

face to face / DR. JOSEF ZELLNER (DUAL)

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΣΤΑΜΑΤΑΚΟΣ



Όσοι παρακολουθούν από κοντά τα τεκταινόμενα στον χώρο του αναλογικού ήχου, ήδη γνωρίζουν ότι η Dual έχει επιστρέψει δυναμικά, όντας ένας από τους ιστορικούς κατασκευαστές που κάνει αρκετό θόρυβο στην αγορά. Πίσω από τον... θόρυβο, βρίσκεται ο Josef Zellner, ένας άνθρωπος, ο οποίος, αφού βίωσε τη δυσκολότερη εποχή της εταιρείας, όταν τίποτε δεν φανέρωνε ότι το βινύλιο έχει κάποιο μέλλον, επέστρεψε για να θέσει τις βάσεις ενός νέου ξεκινήματος. Μιλάμε μαζί του και μας αποκαλύπτει μερικές ενδιαφέρουσες πλευρές μιας ιστορικής αναγέννησης!

Υ.Β: Όντας εδώ και αρκετό καιρό στη διοίκηση Dual, έστω και με κάποιο διάλειμμα, η πρώτη ερώτηση που θα ήθελα να απαντήσετε -ως καθ' ύλην αρμόδιος- είναι η εξής: **Γιατί; Γιατί η Dual επανήλθε στην αγορά;**

Η Dual υπήρξε ένας πολύ σημαντικός, διάσημος κατασκευαστής στο παρελθόν και παραμένει και σήμερα ένα πολύ γνωστό όνομα στον χώρο, με τη διαφορά ότι οι προηγούμενοι ιδιοκτήτες δεν τη χειρίστηκαν με τον τρόπο που της άξιζε, καθώς είχαν επικεντρωθεί μόνο σε δύο τοπικές αγορές, της Γερμανίας και της Ελβετίας. Όταν επανήλθα στην εταιρία κατάλαβα ότι η εταιρία είχε πολύ μεγαλύτερες δυνατότητες και μπορούσε να κινηθεί άνετα στην παγκόσμια αγορά και, επίσης μπορούσε να βελτιώσει τα προϊόντα που ήδη είχε. Η ιδέα που έχω είναι να επιστρέψει η Dual εκεί που βρισκόταν στο παρελθόν και νομίζω ότι βρισκόμαστε σε καλό δρόμο.

Υ.Β: **Οπότε, μπορώ να κάνω και την επόμενη ερώτηση: Γιατί η Dual βγήκε εκτός αγοράς;**

Όταν εργαζόμουν, την πρώτη φορά, για την Dual, ήταν νομίζω το 1993, οπότε εκτελούσα καθήκοντα διευθυντή εξαγωγών, η κατάσταση στην αγορά ήταν πολύ άσχημη, η επικράτηση των CD είχε οδηγήσει τις πωλήσεις μας πολύ χαμηλά, η εταιρία είχε οικονομικά προβλήματα και είχε πωληθεί αρχικώς στη γαλλική Thomson και στη συνέχεια στη γερμανική Schneider, εκεί ήταν που συναντήθηκαν οι δρόμοι μας, αλλά και γενικότερα η κατάσταση για τους κατασκευαστές πικάπ δεν ήταν καλή. Τότε κανείς δεν αγόραζε αυτό το είδος συσκευής. Αυτές οι συνθήκες οδήγησαν την Dual εκτός και τώρα οι συνθήκες έχουν αλλάξει καθώς όλο και περισσότεροι άνθρωποι συνε-

δητοποιούν ότι ο ήχος από το βινύλιο είναι διαφορετικός από αυτόν του streaming και το CD έχει πεθάνει ούτως ή άλλως, επομένως βρισκόμαστε μπροστά σε μια μεγάλη αναγέννηση επάνω στην οποία μπορούμε να βασιστούμε και να φέρουμε πίσω την Dual.

Υ.Β: Αυτή η αναγέννηση που αναφέρετε... ήταν κάτι που το περιμένατε ή σας ξάφνιασε;

Εξαρτάται από την εποχή στην οποία αναφέρεστε. Αν μιλάμε για το 1992, η απάντηση είναι "όχι" δεν περίμενα ότι θα μπορούσε το βινύλιο να επιστρέψει. Αλλά, τελικά, φαίνεται ότι υπήρχε πάντα μια αγορά για πικάπ στον χώρο της υψηλής πιστότητας και αυτή η αναγέννηση έχει κρατήσει δέκα χρόνια τώρα, οι πωλήσεις ανεβαίνουν συνεχώς και υπάρχει μια μεγάλη κοινότητα, που υποστηρίζει το βινύλιο, στην οποία ανήκουν μουσικοί και παραγωγοί. Δεν ξέρω αν θα κρατήσει για πάντα, αλλά νομίζω ότι τελικώς πάντα θα υπάρχει μια ζήτηση.

Υ.Β: Το προφανές είναι ότι η Dual φέρνει μαζί της το μεγάλο όνομα. Αλλά τι άλλο έχει να προσφέρει στη σημερινή αγορά; Τι το διαφορετικό; Και, κατ' αρχήν, πιστεύετε ότι οι σημερινές συσκευές έχουν σημαντικές διαφορές σε σχέση με αυτές του ένδοξου παρελθόντος;

Βασικά είναι η ίδια τεχνολογία και σε αυτό το κομμάτι. Εμείς έχουμε την υποστήριξη του Alfred Langer, ο οποίος είναι ένας κορυφαίος μηχανικός στον συγκεκριμένο χώρο και γνωρίζει αυτή την τεχνολογία πολύ καλά. Βέβαια, σή-

μερα, υπάρχουν διαφορές επειδή μπορούμε να φτιάξουμε πράγματα που το 1990 δεν ήταν δυνατόν. Υπάρχει η δυνατότητα σύνδεσης μέσω Bluetooth και η δυνατότητα να έχεις τηλεχειρισμό και αυτά είναι πράγματα που κάνουμε επειδή στον κόσμο αρέσει το βινύλιο αλλά, ταυτόχρονα, έχει συνηθίσει και στην έννοια του streaming. Επομένως υπάρχουν νέα πράγματα που πρέπει να ενσωματώσεις. Επίσης υπάρχουν αλλαγές και βελτιώσεις σε επιμέρους εξαρτήματα καθώς και κάποιες νέες ιδέες αλλά στη βάση της, όπως σας είπα, η τεχνολογία δεν έχει αλλάξει.

Υ.Β: Τελικώς, από τη στιγμή που το πήρατε απόφαση, πόσο δύσκολο ήταν να επανέλθει η εταιρία στην αγορά;

Από την άποψη του marketing ήταν μάλλον εύκολο, ήταν όμως δύσκολο από την άποψη της προετοιμασίας και της οργάνωσης. Αγόρασα την Dual πριν από τρία χρόνια και προετοιμάσαμε τον τρόπο με τον οποίο θα ξανασυστηθούμε, ασχοληθήκαμε με θέματα που σχετιζόνταν με τις άδειες χρήσης του σήματος, όπως για παράδειγμα με το γεγονός ότι δεν είχαμε δικαιώματα χρήσης στη Βόρεια Αμερική και βεβαίως ψάξαμε να βρούμε τους κατάλληλους ανθρώπους για να στελεχώσουν την νέα εταιρία, όπως τον Langer. Και πέρα από αυτά, χρειάστηκε να σχεδιάσουμε νέα προϊόντα, κάτι που πήρε περίπου δύο χρόνια, αφού ο Alfred ξεκίνησε, ουσιαστικά από την αρχή. Και μετά, ήλθε η πανδημία και σταμάτησαν όλα για τρεις μήνες μέχρι να καταλάβουμε τι γίνεται. Συνολικά μας πήρε περίπου τρία χρόνια. Το κομμάτι του μάρκετινγκ ήταν ίσως το πιο εύκολο γιατί η εταιρία ήταν γνωστή από πριν και δεν έπρεπε να την συστήσουμε στους

συνεργάτες μας. Όταν ήρθα σε επαφή με τον άνθρωπό μας στην Αμερική, μου απάντησε ότι προσπαθούσε να συνεργαστεί με την Dual εδώ και τριάντα χρόνια!

Υ.Β: Υποθέτω ότι η παρουσία σας στη Βόρεια Αμερική είναι σημαντική. Είναι αυτή η πιο σημαντική αγορά για εσάς;

Η σημαντικότερη αγορά για εμάς είναι η Γερμανία και η Ευρώπη, αλλά για την Dual η μεγαλύτερη αγορά ήταν, πράγματι, η αμερικανική και αυτό οφείλεται στους αμερικανούς στρατιώτες οι οποίοι στάθμευαν στην Γερμανία και επέστρεφαν στην πατρίδα τους μαζί με ένα Dual. Έτσι γίναμε πολύ γνωστοί εκεί και παραμένουμε μέχρι σήμερα, με τις πωλήσεις μας, οι οποίες ξεκίνησαν μόλις πριν από λίγο καιρό να πηγαίνουν πολύ καλά.

Υ.Β: Θεωρείτε ότι οι καταναλωτές διαφέρουν στις δύο πλευρές του Ατλαντικού;





Οι άνθρωποι μας εκεί λένε ότι πρέπει πάντα να υπάρχει κάποιο κίνητρο στην αγορά, μια καλή έκπτωση ή μια προσφορά για παράδειγμα, κάτι που δεν μας χαροποιεί ιδιαίτερα καθώς πιστεύουμε ότι η πολιτική τιμών θα πρέπει να είναι ίδια για όλους με τα ίδια επίπεδα τιμών. Αυτό προσπαθούμε να κάνουμε παντού χωρίς μεγάλες διαφοροποιήσεις.

Υ.Β: Ποια είναι η πιο δύσκολη αγορά για εσάς;

Από τη δική μου πλευρά, πρέπει να είμαστε επιτυχημένοι στην τοπική αγορά, της Γερμανίας και της Ευρώπης και εδώ έχουμε σημαντικό ανταγωνισμό από σημαντικούς κατασκευαστές όπως η Thorens και η Pro-Ject. Επομένως η δυσκολότερη αγορά είναι αυτή.

Υ.Β: Με την εταιρία να έχει μεγάλη ιστορία και ένα σωρό μοντέλα, υπάρχει (και το γνωρίζω αυτό από την ελληνική αγορά) πίεση για υποστήριξη συσκευών που δεν είναι πρόσφατες. Πώς το αντιμετωπίζετε αυτό;

Όταν αναζητούσαμε τον άνθρωπο που θα ηγηθεί του τμήματος engineering της εταιρίας, πολύ γρήγορα πέσαμε πάνω στον Alfred Langer. Δεν ήταν και δύσκολο, αφού ο άνθρωπος ήταν διάσημος σε όλο τον κόσμο για τα εξαρτήματα της Dual που διέθετε. Ο Alfred έχει πολύ μεγάλη και βαθιά γνώση όλων των μοντέλων της εταιρίας και όταν η Dual έκλεισε, γέμισε δύο φορτηγά με εξαρτήματα και ανταλλακτικά τα οποία έβαλε σε μια αποθήκη, τα αναγνώρισε, τα οργάνωσε και σήμερα έχουμε έναν τεράστιο χώρο με όλα αυτά τα υλικά για τα παλιά μοντέλα, τον οποίο προσπαθούμε να ενσωματώσουμε στην νέα εταιρία, έτσι ώστε να μπορέσουμε να προσφέρουμε σέρβις σε

όλα, σχεδόν, τα παλιά, ιστορικά μοντέλα μας.

Υ.Β: Ας μιλήσουμε λίγο για θέματα στρατηγικής. Ποια είναι τα μεσοπρόθεσμα σχέδια σας. Τι μπορούμε να περιμένουμε από την Dual τα επόμενα 1-2 χρόνια;

Άμεσα, μπορώ να σας αναφέρω τα δύο νέα μας μοντέλα, το 418 και το 518, και τα δύο με μετάδοση μέσω ιμάντα και σε μερικούς μήνες θα πρέπει να περιμένετε το 618, του οποίου φωτογραφία ήδη έχει αρχίσει να κυκλοφορεί στο διαδίκτυο και στη συνέχεια θα παρουσιάσουμε το πρώτο μας πλήρως αυτόματο πικάπ, το 429. Τον επόμενο χρόνο θα κάνει την εμφάνισή του στην αγορά το εισαγωγικό, πλήρως αυτόματο μοντέλο 329 το οποίο έχει τελειώσει από την άποψη του σχεδιασμού και βρίσκεται σε φάση εκκίνησης της παραγωγής. Θα ακολουθήσει το 529. Επίσης ετοιμάζουμε ένα ακόμη μοντέλο το 718, το οποίο θα κατασκευάζεται πλήρως στην Γερμανία. Εννοείται ότι όλα τα μοντέλα αναπτύσσονται και σχεδιάζονται στην Γερμανία από τον Alfred, αλλά ειδικά το 718, όπως και το Primus Maximus θα κατασκευάζεται εκεί.

Υ.Β: Να υποθέσω ότι το CS 718 θα είναι ένα μικρό Primus Maximus;

Περιμένουμε να κινείται στην κατηγορία των €2.000 και θα είναι ένα πικάπ κορυφαίας ποιότητας. Προφανώς απευθύνεται σε μια ευρύτερη αγορά από αυτή του Primus Maximus, το οποίο θα παραμείνει στα 100 κομμάτια. Το 718 θα είναι το κορυφαίο μας μοντέλο, το οποίο όμως θα παραμείνει σε λογική τιμή.

Υ.Β: Η συζήτηση φτάνει στο αναπόφευκτο ερώτημα: Η Dual, αυτή την στιγμή, πορεύεται στην αγορά με προϊόντα βασισμένα και στις δύο αρχιτεκτονικές. Θα διατηρήσετε αυτή την πολιτική, ή -κάποια στιγμή- θα αποφασίσετε μεταξύ ιμάντα και άμεσης οδήγησης;

Στην πραγματικότητα δεν έχουμε προαποφασίσει για κάποια στρατηγική. Προσωπικά, είμαι σχεδόν σίγουρος ότι θα διατηρήσουμε μοντέλα και με τις δύο αρχιτεκτονικές, επειδή και οι δύο λειτουργούν καλά. Νομίζω ότι θα διατηρήσουμε τον ιμάντα στα εισαγωγικά μας μοντέλα.

INFO: Ακουστική Κρήτης,

τηλ.: 282-1097.508 (210-964.9420 για την Αθήνα),
www.akoustiki-kritis.com, hifi.dual.de