

DIE ERSTEN SIND DIE DUMMEN

Achtung!
Neue E-Mail-Adresse:
Redaktion@pconline.de

Also ich bin ja schon einiges gewohnt. Von damals, als Commodore noch ein Markenzeichen war und ich mir wie Tausende anderer Freaks viele Hunderter für einen C116 mit Datasette, später für einen C16 und kurz darauf für einen C64 mit Floppy 1541 aus den Rippen schnitt. Als ich auf Flohmärkten meinen Seikosha GP100VC – einen höchst aggressiv kreischenden Nadeldrucker für knapp 400 Mark – gegen Wertausgleich in einen für damalige Verhältnisse mit rund 900 Mark extrem preiswerten Star NL10, später NL15 verwandelte. Damals hielt ich es noch für normal, daß sich der Wiederverkaufswert nach etwa einem Jahr bei etwa 30 bis 50 Prozent einpegelte.

Mittlerweile sollte sich die Lage stabilisiert haben, sollte man meinen. Dem ist jedoch leider nicht so. Der Wertverlust beträgt heute bereits nach wenigen Monaten, manchmal sogar schon nach einigen Wochen 100, manchmal sogar 120 Prozent! So kann es heutzutage leicht passieren, daß Sie Ihren Computerschrott – sieben Jahre nach der Wende – nicht mal in der ehemaligen DDR verschenkt kriegen und statt dessen für die Entsorgung zahlen müssen.

Doch damit nicht genug. Immer häufiger muß ich mich von meinen ehemaligen Verkäufern, die sich an meinem „Basic“-Instinkt für neue digitale Hardware dumm und dämlich verdienten, auch noch blöd anmachen lassen.

So geschehen bei einem großen Mobilfunk-Anbieter in München, bei dem ich mir für satte 1400 Mark eines der ersten digitalen Homehandys namens Silverlink kaufte. Als der Akku nach etwa zwei Jahren seinen Geist aufgab, wollte ich einfach nur einen neuen. „Hammer nich“, lautete die mürrische Antwort. Auf meinen Hinweis, daß ich mir das Ding neben einigem anderen Kram als treuer Kunde bei der Ladeneröffnung hier gekauft hätte und deshalb doch zumindest konstruktive Unterstützung bei der Besorgung eines neuen Akkus erfahren dürfte, antwortete derselbe Verkäufer von damals nur mit einem „Selbst-schuld-Warum-kaufst'n-auch-solchen-Schrott“-Blick.

Aber verglichen mit Newton-Enthusiasten ist das ja noch harmlos. Diese armen Freaks, die sich für teures Geld die Version 1.0 aus den USA mitbrachten. Als sich nach wenigen Wochen Riesen-Tamtam um den Handstift-Apple herausstellte, daß das Ding wegen einiger frühreifer Mängel zu rein gar nichts zu gebrauchen war, war ein Update partout nicht möglich. Die einzige Verhandlungsbasis: gegen teures Geld abzüglich eines lächerlichen Rabatts ein komplett neues Gerät – wenn das keine lange Nase ist.

Und was ich vom Hersteller der Superstation-Grafikkarte halten soll, die wir einmal für unseren Layout-PC für sage und schreibe 1700 Mark gekauft haben und für die es nun keine Treiber unter Windows 95 gibt, weiß ich auch nicht so recht. Schlimm finde ich dabei nicht, daß es keine W95-Lösung gibt, sondern daß man sich definitiv null Gedanken darüber macht, treue Kunden wenigstens mit akzeptablen Alternativen oder Sonderangeboten bei der Stange zu halten.

Dies hat meiner Meinung nach nichts mehr mit Wegwerf-Gesellschaft zu tun. Dies ist die totale Respektlosigkeit geldgieriger Firmen, denen ein gutes, sprich dauerhaft geldwertes Verhältnis ausgerechnet zu ihren ersten Kunden offenkundig keinen Pfifferling wert ist. Kunden, die einen Vorschuß gesunden Vertrauens und ihr sauer verdientes Geld in Markennamen investiert haben.

Die Moral von der Geschichte – kauf niemals nie als erster nicht. Lassen Sie immer erst die anderen machen. Schlagen Sie erst zu, wenn die Preise für neue Hardware mindestens auf die Hälfte reduziert wurden. Noch besser: Warten Sie, bis die Firma pleite geht, und fledern Sie aus der Konkursmasse. Trauen Sie keinem Verkäufer, der Ihnen was von etablierten Marken, Investitionssicherheit und Kundenservice erzählt. Knüpfen Sie Ihre Kaufentscheidung an einen langfristigen Wartungsvertrag, der Ihnen wenigstens die Beschaffung von Verschleißteilen bis zum Ende der Garantiezeit gewährleistet.

Kaufen Sie nur das Billigste. Qualität hat zwar ihren Preis. Doch was nützt Ihnen Wertarbeit, wenn Sie später wie ein Volltrottel dastehen und sich für Ihre Kaufentscheidung auch noch rechtfertigen müssen, damit Sie ohne Androhung von Selbstmord wenigstens an einen Akku kommen, um Ihre Fehlinvestition immerhin bis zur steuerlichen Abschreibung gebrauchen zu können.

Liebe Hersteller! Wollen Sie das wirklich? Nein? Dann treten Sie Ihren Verkäufern bitte mal ganz kräftig auf die Füße, damit dieser Wahnsinn bald ein Ende hat. Oder ist Ihnen die schnelle Mark tatsächlich lieber als unser Geld im nächsten Jahr?



„Trauen Sie keinem Verkäufer, der Ihnen was von etablierten Marken, Investitionssicherheit und Kundenservice erzählt.“

Thomas Jannot, Chefredakteur