



劉總編在慕尼黑音響展拍攝到的Soulution 330綜合擴大機，相信不久之後就會與音響迷見面了。

**雖**然我從來沒有訪問過Soulution的總裁Cyrill Hammer，但卻已經感覺跟他很熟悉，因為劉總編曾經到Soulution的瑞士原廠做過訪問，本刊多位編輯也都做過他的專訪，加上每年音響展他不論多忙，一定都前會來參與，連此間代理商傑富的羅先生都跟我稱讚他很認真，想要對他印象不深刻都很難。劉總編在慕尼黑音響展的報導才提到Soulution終於推出一般人可以摸得到的綜合擴大機了，這部型號330的綜擴，每聲道在8歐姆負載下有80瓦的輸出，售價16,000歐元，雖然對一般人來說還是不便宜，但已經是可接受的範圍了。劉總編還特別說Soulution那間展房是「全場聲音表現最好的系統之一」，讓人對他們的新產品更加好奇。沒想到這次音響展只看到另一部新產品511立體聲後級，而且還是靜態展示，完全不見330的蹤影，讓我有點小小的失望。

詢問Cyrill後才知道，原來在慕尼黑展出的雖然已經是正式版，但還有一些細部修改正在進行中，最快下個月就會開始正式出貨，可見Cyrill做事之謹慎。既然是第一次見面，我們也聊了一下當初Soulution創辦的過程，Soulution的母公司SPEMOT AG是一家專做特殊精密馬達，本來是Cyrill的父親買下這間公司，沒想到父親過世，他只好接下棒子。後來馬達市場由於

競爭激烈而開始衰退，於是他開始另闢市場。您可能不知道，Cyrill從小就會彈鋼琴，他一直很喜歡音樂，所以選擇了進口代理德國的音響產品做他們的新事業，可惜經營得並不成功。但因為這個緣故認識了Audiolabor的工程師Christoph Schumann，於是在2000年成立Soulution，但卻在將近六年後的2005年才推出第一部產品710立體後級，奠定了往後Soulution的基礎。2011年，他們開始研發相對便宜的5系列產品，同樣獲得好評。

雖然這次音響展沒看到3系列的產品，但我還是要問一下他為何要研發這個系列。他說本來他們推出5系列的原因就是希望它們的產品可以接觸到不一樣的消費族群，但沒想到根據他們的銷售成果看來，會購賣5系列的人

有能力的人來說，負擔相對輕一點，所以會考慮將這個系列作為家中的第二套系統。」Cyrill繼續說「雖然3系列的售價大幅降低，但是我們對於聲音表現是沒有一絲一毫的妥協的。我們的做法是盡量簡化，減少元件的使用量，但元件的品質卻不妥協，出來的結果連我們自己都驚訝，因為電路與元件的減少，聲音表現竟然更好了，但是當然驅動力方面會受限，但這樣就有更多人可以享受到音樂的美好。對我們來說，也是美事一樁。」聽他這樣一說，我又更加期待早一天見到Soulution 3系列的產品了。（文|書世豪）

## Soulution的產品就是從裡到外沒有一絲妥協下的產物

還是原本7系列的那一群人，所以它們決定再推出更便宜的系列，讓整個級距拉得更大。Cyrill解釋道「因為7系列對一般人來講屬於天價級的產品，我們雖然已經盡力降低成本做出5系列，但售價還是太高。不過5系列對於

Soulution 總裁 Cyrill Hammer

對於我們這樣高單價的音響產品來說，利用網路或是不透過代理商幾乎是不可能的事。各地的代理商對於當地的民情風俗與消費習慣比較熟悉，知道怎麼樣的行銷方式最適合我們家的產品，而且還有展示與服務的工作要做，不可能都由我們來做這些工作，所以代理商制度對我們來有其必要性。

