



Zwei Riesen auf Risiko



Superbild

Kaufhäuser und Computertläden locken mit tollen Angeboten. Für 2000 Mark soll der Käufer einen guten Rechner bekommen. CHIP hat die Probe aufs Exempel gemacht und neun billige PC eingekauft. Die Aktion erwies sich als riskantes Glücksspiel.

Gut und preisgünstig, geht das zusammen? Die Gefahr, bei Billigangeboten ein wertloses Stück Elektronik zu erhalten, ist durchaus real. Dennoch gibt es echte Schnäppchen. CHIP hat neun Rechner der 2000-Mark-Klasse gekauft und im Testlabor untersucht. Dabei traten einige Überraschungen zu Tage.

Ein interessanter Nebenaspekt ergibt sich in dieser Preiskategorie: Im Niedrigpreissegment unterscheidet sich die Computerhardware häufig durch den verwendeten Prozessor. So liest sich die Liste der CPUs wie das aktuelle „Who's who“ der Prozessorhersteller. Mit von der Partie

IN DIESEM TEST

PC für rund 2000 Mark

Computer Discount 2000
Lion AT 486DX4-120 PCI

Comtech Pacomp 486
DX4-100 PCI Green

Multicomp 486/100 PCI

PC Spezialist DX4-100

ProMarkt Microspot
486DX4-100

Pro Markt Tbird 586-90

Saturn Hansa Pea. 5X86
Edition 8-630

Schadt Power BII
Pentium 75

Vobis Minitower
DX4-100 PCI

waren 486er-Chips von AMD, Cyrix, IBM, Intel und SGS Thomson. Außerdem sind auch die ersten Pentium-Klone mit dem 5X86 von Cyrix und dem Nexgen 586 in der 2000-Mark-Klasse vertreten. Ein Intel-Pentium-75-System rundet das Feld ab.

Wunschzettel mit Spielraum
CHIP hat die Anforderungen für den Kauf folgendermaßen festgelegt: Jeder Rechner sollte mit 8 Megabyte Speicher ausgerüstet sein und über etwa 500 Megabyte Festplattenspeicher verfügen.

Warum in diesem Test ein Escom-PC fehlt

Was viele noch nicht wußten: Das Bermuda-Dreieck hat eine Filiale in der Münchner Schillerstraße. Außen steht Escom drauf.

Entdeckt hat das Naturphänomen Testkäufer Schmidt, im Hauptberuf Textchef von CHIP. Bis zur Bezahlung des inkognito erstandenen Escom Minitower P60CD (1998 Mark in bar) lief alles wie geschmiert: Ultrakurzberatung, Übergabe, Abkassieren. Die Pakete wurden neben der Kasse deponiert, zwecks Abholung durch CHIPs Hausboten Ammon.

Der zog allerdings unverrichteter Dinge wieder ab, da er die Kaufquittung nicht dabei hatte. Beim zweiten Versuch (mit Quit-

ter) waren der PC weg und die Escom-Crew ahnungslos. Anlauf drei und vier blieben ebenso ohne Ergebnis (Ammon: „Die hätten mich am liebsten ignoriert.“)

Jetzt interveniert Schmidt – immer noch inkognito –, erst beim stellvertretenden Filialleiter, dann bei dem Filialleiter. Jetzt ist sich die Besatzung einig: Der gekaufte PC wurde gegen Vorlage der Quittung abgeholt. Wann und von wem, weiß freilich keiner mehr.

Sorry, wir waren es nicht. Die 1998 Mark haben wir allerdings auch nicht mehr gesehen. Zwei weitere schriftliche Anfragen blieben ohne Reaktion. Und Sie wissen jetzt, warum in diesem Test kein Escom-PC vorkommt.

Diese Eckwerte stellen das Zusammenwirken der Rechner mit den modernen Betriebssystemen Windows 95 und OS/2 sicher. Alle weiteren Ausstattungsmerkmale sind Sache des Geschäftes, das im Verkaufsgespräch Lösungen empfiehlt. Der Preis eines kompletten Systems sollte bei 2000 Mark liegen.

Kaufen oder Spießbratenlaufen?

Mit diesen Daten und einem Bewertungsbogen machten sich neun CHIP-Redakteure in München auf den Weg. Das Ziel waren Computergeschäfte und Kaufhäuser. Teilweise verliefen die Käufe reibungslos, teilweise mußte das Testlabor lange auf den bestellten PC warten. Den Vogel schoß die Escom-Filiale ab, die ein bereits bezahltes Gerät nicht auslieferte.

Die Käuferfahrungen ergaben ein sehr gemischtes Bild. Kaum ein Geschäft konnte richtig überzeugen. Daher ergaben sich auf der 100-Punkte-Skala, mit

kartons stehen, befindet sich der Vorführraum eine Etage tiefer. Zeit muß man hier schon mitbringen, denn die vorhandenen Verkäufer sind bei unserem Besuch mit etwas anderem beschäftigt. Ein später zustande kommendes Beratungsgespräch verläuft ohne jegliche Informationen zum Rechner und ist daher für den PC-Laien unbefriedigend.

Die Krönung kommt am Schluß: Trotz dreifacher Aufforderung, den im Paket enthaltenen Monitor vorzuführen, weigern sich die Verkäufer. Das schlagende Argument: 14-Zoll-Monitore sähen sowieso alle gleich aus. Das im Paket enthaltene OS/2 ist nur auf der Festplatte vorhanden. Auf die Frage, wie der Kunde denn diese Daten sichern könne, kommt nur die lapidare Antwort: „Ich kenne mich mit OS/2 auch nicht aus.“

Ein besseres Bild hinterläßt *Multi-comp*. Zwar läßt sich der Verkäufer durch alles und jedes ablenken, aber er gibt sich dennoch Mühe. „Nachfragen –

dafür sind wir da“, lautet das Motto des Angestellten. Viele Vorführgeräte gibt es in dem unaufgeräumten Laden allerdings nicht. Der Weg zum Monitor führt über Kisten mit alten Hauptplatinen – das Gehäuse des Rechners lagert in der Garage. Der „Schrauber“, der Rechner auf Kundenwunsch konfiguriert, macht seinem Namen alle Ehre.

PC kaufen – etwas erleben

Im geräumigen *Comtech-Laden* sind nur wenige Vorführgeräte vorhanden; eine Demonstration des Kaufrechners entfällt zwangsläufig. Der Verkäufer wirkt kompetent, zeigt sich bei der Empfehlung von Komponenten aber eher wortkarg. Mit der Auslieferung des Systems hat die Filiale allerdings Schwierigkeiten. Unser Käufer mußte zweimal persönlich im Geschäft vorsprechen, da das Telefon ständig belegt war. Das Gerät kommt schließlich mit einer Woche Verzögerung und defekter Hauptplatine. Beim Austausch zeigt sich die Comtech-Crew allerdings kulant: Das Board wird noch am gleichen Tag gewechselt.

Computer Discount 2000 strahlt die kalte Atmosphäre eines Ersatzteilladens aus. Um hier bedient zu werden, ist Schlangestehen unvermeidlich, lediglich Firmenkunden werden vorzugsweise behandelt. Nach einer halben Stunde hat der Verkäufer endlich Zeit und berät unsere Käuferin auch passabel. Als problematisch erweist sich der Monitor: Ein 14-Zoll-Gerät ist zur Zeit nicht lieferbar, der 15-Zöller kostet aber einiges mehr.

Obwohl die Käuferin eine Studentin spielt, die gerade Diplomarbeit macht und daher unter Zeitdruck steht, verzögert sich der fest vereinbarte Liefertermin des Rechners um knapp zwei Wochen. „Die Zentrale lieferte einfach nicht“, entschuldigt der Verkäufer die Verspätung. Zwei versprochene Rückrufe über den Lieferstand bleiben aus – solches passierte auch bei andere Testkäufern.

Das erfreulichste Verkaufsgespräch ergibt sich beim *PC-Spezialisten*. Der Verkäufer wirkt kompetent, geht auf Kundenfragen ein und liefert das Gerät auch prompt aus. Wie sehr es allerdings vom Verkäufer abhängt, ob das Kaufen zum Spaß oder zur Qual wird, zeigt sich beim Pro Markt in Gräfelfing, bei dem gleich zwei Computer gekauft werden: Einmal schafft der Laden 58 Punkte, im zweiten Durchlauf mit demselben Käufer ergeben sich gerade noch 37 Punkte. Die Situation war in jeder Hinsicht haarsträubend: ein Verkaufsgespräch, bei dem der Verkäufer nebenbei seine Haare mit einem Fön bearbeitet. ►