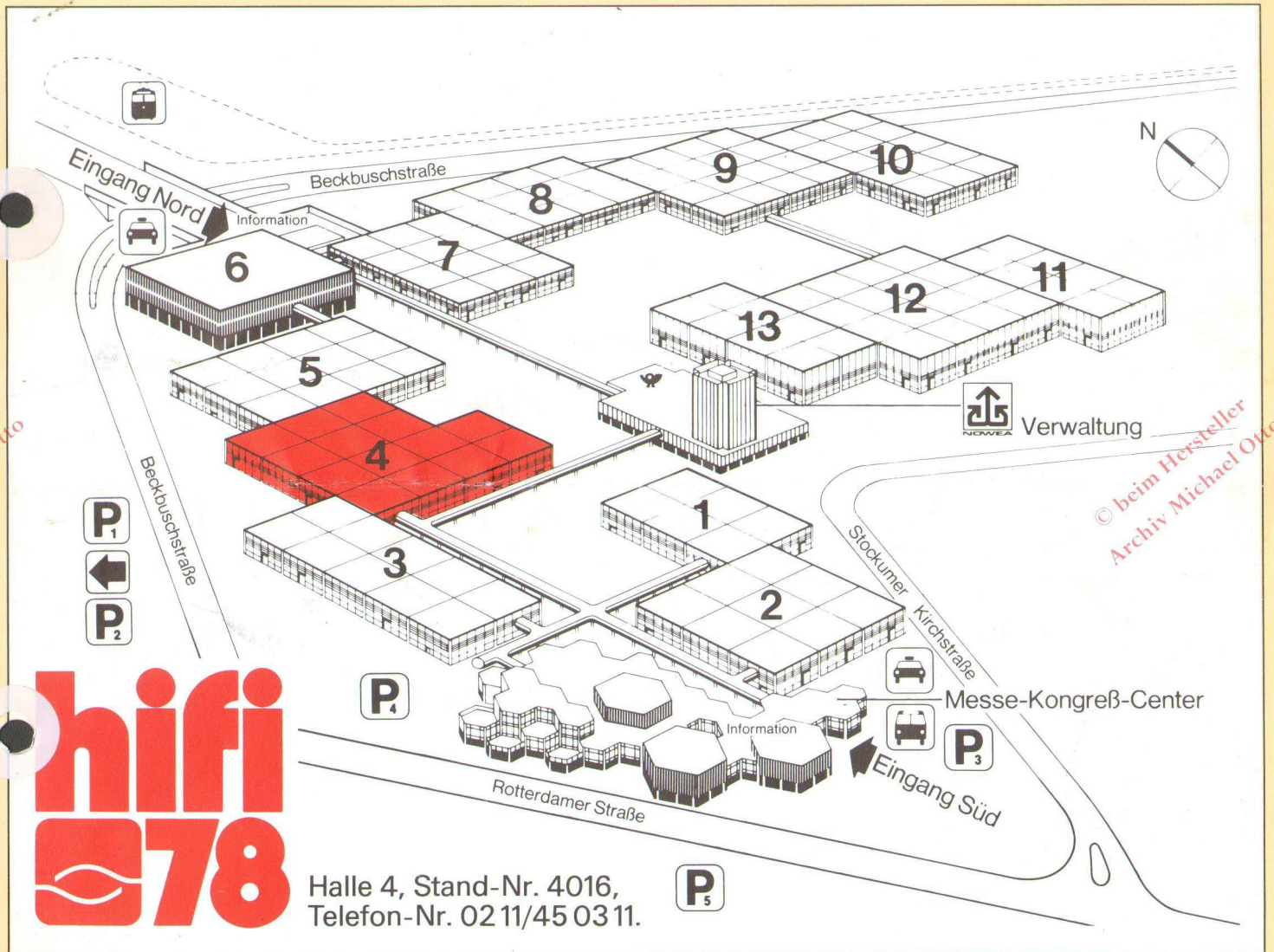


# Eine der ungewöhnlichsten Einladungen zur hifi '78 in Düsseldorf.



Auf 450 qm  
Neuheiten über Neuheiten!

**WEGA**



**Der andere Weg: Düsseldorf kommt zu Ihnen.**

# **Düsseldorf hat schon begonnen – Lassen Sie sich's nicht entgehen!**

WEGA präsentiert zur hifi '78 eine ganze Reihe neuer Geräte.  
Echte Neuheiten, die Ihre HiFi-Saison beleben, aktualisieren.  
Die WEGA HiFi-Geräte '78/'79 sind auf den Verbraucher zugeschnitten  
wie nie zuvor.

Damit Sie sehen, daß WEGA alles tut, um Ihnen den Erfolg in die Hand  
zu drücken, lüften wir jetzt schon den Schleier über Düsseldorf.

**Und präsentieren Ihnen schon heute  
wichtige Neuerungen.**

**BRAND-NEU  
VON DER  
hifi  
78  
DÜSSELDORF**

## **SPECIAL EDITION**

**Die Erfolgsauflage eines erfolgreichen HiFi-Systems.**

Black is beautiful. Finden Sie nicht auch?  
Das jedenfalls findet der Verbraucher.  
Der Markt zeigt's ganz deutlich.

Und darum finden Sie's jetzt  
auch bei WEGA:

**Wir präsentieren die Geräte des HiFi-  
Systems 40/41 in sattem Schwarz.  
Als SPECIAL EDITION.  
Für den Liebhaber von Funktionalität.**

**Und das Schönste:  
Diese Messeneuheiten können Sie jetzt  
schon in Ihrem Laden verkaufen!  
Schon in wenigen Tagen.  
Wenn Sie heute bestellen!**



**Der eine Weg: Sie kommen nach Düsseldorf.**

**Düsseldorf ist in jedem Fall Ihre Reise wert.  
Schon allein wegen unserer Neuheiten!**

Wir wollen nicht zuviel verraten, aber an Neuem gibt's bei WEGA bestimmt genug. Mehr, als auf diesen Seiten beschrieben ist.

**Unser Tip:  
Steuern Sie als Erstes auf der  
hifi '78 den WEGA-Stand an!**

Allen, die kommen, wollen wir einen ausgeben. Mit einem Paket an Aufmerksamkeiten, über das Sie sich ganz sicher freuen werden. Denn es macht Ihnen Ihren Düsseldorfer Aufenthalt wieder ein bißchen angenehmer.

**BRAND-NEU  
VON DER  
hifi  
'78  
DÜSSELDORF**

© beim Hersteller  
Archiv Michael Otto

# WEGA SPECIAL EDITION

Die Erfolgsauflage eines erfolgreichen HiFi-Systems.

## Die Aktionsbedingungen

### Abnahmemenge/ Basis-Disposition

Je eines der untenstehenden Geräte aus der Basis-Disposition der SPECIAL EDITION – Leistungsstärke nach Wahl.

Auftragserhöhungen bzw. die Bestellung von weiteren Geräten aus der SPECIAL EDITION sind natürlich möglich.

### Lieferung/Rechnungsstellung

Sofort.

### Zahlbar

Am 10. Dezember 1978. Oder erst am 10. Januar 1979, wenn Sie auf die Rückgabe schon heute verzichten.

## Hier noch einmal die Geräte aus unserer Erfolgsauflage SPECIAL EDITION.

### Volles Rückgaberecht

Für die Geräte Ihrer Basis-Disposition im November 1978, falls diese nicht verkauft wurden.

Bei Nachbestellung bzw. Auftragserhöhung in WEGA SPECIAL EDITION erlischt das Rückgaberecht. Die SPECIAL EDITION Basis-Disposition kann von jedem Einzelhandels-Geschäft und jeder Einzelhandels-Filiale nur einmal bezogen werden. Weitere Bestellungen gelten als Auftragserhöhung.

<b>BASIS-DISPOSITION</b>	Wega HiFi Center ohne Boxen, 2 x 30/45 Watt wahlweise	KS 3340 SE	Wega Amplifier 2 x 30/50 Watt wahlweise	V 3840 SE
	Wega HiFi Center 2 x 50/65 Watt	KS 3341 SE	Wega Amplifier 2 x 70/100 Watt	V 3841 SE
	Wega Receiver incl. 2 Lautsprecherboxen, 2 x 30/50 Watt wahlweise	R 3140 SE	Wega Tuner FM, KW, MW, LW wahlweise	T 3740 SE
	Wega Receiver 2 x 65/100 Watt	R 3141 SE	Wega Tuner FM, MW, LW, 6 FM-Stationstasten	T 3741 SE
	Wega Cassettendeck Dolby wahlweise	C 3940 SE	Wega Audio-Rack Black für Komponenten	
	Wega Cassettendeck Dolby, Memory-Limiter	C 3941 SE		
	Wega Audio-Rack Black für Plattenspieler		Wega HiFi-Lautsprecher-Box in Schwarz bis 70 Watt Spitzenbelastbarkeit	DIRECT-1
	Wega Acoustic Dimension Compiler Black Die neue Klangdimension	ADC-2	Wega HiFi-Lautsprecher-Box in Schwarz bis 140 Watt Spitzenbelastbarkeit	DIRECT-11
	Wega Phonoeinheit in Schwarz DIRECT-DRIVE mit Magnetsystem	350 P		

# WEGA

18. August 1978

Sehr geehrter Geschäftspartner,


unser WEGA-Telex ist Ihnen noch bekannt von der Funkausstellung in Berlin. Zur Eröffnung der HiFi '78 kam es Ihnen bereits wieder aus Düsseldorf auf den Tisch geflattert.

Die Resonanz auf diese einfache, aber aktuelle Information über neue Produkte und das Messegesehen war so groß, daß wir uns entschlossen haben, das WEGA-Telex zu einer ständigen Einrichtung werden zu lassen. Zukünftig werden wir in zwangloser Folge und zwei verschiedenen Aufmachungen dieser aktuellen Information über WEGA-Aktivitäten berichten.

Ein Telex, im Posterformat gedruckt, soll nicht nur Sie, sondern auch Ihre Kunden über WEGA, die Produkte der Firma und deren Aktivitäten informieren. Es eignet sich z.B. auch zum Aushang im Schaufenster. Das andere - die erste Ausgabe liegt diesem Schreiben bei - dient allein Ihrer und Ihrer Mitarbeiter Information.

Wir würden uns freuen, wenn Sie an diesem Kommunikationsweg Gefallen fänden.

Mit freundlichen Grüßen  
WEGA-RADIO GMBH

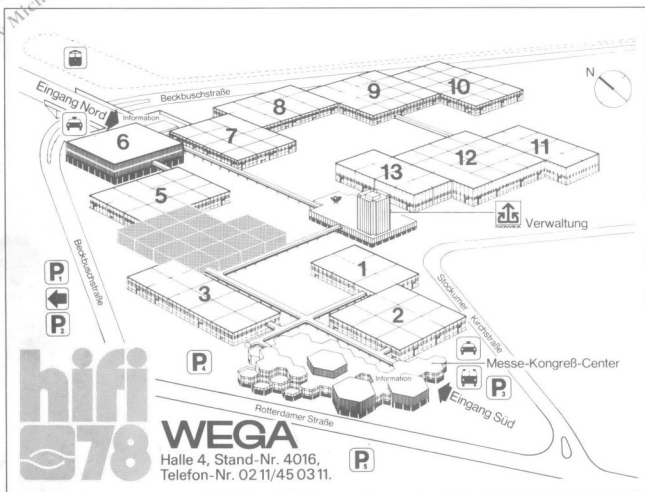
  
G. Schulmeyer  
(Geschäftsleitung)

  
i.V. H. Klemp  
(Public Relations und  
Kommunikation)

# wega telex nr. 1

## hifi '78, duesseldorf

© beim Hersteller  
Archiv Michael Otto



**hifi**  
**'78**

**WEGA**  
Halle 4, Stand-Nr. 4016,  
Telefon-Nr. 02 11/45 03 11.

besser als ein messer, ist:

der weltbeste ukw-empfaenger von wega

die geraete der neu entwickelte hifi-  
serie lab zero werden in sehr gerin-  
gen stueckzahlen in fellbach hergestellt.  
von jedem geraet wird vor der auslieferung  
ein pruefprotokoll angefertigt und in einer  
geraete/kundenkartei gespeichert. die tech-  
nischen daten aller bausteine rechtfertigen  
deren einreihung in die klasse der weltbesten  
hifi-komponenten.

das programm der labor serie besteht vorlaeufig  
aus dem wega lab zero fm-tuner, dem wega lab  
zero pre-amplifier, dem wega lab zero main-  
amplifier und dem wega lab zero player. in  
vorbereitung befinden sich das wega lab zero  
cassette deck und der wega lab zero equalizer.

beispielhaft fuer den technischen aufwand der  
lab zero-serie ist der



© beim Hersteller  
Archiv Michael Otto

TELEX

TELEX

TELEX

TELEX

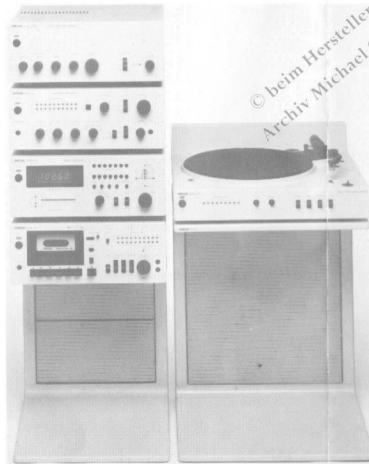


zur hifi '73 in duesseldorf stellt wega ein neues rack-system vor, das eine aktive auslegung des hifi-gedankens ermoeglicht. das system wega jps 351 umfasst fuehn voll ausgeruestete hifi-racks in verschiedenen leistungs- und ausstattungsvarianten fuer interessenten, die high fidelity nicht nur hoeren wollen, sondern erleben.

wega lab zero fm-tuner.

im vergleich mit anderen semiprofessionellen empfaengern dieser ausstattung zeigt sich der wega lab zero tuner deutlich ueberlegen. sein ueber ein 10 gang-drehko abgestimmter eingangskreis ist hochselektiv, das gross-signal-verhalten koennen auch schwierigste empfangsbedingungen nicht erschuettern. der aus der technologie der weltraum- und radartechnik uebernommene surface-wave-filter (oberflaechenwellenfilter) sorgt fuer hervorragende trennschaerfe bei niedrigstem klirr-

faktor. vergleiche von pruefprotokollen verschiedener spitzentuner mit den werten des lab zero tuners bestaetigen seine spitzenposition. selbst-verstaendlich verfuegt der tuner ueber eine umschaltbare bandbreiten-selektivitaet, um den extrem niedrigen klirrfaktor (besser als die norm der rundfunkanstalten) voll ausschoepfen zu koennen. einige der serienmaessig garantierten werte liegen an den grenzen des physikalisch erreichbaren und koennen nur noch unter laborbedingungen gemessen werden. die signalstaerke und die mittlenabstimmung wird ueber eine neu entwickelte led-schaltung angezeigt.



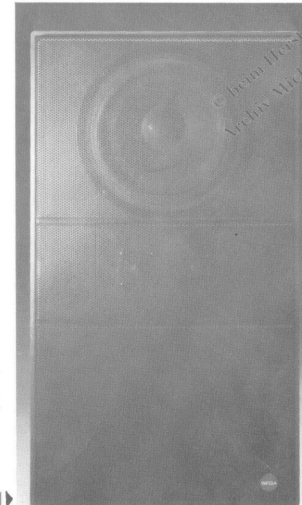
Wega Serie Modul 42  
Audio Tower und Phono Tower



Wega Concept 51K mit Untergestell



Wega JPS 351 Wega Direct 11



das beginnt bereits bei der auswahl: zwei farbkombinationen stehen zur verfuegung (rote seitenflaechen, rote geraetebeschriftung auf anthrazitfarben geraeten und seitenflaechen in esche natur, hellgraue geraetebeschriftung auf anthrazitfarbenen geraeten), zwei bauhoehen (hochbauend mit stau-moeglichkeiten fuer lp's, niedrig bauend mit rollen fuer mobiles wohnen) und zwei verschiedene leistungs- und ausstattungsvarianten. das geht weiter mit der aktiven in-betriebnahme des racks: verschiedenste vorrichtungen ermoeglichen ein aktives musikerlebnis (schallplatten hoeren und gleichzeitig rundfunksendungen auf cassette aufnehmen oder umgekehrt und blitzschnell in die cassettenaufnahme herein hoeren, waehrend die andere tonquelle weiter in betrieb ist, sprache einblenden in ein musikstueck und, und, und.) das findet seinen hoehepunkt schliesslich in einem micro processor timer switch: da lassen sich alle drei tonquellen auf 24 stunden vorprogrammieren, man kann selbst bestimmen, wann sich das geraet ein- und wieder ausschaltet, man kann sich morgens per timer und cassetten-deck von seinem liebblingssaenger wecken lassen.

dieses aktive, dynamische rack-system wurde zugeschnitten auf einen jungen markt. dem traegt auch der preis rechnung, wega empfiehlt, die racks zwischen 2.200 dm (fuer das preiswerteste jps 351) bis unter 3.000 dm (fuer die von technik und ausstattung perfektteste kombination) anzubieten.

wega zur hifi 78:

39 bausteine, fuenf kompaktanlagen und drei lautsprecher

ein in sich greifendes system von hifi-geraeten der fortschrittlichsten technologie

vor zwei jahren stellte sich waehrend der hifi '76 in duesseldorf eine neue wega vor. fuer diese neue wega stand im vordergrund, sich eine neue identitaet zu schaffen. eine identitaet, die im wesentlichen fuesen sollte auf einem durchdachten, marktgerechten produktprogramm. zur hifi '78 kann wega nun nach einer sehr kurzen phase der produkt-umstrukturierung ein geraete-programm der oeffentlichkeit vorstellen, das in jeder leistungs- und ausstattungs-klasse konzeptionell auf einen bestimmten kaeuferkreis zugeschnitten wurde. dieses mit neuen, technologisch deutlich ueberlegenen - ja zum teil sogar zur technologischen spitzenklasse gehoerenden - bausteinen stattete hifi-system gliedert sich in vier segmente.



rechtzeitig zur hifi '78 uebernahm herr bodo boettcher zum 15. august 1978 die leitung des geschaeftsbereichs vertrieb. herr hans-peter dunkel, sein vogaenger, scheidet zum jahresende aus dem unternehmen aus. - bevor herr boettcher zu wega kam, war er vertriebsleiter bei einem grossen elektronik-konzern im computerbereich.

das wega junior precision system jps 351 ist ein trend-system einzelner hifi-bausteine, das zu intensiver, aktiver beschaeftigung mit musik anreiz gibt.

(siehe nebenstehendes foto mit bildtext)

direct ist ein vernunft-system, das sich auf oekonomie und rationalitaet aufbaut. ein ueberlegter einsatz modernster technologie und das einfache weglassen von unnoetiger optischer blickfaenger ergeben eine extrem guenstige preisrelation. die direct - philosophie - derzeit auf die neuen lautsprecher direct 1 und direct 11 angewendet - bezieht sich nur auf greifbare musikalische werte, diese vereinfachung erleichtert die objektive beurteilung.

concept und modul sind hifi-systeme, bei denen internationale technologie mit hohem aesthetischen anspruch verbunden wird. diese systeme demonstrieren ausgeglichenheit, die perfektion geht bis ins detail des finish und in technisch sinnvolle, dennoch aber unauffaellige praezision. concept ist ein abgeschlos-

senes hifi-kompaktanlagen-system mit modellen verschiedenster technik, modul ist ein breites hifi-baustein-system in sinnvoll kompakten abmessungen. beide systeme ueberzeugen durch technik- und design-innovationen. im verstaerker modul 42 v ist ein vor-verstaerker integriert fuer dynamisch tonabnehmer. fuer alle vorverstaerkerfunktionen beider systeme werden speziell gezeuhtete lec-transistoren verwendet. in den ukw-empfangsteilen der anlage concept 51 k und des tuners modul 42 t werden zur erreichung einer extrem trennschaerfe erstmals oberflaechenwellen-filter verwendet, die bisher nur in der radar-technologie genutzt wurden. in der modul-baureihe bietet wega den vor einem jahr erstmals der weltoeffentlichkeit vorgestellten hochintegrierten raumimulator modul a.d.c. mit eingebautem hifi-verstaerker an. eine neuartige designloesung gliedert die kompaktanlage concept 51 k in echte funktionsbereiche - der plattenspieler ist zusaetzlich bei geschlossener abdeckhaube von aussen bedienbar. die konsequente verwendung von leds ermoeglichte sowohl bei der concept 51 k als auch bei der modulbaureihe designloesungen, die die optische funktionskontrolle der geraete erleichtern.

lao zer o ist ein baustein-system klassischer perfektion, wie sie nur in bewussten begrenzten kleinserien durchfuehrbar ist. der ausbau dieses systems erfolgt in mehreren schritten. bei diesen in handarbeit gefertigten geraeten hat sich wega zurueckbesonnen auf die klassischen dimensionen der high fidelity. mit neuer technologie ist es gelungen, die tugenden der fruehen spitzen-geraete in roehren-technik transistoriell nachzubilden. lao zero stoesset mit seinen technischen werten an die grenzen des derzeit physikalisch moeglichen und ist kompromisslos auf "musikalitaet" ausgelegt.

die neuen wega-modelle loesen keine bestehenden systeme ab, sondern ergaenzen sie. die komponenten der neuen modul 42-generation sogar koennen mit denen der bestehenden modul-generation des systems 40/41-2 kombiniert werden. auf diese weise ist es moeglich, unterschiedlichste leistungen mit ausstattungen so individuell zu kombinieren, dass nahezu jeder kaeuferwunsch erfuehlt werden kann.

# wega - telex intern

18. august 1978

das ziel von wega:

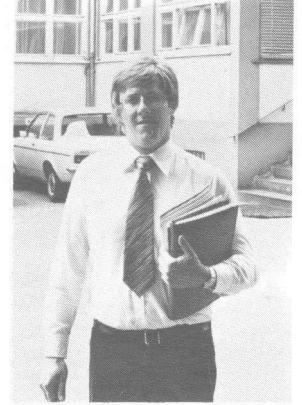
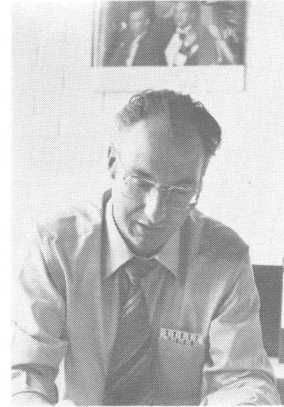
verbesserung der partnerschaft zwischen  
fachhandel und hersteller

vor fast auf den tag genau zwei jahren  
stelle sich in duesseldorf auf der hifi  
'76 eine neue wega vor. diese neue wega gab  
fachhandel drei fuer die zukuenftigen  
partnerschaftlichen beziehungen wesentliche  
versprechungen:

1. verbesserung des kontakts zum fachhandel
2. verbesserung des services
3. verbesserung der produkte

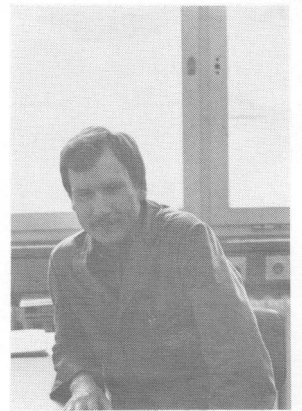
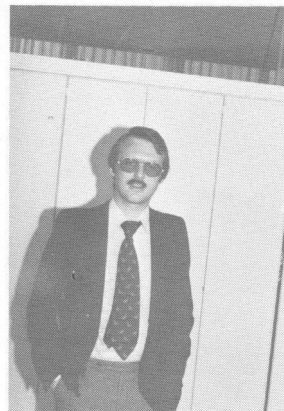
zur hifi '78 will wega ein resuemee ziehen.  
dieses fusst nicht nur auf erfahrungen, die  
die vertriebsabteilung gesammelt hat, sondern  
auch auf der auswertung einer umfrage der  
kundendienstabteilung und einer kommunika-  
tionsaktion mit wega-mitarbeitern aus dem  
innendienst, der nicht zum vertrieb gehoert.

wega fuehrte diese aktion bereits zum zwei-  
ten male durch. insgesamt ueber 60 mitarbeiter  
aus abteilungen, die nicht direkt mit dem  
vertrieb zu tun haben, waren inzwischen "beim  
handel". diese mitarbeiter kennen nun die  
probleme ihrer haendler und helfen, unauffael-  
tig und diskret im taeglichen arbeitsablauf und -  
wenn not an mann ist, direkt: die geknuepften  
beziehungen zwischen haendlern und den fellbacher  
mitarbeitern werden nicht sofort wieder abge-  
brochen, jeder haendler kennt die direkte tele-  
fonnummer "seines wega-mitarbeiters", der sicher-  
lich stets versuchen wird, sich der probleme  
"seines haendlers" anzunehmen.



edgar goetz (links), gewerliches personalwesen,  
tel. 5858253, gebiet hamburg:  
"der imageabfall von 71/72 bessert sich seit der  
uebernahme durch sony, aber der sws in koeln funk-  
tioniert nicht. man muss zum teil monatelang auf  
ersatzteile warten."

ernard neff (rechts), lehrlingsausbildung,  
tel. 5858297, gebiet oberschwaben:  
"die qualitaet der genaete wird als gut bezeich-  
net, ebenso der kontakt zwischen haendlern und  
vertretern, sowohl haeufigere besuche gewünscht  
werden."



wolfgang schulz (links), personalplanung,  
tel. 5858368, gebiet kassel, goettingen:  
"die betreuung durch den aussendienst ist hier gut  
und das design wurde, speziell beim wega color 3043,  
gelobt."

klaus euler (rechts), lehrlingsausbildung (betriebs-  
ratsmitglied), tel. 5858247, gebiet stuttgart,  
franken:  
"die ersatzteilerversorgung ist schlecht, und  
waehrend man im raum franken sehr unzufrieden ist  
mit dem vertreterbesuch, klappt dies in stuttgart  
recht gut."

© Archiv Hersteller  
Michael Otto

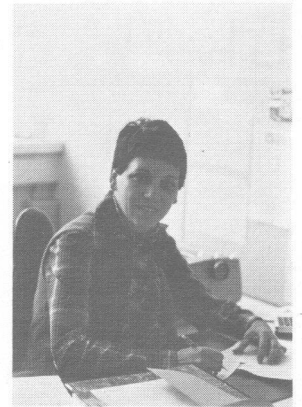
nicht nur aus der sicht der verbesserung der kommunikation verliefen die durchgefuehrten aktionen erfolgreich. die wega-mitarbeiter orachten noch andere aussagen mit nach hause, die ausgewertet wurden und nun - nach problemgruppen getrennt - von verschiedenen abteilungen vorbereitet werden. die wichtigste aussage unter vielen positiven und negativen urteilen (die jeweils unter dem foto des "wega-mitarbeiters" neben dessen namen, telefonnummer, normaler taetigkeit im betrieb und besuchtem vertriebsraum in diesem telex veroeffentlicht wurden) war ein mangelnder kontakt zum fachhandel und die unzufriedenheit mit dem ersatzteilservice.

der mangelnde kontakt hat seinen grund in der umstellung der vertriebskonzeption. der aussendienst musste in den meisten vertriebsgebieten von freien werksvertretern auf eine eigene organisation umgestellt werden. dies war aus zweierlei gruenden der besseren kommunikation wegen notwendig. wega wollte seinen faechhaendlern die komplexitaet eines sich stets erweiternden produktprogrammes von der technischen und der marketing-seite her naeherbringen. da jedes produkt fortan in eine genau definierte konzeption eingehuellt war, musste die kommunikation dieser konzeption dem handel gegenueber gesichert sein. eine kommunikationsgarantie ist mit wenigen ausnahmen nur erreichbar mit eigenen mitarbeitern, die speziell geschult und zudem nicht mehr mit anderen informationen als denen ueber wega belastet sind. der zweite grund der umstellung des aussendienstes ist der bessere kontakt, den eigene mitarbeiter zwischen fachhandel und herstellern vermitteln koennen.

© beim Hersteller  
Archiv Michael Otto



wolfgang guenther (links), Lehrlingsausbildung, tel. 5858247, gebiet koeln:  
"es wurde positiv bemerkt, dass wega den eigenen stil beibehalten hat und der reparaturanfall geringer geworden ist."



doris groener (rechts), sekretaeerin, tel.5858366, gebiet berlin:  
"zwar wurde der compiler teilweise sehr gelobt, aber die versorgung mit ersatzteilen dauert zu lange. ausserdem fehlt es an prospekten und postern sowie einrichtungsvorschlaegen."

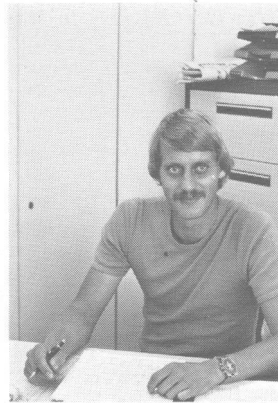


horst dickehut (links), datenverarbeitung, tel. 5858269, gebiet dortmund:  
"es besteht so gut wie kein kontakt zu wega, seit april wurden von 17 haendlern nur einer besucht. die ersatzteilversorgung ist zudem mangelhaft."



angela witte (rechts), datenverarbeitung, tel. 5858380, gebiet bayern:  
"der kontakt zum verkaeufer und zu den vertretern ist gut, aber die marke wega ist zu wenig bekannt."

die moeglichkeiten zur verbesserung der produkte waren optimal: durch die integration von wega in das internationale sonygeflecht war es moeglich, fortschrittlichste technologie zu verwenden und auf diesem wege die produktkonzeptionen neu zu orientieren. durch neu- und umbesetzungen verschiedener funktionsbereiche entstand bei wega ein junges team von managern, das es verstand, die vorteile der zugehoerigkeit zu einem multinationalen konzern auszunutzen. in relativ kurzer zeit gelang es der fellbacher firma, ein stimmiges system von hifi-geraeten zu entwickeln und herzustellen. dieses system wird zur hifi '78 mit einigen technologisch ueberlegenen - ja zum teil zur weltspitzenklasse gehoerenden - produkten ergaenzt.

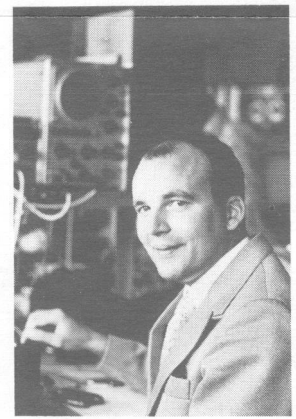
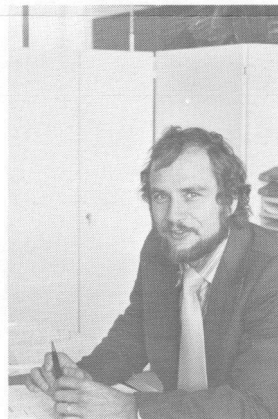


michael schwaegle (links), revision, tel. 5858375, gebiet hannover:  
 "die ersatzteillieferung wird als schlecht bezeichnet, ausserdem kritisiert man die aenderung der vertriebsform. gelobt wird das design."

anneliese hoerrmann (rechts), buchhaltung, tel. 5858261 gebiet suedbaden:  
 "es fallen kaum reparaturen an, qualitaet und technik sind gut, nur wird das design als zu modisch angesehen."

mit dem nun recht breiten produktangebot hat wega nicht nur die vielfaeltigen moeglichkeiten der anwendung qualifiziertester und perfektioniertester technologie genutzt, sonder bewiesen, dass durch konzeptuelle ueberlegungen ein gesamtprogramm erstellt werden kann, das fuer viele kaeuferschichten differenzierte produkte umfasst. dennoch sind diese produkte untereinander kombinierbar, ohne dass das geschlossene gesamtoild verlorenggeht. auf diese weise gelang es wega, das produktprogramm nicht nur fuer den endverbraucher, sondern vor allem fuer den fachhandel zu einer klaren alternative zu formen. auch zu einer alternative gegenueber dem produktprogramm von sony.

© beim Hersteller  
 Archiv Michael Otto



wolfgang stiegler (links), finanzwesen, tel. 5858260, gebiet dortmund:  
 "die kundenbetreuung ist unzureichend und die ersatzteillieferung durch sws in koeln dauert viel zu lange."

bernhard mueller (rechts), qualitaetskontrolle, tel. 5858337, gebiet stuttgart:  
 "das wega-image ist gut, qualitaet und technik wurden verbessert, es fallen weniger reparaturen an."

TELEX

TELEX

EX

dass eine solche umstellung zeit erfordert, war wega von vornherein bekannt. da aber auch waehrend der umstellung die kommunikation zum fachhandel, der menschliche kontakt zu den vertriebspartnern aufgebaut werden muss - und dieses nicht innerhalb von wenigen monaten geschehen kann - versucht wega den ungewohnten weg der kommunikationspflege mit mitarbeitern aus dem innerdienst zu gehen. dieser weg sollte sowohl dem fachhandel helfen, als auch den eigenen mitarbeitern: die firma bot interessierten mitarbeitern an, dem aussendienst zur seite zu stehen. so konnte jeder wega-angehoerige, der sonst mit maschinen, loetkolben oder buchhaltungsjournalen arbeitet, einmal "raus in den markt" und die probleme des fachhandels kennenlernen. denn wega will zukuenftig nicht mehr nur ein anonymer hersteller fuer den fachhaendler sein, er soll den einen oder anderen mitarbeiter kennen, soll wissen, dass bei wega menschen arbeiten, die - beruehrt von seinem problem - sich zukuenftig nicht mehr nur mit einer haendlernummer in der buchhaltung beschaeftigen, sondern mit den menschen. auch der mitarbeiter vom flieassoand, der ein produktteil zusammenfuegt, arbeitet nun nicht mehr allein zur erfuehlung eines tagessolls, sondern denkt oeffter bei der produktion daran, dass das soeben montierte teil eventuell in das geraet eingebaut wird, das "sein haendler" bekommt. diese wechselseitig positiven auswirkungen koennen nicht nur den kontakt zwischen herstellern und handel verbessern, sie beeinflussen das produkt, die verwaltung der produkte und sie vermenschlichen die geschaeftlichen beziehungen.

die probleme mit dem service, die aufgetreten waren aufgrund der uebergabe der ersatzteil-versorgung an die mit sony gemeinsam gegruendete sws-service-organisation, wurden in den letzten monaten immer groesser.

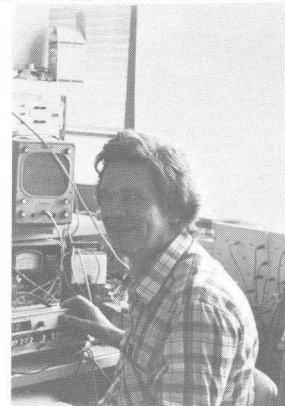
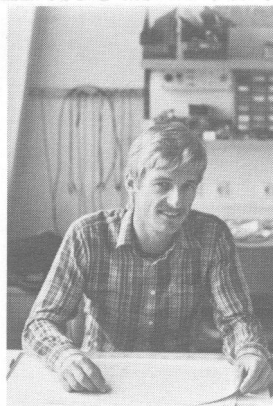
der wega kundendienst versichert jedoch, dass es sich hier um antlaufprobleme handelt, die schnellstens wieder abgestellt werden. die probleme waren nicht zu vermeiden aufgrund einer umstellung im ersatzteilwesen, die nicht nur bundesweit, sondern fuer alle wega- und sony-kundendienstorganisationen in europa durchgefuehrt wurde. gleichzeitig mit der errichtung eines zentralen europaeischen ersatzteillegers in antwerpen wurde von wega und sony die sws-service-organisation gegrueudet, die am 1. april 1975 ihre arbeit aufnahm. in koeln wurde hierfuer ein zentralersatzteilleger deutschland in betrieb genommen, das die ersatzteile aus antwerpen bezieht. diese umstellung war erforderlich geworden, um dem zukuenftig wesentlich verstaerkten export von wega sowohl im inland als auch im europaeischen ausland eine effizientere ersatzteilver-sorgung zu garantieren.



ursula goltek (links), normenstelle, tel. 5858290, gebiet bremen, ostfriesland:  
"es wurde die gute qualitaet der produkte gelobt, andererseits ueber die versorgung mit ersatzteilen sehr geklagt."

martin schanbacher (rechts), entwicklung audio, tel. 5858293, gebiet hannover:  
"ersatzteilver-sorgung und aussendienst sind gut, nur fehlt der modulkoffer fuer neue produkte."

© beim Hersteller  
Archiv Michael Otto



reinhard bergmann (links), entwicklung farbfernsehen, tel. 5858216, gebiet muenchen, nuernberg:  
"der vertreterbesuch laesst zu wuenschen uebrig und die serviceunterlagen sind nicht ausreichend. dagegen gefaellt das design bei den hifi-komponenten."

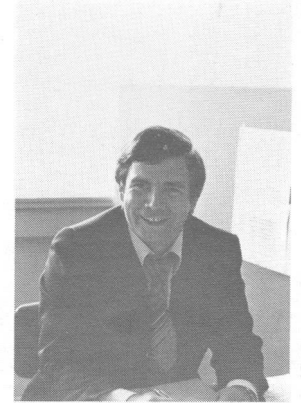
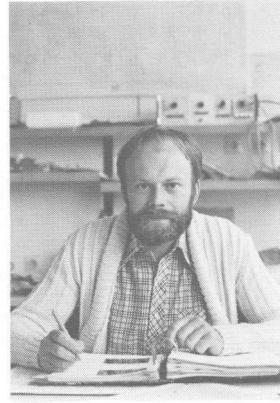
manfred mueller ( rechts), entwicklung farbfernsehen (betriebsratsmitglied), tel. 5858282, gebiet koeln, aachen:  
" die kommunikationsaktion von wega ist gut, jedoch finden zu wenig vertreterbesuche statt. zudem dauern die ersatzteillieferungen aus koeln viel zu lange (sws fuehrt in dieser hinsicht mit abstand), aus fellbach war's besser."

genau wie die umstellung des vertriebs erfordert eine umstellung der ersatzteilversorgung eine gewisse ueberbrueckungszeit, in der der hersteller lernen kann und soll, was an seinem neuen konzept zu korrigieren ist. diese lernphase hat wega mit der sws-service-organisation nun ueberwunden - nicht zuletzt durch eine aktive mithilfe der fachhaendler. mit dem ergebnis der kommunikations-aktion der fellbach wega-mitarbeiter und der auswertung der umfragaktion des wega-kundendienstes ueber die ersatzteilversorgung vom juni dieses jahres erhielt wega wertvolle instrumente zur behebung der maengel. dabei war die hilfe des handels und der wille zur bereitchaft, mit wega zusammenzuarbeiten, so stark, dass sich die gesamte firma verpflichtet fuehlt, die ersatzteilversorgung so schnell wie moeglich wieder funktionsfaehig zu machen.

dies ist moeglich mit einem umfangreichen paket an massnahmen, die wega zum 1. september 1978 dem handel praesentiert. die wichtigsten punkte dieses - nun ueberarbeiteten - konzepts fuer die sws-service-organisation sind: ein 24-stunden-service fuer brandeilige ersatzteilebestellungen, die rueckkehr zum ersatzteile-nettopreis-system, der wegfall der versandpauschale und die schnellere laufzeit fuer die abwicklung normaler ersatzteilebestellungen.

unveraendert bleiben die vorteile des neuen konzeptes, wenn es perfekt funktioniert, was die zentralverwaltung der sws-service-organisation ab 1. september dieses jahres garantiert. fuer die fabrikate wega und sony gibt es nur noch eine anlaufstelle, eine rationellere organisation erledigt die auftragsabwicklung schneller, das preissystem ist einheitlich.

unveraendert bleibt auch, dass die verantwortung fuer produkte und den service als teil einer fachhandelsbezogenen vertriebspolitik nach marken getrennt bei wega und sony liegt. fuer grundsatzliche servicefragen, technische informationen und schulungen sind weiterhin die kundendienstabteilungen beider firmen jeweils fuer ihre produkte die anlaufstelle.



guenter koehler (links), entwicklung farbfernsehen, tel. 5858216, gebiet schleswig-holstein:  
"die ersatzteilversorgung ist zwar befriedigend, doch gao es 1978 keinen vertreterbesuch beim handel mehr."

erhard nuber (rechts), einkauf, tel. 5858371, gebiet duesseldorf:  
"die versorgung mit ersatzteilen aus koeln funktiniert schlecht und teilweise wird auch die aenderung der vertriebsform kritisiert."

© vom Hersteller  
Archiv Michael Otto



horst venier (links), lohnabrechnung, tel. 5858255, gebiet bayern:  
"vertreterbesuch und kontakt zum verkaufsbuero wurden als gut bezeichnet, aber die ersatzteilelieferungen dauern mindestens drei wochen."

oernhard weismann (rechts), rechtsabteilung, tel. 5858384, gebiet suedl. niedersachsen:  
"es bestene kaum kontakte zu wega. wuensenswert waere eine liebevollere plazierung der wega-produkte in den geschaeften, man sollte hifi auch hoeren koennen."

WEGA-RADIO GMBH  
Postfach 2120  
Stuttgarter Straße 106  
7012 Fellbach bei Stuttgart  
Telefon (0711) 58 58-1  
Telex 07 254657 wega d  
Telegramm wegaradio stuttgart

13.2.1978 wi-le

## Neuer HiFi-Lautsprecher Wega Direct 1

Sehr geehrter Herr

in Ihrem Lautsprecher-Geschäft stecken Reserven.  
Sie können erschlossen werden,

- wenn Sie einen Lautsprecher anbieten können, der das HiFi-Budget Ihrer Kunden nicht durcheinander bringt, aber auch keine Kompromisse in der Wiedergabe macht,
- wenn Sie Ihr Lautsprecher-Sortiment nicht mehr unnötig breit anlegen müssen, um die verschiedenen HiFi-Systeme und Leistungsklassen zu bedienen.

Wir haben da etwas für Sie:


Den neuen Wega Direct 1 - einen Lautsprecher, der eine ungewöhnliche Summe von Vorzügen zu einem verführerischen Preis anbietet. Ein Lautsprecher, der an mehr als 60% aller HiFi-Anlagen, (nämlich die bis zu 50 Watt Dauerbelastbarkeit) angeschlossen werden kann und damit über 60% Ihrer HiFi-Kunden hochzufrieden macht - bitte, sehen Sie sich die beigefügte Information an.

- 2 -

Sie selbst sollen jetzt als einer der ersten Händler den Wega Direct 1 hören. Wir haben deshalb mit getrennter Post ein Paar Testboxen an Sie auf den Weg gebracht - sie treffen in Kürze bei Ihnen ein. Prüfen Sie diese Lautsprecher nach Strich und Faden - mit den verschiedensten Anlagen und unterschiedlichstem Musik-Material. Und lassen Sie uns dann bitte Ihre Meinung wissen - unser Aussendienst-Mitarbeiter kommt in den nächsten Tagen vorbei. Auch den Preis - Ihren Einkaufspreis - wollen wir Ihnen jetzt schon nennen. Er beträgt DM 161,- und ist sicher nicht das nebensächlichste Argument für den neuen Wega-Lautsprecher.

Sprechen Sie mit unserem Aussendienst-Mitarbeiter - wir sind gespannt, was Sie ihm sagen.

Mit freundlichen Grüßen  
WEGA-RADIO GMBH



i.V. Uwe Tiedemann



i.V. © Karlheinz Winkler

Anlage  
Verkaufs-Information

