



SABA spricht die Sprache der Jugend

Toff, Leute, das ist die richtige Masche, spritzig, witzig und ein bißchen verrückt. Die Sprache der Jugend, mit Pop und Pep. Nur so kann man junge Leute mitreißen, begeistern. Deshalb haben wir für die große SABA-Jugendkampagne 71 einen Spezialprospekt geschaffen – und was für einen! Auf der einen Seite des Riesenposters ein charmantes Mädchen, das einen härtebeißigen jungen Grenadier mit seiner SABA-peggy betören will und ihn zu „mehr life mit SABA“ aufmuntert. Und nun sehen Sie sich oben einmal die Produktsseite an: Typen, wie sie uns täglich begegnen. Da muß man ganz

einfach schmunzeln. Das ist jung und frisch. Und das große Plus dabei: die Produkte, die im Vordergrund stehen, kommen prima heraus – die Geräte werden einem direkt auf suggeriert. Dieser Poster wird jeder Ihrer jungen Kunden (und nicht nur die allein!) bei sich zu Hause aufhängen. Das bedeutet: Vielfache Werbewirksamkeit, dauernder Kaufanreiz, Umsatzbelebung für Sie. Eine junge, frische, feine Sache! Sie als moderner Fachhändler haben das sofort erkannt und werden das Poster in den Mittelpunkt Ihrer SABA-Jugendwerbung stellen. Macht manche müde Mark munter.

Wichtig für Sie!

Jetzt schlägt die große Stunde für den SABA P 128 electronic! Stellen Sie ihn ins Fenster mit dem deutlichen Hinweis, daß der P 128 sowohl an die Steckdose, als auch ans Autonetz und ans Bordnetz angeschlossen werden kann – und außerdem als Batteriegerät zu verwenden ist. Das ist sein großes Plus und Ihr bestes Verkaufsargument!



„SABA ist ein überzeugendes Beispiel dafür, daß preisgebundene Erzeugnisse nicht teurer zu sein brauchen“

Andreas Schlachter von Fa. Lindberg, München, im Interview mit dem SABA-reporter

SABA-reporter: Herr Schlachter, die Situation, in der sich der Fachhandel auf dem Gebiete der Unterhaltungselektronik befindet, ist nicht einfach. Deshalb haben wir heute gerade Sie aufgesucht, weil Sie einer der profiliertesten Fachhändler Deutschlands sind und einem Unternehmen voranstehen, das europäisches Format hat. Welche Bedrohungen sehen Sie zum gegenwärtigen Zeitpunkt für den Fachhandel?

Andreas Schlachter: Von einer ern-

sten Bedrohung des Fachhandels zu sprechen, käme wohl einer Überbewertung der Erfolge gleich, die verschiedene branchenfremde Vertriebsorganisationen sich von dem Verkauf unserer Erzeugnisse erwarten. Ich glaube, man sollte daher eher von einem verschärften Wettbewerb sprechen, der allerdings diejenigen Fachhändler hart treffen könnte, die sich ihrer Aufgaben nicht in vollem Maße bewußt sind und sie nicht zu erfüllen imstande sind.

„Der größte Teil der Verbraucher ist nach wie vor sehr anspruchsvoll!“

Der größte Teil der Verbraucher ist nach wie vor sehr anspruchsvoll insbesondere, wenn er hochqualifizierte Erzeugnisse unserer Branche zu kaufen beabsichtigt. Er wird daher weiterhin kaum auf die Qualität und Quantität des Warenangebotes, auf den Kundendienst und - was mir besonders wichtig erscheint - auf die Kaufatmosphäre des guten Fachgeschäftes verzichten wollen.

Die Bedrohung des Fachhandels - wenn Sie so wollen - kommt im Wesentlichen von denjenigen Industrieunternehmen, die versuchen, sich nur jeden möglichen Warenvertriebsweg zu erschließen, um ihren Marktanteil zu halten oder noch zu vergrößern. Was den Einzelhandel beunruhigt an der Auseinandersetzung

mit branchenfremden Großmärkten und ähnlichen Vertriebsorganisationen ist weniger die Tatsache, daß starke Wettbewerber hinzugekommen sind, sondern die dadurch entstandene Verzerrung des Wettbewerbs dadurch bedingt, daß dort nach Qualität und Preis bekannte und vergleichbare Markenartikel unserer Branche zu extrem billigen, nicht mehr kostendeckenden Preisen, zu Schleuderpreisen also, angeboten werden. Die Zielrichtung ist klar. Das Lockvogelangebot soll dem Verbraucher suggerieren, daß alle anderen Angebote des Unternehmens, bei denen die Qualitäts- und Preisvergleichbarkeit nicht im gleichen Maße gegeben ist, ähnlich günstig kalkuliert sind, obwohl eher das Gegenteil zu vermuten ist. Obgleich diese

Unternehmensformen eine echte Kundendienstleistung nicht erbringen, verlassen sie sich darauf, daß die Hersteller der von ihnen vertriebenen Geräte zur Wahrung des guten Namens ihrer Markenerzeugnisse im Bedarfsfalle einspringen, wenn eine Kundendienst- oder Reparaturleistung erforderlich wird.

Eine Angleichung unserer Preise an diese Schleuderangebote stellt aber bei den ungemein aufwendigen Serviceleistungen des Fachhandels nicht nur die Kostendeckung in Frage, sondern sie würde insbesondere beim Verkauf von Farbfernsehgeräten einem reinen Verlustgeschäft gleichkommen.

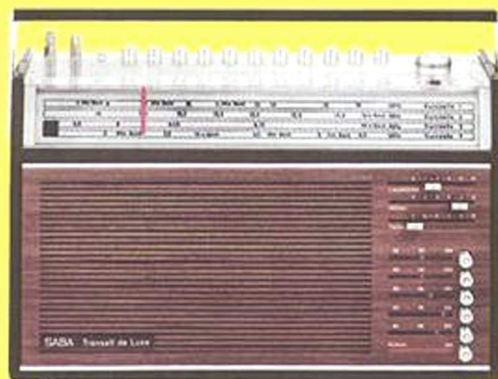
SABA-reporter: SABA praktiziert zum Schutz des Fachhandels seit über acht Jahren im Zuge echter Partnerschaft eine sehr strenge Preis- und Vertriebsbindung, auf die sich der Handel immer verlassen kann. Welche Bedeutung messen Sie ihr als Mann der Praxis in der augenblicklichen Situation bei?

Andreas Schlachter: Die Antwort dazu ist im Wesentlichen bereits gegeben. Der Vertrieb der in Ihrem Hause hergestellten Markenartikel erfordert eine qualifizierte Käuferberatung und vorbildlich ausgerüstete Werkstätten, dazu großzügig ausgestattete Ausstellungs- und Verkaufsräume in bester Geschäftslage mit vorbildlich dekorierten Schaufenstern - und nicht zuletzt - eine aufwendige Werbung. Alle diese Voraussetzungen kann nur der

Alles neu macht der Mai...

und bei SABA sind's gleich drei

Knüller Nr. 1: **SABA Transall de Luxe automatic**



Freunde, das ist ein ganz tolles Rundfunkgerät! Gleichzeitig Luxusempfänger für zu Hause und handlicher, nur 3,8 kg schwerer Superkoffer für unterwegs. Gerade das richtige Gerät für die Zeit im Freien, für die Reisezeit. Für Wechselstrom und Batteriebetrieb. 8 Wellenbereiche, hervorragende Trennschärfe und großartiger Klang durch 2 Konzertlautsprecher machen das Radiohören zum begeisternden Genuß. Der SABA Transall de Luxe automatic hat so viele Vorzüge, daß man sie hier gar nicht alle aufzählen kann. Ein Empfänger für anspruchsvolle Kunden, für Musikfreunde, die Wert auf allererste Qualität legen. Zeigen Sie den Transall, führen Sie ihn vor — es lohnt sich! Lieferbar: 2. Maihälfte!

Festpreis DM 448,—

Ein Klasse-Tischgerät für wenig Geld in einer neuartigen, sehr modernen Form. Mattweiß — sieht sehr schick aus. Paßt überallhin. Superflach und zierlich. Der große Konzertlautsprecher (3 Watt Ausgangsleistung) strahlt nach oben ab. Das Gerät ist volltransistorisiert, also sofort betriebsbereit. Vier Wellenbereiche: LW — MW — KW — UKW. Anschluß für Plattenspieler oder Tonbandgerät. Wozu viele Worte? Sie als Fachmann werden sofort erkennen, daß Ihnen SABA wieder einmal einen Verkaufsschlager anbietet, der es wert ist, ganz groß herausgebracht zu werden!

Lieferbar: 2. Maihälfte!

Festpreis DM 178,—

Knüller Nr. 2:

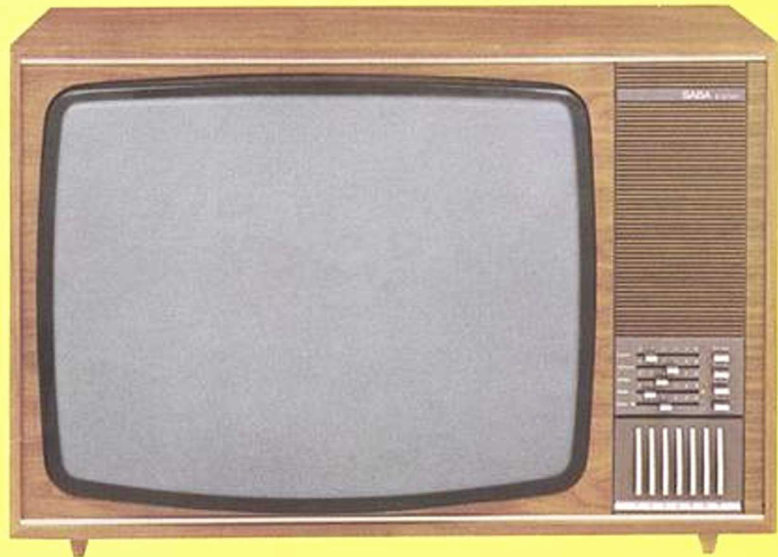
SABA Triberg



Knüller Nr. 3: **SABA Schauinsland T 2700 color**

Eine Menge von schwerwiegenden Verkaufsargumenten gibt Ihnen dieses neue Farbfernsehgerät in die Hand. Da ist zunächst das größte Bildschirmformat der Welt mit den strahlend hellen, brillanten und naturgetreuen Farben durch die COLORAMA-Bildröhre. Dann die erstklassige Bildstabilität durch neue Ablenkschaltung, die 7 Servotasten für einfachste Bedienung, Allbandwähler mit elektronischer Bereichsumschaltung (jetzt in steckbarer Ausführung!), Farbtonautomatik, herrlicher Klang durch Konzertlautsprecher und und und . . . Ja - noch zwei ganz wichtige Punkte 1.) mit außerordentlich servicefreundlichen Klappchassis. 2.) mit einem überaus erfreulichen Festpreis trotz so reichlichem technischen Komfort! Bereits lieferbar!

Festpreis DM 2098,—



seriöse Fachhandel bieten. Deshalb wendet sich meines Erachtens die Preis- und Vertriebskonzeption des Hauses SABA gegen alle Vertriebsformen und Methoden, die dem servicebedürftigen Markenartikel nicht gerecht werden und damit dem Ruf des Herstellers - und dem Käufer schaden. Wir zum Beispiel gewähren auf Schwarzweiß-Geräte Ihres Fabrikates 1 Jahr Lindberg-Garantie und Kundendienst.

SABA-reporter: Welche Folgen würde eine Gefährdung oder gar eine generelle Aufhebung der Preisbindung für den Fachhandel haben und wie würde sich eine Gefährdung der Vertriebsbindung auswirken?

Andreas Schlachter: SABA ist ein überzeugendes Beispiel dafür, daß preisgebundene Erzeugnisse nicht teurer zu sein brauchen. Die Aufhebung dieser Preis- und Vertriebsbindung würde ganz sicher eine dem Leistungsprinzip widersprechende Entwicklung fördern dadurch, daß der Konsument vor dem Kauf die fachliche Beratung und nach dem Kauf den Service des Fachhandels in Anspruch nähme, während der Kauf selbst vielfach auf Grund vermeintlicher Preisvorteile bei den Firmen erfolgen würde, die diese Leistungen nicht erbringen.

SABA-reporter: Welche Empfehlungen können Sie zum Thema Preis- und



Teilansicht eines der Fernseh-Verkaufsstudios von Lindberg, München

Vertriebsbindungen SABA und Ihren Fachkollegen geben?

Andreas Schlachter: Im Interesse des Fachhandels und eines für den Verbraucher transparenten Warenangebotes sollte SABA unbedingt bemüht bleiben, ihre derzeitige Preis- und Vertriebspolitik beizubehalten.

SABA-reporter: Vielen herzlichen Dank, Herr Schlachter, für dieses aufschlußreiche Gespräch!

SABA-Kunden schreiben ...

SABA-Fachhändler erhalten nicht selten begeisterte Briefe von ihren Kunden. Hier ist einer, der uns freundlicherweise überlassen wurde. - Bitte haben Sie Verständnis dafür, daß wir Namen und Anschriften unkenntlich gemacht haben. - Gewiß erhalten auch Sie solche Briefe, bitte überlassen Sie uns diese für den SABA-report. Und bitte geben Sie den report auch an ihre Mitarbeiter weiter. Vielen Dank!

Betr.: SABA cassetten recorder 320

Vielleicht interessiert es Sie, doch etwas ausführlicher zu erfahren, was mich zum Kauf Ihres Gerätes bewegte. Ich möchte das Gerät den 3 Kindern meiner Schwester, Rolf 11, Sigrid 14, Jutta 15, schenken. Bei einem Informationsgespräch bei Firma [redacted] in [redacted] war ich gleich für einen SABA, zumal Freunde von mir seit 1/2 Jahr einen SABA besitzen und sehr zufrieden sind. Ich habe seit einem Jahr einen SABA color, mit dem ich auch sehr zufrieden bin. Unsere Kinder wollten aber gerne einen [redacted] cassetten-recorder, sie meinten er sei handlicher. Bei Radio [redacted] wollte ich nun einen [redacted] kaufen, es war aber keiner da. Bei [redacted] wurde er mir vorgeführt. Der Ton erschien mir nicht so gut, außerdem war ausschlaggebend, daß Ihr Gerät Netzanschluß hat. So habe ich mich zum SABA entschlossen und heute schon viel Spaß damit gehabt. Also, guter Ton, Netzanschluß, das gute Urteil meiner Freunde und meine gute Erfahrung mit SABA bewegten mich zum Kauf. Weiterhin gute Verkaufserfolge Ihre

Gertrud M.
7744 Königfeld

Lieber Freund des Hauses SABA!

Die Fenster auf, der Lenz ist da! Die Schaufenster auf für alle tragbaren SABA-Geräte. Für sie beginnt die Hochsaison! Man trägt jetzt SABA - die "Hit-Parade am Henkel" oder die Schwarz-Weiß-Portables am Griff. Bitte, denken Sie daran, daß viele Menschen bereits mit ihren Urlaubsvorbereitungen beginnen. Empfehlen Sie ihnen den SABA P128, die sandy und die peggy und den SABA-Cassetten-recorder zum Mitnehmen. Präsentieren Sie diese zugkräftigen SABA-Geräte wirkungsvoll in Ihrem Schaufenster. Ja - ein frischer Wind weht aus dem Süden, ein Mailüfterl mit Pfiff. Läßt alles sprießen, sorgt für einen warmen Regen in der Kasse. Den wünscht Ihnen

Ihr SABA-reporter



Leiterplatten machen den Anfang

In einer dreiteiligen Folge möchten wir Ihnen einen Einblick in die Fertigung von SABA-Colorgeräten geben. In unserem Werk II in Villingen sind 440 Mitarbeiter damit beschäftigt, SABA-Farbfernsehgeräte in 4 Typen und jeweils mehreren Varianten zusammenzubauen.

Am Anfang des Montage-Durchlaufsystems steht die Bestückung der gedruckten Leiterplatten an kontinuierlich umlaufenden oder getakteten Fließbändern.

Kupferkaschiertes Hartpapier bildet die Grundlage dieser gedruckten Schaltungsplatten, die an einer Siebdruck- und Ätzlinie hergestellt werden. Dabei wird das jeweilige Leiterbild über eine auf photomechanischem Wege angefertigte Druckschablone durch Siebdruck auf die Kupferseite des Hartpapiermaterials übertragen. Der Ätzautomat legt anschließend das Bild als System von Kupferbahnen frei. Ein Dekapier-Automat am Ende der Fertigungslinie sorgt für die metallisch reine Oberfläche dieser Kupferbahnen und dadurch für eine spätere gute Lötbarkeit. Dazu trägt außerdem die folgende Konservierung durch einen Schutz- und Lötacküberzug bei.

„Fliegende Kontrollen“ auf der Basis der statistischen Qualitätskontrolle überwachen alle Arbeitsabläufe dieser Fertigungsstraße in qualitativer Hinsicht. Nach erfolgter Lochung werden alle Platten noch einmal 100%ig kontrolliert.

Elf verschiedene Leiterplatten bilden das Herz eines Color-Chassis. Sie werden nunmehr an den Bestückungsbändern mit 740 (in Worten: siebenhundertvierzig!) verschiedenen elektrischen Bauelementen wie Widerständen, Kondensatoren, Spulen, Filtern, Dioden, Transistoren, Röhren, usw. bestückt. Man kann sich vorstellen, daß die genaue Leistungsabstimmung und -anpassung der einzelnen Arbeitsplätze auf den erforderlichen Arbeitstakt bei unseren Meistern und Fachleuten für Arbeitsplatzstudien ein hohes Maß an Können und Verantwortung voraussetzt.

Nach der Bestückung durchlaufen die Leiterplatten in kontinuierlicher Folge zuerst eine sogenannte Flux-Station. Hier werden die Leiterseiten mit einem Lötflußmittel benetzt. Anschließend erfolgt in der automatischen Lötstation in einem Arbeitsgang die Lötverbindung aller Anschluß-Enden der Bauelemente

mit dem vorliegenden Leiterbild. Vorher und nachher werden die Platten an verschiedenen Kontrollplätzen auf richtige Bestückung bzw. einwandfreie Lötung kontrolliert. Ein Rückmelde-system macht festgestellte Fehler an den betroffenen Arbeitsplätzen sichtbar, wodurch Fehlerhäufungen und Schwachstellen rechtzeitig vermieden werden können.

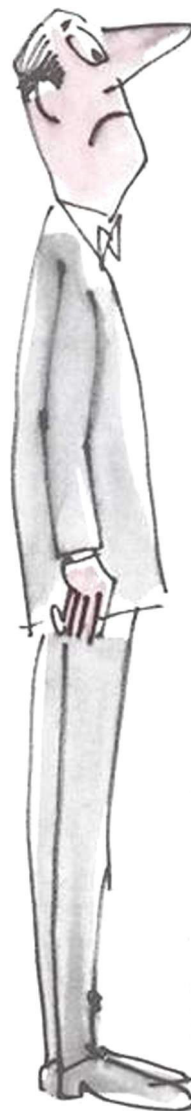
Die bestückten und gelöteten Platten kommen nun zur Arbeitsgruppe „Abgleich und Funktionsprüfung“. Fehler, die hier auftreten, werden durch Fach-

Bitte denken Sie stets daran: Durch Ihre Zusammenarbeit mit uns sind Sie Partner eines weltweiten Unternehmens, dessen wirtschaftliches Potential nicht nur innerhalb der Bundesrepublik Gewicht besitzt!

kräfte unmittelbar beseitigt und zur Ursachenfindung definiert und klassifiziert. Sie dienen ferner als Grundlage für eine täglich mehrmalige Anzeige des jeweiligen Qualitätsniveaus des betreffenden Bestückungsbandes mittels einer codierten farbigen Leuchtanzeige. (Wird fortgesetzt!)



Verschalten von fertigmontierten Leiterplatten von der Bauteilseite her zu kompletten Chassis.



Wem nützt denn schon ein HiFi-Snob?

Die Fachzeitschrift „fono forum“ erhielt vor einiger Zeit folgende Leserzuschrift, die wir mit freundlicher Genehmigung des Verlages ungekürzt abdrucken, weil sie die verschiedentlich anzutreffende Sucht karikiert, die schon aus Preisgründen zweifellos vorhandene Exklusivität von Hi-Fi-Geräten noch weiter hochzuspielen.
Hier nun der Brief:

Sehr verehrte Redaktion, Ihr Bericht über die beiden SABA-Receiver 8080 und 8040 verursachte bei mir eine Art HiFi-Kauf-Euphorie. Prompt besuchte ich mehrere HiFi-Studios, die ich von Inseraten im „fono forum“ her kannte. Ich wollte mich — unabhängig vom Bericht des Herrn Tsobanoglou — von einem Fachmann persönlich, mündlich und vergleichend beraten lassen. Stellvertretend für alle sei ein Erlebnis hier geschildert:
Kunde: „Kann ich bei Ihnen den SABA 8080 oder den 8040 einmal hören?“

Verkäufer: (mit unnachahmlich von oben nach unten auf mich gerichteten Blick — ich bin nur 1,70 m groß): „Dieses Gerät führen wir nicht!“

Kunde (leicht angeschlagen): „Warum denn nicht?“

Verkäufer: „Wir können nicht jedes Gerät führen, das irgendwo einmal einen guten Testbericht erhält.“

Kunde (verblüfft): „Aber dieser ‚irgendwo einmal-Testbericht‘ erschien in einer Fachzeitschrift, in der Sie seit Jahren in schönster Regelmäßigkeit inserieren!“

Verkäufer (leicht verunsichert): „Das Gerät war ja nicht schlecht, aber inzwischen haben wir von großen Qualitätsstreuungen gehört. Ich kann Ihnen dafür einen japanischen Receiver anbieten, der hat . . . (Aufzählung vieler Extras) und ist dem 8080 weit überlegen.“

Kunde (wieder etwas mutiger): „In der gleichen Preisklasse?“

Verkäufer: „Aber ja, 1400,— DM.“

Kunde (wieder schüchtern): „Das sind 40% mehr!“

Verkäufer (in der Haltung eines Rolls-Royce-Verkäufers): „Was wollen Sie? Das ist allerunterste Preisklasse für wirkliche HiFi!“

Kunde: „Was für Boxen müßte ich jetzt nehmen? Mir stehen etwa 20 qm Wohnfläche zur Verfügung?“

Verkäufer: „Da müßten wir uns einmal in der 650-DM-Klasse umsehen“. (Es folgt eine Aufzählung von acht ausländischen Fabriken, die sicher gut sind, und einer Box von . . .)

Kunde (hilflos, weil als hifi-report-Leser anders informiert): „650,— DM pro Box bei 20 qm Wohnfläche?“

Verkäufer (wieder mit jenem von oben kommenden „HiFi-Snob-Appeal-Blick“): „Wollen Sie Qualität oder nicht?“

Kunde (verschüchtert das Thema wechselnd): „Ich brauche den Gerätestecker für den vor zwei Jahren bei Ihnen gekauften MB K 600 Kopfhörer, mit dem ich übrigens sehr zufrieden bin.“

Verkäufer: „Den haben wir nicht, aber vielleicht können wir Ihnen die gesamte Anschlußschnur mit beiden Steckern bestellen. Das wird aber länger dauern und kostet etwa 18,— DM.“

Kunde: „Sind 18,— DM nicht etwas teuer, wenn ich nur einen Stecker benötige?“

Verkäufer (diesmal mit stahlhartem Erlöserblick): „Sie sollten sich bei Ihrem kleinen Wohnraum einen neuen Kopfhörer kaufen. Ich kann Ihnen da so etwas anbieten, um 400,— DM.“

Kunde verläßt schweigend das Geschäft. ENDE.

PS: Ich werde mir meinen 8080 wohl bei einem „normalen Radiohändler“ kaufen.



Technik von A - Z für jedermann



Dämpfungsfaktor wird das Verhältnis zwischen Innenwiderstand des HiFi-Verstärkers und Impedanz der angeschlossenen Lautsprecherbox genannt. Moderne HiFi-Boxen sind bereits akustisch so stark gedämpft, daß der Dämpfungsfaktor des Verstärkers keine so ausschlaggebende Rolle wie früher spielt.

Decoder — Baugruppe in einem Stereo-Rundfunkgerät, in der das zusammengesetzte Stereo-Signal wieder in seine beiden Komponenten zerlegt wird. Hinter dem Decoder stehen also der linke und der rechte Kanal getrennt zur weiteren Verstärkung zur Verfügung. Der Decoder liefert auch eine Steuerungsspannung für die Stereo-Anzeige. Im Farbfernsehgerät werden im sogenannten PAL-Decoder aus dem quadraturmodulierten Farbhilfsträger die beiden Komponenten + U und ± V zurückgewonnen, aus denen dann in weiteren Stufen die drei Farbsignale blau, rot und grün gebildet werden.

Demodulation — Im Sender wird dem HF-Träger die zu übertragen-

de Information, z. B. Ton oder Bild, aufmoduliert. Der umgekehrte Vorgang im Empfänger ist die Demodulation. Durch sie wird die Information zurückgewonnen.

Digital-Uhr — Während eine übliche Uhr die Zeit mit Hilfe von zwei Zeigern, also analog anzeigt, erfolgt die Anzeige bei der Digital-Uhr durch Ziffern, die von Minute zu Minute weiterschaltet werden. Der Vorteil liegt in der leichten Ablesbarkeit. Eine Digitaluhr enthält z. B. die „SABA clock“.

Diode ist die Bezeichnung für ein elektrisches Bauelement, das dem Strom je nach Polarität der angelegten Spannung einen verschiedenen großen Widerstand entgegengesetzt. Dioden werden z. B. verwendet zur Gleichrichtung und Demodulation, zur Klemmung von Spannungspiegeln, als Schaltdioden anstelle mechanischer Schalter und als Kapazitätsdioden zur elektronischen Abstimmung von Fernseh- und Rundfunk-Tunern.

kurz & knapp

Farbfernsehen: Man rechnet in diesem Jahr mit einem Gesamtabsatz von 900.000 Geräten. Das ist eine Steigerung gegenüber 1970 um 20%.

Kofferradios: Nach wie vor starkes Interesse. Vor allem bei der Jugend. Bevorzugt sind Geräte, bei denen der Empfang vieler Sender möglich ist. Dazu: Guter Klang, gefällige Form.

Tonbandgeräte: Laufende Erhöhung des Absatzes. Mittelklasse stagniert. Entweder hochwertige Geräte (und hier überwiegend nur noch das Vierspurgerät) oder Kassettengeräte werden verlangt.

Stereo und HiFi: Markt mit großer Zukunft. Publikumsinteresse wächst zusehends. Seit 1963 wurden in der BRD über 2 Millionen Stereogeräte verkauft. Aufwärtsbewegung hält an!

Herausgeber: SABA-Werke, Villingen.
Verantwortlich für den Inhalt: Bereich „Öffentlichkeitsarbeit“, Redaktion: H.E. Kratz.
Druck: W. Todt KG, Villingen.
Nachdruck mit Quellenangabe gestattet.