

„Der Weg ist das Ziel“

Joachim Gerhard meint: Wichtig ist nicht allein, welches Gerät man kauft, sondern wo man es tut und wie die Entscheidung fällt. Die Botschaft seines Essays: Wer nur „Fernstudium“ in Fachmagazinen und Schnäppchenjagd betreibt, hat den Frust vorprogrammiert



Joachim Gerhard gehört mit seiner Firma Audio Physic zu den profiliertesten HighEnd-Herstellern im Lande. Er ist ein aufmerksamer und kritischer Beobachter des Marktes. Die Förderung des qualifizierten Fachhandels ist ihm wichtig, denn „wenn es nur noch um den Preis geht, werden die Inhalte zweitrangig“

was, Sie kommen auch ohne klar. Ruck-Zuck ist Ihre Neuerwerbung angeschlossen. Sie legen fieberhaft die erste Scheibe ein, dann noch eine zweite und dritte. Im Laufe des Abends geschieht dann etwas Eigenartiges. Aus irgendeinem Grund bleiben Sie emotional unberührt. Klar, der Klang ist sauberer, detaillierter. Sie versuchen alle Vorteile zu addieren, dennoch: Es bleibt ein schaler Nachgeschmack. Was am ersten Abend nur eine dumpfe Vorahnung war, wird im Laufe der nächsten Wochen zur traurigen Gewißheit: Das neue Gerät integriert sich nicht in Ihre bestehende Anlage. Sie haben einen Fehlkauf getätigt!

Nun ist guter Rat teuer. Der obligate Anruf beim Hersteller bringt Sie nicht weiter: Natürlich ist das Produkt technisch vom Feinsten und jeden Pfennig seines Preises wert. Auch der Redakteur der Testzeitschrift bestätigt während seiner Sprechstunde das hervorragende Abschneiden des Gerätes im Testfeld. Was ist passiert? Wo ist etwas schiefgelaufen?

Wie vermeide ich letztlich teure Fehler beim Gerätekauf?

Die Phänomene des unlustvollen Lustempfindens und des Versuchs,

Es ist Ihnen vielleicht auch schon passiert: Sie möchten die Klangqualität Ihrer Musikanlage verbessern und lesen daher wieder vermehrt Testberichte in den einschlägigen Zeitschriften. Nach intensivem Studium und anschließendem Kassensturz haben Sie sich dazu durchgerungen, eine neue Komponente zu erwerben.

Sie telefonieren viel herum, um den besten Kurs für Ihr neues Traumgerät zu ermitteln. Natürlich sind Sie furchtbar ungeduldig. Die Lieferung sollte möglichst ohne Verzögerung erfolgen. Um noch ein wenig zu sparen, holen Sie das Gerät beim schnellsten, günstigsten Händler selbst ab. Noch die Bedienungsanleitung studieren? Ach

sich rational vom Gegenteil seines emotionalen Eindrucks zu überzeugen, wurden vom Frankfurter Psychologen Jürgen Ackermann unlängst in dieser Rubrik dargestellt. Mir sind dagegen die Prozesse, die zu einer Kaufentscheidung führen, wichtig. Denn gerade in diesem Punkt zeigen sich im eingangs geschilderten, allgemeinen Beispiel die falschen Verhaltensweisen, die oft in den HiFi-Frust münden.

Wer sich nur aus zweiter Hand informiert, zehn Händler gegeneinander ausspielt und schließlich kein Gerät, sondern einen Preis kauft, muß sich im Falle der Enttäuschung auch an die eigene Nase fassen! Eine gute Anlage ist eben immer ein Zusammenspiel vieler Faktoren und nie bloße Addition von gut beleumundeten Geräten derselben „Klangklasse“. Auch die engagierten Redakteure von Testzeitschriften wissen das. Ihr und mein Rat: Kaufen Sie nie ein Gerät, ohne es vorher anzuhören. Es muß Ihnen gefallen und nicht einem noch so kompetenten Guru.

Besser noch: Hören Sie das Gerät vor dem Kauf in Ruhe in den eigenen vier Wänden. Raumakustik, Aufstellung, Kabel, Netzversorgung und allerlei andere Kleinigkeiten haben einen erheblichen Einfluß auf den Klang. Das heißt: Setzen Sie sich mit der zu erwerbenden Komponente wirklich auseinander, lernen Sie ihre Eigenschaften unmittelbar in der Umgebung kennen, für die sie gedacht ist. Ihr eigener Musikgeschmack und Ihr persönliches Design- und Wohnempfinden sind ebenfalls zentrale Faktoren. Sie fragen sich, wo Sie solch einen Service geboten bekommen? Ganz einfach: Im seriösen Fachhandel. Anders herum gefragt:

Wo kaufe ich mein nächstes Gerät? In dem Geschäft, wo es all diese Dienstleistungen gibt:

- Der Verkäufer ist sympathisch und geht auf Ihre Bedürfnisse ein.
- Er oder Sie läßt es zu, daß Sie Ihre Lieblingsmusik zum Hörtest mitbringen können.

- Es klingt wirklich gut. Sie bekommen eine Gänsehaut oder sind emotional auf andere Weise berührt.
- Das Gerät gefällt von der Bedienung und vom Aussehen und hat alle technischen Merkmale, die Sie wünschen.

Welche weiteren Schritte müssen Sie nun unternehmen, um eine Enttäuschung zu vermeiden und klanglich wirklich voranzukommen?

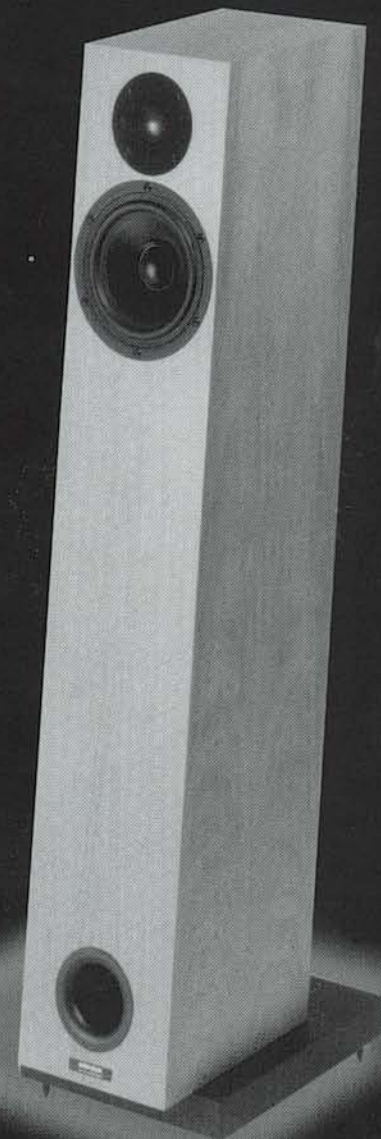
- Der Fachhändler installiert das Gerät zum vereinbarten Termin bei Ihnen zu Hause. Dabei erklärt er alle Schritte und führt auch eine Analyse Ihrer eigenen Anlage durch, indem er Sie auf Schwachpunkte hinweist. Vielleicht brauchen Sie ein besseres NF-Kabel oder eine andere Lautsprecheraufstellung.
- Der Fachhändler erarbeitet auf diesem Weg gemeinsam mit Ihnen ein Ergebnis, mit dem Sie wirklich zufrieden sind. Er zeigt Ihnen bei dieser Gelegenheit auch, wie Sie sich weiter verbessern können. Fragen Sie den Fachhändler, ob er Ihr neu erworbenes Gerät nach einigen Jahren auch wieder zu einem fairen Kurs in Zahlung nimmt. Eine gute Anlage ist eine Zukunftsinvestition. Sie bietet Möglichkeiten der Verbesserung, soweit es der Geldbeutel erlaubt.
- Zahlen Sie nun den gesamten Listenpreis, ohne zu murren. Denn Ihnen wurde nun ein absolut nicht selbstverständlicher Service geboten. In vielen anderen Branchen werden solche Dienstleistungen seit jeher berechnet und sind leider dadurch erst für den Kunden sicht- und schätzbar.

So ein Kauf schafft Vertrauen und Sicherheit. Und hoffentlich verschwinden dann bald auch die Hilferufe im Kleinanzeigenanteil: „Verkaufe günstigst Referenzgeräte wegen Hobbyaufgabe.“

Tempo

Die neue
NO LOSS OF FINE DETAIL

1985, auf dem Höhepunkt der Gigantomanie, mit mannshohen Boxen und superteuren Aktivsystemen, kam ein kompakter 2-Wege Lautsprecher auf den Markt, der ein kleines Kapitel audiophiler Geschichte schrieb. Die original TEMPO von Audio Physic! Bezahlbar, mit bescheidenen Abmessungen und dennoch von außergewöhnlicher Klangqualität, machte der Lautsprecher nach einem hervorragenden Test der legendären Zeitschrift „Das Ohr“ bei Musikhörern mit hohem Anspruch Furore. Im selben Geist haben wir das neue Modell entwickelt. Für unter 5.000 DM das Paar erwerben Sie einen ästhetisch überzeugenden Lautsprecher mit einer Klangqualität, die Sie in dieser Klasse nicht erwarten. Kommen Sie zum Probehören zu einem unserer Fachhändler oder fordern Sie den ausführlichen Prospekt an.



Info-Hotline!
Jeden Donnerstag von 14 - 16 Uhr!
Prospektmaterial anfordern!

[audio physic]

Audio Physic J. Gerhard GmbH Gallbergweg 50
59929 Brilon Tel. 02961-51211 Fax. 02961-51640