

*Redaktion:* Im allgemeinen wird gemunkelt, dass die Hifi Branche eine schrumpfende Branche ist und man damit nur schwer Geld verdienen kann. Was hat sie bei diesen Aussichten bewogen, sich selbständig zu machen und ein neues Geschäft zu eröffnen.

*Windisch:* wie sie vielleicht wissen, bin ich ein Quereinsteiger in dieser Branche. Ich durfte beim renommiertesten Händler beginnen, weil dieser gerade jemanden gesucht hat, der mit hochwertigen Anlagen umgehen konnte. Zuerst waren die Leute beim Vorstellungsgespräch etwas skeptisch, da ich damals (das ist jetzt auch schon 20 Jahre her) über keine einschlägige Erfahrung in dieser Branche verfügte. Es war einfach nur mein privates Interesse und Hobby Musik auf einer guten Anlage hören zu dürfen.

Ich wurde damals auch zu Installationen von hochwertigen Anlagen mitgenommen und hatte das Glück, beim Auf und Einstellen dieser Anlagen über so was ähnliches, wie ein absolutes Gehör zu verfügen. Binnen kürzester Zeit war ich die Person, die Anlagen zu beurteilen und auch die Feinabstimmung zu machen hatte und durch mein Gehör und die damit gewonnenen Erfahrungen, eigentlich alle Anlagen ab einer bestimmten Qualität und Preisklasse einzustellen hatte.

Für mich war das natürlich eine Art Traumberuf, weil man damit eine sehr interessante Tätigkeit verfolgte und auch viele Kunden zu Freunden geworden sind.

Und heute kann ich genau dasselbe machen. Es ist mir dabei wichtig, dass ich alle Vorgänge vom Ausschauen der Produkte bis hin zur Installationen selbst überwachen kann.

*Redaktion:* Wo sehen sie heute ihren Markt?

*Windisch:* Überall dort, wo Leute auch heute noch Qualität und somit guten Klang und ein gutes Bild schätzen, damit so eine Investition zum Erlebnis und zu einer Bereicherung wird.

Unsere Kompetenz beginnt natürlich bei hochwertigen Audio, geht über TV und Surround Lösungen bis hin zu Heimkinos (eher unsichtbar oder unauffällig in Wohnräume integriert,) aber auch zu Großbild Projektionen in eigens dafür adaptierten Räumen bis hin zu Gesamtlösungen für Wohnungen oder Häuser.

*Redaktion:* Was bedeutet letzteres?

*Windisch:* Das ist von Fall zu Fall verschieden und hängt sehr von den Wünschen der Kunden ab. Unsere modernen Streaming Produkte lassen sich ohne großen Programmieraufwand in alle gängigen intelligenten Steuerungen integrieren. Die heute meistverbreiteste ist sicherlich die EIB Plattform.

Das Geheimnis liegt hier in der intuitiven Bedienerfreundlichkeit, wie die meisten Leute es eben schon von Apple gewohnt sind. Der Kunde muss ohne Einschulung in der Lage sein, alles in seinem Haus bedienen und steuern zu können.

Trotzdem oder darüber hinaus bin ich noch immer der Meinung, dass das Erlebnis dahinter im Vordergrund stehen sollte. Ich habe viele Anlagen gesehen mit den tollsten Features, aber Musik hören konnte man damit nicht. Sehr oft ist das auch bei teuren Anlagen passiert, entweder weil die Produkte gar nicht so gut wie ihr Preis sind, diese schlecht kombiniert wurden, oder einfach weil eben nicht die nötige Sorgfalt oder das nötige Wissen bei der Feineinstellung vorhanden war. Genau darin sehe ich auch heute noch den Markt, denn wer will schon mehr ausgeben als notwendig, oder für etwas bezahlen, was er letztendlich dann nicht bekommt.