



Walter Schild

## Abgekabelt

Der Schock ist vorprogrammiert: Zum älteren, aber gleichwohl noch zufriedenstellenden Receiver soll ein modernes Cassettendeck angeschafft werden. Das Angebot ist groß, die passende Qualität läßt sich finden. Die kalte Dusche folgt, wenn es um den Anschluß der Neuerwerbung an den alten Receiver geht: Im Receiver ist eine DIN-Buchse montiert, das Cassettendeck ist ausschließlich mit Cinch-Anschlüssen bestückt. Weder mechanisch, noch elektrisch passen diese Anschlußformen zusammen. Bis vor kurzem kamen die Hersteller von Cassettendecks dem Konsumenten dahingehend entgegen, daß Buchsen beider Normen auf der Rückseite zu finden waren, wenngleich die DIN-Buchse – mit wenigen Ausnahmen – qualitativ minderwertig war. Heute spart man selbst daran. Das Nachsehen hat der Kunde, der dahinter nicht ganz zu Unrecht eine üble Machenschaft der Industrie wittert. Weil DIN-Buchsen-Recorder mit ganz wenigen Ausnahmen, etwa von Onkyo, nicht mehr im Handel zu finden sind, wird der Kunde gezwungen, auch seinen alten Receiver aufzugeben. Nur die wenigsten Fachhändler sehen sich in der Lage, den Receiver elektrisch an die Cinch-Norm anzupassen, obwohl dies in vielen Fällen nur eine Kleinigkeit wäre.

### Klingende Säulen

■ Boxen zu bauen, die sowohl den klanglichen Ansprüchen, als auch den optischen gerecht werden, ist nicht ganz einfach. Laufend werden zwar neue Ideen in dieser Richtung geboren, doch was dabei herauskommt, ist doch nicht immer befriedigend.

Als einer der größten Chassis-Hersteller glaubt ITT, nun dem Ideal einen Schritt näher gekommen zu sein. Man wollte einen Lautsprecher konstruieren, der stehend, liegend, hängend, unter der Decke, am Boden oder gar in Gruppen zu betreiben ist. Die neue Linie Hyperion soll dies alles ermöglichen.

Angeboten werden zwei Modelle, wobei es sich jedesmal um schlanke Dreikantsäulen handelt, die aufgrund ihrer Form beinahe überall Platz finden. Kombiniert man mehrere Lautsprecher miteinander, lassen sie sich sogar als Raumteiler verwenden. Aufgebaut sind die Hyperions als Vierwege-Transmissionline-Lautsprecher, zu haben sind sie in Nußbaum, Perlgrau und Weiß.

### DAT – auf dem Weg in die Sackgasse?

■ Endlich ist es raus: Die digitale Audio-Cassette wird nicht das halten, was man sich anfangs davon versprach, denn die Abtastfrequenz wird bei 48 Kilohertz liegen. Damit ist die DAT-Konferenz, das internationale Gremium zur Standardisierung eines solchen Cassettensystems, der Forderung der Software-Industrie nachgekommen. Verhindert werden soll nämlich, daß man CDs direkt auf digitaler Ebene überspielen kann. Würde die Abtastfrequenz 44 Kilohertz betragen, wäre dies ohne weiteres möglich. Doch wozu braucht man dann eine Digitalcassette? Sie ist nur interessant, um CDs verlustfrei zu überspielen. Um etwa Hausmusik über Mikrofon aufzunehmen oder Analog-Schallplatten zu kopieren, wäre dieses Medium zu schade. Professionellen Raubkopierern kann man dadurch auch nicht das Handwerk legen.

Natürlich muß auch die

## HIFI-NEUHEITEN, TRENDS, NOTIZEN

Die DAT ist kaum größer als die herkömmliche Compact-Cassette

Fügt sich harmonisch in jede Wohnlandschaft: ITTs neue Lautsprecher-Serie Hyperion



Software-Industrie auf ihre Kosten kommen, denn was nützt es, wenn eines Tages zwar optimales Equipment vorhanden ist, andererseits aber nichts mehr da ist, was sich aufzunehmen lohnt?

Eine entsprechende Leercassettenabgabe an die Gema könnte das ändern. Der Verbraucher würde das genauso akzeptieren, wie bei Compact- oder Videocassetten. Die wenigsten haben zur Kenntnis genommen, daß seit dem ersten Juli für die Audio-Stunde 12 und für die Video-Stunde 17 Pfennig beim Leercassettenkauf mehr bezahlt werden müssen. Dagegen aber kämpft die Magnetbandindustrie. Ein Einsatz in Richtung Digitalcassette würde sich, wie wir meinen, sicher lohnen, sonst geht's der DAT bald ebenso wie seinerzeit

der Elcaset oder der Micro-Cassette.

### Cassettenspielen verlängert

■ Haben Sie sich nicht auch schon mal beim Überspielen von Cassetten geärgert, daß vielleicht gerade der Schluß einer LP nicht mehr ganz aufs Band paßt? **Agfa** will da mit seiner neuen Cassetten-Generation Abhilfe schaffen. Ab sofort haben alle Agfa-Cassetten sechs Minuten mehr Spielzeit, pro Seite also drei Minuten. Auch die Aufmachung wurde geändert, die Indexkarten wurden doppelt so groß. Gänzlich aus dem Programm gestrichen wurde das Format C-120. Insgesamt sind also zur Zeit vier Cassetten im Programm von Agfa: Ferrocolor HD, Superferro HDX,



Agfa-Cassetten jetzt mit längerer Spielzeit

Stereochrom HD und Superchrom HDX. Alle Cassetten gibt's in den Formaten C-60+6 und C-90+6.

### Preisbrecher

■ Während man sich beim japanischen Hersteller CEC bislang hauptsächlich auf die Produktion von Analog-Plattenspielern beschränkte, wollte man zur Funkausstellung nun auch einen CD-Player anbieten. Der 500 CD, so die Be-

zeichnung des Geräts, wird mit 900 Mark in der unteren Preisklasse angesiedelt sein.

Der CEC 500CD arbeitet mit einem Dreistrahlaser, die Digital-Analog-Umwandlung erfolgt nach dem 16-Bit-Verfahren mit Zweifach-Oversampling. Um den Preis so niedrig wie möglich halten zu können, hat man sich bei der Ausstattung aufs Wesentliche beschränkt. So läßt sich der Player beispielsweise nicht

programmieren, und auf eine Fernbedienung muß man ebenfalls verzichten. Der Index kann hingegen auf Tastendruck angewählt werden, und der Kopfhörer-Ausgang ist regelbar.

### Lautsprecher-Winzling

■ Ganz groß einsteigen will die Firma **Brocke** Elektro-Technik mit einem neuen Lautsprecher, den sie selbst als „großen Winz-

ling“ bezeichnet. Da die Box nur 26 Zentimeter Bauhöhe aufweist, mußte man sich bei Brocke etwas einfallen lassen, um eine Dreiwegekonstruktion zu realisieren. Die Münchner haben den Tieftöner einfach auf die Rückseite der Box verbannt. Auf der vorderen Schallwand sitzen dann der Konus-Mitteltöner und die 25-Millimeter-Hochtöner. Auf diese Weise hat man sogar die Möglichkeit, in gewissen Grenzen, den

Baßbereich, je nach Abstand zur Wand, zu beeinflussen. Beide Chassis, Mittel und Tieftöner, haben einen Membrandurchmesser von 130 Millimetern.

Der „Winzling“ ist auch mit kleinen Verstärkern betreibbar, da der Wirkungsgrad relativ hoch ausgefallen ist. Zu haben ist der Lautsprecher vorerst nur über die Generalvertretung Brocke Elektro-Technik GmbH, Schleißheimerstr. 188, 8000 München 40.

## Das andere Konzept

Bang & Olufsen eröffnet eigenes Verkaufs-Center

Es gibt viele Arten, High-Fidelity zu verkaufen, aber zusammen mit Kunst, das gibt's – zumindest in Deutschland – nur einmal, und zwar in Köln. Der dänische Hersteller Bang & Olufsen hat eine Verkaufsstrategie entwickelt, die in der Kölner Innenstadt vor kurzem Premiere feierte.



Mutiges Duo: Die beiden Geschäftsführer des B & O-Centers in Köln, Norbert und Ingo Schuldt

Wenn man heutzutage als Einzelhändler in der Unterhaltungselektronik gegenüber Mitnahmemärkten und Kaufhäusern bestehen will, muß man sich schon etwas Besonderes einfallen lassen. Marktnischen müssen gesucht und gefunden werden. Bang & Olufsen glaubt mit einem neuen Konzept auf „den richtigen Trichter“ gekommen zu sein. Sie wollen ihre Produkte möglichst in einem exklusiven Rahmen anbieten. Das ist auch der Grund, warum man zum ersten Mal in der Kölner Innenstadt ein B & O-Center eröffnet hat, in dem quasi nur die hauseigenen Produkte feilgeboten werden.

Natürlich gehört dazu eine ganz gehörige Portion Mut und auch der entsprechende Einzelhändler, der bereit ist, dieses Wagnis einzugehen. Die beiden Brüder Ingo und Norbert Schuldt haben es gewagt. Freilich, so ganz auf eine Marke wollte man sich denn nun doch nicht verlassen, deshalb verkaufen die beiden in ihrem Laden auch Objekte Kölner Künstler. Das ist auch durchaus im Sinne von B & O, denn das sind Produkte, die ohne Einschränkung in den „exklusiven Rahmen“ passen.

Auf die Frage, warum man denn gerade Kunst mit High-Fidelity verbindet, meinte Ingo Schuldt: „Erstens sind wir beide große Kunstliebhaber und zweitens finden wir, daß Bang & Olufsen-Geräte in Form und Ästhetik schon beinahe Anspruch auf Kunst erheben können, außerdem stehen wir auch technisch zu den Geräten der Dänen.“ Nach Aussagen von B & O soll dieses Konzept auch hierzulande Schule machen; in anderen Ländern, wie beispielsweise Dänemark

oder auch Frankreich, hat sich dies bereits seit mehreren Jahren bewährt. Natürlich wird dort nicht unbedingt Kunst mitverkauft, es kann genauso gut edles Porzellan, Schmuck oder Ähnliches sein.

Was aber will man damit bezwecken? Berndt Ehrengart, Geschäftsführer von B & O Deutschland: „Unsere Produkte haben einen sehr hohen ästhetischen und technischen Anspruch. Wir können unsere Geräte deshalb nicht einfach in einen Laden stellen, wo sie in den Regalen zwischen anderen Marken verschwinden. Wir wollen, daß der Kunde auch intensiv über unser Produkt informiert wird, und das geht unserer Meinung nach in den B & O-Centern am besten. In naher Zukunft planen wir übrigens auch in Verbindung mit unseren Centern, die nach und nach auch in anderen Städten der Bundesrepublik entstehen sollen, sogenannte B & O-Clubs zu gründen. Mitglied kann übrigens jeder werden, der ein B & O-Gerät kauft – während der Testphase jedoch nur im Raum Köln. Von Zeit zu Zeit gibt es dann auch Clubabende, mit Vernissagen oder Konzerten. In diesem Rahmen können wir den Kunden über die neuesten B & O-Aktivitäten informieren. Wir erhoffen uns dadurch auch eine stärkere Kundenbindung.“

Ob sich dieses Konzept auch in Deutschland durchsetzen wird, bleibt offen. Jedenfalls kann man Bang & Olufsen und den beiden Brüdern Ingo und Norbert Schuldt zu ihrem mutigen Schritt nur gratulieren und das Beste für die Zukunft wünschen. gk

