

Dual

HiFi-Tendenzen

FACHHANDELS-
INFORMATION

Februar 1981

Warum nur an Neujahr gute Vorsätze fassen? Der "Mut zur Zukunft" hat bereits früher begonnen. Mit der Einführung der neuen Linie SM - gerade rechtzeitig vor dem Weihnachtsgeschäft - schuf Dual alle Voraussetzungen für ein gutes Geschäft.

Wie soll es weitergehen? Die Meßlatte für 1981 liegt auf. Sie muß erst übersprungen werden. Dazu gehören starke Beine. Dual hat sie: Plattenspieler und Cassettendecks. Die technische Optimierung durch HiFi-Collections, d.h. Componentenanlagen aus einer Hand und der sich daraus ergebende Preisvorteil sind die Brücke zum Erfolg.

In dem Bestreben, der für den Fachhandel unüberschaubaren Angebotsvielfalt entgegenzuwirken, wird Dual sein HiFi-Programm straffen und sich als Vollsortimenter mit aktiver Verkaufsförderung und progressiver Werbung mehr als bisher profilieren.

1981 wird trotz berechtigter Wachstumserwartungen kein Spaziergang sein. Man braucht schon einen Motor zum Vorwärtsschreiten. Und der heißt: Dual.

*

Allgemein wird auf dem HiFi-Markt ein unverkennbarer Trend zu bekannten Marken festgestellt. Der Kunde ist kritischer geworden und bevorzugt das von ihm erwartete Leistungsangebot mit gutem Service, guter Beratung und Vorführungsmöglichkeit. Das gilt nicht nur für die technisch anspruchsvollsten HiFi-Plattenspieler-Componenten, sondern in zunehmendem Maße auch für die Einsteigerklasse.

© beim Hersteller
Archiv Michael Otto

Als einer der führenden und bekanntesten Plattenspieler-Produzenten der Welt gilt es in Zukunft nicht nur die Marktposition zu verteidigen, sondern weiter auszubauen. Dual reagierte prompt auf die vom fernöstlichen Wettbewerb gesetzten Preismarken und korrigierte die Preise für eine Reihe von CS-Componenten.

Entsprechend der allseits zu beobachtenden Tendenz zur Sortimentsstraffung und der eingangs erwähnten Konzentration auf starke Marken haben wir unsere Vertriebspolitik angepaßt. Einen wesentlichen Vorteil bieten hierbei die One-Brand-Component-Systems (Componenten-Anlagen aus einer Hand) unter Berücksichtigung aller Preisklassen.

Die als Bestandteil der Dual-Vertriebspolitik initiierte Programmstraffung berücksichtigt einige Grundforderungen des Fachhandels und bekräftigt die wirtschaftlichen Überlegungen des Fachhandels. Denken Sie daran, daß mit 40 % der angebotenen Modelle über 90 % des Umsatzes gemacht werden, d.h. 60 % sind Lagerbestände und müssen permanent finanziert werden. Haben Sie bereits einmal überprüft, welche Produkte mit hoher Umschlaggeschwindigkeit bei Ihnen verkauft werden? Mit Sicherheit haben Sie festgestellt, daß Dual zu den "Schnellen" gehört. Auf jeden Fall lassen sich nur hohe Umschlagfrequenzen betriebswirtschaftlich verantworten.

*

Mit Einführung des HiFi-Verstärkers CV 1450, des Tuners CT 1450 und des Cassettendecks der Spitzenqualität, C 828, ab Februar rundet Dual sein HiFi-Programm der Linie SM ab. Mit dem C 828 stellt Dual sein erstes Autoreverse-Deck der Linie SM vor. Die D.L.L.-Funktionen werden wie beim C 822 über Infrarot-Lichtschranken berührungslos aktiviert. Der hohe Bedienungskomfort entspricht dem von professionellen Tonbandgeräten.

Mit seinem gegenwärtigen HiFi-Angebot konnte Dual auf dem hart umkämpften Inlandsmarkt im vergangenen Jahr ein Umsatzplus von 10 % erzielen. Auch auf dem US-Markt, der zu den am härtesten umkämpften internationalen Märkten zählt, konnte ebenfalls im vergangenen Jahr ein Umsatzzuwachs von 10 % erreicht werden.

Diese Tatsache sieht Dual als Beweis dafür, daß das Unternehmen mit seinem HiFi-Angebot richtig liegt.

*

Vario-Rack 5000 von Dual heißt die praktikable Lösung für das Aufstellen der neuen SM-Collections. Es handelt sich nicht um einen Turm, sondern um ein System, dessen obere Abdeckplatte variabel ist. Componenten CR oder CV, CT und C

können bei diesem Aufstellmöbel platzgünstig untergebracht werden. Weitere Vorteile: Gleitkufen und natürlich ... der günstige Preis!

*

Dual hat wiederum schnell auf dem Markt reagiert. Dem Trend nach kompletten Lösungen folgend werden neben den bereits eingeführten SM-Collections 1250, 1150, 1730 und 1710 diese auch in einem geschlossenen Paket mit Vario-Rack 5000 angeboten. Durch dieses neue Komplettangebot ergeben sich für den Fachhandel und den Endverbraucher interessante Preisvorteile.

*

Der neue Dual-Gesamtkatalog 1/81 "In der HiFi-Technik vorn" und der Dual-Streuprosppekt 1/81 sind da! Wenn Sie noch keine erhalten haben, bitte Ihrer zuständigen Dual-Vertretung melden.

*

Das "Fonoforum"-Labor empfiehlt im November und Dezember 1980 zwei Spitzenbausteine bei der Zusammenstellung von HiFi-Anlagen aus Einzelkomponenten. Bei einer Anlage zum Gesamtpreis von etwa 5.320,-- DM, also einem System der höheren Preisklasse, schnitt die Dual-Box CL 730 am besten ab. Wörtlich heißt es: "... durch eine konstruktive Besonderheit beim Baßlautsprecher ist die CL 730 vor allem in den Tiefen besonders hoch belastbar. Klanglich überzeugt diese Lautsprechereinheit durch ein breitbandiges recht ausgeglichenes und sauberes Klangbild...".

An Dual-Plattenspielern mit U.L.M.-Technik kommt man nicht vorbei! Bei einer Anlage von etwa 2.240,-- DM ist der CS 606 Favorit ("... aufgrund seines sehr natürlichen Klangcharakters und der freien, räumlichen Zeichnung in die Spitzenklasse einzustufen ...").

*

"Der Plattenspieler läuft wie eine Uhr". Zu dieser Schlußfolgerung kommt die HiFi-Zeitschrift "Audio" nach dem Test unseres HiFi-Plattenspielers CS 731 Q MC, der in Heft 11/80 veröffentlicht und im Dezember 1980 als Sonderdruck herausgegeben wurde. Aufschlußreich und für HiFi-Kenner eine wertvolle Informationsquelle sind die Ausführungen über den auch separat lieferbaren Moving Coil-Tonabnehmer MCC 110 mit Übertrager MCT 101. Unsere Werksvertretungen halten Sonderdrucke für Sie bereit.

*

Drei HiFi-Componenten der neuen Dual-Linie SM - HiFi-Receiver CR 1730, HiFi-Tuner Dual CT 1250 und HiFi-Verstärker CV 1250 - wurden vom design center stuttgart des Landes-gewerbeamtes Baden-Württemberg durch die Aufnahme in die Deutsche Auswahl 1981 ausgezeichnet. Bei der neuen Linie SM ist die Farbgebung wesentlicher Bestandteil des Designs. Die Farbausführung "satin-metallic" betont nicht nur die hochwertige technische Qualität, sondern verhält sich gegenüber allen Dekorarten farbneutral.

*

"Planung einer HiFi-Anlage für das ganze Haus" ist ein Thema, das die bekannte Wohnzeitschrift "Schöner Wohnen" in ihrer Dezember-Ausgabe ausführlich behandelt. Was dazugehört, um mit einer einzigen HiFi-Anlage (Dual Collection 1500 RC) mehrere Zimmer wahlweise und ferngesteuert mit Musik versorgen zu können, wird hier am Beispiel eines Hauses genau beschrieben. Der technische Beratungsdienst der Firma Dual (Tel. 07724/83299) gibt Ihnen gerne weitere Auskünfte.

*

Eine HiFi-Ausstellung wertete ein Schöllkrippener Fachhändler als Service. Und er bekam recht. Dazu schrieb das Verbrauchermagazin "top shop": "... ein guter Service wird belohnt. Und wer sich von der Qualität eines Produktes überzeugt hatte, konnte in Haibach auch gleich einkaufen. Da zeigte es sich, daß deutsche Markenware noch lange nicht "out" ist: Die meistgefragten und -verkauften Modelle trugen das deutsche Markenzeichen "Dual"."

*

Zum Jahresende 1980 beendete die Firma Georg Himstedt, 2000 Norderstedt 1, ihre langjährige Tätigkeit für das Haus Dual. Nachfolger wurde mit Wirkung vom 1. Januar 1981 die Firma Klaus Langwald GmbH, Billstraße 30, 2000 Hamburg 28, Tel. 040/7892341/2.

*

Letzte Meldung ... HiFi-Plattenspieler Dual CS 506-1 Testsieger in "HiFi-Stereophonie" Heft 2/81. Als Verkaufshilfe stehen Ihnen Sonderdrucke ab 6.2.1981 zur Verfügung. Bitte bei Ihrer zuständigen Dual-Vertretung anfordern.

*

Dual Gebr. Steidinger · Postfach 70 · 7742 St. Georgen/Schwarzwald
Tel. (07724) 83342