

So richtig Gas geben . . .

SOUND besuchte Roman Stelzer, ACR Zürich

Seit rund 10 Jahren ist Roman Stelzer, Inhaber und Leiter von ACR Zürich, ein Begriff für kompetente Beratung.

Seine Firma widmet sich HiFi-High-End sowie auch Car Stereo und will in Zukunft mit Vollgas in Richtung Home Theatre losbrausen.

Roman Stelzer schmunzelt, als ich mit meiner Harley Davidson Softtail Heritage vor seinem Geschäft an der Heinrichstrasse 248 in Zürich vorfähre und mich allen Ernstes nach «High-End-Sound auf dem Motorrad» erkundige. In der Tat hätte er schon einen vollverschalteten, sogenannten «fahrenden Kiosk», auch Honda Goldwing genannt, ausgerüstet, aber bei einem «naked bike» sei das schon schwieriger. Verschmitzt hält er mir den allerneuesten Car-Hit, einen Sub-Bass-Vibrator, unter die Nase, den man an den Autoboden, unten an die Sessel-

schüssel oder sonst einem geeigneten Ort ankoppeln und sich dann hochwirksamen Ganzkörpermassagen hingeben kann. Die klanglichen Ergebnisse sowie die körperlichen Reaktionen seien noch unbekannt, und ein ACR-Fachmann ist gerade daran, den Bass-Schüttler in das neue ACR-Leihfahrzeug einzubauen. Mein gutgemeinter Rat, alle 100 km sämtliche Schrauben des Fahrzeuges nachzuziehen sowie die Schweissnähte zu kontrollieren, fällt auf fruchtbaren Boden. Doch mein Besuch gilt weniger Car-Stereo und seinen ex-

tremen Auswüchsen, sondern gehobenem HiFi-High-End sowie dem Home-Theatre-Trend, auf welchen Roman Stelzer in Zukunft setzt und in seinen neuen Demo-Raum auch ganz gehörig investieren will. Roman Stelzer, der einen guten Teil seiner Zeit damit verbringt, Fachliteratur zu lesen, ist ein guter Gesprächspartner und kennt sich bei Themen wie AC-3, Dolby Surround und THX bestens aus. Was er nicht begreifen kann, ist die Tatsache, dass sich ein grosser Teil der Händler gegen alles Neue sträuben und echte Chancen verpassen. So ist er als HiFi-Kenner überzeugt, dass Home Theatre eine Zukunft hat und ist im Moment daran, sich einen Super-Show-

Erlebnisferien brauche, sondern mich in süssem Nichtstun völlig entresse.

SOUND: Was sind die Schwerpunkte in Ihrem Geschäft?

Stelzer: Von der kompletten Stereoanlage für 2500 Franken bis zu hochwertigen High-End-Komponenten von AVM, die ich besser verkaufe als alles andere zusammen. Bevorzugte Lautsprechermarken sind Isophon JBL und IQ.

SOUND: Wie steht es denn mit ACR?

Stelzer: ACR hat Ende 94 die grosse Isostatic-Serie, die sie sechs Jahre im Programm gehabt haben, auslaufen lassen. Im Herbst wird dieses Pro-



Bild 1 ACR Zürich, ein Fachgeschäft für HiFi-High-End, Car-Stereo und Home Theatre

Raum mit Umschaltmöglichkeiten zwischen verschiedenen Grossbildprojektoren sowie Dolby Surround und THX-Anlagen zu bauen.

SOUND: Seit wann sind Sie in der Branche, und wie kamen Sie zu ACR?

Stelzer: Seit 11 Jahren bin ich dabei. Zuerst war ich Angestellter bei ACR. Als dann diese Firma nach Zurzach ging, haben sie mir dieses Geschäft verkauft.

SOUND: Was schätzen Sie im Leben, neben Ihrem Beruf, ganz besonders?

Stelzer: Grosse Sinfonien, ein Glas französischen Bordeaux und italienische Küche. Mein bevorzugtes Ferienland sind die Malediven, wo ich keine

programm erneuert. Ab Spätherbst und Winter 95 fängt der Bausatzbereich in der höherpreisigen Klasse wieder an. Was sehr gut läuft, ist die Axton-Design-Klasse, also Satelliten-Subwoofer-Systeme. Die Leute schauen immer mehr auf Design und kleine Systeme.

SOUND: Geben Sie dem Home Theatre eine Chance?

Stelzer:

IM HOME-THEATRE-BEREICH WOLLEN WIR IN ZUKUNFT SO RICHTIG GAS GEBEN.

Im Herbst werden wir im Untergeschoss auf 50 m², LCD- und Röhrenprojektoren vorführen, mit Umschaltmöglichkeiten zwischen Dolby Sur-



Bild 2 Roman Stelzer mit seinem umfassenden High-End-Kabelsortiment

round und THX-Systemen, und dies erst noch mit verschiedenen Leinwänden.

SOUND: Was ist eigentlich im Lautsprecher-Bausatz-Business los, welches ja in den ACR-Anfängen der grosse Hit war?

Stelzer: Weil wir nur bei der preisgünstigsten Axton-Serie



Bausätze anbieten können, ist der Bausatzbereich momentan sehr klein. Dies wird sich aber Ende Jahr ändern. Wir kommen mit einem weitaus grösseren Angebot.

SOUND: Sie sehen also doch ein gewisses Interesse am Bausatzmarkt?

Stelzer: Es gibt auch heute immer noch Leute, die sich seit Jahren mit der Materie befassen und nicht bereit sind, hohe Summen für Spitzensysteme auszugeben. Zudem glauben sie, bessere Systeme als die Industrie bauen zu können.

SOUND: Ist es tatsächlich möglich, dass ein Bastler ein Spitzenprodukt selbst entwickeln und bauen kann?

Stelzer: Das gibt es tatsächlich. Etliche Bastler haben Neutrik-Schreiber und -Analyzer. Zudem können wir den Leuten auch noch das notwendige Know-how geben. Die Iso-phon-Leute kenne ich bestens und die stehen uns mit Rat und Tat bei.

SOUND: Können Sie sich vorstellen, wohin der Audio-Trend in Zukunft geht?

Stelzer:

ICH GLAUBE, DASS MAN IMMER MEHR VON DER ZWEIKANALIGEN WIEDERGABE WEGKOMMT UND ZUR MEHRKANALTECHNIK MIT RAUMKLANG HINTENDIERT.

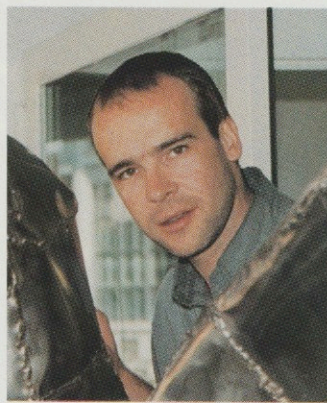
Man muss ja nur nach den USA sehen, was dort seit 5 Jahren abläuft. Sehr oft erleben wir, dass ein Kunde mit der Absicht, einen Stereoverstärker zu kaufen, eintritt und, nachdem er die Möglichkeiten von Dolby Surround erkannt hat, mit einem Mehrkanalverstärker den Laden verlässt.

SOUND: Geben Sie Dolby Surround auch für den reinen Musikbetrieb, also ohne Bild, eine Berechtigung?

Stelzer: Ja sicher. Wenn man eine normale CD abspielt und die Rear- und Centerkanäle ganz diskret mitspielen lässt, so dass man diese Speaker gar nicht orten kann, mache ich meine kleine Stube klanglich viel angenehmer und scheinbar grösser.



Bild 3 Einbrecher haben keine Chance: Roman Stelzer mit seinem Wach-Dinosaurier, dem «THX-Dyno»



SOUND: Es gibt High-End-Fans die Dolby Surround verdammen. Wie steht es mit High-End und Surround Sound nach Ihrer Meinung?

Stelzer: Wenn wir von High-End reden: Den Lexicon CP-3 oder zum Beispiel den Proceed-Decoder kann man ja auch auf 2-Kanal-Stereo umstellen. Stereo-Puristen haben also die Wahl.

SOUND: Ist Dolby Surround ein wesentlicher Teil Ihres Umsatzes?

Stelzer: Momentan noch nicht. Aber für die Branche ist es in Zukunft eine sehr interes-

sante Sache, die man nicht verschlafen darf. Was haben wir denn in letzter Zeit für wirkliche News gehabt? Mal ein bisschen DAT, mal MD und DCC. Da geht vielleicht mal ein Gerät und ein Paar Kassetten über den Ladentisch. Aber jetzt haben wir die Möglichkeit, ein ganz neues System zu bearbeiten. Zudem ist erneut der Fachmann dem Discoun-ter um Welten voraus, weil man die Erfahrung des HiFi-Bereiches haben muss, um optimale klangliche Ergebnisse zu erzielen.

SOUND: Sie meinen Fachberatung ist auch in Zukunft gefragt?

Stelzer: Genau richtig.

SOUND: Wie erklären Sie den Konsumenten den Unterschied zwischen Dolby Surround und THX?

Stelzer: THX ist ein genau definiertes System. Die Komponenten müssen die hohen Anforderungen von THX erfüllen. THX stellt für den Heimkinobereich die Spitze dar. Hinten haben wir bei den Rear-Speakern Stereo, bei Dolby Surround nur Mono.



Bild 4 Grosse Auswahl, kompetente Beratung: Roman Stelzer in seinem HiFi-Raum.

Auch braucht es, um die gewaltigen Basspegel eines Jurassic Parks wiederzugeben, leistungsfähige Subwoofer, die bei THX vorgeschrieben sind. Bei Dolby Surround gibt es bereits Systeme um 1500 Franken. Die sind gut, um eine Fernsehsendung anzuschauen, aber nicht, um Filme mit sehr hoher Dynamik und breitbandigem Ton zu geniessen.

SOUND: So ist das Boston-THX-System in Ihrem Geschäft so etwa das Beste was Ihr zu bieten habt?

Stelzer:

ICH VERSUCHE DEM KUNDEN DAS BESTE PREIS-LEISTUNGS-VERHÄLTNISS ZU BIETEN.

Das Boston-System hat meines Erachtens im THX-Bereich das beste Preis-Leistungs-Verhältnis. Ich habe das THX-System von B&W für 12000 Franken und das KEF-System für rund 26000 Franken angehört. Der Qualitätsunterschied zum Boston ist relativ gering.

Das Boston-System ist fürs Geld das beste System.

SOUND: Sie sind Händler, importieren aber auch offiziell die AVM-Geräte. Gibt dies nicht Probleme?

Stelzer: Das Problem mit AVM besteht darin, dass die AVM-Leute vor fünf Jahren nicht an Export dachten und ihre Preise so kalkulierten, dass sie nicht exportfähig sind. Deshalb bin ich nicht fähig, andere Läden in der Schweiz zu beliefern, weil entweder diese Leute oder ich nichts mehr verdienen würden.

SOUND: AVM gibt's also nur in Ihrem Geschäft?

Stelzer: Ganz genau.

SOUND: Sie gehören zur ACR-Gruppe, haben aber auch viele andere Marken im Geschäft. Wie sieht Ihre Bindung zu ACR aus?

Stelzer: Ich muss einen gewissen Umsatz mit ACR-Produkten machen, sonst bin ich frei.

SOUND: Wie sieht Ihre Kundschaft aus?

Stelzer: Es ist eine gemischte Kundschaft zwischen zwanzig und sechzig.

SOUND: Also sind die Zeiten vorbei, als vor allem junge Lautsprecherbastler mit wenig Stutz zu ACR gingen, um einen günstigen Lautsprecher-Bausatz zu kaufen?

Stelzer: Das Lautsprecher-Bastel-Image ist heute völlig vorbei. Aber immer noch beziehen gewisse sehr anspruchsvolle Leute bei uns teure Einzelchassis sowie spezielle Spulen und Kondensatoren. Meist sind dies hochwertige Bauteile, die man sonst nirgends mehr kaufen kann. Heute haben die Leute das Gefühl, wir seien ein High-End-Laden, nicht zuletzt, weil er immer tadellos aufgeräumt und blitzblank ist.

SOUND: Glauben Sie, dass HDCD den Konsumenten neben MD noch interessiert?

Stelzer: Dies sicher, weil zwischen CD und MD deutliche Klangunterschiede bestehen. HDCD hat aber nur dann eine Chance, wenn die Software-Hersteller mitmachen. Ein Anreiz für den anspruchsvollen Kunden besteht sicher.

SOUND: Auch mit AC-3 steht sicher eine interessante Technik zur Verfügung.

Stelzer: Dort bin ich eigentlich eher enttäuscht von der Branche. Zuerst hatten wir Dolby Surround, dann ProLogic mit zusätzlichem Zenterkanal. Später kam THX und jetzt bringt Dolby AC-3, welches aber noch mit grossen technischen Problemen zu kämpfen hat. In den USA hatte man ja bekanntlich einen grossen Vergleichstest zwischen THX und AC-3 angekündigt, und AC-3

hat sich in letzter Minute zurückgezogen. Auch gibt es noch fast keine Software. Auch Bose entwickelt ein neues System. So fragt sich der Kunde, was er denn kaufen soll.

SOUND: Sie glauben, das Quadro-Debakel der siebziger Jahre könnte sich wiederholen?

Stelzer: Ja gewiss, und dies wird dazu führen, dass der Konsument dermassen verunsichert wird, dass er sich viel lieber Luxusferien leistet oder ein neues Auto kauft, und in unserer Branche herrscht wieder einmal das grosse Staunen.

SOUND: Was natürlich für Dolby Surround und THX, die ja mit der gleichen Software arbeiten, spricht, ist das riesige Softwareangebot. Fast jede bespielte Video-Kassette besitzt Dolby-Stereo-Ton, und immer mehr Fernsehsendungen kommen in Dolby Surround.

Stelzer:

WER HEUTE DOLBY SURROUND ODER THX KAUFT, LIEGT AUCH FÜR DIE NÄCHSTEN JAHRE RICHTIG.

SOUND: Besten Dank, Roman Stelzer, für das aufschlussreiche Gespräch.

Hans Jürg Baum

Adresse:
ACR, Zürich AG
Heinrichstrasse 248
8005 Zürich
Tel. 01/27112 22

Ein Kabel für...
Alles ?!

GRONEBERG
HiFi-Technik

Quattro Reference®
Fast eine Revolution auf dem Kabelmarkt.
-Playboy 1/95- HIGH-TECH made in Germany

Händlernachweis von:

- (A) INDIVIDUELL HI-FI · Favoritenstrasse 162
1100 Wien · Fax: 0222-6021168-15
- (CH) PESOCOM GmbH · Kohlplatzstrasse 7
4932 Lotzwil · Fax: 063-231819
- (D) GRONEBERG · Auf dem Kamp 29
31191 Algermissen · Fax: 05126-723

RE Radi Elektronik AG

Hi-Fi-Exklusiv
Hofwiesenstr. 314
8050 Zürich
Tel. 01/3112858

LINN PRODUCTS

naim audio

Alles spricht und schreibt über ...

DOLBY SURROUND

Wir führen vor ...

Audio-Video Spalinger
Gewerbstrasse 9, 8132 Egg b.Zch. 01/984 33 50