

Tradition und Moderne

Der TV-Hersteller Metz ist kein Freund lauten Marketinggetöses, sondern überzeugt seit Jahrzehnten durch zuverlässige, hochwertige Geräte aus eigener Produktion. Das Konzept, ausschließlich auf den qualifizierten Fachhandel zu setzen, hat sich bewährt. Viele gute Gründe sprechen dafür, dass das Sortiment des fränkischen Familienunternehmens auch in Ihrem Geschäft nicht fehlen sollte.

Das nennt man Timing. Denn der fränkische Traditionshersteller Metz hat den Herbst mit einem zugkräftigen Geräteportfolio eingeläutet, das Händler wie Kunden begeistern wird. Während manch einer der Meinung war, dass Metz sich mit der Einführung der neuen Gerätelinie viel Zeit genommen, hat genau das einen guten Grund. Denn erst in jüngster Zeit hat die verfügbare Panel-Technologie ein Niveau und eine Preisstabilität erreicht, die den hohen Ansprüchen der Metz-Entwickler genügt. Was nun in den Regalen der Händler steht, erfüllt die Produktphilosophie von Metz, ausschließlich mit erstklassigen, hochwertigen Geräten anzutreten, die dem Motto „Always First Class“ entsprechen. Ein idealer Einführungszeitpunkt also, der die Metz-Qualität in ihrem Produktsegment zu stabilen, attraktiven Preisen anbietet. Die brandneuen Modell-Highlights sind zahlreich und lassen sich unter einem Begriff zusammenfassen: Zukunftssicherheit. Ein Argument, dass Sie als Fachhändler genauso überzeugen dürfte wie Ihre Kunden.

Technisch auf dem neuesten Stand - heute und morgen

Alle neuen Modelle sind ausgestattet mit dem neuen digitalen Chassis 605 und bieten mit ihrer modularen Bauweise all jene Empfangsarten, die heute unverzichtbar und morgen gefragt sein werden. Das beginnt bei digitalem und



analogem Empfang via Kabel, Antenne bzw. Satellit und setzt sich fort im Empfang verschlüsselter Programme - integriert und auf Knopfdruck bereit. Ob DVB-T, DVB-S oder DVB-C, das Motto lautet „Einschalten und genießen“. Und selbstverständlich kommen alle aktuellen LCD-Panels mit „HD ready“-Logo. All das erspart eine oder mehrere Set-Top-Boxen, die nicht gerade dafür bekannt sind, durch ausgefeiltes Design heimische Wohnstuben zu verschönern. Dazu kommt, dass der Kabelsalat passé ist, und kurze Signalwege bedeuten

eine noch ausgeprägtere Bildqualität. Sie als Fachhändler werden das zu schätzen wissen: Mit wenigen Handgriffen können Sie alle Module nachrüsten, die möglicherweise noch nicht serienmäßig an Bord sind. Service, den der Kunde fordert und bei Geräten dieser Klasse auch erwarten kann. Ob im Geschäftslokal oder zu Hause.

Design, das bleibt

Metz weiß, was Frauen wünschen, zumindest ein großer Teil davon. Denn die

Warum gerade Metz?

1. Technische Perfektion, erstklassige Komponenten, eigene Fertigung
2. Einfachste Bedienung mittels Tri-Star-Konzept
3. Zukunftssicherheit durch umfassende Ausstattung, bei Bedarf modulare Nachrüstung
4. Erstklassiger Fachhandelsservice über Jahre hinweg
5. Zeitloses, unaufdringliches Design



(Ehe-) frauen haben einen weit größeren Anteil an der Kaufentscheidung, als mithin angenommen wird, vor allem in Bezug auf das Modelldesign. Wer sich derzeit in ein Elektrogeschäft begibt, wird in Sachen Gerätedesign nicht gerade mit Vielfalt verwöhnt. State-of-the-Art ist derzeit der Monitor-Look, und was alle machen, machen alle. Metz macht es anders, und das ganz bewusst. Anstelle des üblichen Silberüberzugs oder dem derzeit überall anzutreffendem Klavierlack-Dekors setzen die Zirndorfer auf warmes, unaufdringliches Styling, das sich harmonisch in die Zimmerlandschaft einfügt.

Nutzen und Benutzen leicht gemacht

Ein weiteres Argument ist die Benutzerfreundlichkeit der Metz-Geräte. Alle oben genannten integrierten Komponenten für das digitale Fernsehen können wie gewohnt über eine einzige Fernbedienung gesteuert werden. Das seit Jahren bewährte Tri-Star-Bedienmenü macht die Nutzung einfach - das Handbuch bleibt im Schrank. Bis heute unerreicht und ungemein flink navigierbar sind die

Videotext-Turbofunktion und das Schnellsuchsystem. Mit den übersichtlichen Karteikartenreitern ist jede Seite in Sekunden aufgerufen. Die Elektronische Programmzeitschrift gibt dem Verbraucher den Rest, nämlich alle wichtigen Informationen, um sich im heutigen Programmschungel zurechtzufinden.

Das Wichtigste: der Fachhändler

Zurück zu Ihnen als Händler. Metz wird sich aus gutem Grund nicht von seiner Strategie abwenden, seine Produkte ausschließlich über den qualifizierten, stationären Fachhandel anzubieten. Beratung, laufende Betreuung und umfassender Service sind das schlagende Argument, das die Produktränge von Metz vom Wettbewerb abhebt. Denn nach dem Kauf ist noch lange nicht Schluss. Ob Installation, Einrichtung, Reparaturen oder Aufrüstung - der Konsument weiß, dass Sie ihm jederzeit zur Seite stehen - langfristig und jahrelang. Und damit Sie technisch immer up-

to-date sind, spielt die Aus- und Weiterbildung der Techniker wie Fachverkäufer in der Firmenphilosophie von Metz eine zentrale Rolle. Das zeichnet Sie aus und überzeugt Metz' attraktive Zielgruppe: Obere Käuferschichten, die First-Class-Geräte fordern, und sie sich auch leisten wollen - und können. Und: Die Metz-Fernseher stehen nur dort, wo Sie sie auch hingehören. Im ausgewählten Fachhandel, bei zuverlässigen Partnern. Das alles sollten Gründe genug sein, auf „Always First Class“ zu setzen.



Stabile Margen auf Euro und Cent

Der renommierte TV-Gerätehersteller will mit einem überarbeiteten Line-up Kunden wie Händler begeistern. Metz-Vertriebsleiter Robert Trapp über ein zukunftssicheres Sortiment, die gute alte Röhre, Extras für Österreich und die Rolle des Fachhandels.

HB Austria: Herr Trapp, was gibt es Neues aus Zirndorf?

Trapp: Dieser Sommer war von einer Reihe an Neuerungen, Neuigkeiten und Geräte-Highlights geprägt. Genauer gesagt haben wir eine Neupositionierung unserer drei Produktsegmente LCD-TVs, SlimFit-Modelle und klassische Röhrenfernseher durchgeführt. Wir bleiben unserem Motto „Always first class“ treu, haben unser Line-up durchforstet und treten mit einem Sortiment an, dessen drei Produktlinien jeweils andere Kundenansprüche erfüllt. Wir sind überzeugt: ein in sich schlüssiges Konzept.

HB Austria: Worauf dürfen sich die Kunden freuen, was steht in Zukunft in deren Wohnzimmern?

Trapp: Für alle drei Produktlinien gilt: Zukunftssicherheit hat oberste Priorität. Alle TV-Geräte beinhalten bereits analoge sowie digitale Empfangsmöglichkeiten via Kabel und Antenne. Darüber hinaus ist ein Modul für digitalen Satellitenempfang erhältlich, dass der Fachhändler in Minutenschnelle nachrüsten kann.

HB Austria: Was heißt das konkret für die von Ihnen bezeichneten Ranges „Flat TV“, „Slim TV“ und „Classic TV“?

Trapp: Bei LCD-Paneln bieten wir unter den Bezeichnungen „Milos“ und „Talio“ derzeit sechs Geräte im 16:9-Format an, bis hinauf zum 32-Zöller. Dazu kommt ein 20-Zoll-Mini in 4:3. Alle sind dank integriertem Tuner für die Wiedergabe des hochauflösenden Fernsehstandards

HDTV bereit und tragen das „HD ready“-Siegel. Die Milos-Klasse, derzeit zwei Modelle, werden durch ein Zwei-Wege-Audio-System und samt zusätzlichen Bassreflex-System optimiert. Übrigens: Alle Modelle ab 26 Zoll werden bei uns in Franken gefertigt.

Zum Thema Röhre: Dieser Markt ist nach wie vor existent, aber sinkend. Dennoch werden wir uns nicht aus diesem Sektor verabschieden. Wir von Metz sind der Meinung, dass sich Röhren-TVs noch lange als preisgünstige Alternative zu Flat-Fernsehern empfehlen werden. Wir bieten derzeit fünf Slim-TVs mit einer schlanken Gehäusetiefe von nur 39,9 Zentimetern an. Und die gibt's sowohl im 16:9- als auch im 4:3-Format in vier unterschiedlichen Designs mit Bildschirmdiagonalen von 72 bis 82 Zentimetern. Auch die gutens alten Klassiker bleiben erhalten, Zuverlässige 63- und 70-Zoll-Modelle mit neuem Chassis auf dem neuesten Stand der Technik sind eine gute Abrundung unseres Angebots.

HB Austria: Gibt es spezielle Konzepte für Österreich?

Trapp: Der Markt ist klein, aber attraktiv. In Zirndorf gehen LCD-Sonderserien vom Band, die dank CI-Modul sofort für den Einsatz einer ORF digital-Karte bereit sind - und das zum lukrativen Sonderpreis.

HB Austria: Welche Rolle spielt der Fachhandel innerhalb Ihrer Unternehmenspolitik?



Trapp: Weiterhin gilt: Metz ist ein mittelständisches Familienunternehmen, das für den mittelständischen Fachhandel da ist und kurzfristig und flexibel auf dessen Bedürfnisse reagiert. Denn der Kunde findet kompetente Beratung und umfassenden Service nun einmal nur im Fachgeschäft. Unser Fokus liegt dabei vor allem auf den Märkten Österreich, Deutschland und der Schweiz. Metz bedeutet weiter: stabile, kalkulierbare Margen auf Euro und Cent und attraktive Ausstattungsmerkmale, die hervorragende Argumente im Verkaufsgespräch bieten. Eben sichtbare Qualität.

Ganz wichtig ist auch, dass wir keine Konkurrenz durch das Internet zulassen und ausschließlich auf die Vertriebschiene Fachhandel setzen. Der unsägliche „Beratungsdiebstahl“ ist damit ausgeschlossen.

Kein Wunder also, dass unser Haus in den Segmenten Produktqualität, Vertriebspolitik und Fachhandelsbetreuung heuer einmal mehr den ersten Rang des Leistungsspiegels „Mehrfachsortimenter“ des Brancheninformationsdienstes „markt intern“ belegt hat.