

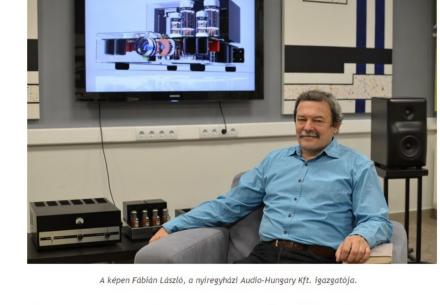


Sztereó Magazin | 2016. Március 09., Szerda 04:00

Tetszik 5 ezer

Váratlanul robbant be a hazai high-end piacra az Audio-Hungary, holott a tavalyi első hivatalos megjelenést a Marriott szállóban megrendezett HiFi Show-n komoly munka, és hosszú felkészülési időszak előzte meg.

Erről és a jövő terveiről beszélgettünk Fábián Lászlóval, a nyíregyházi Audio-Hungary Kft. igazgatójával. Az Audio-Hungary egy teljesen új színfolt a magyar hifi piacon.



- Hogyan indult el a cég és milyen út vezetett az első audio és hifi termékek gyártásáig? - A 70-es évek eljétől foglalkozom elektronikával, hangtechnikával. Hol hobby-, hol professzionális szinten. Gimnáziumban én is megépítettem azokat a ma már legendásnak, de inkább történelminek

nevezhető erősítőket, hangdoboz monstrumokat, mint sokan a kortársaim közül. Fizikusként végeztem és maradtam végzés után a Kossuth Egyetemen. Csodálatos időszak volt: oktatás, kutatás, méréselmélet a hallgatói gyakorlatokhoz, kutatáshoz készülékfejlesztés. A kémia határtelületén főleg polimerkémiában a világ egyik legjobb, (szerintem legkreativabb) téamjében az általam megalkotott elektronikákkal megtámogatva újabb és újabb tudományos sikereket értünk el. - Mi kell ennél több?.. - Pl. egy kicsivel több fizetés. Az viszont nem lett, a család meg bővült. Főállásomat feladva 1988-ban egy kis kitérővel Nyíregyházán az akkori kábel TV hálózat üzemeltetőjének lettem a tervezőiroda vezetője Nem tűnt nehéznek a feladat. Két nap tanulás, harmadik nap már éles bevetés. Működött a dolog, dupla volt a fizetés az egyetemi oktatói béremhez képest, már csak jó tervezőmérnököket kellett találni magam



szennyvízhálózatokhoz, kútkamerák, mikrokamerák gyógyszergyáraknak, hangosító rendszerek, 47Ghz-es átjátszó fejlesztés a kijevi Műszaki egyetemmel és még hosszan sorolhatnám. 2009-ig csak bamba vásárlója voltam a nevés cégek egy -egy termékének, melyektől rövid időn belül többnyire megszabadultam. Ekkor jött a késztetés, hogy az Elektronet Zrt. lehetőségeit kihasználva eleinte nem túl intenzíven, inkább saját szórakoztatásunkra, kezdjünk el foglalkozni a hanglánc utolsó elemével... Nagyon érdekeltek a széles sávú hangszórók. Két éven át foglalkoztunk gyakorlatilag minden fontos gyártó termékével. Ez egy költséges "utazás" volt egy zsákutcában. Mindig utáltam visszavonulni, de most muszáj volt. Viszont sokat tapasztaltunk nagy tanulópénzért. 2009-től több nagyszabású hifi, high-end kiállításra látogattunk el, főleg a tervezett hangfalgyártásunk miatt. Eleinte csodálkozással tekintettem a csöves "őskövületekre", mint aki uralja a félvezetős technikát, akár Ghz-es tartományban is. A fertőzés viszont megtörtént. Beköltözött hozzám egy csöves erősítő. Lehetett vele együtt élni. Tanulás következett! Először a 40-es-, 50-es évekbeli - főleg orosz és amerikai - irodalmat, aztán szinte mindent, ami elérhető volt elolvastam, tanultam. (több tucat könyv többszáz folyóirat)



-Először is helyet kellett biztosítani az első kísérletekhez, ezért beállítottunk a Zrt. nyíregyházi központjába két óriási konténert, innen indult a cég. A tervünk az volt, hogy zöld mezős beruházásba kezdünk, ami 3-4 év alatt lehet termelésre alkalmas. 2014-ben jött egy szerencsés lehetőség megvásárolhattuk az Univox Kft-t. Erről annyit kell tudni, hogy a BEAG (Budapesti Elektroakusztikai Gyár) a 70-es években Nyíregyházára telepítette az erősítőgyártást több más részleggel együtt, majd amikor felbomlott 1990-ben, a teljes gyártást és az épületeket az Univox Kft vette át. A mikrofonoktól kezdve a hurokerősítőkig, hangszórókat, hangfalakat rengeteg terméket gyártott. A kínai termékek az Univoxot áraikkal meggyengítették, a tulajdonosok a kilátástalan árverseny miatt a cég eladása mellett döntöttek. Mi hozzájutottunk egy komoly gépparkhoz és ezzel együtt azonnali kisszériás gyártási lehetőséghez is. A legnagyobb érték az a szakember gárda volt, amely hallatlan nagy tudással és gyártási tapasztalattal

lépések, az első szárnycsapások. Szerintem ez bíztató kezdet.Tehát volt egy koncepció, egy fiatal tanulni

vágyó gárda, és megvalósításra váró tervek.

rendelkezett. A fiatal fejlesztőmérnökökkel karöltve kialakítottuk az arculatot és nemsokára már a tervezőasztalon is megszülettek az első termékek, amiket az Audo-Hungary gyártani kezdett.





után most egy olyan két dobozos phono előerősítőt kezdünk el gyártani, ami szintén fényes, rozsdamentes dobozba kerül, amit majd egy másik, nagyobb teljesítményű A osztályú erősítő követ. A vinyl kedvelők már régen várnak tőlünk egy set-up transzformátort az MC fejekhez. Az új phono előerősítő tartalmaz egy RIAA korrektort, ami mozgó mágneses fejekhez készül, illetve egy cserélhető betéttel tartalmazza az MC fejekhez szükséges trafókat is. Mindenki, akiknek eddig odaadtuk hallgatni, úgy nyilatkozott, hogy szívesen megtartanák. -Korábban beszéltünk róla, és amikor nálatok jártam magam is láttam, hogy foglalkoztok hangszórókkal, de már korábban is folyt valamilyen kísérletező munka ezen a területen. -Igen! Beszélgetésünk elején említettem, hogy korábban beszereztünk pár akusztikai mérőeszközt, mértünk, hallgattunk hangszórókat, de valahogy nem igazán jött össze a dolog. Közben megpróbáltunk kooperálni ismert és kevésbé ismert gyártókkal, de nem sikerült. Nem voltak nyitottak felénk, vagy féltették a tudásukat. Hozzá tartozik a hangfal történethez, hogy sok pénzt költöttünk neves gyártók neves hangszóróira, de az eredményre nem vagyunk büszkék. A legutóbbi kísérletekből született egy kis monitorsugárzó, amely szerepelt a tavalyi kiállításon a Marriott -ban. Folynak a kísérletek. Remélem

nemsokára ezen a területen is versenyképes terméket tudunk létrehozni. Következő lépésként beindítjuk a hangszórógyártó üzemet, - hogy a minőségi elvárásainknak megfelelő sugárzókat gyártsunk elsősorban saját részre. Reméljük sikerül. Úgy gondolom, hogy a hangfal dizájnnal nem lesz gondunk, mert van egy fiatal kolléganőnk, aki érti a céljainkat, azonosult az elképzeléseinkkel, együtt él a termékeinkkel, és nagyon progresszíven gondolkozik. Már eddig is több száz termékvázlatot készített, amit leszűkíteni is nehéz. Megvan a helyes irány, van miből választanunk. Köztudottan rengeteg gyártó és rengeteg márka van

azt jelenti, hogy az erősítőinket végre méltó csomagolásban tudjuk átadni a vevőinknek. Nyíregyházán berendeztünk egy jól megközelíthető bemutatótermet, ami az üzemünk mellett van. Külön öröm számomra, hogy főleg fiatalok jönnek el hozzánk. Budapesten az Audio Centrum a Fogarasi úton ad helyet és lehetőséget a meghallgatásra és vásárlásra, és az Univox márkájú termékeinkkel a kereskedőket is innen szolgáljuk ki. Ahogy felvázolod a folyamatot a tervezéstől a gyártásig és a piaci bevezetésig, ez

-Gyakorlatilag 3-4 év kell egy új termék piacra kerüléséhez. A tavalyi év végére, több párhuzamos fejlesztésünk érett be egyszerre, el kellett dönteni mely termékeket visszük gyártásba. A Qualiton A20i

olyan mint egy igazi "hadművelet".

a piacon.

-Mégis, hogyan lehet kitűnni a tömegből?

-Mennyi idő alatt születik meg egy-egy új termék?

Kiváló műszaki paraméterekkel és szép külsővel. Az erősítőink műszaki paramétereit sokan kétségbe vonják, és ennek örülök. Ez ugyanis azt jelzi, hogy szokatlan, hogy nemcsak 1 Watton mért teljesítménnyel "vitézkedünk", hanem merjük publikálni a paramétereket névleges kivezérlésnél is. A Hifi nagyban hasonlít az autóiparhoz. Amikor valaki autót akar vásárolni, végigböngészi az autók adatait , bemegy az autószalonba és, ha jó az ár, megveszi a legszebbet. Amennyiben hangban tudjuk hozni azt, vagy esetleg jobbat, mint amit a konkurencia, és a dizájn is jobb, vagy legalább olyan jó, akkor úgy érzem, célt értünk, ejutottunk a pjacra. A forma mindenképp megosztó, Az APX200 formája van akinek bejön, mások ki nem állhatják, de semleges hozzáállás nincs. Az árakkal nem akarunk elszállni, ezért úgy gondolom, ha mindezt elérjük, akkor hosszú távon meg tudunk kapaszkodni a piacon. Beszéltünk tervekről és célokról. -A következő "nagy falat", amire készültök, a müncheni High End Show. Van-e már kialakult elképzelés a

-Úgy érzem, hogy a jelenlegi és jövőbeni pozíciónk megerősítésének fontos része a kiállításokon való részvétel, ahol nem csak a közönséggel, hanem a kereskedőkkel is tudunk találkozni, személye kapcsolatokra szert tenni. Nekünk most ez az egyik legfőbb célunk. München után 2-3 kiállítás jön, de még nem döntöttük el hova megyünk. Meghívást kaptunk Angliába és Moszkvába is. Jók az orosz kapcsolataink a legjobb végcsöveket például onnan szerezzük be. Az oroszoknak legendásan jó volt a gyártási technológiájuk. A népszerű filmslágert idézve:" Egyedül nem megy…" Kérlek mondj pár szót a munkatársakról is, akik tolják az Audio Hungary szekerét a megérdemelt siker felé! Mindenek előtt a tulajdonostársam Lukács Zoltán nevét említem ismét. Az ő támogatása is kellett ahhoz, hogy mindezt létre

tudjuk hozni. A mérnökeink átlagéletkora jóval 30 alatt van. Ma már saját területén bermelyikük olyan tudással rendelkezik, ami nagyon lerövidíti az utat az elképzeléstől a végtermékig. Többségükkel az AV Trend & Hifi Show-n találkozhattak, beszélgethettek a látogatók, ez évben ismét részt veszünk és megint lesz egy beszélgetős szobánk is. A "BEAG-UNIVOX"-os gárdánk másként kreativ. Sokszor már az ötleteléskor szállítják a gyakorlati kivitel megoldását. A termelésben töltött évtizedek tapasztalata beépül az új



- Beszéljünk az árakról. Egy 700 ezer Ft. körüli áron mozgó végerősítő drágának minősíthető a hazai piacon. Persze külföldön mások a körülmények. Hogyan látod ezt? - Az árat kétféleképpen nézhetjük. Egy erősítő lehet 700 ezer Ft, aminek 27 % áfa tartalma van. Lejön a kis-, és nagykereskedelmi árrés. Így eljutottunk a végfelhasználói ár 50 %-ára. A készülék ezzel az árral hagyja el a gyártelepet. Jelen példában ez 350.000.-Ft. Ebből az összegből nyereséget is kellene

Utóbbiaknál még az anyagválasztás is drágít. - Szerinted van esély arra, hogy egy jó minőségű, de olcsó 200 ezer Ft. körüli high-end erősítőt gyártson az Audio-Hungary? Sajnos most azt kell mondom, hogy erre nem látok esélyt... Elő lehetne állítani egy erősítőt, mondjuk olcsóbb alkatrészekkel, egyszerű dobozolással, csövekkel, trafókkal, de ez már egyértelműen és bizonyítottan a hangminőség rovására menne, ebben pedig nem ismerünk megalkuvást. Minőségi termékeket akarunk készíteni a vásárlóinknak, és a legmagasabb elvárásoknak megfelelő munkákkal szeretnénk ismertté tenni az Audio-Hungary nevet a világban. (Soltész Rezső)

termelnünk, és a fejlesztési költségeknek is meg kellene térülniük, a dolgozókat is ki kell fizetni, sőt még az üzemet is fenn kell tartani. Az APX-nél is magas az élőmunka aránya, a Qualitonok-nál még magasabb.