



**Jeffrey Cox:** Der wichtigste einzelne Punkt ist, dass EAW schon immer eine von Technologien beflügelte Firma war – und immer sein wird. Durch unsere Geschichte hindurch stand immer ganz im Vordergrund, ein Umfeld für talentierte und

**In den USA findet Jürgen Bachthaler (r.) bei EAW-President Jeffrey Cox ein offenes Ohr für europäische Anliegen.**

zung ihrer Kunden verpflichtet ist. Über das vergangene Jahr hinweg haben wir hierfür außergewöhnliche Energie aufgewendet: Fragen des Produkt-Service, technische Unterstützung durch unsere Application Support Group, nützliche Fortbildungsmöglichkeiten wie die Br/B4 Roadshows und die Smaart-Trainings, erweiterte Produkt- und Firmeninformationen auf einer wachsenden Zahl von Kommunikationswegen usw.

Unterm Strich ändert der Wechsel der Fertigung an einen anderen Ort nichts daran, was EAW im Kern ist und weiter sein wird.

**Production Partner:** Auf dem deutschen Markt gibt es eine Fülle engagierter Laut-

*Wir haben Einblicke in  
die fachliche Kompetenz und das  
innovative Denken des  
europäischen Marktes bekommen* Jeffrey Cox

begabte Ingenieure zu schaffen, damit diese Produkte und Techniken entwickeln, die echte Fortschritte in der Kunst und Wissenschaft der Beschallung darstellen. Keine Verbesserungen um der Verbesserungen willen, aber echte Innovationen und Verfeinerungen, welche die Branche insgesamt auf ein höheres Niveau führen.

Insofern wurde beim Wechsel der Fertigung in den Fernen Osten darauf geachtet, dass die außergewöhnliche Produktqualität, für die wir bekannt sind, beibehalten wird und dass sichergestellt bleibt, dass Bauweise und Technik unter den gleichen anspruchsvollen Standards produziert werden – unabhängig davon, wo sie tatsächlich gebaut werden. Diesbezüglich bleiben die Ansprüche und Ziele exakt gleich. Schlüsselpositionen unseres Teams haben direkt mit der Produktionsleitung zusammengearbeitet, um dies sicherzustellen, und wir sind von den seit dem Wechsel hergestellten Resultaten überzeugt.

Man muss auch noch an einen anderen Aspekt denken. EAW ist nicht nur ein Technologie-Unternehmen, sondern auch eine Organisation, die absolut der Unterstüt-

sprecherhersteller, deren Berechtigung in zwei Fakten begründet ist: auf den anspruchsvollen deutschen Markt zugeschnittenes technisches Know-how und sehr gute Kundennähe von R&D, Service und Support. Mit welcher Strategie wird EAW dem zukünftig von den fernen USA aus begegnen?

**Jeffrey Cox:** Deutschland war und bleibt ein wichtiger Markt für EAW. Damit geht die Einsicht einher, dass wir hier die speziellen Anforderungen wahrnehmen und der deutschen Pro-Audio-Branche gegenüber unsere volle Verpflichtung darstellen müssen. Das ist der Grund dafür, dass wir in die Ressourcen und das Personal eines eigenen Verkaufsbüros in Deutschland investiert haben. Jürgen Bachthaler, der dieses Bestreben anführt, haben wir wegen seiner speziellen Kenntnisse und Einblicke in den Markt an Bord geholt. Bemerkenswert ist dabei, dass dies eins von insgesamt nur zwei Verkaufsbüros in ganz Europa ist – also ein weiterer starker Indikator für unser Bestreben, den deutschen Markt zu verstehen und seinen Bedürfnissen vollständig zu begegnen.