

Hier gibt es schön was auf die Ohren

In NRW hat sich eine familiär geprägte Szene von Herstellern hochwertiger Musikanlagen etabliert. Ihre Produkte werden bis nach China exportiert. Newcomer Audio Optimum hat jetzt ein Patent in den USA angemeldet

Im Teststudio von Audio Optimum in Recklinghausen legt Entwickler Stefan Wehmeier eine CD von Ingram Washington auf, einem amerikanischen Musiker. Der Sound ist verblüffend: Jedes Instrument, vom Piano über das Saxofon bis zur Stimme des Sängers ist glasklar und fast dreidimensional im Raum zu hören. Man fühlt sich, bis hin zum Applaus, als wäre man live dabei. Auch die Fachpresse ist begeistert. Mit seinem neu entwickelten Vollaktivsystem könne Wehmeier „einem tatsächlich

VON GUIDO M. HARTMANN

harte Rocktitel in einer Art und Weise servieren, wie man es kaum bei anderen Lautsprechern erlebt“, schreibt die Zeitschrift „Image HiFi“ in ihrer Juli-Ausgabe. In der Summe ihrer Eigenschaften dürfte das Komplettpaket PS8a von Audio Optimum aus zwei Standausprechern und zwei Multikanalverstärkern in dieser Preisklasse einzigartig sein, heißt es weiter. Dabei müssen für das neu entwickelte System immerhin rund 14.000 Euro investiert werden, die etwas kleinere Ausführung ist für knapp 10.000 Euro zu haben.

Die noch junge Firma Audio Optimum ist eine von zahlreichen, die sich in NRW der Entwicklung besonders hochwertiger Anlagen aus dem HiFi-Bereich widmet. Viele seien Familienbe-

wird die Luft schon sehr dünn“, sagt Rasche, der seit den 80er-Jahren im Geschäft ist. Und dabei schon bis auf die Seychellen flog, um einem Kunden aus dem Ruhrgebiet dessen Villa mit hochwertigen Musikanlagen auszustatten.

In seinem Laden stehen auch schon die neuen Lautsprecher und Verstärker von Audio Optimum. „Das ist Hightech vom Feinsten“, sagt Rasche. „Und zwar ganz ohne Materialschlacht.“ Das soll heißen, dass ein solches Klangerlebnis, wenn überhaupt, bisher nur mit deutlich aufwendigeren und vielfach teureren Systemen zu erreichen gewesen sei.

Dazu hat Audio Optimum ein Patent in den USA, Japan, China und Europa für einen neuartigen Leistungsverstärker angemeldet, der keine nennenswerten Wärmeverluste und auch keine hörbaren Verzerrungen mehr aufweisen soll. Allein für Patentanwälte und Gebühren habe das bisher an die 30.000 Euro gekostet. Aber dafür könne man jetzt etwas anbieten, was seit Jahrzehnten immer nur Wunschtraum vieler Musikliebhaber war, nämlich den „idealen HiFi-Verstärker“, so Erfinder Wehmeier.

Geht es um den bestmöglichen Klang von Lautsprechersystemen, zählt das Duisburger Unternehmen Acapella Audio Arts seit vielen Jahren zu den ganz Großen der Branche. „Jeder Lautsprecher von uns ist wie ein Instrument, von Hand gefertigt und abgestimmt“, sagt Gründer und Chefentwickler Al-

fred Rudolph. Der größte Markt für Acapella Audio Arts ist derzeit China. „Die Chinesen sind musikverliebt“, sagt der Senior-Chef. Da ist es kein Wunder, dass es weltweit immer wieder Versuche gab, die Duisburger Produkte nachzubauen.

Alfred Rudolph legt in seinem Zehn-Mann-Betrieb auch viel Wert auf den perfekten Bau der Gehäuse, die von ihrem schnörkellosen Stil her an die Bauhaus-Architektur angelehnt sind. „Unsere Lautsprecher sind somit zeitlose Kunstwerke, die können Sie an die Kinder und Enkel vererben.“ Die Kunden trennten sich von Lautsprechern in der Regel nur, um in der Produktierarchie aufzusteigen. Dementsprechend gebe es selten Gebrauchtgeräte auf dem Markt, der Wertverlust sei gering.

Vertrieben werden die Acapella-Lautsprecher wie von Audio Optimum über den hochwertigen Fachhandel. In Duisburg können sich Besucher auch freitags von 13 bis 19 und samstags von 10 bis 14 Uhr aus erster Hand einen Eindruck bei Acapella verschaffen.

Ein weiterer NRW-Spezialist in der Nische ist das Familienunternehmen Däke aus Bergisch-Gladbach mit seinen exklusiven Plattenspielern der Marke Transrotor. Die preisliche Spanne reicht

Rheinland wirbt für Investoren aus Brasilien

Von heute bis Dienstag finden in Köln die Deutsch-Brasilianischen Wirtschaftstage (DBWT) statt. Die Lateinamerika-Expertin und Publizistin Hildegard Stausberg zu Stand und Potenzialen der gegenseitigen Beziehungen.

WELT AM SONNTAG: Frau Stausberg, hat die Partnerschaft mit Rio gehalten, die diesjährigen Deutsch-Brasilianischen Wirtschaftstage nach Köln zu holen?

HILDEGARD STAUSBERG: Vor zehn Jahren fand dieses wichtigste deutsch-brasilianische Unternehmertreffen das erste Mal in Köln statt. Seitdem haben wir am Rhein die Beziehungen zu Brasilien in vielfältiger Weise ausgebaut. So wurde 2011 in Rio offiziell die Städtepartnerschaft mit Köln besiegelt. Mit einer Delegation um den Kölner Wirtschaftsförderer Michael Josipovic sind wir regelmäßig bei den DBWT dabei, so auch beim letzten Treffen in Porto Alegre im Herbst 2017. Dieses Engagement zahlt sich aus.

Wie wichtig ist Brasilien als Wirtschaftspartner für Deutschland? Das fünfgroße Land der Erde ist ein wirtschaftlicher Riese mit 220 Millionen Einwohnern. Da gibt es einen Binnenmarkt, der nicht nur für große Konzerne interessant ist, sondern auch für Mittelständler und kleinere Firmen. Bisher sind 1600 Unternehmen mit deutscher Kapitalbeteiligung in Brasilien tätig. Aber nicht zuletzt durch die Krisen der letzten Jahre ist bei brasilianischen Firmen das Interesse gewachsen, mehr im Ausland – vor allem in Deutschland – vertreten zu sein.

Wie stark stehen bislang NRW und Rheinland im Fokus der Brasilianer? Das Rheinland ist ein bedeutender Standort für Institutionen, Unternehmen und private Initiatoren, die sich mit Lateinamerika befassen und dort engagieren. Denken sie nur an die Kölnmesse mit ihrem starken Engagement auf dem brasilianischen und gesamtlateinamerikanischen Markt. Neben dem Förderverein der Städtepartnerschaft Rio de Janeiro-Köln und der Wirtschaftsförderung engagiert sich hier auch seit 2011 der von mir gegründete Latino-Hub Rheinland. Wir möchten die in der der Region tätigen Akteure mit Lateinamerikanern zusammenführen: Von Bonn und Aachen über Köln und Düsseldorf bis nach Duisburg.

Welche Chancen sehen Sie für Unternehmen aus Deutschland und NRW? Wir beobachten derzeit, wie die US-Politik unter Präsident Donald Trump viele Länder verunsichert, gerade auch in Lateinamerika: sinden langjährigen Partnern im Nordamerikanischen Freihandelsabkommen NAFTA tritt Washington dauernd vor Schienben. Brasilien hat lange auf seinen großen Binnenmarkt gesetzt und sich deshalb eher abgeschottet. Seit einiger Zeit orientiert es sich aber verstärkt nach außen. Das ist eine Chance für Europa, Deutschland und gerade auch NRW.

Und warum sollten die Brasilianer noch stärker nach NRW schauen? Weil gerade wir für sie zu bieten haben. Und die Deutsch-Brasilianischen Wirtschaftstage sind eine gute Plattform, um das zu zeigen. Dabei gibt es neben den unterschiedlichsten Panels und Diskussionsforen – eine Reihe Firmenbesuche, die konkret vor Augen führen, was man alles machen kann.

Muss die Politik auch noch mehr tun? Natürlich kann und muss die Politik flankieren. Und deshalb ist gut, dass Ministerpräsident Armin Laschet diese Deutsch-Brasilianischen Wirtschaftstage mit BDI-Präsident Dieter Kempf einweihet. Aber am Ende überzeugt doch gerade in NRW unser Mittelstand.

GUIDO M. HARTMANN



Die Plattenspieler von Transrotor werden im Bergischen Land gebaut. Das Modell „Massimo“ hat je nach Ausstattung bis zu vier Tonarme, um unterschiedliche Musikstile optimal genießen zu können

triebe, wie man bei dem in Wuppertal ansässigen Verband High End Society berichtet. Die Palette geht hier von Gerätebauern wie T+A in Herford bis zu Herstellern von Verstärkern wie Einstein in Bochum. Der Verband organisiert jährliche Fachmessen, darunter die World of HiFi, die im Dezember in Bochum stattfindet. „High End definiert sich aber nicht allein über den Preis“, sagt Geschäftsführer Stefan Dreischärf. Es gebe neben der Ferrari-eben auch eine Golfklasse. „Sie können sich mit 3000 Euro eine wirklich gut klingende Anlage zusammenstellen.“ Zu den Umsatzern der High-End-Branche gebe es leider bislang keine verlässlichen Zahlen. Derzeit erarbeite die High End Society durch Mitgliederbefragungen erstmals einen detaillierten Branchenreport zu Produktgruppen, Ende des Jahres soll er vorliegen.

FACHHANDEL IN DER NISCHE Zu den mehr als einem Dutzend größten Herstellern von Lautsprechern, Verstärkern und Plattenspielern kommt eine vergleichsweise große Anzahl spezialisierter Fachhändler, die sich neben den großen Ketten für Unterhaltungselektronik behaupten können. Einer von ihnen ist Peter Rasche aus Mülheim an der Ruhr. In seinem Laden am Werdener Weg geht es bei einer HiFi-Anlage bei etwa 5000 Euro los. „Nach oben gibt es keine Grenze, aber ab 20.000 Euro



Acapella-Lautsprecher aus Duisburg haben Kultstatus

fred Rudolph. Der gelernte Nachrichtentechniker hatte noch während seines Architekturstudiums 1976 mit seinem Freund Hermann Winters in Duisburg-Neudorf die Manufaktur gestartet. „Die Antriebsfeder meines Schaffens war bei mir immer die Sehnsucht nach der vollkommenen Musikwiedergabe“, blickt der 75-Jährige zurück. Rudolph perfektionierte im Laufe der Jahre Klang und Technik seiner Schallwandler und gilt weltweit als Erfinder des sphärischen Kugelwellenborns. „Schon bei den ersten Lautsprechern dieser Art war das dann eine Qualität, die es vorher auf einem solchen Niveau noch nicht gegeben hatte“, sagt Sohn Robert. Gemeinsam mit Bruder Richard Rudolph steht er dem Vater hilfreich zur Seite.

MUSIKVERLIEBTE CHINESEN Bereits Anfang der 80er-Jahre zählten Acapella-Lautsprecher mit den charakteristischen Hörnern und dem Hochtoner aus eigener Produktion klänglich zu den bedeutendsten Herstellern in der audiophilen Szene. Bei der Duisburger Manufaktur kostet das kleinste Lautsprecherpaar derzeit etwa 9000 Euro, preislich enden die Produkte erst bei mehr als 200.000 Euro.

Für das neue Zwei-Wege-System mit Namen Acapella BassoNobile sind rund 28.000 Euro fällig. Und wenn die Rudolphs dieses 160 Zentimeter hohe, seit 2012 stetig verbesserte Zwei-Wege-Sys-

tem von 2500 bis 200.000 Euro, dann auch mit speziellen Aufhängungen, Dämpfern und Antriebskonzepten wie dem berührungslosen Antrieb durch Magnete. „Früher kam in Sachen HiFi fast alles aus Japan und England“, sagt Geschäftsführer Dirk Räke. Dessen Vater Jochen Räke (77) hatte Anfang der 70er-Jahre sein Hobby zum Beruf gemacht und zunächst Plattenspieler aus Großbritannien vertrieben. Dann wurde 1974 der erste Spieler aus Acrylglas gebaut, wegen ihres Designs schafften es die poppigen Teile in Museen wie das berühmte Museum of Modern Art in New York. „Die meisten Plattenspieler waren ja früher graue Kästen“, sagt Dirk Räke, der die Firma seit mittlerweile elf Jahren gemeinsam mit seinem Vater führt. Von Mitte der 80er bis Mitte der 90er gab es jedoch eine Durststrecke, Platten waren auf einmal out, alle wollten nur noch die kleinen Compact Disc.

Damals habe sein Vater mithilfe von Zubehör wie CD-Ständern die Zeit überbrückt, bis die Schallplatte ihre große Renaissance erlebte. Bei einer Produktion von 500 Spielern im Jahr sei man mittlerweile auf mehr als 30.000 Stück gekommen, rechnet Räke hoch. „Wir sind mit 17 Mitarbeitern eine klassische Manufaktur.“ Alles werde im Bergischen Land produziert, dort säßen auch die Zulieferer. „Dann kann man auch schnell einmal hin, wenn es etwas zu besprechen gibt.“