



Anspruchsvolle Musiker in aller Welt verwenden Mikrofone, Verstärker und Lautsprecher von Echolette.

Damit sind sie immer und überall up to Date.

Echolette bietet ein Programm nach dem neuesten Stand der Orchester-Electronic.

Lieferung nur über den Musikfachhandel.

Verlangen Sie ausführliche Informationen von:

Echolette

8 München 45, Postfach 66, Telefon 313 20 01 / 3

Besuchen Sie uns auf der Frankfurter Frühjahrsmesse, Halle 11, Gang A, Stand 103-106

Sales-Marketing Programme

The sales and marketing programme of the firm of Echolette is divided up into the delivery programmes for the export and the home markets. The export catalogue is limited to orchestra-units, made up of various types of vocal-amplifiers, microphones and sound columns as well as special amplifiers and loudspeaker-boxes for guitar and bass. The range of goods for the home market includes, as well as the units referred to above, electronic organs and interesting novelties from abroad.

Close Cooperation with the Music Instrument Retail Trade

Asked to give reasons for his success Hans Bauer replied:

"There are many reasons but the following points appear to me to play a particularly decisive part:

1 Market Research and Development

We conduct musician and retailer-surveys regularly so that we know what their demands and wishes are. Of special importance here are the friendly relations and contacts we have to many internationally-known artists and orchestra-directors, who help the firm with their advice and criticism, apart from this we own our own music store and have three large dance-halls, which are used for market-research purposes. Before we introduce a new unit it is tried out in our stores so that we can get an idea of whether or not it will prove a popular article for our dealers. At the same time the unit is also tried out in our dance-halls to see whether it satisfies musicians demands and proves popular with our audiences. When both these tests have given positive results then we take the article into our sales programme.

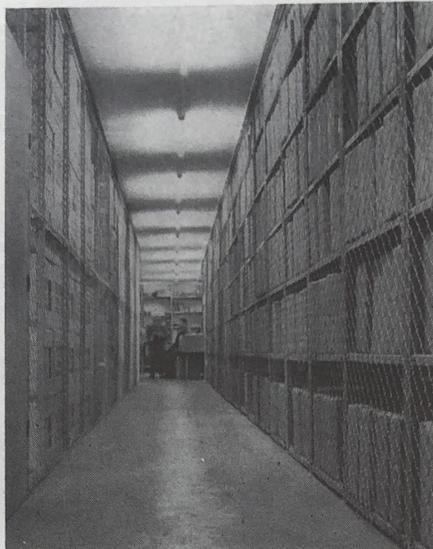
2. An Orchestra-Programme for the International Market

It is very important to ensure that our units enjoy good sales on the international market. The musician, vocalist or orchestra director who uses our units must be "up-to-date" the whole world over. This is very important in our branch of business for show-business knows no boundaries. Units which we produce in serial production must come up to the most exacting requirements and the critical ratings given by first-class international Stars.

Sales Policy

As far as orchestra units are concerned it is of basic importance that the customer receives both competent and expert advice and servicing. It is therefore one of the governing precepts in our sales policy that we deliver only to the music retail trade for then we can be certain that he will conscientiously provide both advice and servicing when demanded. All our promotion is thus at the same time designed as retailer-promotion too, for a strong retail-trade is necessary for business existence and survival. We publish a well-illustrated news-sheet, designed for customers, for our dealers.

The "music press" as it is called has done very well and really be said to be a "contact-man" between the firm and our customers. The close and happy cooperation which exists with the music instrument retail trade assures us of their loyalty, and I should like to take this opportunity of expressing my thanks to all our dealers and to the music instrument retail trade as a whole."



Ein Blick in einen Teil des geräumigen Lagers, hier für Lautsprecher-Boxen — A view of the large storehouse, here the section for loudspeaker boxes — Un aspect d'une partie des vastes locaux d'entrepôt: ici, un entrepôt de valises et d'enceintes de haut-parleurs.

Stars and Orchestras all over the world use Echolette

The continued success of Echolette units is real proof that the basic policies outlined by enterprising and alert Echolette boss Hans Bauer have proved their worth. All over the world, whether it be in Las Vegas, New York, Tokio, Paris or whatever music-capital one likes to name, Echolette-units are to be found. Naturally it is above all German bands who are equipped with these units, among them Hazy Osterwald, Max Greger, Ambros Seelos, the Lords (Beat Band No. 1) as well as Germany most successful teenager star Roy Black. The German tours of the Beatles, the Beach-Boys and the Rolling Stones were all made with an Echolette Vocalist-unit, as well as the award of the "Golden Lion" from Radio Luxemburg for the most popular pop-singer of the year. Entertainments of this kind are serviced by Mr. Peter Schenk, who is responsible for Echolette engineering. Mr. Schenk has developed many Echolette loudspeaker boxes and is also responsible for the planning of new units and coordination between musician and technician. He channels his development and processing proposals to the Arthur Klemt electronic works.

Development and Production

The firm Arthur Klemt has set up a special development department for Echolette units, under the direction of engineer Haertl, as well as modern, production-rooms for Echolette units. Mr. Klemt said, turing the tour of the

works "We try to develop orchestra-electronics as far as possible according to the demands and wishes expressed by musicians, but even technology must recognize its limits. We have invested, and are investing, large sums of money in the development of new units up to the moment when they are ripe for serial production, and we are thus compelled to make doubly sure that demand and sales of the new unit will meet this investment. We must also remember, when producing orchestra-electronic units, that these units are often subjected to very hard wear indeed and ensure that these units are of robust and sturdy construction and that only the best-quality components are used. These units are tested during production and the final test is both detailed and drastic".

On the way to the receiving house all reverb and amplifier units undergo a further final check, at which the tone is set. This demands a great deal of tactile sensitiveness and intuition for it is the typical Echolette sound that the customers want to hear.

Further Expansion of Marketing Organisation

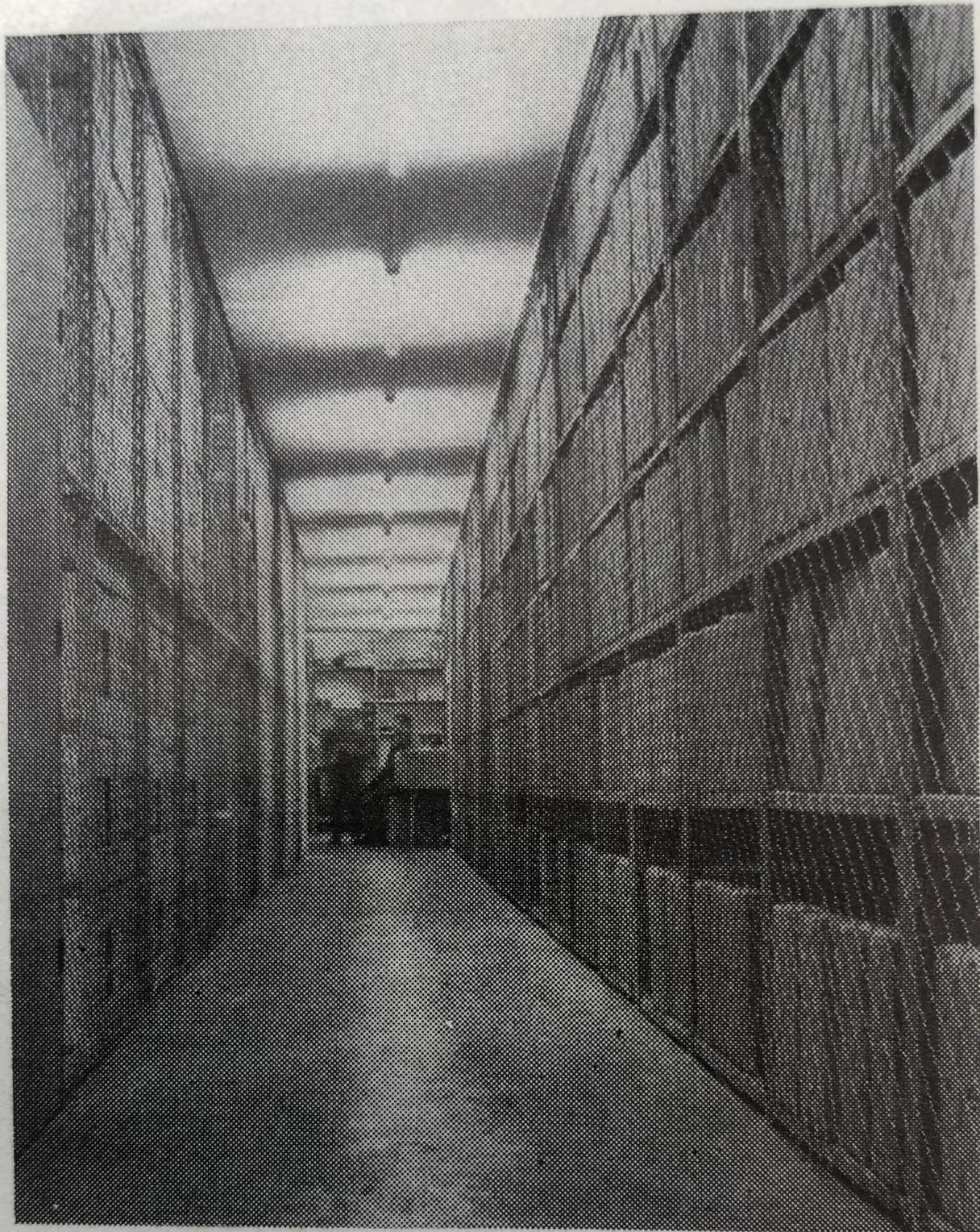
Pessimists state that Beat-music is showing signs of fatigue and that orchestra-electronics are going to suffer as a result. Echolette sales manager Horst Walter said to this "The upward trend in orchestra electronics began several years before the Beat-wave, in fact during the Rock'n'Roll craze. We have never concentrated on Beat, but this was rather a happy promoter of our efforts. I am convinced that even when the Beat-craze is past that orchestra-electronics will still maintain its position of importance, for it is almost impossible to imagine music without it. Artists, whether during recordings or on radio and television programmes, will still need their technical equipment and aids and show business as a whole and thus the sales of orchestra-units are still going to conform to these standards.

Our world-wide marketing organisation will shortly be expanded even further. In America, England and France we work in very close cooperation with the International Hohner organisation, and this firm is our agents in the afore-named countries. On the home market we opened an Echolette branch in Düsseldorf in 1966 and in 1967 a depot in Hannover, which ensures our North German dealers a quicker and cheaper source of supply."

Optimistic about the future of Orchestra-Electronic

In our final talk Echolette-boss Hans Bauer said:

"I am very optimistic about the future of orchestra-electronics. We must naturally find new ways to further developments in this field and just as in many other branches of industry we will possibly be forced to take the way of fusion or increased close cooperation with other music instrument firms. Only well-based strong undertakings can hope to maintain a position on the international market in the long run. I see a confirmation of this assertion



Ein Blick in einen Teil des geräumigen Lagers, hier für Lautsprecher-Boxen — A view of the large storehouse, here the section for loudspeaker boxes — Un aspect d'une partie des vastes locaux d'entreposage: ici, un entrepôt de valises et d'enceintes de haut-parleurs.

Stars and Orchestras all

unit
also
ches
are
inde
robu
only
used
pro
deta
On
all
a f
ton
of t
it i
the

F u
M a

Pes
sho
ches
as
Hon
tren
seve
fact
hav
this
our

in our successful cooperation with the firm of Hohner in England, America and France. We intend too to extend the dealer-net on the home market and to give them all the promotion they need and we hope that the music instrument retail trade will respond in an openminded and cooperative manner."

La musique de danse et de variété ne s'arrête jamais, on le sait, de subir des changements. En même temps que la vogue des différents rythmes, c'est aussi la constitution des orchestres qui varie la plupart du temps. On a pu en juger très nettement surtout au cours des deux dernières dizaines d'années. Et il est intervenu simultanément, de surcroît, un nouveau facteur important: c'est l'équipement technique. L'électronique d'orchestre est devenue à l'heure actuelle une chose impossible à séparer de l'idée d'une musique de chansons ou de danse de quelque genre qu'elle soit. Pour tous les orchestres jouant cette musique, quels que puissent être leur caractère ou leur composition, l'appareillage de transmission électronique est devenu une condition *sine qua non*.

Cela commença lorsque les firmes de disques et les centres radiophoniques se mirent à utiliser les possibilités techniques offertes par leurs studios d'enregistrement, toujours pourvus des appareillages du dernier système, au bénéfice de leurs productions musicales. Mais il en résulta immédiatement de graves problèmes pour les musiciens des dancings et des bars, étant donné que le public voulait que la musique de danse et de variété lui fût servie avec les mêmes raffinements et les mêmes truquages que la musique qu'il pouvait écouter à la maison, grâce au tourne-disque ou à la radio.

Chef d'orchestre à l'époque, et aujourd'hui chef de la firme Echolette, M. Hans Bauer suivait ce développement avec beaucoup d'attention. Il voulait se faire construire, pour son orchestre, un appareillage de studio transportable. M. Arthur Klemt, fabricant de ce genre d'appareillages, fut le spécialiste qu'il trouva, qui prit note de son idée et qui se déclara prêt à en entreprendre la réalisation technique. Qui eût pu se douter, à ce moment-là déjà, que de la mise au point si pénible et si coûteuse — qui, de plus, avait son but final limité à l'usage personnel — il allait résulter par la suite une telle avalanche de véritables besoins à satisfaire?

Les relations amicales que M. Hans Bauer avait entretenues durant de longues années avec de nombreux musiciens de réputation internationale ont été d'une aide incalculable, du fait que cela lui procurait des jugements autorisés et des conseils compétents. Les premiers appareils d'écho et d'autres artifices qui avaient été construits en série trouvèrent rapidement leurs preneurs parmi les collègues musiciens. Toutefois, là encore on put constater le rôle considérable qui incombe à la patience et à la persévérance. Il fallait, pour commencer, venir à bout d'un certain scepticisme. Mais M. Hans Bauer était absolument convaincu de son idée. Il se retira de la profession de musicien et fonda à Munich la firme

Echolette-Vertrieb, qui se consacra au développement et à l'exploitation des installations électroniques conçues pour les orchestres.

L'afflux prodigieux de demandes suscité par les appareils Echolette pour la réverbération et pour différents autres truquages fut suffisant pour montrer clairement qu'il s'était ouvert là un marché tout à fait nouveau. «L'Echolette» — telle était la dénomination employée par les musiciens pour désigner brièvement le premier type d'appareil — se développa rapidement au point de devenir une nécessité pour ceux qui voulaient être à la page dans le «show business». L'appareil de réverbération reçut sans tarder une suite de perfectionnements techniques. Il fut procédé à la construction d'un amplificateur spécialement destiné à la musique d'orchestre, avec ses microphones et ses enceintes acoustiques, de telle sorte qu'au bout de peu de temps Echolette-Vertrieb se trouva capable de présenter un assortiment complet d'appareillages pour les orchestres.

Des étoiles et des orchestres bien connus, entre autres Hazy Osterwald et Max Greger, contribuèrent par leur succès à déclencher le boom des installations Echolette. Aujourd'hui, le nom d'Echolette constitue à lui seul, parmi les musiciens du monde entier, une notion d'électronique d'orchestre de premier rang.

L'entreprise Echolette

Notre rédacteur a rendu visite à la firme Echolette à Munich pour se rendre compte d'une manière approfondie de la situation présente de cette entreprise. Il s'est informé sur place et il a parlé avec M. Hans Bauer, le chef de la firme, et avec ses plus proches collaborateurs.

Depuis deux ans, la firme s'est installée dans un immeuble neuf à deux étages, situé dans le complexe appelé «Euro-Industriepark», à Munich. Les locaux où les bureaux se trouvaient jusque-là, au centre du faubourg munichois de Schwabing, ont été transformés pour devenir un magasin de musique d'apparence bien moderne, qui appartient également à Echolette. Dans le nouveau bâtiment Echolette, le rez-de-chaussée et les deux étages comportent la direction, le dépôt et les magasins, de même que le département de la planification et celui du service après-vente. La fabrication des appareils de réverbération et des amplificateurs se passe dans la fabrique d'appareillages électroniques Arthur Klemt, qui se trouve à Olching, près de Munich. La firme Klemt y possède un bâtiment industriel qui lui appartient en propre et qui fut construit en vue de la fabrication des appareillages électroniques Echolette pour orchestres.

Le programme de distribution

Le programme de distribution de la firme Echolette est réparti en deux sections: le programme des livraisons à l'exportation et celui des ventes à l'intérieur de l'Allemagne. Le catalogue-exportations se limite aux installations pour orchestres, comportant différents types de microphones et d'amplificateurs pour la voix et pour les instru-

ments, des enceintes acoustiques, et aussi des amplificateurs et des haut-parleurs spéciaux pour la guitare et pour la basse. L'assortiment des articles proposés pour la vente à l'intérieur du territoire allemand comprend, en plus de ces mêmes appareils, des orgues électroniques ainsi que d'intéressantes nouveautés importées de l'étranger.

Coopération étroite avec le commerce spécialisé de la musique

Interrogé sur la recette qui a valu à la firme son succès, M. Hans Bauer, le patron d'Echolette, nous a répondu: «Il y a eu à cela différentes raisons. Certains points me paraissent pourtant être d'une importance capitale:

1° *L'étude et le développement du marché.* — Nous procédons, d'une manière constante, à des enquêtes auprès des musiciens et des marchands, afin de nous rendre compte de leurs désirs et de leurs exigences. Les contacts amicaux que nous maintenons avec un grand nombre d'artistes et de chefs d'orchestre de niveau international comptent ici pour beaucoup, car cela assure un appui considérable aux efforts de notre firme en vertu des conseils et des critiques dont nous bénéficions par ce moyen. Nous avons, en plus de cela, des magasins de musique qui nous appartiennent, ainsi que trois grands dancings, qui servent surtout à nous guider pour notre étude du marché. Lorsque nous sortons un article nouveau, nous lui faisons subir d'abord un test dans nos propres magasins, de manière à nous faire, d'emblée, un jugement sur le succès de vente que notre nouvel article est susceptible d'obtenir auprès de nos détaillants. En même temps, on essaye ce nouvel article dans nos dancings et nous pouvons ainsi observer s'il convient bien aux musiciens et si la réception du public lui est favorable. C'est seulement une fois que ce test nous a fourni des jugements positifs que nous incluons l'article dans notre programme et que nous le recommandons aux services de vente.

2° *Un programme d'appareils pour orchestres vu l'échelle du marché international.* — Il nous importe que nos appareils obtiennent du succès dans leur utilisation à l'échelle du marché international. Avec un équipement construit par notre firme, il faut que le musicien, le chanteur, le chef d'orchestre se sente à la page dans le monde entier. C'est là une chose très importante dans notre branche, étant donné que la musique de danse et de variété est une entreprise qui ne connaît pas de frontières entre les pays. Aussi les appareils que nous produisons en série doivent-ils être tels qu'ils puissent affronter en même temps les hautes exigences et le jugement critique des plus grandes vedettes internationales.

3° *La politique de vente.* — Pour la constitution d'un appareillage d'orchestre, il est essentiel que le client soit guidé et assisté à bon escient par des techniciens spécialistes. C'est pourquoi notre politique de vente a pour premier mot d'ordre la livraison exclusive au commerce spécialisé, puisque c'est à lui que nous pouvons nous confier

pour ce qui est de conseiller le client et, le cas échéant, de lui assurer le service après vente. Notre publicité tout entière est destinée simultanément à l'acheteur et au commerçant spécialisé, puisqu'un commerce d'articles de musique solidement étayé est d'une importance très décisive pour la marche de nos affaires. Nous publions, à l'intention spéciale du marchand, une revue d'informations intérieures richement illustrée. Cette publication, la *musikpress*, est déjà très bien introduite et elle peut être considérée comme un «porte-voix» très efficace pour la communication avec le client. Grâce à la bonne collaboration avec le commerce spécialisé, nous sommes à même, en fin de compte, de bénéficier de la fidélité de celui-ci à notre égard. Et je désire profiter de cette occasion pour exprimer ici même mes meilleurs remerciements à tous.»

Vedettes et orchestres utilisent Echolette dans le monde entier

Une preuve du fait que ces principes, énoncés par le patron d'Echolette, toujours actif et attentif à ce qui se passe, ne manquent pas de porter leurs fruits est fournie par la constance du succès des articles Echolette. Partout dans le monde, en effet, dans toutes les métropoles de la musique de danse et de variété, à Las Vegas, à New York, à Tokio, à Paris — pour n'en nommer que quelques-unes — on trouve des installations d'orchestre Echolette. Il va de soi que surtout en Allemagne même, de nombreux musiciens et de nombreux orchestres sont équipés d'appareils Echolette, notamment les orchestres de premier rang tels que Hazy Osterwald, Max Greger, Ambros Seelos, The Lords (les «yé-yé N° 1»), de même que Roy Black, le jeune Allemand que son pays a déjà consacré comme idole. Les grandes tournées en Allemagne des Beatles, des Beach Boys et des Rolling Stones furent servies également par des installations d'appareils Echolette pour chanteurs. Rappelons aussi le prix important du «Lion d'or», décerné par Radio-Luxembourg aux vedettes de la chanson ayant obtenu le plus de succès dans le courant de l'année.

Les activités de ce genre sont à la charge de M. Peter Schenk, qui dirige le côté technique de la maison Echolette. C'est lui qui s'occupe de la mise au point des enceintes acoustiques Echolette, de même que c'est à lui qu'incombe la tâche de mener à bien les projets des nouveaux appareils et la coordination des désirs exprimés par les musiciens avec la réalisation technique de ces désirs. Il soumet ses propositions au département de la recherche et de la mise au point de la fabrique d'appareillages électroniques Arthur Klemt.

Développement et fabrication

À côté de ses modernes locaux de fabrication, la firme Klemt a installé une section spécialement réservée à la mise au point des nouvelles inventions, qui est placée sous la direction de M. Haertl, ingénieur spécialisé dans les travaux de recherche.

M. Klemt, au cours de notre visite, nous a dit ceci: «Nous nous efforçons continuellement de développer notre élec-

tronique d'orchestre conformément aux désirs et aux exigences des musiciens, mais cependant, dans le domaine de la technique, il se fait que des limites nouvelles surviennent sans cesse à mesure qu'on aspire à atteindre le but, et l'on est alors obligé de se maintenir dans ces limites. Nous investissons des sommes élevées dans le travail de développement, depuis le projet jusqu'à la maturité de la production en série. C'est pourquoi il nous est nécessaire d'établir tout d'abord s'il est à escompter, pour tel article nouveau, des ventes qui justifient la dépense. Dans la fabrication des appareils électroniques pour les orchestres, il faut que nous considérons, parmi d'autres facteurs, le fait que ces appareils sont fréquemment soumis à de très rudes épreuves de manipulation. Aussi prenons-nous soin de faire des appareils robustes et d'utiliser dans leur fabrication des pièces de première qualité. Au cours du finissage, les appareils subissent un examen préalable. Ensuite, ils doivent encore passer par un examen final, c'est-à-dire par des épreuves techniques pour lesquelles on fait appel aux appareils de mesure.»

Lorsqu'ils vont prendre la direction du dépôt de livraison, les amplificateurs et les appareils de réverbération Echolette sont encore une fois soumis à un dernier contrôle, cette fois-ci pour en vérifier les qualités sonores. C'est une opération qui demande un instinct esthétique très poussé, étant donné que c'est précisément le «son Echolette» qu'il s'agit de préserver.

Extension du réseau d'écoulement

Il y a des pessimistes qui déclarent que la musique yé-yé laisserait déjà discerner en elle des signes de fatigue, et que par conséquent il en irait de même pour les appareillages électroniques d'orchestre. A ce sujet, voici ce que nous dit M. Horst Walters, directeur de l'exploitation et administrateur des ventes de la firme Echolette:

«L'essor de l'électronique d'orchestre avait commencé chez nous plusieurs années déjà avant la vague du yé-yé, et dans une certaine mesure nous nous y étions déjà mis au temps du rock'n'roll. Du reste, même par la suite, nous ne nous sommes jamais concentrés sur la vague du yé-yé, et celle-ci n'a été en somme qu'un heureux encouragement qui nous a assistés dans nos efforts. Je suis persuadé que, même après que cette vague se sera apaisée, l'électronique d'orchestre ne perdra rien de son importance, pour la simple raison qu'elle s'est faite indispensable. Les artistes continueront de travailler en utilisant les moyens techniques que leur offrent le disque, la radio et la télévision, et c'est bien dans ce sens que sont dirigées plus que jamais l'exploitation de la musique de danse et de variété et, partant, la vente des installations pour les orchestres.»

«Nous allons prochainement élargir encore davantage notre réseau de ventes mondial. Dans certains pays — en Amérique, en Angleterre et en France — nous travaillons en collaboration étroite avec la firme Hohner-Weltvertrieb. Cette maison nous représente dans les pays en question.»

«En ce qui concerne le marché intérieur, nous avons ouvert en 1966 une filiale d'Echolette à Dusseldorf, et en 1967 un dépôt de livraison à Hanovre. Cela nous permet d'effectuer des approvisionnements plus rapides et moins onéreux aux détaillants spécialisés situés dans la partie nord de l'Allemagne.»

L'avenir de l'électronique d'orchestre est à envisager avec optimisme.

Dans notre dernier entretien avec le patron de la firme Echolette, M. Hans Bauer nous a encore dit ceci:

«Je regarde avec beaucoup d'optimisme l'avenir qui attend l'électronique d'orchestre. Ce qui importe pour nous, c'est de toujours continuer à poursuivre de nouveaux chemins dans le développement des appareils. De même que c'est le cas dans d'autres branches des affaires, on va passer à une association plus active dans le travail, voire à la fusion avec d'autres firmes de l'industrie des instruments de musique. Sur le marché mondial, ce ne seront en fin de compte que les puissantes entreprises qui pourront s'affirmer. Je vois une confirmation de ce fait dans le succès de notre collaboration avec la firme Hohner en Amérique, en Angleterre et en France. Au reste, nous allons renforcer encore davantage notre réseau de vente au détail en Allemagne même et nous allons accentuer le soutien de nos efforts publicitaires. Nous nous attendons à rencontrer en cela la meilleure disposition et la coopération efficace des magasins de musique de notre pays.»

pour ce qui est de conseiller le client et, le cas échéant, de lui assurer le service après vente. Notre publicité tout entière est destinée simultanément à l'acheteur et au commerçant spécialisé, puisqu'un commerce d'articles de musique solidement étayé est d'une importance très décisive pour la marche de nos affaires. Nous publions, à l'intention spéciale du marchand, une revue d'informations intérieures richement illustrée. Cette publication, la *musikpress*, est déjà très bien introduite et elle peut être considérée comme un «porte-voix» très efficace pour la communication avec le client. Grâce à la bonne collaboration avec le commerce spécialisé, nous sommes à même, en fin de compte, de bénéficier de la fidélité de celui-ci à notre égard. Et je désire profiter de cette occasion pour exprimer ici même mes meilleurs remerciements à tous.»

Vedettes et orchestres utilisent Echolette dans le monde entier

Une preuve du fait que ces principes, énoncés par le patron d'Echolette, toujours actif et attentif à ce qui se passe, ne manquent pas de porter leurs fruits est fournie par la constance du succès des articles Echolette. Partout dans le monde, en effet, dans toutes les métropoles de la musique de danse et de variété, à Las Vegas, à New York, à Tokio, à Paris — pour n'en nommer que quelques-unes — on trouve des installations d'orchestre Echolette. Il va de soi que surtout en Allemagne même, de nombreux musiciens et de nombreux orchestres sont équipés d'appareils Echolette, notamment les orchestres de premier rang tels que Hazy Osterwald, Max Greger, Ambros Seelos, The Lords (les «yé-yé N° 1»), de même que Roy Black, le jeune Allemand que son pays a déjà consacré comme idole. Les grandes tournées en Allemagne des Beatles, des Beach Boys et des Rolling Stones furent servies également par des installations d'appareils Echolette pour chanteurs. Rappelons aussi le prix important du «Lion d'or», décerné par Radio-Luxembourg aux vedettes de la chanson ayant obtenu le plus de succès dans le courant de l'année.

Les activités de ce genre sont à la charge de M. Peter Schenk, qui dirige le côté technique de la maison Echolette. C'est lui qui s'occupe de la mise au point des enceintes acoustiques Echolette, de même que c'est à lui qu'incombe la tâche de mener à bien les projets des nouveaux appareils et la coordination des désirs exprimés par les musiciens avec la réalisation technique de ces désirs. Il soumet ses propositions au département de la recherche et de la mise au point de la fabrique d'appareillages électroniques Arthur Klemt.

Développement et fabrication

À côté de ses modernes locaux de fabrication, la firme Klemt a installé une section spécialement réservée à la mise au point des nouvelles inventions, qui est placée sous la direction de M. Haertl, ingénieur spécialisé dans les travaux de recherche.

M. Klemt, au cours de notre visite, nous a dit ceci: «Nous nous efforçons continuellement de développer notre élec-

tronique d'orchestre conformément aux désirs et aux exigences des musiciens, mais cependant, dans le domaine de la technique, il se fait que des limites nouvelles surviennent sans cesse à mesure qu'on aspire à atteindre le but, et l'on est alors obligé de se maintenir dans ces limites. Nous investissons des sommes élevées dans le travail de développement, depuis le projet jusqu'à la maturité de la production en série. C'est pourquoi il nous est nécessaire d'établir tout d'abord s'il est à escompter, pour tel article nouveau, des ventes qui justifient la dépense. Dans la fabrication des appareils électroniques pour les orchestres, il faut que nous considérons, parmi d'autres facteurs, le fait que ces appareils sont fréquemment soumis à de très rudes épreuves de manipulation. Aussi prenons-nous soin de faire des appareils robustes et d'utiliser dans leur fabrication des pièces de première qualité. Au cours du finissage, les appareils subissent un examen préalable. Ensuite, ils doivent encore passer par un examen final, c'est-à-dire par des épreuves techniques pour lesquelles on fait appel aux appareils de mesure.»

Lorsqu'ils vont prendre la direction du dépôt de livraison, les amplificateurs et les appareils de réverbération Echolette sont encore une fois soumis à un dernier contrôle, cette fois-ci pour en vérifier les qualités sonores. C'est une opération qui demande un instinct esthétique très poussé, étant donné que c'est précisément le «son Echolette» qu'il s'agit de préserver.

Extension du réseau d'écoulement

Il y a des pessimistes qui déclarent que la musique yé-yé laisserait déjà discerner en elle des signes de fatigue, et que par conséquent il en irait de même pour les appareillages électroniques d'orchestre. A ce sujet, voici ce que nous dit M. Horst Walters, directeur de l'exploitation et administrateur des ventes de la firme Echolette:

«L'essor de l'électronique d'orchestre avait commencé chez nous plusieurs années déjà avant la vague du yé-yé, et dans une certaine mesure nous nous y étions déjà mis au temps du rock'n'roll. Du reste, même par la suite, nous ne nous sommes jamais concentrés sur la vague du yé-yé, et celle-ci n'a été en somme qu'un heureux encouragement qui nous a assistés dans nos efforts. Je suis persuadé que, même après que cette vague se sera apaisée, l'électronique d'orchestre ne perdra rien de son importance, pour la simple raison qu'elle s'est faite indispensable. Les artistes continueront de travailler en utilisant les moyens techniques que leur offrent le disque, la radio et la télévision, et c'est bien dans ce sens que sont dirigées plus que jamais l'exploitation de la musique de danse et de variété et, partant, la vente des installations pour les orchestres.»

«Nous allons prochainement élargir encore davantage notre réseau de ventes mondial. Dans certains pays — en Amérique, en Angleterre et en France — nous travaillons en collaboration étroite avec la firme Hohner-Weltvertrieb. Cette maison nous représente dans les pays en question.»

«En ce qui concerne le marché intérieur, nous avons ouvert en 1966 une filiale d'Echolette à Dusseldorf, et en 1967 un dépôt de livraison à Hanovre. Cela nous permet d'effectuer des approvisionnements plus rapides et moins onéreux aux détaillants spécialisés situés dans la partie nord de l'Allemagne.»

L'avenir de l'électronique d'orchestre est à envisager avec optimisme.

Dans notre dernier entretien avec le patron de la firme Echolette, M. Hans Bauer nous a encore dit ceci:

«Je regarde avec beaucoup d'optimisme l'avenir qui attend l'électronique d'orchestre. Ce qui importe pour nous, c'est de toujours continuer à poursuivre de nouveaux chemins dans le développement des appareils. De même que c'est le cas dans d'autres branches des affaires, on va passer à une association plus active dans le travail, voire à la fusion avec d'autres firmes de l'industrie des instruments de musique. Sur le marché mondial, ce ne seront en fin de compte que les puissantes entreprises qui pourront s'affirmer. Je vois une confirmation de ce fait dans le succès de notre collaboration avec la firme Hohner en Amérique, en Angleterre et en France. Au reste, nous allons renforcer encore davantage notre réseau de vente au détail en Allemagne même et nous allons accentuer le soutien de nos efforts publicitaires. Nous nous attendons à rencontrer en cela la meilleure disposition et la coopération efficace des magasins de musique de notre pays.»

Les appareillages électroniques Echolette pour musique d'orchestre avancent, toujours avec le même succès, sur le marché international

Die Tanz- und Unterhaltungsmusik unterliegt schon immer einem gewissen Wandel. Mit der Popularität verschiedener Rhythmen wechselt meist auch die instrumentale Besetzung der Kapellen. In den letzten zwei Jahrzehnten kam dies besonders deutlich zur Geltung. Gleichzeitig ist ein neuer gewichtiger Faktor hinzugekommen: die technische Ausrüstung. Die Orchester-Electronic ist von keiner Art der Schlager- und Tanzmusik mehr wegzudenken. Für Bands jeder Art und Besetzung ist die Orchester-Anlage zum unerläßlichen Requisit geworden.

Es begann damit, daß Schallplattenfirmen und Rundfunkanstalten bei ihren Musikproduktionen die technischen Möglichkeiten ihrer modernen Aufnahmestudios nützten. Damit entstanden aber große Probleme für die Musiker in den Bars und Tanzlokalen, denn das Publikum wollte die Schlager- und Unterhaltungsmusik mit den gleichen Gags und Raffinessen serviert bekommen wie zu Hause aus dem Radio oder dem Plattenspieler.

Der damalige Kapellmeister und heutige Chef der Firma Echolette Hans Bauer verfolgte diese Entwicklung sehr genau. Er wollte sich für sein Orchester eine transportable Studio-Anlage bauen lassen. In dem Fabrikanten Arthur Klemt fand er den Fachmann, der seine Idee aufnahm und bereit war, sie technisch zu verwirklichen. Wer ahnte damals schon, daß die mühevoll, kostspielige Entwicklung für den eigenen Gebrauch später eine derartige Lawine an echter Nachfrage ins Rollen bringen würde.

Die jahrelange freundschaftliche Verbundenheit mit vielen international bekannten Künstlern trug für Hans Bauer

reiche Zinsen an fachkundiger Beratung und Kritik. Die ersten serienmäßig hergestellten Hall- und Trickgeräte fanden unter den befreundeten Musikerkollegen rasch Abnehmer. Jedoch zeigte es sich auch hier, welche große Rolle Geduld und Ausdauer spielten. Zunächst einmal galt es eine gewisse Skepsis zu überwinden. Aber Hans Bauer war von seiner Idee überzeugt. Er zog sich vom Musikerberuf zurück und gründete in München die Firma Echolette-Vertrieb, die sich der Entwicklung und dem Vertrieb von Orchester-Electronic widmete.

Die enorme Nachfrage nach dem Echolette Hall- und Trickgerät zeigte, daß sich hier ein ganz neuer Markt eröffnete. „Die Echolette“, so wurde das erste Gerät von den Musikern kurzum genannt, entwickelte sich zu einer Notwendigkeit, um im Showgeschäft up to date zu sein. Das Hallgerät wurde sehr rasch weiter technisch vervollkommen. Ein spezieller Orchester-Verstärker, Mikrofone und Lautsprecher-Boxen wurden gebaut, und schon bald konnte der Echolette-Vertrieb ein komplettes Programm an Orchester-Anlagen anbieten.

Bekannte Stars und Orchester, u. a. Hazy Osterwald und Max Greger, brachten durch ihren Erfolg mit der Echolette-Anlage den Boom ins Rollen. Heute ist der Name Echolette unter den Musikern der ganzen Welt ein Begriff für Orchester-Electronic ersten Ranges.

Das Unternehmen Echolette

Unser Redakteur besuchte die Firma Echolette in München, um einmal ausführlich über das heutige Unternehmen



Hans Bauer, geschäftsführender Gesellschafter von Echolette-Vertrieb München — Hans Bauer, managing director of the firm Echolette-Vertrieb, Munich — M. Hans Bauer, associé-gérant de la firme Echolette-Vertrieb, à Munich.

zu berichten. Er informierte sich an Ort und Stelle und sprach mit Echolette-Chef Hans Bauer und seinen engsten Mitarbeitern.

Vor zwei Jahren ist die Firma Echolette in einen modernen, zweistöckigen Neubau im Euro-Industriepark in München umgezogen. Die früheren Büroräume im Zentrum von Schwabing wurden in ein modernes Musikfachgeschäft umgebaut, das auch zum Unternehmen ge-

(Von links) Hans Bauer, Echolettechef, Frau Inge Hönig, Echolette-Teilhaberin, und Betriebsleiter Prokurist Horst Walters — From left to right: Hans Bauer, Echolette boss, Mrs. Inge Hönig, Echolette partner, and firm manager and procurist Horst Walters — De gauche à droite: MM. Hans Bauer, patron d'Echolette, Mme. Inge Hönig, associée de la firme Echolette, et M. Horst Walters, directeur-fondé de pouvoir de l'exploitation.



chestre avancent, toujours avec le meme succès, sur le marché international

beratung
ßig her-
fanden
kollegen
es sich
Geduld
hst ein-
epsis zu
war von
ich vom
ndete in
Vertrieb,
em Ver-
widmete.

im Echo-
gte, daß
arkt er-
urde das
kurzum
ner Not-
ift up to
urde sehr
kommnet.
erstärker,
er-Boxen
d konnte
omplettes
agen an-

er, u. a.
Greger,
mit der
as Rollen.
unter den

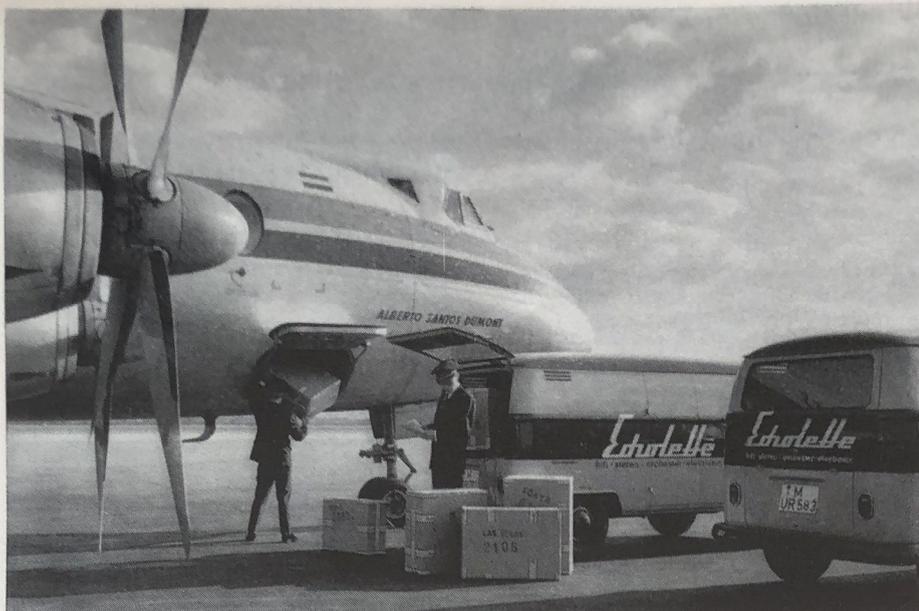


Hans Bauer, geschäftsführender Gesellschafter von Echolette-Vertrieb München — Hans Bauer, managing director of the firm Echolette-Vertrieb, Munich — M. Hans Bauer, associé-gérant de la firme Echolette-Vertrieb, à Munich.

zu berichten. Er informierte sich an Ort und Stelle und sprach mit Echolette-Chef Hans Bauer und seinen engsten Mitarbeitern.

(Von links) Hans Bauer, Echolettechef, Frau Inge Hönig, Echolette-Teilhaberin, und Betriebsleiter Prokurist Horst Walters – From left to right: Hans Bauer, Echolette boss, Mrs. Inge Hönig, Echolette partner, and firm manager and procurist Horst Walters – De gauche à droite: MM. Hans Bauer, patron d'Echolette, Mme. Inge Hönig, associée de la firme Echolette, et M. Horst Walters, directeur-fondé de pouvoir de l'exploitation.





Echolette-Orchester-Anlagen werden in fast alle Länder der Erde geliefert — Echolette orchestra units are delivered to almost every corner of the earth — Les appareils Echolette pour orchestres sont expédiés à destination de presque tous les pays de la terre.

hört. Im neuen Echolette-Haus sind in drei Etagen Verwaltung, Lager und Vertrieb sowie die Planungs- und Kundendienstabteilung untergebracht. Das übersichtliche Lager, die eigene Planungs-, Entwicklungs- und Service-Abteilung und ein modernes Großraumbüro zeugen von der Größe des heutigen Unternehmens. Die Fertigung der Verstärker und Hallgeräte erfolgt in der elektronischen Fabrik Arthur Klemt in Olching bei München. Die Firma Klemt hat hier ein eigenes Fabrikationsgebäude für Echolette-Orchester-Electronic errichtet.

Das Vertriebsprogramm

Das Vertriebsprogramm der Firma Echolette teilt sich in das Lieferprogramm für den Export und das Inland. Der Export-Katalog beschränkt sich auf Orchester-Anlagen, bestehend aus verschiedenen Typen von Gesangs-Verstärkern, Mikrofonen und Tonsäulen sowie speziellen Verstärkern und Lautsprecher-Boxen für Gitarre und Baß. Das Inlandsangebot bietet neben diesem

Programm auch elektronische Orgeln und interessante Neuheiten aus dem Ausland.

Enge Zusammenarbeit mit dem Musikfachhandel

Nach seinem Erfolgsrezept befragt, sagte uns Echolette-Chef Hans Bauer: „Dafür gibt es verschiedene Gründe, sehr entscheidend erscheinen mir jedoch folgende Punkte:

1. *Die Marktforschung und Entwicklung.* — Wir führen laufend Musiker- und Händler-Befragungen durch, um deren Wünsche und Ansprüche festzustellen. Sehr bedeutend ist hierbei der freundschaftliche Kontakt zu vielen internationalen Künstlern und Orchesterleitern, die durch Beratung und Kritik das Bemühen der Firma unterstützen. Außerdem haben wir eigene Musikfachgeschäfte und drei große Dancings, die vor allem unserer Marktforschung dienen. Bevor wir eine Neuheit auf den Markt bringen, testen wir diese in unseren Geschäften, damit wir vorab

schon einen Eindruck bekommen, ob der Artikel für unsere Händler ein Verkaufserfolg wird. Gleichzeitig wird die Neuheit in unseren Dancings erprobt, ob sie sich beim Musiker bewährt und beim Publikum ankommt. Erst wenn dieser Test positiv ausfällt, empfehlen wir den Artikel in unserem Vertriebsprogramm.

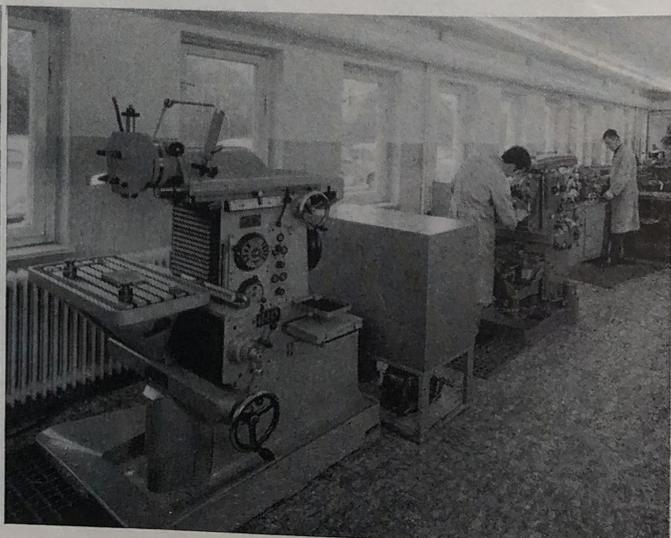
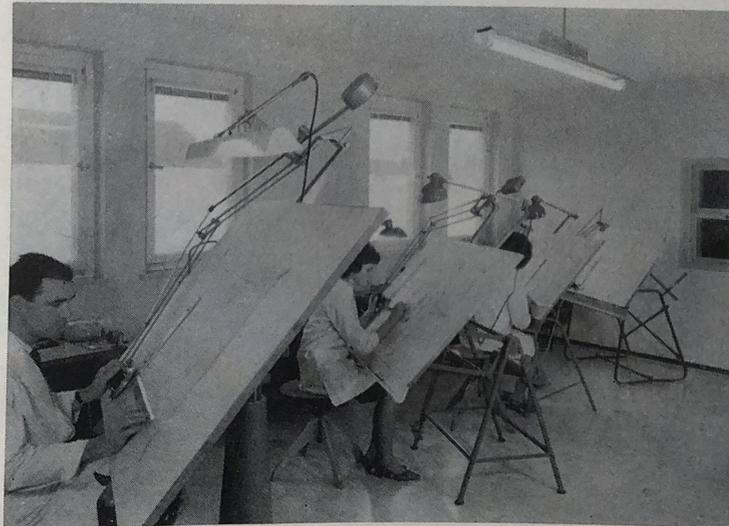
2. *Ein Orchester-Programm für den internationalen Markt.* — Es kommt darauf an, daß sich unsere Geräte in der Praxis und auf dem internationalen Sektor bewähren. Der Musiker, Sänger oder Orchesterleiter muß mit einer Ausrüstung von unserer Firma auf der ganzen Welt up to date sein. Das ist in unserer Branche sehr wichtig, denn das Showgeschäft spielt sich über Landesgrenzen hinweg ab. Geräte, die wir in Serie produzieren, müssen gleichzeitig den hohen Anforderungen und der kritischen Beurteilung internationaler Spitzenstars standhalten.

3. *Die Verkaufspolitik.* — Beim Zusammenstellen einer Orchester-Anlage kommt es darauf an, daß der Kunde fachmännisch beraten und betreut wird. Darum ist es oberstes Gebot unserer Verkaufspolitik, daß wir nur den Musikfachhandel beliefern, denn dieser übernimmt für uns gewissenhaft die Beratung, und wenn erforderlich auch den Service. Unsere gesamte Werbung ist gleichzeitig als Werbung für unsere Händler bestimmt, denn ein starker Musikfachhandel ist sehr entscheidend für unsere Konjunktur. Wir haben eigens für den Händler eine reich illustrierte Kundenzeitschrift herausgebracht. Die „musikpress“ hat sich bereits sehr gut eingeführt und kann als sehr werbewirksames „Sprachrohr“ zum Kunden angesehen werden. Durch die gute Zusammenarbeit mit dem Musikfachhandel können wir letzten Endes auch mit dessen Treue rechnen. Ich möchte dafür an dieser Stelle allen meinen ganz besonderen Dank aussprechen.“

Stars und Orchester in aller Welt mit Echolette

Ein Beweis dafür, daß sich diese Grundsätze des rührigen und aufgeschlossenen Echolette-Chefs bewähren, ist der an-

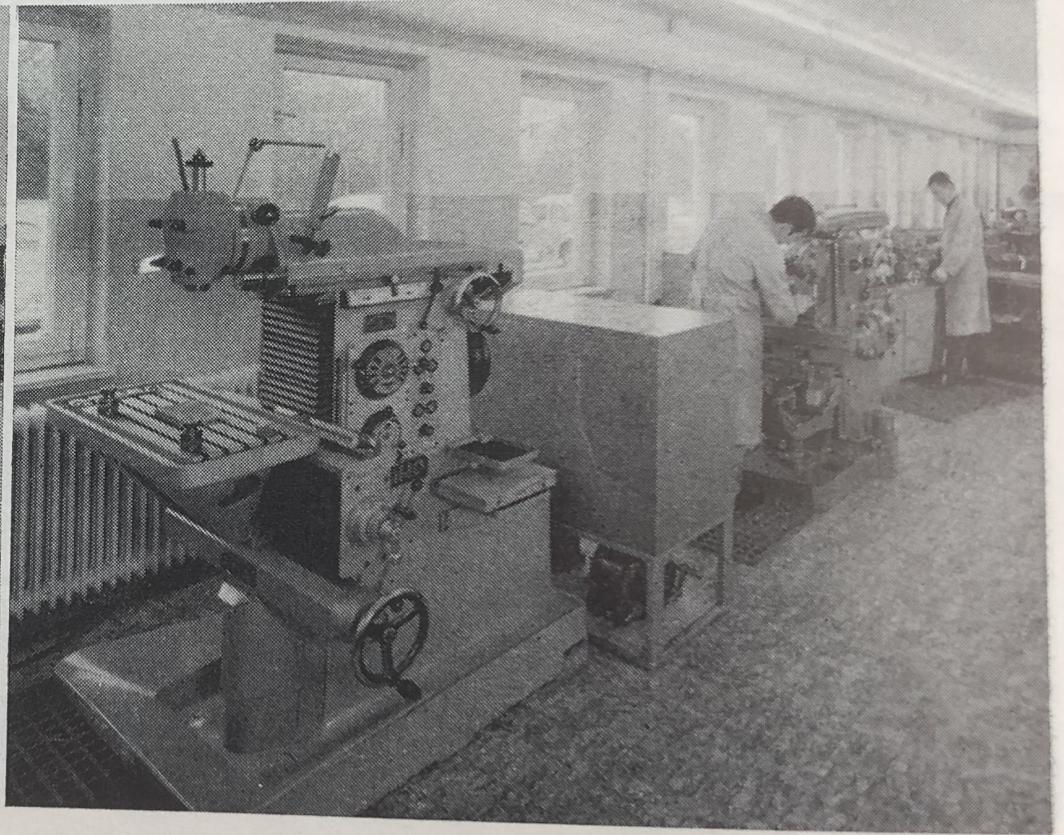
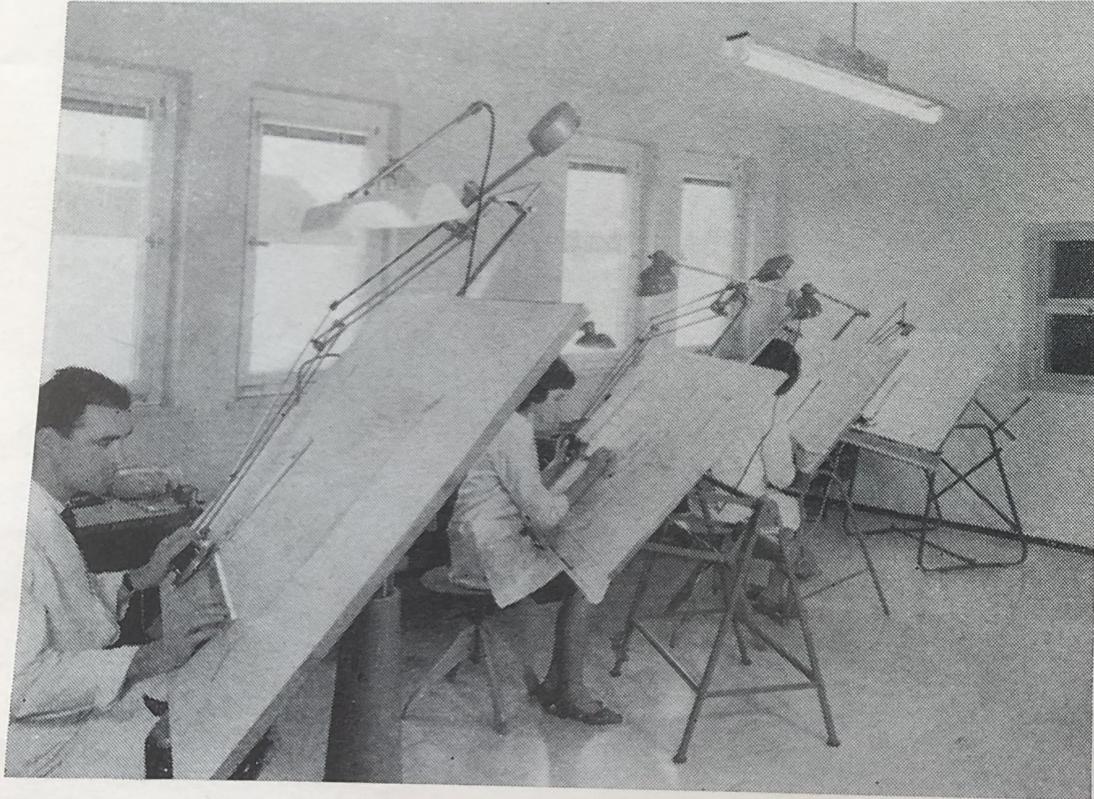
(Von links) Planungs- und Entwicklungs-Abteilung bei Klemt für Echolette-Orchester-Elektronik — Spezialmaschinen zur Herstellung von Werkzeugen electronics. Special machinery for the production of tools necessary in the manufacturing proces of Echolette-amplifiers at Klemt — De gauche à droite: Le département de la planification et du développement de la firme Klemt pour les appareils électroniques d'orchestre Echolette — Machines spéciales pour la fabrication, chez Klemt, des outils servant à construire les amplificateurs Echolette.





Echolette-Orchester-Anlagen werden in fast alle Länder der Erde geliefert – Echolette orchestra units are delivered to almost every corner of the earth – Les appareillages Echolette pour orchestres sont expédiés à destination de presque tous les pays de la terre.

(Von links) Planungs- und Entwicklungs-Abteilung bei Klemt für Echolette-Orchester-Elektronik — Spezialmaschinen zur Herstellung von Werkzeugen zur Fertigung von Echolette-Verstärkern bei Klemt — From left to right: The planning and development department at Klemt for Echolette-orchestra-electronics. Special machinery for the production of tools necessary in the manufacturing process of Echolette-amplifiers at Klemt — De gauche à droite: Le département de la planification et du développement de la firme Klemt pour les appareils électroniques d'orchestre Echolette — Machines spéciales pour la fabrication, chez Klemt, des outils servant à construire les amplificateurs Echolette.



haltende Erfolg. Überall auf der Welt, in den Metropolen des Showgeschäftes Las Vegas, New York, Tokio, Paris — um nur einige zu nennen, findet man Echolette-Orchester-Anlagen. Selbstverständlich sind vor allem im eigenen Lande Bands und Musiker mit Echolette ausgerüstet, u. a. die Top-Orchester Hazy Osterwald, Max Greger, Ambros Seelos, The Lords (die Beat-Band Nr. 1) sowie Deutschlands erfolgreichster Teenagerstar Roy Black. Die großen Deutschland-Gastspiele der Beatles, der Beach-Boys und Rolling-Stones wurden mit einer Echolette-Gesangsanlage bestritten. Ebenso die festliche Verleihung der „Goldenen Löwen“ von Radio Luxemburg an die erfolgreichsten Schlagerstars des Jahres.

Veranstaltungen dieser Art werden von Herrn Peter Schenk, der für die Technik im Hause Echolette zuständig ist, betreut. Herr Schenk entwickelte Echolette-Lautsprecherboxen und ist gleichzeitig für die Planung neuer Geräte und die Koordination der Musikerwünsche mit der technischen Durchführbarkeit zuständig. Er leitet seine Vorschläge weiter an die Entwicklung und Fertigung in der elektronischen Fabrik Arthur Klemt.

Entwicklung und Produktion

Neben modernen Produktionsräumen hat die Firma Klemt eine spezielle Abteilung für Neuentwicklungen eingerichtet, die von Entwicklungs-Ingenieur Haertl geleitet wird.

Bei der Betriebsbesichtigung sagte uns Herr Klemt: „Wir bemühen uns laufend, die Orchester-Electronic nach den Wünschen und Ansprüchen der Musiker zu entwickeln, jedoch tauchen in der Technik immer wieder Grenzen auf, in denen man sich halten muß. Wir investieren in die Entwicklung von der Planung bis zur Serienreife hohe Summen, darum müssen wir vorher ermitteln, ob für die jeweilige Neuheit ein entsprechender Absatz zu erwarten ist. Bei der Herstellung von Orchester-Electronic müssen wir u. a. darauf achten, daß diese Geräte oftmals sehr starken Strapazen ausgesetzt sind. Wir achten deshalb auf robusten Aufbau und auf die Verwendung von erstklassigen Bauteilen. Während der Fertigung werden die Geräte zwischenge-



Aus dem Produktionsbetrieb für Echolette-Geräte, der Firma Klemt, München. (Von rechts) Klemt-Betriebsleiter Tschernig, Fabrikant Arthur Klemt und Entwicklungsingenieur Haertl — The production firm for Echolette-units, the firm A. Klemt, Munich. (from right to left): Klemt firm manager Tschernig, manufacturer Arthur Klemt and developments-engineer Haertl — Quelques membres directeurs de la production et de l'exploitation des appareils Echolette de la firme Klemt, à Munich: De droite à gauche: MM. Tschernig, directeur de l'exploitation de la firme Klemt, Arthur Klemt, fabricant, et Haertl, ingénieur des travaux de recherche.

prüft und zum Abschluß meßtechnisch endgeprüft.“

Auf dem Weg zum Auslieferungslager werden Verstärker und Hallgeräte bei Echolette nochmals einer Endkontrolle unterzogen, dabei wird der Klang eingestellt. Das erfordert viel Fingerspitzengefühl, denn gerade auf den typischen Echolette-Sound kommt es an.

Weiterer Ausbau des Vertriebsnetzes

Pessimisten behaupten, der Beat zeige Ermüdungserscheinungen und damit auch die Orchester-Electronic. Zu diesem Thema sagte uns Echolette-Betriebsleiter und Verkaufs-Manager Horst Walters:

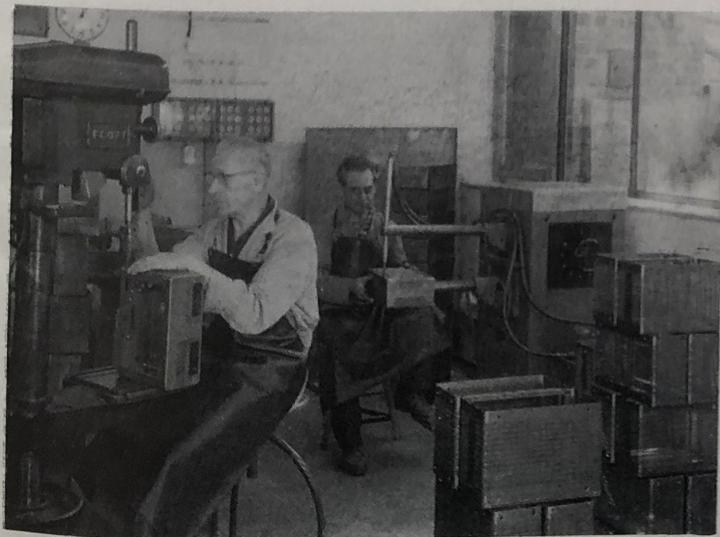
„Der Aufschwung der Orchester-Electronic begann bei uns schon einige Jahre vor der Beat-Welle, zum Teil in der Rock'n'Roll-Zeit. Wir haben uns auch hernach nie auf die Beat-Welle konzentriert, sie war nur eine glück-

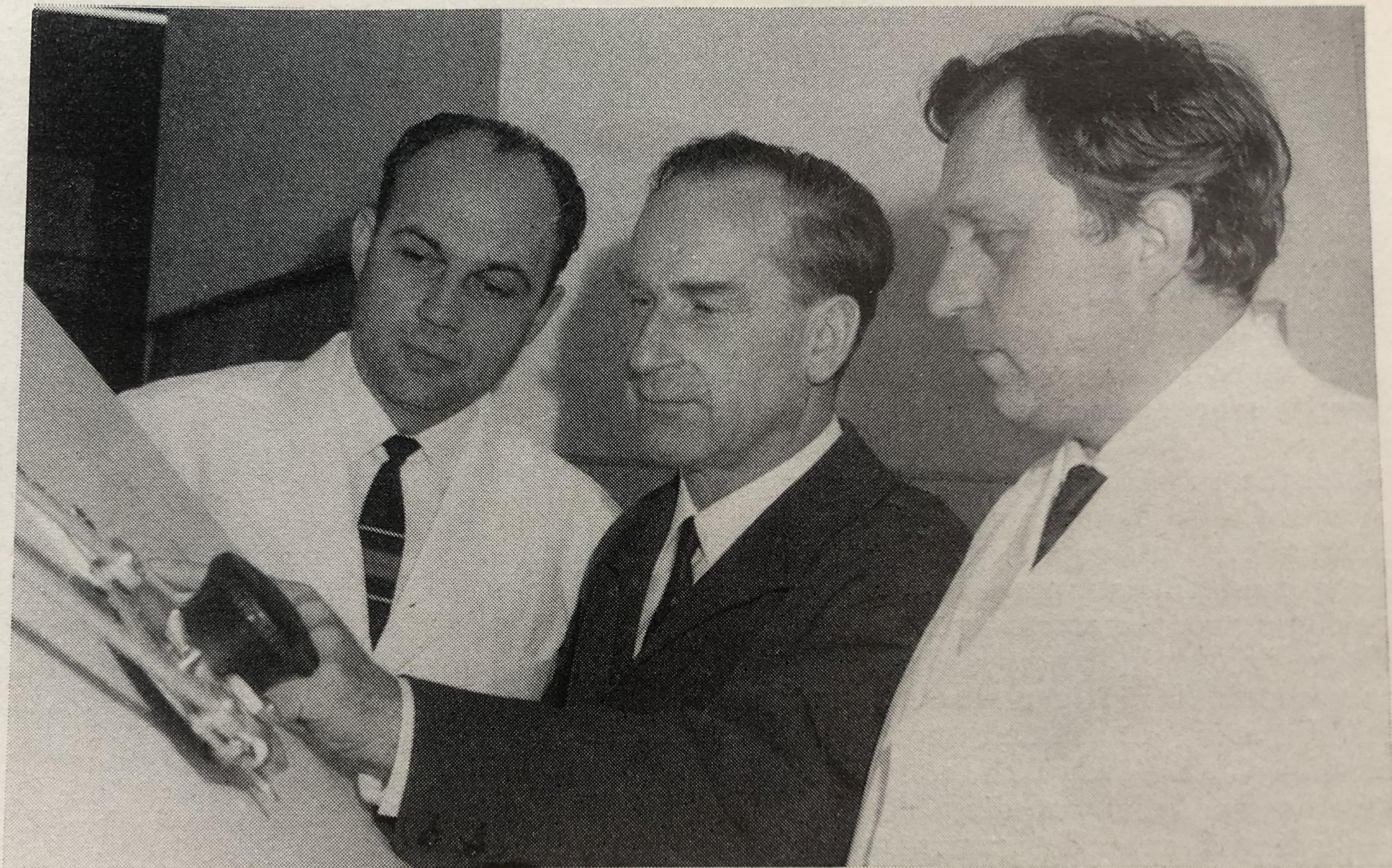
liche Förderung unseres Bemühens. Ich bin überzeugt davon, daß auch nach einem Abklingen dieser Welle die Orchester-Electronic ihre Bedeutung beibehält, denn sie ist einfach nicht mehr wegzudenken. Künstler bei Schallplatte, Funk und Fernsehen werden weiterhin mit technischen Mitteln arbeiten und danach richtet sich künftig mehr denn je das Showgeschäft und somit auch der Verkauf von Orchester-Ausrüstungen.

Wir werden unser weltweites Vertriebsnetz in nächster Zeit noch weiter ausbauen. In den Ländern Amerika, England und Frankreich arbeiten wir mit der Firma Hohner-Weltvertrieb eng zusammen. Diese Firma hat in den angegebenen Ländern unsere Vertretung.

Im Inland haben wir im Jahre 1966 eine Echolette-Zweigstelle in Düsseldorf und 1967 ein Auslieferungslager in Hannover eröffnet. Damit können wir den Musikfachhändlern im norddeutschen Raum eine schnellere und billigere Zulieferung ermöglichen.“

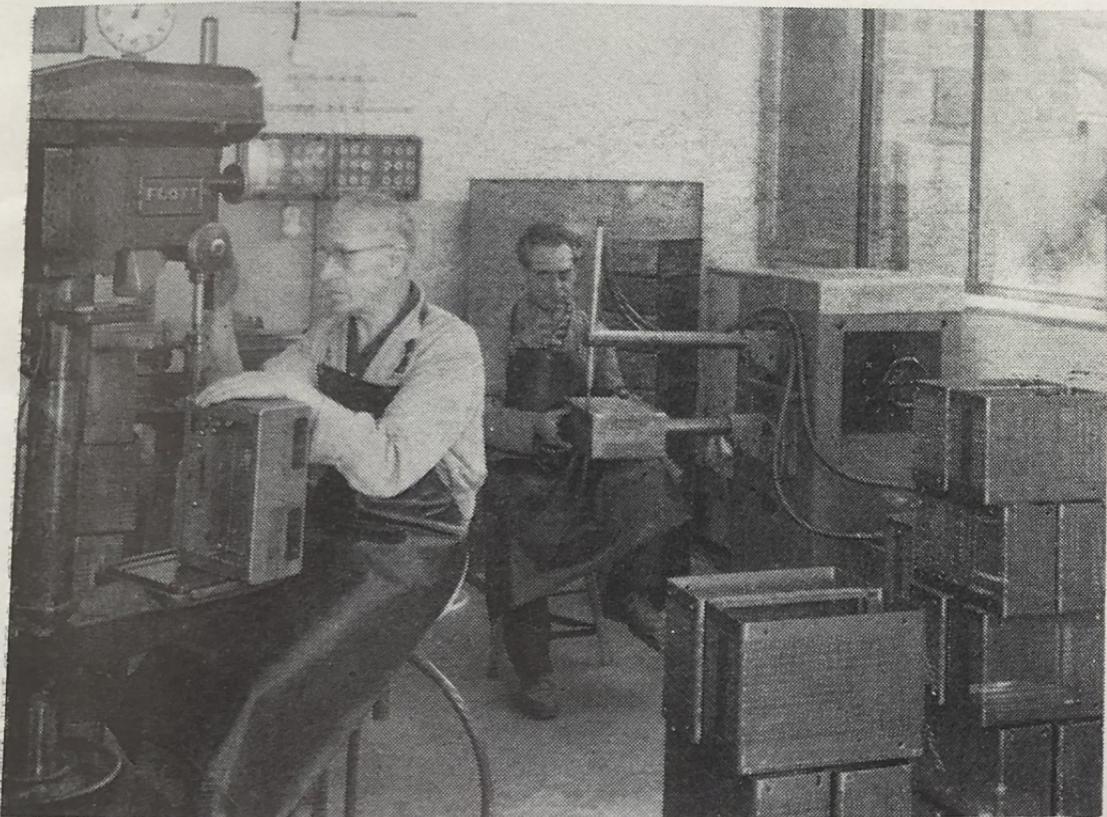
Fertigung der Gehäuse für Echolette-Orchester-Verstärker (links) — Ein Blick in die Fertigungsabteilung bei Klemt — Assembly of the casings for Echolette orchestra-amplifiers — (lefthand) view of the Klemt assembly-workshop — Examen technique au moyen d'appareils de mesure spéciaux d'un appareil de réverbération Echolette (à gauche) — Examen des amplificateurs par le courant de haute tension.

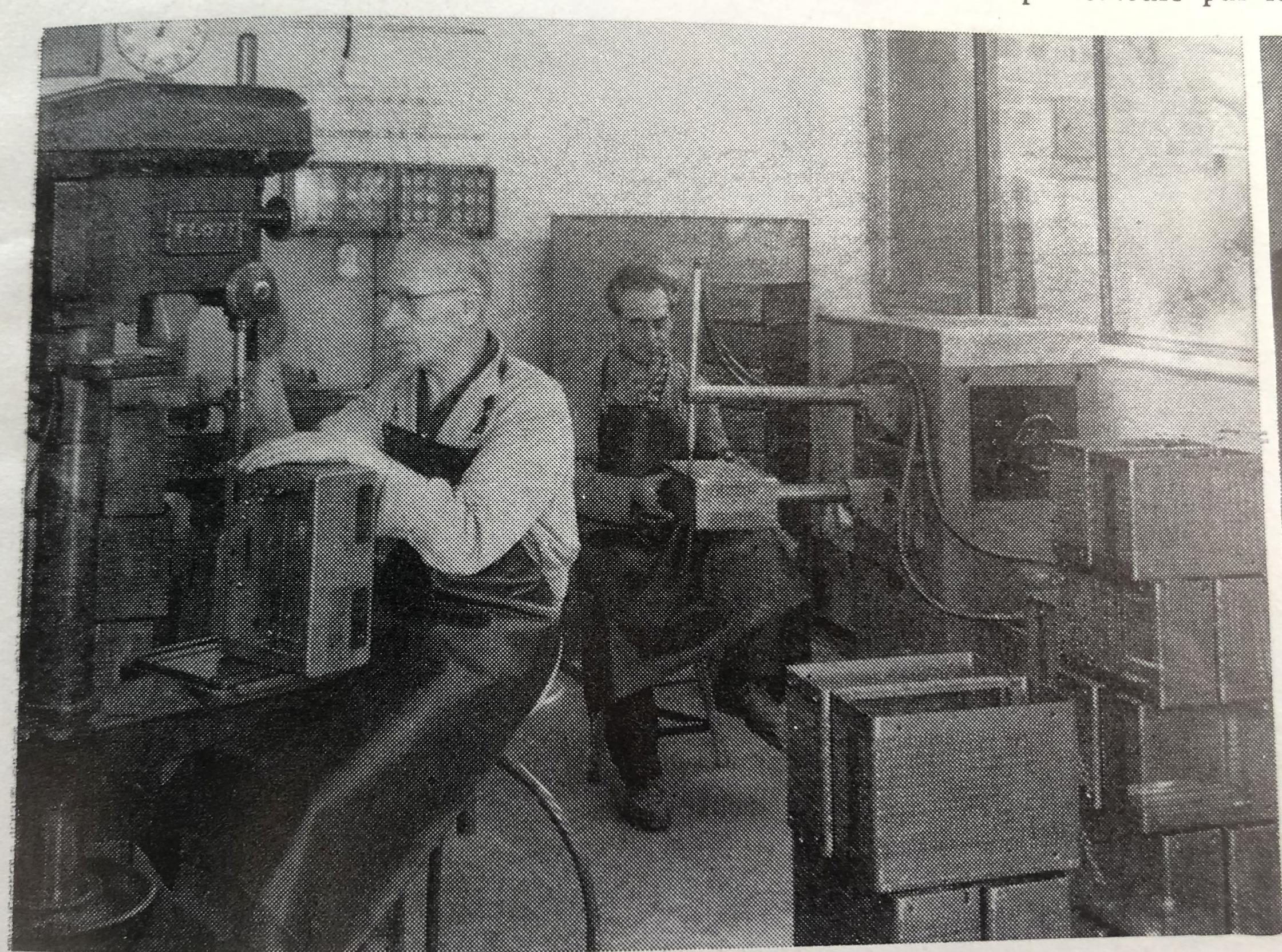




Aus dem Produktionsbetrieb für Echolette-Geräte, der Firma Klemt, München. (Von rechts) Klemt-Betriebsleiter Tschernig, Fabrikant Arthur Klemt und Entwicklungsingenieur Haertl — The production firm for Echolette-units, the firm A. Klemt, Munich. (from right to left): Klemt firm manager Tschernig, manufacturer Arthur Klemt and developments-engineer Haertl — Quelques membres directeurs de la production et de l'exploitation des appareils Echolette de la firme Klemt, à Munich: De droite à gauche: MM. Tschernig, directeur de l'exploitation de la firme Klemt, Arthur Klemt, fabricant, et Haertl, ingénieur des travaux de recherche.

Fertigung der Gehäuse für Echolette-Orchester-Verstärker (links) – Ein Blick in die Fertigungsabteilung bei Klemt – Assembly of the casings for Echolette orchestra-amplifiers – (lefthand) view of the Klemt assembly-workshop – Examen technique au moyen d'appareils de mesure spéciaux d'un appareil de réverbération Echolette (à gauche) — Examen des amplificateurs par le courant de haute tension.







Zukunft der Orchester- Electronic optimistisch

Beim abschließenden Gespräch sagte uns Echolette-Chef Hans Bauer:

„Ich sehe die Zukunft der Orchester-Electronic sehr optimistisch. Wir müssen nur immer wieder neue Wege einer Weiterentwicklung finden. Ähnlich wie in anderen Wirtschaftszweigen wird man zu einer verstärkten Zusammenarbeit oder Fusionierung mit anderen Firmen der Musikinstrumenten-Industrie übergehen. Auf dem Weltmarkt können sich auf die Dauer nur starke Unternehmungen behaupten. Eine Bestätigung dieser Behauptung sehe ich in der erfolgreichen Zusammenarbeit mit der Firma Hohner in Amerika, England und Frankreich. Im übrigen werden wir das Händlernetz im Inland noch weiter ausbauen und werblich unterstützen. Wir hoffen dabei auf die Aufgeschlossenheit und gute Zusammenarbeit mit dem Musikfachhandel.“



Peter Schenk, verantwortlich für Technik und Geräteplanung im Hause Echolette — Peter Schenk, responsible for engineering and equipment-planning at Echolette — M. Peter Schenk, chargé de la partie technique et de la planification des appareillages de la maison Echolette.

Dance and light music has always been subject to certain changes and mutations and the instrumental scoring in bands has changed as often as the popular rhythms of the moment. This is particularly true of the past twenty years and at the same time a new and important factor has emerged, the technical equipment and devices used by orchestras. Orchestra-electronics are bound up irrevocably with all contemporary pop and dance music, and the orchestra-unit have become an indispensable requisite for all kinds of band and orchestras.

All this began when recording firms and radio stations began to use all the modern equipment in their recording studios in their music productions. This resulted in grave problems for bar and dance hall musicians, because naturally their audiences demanded that the music played should possess all the gags and refinements which they were accustomed to from records or radio performance.

The former conductor and present head of the firm of Echolette, Hans

Bauer, followed these developments with the closest interest. He wanted to have a portable studio-unit built for his orchestra and in the manufacturer Arthur Klemt he found the man who lent a willing and ready ear to his plans, and who was prepared to put them into practice. Whoever thought, at that time, that this difficult and expensive scheme would bring in its wake such an avalanche of demand!

The friendly contacts kept up over a number of years with many internationally famous artists brought Hans Bauer rich dividends as far as professional advice and criticism were concerned. The first serial Reverb and Trick units found a ready market among his circle of friends, but it was easy to see even then how important a role patience and tenacity of purpose were to play on this sector. Scepticism was

naturally great, but Hans Bauer was convinced that his idea was the right one. He retired from active musicianship and founded the firm Echolette in Munich, a firm dedicated to the development and marketing of orchestra-electronics.

The tremendous demand for the Echolette Reverb and Trick units showed very clearly that here a new market was waiting to be opened up. The "Echolette" as the first unit was called by musicians, devolved into an absolute necessity if one wanted to keep "up-to-date" in show-business. The Reverb unit was quickly modified and perfected, special orchestra-amplifiers, microphones and sound-columns were manufactured, and very soon the firm of Echolette had a complete range of orchestra-units to offer their customers. Wellknown stars and orchestras, among them Hazy Osterwald and Max Greger, set the boom moving, and today the name of Echolette is a synonym for quality-orchestra-electronics among musicians throughout the world.

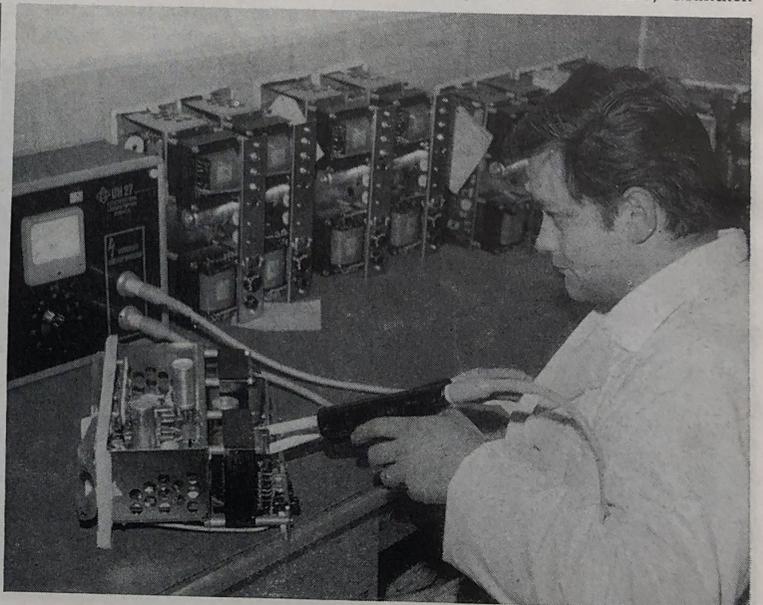
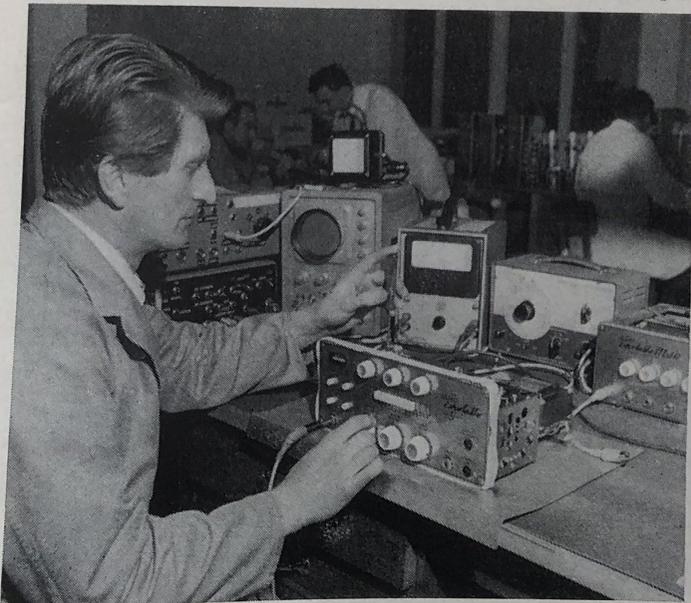
The firm of Echolette

Our editor paid a visit to the firm of Echolette in Munich in order to bring a detailed and up-to-date account of the firm. He spoke to Echolette-boss Hans Bauer and to his closest assistants.

Two years ago Echolette moved into a modern two-storey building in the Europa-Industriepark in Munich. The former offices in Schwabing were rebuilt as a modern music store, which also belongs to the undertaking. On the three floors of the new Echolette-house administration, storehouse and sales department, together with the planning department and customer-servicing departments have found their new home. The well-planned warehouse, the planning, development and customer-servicing departments all demonstrate that Echolette today is a large-scale enterprise. Amplifier and reverb-unit production are carried on in the electronics factory Arthur Klemt in Olching, near Munich. Klemt has erected here a factory dedicated to the production of Echolette-orchestra electronics.

Meßtechnische Überprüfung eines Echolette-Hallgerätes (links) — Verstärkerprüfung mit Starkstrom (rechts) — Control testing of an Echolette reverb-unit (lefthand) — Testing amplifiers with high-voltage current (righthand) — Le finissage des caisses qui vont contenir des amplificateurs Echolette pour orchestre (à gauche) — Un coup d'oeil dans la section du finissage chez Klemt.

Werkfotos: Echolette-Vertrieb, München





Peter Schenk, verantwortlich für Technik und Geräteplanung im Hause Echolette — Peter Schenk, responsible for engineering and equipment-planning at Echolette — M. Peter Schenk, chargé de la partie technique et de la planification des appareillages de la maison Echolette.

Meßtechnische Überprüfung eines Echolette-Hallgerätes (links) – Verstärkerprüfung mit Starkstrom (rechts) – Control testing of an Echolette reverb-unit (lefthand) – Testing amplifiers with high-voltage current (righthand) – Le finissage des caisses qui vont contenir des amplificateurs Echolette pour orchestre (à gauche) – Un coup d’œil dans la section du finissage chez Klemt. Werkfotos: Echolette-Vertrieb, München

