

Technik und Tipps

Das Hi-Fi Studio Inauen in St. Gallen

Musikanlagen im gemässigten Preissegment? (Teil 3)

(EM) Es gibt sie noch, die Hi-Fi-Geschäfte mit Tradition, die regional verankert sind und eine treue Kundschaft haben, weil sie über Jahrzehnte Kompetenz aufweisen und auch in Sachen Reparaturservice Zuverlässigkeit repräsentieren. Eines dieser Geschäfte ist das Hi-Fi Studio Inauen an der Webergasse 12 im Herzen von St. Gallen. Wer es betritt, bekommt nicht den Eindruck, hier wolle man möglichst teure Produkte verkaufen. Kundenzufriedenheit scheint dem Ehepaar Herbert und Gabriela Inauen wichtiger zu sein als Umsatzmaximierung. Hier kann man hören, wird beraten und findet in einem vernünftigen Preissegment gut klingende und verlässliche Komponenten, mit denen man über Jahre zufrieden Musik hören kann.



Das Geschäft an der Webergasse 12 in St. Gallen

Wie die Geschäfte von Urs Graf in Basel, Hans und Sigrid Schlegel in Chur und Sylvia und Marcel Meyer in Frauenfeld (vgl. unsere beiden letzten Hefte) ist dieses St. Galler Studio somit ein idealer Gesprächspartner für unsere Frage, wie man sich in einem gemässigten Preissegment eine Musikanlage zusammenstellen kann, die gehobene Höransprüche erfüllt.

Im Zentrum des Angebots stehen im Hi-Fi Studio Inauen Produkte unseres Branchenmitglieds Reson (Karlev-Audio AG), sowie jene des Schweizer Distributors Dynavox (z. B. Rowen und NAD). Die Angebote dieses sympathischen Geschäfts decken vor allem ein Preissegment von 3'000.– bis 10'000.– Franken ab. Selbstverständlich verkauft man auch liebend gerne immer wieder etwas noch Teureres.

Dass dieses Geschäft nächstes Jahr 40 Jahre alt wird, merkt man dem Inhaber nicht an. Aber Herbert Inauen hat tatsächlich in sehr jungen Jahren 1974 sein Geschäft am selben Ort eröffnet und macht keineswegs den Eindruck, als suche er in nächster

Zeit nach einer Nachfolgelösung. Zuerst betrieb Herbert Inauen seinen Laden alleine, nach 4 oder 5 Jahren gesellte sich ein Mitarbeiter dazu. Als dieser das Hi-Fi Studio Inauen anfangs der 90er-Jahre wieder verliess, trat seine Frau, Gabriela Inauen, ins Geschäft ein und so steht das Ehepaar bis heute für Kontinuität. Und sollte sich das Ehepaar in einigen Jahren doch aus dem Geschäft zurückziehen wollen, ist die Option offen, dass die ältere ihrer beiden Töchter, nämlich Olivia Inauen, das Unternehmen übernimmt. Sie selbst bezeichnet die Tätigkeit der Eltern als schönsten Beruf. Seit 12 Jahren ist sie ins Geschäft involviert, hat während ihres Studiums und bis heute bei Kunden schon zahlreiche, teils grosse Installationen gemacht. Insofern ist sie vielen Kunden bestens bekannt. Ihre Begeisterung für Hi-Fi zeigt sich auch darin, dass sie sich in diesem Jahr einen Tag länger als ihre Eltern an der Münchner High End aufgehalten hat, um sich ihrer Leidenschaft für tolle Geräte zu widmen. Und es erstaunt nicht, dass Olivia Inauen zurzeit gemeinsam mit ihrem Onkel mit dem Bau eines Röhrenverstärkers beschäftigt ist.

Herbert Inauen im Gespräch

AAA: Haben Sie das, was Sie heute machen, von der Pike auf gelernt?

Herbert Inauen: Jawohl, ich bin gelernter Radio- und Fernsehetelektiker. Die Lehre habe ich bei Radio Hofer in Amriswil gemacht. Ich habe schon von Jugend an Musik gehört und später dann auch Verstärker selbst gebaut, denn das Innenleben und Funktionieren eines Verstärkers hat mich immer interessiert. Hi-Fi-Kunden standen mir damals näher als «Fernsehkunden». Ich wollte stets mit Musik «zu tun haben». Mein damaliger Chef hat meine Präferenz für Hi-Fi geschätzt, denn es gelang mir «auf dem Lande», für zu jener Zeit ansehnliche Fr. 4'000.–, eine Hi-Fi-Anlage mit Marantz und AR zu verkaufen. Das hat mir auch die Bekanntheit mit dem damaligen Dynavox-Vertreter eingetragen. Er hat mich ermuntert, selbst ein Geschäft in St. Gallen aufzubauen.



Herbert Inauen

AAA: Bedeutet dies, dass Ihr Geschäft auch einen eigenen Reparaturservice anbietet?

Herbert Inauen: Das ist richtig, denn das habe ich gelernt. Selbst wenn ich eines Tages mein Geschäft aufgeben werde, möchte ich – das versichere ich auch meinen Kunden – in den folgenden etwa 10 Jahren noch für Reparaturen zur Verfügung stehen. Kunden schätzen, dass es in der heutigen Zeit ein Geschäft wie unseres gibt, in das sie ihre Geräte zur Reparatur bringen können.

AAA: Gibt es in Sachen Hi-Fi «Konkurrenz» im weiteren Umfeld von St. Gallen?

Herbert Inauen: Selbstverständlich. Beispielsweise gibt es Jürg Schopper in Winterthur und das Ehepaar Meyer in Frauenfeld (HMMusic). Dazu hier in St. Gallen das Hi-Fi Studio Candrian und relativ neu ForAudio. Unser Geschäft ist wohl im Preisbereich zwischen 3'000 und 10'000 Franken stark. Es gibt durchaus auch einen Media Markt in St. Gallen, doch ist dies für unser Geschäft keine Konkurrenz, da dort der eigentliche Audiobereich nicht abgedeckt ist. Wir verkaufen eher besser, seitdem es Media Markt hier gibt.

AAA: Welche Produkte standen zu Beginn Ihrer Tätigkeit in den 70er-Jahren im Zentrum?

Herbert Inauen: Damals waren dies die vier Hauptmarken Marantz, AR, Revox und Thorens, ein paar Jahre später ist NAD dazugekommen und zwar noch vor der Einführung des preisbrechenden NAD 3020. Die Geräte NAD 60, 90, 120 oder der



Bei Hi-Fi Inauen kommt der Wahl der Lautsprecher eine grosse Bedeutung zu. Neben den weiter unten angesprochenen Standlautsprechern können sich Kunden, die Regallautsprecher bevorzugen, zahlreiche Modelle anhören.

Receiver 160 waren ausgesprochen gute und wohlklingende Produkte. Bei den Lautsprechern hatte ich über 20 Jahre lang AR LST. Hans Schlegel vom Hi-Fi Zentrum Chur hatte damals Cabasse, was uns einleuchtete, weil diese Boxen für Jazzinteressierte doch ein anderes Klangbild boten als Lautsprecher von AR. Auch wir übernahmen dann Cabasse in unser Programm und sind im Grunde auf diesem Weg zu Karlev Audio gekommen, weil dieses Unternehmen gut modifizierte Lautsprecher von Cabasse anbot. Die Zusammenarbeit mit Karlev Audio begann in den 80er-Jahren und dauert bis heute an. Auf diesem Weg übernahmen wir später, bis der Hersteller leider verstorben ist, die aussergewöhnlichen und polarisierenden Lautsprecher von Rehdéko. Und schliesslich sind wir auf die Produkte von Epos gestossen – das ist bei uns bis heute ein enorm wichtiges Lautsprecherprodukt, von dem wir überzeugt sind. Dahinter steckt bekanntlich der Engländer Mike Creek, der 1982 zunächst Creek Audio begründet hat und 1999 dann Epos erworben hat. Mike Creek, den ich auch persönlich gut kenne, wollte bessere Produkte als NAD zum gleichen Preis herstellen. Das Herstellen eines besseren Produkts ist ihm stets gelungen, doch sind seine Produkte über die Jahre teurer geworden. Dennoch: das Preis-/Leistungsverhältnis ist bei seinen Geräten immer noch ausgezeichnet. Deshalb führen wir neben den Produkten von NAD jene von Creek und Epos und im Preissegment darüber dann Geräte von DNM, denn die Produkte von Denis Morecroft haben uns stets überzeugt. Dazu kommen bei uns für den Bereich Streamer und als ‚optimaler‘ CD-Spieler die amerikanischen Produkte von Resolution. Wenn es um ein überzeugendes und «freches» Design geht, waren übrigens die Produkte von Dali einige Jahre lang eine prima Sache. Wenn der Kunde eine gute Kompaktlösung wünscht, biete ich zudem das deutsche Produkt AVM an. Da gibt es das Kombigerät AVM Inspiration C8 mit Verstärker, CD-Player und Tuner für rund Fr. 4'500.–. Einige Frauen ziehen aus optischen Gründen eine «all in one»-Lösung vor. Mir persönlich macht es begreiflicherweise mehr Freude, Verstärker, Tuner und CD-Player als Einzelgeräte zu verkaufen, bei denen ich im Falle eines Defektes einen besseren «Zugang» habe.



Die Marken Rowen und Creek laufen gut. Sie sprechen Kunden an, die bereit sind, etwas mehr als Fr. 5'000.- für eine ganze Musikanlage auszugeben.



Natürlich fehlt auch ein Röhrenverstärker nicht: Als Spezialität hier ein iTube-Verstärker von Fatman!

AAA: Welche Produkte gehen vor allem über Ihren Ladentisch?

Herbert Inauen: Sicher stehen gute Lautsprecher im Zentrum. Zudem verkaufen wir ganze Musikanlagen. Dass der Kunde in erster Linie einen guten Lautsprecher wählt, scheint uns zentral zu sein. Und da verkaufen wir mit Überzeugung den Epos Elan 35 für 2'400.- Franken. Es lohnt sich übrigens, sich diese Lautsprecher mal anzuhören!

(Es folgt bei unserem Gespräch eine kleine Hörsequenz quer durch die Musiksparten.)

AAA: Nun, tatsächlich klingen diese Lautsprecher vorzüglich, sauber und unverfärbt, der Klang ist losgelöst von den Boxen. Liegt ein Paar Epos 35 preislich überhaupt drin, wenn wir die bekannte Frage nach einer kompletten Musikanlage für Fr. 5000.- stellen?

Herbert Inauen: Absolut! Bei Ihrer 5'000 Franken Frage für eine komplette Anlage würde ich folgenden Vorschlag machen – und das ist im Grunde das, was Sie jetzt gerade gehört haben:

- Verstärker NAD C 316 (für Fr. 450.-)
- CD-Player NAD 515 (Fr. 490.-)
- Tuner NAD C 426 RDS (Fr. 390.-)
- 1 Paar Lautsprecher Epos Elan 35 cherry (Fr. 2'400.-)
- Phonovorverstärker NAD PP 2 MM/MC (Fr. 149.-)
- Plattenspieler reson RR1 Electra (Fr. 690.-)
- Dazu kommen die Kabel: TF-Kabel 0.45m DNM sc Stereo Cinch-Chinch (Fr. 150.-) und das Lautsprecherkabel (3,5m) DNM single-core 4mm Stecker (Fr. 180.-).

Wir sind damit bei einem Gesamtpreis von Fr. 4'899.-! Und wie Sie sehen, gestehen wir den Lautsprechern den grössten Preisposten zu.

Falls übrigens zusätzlich ein Streamer gewünscht wäre, würden wir vorschlagen, den Tuner NAD C 426 durch einen Multituner NAD C 446 (mit Streamer) zu ersetzen; er kostet Fr. 990.-. Damit wären wir bei einem Gesamtpreis von Fr. 5'499.-! Eine Veränderung hat nämlich in der letzten Zeit stattgefunden: Der CD Spieler wird abgelöst von einem Gerät, das die Musik ab Harddisk abrufen (respektive ergänzt durch ein solches).



Vergleichendes Hören ist hier angesagt. Hier sind auch die Geräte zu sehen, die zu der genannten Empfehlung gehören. In der Mitte sind unter dem Plattenspieler Reson RR1 2 zwei der genannten NAD Geräte zu sehen. (Darunter noch zwei Geräte von Creek.) Rechts vom Rack die beiden angesprochenen Standboxen von Epos. Links vom Rack, etwas nach vorne gerückt, ein Lautsprecher von Rowen.

AAA: Und wo wäre der nächste Schritt, wenn das Ganze etwas mehr kosten darf?

Herbert Inauen: Dann würden wir ganz klar die drei zuerst genannten Produkte von NAD durch die EVO 2-Serie der Marke Creek ersetzen und als Verstärker den Creek EVO 2 (für Fr. 1'125.-), als CD Player den Creek EVO 2 (Fr. 1'125) und als Tuner den dazu passenden Creek EVO 2 (Fr. 625.-) empfehlen. Konsequenterweise wäre dann als Phonovorstufe Creek Sequel 40 MM für Fr. 160.- zu wählen. Dann käme die gesamte Musikanlage auf Fr. 6'455.- zu stehen. Anlagen mit den Geräten von Creek verkaufen wir im Grunde am besten; sie klingen auch hörbar besser als die günstigeren Produkte von NAD.

In nächster Zeit hat Creek übrigens mit der Serie A 50 in einem vernünftigen Preissegment Überzeugendes anzubieten: Den Verstärker (Fr. 1'100.-) haben wir bereits, der CD-Player wird kommen. Diese Serie ist klanglich nochmals besser, der Verstärker hat einen modularen Aufbau, so dass er das Nachrüsten von Sequel Phonoplatinen und AM/FM-Einstecktuner erlaubt. Beim CD-Player ist geplant, dass er drei oder vier digitale Eingänge und übrigens auch noch einen FM-Tuner integriert hat. Der Player ist noch nicht auf dem Markt, er ist seit ein paar Monaten versprochen. Wir treffen Mike Creek wieder in München und wir sind gespannt, was er Neues ankündigt.

AAA: Besuchen Sie die High End in München regelmässig?

Herbert Inauen: München besuchen wir seit langem. Das ist von St. Gallen aus relativ nahe, etwa 250 Kilometer. Wir sind stets am Händlertag (Donnerstag) dort, fahren am frühen Morgen hier weg, sind dann etwa um 10 Uhr in München. Wir besuchen an der High End die Lieferanten und informieren uns über die Neuigkeiten auf dem Markt. Am Abend geht es zurück, so bleibt unser Geschäft bloss einen Tag lang geschlossen.



Wer eine höchst anspruchsvolle kleine «Kompaktanlage» wünscht, könnte diese Geräte von Resolution ins Auge fassen.

AAA: Um auf das Zusammenstellen einer kompletten Musikanlage zurückzukommen: Als Lautsprecherempfehlung behalten Sie bei allen genannten Varianten den Epos Elan 35 bei. Wie sieht es übrigens mit dem «Frauenakzeptanzfaktor» der Lautsprecher von Epos aus?

Herbert Inauen: Das Vorgängermodell Epos 22 war schlanker und hatte einen hohen Akzeptanzfaktor. Das Modell Epos Elan 35 ist etwas breiter, doch stelle ich fest, dass auch dieses Format im Urteil von Frauen noch gut «durchgeht».



Auch zahlreiche zum Teil günstige Geräte von NAD, Project und Vincent sind bei Inauen im Angebot.



Die Lautsprechermodelle Epos 30 (links) und Epos 35 (rechts)

AAA: Welche Alternativen zum Epos Elan 35 empfehlen Sie?

Herbert Inauen: Wenn der Preis nicht im Zentrum steht, verkaufen wir tatsächlich meist das 35er-Modell; aber auch die etwas kleinere Elan 30 Standbox von Epos für Fr. 1'900.- verkaufen wir gerne.

Natürlich ist auch das Modell Rowen 3&3 ein immer wieder empfehlenswertes Lautsprechermodell, falls diese nicht über das vorgesehene Budget hinausgehen; sie sind etwa Fr. 1'000.- teurer.

AAA: Sie führen gemeinsam mit Ihrer Frau und Ihrer Tochter ein regional stark verankertes Geschäft, bei dem wohl Kundenberatung und Kundenbetreuung im Zentrum stehen.

Herbert Inauen: Das ist so. Was unser Geschäft kennzeichnet und was unsere Kunden hoch schätzen: Wir liefern die Komponenten einer Anlage und stellen sie – sozusagen als Empfehlung – beim Kunden zuhause optimal auf. Obwohl Fernsehapparate bei uns nur eine marginale Rolle spielen, haben wir Audio-Kunden, die einen neuen Fernseher an die Anlage anschliessen möchten und dabei unseren Service schätzen.



In Sachen Vinyl führt das St. Galler Geschäft das gesamte Angebot der von Reson angebotenen Wiederveröffentlichungen.

AAA: Blickt man in Ihren Laden, fällt rasch auf, dass Vinylplatten (Reissues) eine prominente Stellung einnehmen. Sie bieten das gesamte Sortiment von Reson an.

Herbert Inauen: Tatsächlich bin ich seit meiner Jugend ein grosser Schallplattenfan. Als 1982 die CD kam, hatte auch ich zunächst den Eindruck, man müsse jetzt alles neu kaufen. Das war dann bekanntlich nicht so...

Bis vor etwa 10 Jahren haben wir gemeinsam mit Karlev Audio einmal im Jahr «Plattenspieler-Tage» organisiert, an denen man seinen Plattenspieler bringen und gratis kontrollieren lassen konnte. Wir Karlev-Händler haben zudem viele Jahre Schallplatten-Wochen organisiert (Schlegel in Chur, Aebersold in Thun und Späni in Luzern): Ein paar tausend Platten sind da von einer Woche zur anderen von Laden zu Laden weitergereicht worden und Kunden konnten sehen, was es alles auf Vinyl gibt. Die Existenz von Internet hat jedoch die Bedeutung solcher Wochen stark vermindert.

AAA: Wie gut verkaufen Sie heute die Wiederveröffentlichungen auf Vinyl?

Herbert Inauen: Reissues laufen regelmässig und auf «kleiner Flamme», Schallplatten sind bei uns ein Hobby.



Der Plattenspieler von Rota vertritt ein gehobenes Preissegment (Fr. 6'000.-).

AAA: Als Plattenspieler stehen hier von Reson die Modelle rr1 und in einem deutlich höheren Preissegment der Rota.

Herbert Inauen: Wir haben durchaus auch Rota verkauft, doch stehen heute die Laufwerke für unter Fr. 1'000.- im Zentrum. Die vier Versionen des rr1-Plattenspielers unterscheiden sich bloss im gewählten Tonabnehmersystem; sie kosten Fr. 690.-, 950.-, 1'250.- und 1'400.- (die ersten drei mit MM-Abnehmern, der letzte mit MC).

AAA: Das sind bestimmt gute Lösungen für Wiedereinsteiger und Neueinsteiger. Kommt auch der traditionelle Liebhaber von Plattenspielern zu Ihnen.

Herbert Inauen: Ja, das sind vor allem Kunden, die bereits einen guten Spieler haben und die Nadel oder das Tonabnehmersystem ersetzen wollen.



Der Plattenspieler von Rota steht auch in der privaten Anlage bei der Familie Inauen zuhause.

AAA: Haben Sie auch privat zuhause eine hochwertige Musikanlage und hören Musik, eventuell sogar ab Vinyl?

Herbert Inauen: Wir haben sogar vier Anlagen zuhause stehen: eine für das Kino; die Hauptanlage steht mit den grossen Redeko-Lautsprechern und Geräten von DNM im Wohnzimmer. Der Plattenspieler ist ein Rota. Der digitale Sektor mit Streamer und für alle Digitalquellen ist privat zuhause mit dem meines Erachtens ausgezeichneten «Cantata Music Center» und dem Verstärker Cantata c50 der Firma «Resolution Audio» (USA) abgedeckt. Das Music Center bietet einen CD-Spieler mit einem absoluten Top-Wandler, der Vollverstärker hat vier analoge Eingänge. Für den Digitalbereich sind die Cantata-Geräte für mich die beste und überzeugendste Lösung. Die erwähnten Produkte Rota und Cantata sind allerdings in einem gehobenen Preissegment und haben in einem Budget von Fr. 5'000.– keinen Platz. Das Cantata Music Center liegt preislich bei Fr. 7'000.–, der Verstärker bei Fr. 4'500.–.

AAA: Verkaufen Sie heute mehrheitlich Digitalgeräte?

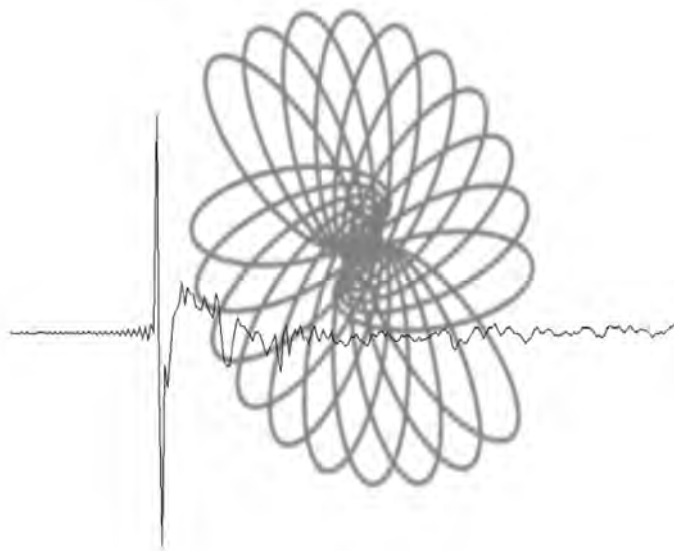
Herbert Inauen: Nein, dies ist nicht der Fall. Im Gegensatz zur welschen Schweiz, die wie Frankreich stärker auf Musik aus dem Computer ausgerichtet ist, steht bei uns immer noch das herkömmliche Geschäft mit Verstärkern, Lautsprechern und Tunern und zusätzlich dann auch der «bewährte» CD Player im Zentrum. Natürlich sind Musikserver immer mehr ein Thema. Und mit dem Produkt Reson RH2 haben wir da ein sehr gutes Gerät im Angebot, das wirklich gut klingt. Wenn Sie natürlich an einen guten Plattenspieler gewöhnt sind, so «macht jener halt doch mehr Musik».

AAA: Ich bedanke mich für das Gespräch und die überzeugende Beantwortung der Frage, welche Musikanlage in einem gemässigten Preissegment Sie einem möglichen Kunden empfehlen. So wie ich die Klänge aus dieser Anlage gehört habe, wird es Ihnen nicht an zufriedenen Kunden mangeln...



Das obere Preissegment der Digitalgeräte decken die Produkte von «Resolution Audio» ab. Oben zu sehen das «cantata music center» unten der «cantata c50» Verstärker.

RAUMAKUSTIK
BAUAKUSTIK
ELEKTROAKUSTIK
MESSUNG
COMPUTERSIMULATION
PLANUNG



Dornacherstrasse 279
4053 Basel
T 061 903 13 40
F 061 903 13 41
europe@wsdg.com
www.wsdg.com

WSDG

WALTERS-STORYK DESIGN GROUP
EUROPE (WSDG-E) GMBH