

STUDER-REVOX-PRINT

Hauszeitung der STUDER Betriebe und Auslandvertretungen – Herausgeber: Firma WILLI STUDER Althardstrasse 150, CH-8105 Regensdorf
Redaktion: Monique Ray, ELA AG Althardstrasse 146, CH-8105 Regensdorf – Redaktionelle Mitarbeit: JE-KA-MI – Gestaltung und Druck: Werbeabteilung Regensdorf
Ausgabe Nr. 4 Oktober 1972

Festlicher Startschuss in Bonndorf

Sicher erinnern Sie sich noch an die Nr. 2 dieser Zeitung. Wir führten Ihnen damals in einem Photo unser Bonndorfer Werk vor. Dieses Bild ist inzwischen historisch, denn das Gebäude in Bonndorf hat sein Gesicht gründlich gewandelt.

Nach Fertigstellung aller Bauarbeiten wurde unser Bonndorfer Zweigwerk am 1. September in Anwesenheit prominenter Gäste eingeweiht.



Wirtschaftsminister Dr. Eberle
Wirtschaftsministerium
Stuttgart

Bürgermeister O. Stöckle
Bonndorf

Es wurden viele Reden gehalten, die alle mit überschwänglichen Worten Glückwünsche ausdrückten zu diesem gelungenen Werk und Dank an Herrn Studer, der diesen Betrieb und damit neue schöne Arbeitsplätze nach Bonndorf brachte. Mit Genugtuung und Freude hörten wir, wie Herr Wirtschaftsminister Dr. Eberle ausdrückte daß er bei seinem ersten Zusammentreffen mit REVOX anlässlich einer Ausstellung in Norddeutschland sogleich die überragenden Eigenschaften unserer Geräte erkannte. Mehrfach wurde in Reden humorvoll Bezug genommen auf die in unserem Hause geübte Zusammenarbeit über die Grenze hinweg. "Wenn es auf der Welt nur Studer-Betriebe gäbe, gäbe es keine Grenzen mehr", so klang die freundschaftlich übertriebene Aussage eines Festredners. Er erntete viel Beifall und auch Nachdenklichkeit.

Bonndorfs Bürgermeister, Herr Stöckle, feierte unser neues Werk als "Schmuckstück" seines Städtchens. Anhaltender Beifall unterstrich seine Rede.

LIEFERTERMINE

Beinahe für alle unsere Produkte müssen wir heute Liefertermine beanspruchen. Das ist selbstverständlich nicht schön, aber doch viel viel besser als in zu grossen Lagern zu ersticken. Natürlich denkt jeder unserer Kunden, dass wir ihn um ein gutes Geschäft prellen, weil wir ihn nicht voll beliefern können. Doch wer würde uns andererseits bei übergrossen Lagern helfen? Ist es nicht ein gutes Zeichen für die Qualität, die Marktgängigkeit und die Preiswürdigkeit unserer Produkte, dass wir heute, wie schon fast immer, zu wenig liefern können?

Natürlich könnte man dem durch schnellere Expansion um jeden Preis abhelfen, oder durch Erhöhen der Preise die Nachfrage eindämmen und dabei mehr verdienen. Beides wäre aber, meines Erachtens, eine kurzfristige Politik.

Zu schnelle Expansion würde unser bis jetzt bewährtes Vorgehen der Eigenfinanzierung sprengen und uns zu grosse Zinslasten, oder gar in Abhängigkeit, bringen. Preiserhöhungen zur Dämmung der Nachfrage würde aber unseren Ruf, nicht nur gute, sondern auch preiswerte Geräte zu liefern, auf die Dauer untergraben.

Wir wollen aber auch ein vernünftiges Wachstum nicht nur mit einer entsprechenden Vergrößerung unseres Mitarbeiterstabes erreichen, sondern, wenigstens zum Teil, durch Erhöhung unserer Produktivität. Gerade in dieser Richtung haben wir in diesem Jahr viel getan und werden weiter alles daran setzen, in dieser Weise vorwärts gehen zu können. Vor allem in der Mechanik wurde sehr viel Geld in modernste Maschinen gesteckt.

Es ist übrigens nicht uninteressant zu wissen, dass unsere Index G 65/200 NC die erste dieser Maschinen in der Schweiz und die zehnte überhaupt von diesem Typ gebaute ist. Wir haben mit diesen Maschinen die aufzuwendende Zeit auf ein Drittel bis zu einem Sechstel der bisher gebrauchten Zeit verringern können.

Dieser Prozess, den Ersatz der Werkzeugmaschinen durch programmgesteuerte Automaten und NC-Maschinen, ist noch nicht abgeschlossen. In dieser Richtung werden wir in den nächsten Jahren noch grosse Aufgaben vor uns haben.

Zum Teil brauchen wir aber auch mehr Raum, um in der Automatisierung fortschreiten zu können. Auch dieses Problem werden wir aber durch unsere Neubauten in Mollis und Regensdorf lösen können.

Diese Produktionserhöhung pro Mitarbeiter geht aber nicht auf Kosten der Letzteren. Es soll uns nur erlauben, die Anzahl unserer Mitarbeiter, die mittlerweile die Zahl von 1'100 überschritten hat, nicht linear mit der Erhöhung des Umsatzes vergrössern zu müssen. Es wird also niemand seinen Arbeitsplatz in einem unserer Betriebe deswegen verlieren.

Es ist zudem die einzige Möglichkeit, auch in Zukunft preiswerte Produkte auf den Markt zu bringen und damit unsere heutige an sich erfreuliche Lage zu erhalten.

WILLI STUDER

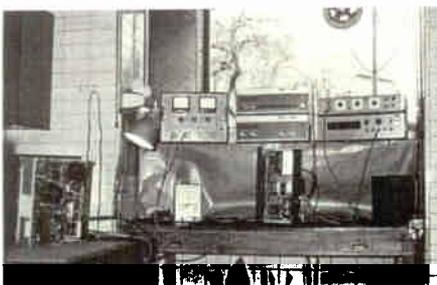
In seiner Rede dankte Herr Studer all denen, die beim Umbau unseres Werkes mitgeholfen haben und überreiche der Stadt Bonndorf für ihre neue Schule ein A77.

Der Reihe der glänzenden Reden sollte man vielleicht an dieser Stelle einige Worte anfügen, die auszudrücken keine Gelegenheit ergab:

Den Dank der Bonndorfer Mitarbeiter an Herrn Studer. Wir wissen es zu schätzen, daß uns ein schönes und überdurchschnittliches, gut ausgestattetes Werk eingerichtet wurde und wollen uns nach Kräften gemeinsam bemühen, die uns anvertrauten Werte zu erhalten.

Romanus Pfeiffer

HIER... MELDET... SICH... BRÜSSEL...



Im Jahre 1965 übernahm die Firma Electronique Generale den Vertrieb der REVOX-Geräte. Electronique Generale, vorwiegend in professioneller Technik eingetüt, konnte einen erhöhten Umsatz buchen.

Es zeigte sich bald, dass noch Fortschritte gemacht werden konnten durch die Bildung einer REVOX-Vertriebsgesellschaft – REVOX Belgium – die am 20. 11. 1969 gegründet wurde. Zunächst wurden die Räume geteilt mit Electronique Generale, ab 1970



konnte REVOX Belgium sich in einer gemieteten Villa niederlassen.

REVOX Belgium verfügt über 7 Mitarbeiter, wobei 3 davon mit dem Service beschäftigt sind und 3 Personen befassen sich mit dem Verkauf unter der Leitung von Herrn Peeters. Frau Herzger hat die Leitung und Buchhaltung übernommen.

Die bisher erreichten Umsatzziffern können als befriedigend angesehen werden. Wir streben aber noch



einen bedeutenden Zuwachs unseres Geschäftes mit REVOX-Geräten an, unabhängig von den bereits erzielten Verkaufserfolgen mit der hinzugenommenen REVOX-Trainer-Sprachlehnanlage.

Die beiden Illustrationen zeigen das Haus, in dem wir untergebracht sind, sowie leider nur einen Teil der Mitarbeiter, da wir gerade Ferienzeiten haben.

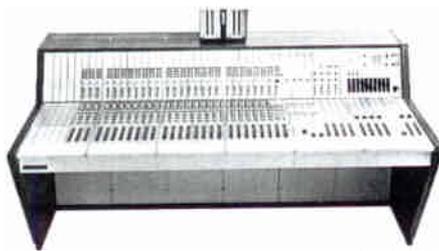
Was macht dein Nachbar?

STUDIOTECHNIK

Wir haben die Absicht, nach und nach die verschiedenen Abteilungen unseres Betriebes vorzustellen, um jedem unserer Mitarbeiter eine Idee davon zu geben, "was der Nachbar macht". Nun beginnen wir mit unserer Studiotechnik und damit taucht gleich die Frage auf, was diese Bezeichnung eigentlich bedeutet. Bei dem Studio das hier gemeint ist, handelt es sich um die Räume eines Rundfunksenders die der Programmabwicklung dienen, z.B. spielen die Musiker eines Orchesters in einem "Studio" oder die Sprecher für die Sendung eines Krimi arbeiten in einem "Hörspielstudio" usw.. Dazu gehört ausser der künstlerischen Tätigkeit aber vor allem sehr viel Technik. Die Mikrofone, die den Schall aufnehmen, müssen, da es immer sehr viele gibt, über ein "Regiepult" oder "Mischpult" in ihrer Lautstärke richtig aufeinander abgestimmt werden, weiter werden von der Musik oder dem Hörspiel Tonbandaufnahmen gemacht und diese müssen auch wieder in verschiedenster Weise weiter "verarbeitet", d.h. wieder über Mischpulte gemixt, mit künstlichem Nachhall oder mit sonstigen akustischen Effekten versehen werden etc.. Noch wilder geht es bei der Schallplattenindustrie zu. Dort wird besonders viel von der Technik verlangt, die im Zusammenhang mit den Aufnahmemöglichkeiten in den verschiedenen Räumen insgesamt das bildet, was man "Studiotechnik" nennt.

Nach dieser Abschweifung nun zu unserer Abteilung 340. Dort werden die zu unserem Fabrikationsprogramm für die professionelle Technik gehörenden Mischpulte entworfen, entwickelt und gebaut. Etwa 8 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen unter der Leitung von Herrn Stierli montieren die drei Typen von Regiepulten in verschiedenen Grössen, vom einfachsten Modell 089, das noch als ein tragbares Gerät (für Aussenaufnahmen, z.B. für Reportagewagen) bezeichnet werden kann, über den Typ 189 bis zum grossen neuen Modell 289, das jetzt erstmalig gebaut wurde und auf der FERA zu sehen war, bevor es an das Studio Zürich des Schweizer Radios abgeliefert werden wird.

Auch unser Labor ist an der Studiotechnik beteiligt, dort arbeiten 2 Mann unter Herrn Zwicky an der Entwicklung der einzelnen Bausteine, die für die Mischpulttechnik benötigt werden. Fabriziert werden alle diese Teile dann im Betrieb Regensdorf und teilweise auch in Mollis.



Schon in den Jahren 1958 . . . 1960 wurden für das Schweizer Radio Verstärker und kleinere Mischpulte gebaut. Anschliessend im Zeitraum bis zum Jahre 1962 wurden auch die damals neu gegebenen Möglichkeiten der Transistorverstärker studiert und schliesslich führten die verschiedenen von der PTT geprüften Versuchsmodelle zu einem Entwicklungsauftrag der PTT für ein Mischpult zur Verwendung für Aussenübertragungen. Nach dieser Einführungszeit entstand dann das Pult 089, dessen Prototyp 1967 abgeliefert wurde und dessen Eigenschaften die Forderungen der PTT bei weitem übertraf.

1968 wurde dann die Abteilung Studiotechnik ins Leben gerufen und die Serienproduktion der Mischpulte begonnen. 1970 wurde das erste grössere Pult 189 ausgeliefert und schliesslich jetzt 1972 das bisher grösste Modell 289. (Es besitzt 30 Eingänge, d.h. es können 30 Tonquellen, z.B. Mikrofone, angeschlossen werden. Man kann sich vorstellen, welche komplizierten Anforderungen an so ein Gerät mit allen seinen Reglern, Kontroll-, Signal- und Schalteinrichtungen gestellt werden. Es besitzt über 1'000 (tausend) Bedienungselemente, 350 Mehrkontaktschlüsse und 22 Messinstrumente).

Erfreulicherweise ist die Nachfrage nach den Produkten unserer Abteilung Studiotechnik sehr gross. Wir können mit Stolz darauf hinweisen, dass wir bis heute 220 Stück unseres kleineren Modells und 25 Stück des grossen Typs 189 ausgeliefert haben, und dass ausserdem der weitere Auftragsbestand durchaus zufriedenstellend ist.

P.Zwicky

Export-gestern und heute

Als im Dezember vorigen Jahres die erste Ausgabe unseres STUDER REVOX PRINTS erschien, erinnerten sich wohl nur die wenigsten unserer Mitarbeiter, dass wir damit eine seit langem unterbrochene Tradition wieder aufleben liessen. Tatsächlich wandte sich die ELA AG bereits vor nahezu 20 Jahren, im November 1953, erstmals mit ihren REVOX MITTEILUNGEN an Kunden und Angestellte. Die Lebenszeit dieses Blattes betrug allerdings nur wenige Jahre.

Nachstehend eine Auswahl von Beiträgen, die damals unter der Überschrift REVOX IN ALLER WELT publiziert wurden:

Deutschland: Mitte dieser Woche verliess eine weitere Teillieferung eines grösseren Auftrages Zürich mit dem Bestimmungsort Deutschland. Also nach einem Lande, das oft als das allein seelig machende unserer Branche gepriesen wird. Ein neuer Beweis, dass sich Qualität auch im schärfsten und mit ungleichen Mitteln geführten Konkurrenzkampf zu behaupten vermag.

Italien: Dieser Tage verlassen weitere 25 REVOX-Tonbandgeräte unser Haus, um an die italienische Rundpruchgesellschaft (RAI) abgeliefert zu werden.

Belgien: Soeben ist von unseren belgischen Freunden eine weitere Bestellung von 12 Geräten eingetroffen, mit der Bitte, den Versand raschmöglichst vorzunehmen.

Argentinien: Auf der Durchreise hat ein Argentinier bei uns vorgeschrien und die dringende Zustellung eines 2. REVOX-Gerätes nach Argentinien gewünscht. Also auch Erfolg in Übersee.

Aus diesen bescheidenen Anfängen hat sich die Exportabteilung gewaltig entwickelt. Inzwischen liefern wir unsere Produkte in Mengen, die man sich damals kaum denken konnte. Sendungen von 200 oder 300 Geräten sind heute an der Tagesordnung und unser bester Vertreter erzielte in der letzten Zeit pro Monat einen Umsatz von durchschnittlich einer Million Franken. Bedenken wir, dass noch im Jahre 1967 die gesamte ELA einen Umsatz von rund Fr. 13.000.000.- erzielte.

Wussten Sie übrigens, dass wir unsere Geräte an über 75 Importeure in aller Welt liefern und dass in beinahe jedem Land der Erde irgendwo ein REVOX im Einsatz steht? Selbst auf der Scott Base, in der unwirtlichen Antarktis, verschönert ein REVOX A77 einem Techniker und seinen Kameraden die lange und eisige Polarnacht.

P. Meili

STIFTENAUSFLUG

VOM 25. UND 26. AUGUST 1972

Am Freitag vor einer Woche wurde uns in der Stiftenskonferenz mitgeteilt, dass Herr Studer den Ausflug erlaubte. Wir freuten uns sehr auf diesen Ausflug. Doch unsere Freude wurde gemildert, da Herr Studer leider nicht mitkommen konnte.

Nun war der Tag zum Aufbruch gekommen. Freitag den 25. 8. 72, 7.00 Uhr. Alle kamen mit Sack und Pack. Wir mussten noch bis 9.00 Uhr arbeiten, was wir auch "taten"! Doch wir durften schon um 8.45 in die Kantine, um zu frühstücken.

Um 9.00 Uhr besammelten wir uns vor dem Studer-Revox-Bus. Das war der Beginn eines langersehnten Ausflugs. Herr Schneider, unser Chauffeur, führte uns sicher nach Mollis. Nach einem kurzen Dorfrundgang nahmen wir das Mittagessen im Bären ein. Gegen 13.00 Uhr machten wir uns auf den Weg in das Fabrikgebäude. Das Gebäude, das im Jahre 1856 gebaut wurde, beherbergte eine Baumwollspinnerei und Weberei. 1967 wurden die Fabrikgebäude an die Firma Eternit verkauft. Da diese Firma nicht alle Räume benötigte, konnte im Jahre 1969 unser Zweigbetrieb Mollis entstehen. Nachdem uns in der Kantine von Herrn Hösl eine Erfrischung gespendet wurde, besichtigten wir den Betrieb. Wir sahen dort die Fabrikation von verschiedenen Baugruppen, Bestückung gedruckter Schaltungen, das Lötbad und die Trafo-Montage. Aus dem Jahre 1856 sahen wir zwei Turbinen und die Transmissionsanlagen. Eines der Räder hat einen Durchmesser von über 4 m.

Nach der Besichtigung führen wir mit dem Bus auf die Mullern-Alp. Nach einer Erfrischung unternahmen wir eine kleine Exkursion. Als wir gegen 19.00 Uhr zurückkamen, war das Abendessen bereits aufgetischt. Nach einem ausgezeichneten Abendessen und einem gemütlichen Zusammensein begaben wir uns zu Bett. Da wir alle sehr müde waren, schlummerten wir nach kurzem Wortwechsel ein.

Aus weiter Ferne drang uns die Stimme unseres Meisters in die Ohren: "Aufstehen, Aufstehen"! Sogar die "zächsten Kerle" warf es wieder in die Federn zurück, als sie die Uhr anschauten, 5.30! Die Morgentoilette war in 5 Minuten erledigt. Schliesslich, um 6.00 Uhr, waren alle am reichlich gedeckten Zmorgentisch versammelt. Eine halbe Stunde später befanden wir uns schon vollausgerüstet auf dem Weg in die Höhe. Die Strapazen waren auf dem Gipfel, nach grosser Aussicht schnell vergessen. Von nun an ging es bergab! An zwei herrlichen Bergseen vorbei, führte uns der Weg in die Tiefe auf die Talalp hinunter. Dort erwartete uns Herr Schneider, unser allzeit bereiter Chauffeur.

Leicht angeschlagen setzten wir uns an den Mittagstisch im "Molliser Raben". Wir brauchten sämtliche Milchvorräte des Restaurants auf!

Milch macht müde Männer munter !!!

Das Mittagessen schmeckte uns vorzüglich. Wir hatten die verbrauchten Kräfte schnell wieder gewonnen, denn wir brauchten sie dringend zum Wasserskifahren. Am Walensee angekommen gingen wir in die Büsche um uns umzuziehen. Ganz nackt, nur mit Badehosen, kamen wir wieder hervor. Das Wasser (Brrrrr . . .) war sehr kalt! Doch für die zähen Revoxstiften gab es kein halten mehr. Alle versuchten nun, sich mit den Wasser-



skiern anzufreunden. Einige brauchten zwei Anläufe, doch wir hatten unsere Freude daran. Nach diesem nassen Abenteuer spendete uns ein Bootsbesitzer eine Runde Mineralwasser am Strandkiosk. Wir nahmen diese Runde mit herzlichem Dank entgegen. Nach einer Jöggeli-Partie hatten wir einen Bärenhunger, also führen wir zum Abendessen. Nachdem wir unsere "Mäuler" gestopft hatten, ging es an die Heimreise. "Totsack" führen wir nach Regensdorf.

Zum Schluss möchten wir nicht vergessen Herrn Studer, Herrn Dätwyler und Herrn Schneider herzlich für dieses schöne Wochenende zu danken.

E. Schmid
A. Schmid
H. Schmid
M. Schmid
P. Schmid
K. Schmid
B. Schmid
P. Schmid
P. Schmid
P. Schmid

WUSSTEN SIE SCHON ? DASS?

- ein Kunde seinen Tuner über den 240 Ohm-Antennenanschluss ans 220 V Netz angeschlossen hat?
- ein Kunde sich bei Auslieferung eines A77 nach erfolgter Reparatur beschwerte, dass das Zählwerk nicht auf 000 stand?
- eine Feuermeldestelle ihre A77 zur Reparatur brachte, mit auf Tonwelle aufgewickelterm Band (wegen Klebestelle mit Tesafilm), auf welchem ein Anrufer vor lauter Panik ausser seinem Namen lediglich noch anzugeben vermochte, dass vor dem Haus ein Kehrichteimer stehe.
- ein Kunde die Gewohnheit hatte, bei jeder Gelegenheit "in dem Sinne" oder "auf deutsch gesagt" zu sagen, was dann etwa so lautete:
Guten Tag, mein Name ist Fink Meise. Ich wohne in dem Sinne in Emmendingen und habe auf deutsch gesagt ein A77. Könnten Sie mir auf deutsch gesagt erklären, was ich in dem Sinne falsch gemacht habe, dass alles verzerrt und so dumpf ist?

(Fehler: Das Band war mit der Magnetschicht nach aussen eingelegt)

- eine ehemalige Mitarbeiterin mit dem Telefon nicht zurecht kam, weil sie die Nummer vor dem Abheben des Hörers wählte.

Bluel

HAIFISCH - INSTITUT

Bei der Einweihungsfeier des Werkes Bonndorf (im Volksmund auch Studer-Feier genannt) sprach vor einem Kreis geladener Gäste auch der Vorsitzende des Deutschen High-Fidelity-Institutes (abgekürzt HiFi-Institut).

Seine Ansprache begann er mit den Worten: "Als Vorsitzender des deutschen HiFi-Institutes beglückwünsche ich usw."

Darauf fragte einer der geladenen Gäste seinen Tischnachbarn: "Sagen Sie mal, was ist das - das Deutsche Haifisch-Institut? !!"

Kuntz

BETRIEBSAUSFLUG DER ELA AG



Die Foto dokumentiert am besten die fröhliche Stimmung des gelungenen Ausfluges.

Warten auf REVOX

Anfangs Januar bestellte unser Vertreter in Dubai (Arabischer Golf) zwei REVOX A77 Geräte. Da es sich um eine Spezialausführung handelte, konnte die Lieferung erst im Mai ausgeführt werden.

Am 20. Juli, zwei Tage nach Ankunft des Dampfers in Dubai, öffnete unser Vertreter erwartungsfroh die äusserlich intakten und mit Stahlband versehenen Kisten. Zu seinem Schrecken enthielten die beiden Kartons anstatt der heissersehnten A77 je einen Stein von ca. 17 kg sowie einige Holzklötze. Wahrlich ein schlechter Tausch

Die Versicherung wird unserem Vertreter den Schaden vergüten. Inzwischen wartet dieser jedoch weiter, denn Spezialausführungen sind noch rarer als das ohnehin rare Standard A77.

P. Meili

Weltmeisterschaft im «Revoxverkaufen»

Endklassement des Wirtschaftsjahres 71/72

- A77: 1. Bundesrepublik Deutschland - 2. Schweiz - 3. USA - 4. Frankreich - 5. England - 6. Amerikanische Besatzungstruppen - 7. Niederlande - 8. Schweden - 9. Dänemark - 10. Belgien - 11. Italien - 12. Österreich - 13. Hong Kong - 14. Australien - 15. Spanien.
- A76: 1. Schweiz - 2. Bundesrepublik Deutschland - 3. Frankreich - 4. USA - 5. England - 6. Niederlande - 7. Belgien - 8. Amerikanische Besatzungstruppen - 9. Dänemark - 10. Italien - 11. Österreich - 12. Schweden - 13. Hong Kong - 14. Jugoslawien - 15. Norwegen.
- A78: 1. Schweiz - 2. Bundesrepublik Deutschland - 3. Frankreich - 4. England - 5. Italien - 6. USA - 7. Niederlande - 8. Belgien - 9. Dänemark - 10. Amerikanische Besatzungstruppen - 11. Hong Kong - 12. Österreich - 13. Schweden - 14. Norwegen - 15. Singapore.

Who's Who in der Exportabteilung

ALBERT BERTHOD trat im Dezember 1968 in unsere Filiale St. Sulpice ein. Zur Vertiefung seiner deutschen Sprachkenntnisse liess er sich im Oktober 1971 nach Regensdorf versetzen und übernahm die Stelle von Herrn Küng im Export. Herr Berthod erledigt die Ersatzteil- und Zubehörestellungen unserer Kunden aus aller Welt.

HANS BURRI ist, mit einem 13-monatigen Unterbruch, seit 1966 bei uns tätig. Zu seinem Aufgabebereich gehören die Geräteelieferungen, wobei er sich hauptsächlich mit den ab Löffingen nach USA und Kanada sowie in die EWG-Staaten gehenden Sendungen befasst. Die gerechte Verteilung von gegenwärtig ca. 1000 Geräten pro Monat für diese wichtigen Märkte, liegt ihm besonders am Herzen.



A. Berthod

H. Burri

P. Meili

PETER MEILI arbeitet seit 1961 in der Exportabteilung. In sein Ressort fallen ebenfalls Geräteelieferungen, jedoch mit Schwerpunkt ab Regensdorf in die EFTA-Länder und nach Übersee, sowie die Planung der in Regensdorf fabrizierten Geräte für den Export. Ab Löffingen betreut er Lieferungen in Länder wie Japan, Hongkong oder Australien.

P. Meili

VERKAUF LÖFFINGEN

Das stark gestiegene Geschäftsvolumen und die Vorbereitung auf kommende Aufgaben machten eine Erweiterung und teilweise Neugliederung der Verkaufsabteilung erforderlich.

Zur intensiveren Bearbeitung des Marktes in der BRD erfolgte zum 1. 7. 1972 eine neue Bezirksaufteilung.

Anstelle von bisher 5 wurde das Bundesgebiet nunmehr in 8 Bezirke gegliedert. Unter Führung von Herrn Reith betreuen die Herren Nölke, Moldenhauer, Ruddies, Stachelhaus, Hofstätter, Kramer, Bülow und Diernberger als Aussendienstmitarbeiter unsere Kunden. Die unterstützende Verkaufsförderung wird von Herrn Petschnigg wahrgenommen.

Im Innendienst erhält Herr E. Ruf Unterstützung in der Auftragsabwicklung durch Herrn Winterhalter (4 nördliche Bezirke) und Herrn K. Ruf (4 südliche Bezirke).

Diese Massnahmen werden dazu beitragen, unsere Stellung am deutschen Markt weiter zu festigen und die geplante Umsatzausweitung zu realisieren.

Nast

AUSSTELLUNGEN



FERA 1972
ZÜRICH

U hie uf däm Hawge ged'r wie dr
Hodu Wautu druf u dranne isch, üsem
wärte Herr Studer s'erschte
zwoinünnächzgi grad säuber zverhoufe

Comet-Foro



FOIRE NATIONALE SUISSE 1972, Lausanne.
Wir freuen uns, dass bei 1500 Ausstellern unser Stand unter
den 15 prämierten war.



INTERNATIONALES JAZZFESTIVAL ZÜRICH
Unsere Firma unterstützt seit vielen Jahren diese Veranstaltung und wir
spenden auch wieder einen der Hauptpreise, ein Revox A77.

Leider hat sich im Leitartikel der letzten Nummer der Druckfehlerleutel eingeschlichen, so dass die Aussage des Artikels sinntfremd wurde. Wir wiederholen deshalb den Artikel im vollen Wortlaut.

Red.

PERSÖNLICHKEIT... PERSÖNLICH...

Im allgemeinen reden wir von einer Persönlichkeit, wenn damit ausgedrückt werden soll, dass es sich um eine achtbare, eine wichtige oder sonstige überdurchschnittliche Person, d.h. Menschen handelt. Demnach scheint es erstrebenswert, eine Persönlichkeit zu sein oder zu werden.

Wenn wir uns an einen Menschen direkt wenden wollen, dann wenden wir uns an ihn persönlich, und wir nehmen uns dabei unter gewissen Umständen das Recht heraus, in seine persönliche Sphäre einzudringen. Das ist für beide Teile nicht immer angenehm. Deshalb meine ich, der Angesprochene müsste sich immer überlegen, ob er wirklich persönlich angesprochen wird. Wenn ein Mitarbeiter einen schlechten Tag hat und er deshalb von seinem Chef zwei- oder dreimal auf einen Fehler aufmerksam gemacht wird, ist es sicher falsch anzunehmen, dass der Chef nun etwas gegen ihn persönlich hat und ihn damit schikanieren will. Sicher wird dieser Mitarbeiter dann auch falsch reagieren.

Leider aber gibt es Menschen, die in jeder absolut sachlichen Auseinandersetzung, sei es mit Vorgesetzten oder Kollegen, gleich einen persönlichen Angriff sehen und dementsprechend sauer reagieren. Dabei kann man sicher, bei aller Wertschätzung des andern, in sehr vielen Dingen geteilter Meinung sein. Es kann sogar vorteilhaft sein, den Kollegen mit einer anderen Meinung zu provozieren, um ihn damit zu zwingen, seine Meinung überzeugend zu verteidigen. Wenn es ihm dann gelingt, den andern zu überzeugen, wird sich dieser auch voll für seine Idee einsetzen können. Das ist aber wirklich nur möglich, wenn man sachliche Kritik von persönlichen Angriffen trennen kann.

Menschen, die alles und jedes persönlich nehmen, sind für mich keine Persönlichkeiten.

WILLI STUDER

Nachdem wir im ersten Teil die allgemeinen Grundlagen kurz zusammengefasst haben, nachfolgend noch einige Hinweise zu den einzelnen Geräten.

Zunächst das Nötigste über Plattenspieler: Ein sogenannter Hi-Fi-Plattenspieler verdient im allgemeinen seinen Namen, d.h., die Qualität verschiedener Fabrikate ist meist recht gut. Sämtliche dieser Geräte sind mit Tonabnehmern (auch Pickup, Patrone oder Tonzelle genannt) für Stereowiedergabe ausgerüstet. Für eine gute Qualität verwendet man magnetische Tonabnehmer (keine "Kristallzellen") mit Diamantnadeln (keinen Saphir). Der verhältnismässig geringe Preisunterschied macht sich bezahlt, da einerseits die Dauerhaftigkeit eines Diamants wesentlich besser ist und durch abgenutzte Nadeln, abgesehen von der Verschlechterung der Qualität, auch die Schallplatten beschädigt werden. Die Form der Abtastnadel kann rund oder elliptisch sein: über die Vor- und Nachteile dieser technischen Feinheit lässt sich streiten. Runde Spitzen sind jedenfalls unempfindlicher gegen Montage- oder sonstige Fehler. Der Druck mit dem die Nadel auf der Platte aufliegt, ist an den Tonarmen einstellbar - und grundsätzlich spiele man mit dem kleinsten Auflage- und Druck, der noch eine unverzerrte Wiedergabe gewährleistet. Man schont dadurch Tonabnehmer und Schallplatte. Wie das zu machen ist steht in den Gebrauchsanweisungen.



Das Wichtigste über Verstärker: Sämtliche Hi-Fi-Verstärker sind heute als Stereo-Verstärker aufgebaut, d.h. es sind zwei identische Einheiten zu einem einzigen Gerät vereinigt und es können zwei Lautsprecher angeschlossen werden, (die in einer bestimmten Entfernung voneinander aufgestellt, dann den Stereo-Effekt ergeben). Ein solcher Verstärker ist geeignet zur Wiedergabe von Stereo-Schallplatten, Stereo-Aufnahmen auf Tonbändern und UKW-Stereosendungen (mit einem Tuner).

Die heute im Handel erhältlichen Stereoverstärker leiden fast sämtlich an einer "Leistungs-Inflation". Ein Produzent sucht den anderen mit der Anzahl der Watt zu übertrumpfen, die der Verstärker leistet. Um einen Anhaltspunkt zu geben, was die Verstärkerleistung bedeutet, sei als Beispiel erwähnt, dass bei einem mit "Vollgas" gespielten Konzertflügel in einem Konzert etwa eine Schalleistung von 0.3 bis 0.4 Watt erzeugt wird. Es ist in Wohnungen, bei der heutigen Bauweise von Miethäusern kaum jemals möglich Klavier in dieser Lautstärke zu spielen oder einen Lautsprecher laufen zu lassen, der diese akustische Leistung abgibt - Reklamationen von allen Seiten bis zur Kündigung dürften die Folge sein. Nun muss berücksichtigt werden, dass die üblichen Lautsprecherboxen einen recht niedrigen Wirkungsgrad haben, soll also beispielsweise mit "Windstärke 10" so gespielt werden, dass die erwähnten 0.3 Watt als akustische Leistung entstehen, so muss man dem Lautsprecher z.B. die 20- bis 50-fache elektrische Leistung zuführen, also müsste der Verstärker 6 - 15 Watt leisten. Um auf dem Boden der Realität zu bleiben, sei eindeutig festgesetzt, dass die zulässige übliche "Zimmerlautstärke" einer Verstärkerleistung von etwa 3 bis 10 Watt entspricht! Unser Stereoverstärker Revox A78 gibt 2 x 40 Watt Sinusleistung, entsprechend 2 x 75 Watt Musikleistung ab. In Inseraten werden zahlreiche Verstärker mit 2 x 100 W und jetzt schon bis 2 x 350 Watt (!) angepriesen.

Soviel über die Leistung. Viel wichtiger ist jedoch, dass die Verstärker verzerrungsfrei arbeiten und die tiefsten und höchsten Töne gleichmässig verstärken. (Das ist der in den technischen Daten angegebene "Frequenzbereich" etwa von 20 bis 20'000 Schwingungen in der Sekunde). Die Verzerrungsfreiheit ist überhaupt eines der wichtigsten Qualitätsmerkmale und ein massgebendes Kennzeichen für ein Hi-Fi-Gerät. Um auch hier ein Beispiel für einen Zahlenwert zu geben, sei vermerkt, dass ein erstklassiger Verstärker nur einen "Klirrfaktor" von wenigen Zehntel % aufweisen darf. (Der Revox Verstärker A78 z.B. hat bei voller Leistung von 2 x 40 W über den gesamten Frequenzbereich nur einen Klirrfaktor von 0.3%). Der Name Klirrfaktor ist treffend gewählt, denn Verzerrungen machen sich durch klirrende oder schnarrende Nebengeräusche, also "Verzerrungen" bemerkbar.

Und nun ein ganz kritisches Kapitel: Die Lautsprecher. Es muss leider ganz klar ausgesprochen werden: Die Lautsprecher sind derzeit das schwächste Glied in der ganzen Kette einer Hi-Fi-Anlage. Die Lautsprecher sollen ebenso wie die Verstärker oder andere Teile der Hi-Fi-Elektronik alle Töne, von den höchsten bis zu den tiefsten, wiedergeben und dies auch ohne Verzerrungen. Dieses Problem ist technisch schwer zu



lösen und alle Bemühungen haben bis heute zwar zu recht guten Resultaten geführt, aber der ideale Lautsprecher ist noch nicht geboren. Dazu kommt aber noch eine gemeinsame Eigenschaft aller Lautsprecher: ein und dieselbe Lautsprecherbox klingt in verschiedenen Räumen durchaus unterschiedlich! Diese Tatsache ist an sich nicht verwunderlich - es klingt z.B. auch die menschliche Sprache im Freien gänzlich anders als in einem kleinen Zimmer, aber der Mensch stellt sich in diesem Fall automatisch um, spricht im Freien lauter und ist den anderen Klangeindruck so gewöhnt, dass der vorhandene Unterschied gar nicht auffällt. Diese automatische Reaktion des menschlichen Ohrs und Gehirns ist aber im Falle der Musikwiedergabe durch einen Lautsprecher in einem Zimmer nicht vorhanden. Dazu kommt noch die akustisch unnatürliche Situation, dass man in einer Wohnstube die Musikwiedergabe z.B. eines 60 Mann-Orchester aus einem grossen Konzertsaal hört, und ausserdem darf man eines nicht vergessen: es gibt keine zwei Zuhörer, die eine übereinstimmende Geschmacksrichtung haben! Es ist jetzt nicht die Rede davon, ob jemand lieber Pop oder Klassik hört, aber die Urteile über Lautsprecher lauten etwa "oh - der klingt zu hart", oder "so mulmig und unpräzise" und von einer anderen Seite betrachtet "da hört man ja keine Bässe", oder "Blech klingt ganz gut, aber die Streicher sind unnatürlich", usw. etc. Diese Liste der Meinungen kann man beliebig fortsetzen und soweit wäre ja für verschiedene menschliche Ohren auch alles in Ordnung, aber, über die gleichen Lautsprecher können von zwei Personen auch zwei Urteile zu hören sein, wie einerseits "ein unmöglicher Klang" und andererseits "der gefällt mir".

Wir wollen mit diesen Hinweisen keineswegs eine Art "Panikstimmung" erzeugen, sondern nur versuchen, die zukünftigen Hi-Fi-Enthusiasten vor Enttäuschungen zu bewahren. Also als praktischer Ratschlag: Massgebend für die Anschaffung einer Lautsprecherbox ist nicht die Grösse und nicht der Preis und z.B. auch nicht die Zahl der Einzellautsprecher, die in einer Box zusammengebaut sind, oder andere technische Details die für den Nichtfachmann meist keinen Anhaltspunkt geben können, massgebend ist ausschliesslich nur das persönliche Urteil, das man mit seinen eigenen Ohren gewinnen kann! Es gibt auch bei der Beurteilung noch genug Möglichkeiten für Überraschungen. Man muss sich z.B. vor Augen halten, dass der Raum in dem man die Lautsprecher getestet hat (z.B. bei einem Radiohändler) vielleicht grösser oder kleiner ist, als der Wohnraum in dem man die Anlage aufstellen denkt. Ferner, dass zu Hause eventuell Teppiche und Vorhänge vorhanden sind, die ebenfalls die Wiedergabe beeinflussen, denn ein Raum mit viel Vorhängen, Spannteppichen und zahlreichen Möbelstücken ist stärker gedämpft, ein Lautsprecher klingt in einem solchen Raum dumpfer als in einem Zimmer mit grossen freien Wandflächen, viel Fenstern und z.B. glattem Parkettboden der nur teilweise mit Teppichen belegt ist. Es ist wirklich sehr schwierig, vernünftige Tipps zu geben, die bei der Lautsprecherwahl zu berücksichtigen sind, aber auf jeden Fall sollte man sich zuerst darüber klar werden, welchen "Sound" man eigentlich lieber hat, scharf und hell oder weich und dunkler gefärbt. Es gibt Lautsprecher der verschiedensten Geschmacksrichtungen und selbst ein dasselbe Fabrikat hat bei den einzelnen Typen, die sich im allgemeinen meist durch die Grösse und die Leistung (in Watt) unterscheiden, schon sehr unterschiedliche Klangfärbungen aufzuweisen. (Unsere Revox-Lautsprecherboxen zeigen sehr merkbare Unterschiede zwischen den kleinen, mittleren und grossen Modellen). Zusammenfassend kann man also sagen, dass man beim Kauf von Lautsprechern etwa folgendermassen vorgehen sollte:

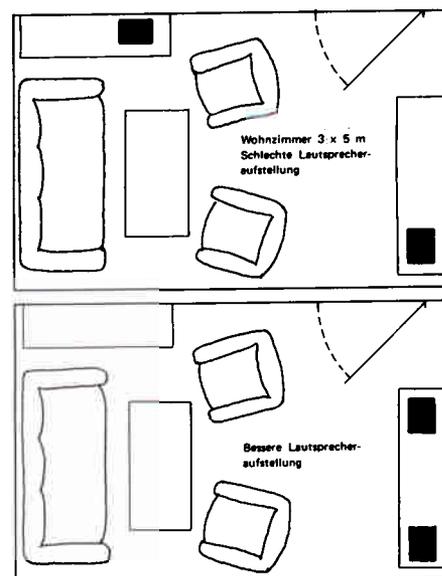
1. Ausmassen des verfügbaren Raumes, d.h. wie breit und wie hoch darf eine Lautsprecherbox sein, damit sie an den in Betracht kommenden freien Platz im Büchergestell oder auf einem Schränkchen usw. aufgestellt werden kann.
2. Wieviel kann oder will man für zwei Lautsprecherboxen zahlen?
3. Unter Berücksichtigung der gegebenen Abmessungen in Zentimetern und mit einer vernünftigen Preisvorstellung, dann möglichst verschiedene Boxen ausprobieren.
4. Die Hörversuche mit sogenannter "Zimmerlautstärke" durchführen, d.h. so, dass man den Eindruck gewinnt, auch zu Hause mit der gleichen Lautstärke spielen zu können. (Bei lauter Wiedergabe tönen die meisten Lautsprecher besser, es entsteht also eine falsche Vorstellung gegenüber dem "Sound" zu Hause).
5. Und nun ein Vorschlag, der leider nicht immer zu verwirklichen ist: wenn immer möglich Erprobung der Lautsprecher an Ort und Stelle zu Hause. Die Firma oder der Hi-Fi-Händler der die Lautsprecher verkauft ist damit durchaus nicht immer einverstanden, aber man findet gelegentlich Verständnis für eine solche Bitte die Geräte

in seiner eigenen Wohnung ausprobieren zu können.

Schliesslich wollen wir für den glücklichen Besitzer zweier Lautsprecherboxen noch einige kurze Hinweise für die Aufstellung geben. Die ideale Anordnung für Stereo-Wiedergabe ergibt sich etwa (bei den heute üblichen Wohnraumgrössen), wenn der Hörer 3 bis 5 m von den Lautsprechern entfernt sitzt und diese in einer gegenseitigen Entfernung von 2 bis 4 m angeordnet sind. Diese Angaben sind so zu verstehen, dass der Zuhörer, wenn er z.B. 3 m vor den Lautsprechern sitzt, die Boxen nicht 4 oder mehr Meter voneinander rechts und links aufstellen soll. Es gibt die Faustregel, dass die Distanz zwischen Hörer und Lautsprecher etwa gleich oder etwas grösser als der gegenseitige Abstand der Boxen sein soll. Eine zu grosse "Stereobasis", wie dieser Abstand genannt wird, ergibt meist den unangenehmen Eindruck, dass die Töne aus zwei "getrennten Löchern" kommen und der erwünschte räumliche Eindruck geht teilweise verloren.

Noch ein Hinweis: Die Lautsprecher müssen nicht unbedingt auf gleicher Höhe stehen, sollen aber nicht gar zu grosse Höhenunterschiede aufweisen. Wichtiger ist, dass übliche kleinere Boxen (von denen hier für "Normalverbraucher" hauptsächlich die Rede ist), nicht auf den Fussboden gestellt werden sollen, sondern wenigstens etwa einen halben Meter höher auf irgendwelchen Möbelstücken, in Regalen oder dergleichen. Vorteilhaft ist es, die Lautsprecher unmittelbar mit der Rückseite gegen die Wand zu stellen, oder wenigstens in die Nähe derselben, auch schräg in eine Ecke gegen den Hörer gerichtet - man wird bemerken, dass die Bässe im allgemeinen besser und voller klingen. Kleinere und vor allem flachere Boxen kann man auch an die Wand hängen und es gibt verschiedene Typen, die schon mit entsprechenden Aufhängemöglichkeiten ausgestattet sind. Bei direkter Aufstellung auf dem Fussboden sind nur mit grossen Boxen einer besonders dafür geeigneten Bauart gute Resultate zu erzielen.

Abliessend noch ein Wort über die Möglichkeiten der Beeinflussung des Lautsprecherklanges durch die Bass- und Höhenregler an den Stereoverstärkern. Alle Verstärker, auch die billigsten Typen, haben zwei Drehknöpfe mit denen man einerseits die tiefen Töne anheben oder absenken (verstärken bzw. abschwächen) kann, in gleicher Weise andererseits auch die hohen Töne. (An unserem Revox A78 Verstärker sind diese insgesamt vier Drehknöpfe mit "Bass" und "Treble" bezeichnet). Mit diesen Reglern kann man je nach seinem Geschmack eine Betonung der Bässe erzielen oder im Gegenteil auch ein helleres Klangbild einstellen. Abgesehen von der persönlichen Geschmacksrichtung ist damit eine gewisse Anpassung an die akustischen Verhältnisse der Abhörräume möglich und eine teilweise Korrektur der Eigenschaften der Lautsprecherboxen, z.B. kann man bei kleinen Boxen, die aus technischen Gründen meist eine schwächere Wiedergabe der Bässe aufweisen, eine Verbesserung in dieser Richtung erzielen. Zu diesen Bemerkungen muss man aber folgendes feststellen: wo nichts vorhanden ist kann auch nichts mehr korrigiert werden, d.h. ein ausgesprochen schlechter Lautsprecher kann durch Betätigung der Drehknöpfe nicht in einen guten verwandelt werden.



Wir hoffen, damit wenigstens einige Anhaltspunkte für die Anwendung von Lautsprechern im speziellen und Hi-Fi-Anlagen im allgemeinen gegeben zu haben. Und nun bleibt uns weiter nichts anderes als allen Hi-Fi-Enthusiasten und solchen die es werden wollen, einen recht guten STEREO-TON zu wünschen!