

Thomas Zimmermann

High End im Trend

Noch vor wenigen Jahren waren High-End-Geräte, oder solche die es sein wollten, eine Domäne mittlerer und kleinerer Hersteller, die ihre exklusiven Komponenten in Handarbeit herstellten. Seit geraumer Zeit haben aber auch die großen HiFi-Hersteller erkannt, daß High-End ein nicht unbedeutender Markt ist.

So kommt es nicht von ungefähr, daß etablierte Hersteller ihren Geräten nicht nur technisch das Bestmögliche mit auf den Weg geben, sondern auch in punkto Verarbeitung und Aussehen feinste Zutaten zum Einsatz bringen. Beispiele hierfür sind die CD-Player-Flaggschiffe einzelner Firmen, die früher nicht auf dem High End Sektor tätig waren.

Proceed: Mark Levinson CD-Player

■ Im Gespräch war es schon lange, daß man bei **Madrigal** an einem CD-Player arbeiten würde. Das in Amerika ansässige Unternehmen, bekannt auch für die dort hergestellten Mark Levinson Verstärker, hat nach zwei Jahren Entwicklungszeit einen eigenen CD-Player auf den Markt gebracht.

Neben einem ungewöhnlichen und eher schlichten Aussehen hat der neue Player mit der Bezeichnung **Proceed MRC 300** auch einige technische und konstruktive Besonderheiten mit auf den Weg bekommen. So verfügt das Gerät über einen Gitterrahmen, an dem die einzelnen Platinen befestigt sind. Dabei sind die

Baugruppen aber nicht einfach schichtweise eingebaut, sondern um Einstreuungen zu verringern senkrecht gegeneinander angeordnet. Die Frontplatte des Players ist erfreulich einfach und übersichtlich ausgefallen, wobei die Bedientasten so weit voneinander entfernt sind, daß eine Fehlbedienung ausgeschlossen werden kann. Feinste Bauteile

Im Handumdrehen blitzblank

■ Mit dem neuen CD-Reiniger von **Allsop** werden die Silberscheiben wieder blitzblank. Die Waschmaschine in der Pocketausgabe – mit Reinigungsscheibe und den notwendigen Utensilien – verhindert Abspielfehler und

und ein CDM1 MK II Laufwerk von Philips dokumentieren den hohen Qualitätsstandard dieses Gerätes.

Ganz billig ist es allerdings nicht, einen Mark Levinson CD-Player zu besitzen, denn fast 5000 Mark muß man für einen MRC 300 anlegen. Für den Vertrieb in Deutschland ist Sun Audio in München zuständig.

macht Ihre Silberscheiben langfristig resistent gegen Beschädigungen jeder Art. Ein paar Tropfen Isopropylöl auf die CD, dann die Reinigungsschei-



Das CD-Reinigerset von Allsop ist für 39 Mark im Fachhandel erhältlich.

be rotieren lassen – und alle Staubpartikel sind wie weggeblasen. Der Allsop-3-Reiniger kostet 39 Mark und reicht für etwa 50 Anwendungen.

Magnat in Fahrt

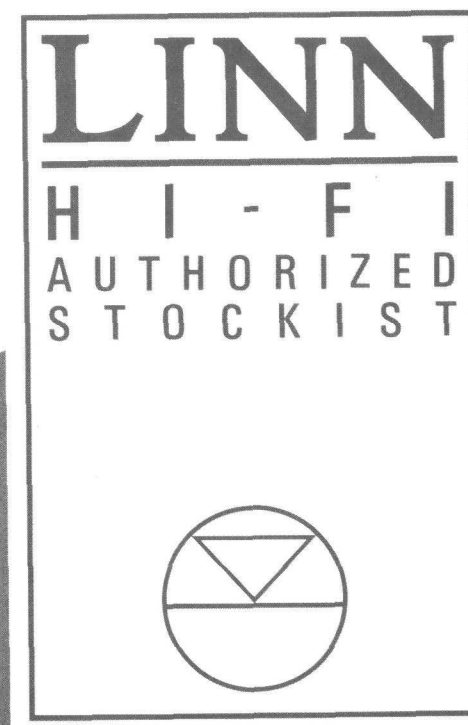
■ Bei **Magnat** geht es derzeit Schlag auf Schlag. So können die Kölner nur zwei Monate nach dem Stapellauf ihres neuen Flaggschiffs, dem Digatec 505, bereits mit einem zweiten Autoradio aufwarten – dem Digatec 504. Die Kombination aus CD-Player und Tuner kann 20 UKW-Sender, außerdem neun Klangbilder und CD-Titelreihenfolge speichern. Kostenpunkt des Digatec 504: knapp 2500 Mark.

Zum Tode Max Grundigs

■ Ein deutscher Traum: vom Lehrling zum Milliardär.

Um die Figur **Max Grundig** ranken sich viele Legenden. Eine davon: 1945 sei der damals 37-jährige Unternehmer geworden und habe mit nichts anderem als seinen beiden Händen und den 40 Mark Handgeld ein Imperium geschaffen, das schon bald das größte seiner Art in ganz Europa war. Das ist falsch. Denn Grundig hatte damals mehr als seine Hände und die 40 Mark: er hatte das Rohmaterial für Transformatoren und Meßgeräte in seiner

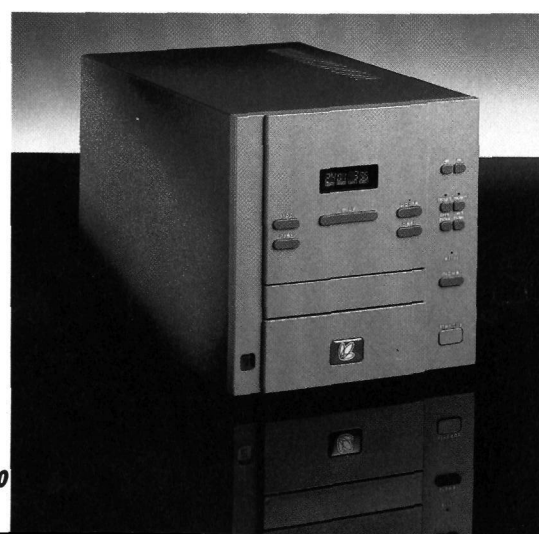
START AT THE BEGINNING



Beginne am Anfang... Bei der Verbesserung einer HiFi-Anlage beginne am Anfang der Wiedergabekette. Diese Regel für das Abspielen von Schallplatten konsequent angewendet, läßt den Plattenspieler zum Anfang und damit zum wichtigsten Baustein der Wiedergabekette werden. Seit Erscheinen der CD-Player muß vor dem Hörvergleich von Laufwerken, Tonarmen und Abtastsystemen eine Gegenüberstellung von LP und CD mit gleichem Musikmaterial gehört werden. Die erste Entscheidung gilt der Auswahl des Wandlersystems. Wenn ein Wandler system musikalische Information verzerrt oder unterschlägt, kann der Rest der Abspielkette sie nicht mehr zurückgewinnen! Als **LINN HI-FI AUTHORIZED STOCKIST** sind von uns alle LINN Händler ausgezeichnet worden, die LP/CD-Vergleiche, A/B-Vergleiche von Laufwerken, Tonarmen, Abtastsystemen, Verstärkern sowie »Single Speaker Demonstration« vorführen. Beginne am Anfang... Noch vor der Wahl Ihrer HiFi-Anlage steht die Wahl des Händlers. Die Anschrift Ihres nächstgelegenen LINN Händlers teilen wir Ihnen gern mit.

STATE OF THE ART GMBH · AUKAMP 11 · 2359 STRUVENHÜTTEN · TELEFON 0 41 92/96.11
ÖSTERREICH: P.M.S. GmbH · Kandlgasse 32, Nr. 5 · 1070 Wien – SCHWEIZ: Grammophile SA Jean Bioux · Rathausplatz 4 · 3011 Bern

Der Proceed CD-Player MRC 300 verfügt in seiner schlichten Verpackung über hochkarätige Technik.



Den Blick
stets nach vorn
gerichtet:
Max Grundig



Fred-Michael Bülow wendet sich mit seinem Buch „Aktiv-Boxen“ sowohl an den engagierten Selbstbauer als auch an den professionellen Entwickler. Nicht die x-te Bauanleitung für den absoluten Anfänger war das erklärte Ziel des Autors, sondern eher ein Kochbuch über das Zubereiten hochwertiger Aktivlautsprecher. Der Leser erhält damit das Rüstzeug an die Hand, solche Boxen selbst zu entwerfen, zu berechnen und schließlich zu bauen. Das fängt bei der Auswahl geeigneter Chassis an, geht über die Konstruktion von Gehäuse und Elektronik und endet schließlich bei der Meßtechnik. Erfreulich auch die klare, übersichtliche und stets sachliche Gestaltung des Buches, die einem schnellen Verstehen entgegenkommt. Wer sich also mit dem simplen Nachbauen von Lautsprechern nicht mehr begnügen will, ist mit diesem Franzis-Arbeitsbuch bestens beraten. (Fred-Michael Bülow: „Aktiv-Boxen. Entwicklung und Konstruktion“. Franzis-Verlag. 28 Mark.)



Die entscheidende Voraussetzung zum Boxenbau der Marke „Do it yourself!“ ist die rechnerische Dimensionierung. Viel Zeit und Mühe für die erforderlichen Berechnungen läßt sich durch den Einsatz von Home- oder Personalcomputern einsparen. Qualitativ hochwertige Software für diesen Zweck ist allerdings dünn gesät. Heinz Sahn hat mit seiner „Lautsprecher-Dimensionierung“ also eine echte Marktlücke erwischt. Der Autor, Leiter eines Entwicklungslabors für Boxen, verpackte Zusammenhänge und Lösungswege in umfangreiche Programm-Listings. Wer sich das mühsame Abtippen der in GW-Basic geschriebenen Programme ersparen möchte, kann die Software auf mehreren Datenträgern mitbestellen. Nicht nur Boxenentwickler und Tontechniker, auch die fortgeschrittenen HiFi-Amateure können so vom Werkzeug Personalcomputer profitieren. (Heinz Sahn: „Lautsprecher-Dimensionierung. Formeln, Beispiele und Software zur Boxenberechnung“. Franzis-Verlag. 48 Mark.)

► Werkstatt liegen – und das bedeutete in jenen Zeiten für den Besitzer die beste Voraussetzung für eine erfolgreiche Firmengründung. Auch daß der gebürtige Nürnberger sich erst zum Kriegsende fürs Unternehmertum entschieden habe, stimmt nicht. Grundig war schon 1930 Firmeninhaber und 1938 bereits bei seiner ersten Umsatzmillion.

Und doch, seine Vita liest sich ein wenig wie der amerikanische Traum „Vom Tellerwäscher zum Millionär“. Der Sohn eines Magazinverwalters und einer Fabrikarbeiterin startete das Berufsleben als Lehrling bei einer Installationsfirma. Mit 22 Jahren gründete er zusammen mit einem Kompagnon die Firma Radio Vertrieb Fürth, vier Jahre später war er bereits Alleininhaber. Nach Kriegsende dann begann er Transformatoren herzustellen, 1946 folgte das Baukasten-Radio „Heinzmann“, das den Namen Grundig mit einem Schlag bekannt machte. Und seitdem ging es nur steil bergauf – bis 1980. Da rutschte das Unternehmen in die roten Zahlen und der bis dato Alleinherrschende mußte wider Willen etwas von seiner Alleinherrschaft abgeben: Die Philips-Gruppe kaufte sich ein. Erstmals war der Patriarch zur Kooperation gezwungen, das war für ihn nicht nur ungewohnt, sondern auch unakzeptabel. 1984 schied Grundig endgültig aus seiner Firma aus.

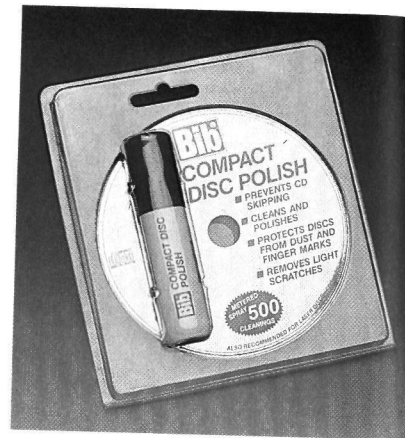
Und stürzte sich mit Elan auf sein neues Hobby, den Ankauf von Hotels en gros. Hier endlich war er wieder in seinem Element beziehungsweise das, was er mehr als 50 Jahre seines Lebens gewohnt war zu sein: Unternehmer und Eigentümer in Personalunion, Alleinherrscher, niemandem Rechenschaft schuldig.

Max Grundig starb Anfang Dezember letzten Jahres im Alter von 81 Jahren in einem Baden-Badener Krankenhaus.

Glänzt wie nie zuvor

■ Auch eine CD ist nicht so kratzfest, wie uns Industrie und Werbung immer glauben machen wollen. Leichte und mittelgroße Oberflächenkratzer sind jedoch kein Problem, zumindest nicht für den TM-22, einem CD-Polier-Set von Bib. Doch das Polier-Set macht nicht nur Kratzern den Gar-aus, es reinigt, poliert und schützt Ihren Silberschatz auch vor Staub und Fingerabdrücken. Und das alles für 25 Mark.

Kratzer werden einfach weggelöst mit dem Reparatursset von Bib.



Mission: Neuer Cyrus Tuner

■ Einen Tuner im bekannten Cyrus-Design hat Mission auf dem Deutschen Markt eingeführt. Der für UKW- und Mittelwelleempfang ausgelegte Tuner verfügt über einige technische Besonderheiten. So können sämtliche Funktionen des in England hergestellten Tuners über eine Infrarot-Fernbedienung ausgeführt werden und die Senderfrequenzen – sofern bekannt – direkt über die Tastatur der Fernbedienung eingegeben werden. Mit seinen 60 verfügbaren Stationstasten kann selbst die in Deutschland bestehende Sendervielfalt problemlos abgespeichert werden. Der Preis für den in grauem oder schwarzem Finishing erhältlichen Tuner liegt bei etwa 1200 Mark.

Auch auf dem Lautsprechersektor hat sich bei Mission einiges getan. Ein Fünf-Wege-Standlautsprecher rundet die Boxenpalette nach oben hin ab. Die 140 Zentimeter hohe Box mit der Bezeichnung Mission 767 ist mit einem Kalottenhohtöner ausgestattet, um den symmetrisch nach oben und unten jeweils ein Mittel- und Tieftöner angeordnet ist. Der Paarpriß für die 767 liegt bei 10000 Mark. Aufpreis in Klavierlack pro Box: 1500 Mark.



Einen voll fernbedienbaren Tuner hat Mission mit seinem Cyrus Tuner auf den Markt gebracht.

DER LAUTSPRECHER

DER SKLAVE DES VERSTÄRKERS

Der Lautsprecher hat ausschließlich die vom Verstärker befohlenen Schwingungen auszuführen. Der Verstärker treibt den Lautsprecher – der Lautsprecher treibt die Luft – die Luft treibt alle im Raum befindlichen Membranen. Achtung! Das Echo dieser Membranen treibt die Membranen des spielenden Lautsprechers. Damit verliert der Verstärker die Alleinherrschaft über den Lautsprecher. Der wirklich bessere Lautsprecher ist nicht mehr exakt zu ermitteln. Ein verantwortungsbewußter Fachhändler bietet daher »SINGLE SPEAKER DEMONSTRATION«. Die von uns ausgezeichneten LINN Fachhändler ermöglichen alle wichtigen A/B-Vergleiche innerhalb der Wiedergabekette in »SINGLE SPEAKER DEMONSTRATION«-Räumen. Die Anschrift Ihres nächstgelegenen LINN Händlers teilen wir Ihnen gern mit.

