaassen wird schnell klar: **Seine Leidenschaft für den Vertrieb ist ebenso groß wie die für hochwertige Musikwiedergabe.** Gefragt nach dem spannendsten

Produkt in seinem Portfolio, antwortet er ohne zu zögern: „**Der Fachhandel – und die Musik!**“

Sein Ziel? **HiFi für den Endverbraucher erlebbar machen.** IDC Klaassen positioniert spannende und erschwingliche Produkte so, dass sie über den Fachhandel optimal zugänglich sind. „**Kenntnis der Materie und echter Service sind die Grundlagen für langfristigen Erfolg**“, betont er. Denn gerade in der Premium-Klasse zählt das **Gesamterlebnis** – Beratung, Hörerlebnis und der Weg zur perfekten HiFi-Lösung.

„**Es wurde noch nie so viel Musik gehört wie heute – aber auch noch nie so viel in so schlechter Qualität.**“ Diese Aussage bringt Klaassens Mission auf den Punkt: Menschen für exzellenten Klang zu begeistern. Als langjähriges Vorstandsmitglied der **High End Society** setzt er sich genau dafür ein.

Eine Anekdote dazu: Eine Personalberaterin erzählte ihm, dass ihr neuer, teurer Kopfhörer viel schlechter klinge als ihr bisheriger. Klaassen lächelte – und erklärte ihr, dass sie zum ersten Mal wirklich höre, **wie schlecht die Qualität der Aufnahme war.** Nach ein paar Tipps für hochwertige Musikaufnahmen änderte sich ihr Eindruck schlagartig – und plötzlich war sie begeistert von ihrem neuen Kopfhörer.

Musik, Familie und die Leidenschaft für Harley-Davidson

Privat hört Martin Klaassen leidenschaftlich Musik – doch auf einen bestimmten Künstler will er sich nicht festlegen. **Jazzige Klänge? Gerne. Doch Musik ist für ihn stimmungsabhängig – Vielfalt ist das Entscheidende.** Nur eine Sache mag er nicht: **Rap.**

Apropos Rhythmus: Wenn er nicht gerade über HiFi spricht oder neue Marken im Fachhandel platziert, dann schlägt sein Herz für zwei Dinge: **seine Familie – und Harley-Davidson.** Und wer ihn kennt, weiß: Sobald er über Motorräder spricht, könnte er so manchen Rapper in Sachen Redefluss übertrumpfen.

IDC Klaassen – Leidenschaft für exzellenten Klang

Mit IDC Klaassen hat sich Martin Klaassen nicht nur den Traum eines eigenen HiFi-Vertriebs erfüllt – er hat einen Ort geschaffen, an dem **exzellente Produkte, fundierte Beratung und echtes Musik-Erlebnis** aufeinandertreffen. Sein Erfolgsrezept? **Eine tiefe Verbindung zum Fachhandel, kompromisslose Qualität und die unerschütterliche Überzeugung, dass großartiger Klang für jeden zugänglich sein sollte.**

Und genau das macht IDC Klaassen aus.