

DAS MAGAZIN FÜR HIGH FIDELITY

www.hoererlebnis.de



Hörerlebnis



Hifi Zeile

Jungbrunnen für Hifi-Klassiker



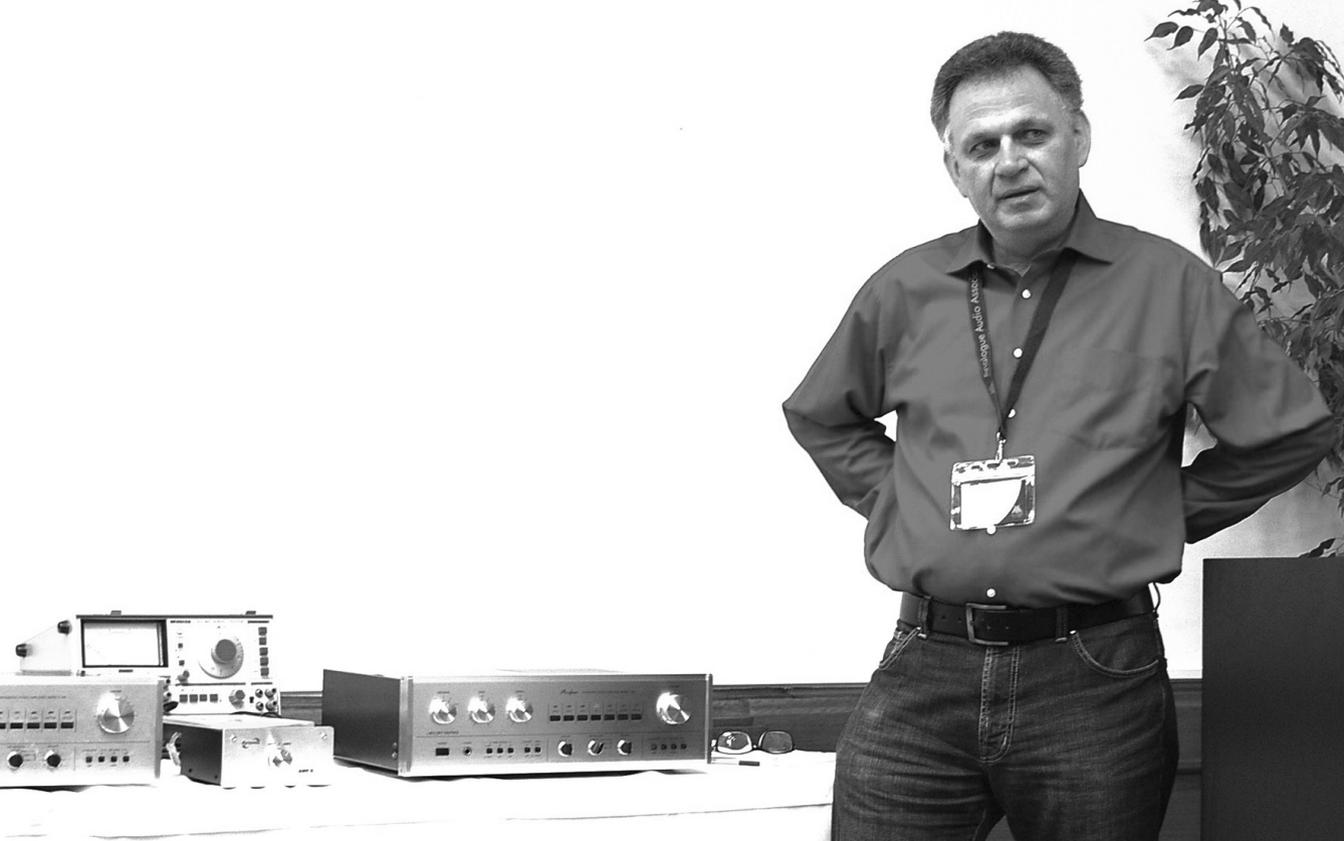
von Uwe Mehlhaff

40 Jahre Hifi-Zeile

Worpswede liegt nordöstlich von Bremen. Bekannt ist hier das Teufelsmoor, auch wenn dort noch niemand einen echten Teufel gesehen hat. Als höchste Erhebung im Ort gilt der Weyerberg mit seinen sagenhaften 54,4 Metern; mit hoher Wahrscheinlichkeit kein geeigneter „Sparringpartner“ für den Extrembergsteiger Reinhold Messner. Das überschaubare Worpswede hat sogar einen Bahnhof, der von Ende April bis Anfang Oktober durch den Moorexpress angefahren wird. Wobei der Begriff „Express“ bei diesem rotlackierten Schienenbus aus den 1960er Jahren mit seinen schieren 2 x 110 KW Leistung sicherlich etwas gestrunzt erscheint. Richtig bekannt wurde Worpswede durch die 1889 gegründete gleichnamige Künstlerkolonie, in der sich zahlreiche Kultureinrichtungen und Galerien niedergelassen haben. Wir sprechen zweifelsfrei von einem Ort zum Wohlfühlen, Entspannen und natürlich auch Musikhören. Gibt man im Internet die Begriffe „Worpswede“ und „Hifi“ ein, stößt man unweigerlich auf die Hifi-Zeile. Inhaber und Mastermind ist Pierre Wittig, der sich auf die Wiederinstandsetzung reparaturbedürftiger Hifi-Klassiker spezialisiert hat. Das Wort Hifi-Klassiker ist hier wörtlich zu nehmen. Man mag es gar nicht glauben: In deutschen

Landen gibt es noch zahlreiche Hifi-Klassiker.

Die Hifi-Zeile wurde im Jahr 1983 gegründet. Damit feiert Pierre Wittig in diesem Jahr 40-jähriges Firmenjubiläum. 1982 begann Pierre Wittig mit der Reparatur von Fernsehern und Videorekordern. Das war damals ein durchaus lukratives Geschäft. Er bot in einem kleinen Radioladen in Bremen gebrauchte Fernseher an. Da neue Fernseher damals noch recht teuer waren, gab es hierfür einen Gebrauchtmittelmarkt. Nebenbei hatte er schon mit dem Sammeln von Hifi-Geräten begonnen. 1983 kam ein Kunde, der sich seine ganze Hifi-Geräteansammlung ansah und aus dem Staunen nicht mehr herauskam. Der Kunde war Holger Laudeley. Damals wusste Pierre Wittig mit seinen gesammelten Hifi-Geräten, die sich in den Regalen türmten, noch nichts anzufangen. Besagter Holger Laudeley bot sich an, die Geräte in Kommission zu verkaufen. Erstaunlicherweise ließen sich die Hifi-Geräte sehr schnell an den Mann bringen. Später wurden die Hifi-Geräte in größeren Stückzahlen verkauft, was für Pierre Wittig äußerst lukrativ war. Er beschloss noch im selben Jahr, sich ausschließlich auf den Verkauf von Hifi-Geräten zu konzentrieren, was letztendlich zur Gründung der Hifi-Zeile führte. Dieser Name war inspiriert durch Holger Laudeley, dem späteren Erfinder und Namensgeber der „Balkonkraftwerke“. Holger Laudeley war bis 1991 mit in der Hifi-Zeile tätig. Er zeigte Pierre Wittig, dass die Hifi-Geräte, die er in großen Mengen gesammelt hatte, einen Wert hatten. Da sich Wittig bis dahin nur um Fernseher und Videorekorder



gekümmert hatte, war ihm der Wert seiner Hifi-Geräte nicht bewusst gewesen. Auch hatte er keine Ahnung, was er mit all diesen Geräten machen soll. Sein Kommentar: „Ich hatte sie ja nur gesammelt. Ab und zu kamen Leute, die nicht wussten, was sie mit ihren Hifi-Geräten machen sollten, und ich sagte denen, stellen Sie die doch einfach auf den Boden.“ Dass es heute die Hifi-Zeile in Worpswede gibt, hat Pierre Wittig unter anderem auch Holger Laudeley zu verdanken. 1995 kam als Techniker und Mitinhaber Matthias Hüttenmeister zur Hifi-Zeile. Hüttenmeister blieb bis 2005.

2011 geschah der Umzug von Bremen nach Worpswede. Das Ladengeschäft in Bremen war zu klein geworden. Pierre Wittig suchte vor allem nach einem größeren Domizil. Er fand in Worpswede das Objekt, in dem die Hifi-Zeile heute residiert und hatte sich sofort darin verliebt. Allerdings hatte er anfangs ein bisschen Angst davor, dass es

ihm hier mitten in der waldreichen Umgebung zu ruhig sein könnte. Hat er denn keine Angst in dieser ländlichen Abgeschiedenheit vor Einbrechern? Sein Kommentar: „Tatsächlich gibt es hier in der Gegend Einbrecher. Hier wurde ringsherum schon mehrfach eingebrochen. Die Einbrecher suchen bevorzugt nach Waffen, da wir hier im Umkreis sehr viele Jäger haben. Hier sind also Waffen das kritische Thema und nicht Hifi.“ Dass bei ihm in der Hifi-Zeile eingebrochen wird, dachte er anfangs auch. Also fragte er vorsichtshalber seinen Vermieter, der kurz und knapp meinte, dass in dieses Gebäude niemand einbrechen würde. Sicher ist sicher: Pierre Wittig beauftragte seinen Schlosser Horst, Fenstersicherungen einzubauen. Jetzt sind alle Fenster so gesichert, dass sie keiner mit Gewalt eindrücken kann. Zum Glück ist der Vermieter auch gleichzeitig der Hausmeister. Er „turnt“ hier permanent ums Haus, pflegt den Garten und kümmert sich um alles. In der Etage über

Die Hifi-Zeile unterwegs: Pierre Wittig auf den Klangmeister-Experience-Days 2013. (links)
rechts:

Die Hifi-Zeile: Im Reich der Klassiker, hier ein Micro Seiki DDX-1000..

Hörensenswert: Die Vorführanlage ist „nicht ohne“.

Piere Wittigs Motto: „Der Kunde soll mit der Arbeit der Hifi-Zeile zufrieden sein.“

der Hifi-Zeile wird in Kürze ein Mitarbeiter der Kriminalpolizei einziehen. Da sollte ja eigentlich nichts mehr schief gehen können. Pierre Wittig: „Das hier jemand nachts kommt und versucht die Fenster aufzuhebeln? Schauen Sie sich einmal diese ‚unhandlichen Dinge‘ (Anmerkung des Autors: schweren Hifi-Geräte), die hier herumstehen, an. Ich hatte in meinen alten Geschäften in Bremen mehrfach mit Einbrechern zu tun. Mit der Zeit entwickelt man ein Bauchgefühl für diese spezielle Klientel. Das gilt insbesondere für Leute, die hier spontan an der Haustür stehen und klingeln.“ Man kann also den Worten des Inhabers der Hifi-Zeile entnehmen, dass er sich in dieser Abgeschlossenheit sicher fühlt. Er berichtet, dass er noch keinen Kunden hier gehabt habe, bei dem er ein schlechtes Bauchgefühl bekommen habe. Er ergänzt: „Ich hatte früher in Bremen öfters Ladendiebstähle gehabt. Die Diebe kamen in den Laden. Einer lenkte ab, der andere bediente sich in den Auslagen. Dann waren schon mal ein Walkman oder ein Radio weg. Wir sprechen hier von ‚Kleinkram‘. Das ist aber hier mit dem Umzug nach Worpsswede vorbei.“

Wir kommen auf die Arbeitszeiten zu sprechen. Wittigs Jungs sind „dynamisch“. Die kommen, wenn sie „fit“ sind. Im Regelfall sind sie aber schon morgens gegen 06:30 Uhr auf der Arbeit. Sie arbeiten bis 16:00 Uhr und machen dann Feierabend. Der Chef kommt erst gegen 10:00 oder 11:00 Uhr und bleibt dann aber auch bis 20:00 Uhr. Oftmals



ist er aber auch noch samstags und sonntags vor Ort.

Ich komme auf Pierre Wittigs Ausbildung zu sprechen. Begonnen hatte alles mit einer 3½-jährigen Lehre als Fernmeldeanlagen-Elektroniker bei der ehemaligen SEL (Standard Elektrik Lorenz). Seine offizielle Berufsbezeichnung, und da legt er großen Wert drauf, lautet Fernmeldeanlagen-Elektroniker. Später arbeitete er aushilfsweise als Radio- und Fernsehtechniker bei Radio Brinkmann in Bremen, nicht zu verwechseln mit der ehemaligen gleichnamigen Hamburger Elektronikette. Dort lernte er, wie man Fernseher repariert. Zwischenzeitlich hatte er auf dem Bau im Trockenbau gearbeitet und später eine kurze Zeit auf einer Werft. Er wollte einfach arbeiten. Letztendlich fand er wieder den Weg in ein Radio-Fernseh-Geschäft.

In der heutigen Hifi-Zeile beschäftigt Pierre Wittig aktuell vier Mitarbeiter alleine im Service von Hifi-Geräten: Benjamin Heck,

Ingo Müller, Sergej Lach und Guido Suhrmeyer. Hinzu kommen noch Gutachter, Buchhalter, Reinigungskräfte sowie sein Vermieter als Hausmeister. Wir sprechen von festangestellten Mitarbeitern, die bei ihm in Lohn und Brot stehen. Pierre Wittig: „Ein Mitarbeiter recherchiert im Netz nach Geräten, bei denen sich ein Kauf lohnen könnte. Da auch unsere Homepage, die Benjamin Heck akribisch neugestaltet hat, fehlerfrei sein soll, schaut dieser Mitarbeiter gelegentlich auch mal über unsere Homepage.“ Seine Mitarbeiter im Service müssen eine Affinität für Feinmechanik und natürlich Hifi haben. Gut sind nach seinen Erfahrungen Leute aus der Funktechnik. Den Rest lernen sie hier. Mit gelernten Radio- und Fernsehtechnikern hat er bislang keine guten Erfahrungen gemacht. Die können zwar Radios und Fernsehapparate reparieren, aber denen fehlt jegliches Verständnis für Hifi. Wenn er diese auf Hifi loslässt, machen die **Schöne Aussichten: Klassiker, soweit das Auge reicht.**



mehr kaputt als heil. Er weiß, wovon er spricht. Seine Servicemitarbeiter sind keine „Allrounder“. Vielmehr haben sich diese auf bestimmte Gerätegattungen spezialisiert; jeder Techniker beherrscht sein Fachgebiet. Pierre Wittig hat sich mit seiner Hifi-Zeile auf die Überarbeitung, also Reparatur, Revision, Restauration, Instandsetzung und Modifikation von „Hifi-Klassikern“ spezialisiert. In der Fachliteratur liest man die Begriffe „Hifi-Klassiker“ und „Vintage-Hifi“. Bedeuten beide Begriffe das Gleiche oder gibt es begriffliche Unterschiede? Für Pierre Wittig spielt beim Hifi-Klassiker die Begehrtheit des Gerätes eine wichtige Rolle. Hinzu kommen dessen Ästhetik und natürlich das Wichtigste, nämlich die Frage, ob das Gerät reparabel ist oder nicht? Für ihn sind die richtigen Klassiker die Geräte, die nach 1980 und vor knapp 2000 gebaut wurden. Alte Marantz-, McIntosh-, Quad- oder Leak-Geräte beispielsweise würde er schon als echte Vintage-Geräte bezeichnen. Für ihn ist Vintage-Hifi generell alles, was vor den 1980er Jahren produziert wurde. Was zeichnet denn aus seiner Sicht einen richtigen Hifi-Klassiker aus? „Ein Hifi-Klassiker ist ein Gerät, das zu der Zeit, als es auf den Markt kam, sowohl großen Anklang in der Fachpresse als auch beim Kunden bekam. Das kann man nicht an einem bestimmten Hersteller fest machen. Einen Hifi-Klassiker kann ein Hersteller nicht planen. Der ergibt sich sobald er auf den Markt kommt.“ Bei Hifi-Klassikern fallen den Leuten immer gleich der Hersteller nebst Typenbezeichnung ein. Dazu zählen unter anderem die Luxman-Verstärker L410 oder L525 als lebende Legenden unter den Vollverstärkern. Hinzu kommt mit Sicherheit der NAD-(New Acoustic Dimension)-Vollverstärker 3020. Bei

den CD-Playern ist der Marantz CD 10 für Pierre Wittig ein typischer Klassiker. Sprechen wir über Plattenspieler aus dem Hause Transrotor, dann laufen diese für ihn durchwegs unter Klassiker. Bei den Lautsprechern würde er in jedem Fall die BBC-Legenden mit der Typenbezeichnung LS3/5A nennen, der Autor übrigens auch.

Auf welche Geräte haben sich Pierre Wittig und seine Hifi-Zeile spezialisiert? Es werden ausschließlich Zwei-Kanal-Stereogeräte überarbeitet und auch nur die, bei denen eine Reparatur sinnvoll ist. Der Chef und seine Servicemitarbeiter schauen sich natürlich jedes Gerät im Einzelnen sehr genau an. Die Geräte sollten aus den Jahren vor 2000 sein. Geräte in Röhrentechnik werden nur in Ausnahmefällen angenommen. Bei Tonband- und Kassettenrecordern hat man sich auf Revox spezialisiert, da diese Firma noch Originalersatzteile vorrätig hält. Das betrifft auch Tonköpfe, die momentan wieder nachgefertigt werden. Für Tonbandgeräte aus japanischer Produktion gibt es schon seit Jahren keine Ersatzteile mehr. Da muss man Ausschau auf dem New-Old-Stock-Markt halten. CD-Spieler werden nur sehr eingeschränkt und nur von ganz wenigen Marken repariert. Grund hierfür ist, dass es für Laser auf dem Ersatzteilmarkt keine brauchbaren Ersatzteile mehr gibt. Die heute gebauten Laser kommen vornehmlich aus China und die sind nach Wittigs Erfahrungen nicht langlebig. Reparaturen analoger Rundfunkempfänger kommen in Zeiten von DAB+ und Internetradio sehr selten vor, sind aber noch möglich. Minidisk- und DAT-Recorder werden generell nicht repariert. Von Mehrkanal- und Streaming-Technik lassen er und seine Techniker ebenso die Finger. Sein Fazit: „Das

können und wollen wir nicht reparieren. Die in den Mehrkanalgeräten verbaute Technik ist zu schnelllebig. Die gesamte Ersatzteilversorgung inklusive der Prozessoreinheiten ist zudem äußerst komplex.“ Gelegentlich bekommt er auch schon einmal Lautsprecher, deren Sicken altersbedingt ersetzt werden müssen. Diesen Service bietet die Hifi-Zeile zusätzlich an. Aufwendigere Arbeiten wie z.B. die Optimierung von Frequenzweichen werden an die Spezialisten der Firma Klangmeister in Lemgo abgegeben. Geht es um Rundfunk- und Tonstudioteknik, beschränkt sich die Hifi-Zeile auf die Marken Studer und Revox. Der Fachmann hierfür ist Guido Suhrmeyer, der seine Werkstatt als externer Mitarbeiter in Bremerhaven hat.

Wie sieht es mit Geräten aus Nachlässen oder gar Dachbodenfunden aus? Aus meiner Mitgliedschaft im Rundfunkmuseum Bremen weiß ich, dass reparaturbedürftige Hifi-Geräte aus Dachbodenfunden oder Nachlässen recht häufig und vor allem äußerst günstig angeboten werden. Eine Reparatur derartiger Hifi-Geräte wird nicht generell abgelehnt. Die eingehenden Geräte werden geöffnet und mit fachmännischem Blick gesichtet. Sind die Geräte innendrin „verwarzt“, wird der Deckel wieder zugemacht und das Gerät, sofern der Kunde es nicht unbedingt repariert haben möchte, dem Rundfunkmuseum Bremen weitergereicht.

Pierre Wittig hat sich auf bestimmte Marken konzentriert. Da sind Accuphase, Akai, Braun, Burmester, Harman Kardon, Luxman, Marantz, Octave, Revox, Transrotor, Harman Kardon, Nakamichi, Pioneer sowie Sansui zu nennen. Wenn Sie sich die Marken aufmerksam durchgelesen haben, wird Ihnen wie auch mir bei einigen sicherlich das

Wasser im Munde zusammengelaufen sein. Hinzugekommen ist als letzte Marke Camtech. Wenn wir von Camtech sprechen, dann sprechen wir tatsächlich nur von Camtech und nicht den teils baugleichen Geräten von Audiolab. Pierre Wittig mag die Geräte von Audiolab. Sie sind zwar optisch schlicht, kontorn dafür aber mit hervorragenden Klangeigenschaften. Wie ich Pierre Wittig einschätze, gab es für seine Markenauswahl bestimmte Kriterien: „Unser Hauptkriterium ist, ob wir ein Gerät reparieren oder nicht reparieren können. Wenn wir es reparieren können, können wir das auch mit in unsere Herstellerliste aufnehmen.“ Seine ersten Marken, mit denen er damals gehandelt hatte, waren Harman Kardon und Luxman. Später kam dann auch deren Service hinzu. Er stellte fest: „Bei nahezu jedem Gerätetyp erkennt man im Laufe der Jahre wiederkehrende Schwachpunkte. Es können noch so tolle Hersteller sein, aber alle Geräte haben wiederkehrende Schwachpunkte. Kennt man diese, erleichtert das die Fehleranalyse und Reparatur erheblich. Das Gerät lässt sich schneller reparieren. Daher wissen wir sofort, wo wir als erstes auf Fehlersuche gehen müssen. Das ist konsequentes ‚Learning by doing‘.“ Ich nehme mit, dass man ‚Learning by doing‘ in keinem Fachbuch nachlesen kann und dass das eine gute Fachwerkstatt ausmacht.

Bei den einzelnen Herstellern hat sich die Hifi-Zeile wiederum auf bestimmte Gerätetypen spezialisiert; nicht ohne Grund! Der Firmeninhaber: „Beispielsweise nehmen wir bei Accuphase nur die Verstärker E-205, -206, -305, -405 und -406 in Reparatur sowie die CD-Spieler DP-55 und -67. Auf unserer Homepage haben wir zu einigen Herstellern die Gerätetypen aufgelistet.“ Selten werden



Kompetenz in Sachen Hifi-Klassiker: Pierre Wittig, Ingo Müller und Holger Schieck (von links nach rechts)

auch Geräte anderer Marken zur Reparatur angenommen.

Ich hatte die Marken und die Geräte-gattungen, die das Team der Hifi-Zeile überar-beitet, bereits genannt. Was ich noch gar nicht angesprochen habe, sind die Reparatur- und Revisionsaufträge. Woher kommen die-se? Der Firmeninhaber: „Sehr viele Anfragen kommen über das Internet und unsere Homepage. Wir sind auf Messen wie dem analogforum der AAA (Analogue Audio Association) oder den Norddeutschen Hifi-Ta-gen mit einem eigenen Stand vertreten. Dort erhalten wir auch im persönlichen Gespräch Anfragen. Natürlich kommen Kunden nach wie vor über Empfehlungen, also Mund-zu-Mund-Propaganda. Ich höre ganz oft ‚Mein Nachbar, mein Freund, mein Schwager usw.

war bei Ihnen...“ Bringt ein Kunde aus Worpswede sein reparaturbedürftiges Gerät vorbei, schaut Wittig sich das gemeinsam mit dem Kunden von innen an. Dann wird dem Kunden anschaulich erklärt, welche Probleme bei einer Reparatur auftreten können und warum im Zweifelsfall eine Reparatur abgelehnt werden muss. Er weiß aus jahrzehntelanger Erfahrung: „So leid uns das auch tut. Wir hatten mal einen Vollverstärker 3020 von NAD hier zur Reparatur. Es stellte sich die Frage, inwieweit es noch Ersatzteile für dieses doch recht häufig verkaufte Gerät gibt und ob eine Reparatur aus wirtschaftlichen Gesichtspunkten sinnvoll ist. Man muss es einem Kunden behutsam und anschaulich erklären, warum eine Reparatur nicht möglich ist. Oftmals ‚hängt‘ der Kunde an seinem Gerät. Wir müssen für unsere Reparaturen mit Garantien und allem Drum und Dran gera-

destehen. Daher möchte ich Reklamationen möglichst vermeiden.“

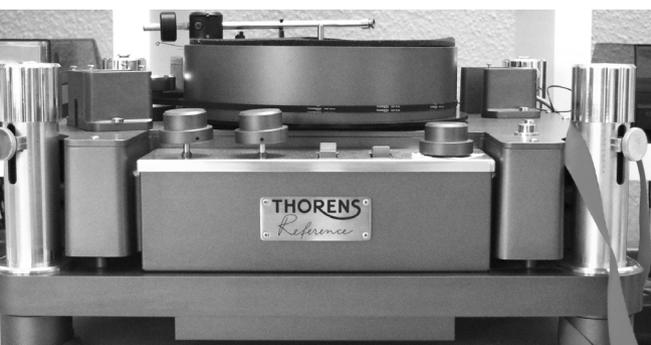
Wir kommen auf die „Goldenen Hifi-Jahrzehnte“ zu sprechen, für mich als Thema ein wahrlich „gefundenes Fressen“. Das war die Zeit, als zahllose namhafte Hersteller noch Wert auf Qualität und Nachhaltigkeit gelegt haben. Wie hat Pierre Wittig diese Jahrzehnte miterlebt, und was ist ihm Spannendes oder Ausgefallenes in Erinnerung geblieben? Er erinnert sich: „Als der Promarkt in Bremen in der Nähe des Flughafens ohne Absprache begann, für Harman Kardon Geräte die Preise herunterzusetzen, fuhr ich im Auftrag von Harman Kardon mit meinem Händler-Kollegen Klaus Zagermann aus Bremen und den Taschen voller Geld zum Promarkt und kaufte die Geräte für Harman Kardon auf.“ Jahre später: „Ich war auf der IFA (Internationale Funkausstellung) 1995 in Berlin. Bis dahin verkaufte ich die Hifi-Geräte von Harman Kardon gerne und gut. In Berlin sah ich die

neuen Harman Kardon-Geräte und sagte mir, Das ist nicht mehr Harman Kardon, wie ich es kenne. Das ist nicht mehr meine Welt und nur noch ‚billiger Kram‘. Als Händler hatten wir einen Termin und wurden eine Etage höher gebeten, wo uns der damalige Verkaufsleiter erwartete und der Verkauf stattfand. Der Mann saß da und sagte, ‚Harman Kardon ist eine teure Marke. Damit die großen Stückzahlen an Hifi-Geräten an den Mann gebracht werden, haben wir heute sämtliche Märkte, Promarkt, Saturn und Mediamarkt beliefert.‘ Nachdem der Verkaufsleiter mir mitteilte, dass ich aber weiterhin bei Harman Kardon kaufen ‚darf‘, habe ich es abgelehnt weiter mit Produkten von Harman Kardon zu handeln. Ich fand diese Arroganz erschreckend. Unabhängig von diesem für mich persönlich tief enttäuschenden Erlebnis reparieren wir gerne noch den Vollverstärker HK 680, der 1995 zum Verkaufsstart 2.000 DM kostete und ein halbes Jahr später bei Mediamarkt für 999 DM zu haben war.“ Natürlich beinhalteten die 999 DM noch eine Eintrittskarte für ein Fußballspiel von Werder Bremen. Ein Verhalten, das bis dahin im Geschäftsgebaren von Harman Kardon absolut unüblich war.

Wie ging es nach diesem unerfreulichen Erlebnis mit Pierre Wittig weiter? Dummerweise hatte er, wie er freimütig zugibt, damals den Anschluss „verpennt“. Im Nachhinein gesehen hätte er damals die Produkte von Marantz in sein Verkaufsprogramm aufnehmen sollen. Da begann die Hochzeit dieser Marke. Marantz baute zu dieser Zeit richtig gute Geräte; große schwere Verstärker und

Schöner Schein? TRANSROTOR „AC“ J.A. MICHELL mit Tonarm SME 3009 I.

Isn't he lovely: Der 1979 gebaute und auf 100 Exemplare limitierte Thorens Reference (Preis des reinen Laufwerks 17.080,- DM).



tolle CD-Player. Mit UNI-HIFI gab es in Bremen einen sehr starken Marantz-Händler als Stützpunkthändler. Wahrscheinlich hätte Pierre Wittig aus dieser Top-Klasse, die er damals haben wollte, kein Gerät von Marantz bekommen. UNI HIFI dominierte den hiesigen Markt. Er kommt auf den damaligen Vertriebler in den Diensten von Pioneer zu sprechen: „In meinem Geschäft in Brake an der Unterweser hatte ich mich bei Pioneer beworben. Das muss Mitte bis Ende der 1980er-Jahre gewesen sein. Ich wollte unbedingt Pioneer mit in mein Verkaufsprogramm aufnehmen. Pioneer war damals eine angesehene und starke Marke, die gerade einen ‚Höhenflug‘ hatte. Er fährt fort: „Die hatten tolle Verstärker im Programm; solide Technik, ‚schwer wie Otto‘. Das Preis-Leistungs-Verhältnis war wirklich klasse. Ich sagte, Pioneer müssen wir haben.“ Pioneer wurde selbstredend angeschrieben, da es damals in Brake und Umgebung keinen aktiven Pioneer-Händler gab: „Eines Tages kam besagter Vertriebler zu mir ins Studio und meinte, er hätte mir schon einmal meine Orderliste fertig gemacht. Auf der Liste standen 60.000 Mark und ich hatte Null Mark auf dem Konto, sprich war blank. Ich hätte nur noch unterschreiben brauchen. Dann kam der Hype mit den CD-Playern und ich wollte mehr CD-Player haben. Da kam prompt die Antwort, wenn ich mehr CD-Player haben möchte, müsste ich auch mehr Kassettenrecorder kaufen.“ Trotz dieses Dilemmas griff er zu. Er konnte besagte Orderliste auf mindestens vier Quartale strecken. Die Ware kam wie bestellt: „Dank Holger Laudeley als guter Verkäufer bei mir im Geschäft floss die Ware sehr schnell ab.“

Aber kommen wir auf die heutige Hifi-Zeile zurück. Hier werden Hifi-Klassiker repara-

riert und revidiert und damit deren Leben verlängert. Wer über Nachhaltigkeit nachdenkt, denkt richtig. Pierre Wittig: „Eine Revision, sprich eine komplette Überarbeitung eines Gerätes, kann und will sich nicht jeder leisten. Für den Preis einer Revision bekommt man heute auf dem Markt möglicherweise zwei nagelneue Geräte. Den Kunden fehlt größtenteils die Kenntnis über den Wert eines betagten Gerätes. Folglich fehlt ihnen auch das Verständnis für eine Revision und deren Kosten. Die Kunden interessiert es nicht, ob ein neues Gerät schon nach zwei Jahren kaputt geht und möglicherweise nach Ablauf der Garantie nicht mehr reparabel ist. Für die Kunden ist ein Verstärker nun mal ein Verstärker. Die Leute, die zu uns kommen, wollen im Regelfall nichts Neues. Die sind froh, dass sie jemanden gefunden haben, der bereit ist, ihre betagten Schätze zu revidieren. Für das, was sie hier revidieren lassen, haben sie damals lange und hart gearbeitet. Das ‚lange dafür gearbeitet‘ bleibt bei denen dauerhaft in Erinnerung.“ Ich finde mich bei diesen Sätzen wieder. Für viele Menschen gehört ein Hifi-Gerät zur Familie wie das Haustier (nur, das es nicht kratzt und beißt). Wittig: „Diese Kunden wollen nichts Neues. Wir sprechen über Kunden, die oftmals am Ende ihres Arbeitslebens stehen, entsprechende Berufe hatten und sich das leisten können. Was bekommt man heute an Hifi-Geräten für 1.000 EUR? Wenn ich den Deckel aufschraube und reinschaue, dann frage ich mich, wie lange das halten soll.“ Natürlich gibt es in dieser Preisklasse auch Ausnahmen, aber für 1.000 EUR kann ich aus eigener Erfahrung selten etwas Hochwertiges und Langlebige verlangen. Oftmals wird ein Hifi-Gerät, sobald es defekt ist, infolge fehlen-

der Ersatzteilversorgung und der Schnelllebigkeit des Markts entsorgt. Erfahrungsgemäß kann man moderne Technik heute nur noch in den wenigsten Fällen fachgerecht reparieren. Der Chef der Hifi-Zeile: „Der Hersteller hat die gesetzlich vorgeschriebene zweijährige Gewährleistungsverpflichtung einzuhalten. Er hat seine Vertragswerkstätten, die möglicherweise noch Platinen austauschen können, aber nicht mehr. Die verstrichene Garantiezeit bedeutet oftmals auch das Ende eines Hifi-Geräts.“

Aber wie sieht es mit den Geräten aus, die der Hifi-Zeile zwecks Reparatur oder Revision überlassen werden. In welchem Zustand kommen diese Geräte in Worpsswede an? Das ist tatsächlich sehr unterschiedlich. Teilweise gelangen die Geräte in einem sehr ordentlichen Zustand an. Dann gibt es Geräte, an denen schon jemand anderes sein „Reparaturglück“ erfolglos probiert hat. Wir sprechen von vorreparierten oder verbastelten Geräten. Geräte, die möglicherweise aus dubioser Herkunft stammen wie Grauiimporte etc., sind auch für den Fachmann mit geübtem Auge nicht zu identifizieren. Wie auch? Pierre Wittig: „Erst letztens hatten wir einen Harman Kardon Verstärker HK-1400 eines Bremer Kunden hier. Der Besitzer hat Zeit seines Lebens geraucht. Der Verstärker war innen so schön gelb, dass ich gesagt habe, den stellen wir in den Keller, nehmen dafür einen anderen HK 1400 aus unserem Fundus und machen diesen dann fertig. Wir wussten, dass der Kunde an seinem Verstärker ‚hängt‘. Ich merkte auch, dass der Mann wenig Geld hat. Die Reparatur hat letztendlich seine Frau bezahlt. Auch mit solchen Fällen haben wir es gelegentlich zu tun“.

Gottseidank gelangen nur wenige Geräte

aus Raucherhaushalten nach Worpsswede. Die Zahl der Geräte aus Nichtraucherhaushalten überwiegt da deutlich. Gelegentlich findet man in den Geräten Hunde- oder Katzenhaare. Was Pierre Wittig und seinen Servicemitarbeitern mehr Kopfzerbrechen bereitet, ist feiner Kaminstaub: „Die Geräte riechen dann, als wenn sie aus einer Räucherei kämen. Ich hatte früher einen Fleischer als Kunden. Dessen Geräte rochen nach Räucherei. Nach dieser Erfahrung fragte ich Kunden, deren Geräte nach Räucherkerzen rochen, ob sie Fleischer von Beruf seien, da ihre Geräte danach riechen. Dann wurde ich schlauer und fragte die Kunden, ob sie einen Kamin zu Hause haben. Die Antwort war gleichlautend ja. Kaminstaub ist äußerst fein und daher generell nicht gut für das Innere der Geräte geschweige denn für die menschliche Lunge.“

Verbastelte Geräte kommen öfters nach Worpsswede als dem Firmeninhaber lieb ist. Ärgerlich ist es, wenn Geräte flächendeckend mit Kontaktspray besprüht wurden. Kontaktspray wirkt generell nur für kurze Zeit, und dann treten die alten Fehler erneut auf. Um Fehler tatsächlich nachhaltig zu beheben, sind Schalter und Regler auszubauen und komplett zu reinigen. Erst dann kommt ein Kontaktmittel zum Einsatz. Anschließend werden die Schalter und Regler wieder fachgerecht eingebaut. Und wie sieht es mit dem viel gepriesenen Neo Ballistol aus? „Neo Ballistol“, so Pierre Wittig, „sollte man nach unseren Erfahrungen und anhand der hier überarbeiteten Hifi-Geräte allenfalls dann einsetzen, wenn die Geräte vor 1980 gebaut wurden.“

Ich hatte den Begriff „Revision“ des Öfteren genannt. Was ist darunter zu verstehen? Pierre Wittig: „Wir machen innen und



Berliner Kindl: Auch Burmester ist im Angebot.

außen eine Grundreinigung. Bedarfsgerecht werden Schalter und Potentiometer, letztere sofern vorhanden, ausgetauscht. Alle relevanten Bauteile werden aufgearbeitet bzw. im Bedarfsfall ausgetauscht. Hierzu zählen Elektrolytkondensatoren, Transistoren, Widerstände und sonstige Verschleißteile. Alle Lötstellen werden überprüft und bedarfsgerecht nachgelötet. Hinzu kommen dann noch notwendige Abgleicharbeiten.“ Selbstverständlich hat auch die Hifi-Zeile ein Vorratslager an Ersatzteilen und viele Geräte zum Ausschachten. Fehlen jedoch Original-Ersatzteile oder sind diese nicht mehr zu beschaffen, muss Pierre Wittig sehen, dass er sich auf dem Markt gleichwertigen Ersatz beschafft. Bei Studer und Revox, wo die Ersatzteilversorgung in Villingen-Schwenningen gesichert ist, gibt es keine Probleme, da die Originalteile noch in ausreichender Menge vorrätig sind. Pierre Wittig: „Für die Reparatur eines Pioneer-Gerätes haben wir uns vor kurzem mit einem 3D-Drucker behelfen müssen. Da hat uns eine Firma ausgeholfen. Aber Arbeiten mit dem 3D-Drucker sollen tatsächlich die Ausnahme bleiben.“ Dabei sollte man doch davon ausgehen können, dass in besonders problematischen Repara-

turfällen die Hersteller oder Vertriebe unterstützend helfen können. Der Chef: „Das ist ein Wunschdenken. Man bekommt von den Leuten, die die Marken vertrieben haben, keinerlei Unterstützung. Wir sprechen von Vertriebsleuten, die Kartons von A nach B schieben können, aber in technischen Dingen so gut wie nicht bewandert sind. Das war's dann aber auch schon. Techniker wurden schon früher vielfach outgesourct. Die Techniker wussten aber nach Rückfrage genauso viel wie wir und waren daher für uns auch keine große Hilfe.“

Reparatur bzw. Revision waren erfolgreich, und das Gerät funktioniert wieder. Kann man da von einem Erfolgserlebnis sprechen? Pierre Wittig: „Man hat tatsächlich ein Erfolgserlebnis. Das ist wie beim Jäger, der plötzlich diesen armen Hirsch erlegt hat. Auch der hat mit dem Hirsch sein eigenes Erfolgserlebnis. Genauso haben wir als Servicetechniker ein Erfolgserlebnis, wenn wir ein Gerät reparieren und dann den ‚blöden‘ Fehler finden. Dafür versuchen wir den Fehler zu lokalisieren und einzukreisen. Da viele Fehler regelmäßig vorkommen, entwickelt man im Laufe der Zeit eine Routine. Mit zunehmender Routine machen das Reparieren und Revidieren immer mehr Spaß.“

Irgendwann bekommt man auch ein



anderes Verhältnis zu bestimmten Firmen bzw. Marken, die uns verstärkt angedient werden.“ Für fach- und sachgerechte Reparaturen und Revisionen bedarf es eines vernünftigen Mess- und Geräteparks. In der Grundausstattung zählt hierzu ein simpler Tongenerator. Dieser ist beispielsweise von Tektronix auch noch gebraucht in einem guten Zustand auf dem Markt erhältlich. Auch sind für unterschiedliche Zwecke Geräte der Firmen Hameg und Rohde & Schwarz im Einsatz. Die Hifi-Zeile hat sich für das Überprüfen von analogen Hifi-Geräten für Messplätze der Firma Burosch entschieden. Pierre Wittig: „Die Burosch-Messplätze helfen uns beim Erkennen von Kanaldifferenzen, dem Ermitteln von Wow und Flutter (gleichlaufstörungen, für Klirrfaktormessungen und vielem mehr.“. Für den Abgleich des Demodulators gibt es noch einen UKW-Messsender. Und natürlich sind für Tonbandgeräte

Schöne Aussichten: Da fliegt keinem glatt das Blech weg.

und Kassettenrecorder die unterschiedlichsten Mess- und Testbänder bzw. -kassetten vorrätig. Was geschieht, falls einmal ein Messgerät seinen treuen Dienst versagt? Der Firmeninhaber: „Auf dem Gebrauchtmart gibt es diese Geräte leider nicht mehr. Mein erstes Messgerät habe ich jetzt seit 30 Jahren. Das ist zwar nicht mehr ganz in Ordnung. Ich habe mir noch rechtzeitig drei gebrauchte Messgeräte nachgekauft.“

Reparaturen oder Revisionen können noch so erfolgreich sein. Auch bei sorgfältigster Arbeit kann es zu Reklamationen kommen. Pierre Wittig weiß aus seiner jahrzehntelangen Erfahrung, dass nur mit möglichst wenigen Reklamationen Geld verdient werden kann. Man kann aber vorbeugen. Wenn man schon im Vorfeld abschätzen kann, dass die Möglichkeit einer Reklamation bestehen

kann, wird versucht, einen Auftrag abzulehnen. Reklamationen kann und will er sich nicht leisten. Dafür hat er genug andere Arbeit für seine Servicemitarbeiter in seiner Hifi-Zeile, was nicht heißen soll, dass es keine Reklamationen gibt. Reklamationen kann er zwar abarbeiten, aber sein Motto: „Ich muss Geld verdienen. Ich kann meine Servicemitarbeiter nicht kostenlos an Reklamationen arbeiten lassen.“ Sind denn Reklamationen der absolute Ausnahmefall? Unter den Mengen an Reparaturen, die die Hifi-Zeile durchführt, ist die Zahl der Reklamationen äußerst gering. Pierre Wittig erinnert sich:

Vier Begriffe, vier Erklärungen von Pierre Wittig:

Reparatur

Hierbei wird nur repariert, was defekt ist. Beispiele sind der Austausch eines defekten Birnchens, die Reparatur einer defekten CD-Schublade etc.

(Komplett)Revision

Sie umfasst die komplette Überarbeitung eines Gerätes. Dazu gehören die Kontrolle aller Lötstellen und bedarfsgerechtes Nachlöten. Schalter und Regler werden ausgebaut und soweit vorhanden, erneuert. Sollten diese nicht mehr verfü- und/oder lieferbar sein, so werden deren Kontakte gründlich gereinigt und die Schalter und Regler wieder ordnungsgemäß zusammengebaut. Zu einer Revision gehören neben einer gründlichen Innen- und Außenreinigung auch die Überprüfung sämtlicher Elektrolytkondensatoren (Elkos). Der Zeitaufwand für eine Revision ist im Vergleich zu einer Reparatur deutlich höher, was sich auch in den Reparaturkosten niederschlägt.

Modifikation

Im Laufe der Jahre haben wir als Hifi-

„Wenn ich an frühere Zeiten zurückdenke: Die Reklamationsquote damals, als ich noch Fernseher repariert habe, lag bei 30%. Und damit waren wir gut!“

Recherchiert man in den gängigen Hifi-Zeitschriften im Anzeigenmarkt oder im Gebrauchtmarkt im Internet (audio-markt.de, eBay, eBay-Kleinanzeigen etc.), findet man immer weniger „Hifi-Klassiker“. Hat der Firmeninhaber keine Angst, dass es für ihn und seine Mitarbeiter irgendwann keine Reparatur- bzw. Revisionsaufträge mehr gibt? Er glaubt, dass künftig noch mehr Aufträge kommen werden. Er kauft daher Geräte auch auf

Zeile technische Verbesserungen für einzelne Hifi-Geräte entwickelt. Beispielhaft sind verbesserte Lautsprecheranschlussterminals zu nennen, die auch den Anschluss von Bananensteckern ermöglichen. Des Weiteren haben wir für nicht mehr lieferbare Relais Ersatz in Form von Adapterplatinen entwickelt, die die Verwendung von Relais aktueller Bauart zulassen. Somit sind die Funktionen, die die alten Relais ermöglichten, wiedergegeben. Für unzuverlässige Glühfadnlämpchen, deren Instandsetzung nicht mehr möglich ist, haben wir LED-Umbauten entwickelt.

Geräte-Tuning

Hierzu zählt beispielsweise der Austausch von Sicherungen durch höherwertige Exemplare. Wir als Hifi-Zeile sind Techniker: Was für uns technisch nicht messbar und somit nachvollziehbar ist, wird auch nicht eingebaut. Das Verwenden spezieller Lack-schichten (Anmerkung des Autors: C37-/Ennemoser-Lack) oder das Aufkleben besonderer Materialien auf bestimmte Bauteile lehnen wir generell ab und überlassen das anderen Servicewerkstätten.

die Gefahr hin auf, dass diese Geräte nicht mehr reparabel sind. Tritt dies ein, gehen die Geräte in den Keller. Ansonsten werden sie wieder auf Vordermann gebracht. Ein Reifall beim Kauf gehört für ihn sprichwörtlich zum Berufsrisiko. Er persönlich glaubt nicht, dass der Gebrauchtmarkt für „Edel-Hifi“ kleiner geworden ist. Die Klientel, die kauft, ist sicherlich weniger geworden, da aussterbend. Aber die Geräte sind doch noch alle vorhanden. Beispielsweise gibt es immer noch Geräte in ausreichender Menge der japanischen Firmen Accuphase und Luxman bzw. der US-amerikanischen Firma Harman Kardon.

Bei diesen scheint es nach Ansicht von Pierre Wittig eine Art „Fanclub“ zu geben: „Geräte dieser Firmen tauchen auf dem Gebrauchtmarkt immer wieder mal auf. Das sind Geräte, die von Grund auf unglaublich solide waren. Dafür fangen die Potentiometer und Schalter altersbedingt gelegentlich mal an zu kritzeln.“ Was nach seinen Erfahrungen mengenmäßig weniger wird, sind die preisgünstigen Hifi-Klassiker.

Nicht jeder Kunde kann auf Grund der Entfernung sein reparaturfähiges Hifi-Gerät bei der Hifi-Zeile persönlich vorbeibringen. Da kommt zwangsläufig nur der Versandweg mittels Post/DHL, UPS und anderen Transportdienstleistern in Frage. Nicht immer kommen die Geräte – möglicherweise durch Transportschäden – in einem einwandfreien Zustand an, da sie nicht ordnungsgemäß verpackt wurden. Karton ist nicht gleich Karton, wie man das von Umzugskartons kennt. Welche Eigenschaft sollte für Pierre Wittig ein versandfähiger Karton haben? Er weiß aus Erfahrung, dass er vorbeugen muss, um Transportschäden zu vermeiden. Er lehnt es generell ab, dass Kunden ihm ein Hifi-Gerät

so einfach zusenden. Er wählt den umgekehrten Weg. Er übersendet dem Kunden einen Versandkarton. Hierbei handelt es sich um keinen schnöden Karton. Kann er dem Kunden für Revox noch Originalkartons zur Verfügung stellen, muss er sich bei anderen Marken anderweitig weiterhelfen: „Falls wir keinen Originalkarton wie beispielsweise für Revox-Geräte haben, lassen wir uns diesen bei einer für den Kartonbau spezialisierten Firma im nahegelegenen Osterholz-Scharmbeck bauen. Diese Spezialkartons sind mit einem speziellen Schaumstoff ausgekleidet. Der Kunde erhält also unseren Karton mit der Bitte, sein Hifi-Gerät darin einzupacken. Gleichzeitig legen wir dem Karton eine Paketmarke bei, die der Kunde für den Transport verwenden soll. Wir als Hifi-Zeile sind für den Transport verantwortlich. Bei einem Transportschaden muss der Kunde sich um nichts kümmern. Im Schadenfall müssen wir geradestehen, weil wir den Kunden beauftragt haben, sein Gerät mit unserem Karton zu versenden. Der Kunde ist also aus der Verantwortung.“ Die Kartons, die von der Hifi-Zeile verwendet werden, sind so gebaut, dass Transportschäden prinzipbedingt nicht auftreten können. Der Kartonbauer baut für Pierre Wittig Kleinserien. Möchte ein Kunde einen dieser Kartons haben, darf er den gerne bei der Hifi-Zeile zum Preis von 64 Euro kaufen. Natürlich liegt Pierre Wittig nichts am Kartonverkauf. Er will nur, dass die Geräte unbeschadet zu ihm nach Worpsswede kommen. Er verdeutlicht seinen hier getriebenen Aufwand an einem Beispiel: „Ich habe mir mal bei meinem Kartonhersteller einen Spezialkarton für den Versand eines Röhrenverstärkers mitsamt Röhren nach Bangkok bauen lassen. Der Karton war zwar nicht

gerade billig, aber die Firma macht auch Sonderanfertigungen. Der Röhrenverstärker sowie die Röhren sind in Bangkok heil angekommen.“

Nach erfolgreicher Reparatur oder Revision wird das überarbeitete Hifi-Gerät dem Kunden im Spezialkarton wieder zurückgeschickt. Gelegentlich kommen Kunden auch vorbei um ihr wieder intaktes Hifi-Schätzchen persönlich in Empfang zu nehmen. Pierre Wittig spricht von rund 20 Prozent der Kunden, die den Weg nach Worpswede suchen und finden. Natürlich wird dem Kunden bei Abholung angeboten, sein instandgesetztes Gerät mittels Compact Disk, Schallplatte oder noch besser eigenen Tonträgern im Vorführraum zu testen. Zu diesem Zweck wird dann bedarfsgerecht für den Kunden eine komplette Anlage mit Lautsprechern von Valeur Audio oder Vitru Akustik (HÖRERLENIS Nr. 114) aufgebaut. Soviel Service muss schon sein. Pierre Wittig: „Wenn der Kunde sagt, dass sein Verstärker wieder toll klingt, dann sagen wir, dass es nicht nur der Verstärker, sondern die gesamte Anlage ist. Dann verkaufe ich gelegentlich auch schon mal Lautsprecher zusätzlich zur Reparatur oder Revision. Es sind die sogenannten Spontankäufe.“

Die Hifi-Zeile repariert und revidiert nicht nur Hifi-Geräte nach Kundenaufträgen. Sie verkauft auch Hifi-Geräte aus ihrem vielseitigen Gerätefundus. Dafür werden Geräte aus ihrem eigenen Bestand bedarfsgerecht repariert oder revidiert. Pierre Wittig resümiert: „Hier stehen so viele Geräte. Die kann ich in meinem Leben gar nicht mehr alle verkaufen.“ Angeboten werden seine Hifi-Geräte im Internet über eBay und eBay-Kleinanzeigen. Da offeriert er aber nicht nur Geräte. Im Portfolio sind auch Kabel, Lautsprecher,

Racks und Bauteile. Letztgenannte lässt er nachfertigen. Wenn er beispielsweise bei Alps (Arupusu denki kabushiki kaisha) Potentiometer bestellt, dann kann er keine 50 bestellen, sondern mindestens 500. Die überzähligen Teile müssen auch irgendwie an den Mann, Frau oder Divers gebracht werden. Da die Hifi-Zeile international aufgestellt ist, kommen Anfragen aus nahezu der gesamten Welt, vornehmlich europäischen Ländern sowie China. Viele Kunden suchen beispielsweise im Netz ganz gezielt nach Produkten der Marke Burmester. Bei ihrer Suche stoßen sie irgendwann auf die Hifi-Zeile aus Worpswede. Gerade die Asiaten wollen keine japanischen Geräte. Die wollen Geräte „Handmade“ oder „Handcrafted in Germany“. Asiaten zelebrieren das Musikhören, was hier in Deutschland komplett „out“ ist. Pierre Wittig berichtet von Kunden aus China, Südkorea und Taiwan. Anfragen aus Japan sind seltener. Nachvollziehbar weggefallen sind die osteuropäischen Staaten Russland und die Ukraine. Gerade in diese beiden Staaten wurden in der Vergangenheit vorzugsweise sehr viele „Bastlergeräte“ verkauft, Geräte, deren Reparatur aus wirtschaftlichen Gesichtspunkten nicht mehr sinnvoll war. Äußerlich waren zwar alle Geräte noch gut, aber halt technisch nicht mehr. Pierre Wittig: „Bestimmte Geräte und Marken sind bei den dortigen Hifi-Freunden äußerst beliebt. Ich habe die Geräte zu Preisen ab 1 Euro ins Netz gesetzt ohne zu wissen, welchen Preis ich tatsächlich beim Verkauf erziele. In diesen Staaten sitzen fraglos gute Techniker, die sich solche Hifi-Geräte im Neuzustand finanziell nicht leisten können, dafür aber in der Lage sind, diese ordnungsgemäß zu reparieren. Ich schaue Sonntagabend, was verkauft wurde. Dann

werden die verkauften Geräte eingepackt und dann in die jeweiligen Länder versendet.“

Was der Firmeninhaber gerade so schön geschildert hat, klingt nach einem „hausgemachten Massenproblem“. Er hat tatsächlich ein Massenproblem. Die Menge an Hifi-Geräten, die bei ihm in Worpsswede stehen, kann er nicht reparieren. Auch muss er als Chef kaufmännisch denken. Seine Techniker sind für derartige Reparaturen viel zu teuer. Das Geld für die Reparaturen dieser Geräte, so seine Überzeugung, wird er nie wieder erwirtschaften. Also stellt er sie für 1 Euro aufwärts bei eBay ein. Alles, was er zu diesen Geräten weiß, wird ausführlich beschrieben. Es werden aussagefähige Fotos von diesen Geräten gemacht, sowohl von außen als auch

von innen, damit die Kunden sehen können, ob an den Geräten eventuell schon „gebastelt“ wurde. Er hat berechtigte Angst, dass sich die Leute einfach Ersatzteile aus seinen Geräten ausbauen, dann bei eBay frei nach dem Motto „Ich bin ‚beschissen‘ worden, das war kaputt, da fehlte was“ reklamieren. Dann kriegt er möglicherweise das Gerät kaputter wieder zurück als vor dem Versand. Wittig spricht aus Erfahrung und von einem eBay-typischen Problem: „eBay ist ein US-amerikanisches Unternehmen. US-Amerikaner interessieren Fotos nicht. Die schießen erst und wenn jemand tot ist, fragen sie dann, wieso und woran der eigentlich gestorben ist.“ Aber wie sieht es mit dem Versand nach einem Verkauf über eBay in die USA aus? Da zählt

Pierre Wittig ganz privat:

Seine Mottos als Reparaturservice:

Es macht mir einfach nur Freude, klassische Hifi-Geräte zu bedienen und sie in Funktion zu setzen.

Der Kunde soll mit der Arbeit der Hifi-Zeile zufrieden sein.

Seine persönlich größten Errungenschaften in der Hifi-Geschichte:

Ganz klar der CD-Player. Dieser hat die gesamte Hifi-/Highend-Branche wieder nach vorne gebracht.

Seine Hobbies:

Livemusik und Konzerte

Seine bevorzugten Musikrichtungen:

Jazz und Blues

Seine Lieblingsmusiker:

Esbjörn Svensson (†), Jan Garbarek, Rio Reiser(†), Iiro Rantala, Big Daddy Wilson,

Youn Sun Nah, Miles Davis (†)

Der perfekte Musikgenuss für ihn:

Sich im Konzert fallen lassen, sich mitnehmen zu lassen und wieder wach werden ohne zu schlafen, sobald das Konzert beendet ist

Seine größten Stärken und Schwächen:

Zuhören (Stärken)

Ungeduld (Schwächen)

Den perfekten Musikgenuss hat er mit:

Tonträgern von ACT (ACT Music & Vision), ECM (Edition of Contemporary Music) und Blue Note

Seine fünf Tonträger für die einsame Insel:

Miles Davis „Kind of Blue“

Rio Reiser „Ton Steine Scherben“

Musik vom Esbjörn Svensson Trio, von Nik Bärtsch und Iiro Rantala

der Nachweis, wann ein Teil angenommen wurde. Der Nachweis, wann das Teil versendet wurde, war früher mal maßgeblich. eBay zahlt dem Kunden bei Problemen sofort das Geld ohne Wenn und Aber aus. Das hatte er einmal bei einem Kunden aus den USA erlebt, als er während der Corona-Pandemie ein Potentiometer dorthin lieferte: „Das Teil war unterwegs, kam aber angeblich nicht in den USA an. Der Kunde hatte sich bei eBay beschwert. Als Inhaber der Hifi-Zeile hätte ich nun den Nachweis erbringen müssen, dass ich innerhalb von zwei Wochen das Potentiometer an den Käufer in den USA geliefert habe, was ich ja nicht konnte, da das Potentiometer mit dem Schiff und nicht mit dem Flugzeug auf dem Weg dorthin war. eBay hat dem Kunden sofort das Geld erstattet. In dem Moment, wo ein Kunde eine Ware in Empfang nimmt, ist es nach dem Verständnis von eBay abgeliefert. Das Rückgaberecht sieht eine Rückgabe innerhalb von 14 Tagen vor. Als Kunde kann ich immer sagen, dass ich die Ware entgegengenommen habe, diese aber nicht in Ordnung war. Also muss ich das Gerät unabhängig vom Wohnort des Kunden zurücknehmen und außerdem noch alle angefallenen und anfallenden Kosten übernehmen.“ Was lernt man aus solch einem Fall? Pierre Wittig betont, dass es sich hier nicht um den Regelfall handelt. Er hat dieses Erlebnis aber zum Anlass genommen, nichts mehr in Richtung USA zu verkaufen. Die Sache mit dem besagten Potentiometer war noch nicht ausgestanden. Es gab eine Nachgeschichte: „Lange Zeit später kam das Potentiometer tatsächlich am Zielort an. Der Empfänger nahm das Potentiometer, drehte hierüber ein Video und veröffentlichte dieses auf YouTube. Hier konn-

te man sehen, dass der Kunde das Potentiometer in ein Hifi-Gerät eingebaut hatte. Ich meine mich zu erinnern, dass ich in dem Video den Aufkleber Hifi-Zeile gesehen hätte. Da fühlt man sich im wahrsten Sinne des Wortes ‚verarscht‘. eBay ist ein US-amerikanisches Unternehmen. Als Verkäufer muss man wissen, dass man dort als solcher generell ins offene Messer laufen kann. Zwischenzeitlich sind wir bei eBay kürzergetreten. Nach dieser unrühmlichen Erfahrung habe ich beschlossen, dass wir weniger mit eBay zusammenarbeiten. Dafür verkaufen wir jetzt mehr über eBay-Kleinanzeigen, auch wenn dieses Online-Kleinanzeigen-Portal inzwischen zur Hälfte eBay gehört. Für 200 Artikel, die ich in einem Monat bei eBay-Kleinanzeigen einstelle, zahle ich 300 Euro.“

Was schätzt Pierre Wittig, wie viele Kunden pro Monat bei ihm in Worpsswede vorbeischaue? Gottseidank sind es nicht so viele. Gelegentlich schauen Urlauber vorbei, die wissen, dass es uns hierhin verschlagen hat. Und wer die Hifi-Zeile kennt, ist Insider. Besucher werden, sofern der Chef persönlich anwesend ist, reingelassen. Ein kleiner Plausch und ein Rundgang sind möglich. Wir sprechen von Stippvisiten, für die sich Wittig mit dem Aushändigen von Werbematerial bedankt. Ist er außer Haus, was gelegentlich schon einmal bis zu drei Tagen dauern kann, haben vorbeischauende Besucher Pech gehabt und werden auf Terminanfragen verwiesen. Schließlich sind seine Servicemitarbeiter Techniker und keine Gästeführer. Wie andere Firmen auch lebt die Hifi-Zeile von Mund-zu-Mund-Propaganda. Da kommen auch schon mal Kunden auf Empfehlung der Firma Coldewey aus Westerstede zu uns, der größte Hifi-Markt hier in der Gegend. Wie

schätzt denn Pierre Wittig das Verhältnis von Neukunden zu Bestandskunden, also „Wiederholungstäter“ ein? Seine Kunden sind überwiegend Neukunden. Wer schon einmal sein Gerät in Worpswede zur Reparatur oder Revision hatte, kommt so schnell nicht wieder. Das Gerät funktioniert ja, wenn man mal mögliche Reklamationen ausklammert. Natürlich gibt es Kunden, die auch ein Zweitergerät zum Überarbeiten zusenden. Nach Wittigs Erfahrungen dürfte der Anteil der Neukunden aber bei über 80 Prozent liegen. Er legt seine Kunden sorgfältig in seiner Kundendatenbank ab und schaut anhand der Postleitzahl und des Kundennamens, ob der Kunde möglicherweise schon in seinem Bestand ist. Sicher ist sicher, einen Wohnortwechsel eines Kunden kann man nicht ausschließen.

Wenn man so viele hochkarätige Klassiker wie Pierre Wittig im Hause hat, hat man doch sicherlich Lieblingsgeräte, die man selber gerne in seiner Sammlung hätte. Mit endlos funkelnden Augen spricht der Firmeninhaber stolz über seine Lieblingsanlage aus dem Hause Sansui: „Ich habe die Sansui-Anlage ins Regal gestellt und damit jetzt meinen eigenen Seelenfrieden gemacht. Ich habe mir gedacht, wenn andere Leute zuhause das Meißener Porzellan ihrer Großeltern in ihr Regal stellen, dann kann ich das mit meiner Sansui-Anlage genauso machen.“ Auf ähnliche Art und Weise ist Wittig auch an seinen ersten Plattenspieler gekommen. Man(n) könnte ja spaßeshalber gelegentlich mit den schicken Teilen auch mal Musik hören? Ein denkbar schlechter Vorschlag des Autors und sehr weit gefehlt. Wittig: „Ich will mit diesen Geräten keine Musik hören, ich will sie nur anschauen.“ Da ich das Interview in Worp-

wede auf SD-Karte aufgezeichnet habe, verneife ich mir, die Frage zu wiederholen.

So einfach entlasse ich Sie nun als Leser nicht aus diesem Bericht. Ich spreche aus Erfahrung und geben Ihnen an dieser Stelle noch einen Tipp von Pierre Wittig mit auf die nächsten Seiten: Wer sich für gebrauchte Geräte auf dem Secondhand-Markt umschaut, liest oft den Begriff „Generalüberholt“. Wer hier an ein intaktes Gerät glaubt, irrt gewaltig. Möglicherweise kauft man die „Katze im Sack“. Pierre Wittig: „Es gibt bislang leider kein Pflichtenheft für eine Generalüberholung.“

Text und Fotos: Uwe Mehlhaff

Kontaktdaten

Hifi-Zeile

Pierre Wittig

Hinterm Berg 16

27726 Worpswede

Tel.: +49(0)4792/9879444

E-Mail: info@hifi-zeile.de

Internet: www.hifi-zeile.de