



## 상위 1%가 향유하는 골드문트(Goldmund) 사운드에 대해

스위스 명품 오디오 시스템 메이커 골드문트 그룹의 CEO가 한국을 찾았다. 인터뷰를 준비하며 든 생각. 꼭 오디오 매커니즘에 해박해야만 좋은 사운드를 들을 자격이 있는가? 이에 대한 미셸 르베르송(Michel Reverchon) 회장의 관점은 명쾌하다. "메커니컬 그라운드(골드문트가 개발한 기술)요? 제품마다 수십 가지 기술을 보유하고 있지만, 그런 것은 반드시 알아야 할 만큼 중요하지 않아요. 단지 골드문트의 사운드를 느끼면 되죠"

35년간 추구해온 골드문트의 철학은 여타의 하이엔드 오디오와는 확실히 달랐다. "단지 아름다운 소리가 아니라, 과학적 연구를 통해 진짜 음에 가까운 소리를 구현해냅니다. 경쟁 브랜드요? 없습니다. 만약 비슷한 가치를 추구하거나 뛰어난 기술력을 갖춘 경쟁자가 나타나면 우린 한 단계 더 업그레이드하니까요." 그가 관심을 갖는 대상은 소수의 고객뿐이다. 올해 출시한 비교적 합리적인 가격대의 하이엔드 라인 메티스(Metis)도 상위 1%의 고객이 사무실이나 주방에 가볍게 설치하기 위한 제품을 요구해 내놓은 것이다. 실제로 골드문트 오디오 시스템을 구입하는 고객은 오디오 전문지를 보고 결정하기보다, 사용해본 이들의 입소문을 통한 경우가 더 많다고 한다. 그들이 원하는 건 단순하면서도 추상적이다. 누군가는 열심히 일한 후 완벽한 휴식을 위해 골드문트 시스템을 필요로 했고, 또 어떤 고객은 자신이 컬렉팅한 아날로그 LP 음반에 맞는 시스템을 요구했다. 무엇을 요구하든지, 골드문트를 선택한 고객은 최고의 만족감을 느낀다. 각자의 취향과 환경에 꼭 맞춘 완벽한 테일러메이드이기 때문이다. 수많은 명품 오디오 사이에서 상위 1%에게 선택되는 이유가 여기에 있다. 시대가 변하고 기술력도 훨씬 업그레이드되었다. 최근엔 미국 어느 집의 게임 전용 룸에 골드문트의 오디오와 비디오 시스템을 설치해 F1™ 레이싱카를 실제 운전하는 듯한 완벽한 시뮬레이션을 구현해준 사례가 있을 정도로, 그러나 미셸 회장이 추구하는 가치는 변함없다. "까다로운 고객요? 문제없어요. 한밤중의 수리 요구에도 단번에 달려갈 정도로 고객과 소통을 가장 중요시하니까요. 우린 무엇이든 할 수 있어요"

골드문트의 가치를 향유하고 싶은 상위 1%라면 일단 경험해볼 것. 프라이빗한 룸에서 딱 10초면 된다. 10초 동안 정신적 소크에 휩싸인 후 이내 편안함을 느끼게 된다면, 당신은 골드문트의 매력에 빠져든 거다. 아무리 명품이지만 너무 비싼 가격 아닐까 생각한 에디터조차 가슴이 쿵쾅거릴 정도로 흔들린 진짜 소리의 매력 말이다. 문의 926-9084(오디오 갤러리)



메티스 라인의 제품들