

Tief in die Tasche

Die Anbieter edler Geräte haben Konjunktur. Wohlklang darf ruhig eine Menge mehr kosten.

Mit sachlichen Argumenten will Hermann Scheck die Sucht nach dem perfekten Klang erst gar nicht erklären. Der Chef von Audiolabor im pfälzischen Altlußheim, einem Hersteller edler Verstärker, ist überzeugt: „High Ender hören die Welt mit ganz anderen Ohren.“

Dafür greifen sie gern auch ganz tief in die Tasche. 80.000 Mark pro Anlage sind keine Seitenheit. Schon Einsteigermodelle kosten 2500 Mark. Wie etwa der neue Plattenspieler Super Seven, den Spezialist Jochen Rake aus Bergisch Gladbach auf der Berliner Funkausstellung im September vorstellt und der sich später zum Beispiel mit beheizbaren Lagern zum Superspieler aufrüsten läßt.

Trotz der exorbitanten Preise spüren die High-End-Hersteller nichts von wirtschaftlicher Krise. Während der Umsatz mit konventionellen Anlagen in Deutschland seit dem Boomjahr 1992 von 5,7 Milliarden Mark auf knapp vier Milliarden schrumpfte, konnten die Edelhersteller Jahr für Jahr Geräte im Wert von fast 500 Millionen Mark absetzen. Volker Koerdts von der Arbeitsgemeinschaft High End erwartet für dieses Jahr sogar ein leichtes Wachstum.

Dafür müssen die Schöpfer der Edelanlagen ihrer zahlungs- und eigenwilligen Kundschaft – die schon mal stundenlang darüber sinnieren kann, ob man seine Anlage an Fäden aufhängen sollte, um den Klang transparenter zu machen – jedoch einiges bieten. Mit ausgefallenen Ideen und geschickt aufpolierter Technik von gestern lassen

sich derzeit die besten Geschäfte machen. Um den Madison Square Garden zumindest akustisch ins eigene Wohnzimmer zu versetzen, bezahlen High-End-Enthusiasten für kunstvoll verwobene Verbindungskabel aus Silber auch 1000 Mark pro Meter, für Mehrfachsteckdosen bis zu 500 Mark.

Dieter Burmester zählt mit 20 Beschäftigten zu den Großen der Branche. Der Berliner liefert Verstärker und CD-Spieler der Extraklasse. Sein CD-Topmodell 969 stattet er mit traditionellem Riemenantrieb aus. „Störgeräusche lassen



RÄKE-PLATTENSPIELER: Beheizte Lager für perfekten Gleichlauf

sich so am wirksamsten unterdrücken“, erklärt der Altmeister der Szene. Die Elektronik wird durch Panzerplatten aus Aluminium vor klangverfälschenden Störungen geschützt. Preis des Kunstwerks: 33.000 Mark.

Der Kieler Hersteller Elac setzt bei seinem Modell Tube 1 auf klassische Verstärkerrohren statt auf Transistoren. Manche Freaks sind sicher, daß diese Technik für höheren Hörgenuß sorgt und zahlen locker 20.000 Mark für die chromblitzende Maschine.

Auch bei Lautsprechern der Extraklasse gibt es verschiedene Weltanschauungen. Für die einen ist der Passivlautsprecher das Nonplusultra, die anderen schwören auf den Aktivlautsprecher. Der Unterschied: Während die Passivlautsprecher von einem zentralen Verstärker gespeist werden, ist jeder Aktivlautsprecher mit einem eigenen Verstärker ausgerüstet. Aus physikalischer Sicht ist das nach Überzeugung des Aachener Akustikexperten Anselm Goertz die beste Lösung: „Verstärker und Lautsprecher können



BURMESTER-CD-SPIELER: Aluminiumpanzerung gegen Störgeräusche

haargenau aufeinander abgestimmt werden. Ein externer Verstärker muß dagegen mit vielen verschiedenen Lautsprechern zusammenspielen können, mit denen er mehr oder weniger gut harmoniert.“

Friedrich Müller, Chef der Lautsprecherhermanufaktur Silbersand im pfälzischen Zweibrücken und einer der Erfinder der Aktivtechnik, setzt mit einer ausgefeilten elektronischen Regelung noch eins drauf. An jeder Lautsprechermembran befestigt er einen kleinen Bewegungssensor. Wenn Schwingung und Verstärkersignal nicht übereinstimmen, wird die Abstimmung blitzschnell korrigiert.

Schon bei der mittleren Silbersand 401 hört sich das Ergebnis berauschend an. Schließt man die Augen, verschwindet der Lautsprecher als Klangquelle. Louis Armstrongs Trompete erklingt, als stünde die Jazz-Legende höchstpersönlich im Raum. Sogar das Rascheln des gestärkten Hemdes vernimmt man, wenn er die Trompete zum Mund führt. Im direkten Vergleich hört sich die beileibe nicht schlecht klingende 961 von Burmester so an, als ob die Musik im Nebenraum gespielt würde – bei geschlossener Tür.

Neben Silbersand beherrscht nur noch der Saarbrücker Aktivboxen-Pionier Backes & Müller die Regeltechnik. Kein Wunder, denn Friedrich Müller hat sie 1975 mitgebracht, bevor er 1989 mit Silbersand seine eigenen Wege ging.

MICHAEL KRÖGER ■



SILBERSAND-BOX: Neue Klangdimensionen durch eingebauten Verstärker