

HD-SPLITTER

Zahlen sagen nicht alles

Die Kataloge der Hersteller sind voll verwirrender Fachausdrücke und Zahlen. Doch kaufentscheidende Dinge wie Emotionen lassen sich in technischen Daten gar nicht ausdrücken. Albrecht Gasteiner

Reden wir zur Abwechslung doch einmal über Autos. Klar, ein neues Gefährt soll unseren Ansprüchen an Platz, Sicherheit, Kraft und Ökologie entsprechen. Nicht zuletzt aber soll es uns auch Freude bereiten. Wir wollen seine Formen und Farben genießen, das satte Geräusch beim Schliessen der Türen und den sanften Druck beim Beschleunigen. Technische Daten? Die gibt es in Mengen, aber jeder Messwert informiert nur über irgendein isoliertes Detail. Ausserdem führen Datenblätter leicht in die Irre: Zum Beispiel sind für die Ermittlung der Motorleistung in verschiedenen Ländern unterschiedliche Verfahren üblich, sodass man für ein und dasselbe Auto verschiedene PS-Werte erhält. Für den Grad der Harmonie des Zusammenspiels aller Faktoren gibt es keine Messmethode, darum kommt es entscheidend auf die Probefahrt an. Da stellt sich das ganz persönliche, individuelle und subjektive «Fahrgefühl» ein, man spürt einfach, ob dieses Auto nun das richtige ist.

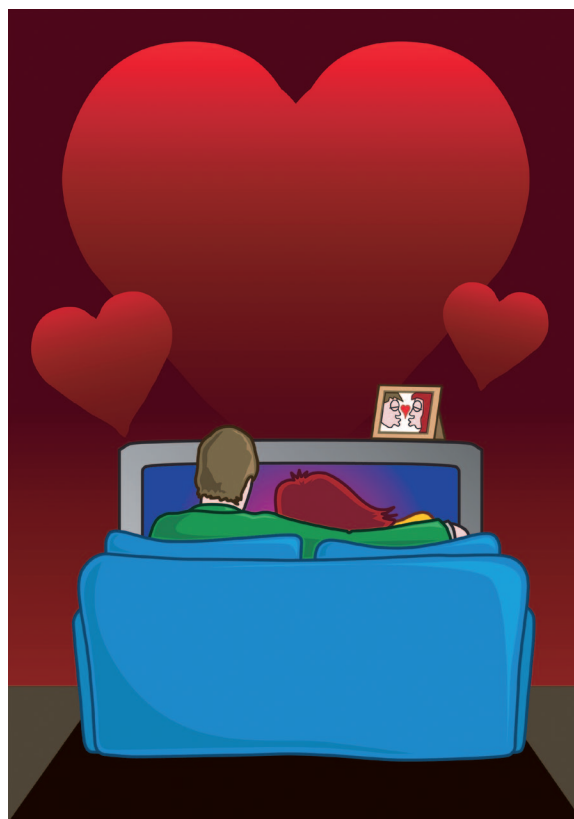
So weit, so selbstverständlich. Doch wenn es um Fernsehgeräte geht, krallen sich dieselben Leute mit Vorliebe an einzelnen Schlagworten oder Zahlen fest: «Reaktionszeit 0,01 ms», «Kontrast 1000 000:1» oder «Helligkeit 1000 cd/m²». Zugegeben, das sind eindrucksvolle Zahlen, doch was sagen sie aus?

Überraschend wenig, denn in vielen Fällen erfährt man nicht, wie sie zustande gekommen sind. Für verschiedene Parameter existieren keine international verbindlichen Messmethoden, sodass jeder Hersteller mehr oder weniger machen kann, was ihm passt und nützt. Klar, dass da gelegentlich auch recht praxisferne Verfahren zum Einsatz kommen, wenn damit nur hohe Zahlenwerte erzielt werden. Ebenso

klar, dass sich diese Daten nicht mit denen einer anderen Firma vergleichen lassen. Es ist ein uralter Kalauer unter Technikern, aber hier stimmt er: «Sage mir, welches Ergebnis du haben willst, und ich sage dir, wie du messen musst». Und noch etwas: Extreme Werte können unter Umständen sogar zu überspektakulären, unnatürlichen und unangenehmen Effekten führen.

Mit Flachbildschirmen ist es also ganz ähnlich wie mit Autos: Einzelne Prospektzahlen sind mit Vorsicht zu genießen, viel mehr kommt es auf das harmonische Zusammenspiel sehr vieler Kleinigkeiten an. Wie beim Auto ist die Wahl eine emotionale Angelegenheit, bestimmt von ganz individuellen Wünschen, Vorlieben und Bedingungen. Welches Modell einem das beste «Fahrgefühl» vermittelt, kann man auch hier nur durch eine «Probefahrt» herausfinden. Am Gang zum Laden und an kundiger Beratung führt demnach kein Weg vorbei.

Der Interessent braucht kein Ingenieur zu sein, um herauszufinden, was ihm zusagt. Zunächst fühlt er sich instinktiv von einem bestimmten Design, einer Marke oder einer Ausstattungsvariante angezogen. Dann geht er daran, die Bildqualität zu beurteilen: Ist der Gesamteindruck angenehm oder aggressiv? Sind die Farben sanft oder knallig? Ist das Weiss frei von Verfärbungen und das Schwarz satt und pro-



Den «Haben-wollen-Effekt» können technische Daten unter Umständen fördern, der Kaufentscheid fällt aber emotional.

fund? Verändern sich Farbe und Helligkeit, wenn man von der Seite schaut? Ob Bewegungen sauber wiedergegeben werden, erkennt man ganz leicht anhand horizontaler Laufschriften. Auch die akustische Seite ist wichtig: Klingen Musik und Sprache rund, voll und klar? Das alles kann man beurteilen, ohne die Spezifikationen konsultieren zu müssen. Und wenn man sich eine Zeit lang mit solchen Feinheiten beschäftigt hat, kommt plötzlich der emotionale Moment, an dem es einem ganz selbstverständlich und klar wird: Mit dem da fühle ich mich wohl, der wird mein neuer Hausgenosse. Ganz egal, was das Datenblatt verkündet – Zahlen sagen eben nicht alles.