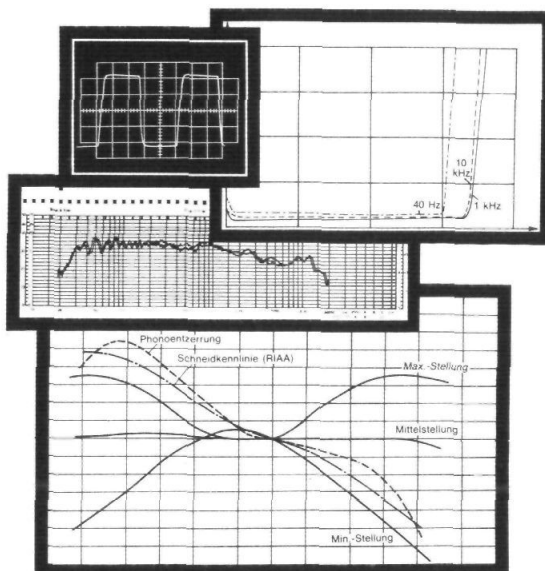


HIFI REPORT



Die Zeichen sind günstig

Zur Lage der High Fidelity in Deutschland Ein Gespräch mit Ingwert Ingwertsen

Die Hannover-Messe bietet in diesem Jahr die einzige Gelegenheit einer Konfrontation mit dem Geräteangebot der High Fidelity auf überregionaler Ebene. Mehr als in den vergangenen Jahren, in denen wir durch HiFi-Messen und Funkausstellungen verwöhnt wurden, konzentriert sich deshalb die Aufmerksamkeit von Industrie und audiophilem Publikum wieder auf diesen „Treffpunkt der Phontechnik“. Die traditionelle Frühjahrsausstellung war für uns Anlaß, über die rein technische Berichterstattung hinaus erneut einen Blick auf die wirtschaftlichen Aspekte der High Fidelity zu werfen. Unser Gespräch mit Ingwert Ingwertsen, Direktor der Hauptabteilung Rundfunk-Phono-Magnetbandgeräte der Deutschen Philips GmbH., soll aufzeigen, wie sich die Lage heute aus der Sicht eines Vertreters der Herstellerseite darstellt und welche Entwicklungen sich abzeichnen.

ff: „Bald werden die audiovisuellen Geräte auf den Markt kommen. Wird sich das überreiche Angebot an Geräten in der Unterhaltungselektronik nachteilig auf die Verbreitung des HiFi-Gedankens und auf das Kaufinteresse für HiFi-Geräte auswirken?“

Ingwertsen: „Ich glaube nicht, und zwar deshalb nicht, weil wir für die audiovisuellen Medien eine längere Anlaufzeit sehen. Sicherlich gibt es von Philips ab Mai die

neuen VCR-Geräte. Rund ein Jahr danach wird die Bildplatte auf dem Markt erscheinen. Der Video-Markt wird sich am Anfang aber vor allen Dingen im beruflichen und industriellen Sektor auswirken, nicht so sehr im Heim des Konsumenten. Er hat bestimmt keinen Einfluß auf das HiFi-Geschäft. Die Hauptzahl der Interessenten wird sich nicht von der High Fidelity abwenden.“

ff: „Gibt es Statistiken darüber, wieviele Haushalte, sagen wir am Ende des vergangenen Jahres, bereits eine HiFi-Anlage nach DIN 45 500 besaßen?“

Ingwertsen: „Ja, es gibt Statistiken. Aber es ist nicht ganz einfach, bei solchen Sekundärstatistiken herauszubekommen, ob es sich um echte HiFi-Anlagen nach DIN handelt oder nicht. Aufgrund der vorliegenden Unterlagen schätzen wir, daß etwa 6% der Haushalte mit HiFi-Anlagen ausgerüstet sind.“

ff: „Wie verhält sich diese Zahl im Vergleich zur Zahl der HiFi-Besitzer in England und in den USA?“

Ingwertsen: „Es gibt hier keine exakten Unterlagen, aber man kann sagen, daß die HiFi-Verhältnisse in England etwa wie in Deutschland sind, wobei dort allerdings auch knapper spezifizierte Geräte mit enthalten sein mögen. Hier in Deutschland haben wir ja die HiFi-Norm sehr stark propagiert, was eine klare Unterscheidung ermöglicht, die in England und in den USA nicht so klar ist. Und dort, in den USA, würden wir den Kreis auf 20 und 25% schätzen.“

TECHNISCHE MELDUNGEN

Der bekannte amerikanische HiFi-Geräte-Hersteller Fisher Radio eröffnete in Europa ein eigenes Marketing-Büro. Sitz der „Fisher Radio Europe“ ist Brüssel.

Nachdem die St. Georgener Hersteller Dual und PE im Frühjahr 1971 eine Kooperation auf dem Entwicklungssektor begannen, übernahm nunmehr die Firma Dual die Gesamtverantwortung für beide Unternehmen und damit die Leitung des Unternehmensverbandes. Die rechtliche Selbständigkeit der beiden Firmen und der Wettbewerb zwischen den Marken Dual und PE bleiben erhalten.

Simon van der Toorn, früherer Kontaktgruppenleiter der Werbeagentur FCB, übernahm am 1. 12. 1971 die Leitung der Abteilung Marketing Services Elektronik der Braun AG, Frankfurt.

Service-Unterlagen über die Dual-Kompaktanlage HS 51 sowie das HiFi-Tonbandgerät TG 29 liegen jetzt vor und können vom Herstellerwerk angefordert werden.

Unter der Bezeichnung F 15 O bietet die dänische Firma Ortofon einen neuen Magnettonabnehmer für 98,- DM einschl. Mwst. an. Der F 15 O soll laut Herstellerangaben einen Übertragungsbereich von 20 Hz – 20 kHz $\pm$ 3 dB aufweisen, wobei die Übersprechdämpfung 25 dB bei 1 kHz nicht unterschreitet. Die empfohlene Auflagekraft liegt zwischen 0,75 und 2 p. Das System ist mit einem sphärischen Abtaststift von 15 μ Verrundungsradius ausgerüstet. Die bewegte Masse soll 0,9 mg betragen. Als Ausgangsspannung werden 0,9 mV cm/s $\pm$ 1 dB genannt. In den Abmessungen und im Gewicht entspricht der F 15 O den bekannten Tonabnehmern der M-Serie.

Die Firma Heldmann in Frankfurt hat Anfang des Jahres die deutsche Generalvertretung des französischen HiFi-Plattenspieler-Herstellers ERA übernommen. Das derzeitige Programm umfaßt ein reines Laufwerk, einen manuellen sowie einen automatischen Plattenspieler. Der Automatikspieler arbeitet mit einer Photozelle und einem Zweitmotor für die Bewegung des Tonarms.

Am 1. 1. 72 nahm die „Telefunken Rundfunk und Fernseh GmbH“ ihre Geschäfte in Hannover auf. Diese Firma stellt eine Tochtergesellschaft der AEG-Telefunken-Gruppe dar und übernimmt sämtliche Aktivitäten des Großkonzerns auf dem Sektor der Unterhaltungselektronik. Die Anteile der neugegründeten Gesellschaft sind voll im Besitz von AEG-Telefunken.

Von der „Telefunken Rundfunk und Fernseh GmbH“ wird ein Adapter zum Anschluß von Fernsehgeräten an HiFi-Anlagen angeboten. Der Adapter – unter der Bezeichnung FAD 3 – kann durch einen Service-Techniker einfach installiert werden und soll eine einwandfreie Tonwiedergabe über die HiFi-Anlage ermöglichen.

ff: „Das ist für die weitaus längere Anlaufzeit dort eigentlich nicht übermäßig viel.“

Ingwersen: „Gewiß, aber es kommt dann auch der Stereo-Markt dazu, durch den die Zahl sich nicht unbeträchtlich erhöht. Denn ich meine, die Konsumenten unterscheiden hier wie drüben nicht exakt zwischen High Fidelity nach DIN und ‚normaler‘ Stereo-phonie – jedenfalls nicht die breite Masse. Gut orientiert sind vor allen Dingen jüngere Leute. Die Schicht der ab 45jährigen setzt sich dagegen weitgehend aus Prestigekäufern zusammen.“

ff: „Liegen Prozentzahlen über die bundesdeutschen Haushalte vor, in denen generell eine Stereo-Anlage zu finden ist?“

Ingwersen: „Wir schätzen die Zahl auf insgesamt rund 15%. Wobei man unter Stereo-Anlagen auch Geräte meint, die aus einer Stereo-Musiktruhe oder einem Stereo-Plattenspieler mit getrennten Lautsprechern oder einem Stereo-Kassettenrecorder mit Lautsprecherboxen bestehen.“

ff: „Wieviel Prozent der 1971 auf dem Sektor der Unterhaltungselektronik verkauften Geräte fallen auf HiFi-Erzeugnisse?“

Ingwersen: „Stückzahlmäßig wenig, aber die Stückzahl ist auch wenig aussagekräftig, da bei einem Vergleich auf dieser Basis jedes einzelne der unendlich vielen kleinen und kleinsten Kofferradios, Kassettenrecorder usw. gegen die HiFi-Komponenten antreten würden. Ich werde also lieber den Wert zugrunde legen. Dann kommen wir auf etwa 15% des Gesamtumsatzes – und das ist eine ganze Menge. Erwähnenswert ist, daß wir in den vergangenen Jahren Steigerungen bis zu 70% von einem Jahr auf das andere hatten. Der Durchbruch kam also erst in jüngster Zeit.“

ff: „Ist die Prognose richtig, daß es in diesem Jahr weitere Steigerungen geben wird?“

Ingwersen: „Wir glauben, in diesem Jahr noch eine Steigerungsrate von etwa 25% zu erreichen. Sie wird sich etwas unterschiedlich auf die Gebiete Phono, Tonband, Steuergeräte verteilen, aber insgesamt sind 25% durchaus drin – wenn uns die Konjunktur keinen Streich spielt.“

ff: „Wie hoch schätzen Sie den 1971 in Deutschland getätigten Gesamtumsatz mit HiFi-Geräten?“

Ingwersen: „Wir haben versucht, eine Umsatzziffer auf der Basis von Konsumentenpreisen zu errechnen, also nach der Stückzahl und den bekannten Durchschnittspreisen. Ich möchte jetzt aber keine Ziffer speziell für den HiFi-Markt angeben. Wenn man den HiFi- und den Stereo-Markt zusammennimmt – wobei in diese Sparte auch alles Zubehör für HiFi- und Stereo-Anlagen fällt – schätzen wir, daß 1971 etwa 1,1 bis 1,2 Milliarden DM umgesetzt worden sind. Das ist mehr als der Umsatz mit Schwarzweiß-Fernsehern.“

ff: „Bedeutet dies, daß der Fernseher-Umsatz rückläufig ist, oder hat der HiFi- und Stereo-Markt ihn überflügelt?“

Ingwersen: „Er hat ihn überflügelt. Vor drei bis vier Jahren konnten wir etwa mit einem Drittel dieser Ziffer aufwarten.“

ff: „In welcher Größenordnung bewegt sich nach Ihrer Meinung der Anteil der importierten Geräte?“

Ingwersen: „Wir schätzen, daß sich der Gesamtimport um etwa 5–7% bewegt. Bei Steuergeräten ist die Zahl höher, bei Tonband- und Phonogeräten niedriger. Es handelt sich übrigens fast ausschließlich um Geräte der gehobenen Klasse.“

ff: „Man hat den Eindruck, daß der Anteil viel größer ist. Woran liegt dies?“

Ingwersen: „Viele Interessenten, vor allen Dingen Fachleute, orientieren sich an dem, was in den Spitzen-HiFi-Studios draußen gezeigt wird. Und da die importierten Geräte, wie schon bemerkt, zum großen Teil zur gehobenen HiFi-Klasse gehören, sind sie in den HiFi-Studios stark vertreten. Man vergißt aber, daß HiFi und Stereo über eine Vielzahl von Händlern verkauft wird und nicht von diesen wenigen großen Spezialgeschäften, die sich natürlich auf Spitzenware spezialisiert haben und eben dann Anlagen für drei-, fünf- oder sogar zehntausend DM verkaufen. In Deutschland liegt aber das Hauptgeschäft in der Mittelklasse.“

ff: „Also nicht in der Unterklasse?“

Ingwersen: „Wenn wir unser Steuergeräte-Geschäft sehen, liegt etwa 60% in der DIN- und 40% in der Nicht-DIN-Klasse, und die Tendenz in den vergangenen Jahren war eigentlich in der Nicht-DIN-Klasse prozentual etwas rückläufig, während die Geräte nach DIN 45500 von Jahr zu Jahr stärker gefragt sind.“

ff: „Auf wieviele Fachhändler verteilt sich der HiFi-Umsatz heute?“

Ingwersen: „Das ist sehr, sehr schwer zu sagen. Man kann auch dort eigentlich keine exakte Trennung machen. Wir haben Ende 1971 eine Befragung durchgeführt, wieviele Händler HiFi- oder Steuergeräte-Anlagen führen. Dabei haben wir festgestellt, daß



HiFi-Umsätze liegen vor Schwarz-Weiß-Fernsehern: Ingwert Ingwertsen

doch etwa 75% der normalen Händler heute zumindest eine Anlage stehen haben, nicht immer eine DIN-Anlage, aber sie befassen sich mit dem Gedanken und fangen an, sich für diese Dinge stärker zu interessieren. Aber wie für alle Dinge zutrifft, daß 20% der Händler 80% der Umsätze machen, so kann man hier sagen, daß etwa 1000 Händler maßgeblich am Umsatz beteiligt gewesen sind. Berücksichtigt man nur diejenigen Großstadtgeschäfte, die ihren Umsatz ausschließlich mit High Fidelity machen, kommt man natürlich auf eine wesentlich kleinere Zahl. Man darf dabei nicht vergessen, daß sich dieser Gedanke heute nicht nur in der Großstadt durchsetzt, sondern daß er auch in den Mittel- und Kleinstädten recht gut Fuß gefaßt hat, wo es keine oder wenige spezialisierten Geschäfte gibt.“

ff: „An welchem Platz rangierten die Kaufhäuser beim HiFi-Umsatz 1971?“

Ingwertsen: „Ziffern darüber haben wir nicht vorliegen. Aber wir können sagen, daß die großen Kaufhäuser mit guten Rundfunk- und Fernsehteilungen eine ganze Menge Geld in eine spezielle HiFi-Abteilung investiert haben und auch heute noch investieren. Meiner Ansicht nach ist der Anteil nicht wesentlich geringer als der Anteil bei normalen Rundfunk-, Fernseh- und Phono-Produkten.“

ff: „Spielten die Versandhäuser bisher eine wichtige Rolle?“

Ingwertsen: „Ihr Anteil war gering. Es gibt zwar in den Versandkatalogen jetzt auch mehr HiFi-Geräte, aber ich sehe doch von unserer Seite aus keine Tendenz, daß sich dieser Anteil des Versandhandels am Gesamtumsatz erhöht. Es gibt einen ganz fest umrissenen, seit Jahren gleichen Kundenkreis, der aus Prinzip beim Versandhandel kauft. Die Beteiligung am HiFi-Umsatz kann

sich nur erhöhen, wenn der Versandhandel mehr in Richtung Warenhaus tendiert, wo der Kunde in direkten Kontakt mit der Ware kommt. Aber dann ist die Umsatzrate der Abteilung Kaufhaus und nicht mehr dem Versandhandel zuzuzählen.“

ff: „Durch den unaufhaltsamen technischen Fortschritt (ICs, Steckkarten usw.) wird der Aufbau der Geräte einfacher. Theoretisch sinken also die Herstellungskosten. Kann man annehmen, daß aufgrund dieser Tatsache die Geräte in Zukunft preiswerter werden?“

Ingwertsen: „Ich glaube nicht daran. Wenn ich die Lohn- und Kostenentwicklung der vergangenen zwei Jahre verfolge, kann ich nur sagen, daß all das, was man durch Rationalisierung gewinnen konnte, durch die steigenden Löhne und Kosten nicht nur ausgeglichen, sondern überkompensiert ist. Wenn man überlegt, was vor ein paar Jahren ein 20-Watt-Steuergerät kostete und was es heute kostet, ist doch schon eine erhebliche Verbilligung durch die Großserie festzustellen. Ich sehe in naher Zukunft überhaupt keine Tendenz in Richtung „billiger“, vor allem deshalb nicht, weil der Konsument zum Beispiel an die Ausgangsleistung immer höhere Anforderungen stellt. Höhere Ausgangsleistung aber heißt stärkere Transistoren, mehr Probleme mit Kühlung, größere Trafos und was auch immer, so daß die Preisentwicklung eigentlich eher den Trend nach oben hat.“

ff: „Kann man angesichts der Vereinfachung des Geräte-Aufbaus die leise Hoffnung äußern, daß HiFi-Geräte in Zukunft weniger reparaturanfällig sein werden?“

Ingwertsen: „Sicher setzt im großen und ganzen die Industrie alles daran, um das zu steigern, was wir unter Reliability, Zuverlässigkeit, verstehen. Wir sind uns klar darüber, daß die großen Stückzahlen, die auf dem gesamten Sektor Phono, Rundfunk,

TECHNISCHE MELDUNGEN

Die Grundig Werke GmbH, Fürth, haben ihr Stammkapital auf 182,4 Millionen DM erhöht. Diese aus eigenen Mitteln der Gesellschaft stammende Kapitalerhöhung sowie die Strukturänderung der inländischen Grundig-Firmen in eine zentrale Einheitsgesellschaft bereiten die zum 1. April dieses Jahres geplante Umwandlung der Grundig Werke GmbH in die Grundig AG vor. Prof. Dr. Rudolf Scheid tritt am 1. Juli 1972 das Amt des Hauptgeschäftsführers im ZVEI (Zentralverband der Elektrotechnischen Industrie e.V.) an.

Das dhfi (Deutsches High Fidelity Institut e.V.) veranstaltet in diesem Jahr vier HiFi-Seminare. Hiervon sind drei als Grundkurse angelegt und finden im März, Mai und Oktober in Hiltrup und Deidesheim statt. Das vierte Seminar ist für den Juni in Deidesheim geplant und dient der Fortbildung von HiFi-Interessierten mit den erforderlichen Grundkenntnissen.

Anfang März wurde der erste Spatenstich für das neue hochtechnisierte Vertriebszentrum von Agfa-Gevaert an der Stadtgrenze Köln/Leverkusen getan. Das Projekt umfaßt neben einem großdimensionierten Zentrallager ein neugeschossiges Bürogebäude, in dem rund tausend Agfa-Gevaert-Mitarbeiter ihren Arbeitsplatz haben werden. Als Fertigstellungstermin ist der 30. Juni 1973 vorgesehen.

Die italienische Firma LESA S.p.A., Hersteller von HiFi-Komponenten, Phono- und Tonbandgeräten, Elektrohaushaltsgeräten und Potentiometern wurde kürzlich von der staatlichen Gesellschaft GEPI übernommen. Sie soll zusammen mit zwei Herstellern von Rundfunk- und Fernsehgeräten sowie von Autoradios zu einem Firmenverband vereinigt werden.

Der Vorstand und die Beiräte des Fachverbandes Rundfunk und Fernsehen im ZVEI beschlossen, die Funkausstellung 1973 in Berlin zu veranstalten. Sie findet damit zweimal hintereinander am gleichen Ort statt, was nicht bedeuten soll, daß von dem Prinzip der Wanderausstellung abgegangen wird. Ausschlaggebend für die Entscheidung für Berlin war die Tatsache, daß im Jahre 1923 die ersten Rundfunksendungen von dort ausgestrahlt wurden. Deshalb haben sich auch ARD, ZDF und die deutsche Bundespost, mit denen die Industrie die Ausstellung gemeinsam veranstaltet, für Berlin als Standort der Jubiläumsfunkausstellung 1973 ausgesprochen.

Revox hält jetzt für seine Tonbandmaschinen das neue professionelle Tonband 601 bereit. Dieses Band soll eine höhere Aussteuerfähigkeit besitzen als die bisherigen Sorten, außerdem bessere Lauf- und Wickel-eigenschaften durch Rückseitenmattierung. Revox gibt an, daß der Geräuschspannungsabstand seiner A-77-Geräte bei Verwendung dieses Bandes auf 62 dB ansteigt, bezogen auf 1,5% Klirrfaktor.

Tonband, Fernsehen auf den Markt kommen, die Industrie dazu zwingen, Geräte herzustellen, die möglichst zuverlässig arbeiten, wenn sie einmal bei einem Konsumenten gelandet sind, und daß es gar nicht so viel Menschen gibt, die sie reparieren könnten, wenn wir schlechte Qualität liefern. Man wird also Geräte herzustellen versuchen, die weniger serviceanfällig sind. Auf der anderen Seite glaube ich aber auch, daß die HiFi-Geräte heute, wenn man sie einmal mit einem normalen Rundfunkgerät vergleicht, nicht serviceanfälliger sind. Sie haben nur mehr Bauteile, und dadurch kann öfter ein Teil ausfallen als bei einem normalen Tischgerät. Das ist der gleiche Unterschied wie zwischen Schwarzweiß- und Farbfernsehern. Wenn man sich anschaut, wieviel Bauteile sich in einem Farbfernseher mehr befinden, wird man einsehen, daß die Wahrscheinlichkeit eines Ausfalls höher sein muß. Das wird sich nicht vermeiden lassen, denn ein sehr entscheidender Faktor im Markt ist ja auch der Bruttopreis. Wir können natürlich von der Industrie her professionelle Fertigungsmethoden anwenden, aber das Ergebnis würde sich so weit von den Möglichkeiten des normalen Konsumenten entfernen, daß es sicherlich billiger ist, wenn man einen gelegentlichen Ausfall in Kauf nimmt. Aber ich glaube, daß die ganzen Bestrebungen der Industrie in Richtung höherer Zuverlässigkeit gehen."

ff: „Werden die Garantiezeiten in Zukunft von sechs Monaten auf ein oder zwei Jahre erweitert, wie es bei einigen Importgeräten der Fall ist?“

Ingwersen: „Da kann ich schlecht für die deutsche Industrie sprechen. Wir sind der Meinung, daß sechs Monate ausreichen. Innerhalb eines halben Jahres stellt sich, wenn das Gerät normal betrieben wird, heraus, ob irgendein Teil oder eine Lötstelle nicht 100prozentig in Ordnung ist. Nachher hat man, so haben wir festgestellt, fast keine Schwierigkeiten mehr. Wir glauben also, daß sechs Monate ein faires Angebot sind.“

ff: „Vielerorts wird von einer bevorstehenden japanischen Invasion gesprochen, ausgelöst durch die handelspolitischen Maßnahmen der US-Regierung. Werden die japanischen Firmen nach Ihrer Meinung versuchen, die hier geltenden Preise für HiFi-Erzeugnisse zu unterbieten?“

Ingwersen: „Ich würde es folgendermaßen formulieren: Sicher ist, daß die Japaner durch die Maßnahmen der US-Regierung einen kleinen Schock bekommen haben, denn sie haben sich in den vergangenen Jahren sehr, sehr stark auf diesen Markt orientiert, und zwar nicht nur vom Export her, sondern auch von der ganzen Spezifikation. Und daß die japanische Industrie sich nun nach neuen Märkten umschaut, um ihren Export besser auszubalancieren, ist ziemlich einleuchtend. Daß der westeuropäische und vor allen Dingen der deutsche Markt wegen seiner absoluten Liberalisierung – hier kann ja jeder zu jedem Preis mitmischen, ohne daß es irgendeinen Schutz für die einheimischen Hersteller gibt – sich besonders anbieten, ist ebenfalls klar. Nun darf man aber den HiFi-Sektor nicht vergleichen mit dem Sektor der kleinen Rundfunkkofferggeräte, der Kassettengeräte, wo es eine Unmenge von Firmen in Japan gibt, die zum Teil zu 100% für den Export arbeiten und sehr knapp spezialisierte Geräte liefern, die wir mit unserem Qualitätsbewußtsein oder mit unseren Überlegungen zur Lebensdauer überhaupt nicht herstellen würden. Auf dem Sektor HiFi wird es jedoch wohl so sein,

daß sich dort nur Qualität durchsetzen kann, daß man es dort mit den maßgebenden japanischen Firmen zu tun hat. Man darf nicht vergessen, daß auch die Aufwertung des Yen – 17–18% – die Situation im Export und die Möglichkeit der Preisunterbietung etwas dämpfen wird, und daß die Firmen, wenn sie auf diesem Sektor im Markt wirkliche Bedeutung haben wollen, ähnliche Konditionen bieten müssen wie die einheimische Industrie. Das heißt: sie müssen Service garantieren, sie müssen eine bestimmte Beratung machen, sie müssen Werbung treiben, sie müssen dem Händler garantieren, daß sie auch ständig lieferfähig sind und damit höhere Lagerkosten in Kauf nehmen – all diese Dinge führen ja dazu, daß es auf dem Sektor der Qualitätsprodukte und der maßgebenden Firmen keine wesentlichen Preisunterschiede geben wird. Ich glaube also, daß diese maßgeblichen Firmen den Wettbewerb nicht auf die Preisebene verlegen werden. Sie werden statt dessen möglichst gute Spezifikationen bringen und dem Handel möglichst gute Unterstützung geben, wobei natürlich nicht auszuschließen ist, daß auch manche ausgesprochenen Billigeräte zu Schandpreisen hier auf dem Markt auflaufen werden – man braucht sich nur einmal den amerikanischen Markt anzugucken.“

ff: „Dieses Jahr gibt es eine Olympiade – aber keine Funkausstellung. Welche Gründe bewogen die Industrie, die Funkausstellung 1972 nicht stattfinden zu lassen?“

Ingwersen: „Grundsätzlich sind wir von der Industrie eigentlich der Meinung, daß alle zwei Jahre eine Funkausstellung ausreichend ist, denn eine solche Ausstellung ist doch mit sehr hohen Kosten verbunden, und zwar nicht nur für die Industrie – da könnte man ja das sicherlich nicht falsche Argument bringen, daß durch einen solchen Impuls entsprechend mehr Geräte verkauft werden. Aber es gehört dazu, daß auch die Sendeanstalten und der Handel an diesen Messen und Ausstellungen teilnehmen, und dort gibt es natürlich ebenfalls Kostenbelastungen. Wichtiger als die Häufigkeit der Messen scheint uns, daß jede Funkausstellung, die übrigens wandern sollte, gut gemacht ist. Wir sind daher auch der Meinung, daß es richtig ist, sie international zu veranstalten, so daß wirklich das ganze Spektrum des Angebots vorhanden ist. So gesehen glauben wir, daß alle zwei Jahre eine gute Ausstellung – ähnlich den Automobilausstellungen – ausreicht, um wieder neue Impulse zu geben.“

ff: „Manche behaupten, Funkausstellungen seien als HiFi-Messen nicht geeignet. Halten Sie diese Behauptung für berechtigt?“

Ingwersen: „Nein. Denn man muß davon ausgehen, daß das Interesse an diesen Geräten breiter wird, es geht mehr in die Mittelschicht hinein. Und meine Meinung ist, daß diese Mittelschicht mehr Betrieb, etwas mehr Leben nicht nur akzeptiert, sondern gerne mag. Eine reine HiFi-Ausstellung, die sich ganz strikt an Normung und ähnliche Dinge hält, ist doch für den Konsumenten etwas zu steril und zieht eine wesentlich kleinere Zahl von Interessenten an. Ich glaube, daß wir, wenn wir den HiFi-Gedanken verbreiten wollen, ein wenig mehr auch auf die Mittelschicht der Konsumenten Rücksicht nehmen müssen. Mancher Funkausstellungsbesucher wird so vielleicht ganz zufällig mit dem Gedanken Musik und HiFi in Berührung kommen,

während er nie auf die Idee käme, in eine reine HiFi-Ausstellung zu gehen.“

ff: „Warum verhält sich der größte Teil der deutschen Industrie im Gegensatz zu den japanischen und amerikanischen Firmen recht abweisend oder zumindest sehr reserviert der Quadrophonie gegenüber?“

Ingwersen: „Wir beschäftigen uns selbstverständlich mit der Quadrophonie sehr intensiv. Nur muß man sich doch fragen, was ein Kunde, dem man heute eine quadrophonische Anlage verkauft, überhaupt mit ihr machen kann. Rundfunksendungen kann er nicht empfangen, da man im Augenblick und in naher Zukunft nicht quadrophonisch ausstrahlen wird; Schallplatten kann er vorerst nur in sehr begrenzter Zahl verwenden – abgesehen davon, daß sich die Plattenhersteller nicht einig sind, nach welchem der vorhandenen Verfahren sie solche Platten herstellen sollen. Wir sind jedoch der Meinung, daß die Quadrophonie-Platte international vereinheitlicht werden muß. Es geht nicht, daß mehrere Quadrophonie-Verfahren gleichzeitig nebeneinander laufen, so daß der Konsument beim Kauf eines Geräts X nicht sicher sein kann, ob er auch Schallplatten des Fabrikats Y darauf abspielen kann. Wir haben immer wieder festgestellt, wie schwierig es ist – ich brauche nur an die DC- und Kompaktkassette zu erinnern –, wenn mehrere Systeme auf dem Markt sind und kein Konsument sich durchfindet. Wenn er Pech hat, kauft er dann ein Gerät, das nach zwei Jahren nicht mehr hergestellt wird. Ich bin der Meinung, daß man zumindest hier abwarten und intensiv beobachten muß, welches System sich endgültig durchsetzen wird. Erst dann wird auch die hiesige Schallplattenindustrie bereit sein, die entsprechenden Schallplatten zu machen. Danach können wir als Hardware-Leute die entsprechenden Geräte bringen. Und das werden wir dann ganz bestimmt tun. Nur ist es unsinnig, wenn wir jetzt etwas erzwingen wollen, indem wir Hardware auf den Markt bringen, für die es keine international gültige Software gibt. Das ist unsere Einstellung, und ich glaube, daß sie gesund ist und daß man nicht sagen kann, die deutsche Industrie schlafe oder tue nichts oder verneine die Quadrophonie. Wir wollen nur etwas Zukunftssicheres bringen.“

ff: „Welchen Platz wird nach Ihrer Meinung die High Fidelity gegen Ende dieses Jahrzehnts innerhalb des dann wohl voll entfaltenen audiovisuellen Unterhaltungssektors einnehmen?“

Ingwersen: „Ich bin sicher, daß die High Fidelity eine sehr starke Bedeutung haben wird und daß gerade die jüngeren Menschen sie zu ihrem bevorzugten Medium machen werden. Ich sehe also eigentlich eine stetige Weiterverbreitung der High Fidelity voraus und bin fest davon überzeugt, daß eine Sättigung mit Stereo- und High-Fidelity-Anlagen zu erreichen ist, die in einer ähnlichen Größenordnung liegt wie heute die Versorgung mit Rundfunkgeräten. Sicherlich wird es hier und da eine Verlangsamung im Rhythmus der Entwicklung geben – sei es durch konjunkturelle Einflüsse, sei es, daß sich eine Schicht zeitweilig mehr vom Farbfernseher oder welchem Medium auch immer angesprochen fühlt und dann den Kauf einer Anlage um ein oder zwei Jahre verschiebt. Aber daß es zu einem regelrechten Rückschlag kommt, glaube ich nicht, denn dann müßte das Radio ja heute längst tot sein, und wir haben noch nie so viele Radiogeräte pro Jahr verkauft wie in den vergangenen Jahren, wo der Sättigungsgrad an Fernsehgeräten enorm gewachsen ist.“