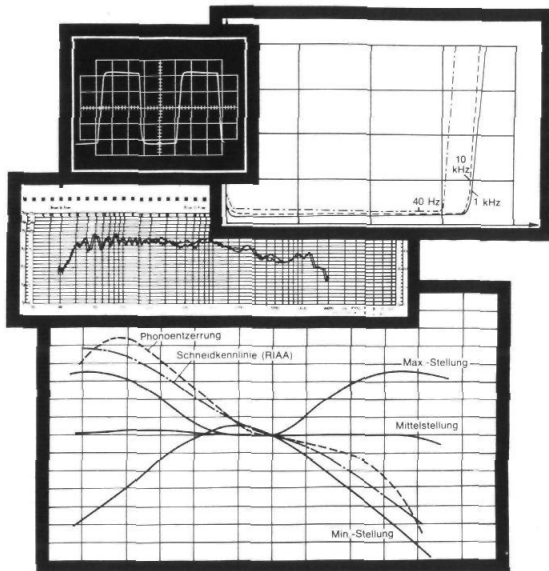


HiFi REPORT



Marktgeflüster

Während sich bisher am Jahresende die Lage auf dem HiFi-Markt nach dem Neuheitenboom der jeweiligen Funk- oder HiFi-Ausstellung längst wieder beruhigt hatte, flatterten uns Ende 1974 erstaunlich viele Informationen über neue Geräte auf den Schreibtisch. Und entgegen den üblichen Gepflogenheiten fanden gegen Schluß des vergangenen Jahres noch mitten in der Hauptverkaufssaison Pressekonferenzen statt, auf denen Firmen ihre jüngsten Entwicklungen vorstellten.

Es handelte sich dabei nicht um epochemachende Neuentwicklungen. Die Zeit der großen Schritte im HiFi-Fortschritt scheint, nachdem die Quadrophonie ans Licht der Öffentlichkeit trat, fürs erste vorbei zu sein. Nunmehr wird gefeilt, korrigiert, modifiziert. „Verbesserte Neuauflagen“ schon eingeführter Geräte machen es – sogar dem Fachmann – besonders schwer, den unübersichtlich gewordenen HiFi-Markt noch zu überschauen. Um wirklich auf dem laufenden zu sein, müßte man die Typenbezeichnungen wie Vokabeln lernen. Denn eine optische Hilfe, um zwischen Vorgänger und Nachfolgermodell zu unterscheiden, hat man nicht immer. Es ist ja auch nicht notwendig, das äußere Gewand zu verändern, wenn technische Mängel behoben werden, wenn zum Beispiel der Fremdspannungsabstand verbessert, die Eingangsimpedanz des Phonoeingangs linearisiert, ein qualitativ nicht ausreichender IC-Decoder ausgetauscht oder eine Tonarmlagerung verfeinert wird.

Eine weitere Ursache der Konfusion auf

dem HiFi-Markt sind die nicht gebundenen Preise. Genau ein Jahr währt nun schon die preisbindungslose Zeit, aber noch hat der Markt sich nicht beruhigt. Man hat den Eindruck, daß manche Geschäfte ihre Möglichkeit, im Konkurrenzkampf zu bestehen, vor allen Dingen darin sehen, daß sie die Preise möglichst niedrig ansetzen. In einigen Fällen mag sich das durchaus rentieren, wenn sie nämlich dem Kunden das von ihm gewünschte Gerät nur „aushändigen“ und infolgedessen die Kosten niedrig halten können. Durch diese Preisdrückerei werden Fachhändler, die sich mehr um den Kunden bemühen, zum Teil verunsichert. Manche, die die Verhältnisse nicht oder falsch überblicken, entziehen sich, nur um konkurrenzfähig zu sein, selbst den Verdienst, andere schauen, wo gespart werden kann, und der Weg ist frei zu weiterem HiFi-self-service.

Und das ist für nicht bastelgewohnte HiFi-Interessenten, aus denen sich ja die Mehrheit der Käufer von High-Fidelity-Anlagen – zum Glück! – zusammensetzt, auf keinen Fall erstrebenswert. Denn gerade diese Verbrauchergruppe sollte sich nicht allein von dem Gedanken leiten lassen, wie und wo man beim Kauf besonders viel Geld sparen kann. Natürlich muß man sich vor überhöhten Preisen hüten (auch sie gibt es noch). Aber als vor allem musikinteressierter HiFi-Konsument, dem technisches Verständnis nicht in die Wiege gelegt wurde, sollte man nicht auf eine ausgiebige und qualifizierte Vorführung der Geräte verzichten, bevor man sich zum Kauf entschließt. Die Möglichkeit, Boxen, die in die engere Wahl ge-

zogen wurden, in den eigenen vier Wänden auszuprobieren, um festzustellen, welche dort am besten klingen, sollte man sich nicht entgehen lassen. Auch auf eine einwandfreie Aufstellung im Wohnraum und den richtigen Zusammenschluß der Geräte durch einen Fachmann muß der Laie Wert legen, wenn er wirklich Freude an seiner High-Fidelity-Anlage haben will.

Dieser Dienst am Kunden fordert natürlich vom Fachgeschäft intensive Verkäuferschulung, die Einstellung erfahrener Techniker, kurz, einen erheblichen Aufwand, der sich logischerweise in der Preiskalkulation niederschlagen muß. Der gute Fachhändler braucht seine Verdienstspanne, wenn er Service bieten und trotzdem überleben will. In diesem Zusammenhang sei auch auf die große Bedeutung einer Kundendienstwerkstatt hingewiesen. Wie ein Blick in irgend einen Neuheiten-Katalog zeigt, versucht eine Firma die andere mit Neuentwicklungen zu überbieten. Bei diesem Tempo besteht natürlich die große Gefahr, daß auch Geräte, die noch nicht bis zum letzten Grad ausgereift sind, die Fabrik verlassen. Außerdem läßt die ständig zunehmende Komplizierung der Elektronik Geräte anfälliger werden – wir merken es in unserem Labor zur Genüge an nicht einwandfreien Testexemplaren.

Deshalb sollte unbedingt eine Kundendienstwerkstatt, die Fehler während der Garantiezeit sorgfältig beseitigen kann, ein sehr wichtiges Kriterium bei der Auswahl des Händlers sein, bei dem man seine High-Fidelity-Anlage kaufen will.

tso