

Audio Excellence 2.0

Eröffnung des neuen Ladenlokals

Publiziert am 28. Dezember 2024 - Fritz Fabig



Der St. Galler High-End-Händler Audio Excellence bezieht wenig mehr als zwei Jahre nach seiner Eröffnung bereits ein neues Ladenlokal an der Fürstenlandstrasse 179.

Wachstum kann ein Umzugsgrund sein - oder, wenn der bisherige Standort Entwicklungen blockiert. Ein Ladenlokal für hochwertige Audio-Systeme muss Geräte und Lautsprecher optimal präsentieren können – klanglich und optisch.

Keine einfache Sache, sind doch mehrere Anforderungen zu erfüllen, die sich gegenseitig beeinflussen. Möglichst viel Ware vor Ort bietet dem Kunden eine gute Marktübersicht. Eine hohe Produktdichte schränkt allerdings das Hörvergnügen ein. Die Klangeigenschaften der Geräte und Lautsprecher lässt sich nur eingeschränkt beurteilen. Fehlkäufe passieren leichter.

Audio Excellence 2.0

Der neue Standort von Audio Excellence an der Fürstenlandstrasse 179 in St. Gallen bietet ein Mehrfaches an Ladenfläche als bisher. Das Ziel ist nicht, auf der grösseren Fläche mehr Marken und Produkte anzubieten, sondern die Audiosysteme noch besser zu präsentieren. Dies in klanglicher und optischer Hinsicht. Das bestehende Produktportfolio wird nur punktuell verändert. So wird eine neue Top-Lautsprechermarke das Markenangebot erweitern.



Der neue Audio-Excellence-Standort an der Fürstenlandstrasse 179 in St. Gallen bietet ein Mehrfaches an Ladenfläche als bisher.

Akustisch optimierte Hörzonen

René Brunner, Gründer und Firmeninhaber von Audio Excellence, führt aus: «Am neuen Standort findet der ambitionierte Musikliebhaber eine akustisch optimierte Raumgestaltung, die eine wohnraumähnliche Akustik bietet, das heisst, Nachhallzeiten, die denen eines durchschnittlichen Wohnraums nahekommen».

Das in einem grösseren Raum hinzukriegen, ist nicht einfach. Die gewünschten Nachhallzeiten werden mittels einer Decken-Wand-Struktur mit integralen Akustikelementen realisiert, die gleichzeitig den Innenraum optisch definieren. Die Struktur besteht aus einer Kombination aus absorbierenden und reflektierenden

Elementen. So lässt sich eine Gesamtlösung realisieren, die eher an ein Wohnraumambiente erinnert, als an einen Verkaufsraum.

Das grössere Raumangebot ermöglicht eine bessere Gliederung des Angebots und lädt in den Hör- und Präsentationszonen zur konzentrierten Produktauslese ein.



Eine Gesamtlösung, die eher an ein Wohnraumambiente erinnert, als an einen Verkaufsraum.

Wozu dieser Aufwand?

Der Wiedergaberaum ist ein wesentliches Element der Klangentfaltung. Das Ziel war, eine Vorführsituation zu schaffen, die den Raum nicht akustisch zum Dominator werden lässt, der die klanglichen Produkteigenschaften verwischt. Aber ohne Raumreflexionen erreichen wir kein für uns gewohntes Hörbild. Hier eine optimale Balance zu finden, die auch für unterschiedliche Systeme passt, ist nicht einfach. «Wir sind mit der gefundenen Lösung sehr zufrieden», sagt René Brunner. «Und ohne ein gewisses Mass an Kompromissen geht es nicht, da immer unterschiedliche Faktoren unter einen Hut zu bringen sind. Auch die Wohnraumsituation unserer Kunden zwingt uns bei gegebener Ausgangslage bei einer Systeminstallation das beste Resultat zu erzielen.»



Ziel war es, eine Vorführsituation zu schaffen, die den Raum nicht akustisch zum Dominator werden lässt.

Finetuning

«Obwohl der Laden kurz vor Weihnachten fertig eingerichtet und soweit verkaufsbreit ist, wurde die Neueröffnung auf den 17. Januar 2025 festgelegt.» Die restlichen knapp drei Wochen nutzt René Brunner zur Klangoptimierung. Verständlich, denn für eine Audiokette, die ein Preisschild von mehreren zehntausend oder gar hunderttausend Franken hat, reicht das Urteil «klingt gut, klingt sehr gut» nicht.

Klangoptimierung bedeutet intensives auseinandersetzen mit dem Produkt, dessen klanglichem Potenzial und Meriten, die Interaktion zwischen Geräten, zwischen Geräten und Lautsprechern, zwischen Lautsprecher und Hörraum, zu erkennen. Es geht um Feinheiten der Lautsprecheraufstellung – hier ist Präzision ein Muss – die Wahl der optimalen Kabel und Quellen sind entscheidend. Ebenfalls wichtig ist die Qualität der Musikaufnahmen. Audiophile Aufnahmen sind das eine, aber auch weniger gutes Programmmaterial muss zur Feinabstimmung miteinbezogen werden.

Nun wird klar, warum der grössere Platz am neuen Ort nicht einfach für mehr ausgestellte Produkte genutzt wird. Weniger ist mehr! Die fundierte Auseinandersetzung mit Produkten erfordert Zeit und technisches Verständnis.



Die fundierte Auseinandersetzung mit Produkten erfordert Zeit und technisches Verständnis.

Trotzdem ein breites Angebot

Die Angebotsspanne von Audio Excellence – Klangwelten, gemäss der Firmenmaxime – ist beachtlich. Die Spanne für komplette Audiosysteme reicht von unter 10'000 Franken bis zum absoluten Top-System für 800'000 Franken. Für diesen Betrag kriegt ein Musikenthusiast ein Grosssystem bestehend aus dem M7-Lautsprecher von Magico, den ebenso wichtigen wie klanglich phänomenalen Apex-Mono-Blöcken von Gryphon, die von der transparent klingenden Commander-Vorstufe aus dem gleichen Haus gespiesen werden. Als Präzisions-Digital/Analog-Wandler amtiert der DAC MSB Reference mit Director (Signalaufbereitung vor der D/A-Wandlung), der das digitale Signal vom Roon-Server oder CD-Spieler erhält.

Schwerpunktemarken bei Audio Excellence sind McIntosh, Accuphase, Gryphon, Naim, Auralic, Classé und Marantz bei der Elektronik und Bowers & Wilkins, Canton, Focal, Magico, Sonus Faber und neu die Marten Mingus Serie aus Schweden – das europäische Pendant zu Magico im absoluten Top-Bereich. René Brunner: «Bei McIntosh und Accuphase führen wir das ganze Sortiment – wohl jeweils die grösste Auswahl an einem Ort in der Schweiz.»

Ergänzend zum Audio-Sortiment findet man bei Audio Excellence SwissHD-TV-Audio-Möbel. «Dieses Segment bieten wir ergänzend als Dienstleistung an, im Sinne von alles aus

einer Hand. Unser Schwerpunkt bleibt Audio», erläutert René Brunner.



Heimkino/TV-Leinwand flankiert von Lautsprechern Sonus Faber Amati G5.



Der Hang zur Perfektion als Treiber

Wenn René Brunner das für High-End-Masstäbe kompakte System bestehend aus dem Gryphon-Vollverstärker Diablo 333 und den Lautsprechern Magico S5 oder Marten Mingus Septet präsentiert, spürt man seinen Hang zur Perfektion und die Affinität für Klangpräzision. Man spürt ein Engagement und ein fundiertes Wissen, welches man nur durch jahrelange Beschäftigung mit der Materie aufbauen kann.

Wie ist so ein Wissens- und Erfahrungsaufbau nach nur zwei Jahren im HiFi-Business möglich? René Brunner lacht: «Mit Top-High-End und dem Verkauf solcher Produkte befasse ich mich seit mehr als fünfzehn Jahren. Die Firma habe ich vorausschauend schon vor vier Jahren gegründet und mich intensiv auf die Eröffnung des Ladengeschäftes vorbereitet. Beim Umstieg vom technischen Industriekaufmann in den Detailhandel konnte ich auch auf die Unterstützung von engagierten Qualitätsvertrieben zählen», erläutert René weiter.

Für den Reparaturservice arbeitet Audio Excellence mit einem ausgewiesenen Fachmann aus der Region zusammen, der auch eine autorisierte McIntosh- und Gryphon-Servicestelle ist.



Gryphon-Vollverstärker Diablo 333 und die Lautsprecher Magico S5 und Marten Mingus Septet.

Musikgenuss und Kundenbedürfnis stehen im Zentrum

Zufriedene Kunden sind die Basis für einen langfristigen Geschäftserfolg. René Brunner: «Egal in welcher Preisklasse ein Musikfreund eine Anlage sucht, Ziel ist, für das investierte Geld das Maximum an Klangqualität zu erhalten. Bedürfnisgerecht heisst auch bedienbar und gute Integration in einen gegebenen Hörraum. Mein Beratungsansatz richtet sich nach diesen Kriterien.» Um dies zu erreichen, erläutert René Brunner weiter, müsse er die Produkte und deren Möglichkeiten genau kennen.

Besonders das Thema Lautsprecher ist herausfordernd. Hier spielen Raumakustik und Wohnraumästhetik ebenso eine tragende Rolle, wie die Suche nach hohem Musikgenuss. Hier kann man dank guter Produktkenntnisse und akkuraten Aufstellungskriterien enorm viel an Kundenzufriedenheit erreichen. Auch das Thema Kabel und Netzfilter (Furutech, Silent Wire, Audioquest, Shunyata) ist ein wichtiges, klangbestimmendes Element. «Es kann auch mal sein, dass ich ein kleineres System empfehle, das sich besser im Raum integrieren lässt – optisch und akustisch. Wichtig ist zu wissen, welche Klangvorstellungen, Vorwissen oder Audiomythen uns ein Kunde beim ersten Gespräch vermittelt und wohin die Reise gehen soll.»



Ziel ist, für das investierte Geld das Maximum an Klangqualität zu erhalten. Bedürfnisgerecht heisst auch bedienbar und gute Integration in einen gegebenen Hörraum. Der Beratungsansatz richtet sich nach diesen Kriterien.

Aussichten

«Erstmal steht der Eröffnungsanlass an der Fürstenlandstrasse in St. Gallen am 17. und 18. Januar 2025 im Zentrum. Wir laden alle engagierten Musikliebhaber ein, sich persönlich einen Eindruck von unserem neuen Standort zu machen. Ebenso werden wir wieder Events veranstalten mit Hörsessions und Hintergrundinformation zur Audio-Thematik. Als Nächstes sind wir an der Planung eines Marten-Events, an dem wir diese Top-Lautsprecher aus Schweden eingehend präsentieren. Im Zentrum wird die Mingus Orchestra stehen. Mittel- und langfristig hat unser neuer Standort noch Ausbaupotenzial. Flächen, die wir heute als Lager nutzen, sind ausbaufähig. Was kommt, wird die Zukunft zeigen. Aktuell starten wir Mitte Januar mit der Eröffnung – und darauf freuen wir uns riesig».



Das gesamte McIntosh-Sortiment ist verfügbar.



Die Lautsprecher Magico M7 und Martens Mingus Orchestra sowie die gesamte Accuphase Palette.

Kontakt

Weitere Informationen zum neuen Ladenlokal und den Produkten direkt bei [Audio Excellence](#).

Onlinelink:

<https://www.avguide.ch/publireport/eroeffnung-des-neuen-ladenlokals-audio-excellence-20>

copyright 1999 - 2025 avguide.ch GmbH