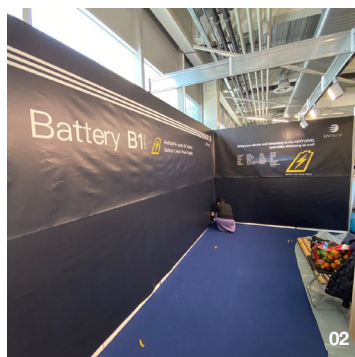
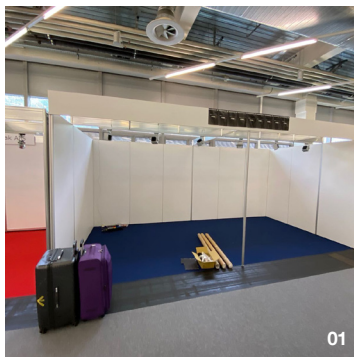


# 勇闖慕尼黑展，2000公里歐洲長征之旅 專訪 EAhibird總監黃文鵬

文 | 陶忠豪





01. 兩個大行李箱加上三個超大壁貼捲軸，EAhibrid的慕尼黑展出攤位，就是這樣從零開始。  
 02. Paul在慕尼黑沒有幫手，連翻譯阿姨都跳下來幫忙布置展場。  
 03. 資深音響評論員Hans Beekhuizen自願幫PureDC-B1製作YouTube影片，替EAhibrid爭取到不少歐洲訂單。

**新**冠疫情影響全球超過兩年，歐洲最重要的慕尼黑音響展也停辦兩年，直到今年才終於再度舉辦。歐洲地區的防疫限制雖然已經大幅鬆綁，但是台灣音響業者今年長途飛往當地看展的人非常少，直接前往參展的Hi End音響業者更只有一家。到底是哪家業者這麼拼命？答案可能令你意想不到，竟然是去年才剛創立，目前旗下只有一款產品的EAhibrid。

### 釐清三角關係

難道EAhibrid的主事者Paul黃文鵬對參與國外音響展很有經驗嗎？剛好相反，Paul在創立EAhibrid之前，其實是Hi End音響產業的圈外人，本業是廣告製作人與創意總監。Paul謙虛的說他的廣告製片公司規模不大，但是其實他們接的都是國外客戶的案子，廣告預算都很高，例如他們曾經參與大陸日產汽車的廣告製作，一支廣告片的預算就高達1,000萬台幣，像這樣的大案子，他們一年大概會經手兩到三個。

既然廣告本業做得有聲有色，Paul為什麼會想要投入音響產業呢？原來Paul自己是音響發燒友，還是Enigma最大股東瑞澤的調音顧問。他雖然沒有參展經驗，但是卻很常逛國外音響展，

常常趁著到東南亞地區拍片，或是到泰國進行影片後期製作時，趁機參觀當地的音響展，還因此認識了不少當地的音響廠商，並且引薦瑞澤給當地音響業者認識。也因為這層關係，所以他才會與瑞澤、Enigma合作，創立了EAhibrid。

藉著這次專訪Paul，我想趁機再次釐清瑞澤、Enigma、EAhibrid三者之間的關係。瑞澤是Enigma的母公司，也是最大股東，他們自己有工廠，也以瑞澤HitOn為品牌推出自己的產品，Enigma與EAhibrid的產品都是由瑞澤製造。

Enigma是美國公司，有自己的研發團隊，專精於線路設計，本刊曾經評論過他們的M1書架喇叭與靜電振膜超高音，並且給予極高評價。Enigma的研發實力雖然很強，但是許多設計概念因為製造成本太高，並沒有正式推出。其中有些原型機的線路與用料經過簡化之後，才由瑞澤推出價格便宜許多的版本。

至於EAhibrid呢？這是Paul與幾位股東合夥創立的牌子。Paul在幾年前聽過Enigma設計的電池供電唱放，後來還衍生出電池供電耳擴，好聲表現都讓他印象深刻。另一方面，Paul又發現進入串流時代之後，許多器材與網路設備都是用品質低劣的外接「小黑頭」供電，限制了整體音響重播表現。

這些發現，讓他興起製造一款採用電池供電的外接線性電源供應器的念頭。EAhibrid的第一款產品PureDC-B1由Enigma負責線路設計，瑞澤負責生產製造，合作關係僅止於此。EAhibrid是獨立運作的公司，不是Enigma的副品牌，也不是瑞澤的子公司。

### 歐洲重量級評論員大好評

這次來到Paul的工作室找他，起因主要是我在YouTube上看到的一支介紹PureDC-B1的影片。這支影片是由荷蘭音響評論員Hans Beekhuizen所製作，詳細介紹了PureDC-B1的線路特點，對於它的聲音表現頗為讚賞。他認為PureDC-B1的音質圓潤（rounder）又不失透明，聲音特質跟一般線性供電很不一樣。這樣聽感跟我的試聽心得非常接近，我也認為PureDC-B1有著獨特的暖調類比韻味，可以修飾一般數位串流聲底較為生冷單薄的缺點。

有些人還擔心電池供電會限縮音樂重播的動態與低頻表現，但是Hans認為PureDC-B1沒有這種問題。我的測試結果也顯示，換上PureDC-B1供電之後，低頻表現不但強悍，還更為飽滿。

我好奇的是，在歐洲Hi End音響界頗有影響力的Hans Beekhuizen，到底是怎麼得知EAhibrid？又為何願意幫



- 04. Paul在PSI公司買了一對M14-Broadcast小型主動式鑑聽喇叭，直接帶到慕尼黑展場當作參考喇叭。
- 05. 這位希臘音響雜誌編輯在大展前就借測了PureDC-B1，並且在他們雜誌上刊登了測試評論，大展時親自來分享他們的報導。
- 06. 台灣資深音響迷都很熟悉的Stromtank總裁、前MBL主事者Wolfgang Metzky也來參觀。
- 07. EAhybrid攤位一景，展示櫃是開展之前，EAHibrid到當地IKEA買來組裝的。

EAhybrid站台推廣？難道EAhybrid已經進軍國外市場？這是我想向Paul請教的問題。除此之外，我當然也想跟Paul聊聊在歐洲疫情仍未退散的情況下，他為什麼毅然想要參加慕尼黑音響展？時隔兩年再度舉辦的慕尼黑音響展，實際展出狀況又是如何？

問過之後，答案終於揭曉。原來Hans的PureDC-B1介紹影片，並不是Paul主動要求而來，而是Hans在慕尼黑音響展之後，主動與Paul聯絡，希望能夠試聽並介紹這款產品。最令我驚訝的是，Hans不但沒有要求任何廣告費，還自己掏錢買了兩台PureDC-B1，因為實在太喜歡它的聲音表現，他後來甚至還想再買兩台。可惜Paul的庫存已經賣光，連帶去慕尼黑的樣品機也一台不剩，想要感謝Hans都沒有機會。

這時我也才發現，原來Hans的報導並不是在慕尼黑展之前上線，而是在

慕尼黑展之後才發布的。也就是說，EAhybrid在慕尼黑展出之前，歐洲Hi End音響圈沒有半個人聽過這個牌子，當然也沒有人瞭解PureDC-B1這款產品。

### 勇闖慕尼黑

Paul就這樣跑去慕尼黑參展，會不會太冒險了呢？與他聊過之後，我才發現他隻身勇闖慕尼黑音響展的經歷，比我想像的還要驚奇太多。更令我驚訝的是，在參展之前，他竟然自己先到歐洲，自己租車並且開車長征2,000公里，從德國、瑞士、法國、奧地利跑了一大圈，最後才來到慕尼黑參展。音響展結束之後，他也沒有立刻飛回台灣，而是轉往泰國，非預期的參加了泰國音響展。整個行程歷時超過一個月，最後才在驚濤駭浪中平安回到台灣！

這趟超乎想像的驚奇之旅到底是怎麼安排的？Paul從頭說起。Paul說他的

確計畫到國外參展，不過原本只打算參加今年初在美國舉辦的Expona音響展，因為Engima的美國代理商也會參展，EAhybrid可以搭順風車展出。沒想到的是，Expona因為疫情取消，所以Paul才臨時決定參加慕尼黑展。

在這之前，Paul對慕尼黑音響展一無所知，雖然拜訪了曾經去過的Telos林老闆，得到許多很有幫助的建議，但是接下來的實際籌備工作，還是得要Paul自己想辦法才行。

第一個要解決的是展場布置問題。Paul不想布置得太寒酸，這樣會丟台灣廠商的臉。於是他根據僅有的攤位示意圖，先量好尺寸，在台灣設計製作了大型壁貼，為了怕廠商輸出失敗，還製作了兩份，就這樣背著大捲軸上飛機，準備一個人到展場布置。到了當地，Paul還先到IKEA買了合適的展示櫃，整個攤位質感才總算合格。



08



09



10



11

- 08. EAhibrad泰國代理商這次在泰國音響展有三間展房，這是其中一間，竟然使用了台灣谷津新推出的主動式喇叭。
- 09. EAhibrad泰國代理商在當地頗有地位，在音響展全力推廣PureDC-B1。
- 10. Paul拜訪的泰國發燒友之一，使用了Enigma的喇叭與靜電超高音，對於空間調音非常講究。
- 11. 這是另一位泰國發燒友的試聽室，使用了特別定製的喇叭。

在參展之前，他還拍了PureDC-B1的介紹短片，這對他可簡單多了。他雖然沒有花錢請專人拍片，不過Paul畢竟是這個領域的專業，拍出來的效果比大多數音響廠家都更有質感，對於EAhibrad的形象有加分。

### 將電池帶上飛機是大難題

上飛機之前的最大難題，其實是如何將四台PureDC-B1帶上飛機。PureDC-B1的體積不大，托運或是隨身攜帶都不難。問題是PureDC-B1裡頭有電池，一次要帶這麼多電池上飛機，依照規定得要先向航空公司申請才行。如果申請可以過關也就算了，沒想到因為疫情，Paul準備搭乘的新加坡航空竟然連續一個月聯絡不到人。情急之下，Paul甚至直接到桃園機場找人，但是因為航班大減，服務櫃臺竟然空空如也，所幸最後請華航的地勤留言，才終

於聯絡上新加坡航空，這才搞清楚相關規定。

原來，可以帶上飛機的電池容量有上限，容量在100瓦以下才能托運，100到160瓦之間才能隨身帶上飛機。為此Paul還特別調整了要帶去的PureDC-B1，將總電池容量控制在159瓦，並且先將所有電池裝在一個金屬殼裡，這才成功申請核准。事實上，除了PureDC-B1，Paul還自己攜帶了參展要用的DAC等器材，結果行李超重20公斤，多花了許多運費。

要出國參展，還有語言問題得要解決。EAhibrad在歐洲沒有合作廠商，沒有人可以在展出期間幫忙站台介紹，Paul只得自己想辦法，透過翻譯社朋友的幫忙，在出發之前，才在相關社群上找到了一位定居在當地的阿姨，願意幫他在展場翻譯。這位阿姨曾在電子產業工作，對參展很有經驗，現場介紹

產品難不倒她，卻沒有要求太多酬勞，幫了Paul大忙。

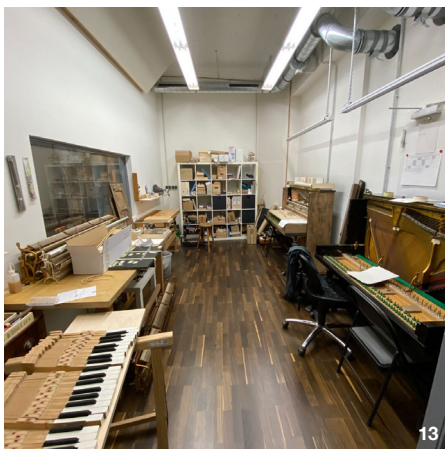
### 參觀史坦威改裝工廠

終於準備出發，Paul前一次造訪歐洲已經是15年前的事，當時是到法國參加影展，對歐洲旅行實在不熟。所幸，他有位錄音師兼音樂家朋友在德國訂了一架史坦威鋼琴，正好想到現場看琴，順便帶他的錄音設備到瑞士維修，所以Paul邀他一同前往，也因為如此，在慕尼黑開展之前，展開了一趟歐洲音樂與音響觀摩之旅。

第一站先到史坦威鋼琴的改裝工廠參觀。這家工廠其實跟史坦威原廠無關，而是一家專門改造史坦威古董鋼琴的工廠，性質有些類似跑車的改造工廠。老闆是曾在史坦威工作三十年的資深製琴師，所以他深知史坦威的鋼琴如果經過改造，聲音絕對可以更好。他



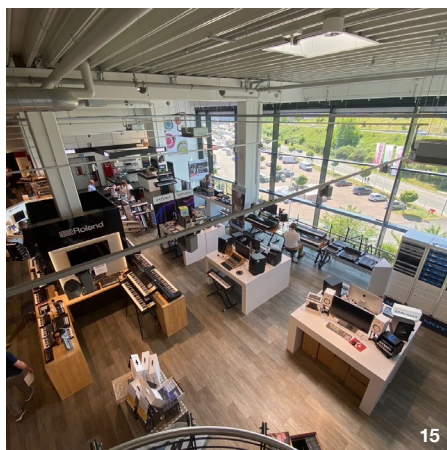
12



13



14



15

12. Paul在歐洲的第一站來到史坦威鋼琴改裝工廠，Paul的朋友正在與工廠老闆討論他所下訂的1938年史坦威鋼琴。
13. 史坦威鋼琴改裝工廠一景，除了廠房之外，這裡還有五間聲學處理完善的琴房。
14. 鋼琴Sound Board的改裝與調校，是掌握好聲的關鍵之一。
15. 這是德國一家超大型樂器兼音響賣場，整棟樓的規模，是台灣音響產業所無法想像。

認為史坦威鋼琴的壽命大約是200年，新琴要經過40年熟化才值得改造，70到120年才會進入最成熟好聲的狀態。他的改造技術非常細膩而講究，改造關鍵之一是微調觸鍵、擊弦到Sound Board共振的最佳傳遞速度，這是三十年經驗累積加上不斷研究的成果，完全是工匠技藝的最高展現。

### 瑞士業者的良性互動

第二站到瑞士專業錄音設備公司Sonosax，這家公司生產全世界最貴的錄音機，Paul朋友的錄音設備，就是要送來這裡維修。除此之外，他們還探訪了Merging與PSI兩家錄音室專業廠家。這三家公司距離很近，產品性質又都是專業錄音領域，彼此之間應該是競爭對手才對，沒想到彼此卻能維持著像是朋友一般的密切合作關係。對他們而言，Paul其實也是同業，但是對於Paul

的到訪，他們卻敞開雙臂歡迎，完全開放工廠參觀，而且毫不保留的分享設計理念。這樣的心胸，讓Paul非常感動，他說自己可能還不熟悉台灣音響業界的生態，但是他認為台灣的音響品牌有很強的相關產業資源做後盾，如果能像瑞士的音響聯盟一樣相互合作，必定能夠集結成一股力量，站上世界的舞台。

### 非預期的泰國之旅

Paul的驚奇之旅還沒結束，慕尼黑展之後，他原本買了6/13回台灣的機票，沒想到上飛機前被驗出確診，隔離期間，他斷然決定更改行程，重買機票改飛泰國（原本的機票錢還是得付，不能退款），拜訪他在泰國的代理商。

Paul對泰國並不陌生，那裡是全球電影後期製作的重鎮，時尚與藝術的發展也領先亞洲。如果到泰國旅遊，Paul建議大家到那裡的電影院看看，你會發

現泰國電影院的音響效果普遍比台灣非常多，可見泰國對於聲音的重視。

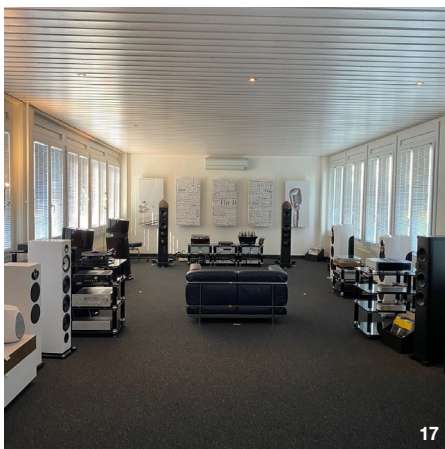
EAhybrid的泰國代理商在當地業界頗為資深，對於PureDC-B1也頗為賞識，第一批進貨10台，一下子就賣光，接著又進貨50台，非常積極的推廣這款產品。請別以為Hi End音響在泰國賣得比較便宜，泰國的進口關稅高達35-40%，Hi End音響在泰國其實非常昂貴，但是發燒音響市場在當地的發展卻頗為興盛。

在泰國代理商的熱情邀請下，Paul不但全程參與了泰國音響展，還拜訪了兩位超級發燒友。這趟行程有三個發現，一是他們在音響展的許多展房實際示範換上PureDC-B1的效果，雖然只是換掉路由器的「小黑頭」而已，但是大多數人都可以明顯感受到聲音的改善。

二是泰國代理商自己定做了一分二的電源線，可以用PureDC-B1同時供電



16



17



18



19



20

- 16. 這層樓是樂器賣場，其他樓層還有各種錄音設備、PA音響、耳機等等。
- 17. 這是Paul參觀的一家歐洲Hi End音響店，銷售器材等級高檔，空間舒適寬敞。
- 18. 這是瑞士專業錄音器材廠商Sonosax，公司規模不大，但是產品卻是頂級水準。
- 19. Paul在Merging見到了正在開發中的新產品。
- 20. PSI的試聽室裡有新開發的主動式落地喇叭，Paul說聲音非常寬鬆好聽。

給路由器與交換器。這其實並非理想的使用方式，兩台機器的雜訊可能會互相干擾。但實際上，因為PureDC-B1的內阻實在太低，噪訊到了PureDC-B1就像進了黑洞一般，進得去卻出不來，所以即使同時供電給兩台器材，干擾問題也比理論上小許多。

第三個發現是在拜訪其中一位音響迷時，他的音響系統其實沒有需要外接直流供電的器材，沒想到他把PureDC-B1用在另一個房間，對主系統的音響重播也有明顯改善效果。

### 慕尼黑展大獲成功

千辛萬苦參與慕尼黑音響展完全是值得的，英國業者對PureDC-B1的表現滿意極了，德國、瑞士、美國、新加坡、馬來西亞等地的廠商對PureDC-B1也很感興趣。香港代理商的動作最快，EAHIBRID展前原本還有100台庫存，香港

代理商竟然全要了。

展出期間，Roon業者非常積極的考慮用PureDC-B1搭配他們的Roon Core使用。Stromtank的總裁、前MBL主事者Wolfgang Meletzky也數度前來參觀。藝聲總裁小蒲是少數前來參觀慕尼黑展的台灣業者，雖然有代理與PureDC-B1非常類似的產品，但是依然不避諱的到EAHIBRID攤位與他互相交流，讓Paul非常感動。最有趣的是一位希臘音響雜誌編輯，在大展前竟然自己用Google翻譯了PureDC-B1的中文網路評論，還向Paul借了樣品機測試，並且在他們的雜誌上刊出測試報告。

雖然外銷市場前景可期，但是Paul目前有兩個難題需要解決，一個是PureDC-B1零件缺料，目前交貨困難；二是必須解決各國的安規電檢問題。EAHIBRID畢竟是新品牌，國外代理商不可能一開始就下大單，很難要求他

們負擔昂貴的電檢費用，所以歐盟的安規檢驗，可能需要Paul自己出錢搞定。美國與日本市場同樣需要電檢，只能再等等了。最令Paul為難的是台灣市場，為了照顧台灣音響迷，Paul始終不願意把價格定高，即使最近調整售價，但是仍是賠錢在賣，只能寄望外銷業績，可以將損失彌補回來。

### 筆路藍縷，曙光乍現

如果不是親身經歷，實在很難相信創立EAHIBRID並且催生PureDC-B1的過程，竟然有這麼多的難關必須克服。不過無論如何，參與慕尼黑與泰國音響展所得到的滿滿正面評價，都是值得振奮的一件事。希望Paul想像中良性競爭、互相合作的台灣音響聯盟，有朝一日可以實現。對於PureDC-B1這樣一款連歐美業者都肯定的好產品，請讓我們用新台幣全力支持。🇦🇵