



歐美國際音響有限公司

創始人 劉紹文
受訪者 黃匡時
創立時間 1985年

兩大天王級品牌交棒與承傳的故事 歐美音響

從彭康德到劉紹文，再從歐美音響到進音坊，Jeff Rowland與Avalon這兩個頂尖品牌的代理權交棒與承傳，記錄著台灣Hi End音響這些年來的演進歷程，經營者雖然不同，但是對於音響的專業與熱愛卻不會改變。

文 | 陶忠豪



01



02



03

01. 臥虎藏龍的進音坊與歐美音響辦公室，位在內湖區新湖二路的辦公大樓裡。
02. 像進音坊這般擁有這麼大的倉庫，並且備貨充足的代理商，現在已經不多了。
03. 你知道嗎？用堅固的木箱包裝音響，也是Avalon第一個這麼做的。這些又大又重的喇叭，竟然都是空運來台。為何不走海運？因為送到港口船運之前，要走美國內陸運輸，運費比空運還貴啊。

歐 美音響創立於1985年，創辦人劉紹文如今已經退出第一線，由進音坊接手繼續經營歐美公司，以及其所代理的Jeff Rowland、Avalon、Solid Steel三大主力品牌。這次的採訪由進音坊黃匡時代表，與我聊歐美音響與Jeff Rowland、Avalon等經典品牌的歷史。

系出太孚

嚴格的說，黃匡時並沒有實際參與過歐美音響早期的發展歷程，原本我有些擔心訪談內容可能會不夠深入，不過與他聊過之後，我才發現看起來很年輕的黃匡時，竟然早在民國78年就進入Hi End音響界工作，今年剛好滿30年，本身就見證了台灣Hi End音響產業30年來的發展歷史。回想去年「音響論壇」30週年，編輯部規劃「台灣Hi End音響的故事」這個單元時，目的就是想要藉由訪談業界資深前輩，記錄台灣Hi End音響這30年來的點滴故事與興衰起伏，所以這次的訪談，談的也就不只是歐美

音響，也聊黃匡時這30年來的經歷與見聞。除此之外，從Jeff Rowland與Avalon這兩個引進台灣超過30年的頂尖品牌身上，我們也可以看到Hi End音響技術的進化軌跡。

前面說黃匡時並未實際參與歐美音響早期的發展過程，但是他與歐美音響並非毫無淵源。黃匡時在民國78年進入鈦孚音響工作，歐美音響的創辦人劉紹文則早他一步進入鈦孚（當時的公司名稱是「太孚」），此外卡門音響的創辦人李友德當年也是太孚音響的業務。當時這些年輕有為的業務，在太孚累積了足夠的資歷之後，逐漸有了自己創業當老闆的念頭，沒想到當時太孚的創始老闆彭康德不但不排斥旗下員工自立門戶變成競爭對手，反而還熱心幫助他們創業，將太孚旗下代理的大品牌分給他們經營。劉紹文分到了Jeff Rowland，李友德則拿到了Mark Levinson，成為歐美與卡門音響創業的起點，並且成為日後30年叱吒台灣Hi End音響界的一方之霸。

中流砥柱

彭康德為什麼這麼大方？黃匡時說一方面彭康德為人真的太好，另一方面他當時已有退休交棒的打算。最重要的是，彭康德真心喜愛的其實是音樂。當年在代理音響之餘，他不但辦雜誌，還引進許多國外優質唱片品牌。發燒友熟悉的RR、Dorian等唱片品牌，就是彭康德首先代理進入台灣的。

彭康德除了賣唱片，還在台北重慶南路創立了海鷗音響中心，在店裡用Altec號角喇叭、VPI黑膠唱盤等上好器材組成音響系統，音響迷與音樂愛好者只要在這裡點一杯咖啡，就可以聽一整天的音樂。如今看來，所謂音樂咖啡廳的概念，其實彭康德早在50年前就想到也做到了！

黃匡時進入鈦孚之時，彭康德已經早一年退休，由現任老闆朱水金總經理接手經營，公司名稱也改為「鈦孚」，不過彭康德依然掛名董事長，負責與國外廠商接洽。那時鈦孚的每一位業務，每個月都必須交一篇文章，用來刊登



04



05

04. Ascent II是Avalon正式推出的第一款喇叭，除了採用製造難度超高的鑽石切面箱體之外，還首度採用了鈦合金凸盆高音單體，當時的售價就破百萬。
05. Concentra綜合擴大機是Jeff Rowland最成功的產品之一，當時20多萬的價格堪稱天價，至今仍是許多音響迷心目中的夢幻器材。

在彭康德辦的雜誌上。接手掌舵的朱總經理也很嚴格認真，所有員工每個星期都要上一次課，由專業維修技師擔任講師，上完課之後還要考試，充實音響的本質學能。這段經歷雖然與歐美音響沒有直接關係，不過卻可以讓大家都了解到30年前音響業者的紮實訓練與專業素養。也就是因為經歷過這般嚴格的訓練，才造就歐美音響劉紹文與進音坊黃匡時這一批菁英，成為台灣Hi End音響黃金年代的中流砥柱。

勇於創新的Avalon

岔題聊過了劉紹文與黃匡時早年共同的老闆彭康德之後，黃匡時把焦點拉回歐美音響當年代理的兩大品牌Jeff Rowland與Avalon。當年彭康德把Jeff Rowland交給劉紹文代理，而當時Jeff Rowland又投資了Avalon這家喇叭公司，所以歐美音響也就同時成了Avalon的台灣代理商，沒想到這兩個品牌在往後三十年都發光發熱，成為穩坐第一線的超頂尖Hi End音響品牌。

先說Avalon，劉紹文拿到Avalon之時，正是這個品牌在音響界爆紅崛起之際。1986年Avalon在現任總裁Neil Patel加入之後，與後來創立Ayre的Charles Hansen合作研發出了Ascent II喇叭，除了採用製造難度超高的非平行鑽石切面

箱體之外，還首度採用了鈦合金凸盆高音單體，大膽嘗試先進振膜材料。這款喇叭的造型不但特殊，而且結構紮實無比，前障板厚達7吋（超過15公分），光是外置分音器就重達22公斤，價格也貴到嚇人，當時的售價就破百萬。

1996年，Avalon推出超級旗艦喇叭Osiris，首度採用了Accuton的陶瓷振膜中音單體，又搶下業界第一，也讓Accuton單體成為頂級喇叭的象徵，吸引無數業者跟進採用。

拿下無數業界第一

2001年，Avalon的Eidolon成為第一款使用鑽石振膜高音單體的喇叭。2004年推出的Sentinel II則是第一款同時使用鑽石高音與陶瓷中音單體的喇叭。除此之外，Sentinel II的兩只13吋低音單體還採用了主動式設計，當時許多發燒友不認同這種設計，豈知Avalon早已預見Hi End喇叭的未來發展趨勢，用主動式內建擴大機，讓喇叭的低音單體徹底釋放潛能。

2014年，Avalon發表石破天驚的Tesseract「超立方體」旗艦喇叭，獨樹一幟的造型，可說將Avalon的鑽石切面箱體推向極致，可以大幅降低空間與喇叭箱體反射的干擾。每聲道使用4只15吋低音單體，其中兩只藏在箱體中，構

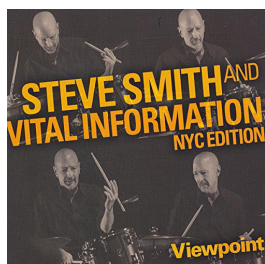
成Isobarik推挽架構。驚人的是Tesseract每聲道竟然內建輸出功率高達3,200瓦的AB類擴大機，只為了充分驅動那4只15吋低音單體。值得注意的是，Tesseract的低頻延伸可達16Hz，而且測量範圍只有±0.5dB，這代表Tesseract可以發出貨真價實的16Hz極低頻，內建3,200瓦擴大機絕非只是噱頭而已。

經典何須改款

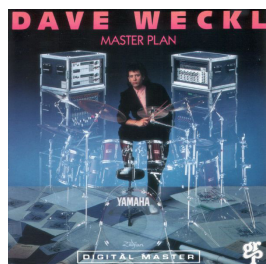
雖然Avalon在業界保有許多「第一」記錄，不過相較於其他喇叭廠不斷推出新產品，Avalon實在不太擅長製造話題，難道他們不怕被其他新興品牌搶過風采嗎？黃匡時顯然一點也不擔心這個問題。他告訴我，Avalon不只平常推出新產品，他們也很少淘汰舊產品，因為每一款喇叭都有著獨一無二的特質，所以每一款喇叭都是長青型號。真正雋永的經典產品，何須常常改款呢？黃匡時認為Avalon的作法，才能證明高價Hi End精品的真正價值。

令我驚訝的是，Avalon近年在市場上雖然動作不多，但是喇叭銷售卻依然穩定成長。例如Avalon的三號旗艦Isis早在2005年就已推出，台灣銷售超過30對，但是至今仍有識貨玩家指名購買。黃匡時告訴我，Avalon用家的忠誠度極高，一旦使用，常常會一直用下去，

黃匡時推薦的私房唱片，請注意最後一張並非唱片，而是傳奇鼓王Buddy Rich的傳記。



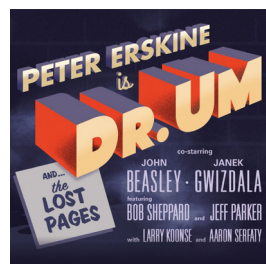
06



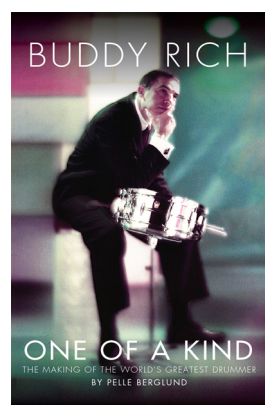
07



08



09



10

06. Steve Smith And Vital Information 「Viewpoint」。

07. Dave Weckl 「Master Plan」。

08. 「The Essential TOTO」。

09. Peter Erskine 「DR.UM」。

10. Buddy Rich 「One of A Kind」。

即使升級，也是換成更高階的Avalon型號，因為Avalon的重播水準實在太高，其他喇叭很難把Avalon換下。

D類放大的先行者

接著談Jeff Rowland。Jeff Rowland在擴大機領域也是天王級的品牌，三十年前與Mark Levinson堪稱一時瑜亮，只要有這兩個品牌出現，其他競爭對手通常很難賣得出去。黃匡時回憶Jeff Rowland最成功的產品，毫無疑問是Concentra綜合擴大機，當時20多萬的價格堪稱天價，不過依然被無數音響迷視為夢幻器材，成為今日高價頂級綜合擴大機的始祖。

2008年，Jeff Rowland率先採用了來自丹麥的ICEpower D類放大模組，讓擴大機的尺寸大幅縮小，發熱也大幅降低。這種設計剛推出時並不被音響迷看好，認為D類放大線路的音質不夠好。不過時間已經證明Jeff Rowland的高瞻遠矚，這種小巧高效率的擴大機，正好符合當今使用者的需要，而領先業界一大步的Jeff Rowland，如今早已成為Hi End等級D類擴大機的領導品牌。黃匡時告訴我，ICEpower經過Jeff Rowland的調校之後，一般人根本無法分辨它與AB類的聲音差別，當時許多B&W鸚鵡螺喇叭的用家，就喜歡用多部Jeff Rowland的D類後級來搭

配，而且得到了非常好的聲音表現。

發燒程度超乎想像

聊著聊著，我竟然聽到黃匡時說他也用過B&W鸚鵡螺。沒聽錯吧？台灣有這麼發燒的Hi End音響業務員嗎？我真的沒聽錯，黃匡時不但玩過鸚鵡螺，還用過一對Dynaudio Consequence、兩對Dynaudio Confidence、四款Wilson Audio（包括近期推出的Sasha）、還玩過一對Westlake Tower 12，以及暱稱「小叮噹」的Zingali旗艦喇叭。擴大機則用過Burmester、darTZeel、Pass Labs、Theta、FM Acoustics等等，族繁不及備載。這實在太誇張啦！這些頂尖器材，黃匡時不但實際使用過，而且還如數家珍，可見每一款產品他都下過功夫研究，而且是真心喜歡玩音響，不是為了工作而做音響這行。

神級鼓手

不但如此，黃匡時還有一項特異功能，那就是打鼓。原本我以為他打鼓只是興趣，直到有一次我跟一位打鼓的朋友提到黃匡時，只見他瞪大眼睛幾乎要頂禮膜拜，我才知道黃匡時在玩團打鼓的圈子裡，名號竟然如此響亮，不但是師字輩的神級人物，而且還是專業級的錄音室樂手。

黃匡時說他學生時因為學校社團缺鼓手，而誤打誤撞開始學鼓，沒想到越學越認真，越玩越有興趣，後來技術好到可以出師，黃匡時開始授課教鼓，平常日在音響公司上班，假日變身打鼓老師，教課20多年不曾間斷。

他當然也愛音樂，學生時從美國Billboard流行音樂排行榜開始聽，後來升級聽搖滾與重金屬，接著又聽R&B與Fusion融合樂，再轉而聆聽爵士樂，年紀漸長之後，則常聽古典音樂。顯然黃匡時的音樂歷程，是跟著他的鼓藝一同成長的。採訪最後，我請他推薦幾張擊鼓特別精湛的私房唱片。這份來自打鼓高手的推薦片單，絕對值得我們仔細聆聽。

交棒與承傳

從彭康德到劉紹文，再從歐美音響到進音坊，Jeff Rowland與Avalon這兩個頂尖品牌代理權的交棒與承傳，記錄著台灣Hi End音響這些年來的演進歷程，經營者雖然不同，但是對於音響的專業與熱愛卻不會改變。從黃匡時對於這兩個品牌的深入了解，也可以看出他對這兩個品牌是用心研究過的。相信在進音坊一眾音響資深菁英的經營下，Jeff Rowland與Avalon會繼續發光發熱，散發出Hi End精品的真正價值與光彩。A