

Gastkommentar

König Kunde hat abgedankt



Peter Cossé

In den größeren Schallplattengeschäften wurde der Kunde noch in den 60er Jahren umworben und bedient. Man hörte ihn an und ließ ihn hören. Bisweilen durfte er gediegen ausgestattete Kabinen belegen und – ohne Hut und Mantel – nicht weniger gediegene Plattenspieler eigenhändig in Gang setzen. Vor ihm zwei marktfähige Lautsprecher, neben ihm der Aschenbecher. Und nicht nur dies: gelegentlich kam es zum Plausch. Kunden trafen sich, empfahlen und rieten ab, verbanden sich mit dem Personal

zu einer Interessengemeinschaft mit Konzerterfahrung. Kaufzwang war Fremdwort. Man informierte sich, nahm das eine oder andere mit, deponierte Bestellungen und stöberte im Angebot.

Nun, im Plattengeschäft geht es mittlerweile anders her. Die Händler sind dem Kunden gegenüber in Opposition gegangen, der „König Kunde“ hat abgedankt. Wie man weiß, sind die raumfressenden Hörkabinen sehr bald kleiner geworden und Ende der 60er, spätestens Anfang der 70er Jahre aufgegeben worden. Wer sich informieren wollte, mußte andere Dienstleistungen in Anspruch nehmen: Radio, Zeitschriften, Freunde, Werbung, Mundpropaganda. Im Laden war bald nichts mehr zu hören. Aus Interpreten und Werken wurden Bestellnummern, die Platte degenerierte – zumindest über den Ladentisch – zur stummen Ware.

In den führenden Geschäften stapelten sich dort, wo einst vermischte Klänge aus schallisolierten Kammern sickerten, die Sonderangebote. Ich gebe es zu: die Preise gingen runter, voluminöse Kassetten zum Schleuderpreis wuchsen gegen die Decke. Mit der Klima-Anlage verschwand überdies aus vielen Läden das Tageslicht: gewonnene Lagerkapazität. Zwischen getürmten Niedrigpreisangeboten kreuzten nun Belegschaft und Kundschaft, erstere mundfaul, spezialisiert auf Gelegenheiten, in Wahrheit aber uninspiriert. Keine Sitzcke mehr, kein Verharren in Geduld. Eine in der Tat vermarktete Angelegenheit.

Viele der früheren „Stammkunden“ sind ausgeschwenkt. Haben sich kleineren, engagierten Läden zugewandt. Nehmen Wartezeiten in Kauf, da diese Händler nur über ein begrenztes Sortiment verfügen können. Andere wiederum sind den Versandleuten in die Kartei gesprungen: sie werden zumeist verlässlich bedient und informiert – auch über jene Produktionen, die im Ausland von der Bewegtheit des Repertoires zeugen und am deutschen Inlandsmarkt vorbeidirigiert werden.

Die preisgünstige Offerte des großen Fachgeschäftes ist längst nicht mehr alles. Billigere Platten in verödeten Läden, in denen Platten durchrationalisiert „gelagert“ sind, unterdrücken soziale Impulse. In den Geschäften wird seit einigen Jahren mehr geklaut als gehört. Für den eingesparten Plattenspieler dreht sich die Kamera an der Decke. Kosten da und dort. Peter Cossé

Warum - um Himmels Willen - erst jetzt???

Wenn Sie ein bißchen sauer auf uns sind, daß es diesen Lautsprecher noch nicht gab, als Sie Ihre neuen Lautsprecher gekauft haben, so verstehen wir das. Aber ein Lautsprecher wie der

Reference Standard 1.5



von Infinity

braucht seine Zeit. So mußten wir seinen Bass aus Polypropylen erst mal in der irrsinnig teuren Reference Standard 4.5 ausprobieren. Und die Geschichte mit den zwei Schwingspulen im Bass mußten wir erst mal in größeren Stückzahlen zu beherrschen lernen. (Was wir bei der Reference Standard 2.5 konnten.)

Ja, sagen Sie, aber den Hochtöner, diesen sagemuwobenen EMIT, den müßt Ihr doch mittlerweile aus dem ff bauen können. Schließlich gibts den aberzehntausend Mal in Eurer Q-Serie. Richtig. Das war auch nicht das Problem. Das Problem war, all das in einem viel kleineren Gehäuse unterzubringen. Und trotzdem sicher sein zu können, daß sich der neue 1.5 mit seinen Riesenbrüdern in allem messen kann. Außer im Preis.

Und genau das hat solange gedauert. Den Reference Standard 1.5 sollten Sie sich deshalb schnell mal anhören. Beim Audio

Int'l-Händler.
Wo Sie einen
finden,
schreiben wir
Ihnen gern.

**AUDIO
INTL**
Box 56 02 23
6 Frankfurt 56
F.R.G.