

把 AE 經營方式拓展至更廣闊空間 與 Audio Exotics 東南亞地區總經理 Mohan Veloo 對談

文 | 鍾啟源



兩位素未謀面又互不相識的事業型人士，因為音響器材的買賣事宜結緣，由顧客開始建立友情，然後再在幾年之間，從朋友角色逐步演變成為合作伙伴，整個演化過程雖未能稱得上是天方夜譚，但在商業社會中發生的機會率卻又微乎其微，只不過世事無絕對，機會率低並不等於完全沒有可能，這種猶如電影情節般奇妙又獨特的事情的確有可能發生，而且正正就出現在 Audio Exotics 這間在港崛起只有幾年時間的音響公司和他們其中一位顧客身上。眼前這位充滿朝氣而又黑黑實實的 Mohan Veloo，正是以上所指由音響器材購買者身份最終演變成為 Audio Exotics 合作伙伴的主人翁，而現在的 Mohan，更已經正式成為 Audio Exotics 負責發展東南亞地區的總經理，究竟這種得來不易的關係是如何出現和逐漸形成的呢？而成為合作伙伴的 Mohan 將會如何把 Audio Exotics 充滿挑戰性的音響事業開拓精神，從香港延伸到東南亞地區呢？我和從事高科技行業的 Mohan 就是如此這般的情況下展開了話題，談到 Audio Exotics 的現在，又說到未來！

向東南亞市場進行全方位擴展

Audio Exotics 短時間內於本地 Hi-End 音響界崛起，與他們一開始便大膽從世界各地引入一些潛力高又質素好的音響器材有關，而為了讓這些欠缺知名度的優質產品可以在短時間內迅速打響名堂，Audio Exotics 兩位主事人 Chris 和 J. Lam 遂決定突破傳統，除按照一般銷售情況特設需要預約訪談的試音室外，亦嘗試在灣仔會議展覽中心舉辦音樂欣賞會，為發燒友提供試音服務，讓不少音樂愛好者都可以藉此親身體驗設計不同又各具特色的音響器材之實際重播效果。

就是因為 Audio Exotics 這股熱情與衝勁，使 Mohan 得嘗來自世界各地音響精品在廣闊偌大的空間內發揮實力，並從而開始對 Audio Exotics 代理的音響器材和營運方式興趣與日俱增，因此預約 Chris 和 J. Lam 到 Audio Exotics 試音室內再度細心詳談和聆聽，發掘這些製作所

具優點之餘，亦交流相互間多年的發燒心得，隨著購買和更換器材的數量和次數增加之餘，雙方的交情亦變得愈來愈深厚而鞏固，Mohan 既佩服 Audio Exotics 的獨特經營方式，自己又對忠實再現各類音樂旋律的電子製品興趣盎然，一股無形熱情，驅使 Mohan 終於在今年初向 Chris 和 J. Lam 提議，不妨就由他親自負責為 Audio Exotics 開拓尚未進軍的東南亞市場，以相類的經營方式，在新加坡當地採用同一個公司名字，抱持同一套運作模式和哲學，進攻另一個他認為潛力優厚的 Hi-End 新市場。由於大家理念一致，毋須多言，一拍即合！

由多個推廣方向進行滲透

由於我對新加坡音響市場略有所聞，言談間 Mohan 亦承認新加坡當地的 Hi-End 音響市場不及香港般火熱明顯，發燒友比例亦不若香港般巨大，火炙熱情更難以相比，但就始終認為當地熱愛音樂的朋友數量相當，只是並未完全發掘出來，所以只要在行銷推廣上 Below-The-Line 和 Above-The-Line 雙線進行，除如常進行 Above-The-Line 的基本推廣宣傳策略外，同時靈活運用他在高科技領域的知識，完整運用不同類型的電腦通訊傳送工具，擴大銷售目標之餘，同時針對性指向特定客戶和某些社群和銷售地點，有信心亦能夠如同香港 Audio Exotics 般逐步在東南亞地區打穩陣腳，再系統化地組織出一個熱愛音樂的 Audio Exotics 發燒群組，讓社團互相交流器材使用和聆聽音樂的心得，藉此擴大市場。選定於新加坡成立公司，除了他經常身處當地亦明白當地市場和民情外，同時亦可以巧妙運用新加坡優越的地理環境位置，幫助進行全方位東南亞各地域拓展，只因新加坡的城市規劃和電訊網絡建設，明顯比其他東南亞地區優勝，加上英語水平亦高，而從他工作經驗中得悉印尼對頂級音響器材其實有著強烈需求，是個潛力非常優厚的市場，而馬來西亞、泰國與越南等地的 Hi-End 市場伴隨著經濟不斷發展亦正在冒起，現於新加坡為 Audio Exotics 建立東南亞全新基地正是適當時機！

準備好迎接各類嶄新挑戰

空有優質好器材而沒有音效示範空間，又如何能讓東南亞發燒友像香港人般切身體驗音響器材實際重播效果？因此與 Chris 和 J. Lam 同樣勇於冒險的 Mohan 在決定加入 Audio Exotics 陣形開拓東南亞 Hi-End 市場後，便立即

在新加坡當地尋找理想地方建立能夠有效展示產品實力的試音室，由於已經選定了合適位置，預期明年一月，代表東南亞的 Audio Exotics 便會正式開始營業，基本經營方式亦會參照香港陳列室般，以預約試聽服務全面照顧當地和東南亞地區不同類型的發燒友，原因 Mohan 從事的行業雖與 Chris 不同，然而面對的實際情況卻甚為相似，由於大家同樣都有繁重的正職在身，因此不可能經常露面，只能透過特別的預約安排，與發燒友在試音室內交流會面並進行各式聆聽活動，示範 Audio Exotics 代理的各類型來自世界各地的音響器材。Chris 在這方面是先行者，Mohan 認為自己按這個原則辦事亦可以收效！

採取循序漸進的擴展方針

完滿結束的 2018 6th Audio Exotics Super Hi-End Audio Seminar 需要分開成四間獨立會議室進行產品演示，與六年前他們初次舉辦的音樂示範會時的陣容已經不可同日而語，可見今天的 Audio Exotics 需要照顧的音響器材數量繁多，加上 Mohan 只能在工餘時間參與 Audio Exotics 相關推廣計劃，因此他在開拓東南亞市場時，並不會一下子把 Audio Exotics 負責的品牌一次過全部包攬，他將會如同初起步的港區 Audio Exotics 般採取循序漸進的營運方式經營。據說他首先將會引入的器材，主要是來自 Trinity 和 Cessaro 這兩大德國品牌，其他品牌將會在日後按實際擴充需要才考慮分階段引入東南亞市場。我發覺他這種做法與成長初期的港區 Audio Exotics 亦甚為相似，而 Trinity Electronic Design 和 Cessaro Horn Acoustics 兩者的出品，基本上已經完全滿足組成優質音響組合的基本重播所需，因為前者已經全面包含所有電子器材，例如 Trinity 的 Reference 系列便備有 Media & Transport 音樂播放系統連同解碼器及前後級放大器，且 Trinity 就連電源處理和插座及連接器材所用一切線材亦能有效供應，至於同樣來自德國的 Cessaro 則無論大小揚聲器都全部一應俱全，絕對能夠滿足不同聆聽空間的重播需要。

我喜歡這種不會過份進取又帶點保守的營運做法，因為要業務健康成長真的急也急不來，而這個向東南亞逐步擴展計劃，的而且確充滿著讓人心感興奮的挑戰性，值得愛冒險精神的幾位 Audio Exotics 主事者齊來引爆！



Cessaro 號角揚聲器

德國 Cessaro 是號角揚聲器專家，創辦人既能製造 Wagner 這類小型座地揚聲器，又足以創出大如 Omega 般超級製作。這兩年有到過香港高級視聽展並特別到過 Theatre 2 演講廳，參觀和視聽過由不同歌手舉辦的現場演唱小型音樂會的樂迷，相信都會知道 Theatre 2 舞台上使用的那對大型號角揚聲器，也是出自 Cessaro 的 Ralph Krebs 之手，而且 Cessaro 幾乎每年都有新作參展 Audio Exotics 《Super Hi-End Audio Seminar》，今年他們以這對火紅熱熾的 Firebird 上陣，結合來自瑞典的 Engstrom 放大器，並特別採用 Monica 分體前級配左右各一的 Eric 單聲道真空管放大器，以每聲道輸出 70W 為「火鳥」這款耀目新星提供驚人動力。

Eric 是歐洲真空管大師 Lars Engstrom 得意傑作，使用來自捷克 KR Audio 的 T100 真空管作推挽輸出，是市場上罕有使用 T100 的大功率單聲道後級。精密製作，能夠藉著可以說是 845 新版設計的 T100 真空管，澎湃激昂地全面帶出一份全然來自北歐的 Scandinavia 聲效。至於尺寸 1900×340×800mm 的 Cessaro Firebird，除了顏色特別搶眼外，表面看似無甚特別，但事實上在「火鳥」修長窄聲箱的背面，還特別結合了使用由六隻 10 吋低音組成的一個有源超低音部份，而每隻 10 吋錐盆更各自由 500W 放大器獨立驅動，所以「火鳥」其實內藏總功率 3000W 放大器，負責 60Hz 以下的音頻，為這款正面只有區區三隻單元看似簡單的揚聲器設計，在超低音頻部份作出有效補給，且更讓「火鳥」的超低頻能夠有效伸展低至 25Hz 水平。

至於正面所見單元亦有獨到之處，除位處中央一隻來自 TAD 2002 的壓縮式高音，在 Cessaro 特製號角的處理下能夠展現出高水平外，採用啞鈴式 MTM 編排上下夾著 TAD 高音的兩隻中低音單元亦非比尋常，除了採用紙質纖維的振盆非常輕盈，卻又特別堅固只重約 4.1g 外，更配合特製磁組對此作出精準控制，且全隻中低音單元都是由 Cessaro 一手一腳自行研發和製造，因此是他們的獨有設計。由於這款單元的低頻甚至能夠延伸至 65Hz 水平，因此有需要動用特別堅固的振膜支架，以備能夠充份抵禦任何由震動引致的音染，而聲箱亦在內部作出上下分隔，至於長條形的管道則屬特別炮製的低音反射調諧孔，整體設計，使「火鳥」瞬變反應靈敏地帶來快速又自然的聲響效果，高達 101dB 的效率和最高輸出為 120dB，使「火鳥」特別適合在巨大空間內使用。🔊



Engstrom 放大器的設計者 Lars Engstrom(左)和 Timo Engstrom(右)，拍攝於 5th Audio Exotics 《Super Hi-End Audio Seminar》上。



Cessaro 的 Ralph Krebs 與他親手炮製的 Firebird 揚聲器。



Trinity 創辦人 Dietmar Bräuer

Trinity 能夠在今天的 Hi-End 音響界創出一片新天地，努力是主要原因之一，而生命中遇上了 Audio Exotics 的 Chris，則可以說是 Trinity 創辦人 Dietmar Bräuer 事業中最重要的一个轉捩點。

提起 Trinity，資深又喜歡留意造型創新而技術突破音響器材的發燒友，不少都會想起他們最早期採取金字塔形機箱設計的產品，據悉這是件技術成功但在收益回報卻完全失敗之作，也就是因為這件花費了 Dietmar 不少心血和投資了大筆資金在造型設計上的產品，導致 Trinity 的發展停滯不前。但啱啱遇著剛剛，這個時候的 Dietmar 遇到了幸運之神 Chris，使他的創作慾得以重燃，只因 Chris 開出的條件非常簡單，不計成本，但求 Dietmar 能夠盡一切努力製造性能優越的超級產品。但話雖如此，由於早前推出的產品未能在市場上取得合理回報，使他在製作上頓失方向，就像武林高手中空有一身好本領，卻不知應該如何實施出來，因此他反而要求 Chris 列出要求，實際告訴他需要甚麼類型的產品，再由 Dietmar 全力以赴，發展和製造 Chris 希望擁有的器材，Trinity Reference Line 中的 Phono Pre-Amp 就是在這種情況下誕生，而 Chris 在這部 Phono Pre-Amp 研發製造過程期間，並沒有詢問過任何事情，而當產品面世後亦不問售價立即接收，從此開始理想建立起 Audio Exotics 和 Trinity 雙方合作關係，而 Dietmar 在完成 Phono Pre-Amp 後，再從 DAC 解碼和前後級放大器及 MediaPC & Transport 等器材開始逐步擴充，現在則連導線和供電濾波亦一應俱全。不斷發展下，兩年前在 Reference Line 以外開始加推 Golden Reference Edition，這套嶄新產品包括唱放、前級控制、Media PC & Transport 和獨立供電 PSU 在內，最獨特處在 Golden Reference Edition 還帶有一個大型觸控屏幕，可供用家在全套系統最頂層的彩色顯示屏上作出全盤揀歌選曲控制的 Rack & Platform 機架平台，而產品造型亦早已擺脫交由工業設計師負責，因為現時無論機身內外，全部一切都由 Dietmar 自行作主，終於製出了超薄型而每部製作都盡量保持外觀一致的新出品，當中代表 Golden Reference Edition 的高級品更特別經過 24K 鍍金處理，而單就對不銹鋼機架進行鍍金處理，便真金白銀動用了 Trinity 公司達 3,600 歐羅，可見 Golden Reference Edition 確是不惜工本的製作，而 Golden Reference Edition 在去年和今年的 Audio Exotics 《Super Hi-End Audio Seminar》都曾經露面，去年用於驅動 Cessaro 揚聲器，今年則配合 Alsyvox 全音域金屬薄膜 Botticelli 大屏風作示範。 📷



Dietmar Bräuer

