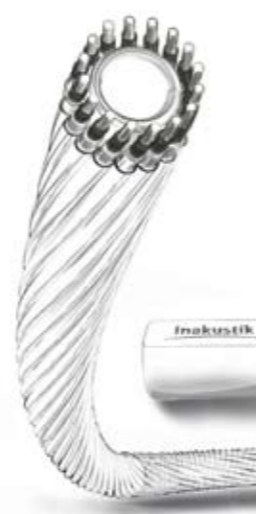




Das Maisfeld in der Hinterhand

Vom mittelständischen Unternehmen zum Global Player: in-akustik residiert dort, wo andere Urlaub machen. Weinberge, die wärmste Region der Republik. Die pure Idylle? Vielleicht. Vor allem eine innovative Kraft, die Tonträger und High-End-Kabel über den ganzen Erdball exportiert.

■ Text: Andreas Günther



HEIMISCHE HANDARBEIT: Die feinste Serie der Audio-Kabel entsteht – branchen-untypisch – „made in Germany“.
FÜR DIE WEITE WELT: Das Hochlager am Firmensitz – insgesamt listet der in-akustik-Katalog 7500 unterschiedliche Produkte auf.



SEILSCHAFT: in-akustik kann direkt auf die Rohstofffertigung der Schwesterfirma Braunkabel zugreifen.

Wie groß und ernsthaft eine Company aufgestellt ist – sieht man nicht in den Bilanzen, nicht in Aktienkursen, nicht in umherwuselnden Angestellten. Bei in-akustik ist es das Maisfeld hinter dem Haus. Es repräsentiert die Zukunft. 12.000 Quadratmeter hat sich die GmbH & Co. KG hier gesichert, als potentiellen Gewerbegrund. Von seinem Bürofenster aus schaut der Geschäftsführer und Mitinhaber Dieter Amann auf eben dieses Feld – und kann sich entscheiden: ob die Bagger anrollen sollen, oder die scheinbar unschuldigen Futterpflanzen weiter wachsen dürfen.

Ganz ehrlich? Es wird eng für die Maiskolben. Jeder Quadratmeter im bestehenden Gebäudekomplex wird von in-akustik genutzt. Wobei klassische Büros nur den kleinsten Teil ausmachen. Gewaltig ist das Lager mit CDs, LPs, Kabeln – hier residiert ein Logistikzentrum von Weltrang. Wobei das „hier“ überrascht: in-akustik hat sich nicht in irgendeinem taktisch-praktisch gelegenen Industriepark niedergelassen, mit obligatem Fluglärm über den Köpfen. Sondern in der idyllischsten Provinz bei extremer Randlage: Ballrechten-Dottingen liegt für die meisten Deutschen kurz hinter Freiburg, seitlich von Frankreich, knapp vor der Schweiz. Andere machen hier Urlaub, radeln um die Weinberge, wandern an alten Römer-Siedlungen vorbei, genießen den wärmsten Winkel der Republik.

Zu schön, um wahr zu sein. Aber weit mehr als ein Klischee. Obwohl: Auch die Anfänge von in-akustik sind märchenhaft und fast wortidentisch zu den Hel-

dengeschichten der frühesten Tage heutiger Globalplayer. Apple, Microsoft – die ersten Produkte und Ideen kamen aus Garagen und von Dachböden. Im Falle in-akustik experimentierte der Firmengründer Günther Sumser zunächst in der Garage seines eigenen Hauses, zirka zehn Kilometer von besagtem Ballrechten-Dottingen entfernt in Pfaffenweiler. Aus der Ein-Mann-Company wurde ein mittelständischer Arbeitgeber für heute 41 Angestellte und ein gefragter Ausbildungsbetrieb in der Region. Das Kerngeschäft machen nach wie vor Kabel aus, stark auch der Auftritt im Haifischmarkt der Musikkdistribution von CDs, LPs bis zu DVDs und Blu-Rays. Feinkost für Musik- und High-End-Freunde.

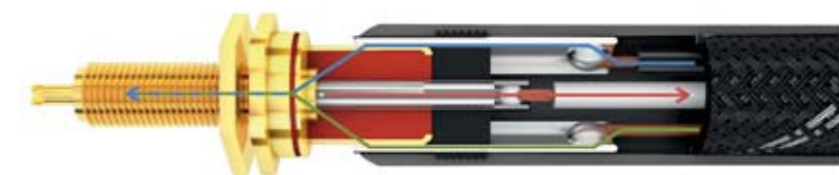
Ebenfalls stark – aber für Nicht-Insider eher im Seitenbereich des Blickwinkels: in-akustik spielt auch im Segment der Lautsprecherhersteller und Inneneinrichter auf. Mit Flachmembranen, die sich unsichtbar in Decken und Wänden integrieren lassen, flankiert von einem edlen Sockelleistensystem inklusive hochmoderner LED-Lichtbringer. Hier herrscht Strahlkraft. Weit über die Regi-

on hinaus. Auch an Finanzkraft mangelt es nicht. 1996 rutschte in-akustik in die Gruppe des befreundeten Kabelherstellers Günter Braun. Ein Glücksfall im Sinne der Produktionswege. Die innovationsfreudigen Entwickler bei in-akustik können durch diese Familienbande direkt an die Quellen vorstoßen. Ein unschätzbare Vorteil im Wettbewerb. Alle großen Kabelhersteller bedienen sich auf einem Weltmarkt – meist mit gewisser, nun ja, unkritischer Beliebigkeit. Der



„Was uns stolz macht: Unsere Made-in-Germany-Kabel finden gerade in jenen asiatischen Ländern überraschend hohen Absatz, in denen die meisten Mitbewerber ihre eigenen High-End-Kabel produzieren lassen.“
 Dieter Amann, Geschäftsführer in-akustik

beste Preis bestimmt über Treue und Lieferwege. Das Kupfer kommt mal aus Südamerika, mal aus Afrika, mal wird halb-fertige Konfektionsware aus China eingekauft – die Globalisierung kennt keine Empfindsamkeiten. Braunkabel hingegen ist eine Machtinstanz mit stabilen Quellen und eigenen Fertigungswegen. Der Vergleich zum Kaffeimporteure mit ethi-



SINGULÄRE LÖSUNGEN – beispielsweise in den hauseigenen GAP II Cinchsteckern: Nach dem Ideal einer symmetrischen Verbindung – der Massekontakt ist zweigeteilt, erst an der Gerätebuchse werden Abschirmung und Minus wieder zusammengeführt.



BLEISTIFT UND LÖTKOLBEN: Die ersten Produktideen erreichen als Skizzen ein Blatt Papier. Nach aufwendigen Berechnungen und Recherchen wird im letzten Schritt abermals Hand angelegt.



UNTER ZELLOPHAN: in-akustik hat sich als Global Player unter den Musik-Produzenten und -Distributoren etabliert. Durch alle Stile und Datenträger hinweg – von der Blu-ray-Scheibe bis zum frisch belebten Edel-Vinyl.

DAS ALPHA-TIER: Im LS-1603 verknüpft in-akustik 16 Leiterbahnen um einen Hohlleiter, jede Faser wird einzeln mit Lack isoliert.



schen Grundsätzen ist nicht so weit hergeholt. Man kennt seine Plantagen, seine Lieferwege, kann mitunter sogar Preise diktieren.

Holger Wachsmann ist bei in-akustik für die Entwicklung der High-End-Kabel zuständig. Wenn er Lust auf einen Ausflug hätte: Vielleicht würde er ihn zu den von Braunkabel bevorzugten Kupferminen führen, wo er die schönsten Nuggets aus dem Berg klopfen könnte. Die Reise ginge weiter über eine norddeutsche Kupferhütte, ehe nach diversen weiteren Reinigungs- und Elektrolyse-Stationen jene feinen Fäden im Kabelwerk ankommen, die dort zu mythischen, singulären Kabeln geflochten werden. Macht er natürlich nicht. Aber: Holger Wachsmann kennt die Qualität seines Kupfers ebenso wie jede Nuance, jedes Detail der Weiterverarbeitung. Er kann die beste Rohware abschöpfen und die ideale Verfeinerung dem Fuhrpark der Braunschens Maschinen vorgeben. Ein Traum – den selbst die ganz großen internationalen Namen unter den Mitbewerbern nur selten wagen. Wachsmann lebt diesen Traum und ist dennoch ein äußerst bodenständiger Mensch, fest den Gesetzen der Physik verpflichtet. In seinem Büro (ebenfalls mit Blick auf besagtes Maisfeld) herrschen Computer-Algorithmen – und Bleistift. Die großen Gedanken zeichnet er zuerst als rohe Skizzen das Papier. So entwarf Wachsmann vor rund zehn Jahren eines der

aufwendigsten Kabelkonzepte der Gegenwart. Mit dem Wissen um die grundsätzlichen Probleme aller elektrischen Signalwege. Ganz oben auf der Liste: der „böse“ Skin-Effekt.

Es ist wie mit der Abseits-Regel beim Fußball: Wer den Skin-Effekt einmal verstanden hat, wird mit der grundsätzlichen Erkenntnis belohnt, wie Signale in Leiterbahnen fließen – oder besser: fließen sollten. Es ist eben nicht wie im naiven Bild von einer Wasserleitung, in der die Flüssigkeit ebenmäßig durch den kompletten Querschnitt dahin strömt. Elektrische Wechselstrom-Signale streben an die Oberfläche, die „Haut“ des



„Kabel machen keine Musik. Aber sie sind die entscheidende, stabile Grundlage für ein gutes Zusammenspiel. Wie im Tennis. Dort können Sie auch nicht aufschlagen, wenn der Platz aus lauter schlechten Luftmatratzen besteht.“
Holger Wachsmann, Chef Produktentwicklung

Leiters – je höher die Frequenz, desto mehr verlagert sich die Stromdichte vom Inneren des Leiters nach außen. Im hörbaren Frequenzspektrum führt diese Tendenz zwar nicht – wie etwa bei HF-Leitungen – zu ernsthaften Übertragungsproblemen, aber gehörmäßig überzeugen oft jene Kabel am meisten, deren Konstruktion auch mit einem Hundertfachen der eigentlich nötigen Bandbreite zurechtkäme.

Jetzt nicht einen nahe liegenden Denkfehler begehen: Das Problem lässt sich nicht dadurch lösen, dass die Straßen breiter werden – also „dicke“ Kabel mit

gewaltigen Durchmessern den Signaltransport übernehmen. Das potenziert das Problem nur. Besser wäre es, nicht den Kern, sondern die Oberfläche durch viele getrennte Leiterbahnen zu vergrößern. Richtig gedacht – aber mit der Gefahr einer Teufel-Beelzebub-Gleichung. Denn je mehr Kabel das gleiche Signal transportieren, desto größer das Chaos an den vielen Oberflächen – die Signalwege kreuzen sich nach dem Zufallsprinzip eines Blitzschlags und schaukeln zudem Magnetfelder hoch. Was in der traurigen Summe wiederum dem stringenten Musikfluss entgegensteht.

Genug geweint. in-akustik hat in der Referenz-Serie zu einer ernsthaften Lösung gefunden. Enorm im Aufwand und frei von branchenüblichen, zauberhaft-unscharfen Umschreibungen. Holger Wachsmann ist wie gesagt Verfechter der harten Physik und der noch härteren Umsetzung. Was kostenintensiv sein kann. So gruppiert Wachsmann im besten unter den Lautsprecherkabeln der Referenz-Serie 16 Adern um einen großen, neutralen Hohlleiter im Zentrum. Wer mit der Lupe weiter in diese Architektur hineinzoomt, entdeckt in jeder der 16 Adern abermals eine Konstruktion von penibel um einen Polyethylen-Kern gelegten Adern, die jede einzeln mit einer Lackschicht isoliert wurde. Ein gewaltiger Aufwand, im Grob-Sichtbaren wie in der Mikrostruktur. Mit dem Ziel, eine umfassende Leiterbahn zu schaffen, in der sich alle Magnetfelder gegenseitig neutralisieren und der Skineffekt möglichst wenig zum Tragen kommt.

Huh – das jagt dem naiven Betrachter Ehrfurcht ein. Und der Konkurrenz nichts anderes als Angst. Kaum ein Mitbewerber betreibt diesen Aufwand – in-akustik kann einem Alleinstellungsmerkmal vertrauen. Einem Kunstwerk fast. Holger Wachsmann winkt ab: Keine Kunst, nur Berechnung und Handwerk seien im Spiel. Einem Spiel, das zwar gehoben verkauft wird, aber innerhalb einer ebenso gehobenen High-End-Kombination noch durchaus erschwinglich ist. Konkret: Zwei mal drei Meter des Top-Lautsprecherkabels liegen bei 1500 Euro. An den Spitzen der Konstruktion werden die 16 Adern von Elementen aus massivem Aluminium in Plus und Minus getrennt, bei frei konfektionierbaren Übergabepunkten – vom Banana-Stecker bis zum Kabelschuh mit Rhodium-Versiegelung. Im echten Leben sieht das edel,

aber auch unspektakulär aus – Silbertöne vereinen sich mit schwarz und weiß. Klanglich ist das Ergebnis alles andere als unspektakulär. Im Jahre 2003 nahm unser Magazin sogar das höchst selten gebrauchte Wort einer „Sensation“ in den Mund. Die tiefere Sensation liegt in einem weiteren Detail des Entstehungsprozesses: Die meisten Kabel der Referenz-Serie werden per Hand gefertigt, am Firmensitz in Deutschland. Die Managementebene von Nokia oder Apple würde vor Entsetzen erstarren: nicht in China, nicht in Rumänien? Das macht doch keinen Sinn.

Macht es doch. in-akustik hat die Vorteile der kurzen Wege zwischen Rohstofflieferanten, Hersteller und Konsumenten erkannt. Nur in dieser Nähe sei Qualitätssicherung im gewünschten Umfang möglich, so Geschäftsführer Dieter Amann. Zudem verleihe der Button auf der Verpackung „Made in Germany“ zusätzliches Gewicht im Kampf um die Kundschaft. Amann: „Was uns stolz macht – in-akustik-Kabel finden gerade in jenen asiatischen Ländern überraschend hohen Absatz, in denen die meisten unserer Mitbewerber ihre High-End-Kabel produzieren lassen.“ Verkehrte Welt: Die boomende Nachfrage weltweit sorgt nicht dafür, dass in Asien Reisfelder für neuen Fabrikhallen trocken gelegt werden. Sondern dass in Baden ein Maisfeld dem Expansionskurs einer mittelständischen Firma weichen muss. Vielleicht. Dieter Amann schaut fast täglich auf die 12.000 Quadratmeter hinter dem Haus. Ganz ehrlich? Es wird eng für die Maiskolben.

AUSGANGSMATERIAL: in-akustik kennt jede Quelle – für die Referenzserie werden Nuggets aus Chile zu sauerstofffreiem Edelmetall verfeinert, mit einer Reinheit von nahezu 100 Prozent.



DER NEULING: Ein CAT7-Kabel aus der Referenz-Serie – mit Steckern aus massivem Aluminium und möglichen Bandbreiten über 1200 MHz.



SICHERES GELEIT – auch für die kürzeren Signalwege: Im NF-1603-Kabel schirmen luftgefüllte PE-Röhrchen die hochreinen Kupferleiter ab.



KRAFTRIEGEL: Wer nur einen Wunsch frei hat – die Steckerleiste AC 2502-SF kombiniert ideal Schutz und Schubkraft. Zwei direkte Kontakte für saugende Endstufen, sechs schaltbare, schutzgefilterte Dosen für Quellen und Vorstufe.

