



文・戴天楷 圖・郭漢丞

分享到：[Facebook](#)[plurk](#)

[發送推文](#)

才走進圓山展三樓的卡門展間，Anders Ertzeid 便熱情地迎上來和我們打招呼，並且拉著我們到 H160 綜合擴大機前，和我們介紹這一台 Hegel 新產品。這是我第一次遇到 Anders，但他旺盛的活力與積極的態度讓我印象深刻。



專業經理人出身的 **Anders Ertzeid**

Anders 現任 **Hegel** 的行銷副總裁(VP Sales Marketing)，在 2008 年加入 **Hegel**，在此之前，他是挪威當地一家頗具規模的音響公司 **Soundgarden** 的總經理 (**Managing Director**)，這家公司不僅代理國外的音響品牌，本身也是 **Hegel** 在挪威境內的主要經銷商。在 **Anders** 的治理下，**Soundgarden** 的門市不僅改頭換面，公司還增設多處新據點，業績更提高了 35%。由於 **Hegel** 是一間技術掛帥的公司，裡面的成員幾乎都是工程師，公司創辦人 **Bent Hotler** 本身也是不折不扣的電子魔人；有技術但不懂行銷的 **Hegel** 便找上 **Anders**，藉助於他對行銷業務與國際商業活動的專才，以及在經銷過程中所累積對 **Hegel** 產品的認同與熟悉，兩者一拍即合，**Anders** 便即進入 **Hegel Music System**。 **Hegel** 這下也果真找對了人，**Anders** 加入 **Hegel** 之後，重新建立公司與代理商間的聯繫網絡，調整了公司的行銷策略與財務計畫，這些努力讓 **Hegel** 的海外業績增加了四倍。



Hegel H160 的倚天劍——DAC 與無線傳輸

介紹完 Anders，我們言歸正傳。Anders 先認真地和我們介紹 Hegel H160 這台新綜擴。H160 有 150W 的功率輸出，但光是一台 150W 擴大機以甚麼稀奇的，這當然不是它全部的本領，重要的是 H160 內建了 Hegel 精心設計的 DAC 以及 wireless 功能，Hegel 在這個部份投注了相當多心血，也是為什麼 Anders 急著和我們介紹這台綜擴的原因。

Anders 說一般人若想使用 iPhone 的 Airplay 來播放音樂，只要接上一部 Apple TV 或 Airport Express 就可以了。但 Apple 是電腦廠商，他們要的是方便，Hegel 是音響廠商，追求的是更好的聲音，單是使用 Apple TV 或 Airport Express 當然不能過 Hegel 的關。受惠於兩年前 Apple 開放了他們無線傳輸的軟體供廠商應用，因此 Hegel 便只利用 Apple 的接收器，在 H160 接受到音樂訊號後，就把音樂訊號丟給自己的 DAC 來處理時基與解碼的工作。Hegel 使用了準確的石英震盪器作主時鐘，讓數位訊號送進來的時基誤差降到最低，這使得音樂能夠更加流暢、開放，也使 H160 的 Airplay 播放可以接近 CD 音質。那非蘋果用戶呢？Anders 說 H160 有 DLNA 的功能可讓用家連於家用網路，只要在同一網域內，您大可利用 Android 系統的手機來播放音樂或充作遙控器。Android 用家只要下載 Bubble UPnP 這個 APP 軟體（可在 Google Play Store 免費下載）就可以了。



雖然現場沒有開機（箱）展示，Anders 指著擴大機告訴我電源、變壓器、DAC、前級、後級的約略位置。他說，H160 內部雖然沒有另做屏蔽隔間，但 Hegel 很重視各部分線路的分離，因此能夠有效的降低彼此間的干擾。他指著電源插口附近的位置說，電源進來的地方干擾很多，USB 也是，Hegel 有一位工程師就是專門負責這個，他擅長的就是處理變壓器供電、微型零件的設計與應用，透過運用高品質零件，以及特別的線路設計，得以讓 Hegel H160 的噪音數值降到最低。雖然他們只使用了一顆大型的環形變壓器，但是數位、類比，以及左右聲道都是獨立供電。

追求中性和準確的聲音

一口氣講了很多 Hegel H160 上的技術特點後，Anders 站直身子繼續說：「Hegel 的聲音對於很多人來講，剛開始聽或許不覺得有甚麼驚奇之處，跟其他品牌的音響器材比起來可能要『平淡』（calm）一些，但這就是 Hegel 要追求的——更中性無染、更均衡準確的聲音。」講到這裡，他把手舉起來，擺出一副拉小提琴的模樣，說：「一把小提琴約莫就是這樣大小，但在一些器材上你可能會聽到兩三倍大的小提琴，這是不對的，Hegel 要做的就是讓你聽見原本你該聽見的東西。因此，你可以在 Hegel 器材上聽見合理的形體大小，以及更多音樂進行的呼吸。」也因為這個緣故，Hegel 的器材被許多喇叭製造商選作試聽的參考器材，例如 Dynaudio、Magico、KEF、Totem Acoustic 等，這在業界已不是祕密。能獲得

同業的尊重和青睞，便足以說明 Hegel 確實有一套。

被問到 Hegel 是否打算繼續生產這種綜合了多種功能的器材，Anders 表示這是肯定的。分體式且維持傳統類比輸入的器材還會繼續生產，但那是高階的參考級器材，Hegel 日後會有越來越多整合多種功能的產品（就像 H160 一樣），這是這個市場的趨勢。講到這裡，Anders 更進一步闡述了他們公司在因應數位聆聽上的策略方向。



想辦法讓 Spotify 更好聽

Anders 說 Hegel 從 2008 年就開始思考人們未來聽音樂的方式。這是一個嚴肅的問題，但若不把這個問題想清楚，音響廠商怎能做出符合市場需求的產品？Anders 表示，現在人們在 CD 以外有很多音樂來源選擇，例如 Spotify、TIDAL 等；音響廠商往往一直努力地告訴消費者：CD 比串流更好聽，就連 TIDAL 也比不上。但 Hegel 想的是：「既然大家想聽 Spotify，那我們何不反過來，站在消費者的立場上思考，想辦法讓 Spotify 上的音樂更好聽，甚至有辦法接近 CD 的音質呢？」Anders 說：「人們為什麼不聽 CD？很簡單，當你面對一個擁有好幾百萬首歌曲的資料庫時，你為什麼還需要 CD？」Hegel 認清這個現實，並調整自己的產品開發路徑後，Hegel 產品的銷售量也跟著快速成長。



自我定位清楚

Anders 再接著說，Hegel 的產品能在各地這樣受歡迎，還有一個原因，就是他們雖然一直提供高品質的音響器材，卻也始終控制著產品售價。跟其他 Hi End 品牌相比，Hegel 的品質不比別人差，卻比別人便宜，這無形就提高了產品的競爭力。他們怎麼做到的呢？Anders 畫了一張圖來表示，他說音樂最前端的來源是藝術家的表演，這些表演被記錄下來，就出現了「儲存配置」（Storage Distribution）的部門，這可能包括音樂串流商，如 TIDAL 或 Pandora，或者一些音樂載體和檔案的販售者。另外還有一個部門叫做「控制」（Control），這關乎音樂播放的控制，行動裝置可為代表，例如 iPhone 或 Samsung 手機都是，他們可以藉由無線技術作為遙控器。最終一個部門則是播放器材，簡單講就是音響。Anders 說，有的 Hi End 廠商就想把「儲存配置」和「控制」都抓在手裡自己設計，這當然看起來很高級，但卻增加了很多成本。Hegel 知道自己的任務在哪裡，因此只讓自己扮演好最終端的播放角色，至於前面兩個，就讓專擅的公司去經營，Hegel 只要能夠與他們溝通聯繫就好了。從 H160 的設計看來，的確符合這個概念圖象的描述。聽到這裡，我不禁心想，Hegel 的產品開發果然具有市場邏輯，難怪業績會成長；如果這是 Anders 的構想，那我眼前這位先生可真是

不簡單。

技術本位的 Hegel 找到了具有營運和行銷長才的 Anders，真的不一樣了。其中最關鍵的，莫過於看準市場的方向，走在趨勢的前頭，屏除閉門造車的封閉心態，正是 Hegel 這些年邁向成熟的主因。

廠商資訊

進口總代理：卡門

電話：(02)2918-8788

網址：www.carmen.com.tw