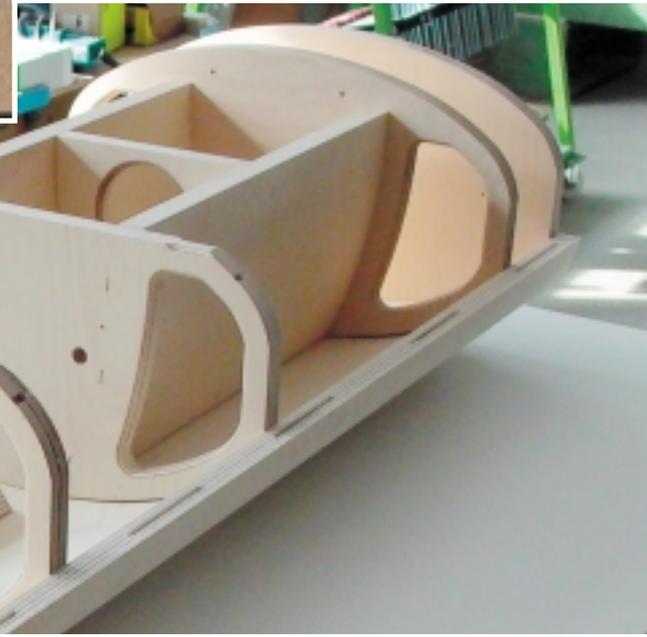
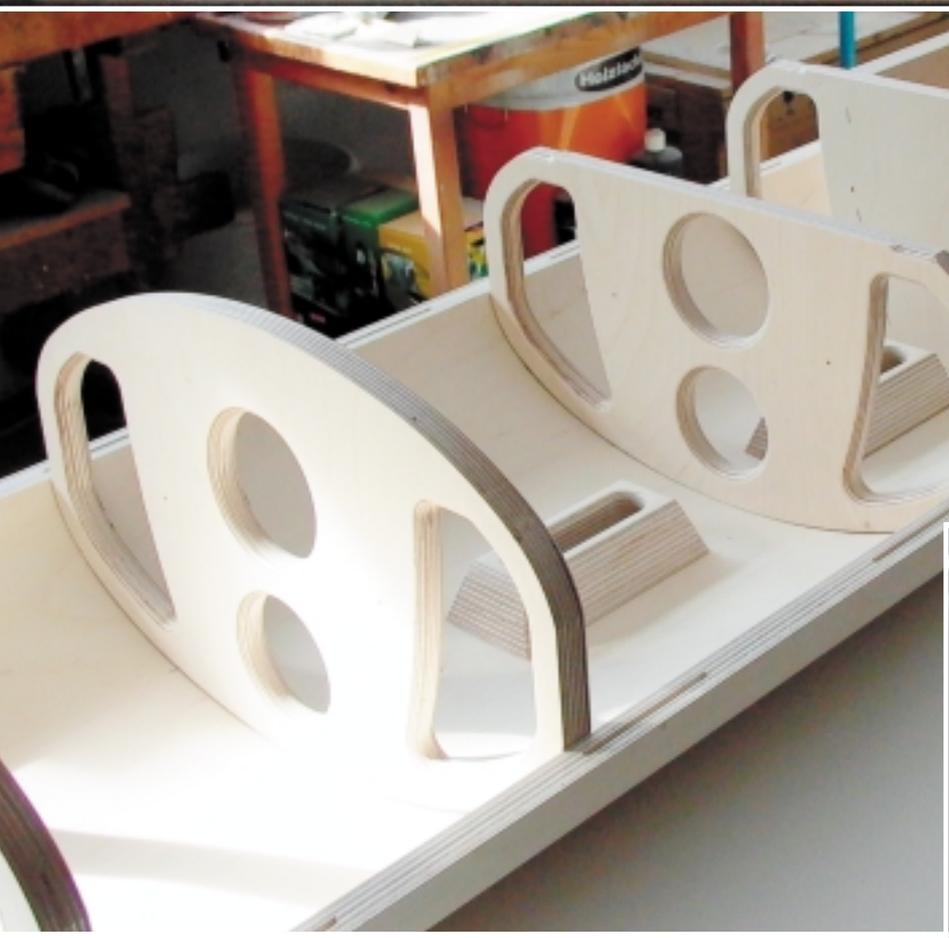


image hifi

Sonderdruck aus 3/2004



ayon  
audio

## Tonangebende Rundungen

von Dr. Petra Kirsch

Wer auf Kisten und Kanten verzichten kann, braucht kein Dämmmaterial. Wer Visionen hat, keine Langeweile. Aber Mut und Zeit, damit das Einzigartige gleichartig wird. Ein Besuch in Österreich, bei Ayon Audio

24. Februar 2004, 12.20 Uhr

Im plüschigen Speisewagen des ungarischen EC 63 München – Budapest. Ein strahlender Wintertag in einer weißen Urlaubsoase. Gemächlich ziehen schneebedeckte Felder und Wälder vorbei, ab und dann eine Barockkirche, ein fürstliches Schloss, ein Biedermeierportal. In mir toben sich die herrlichsten Ferienphantasien aus, vor mir dampft ein Teller mit Palatschinken, mit Paprikahuhn gefüllt, und mäkelte die image-Chefredaktion an dem warmen Dosenbier herum. (Tja, in solchen Operettenkulissen bestellt man auch kein Bier, sondern ein Glas süßen Tokajer, Herr Chefredakteur.) Das einzige, was ich vermisse, ist ein schluchzendes Schrammeltrio.

24. Februar 2004, 14.10 Uhr

Am Wiener Westbahnhof dann ein jäher Stilwechsel in die Moderne. Im Winter ist Wien sehr grau und sehr staubig. Stefan Fekete winkt uns am Gleis-Ende bereits zu. Der Lautsprecherentwickler und -bauer von Ayon Audio ist mittelgroß, hat verschmutzte blaue Augen und schwarz-weiß meliertes Haar. Außerdem ein schwarzes Hemd und eine hellgraue Hose, die gut mit seinem silbergrauen Audi Quattro harmonieren. Auf dem Weg nach Wiener Neustadt – Stadt der Erfinder, 50000 Einwohner – kehren die Urlaubsgefühle wieder zurück. Ich höre gerade noch, wie der gebürtige Wiener auf die Frage nach seinen Hobbys mit „Inlineskaten, Tennis, Motorradfahren“

antwortet, als wir Österreichs älteste Militärakademie passieren und kurz darauf eine enge Toreinfahrt. Ein alter Drei-Kanthof in pastelligem Blau, der sich zu einem kleinen Garten mit Pavillon und Schwimmbecken öffnet. Im rechten ebenerdigen Trakt Feketes Lautsprecherproduktion. Helles Holz, weiße Wände mit Orientteppichen, die aber „nicht zur Zierde da hängen“. Sehr expressionistische Ölgemälde. Die Manufaktur als modernes Museum, der Boxenbauer als Kunstmaler. Auch Kompagnon Gerhard Hirt, der jetzt direkt aus Gratkorn bei Graz eintrifft, passt gut ins Bild. Schwarze Hose, schwarzer Rippenpullover, kurze schwarze Haare, Ironie im konzentrierten Blick, der Steiermärker wirkt wie der Feuilletonchef



Das Team in Wiener Neustadt baut Frequenzweichen, flicht die Innenverkabelung, montiert Chassis und kontrolliert



Stefan Fekete, Petra Kirsch und Gerhard Hirt zum Zweiten: Hier mit Schreiner Gerfried Burger und seinen Kollegen

einer überregionalen Tageszeitung. Ist aber, wie der 40-Jährige versichert, Elektriker und Kfz-Meister.

24. Februar 2004, 19.10 Uhr

Im angesagtesten Beisl von Wiener Neustadt, in Stadt Stahl's. Bei Wein und Frittatensuppe staunt Dirk Sommer über die Glaubwürdigkeit von Gerhard Hirts Rolex-Imitat. Da verrät uns der Steiermärker, dass er nicht „konsumlastig“ sei. Er habe sein Hobby zum Beruf gemacht und brauche insofern keine Ausgleichshobbys wie Golfspielen, Briefmarken- oder Uhrensammeln. Das sieht Stefan Fekete anders. Auch er mache jetzt beruflich das, „was mir Spaß macht“, und ist dennoch mit Tennisschläger wie einer 1000 GSXR ausgestattet. Aber er, witzelt Hirt, sei wesentlich zurückhaltender als Fekete. Schon als Schulkind bastelt er an Radios und Röhren rum. 1990 gründet er

seine Vertriebsfirma Living Sound. Die Verkaufszahlen überschlagen sich. Er ist erfolgreich, aber nicht zufrieden. Die Vision von eigenständigen Produktionen lässt ihm keine Ruhe. Denn es ist doch so, erklärt uns Hirt, dass man sich als Vertriebsmensch aufopfert – im Engagement wie bei den Finanzen – und „den Herstellern ausgeliefert ist“, keine Kontrolle hat. Das hieß: Eine zweite Firma muss her. Und ist mit Vaic Audio 1996 schnell etabliert. Zusammen mit einem italienischen Partner entwickelt und produziert er Röhrenverstärker. In Wien zur selben Zeit geht der studierte Maschinenbauingenieur und Strömungstechniker Fekete einem hochdotierten Job in der Industrie nach. Am Wochenende und in der Freizeit baut er „aus Passion, aus der Liebe zur Musik“ Monitore für den professionellen Studiobereich. Im übrigen genauso erfolgreich wie sein acht Jahre jüngerer

Teilhaber. 1998 dann tun sich die beiden Österreicher und Freunde zusammen und konstruieren ihren ersten Lautsprecher, unter dem Namen Vaic. Die Vorgaben, auch in Hinblick auf die Verkaufschancen, kamen aus der Steiermark, Entwicklung und Design aus Wien, in punkto Anspruch waren sich beide einig: Es sollte etwas Besonderes werden, keine Massenware. Ein individuelles Produkt mit der Qualität von hochwertigen Großserien.

Der wirtschaftliche Erfolg bleibt ihr treuer Wegbegleiter. So dass Stefan Fekete im Jahr 2000 schließlich den nun mehr ungeliebten Industriebetrieb mitsamt den verhassten Schicki-Mickis aufgeben und seine eigene Personenfirma gründen kann. Parallel zu und unabhängig von Hirts Vertriebs-GmbH. Ein Jahr später wird, damit ihr tschechischer Röhrenlieferant Alesa Vaic Vacuum Technology nicht mehr meckert,



Erste Station: Für ein Gehäuse werden fünf Schichten Sperrholz verleimt



Das „Sandwich“ wird vorsichtig per Hand in die Form gezogen



Unter hohem Druck trocknet der Leim zwischen den Sperrholzschichten



Schreiner Görlitzer schwebt den oberen Teil der Form behutsam ein



Fertige Gehäusehalbschalen warten auf ihre Weiterverarbeitung

die Kunden Klarheit haben, aus Vaic Audio Ayon Audio. Und warum Ayon? Weil, erklärt Gerhard Hirt, es am Anfang ein A hat und „somit im Ranking ganz oben steht“. Das haben Aasgeier und Avitaminosen auch, gebe ich zu bedenken. Na dann, „weil der Österreicher einen Hang zum Anglizismus hat“. Und zum Kunstwort, ergänze ich, weil man Ayon in englischen Wörterbüchern vergebens sucht. Leider können wir die Neigungen des Österreichers an und für sich nicht weiter vertiefen, weil Anglizist Hirt schon bei einer neuen Jahreszahl ist. Nämlich bei 2002 und den „bahnbrechenden Innovationen“, wie unser Air Flow Vent zum Beispiel. Ihr erstes Lautsprechersystem, das auf strömungstechnologische Maximen Rücksicht nahm – und das sie sich patentieren ließen. Wieder ein Jahr später. Hirt startet eine eigene Röhrenproduktion.

Heute besteht Ayon Audio aus sieben Produktionsstätten in Österreich, Italien, Tschechien, den drei Firmen Living Sound, Ayon Audio, Lumen und 25 Mitarbeitern. Alles „extreme Individuen, die für die Firma das Beste wollen“. Jeder arbeitet für sich, auf eigene Rechnung. Keiner ist dabei, der auf die

Stechuhr schielt oder auf den exakten Stundenlohn pocht, denn dann „könnten wir bald dichtmachen“. Und wie zahlt man solche engagierten Fachgenossen? Pünktlich, lacht mir Gerhard Hirt offen ins Gesicht. Ordentlich, ergänzt Stefan Fekete. Und er muss es ja wissen, denn auch er erhält genauso wie die anderen 24 Österreicher, Italiener und Tschechen sein Salär von der Gratkorn Zentrale. Der andere Vorteil: Jetzt endlich könne er, der sich nicht als Aus-, vielmehr als Einsteiger versteht („ich bin kein Inselmensch“), „kreativ arbeiten und sich frei entfalten“.

Die Zahlen stimmen, innere Einstellung und Zufriedenheit auch. Also ein Erfolg von A bis Z? Nicht ganz, schränkt das „große Verkaufstalant“ (Fekete über Hirt) ein. Ein Jahr nach seiner ersten Firmengründung war er pleite. Die gesamten Ersparnisse aufgebraucht, 50000 Euro Verlust, der Steuerberater riet zum Konkurs. Da hätten andere längst kapituliert oder zumindest fusioniert. Aber nicht Hirt: „Da bin ich erst recht bissig geworden, ich hab´ gedacht, entweder schaff´ ich´s oder nicht.“ Natürlich hat er es geschafft. Der Österreicher ist wahrscheinlich deswegen so erfolgreich,

weil er beides hat: Verkäuferqualitäten und Visionen. Er kann Gegenwart und Zukunft zusammendenken, die Wirklichkeit in den Wunschraum aufnehmen. Und er hat Mut. Das half ihm über diese bislang einzige Durststrecke hinweg, eine zweite wird es nicht geben. Seit Jahren arbeitet er ohne Fremdkapital, im Herbst will er den Break Even Point knacken, er hat beste internationale Kontakte, einen florierenden Vertrieb in Europa, Asien und Amerika und in Japan seinen „Top-Markt“, der ihn zudem mit Preisen immer wieder überhäuft. In Asien verkauft sich Ayon mit Abstand am besten: „In China, Hongkong, Taiwan, Thailand sind wir ganz stark.“ Warum das? Weil wir keine Ecken und keine Bedämpfung haben, weil wir uns stark an den Instrumentenbau anlehnen, weil, und das schätzt man in Fernost besonders, jedes Bauteil einen europäischen Ahnenpass bei Bedarf vorzeigen kann. Oder einen US-amerikanischen. Denn das Rohmaterial für die Innenverkabelung kommt aus den Staaten, von Shunyata. Die Keramik-Chassis aus Köln, die Stecker von WBT, die Frequenzweichen „mit den sehr engen Qualitätstoleranzen“ von Mundorf.



Zweite Station: Christian Fuchs und seine 3D-Fräse bringen die Gehäuseteile auf das benötigte Maß



Hier wird die Schallwand eingepasst und der Markenname sowie die Typenbezeichnung ins Holz gefräst

Wie sieht ihr Durchschnittskunde aus? Hirt: Stefan? Fekete: Ich kenn' die Kunden alle nicht. Vielleicht ... besserverdienend? Das liegt nahe, wenn die teuerste Ayon, die Dragon, 22000 Euro das Paar kostet. Dagegen ist die Seagull aus der Einstiegsreihe mit ihren 4500 Euro direkt bescheiden. Was heißt denn besserverdienend, übersetzt in Geschlecht, sozialen Status, Beruf ...? Also, weiß die Bank von Gratkorn, es gibt Kunden, die bauen ihren Lautsprecher in den Swimming-Pool ein, damit sie unter Wasser Musik hören können. Ich, erinnert sich jetzt auch Stefan Fekete, hab' mal in München eine Lumen an jemanden ausgeliefert, dessen einziges Hobby High End ist. Eigentlich, schließt Gerhard Hirt das Thema Kunde ab, „sind wir Leute, die was mehr im Hintergrund agieren“.

24. Februar 2004, 22.15 Uhr

Vielleicht kennen die Herren, wenn schon nicht ihre Kunden, so doch ihren eigenen Musikgeschmack? Ich mag alles, sagt Hirt, querbeet. Jazz, Klassik, anspruchsvoller Pop. Auch geht er gern zu Konzerten. Stefan Fekete dagegen hat es mehr mit der Klassik, vor allem mit Mozart, außerdem ist er mit zwei Wiener Symphonikern befreundet. Mit einem Paukisten und einem Fagottisten, die für ihn das Gras wachsen, das heißt seine Lautsprecher kritisch Probe hören. Stimmen tonale Ausgewogenheit und Impulstreue, sind Gesamtstrahlung, Mikroauflösung und rhythmisches Timing im Lot, der Klang natürlich, die Feindynamik extrem, das Impedanzverhalten gutmütig – den Profimusikern entgeht nichts.

Als wir durch enge Gassen an bröckelnden Hausfassaden heimgehen, fällt mir ein, was ich vergessen habe. Nach Umsatz und Gewinn zu fragen. Also bitte, Herr Hirt. Seine Augen beginnen zu glänzen, der Ton ist leicht

und munter: „Ziemlich dann mehr.“ Im Augenblick. Früher waren es „und auch“. Aber nur in etwa. Kunden und Verkaufszahlen lassen sich scheinbar nicht ermitteln an diesem Faschingsdienstag. Das ist erstaunlich. Fast so erstaunlich wie die Tatsache, dass ich an diesem Abend keine einzige dieser immer selben Leerformeln, in denen sich die Geschäftswelt, besonders die der HiFi, so gern und so völlig humorlos ergeht, gehört habe. Und auch, dass ein großes Verkaufstalent ohne verlüderte Verkaufssprache auskommt, ist zumindest befremdlich, denke ich, kurz bevor ich in den Schlaf sinke.

25. Februar 2004, 9.55 Uhr

Der Himmel hängt nicht voller Geigen, als wir von Wiener Neustadt losfahren Richtung Graz. Eher sind es zum Bersten gefüllte Schneewolken. Schon in der ersten Autobahneinfahrt merke ich, dass auf die guten alten Vorurteile auch kein Verlass mehr ist. Nicht jeder silbergraue Audi wird von einem Sicherheitsdenker gelenkt, es gibt auch Ausnahmen. Wie Stefan Fekete. Immer punktgenau auf der Ideallinie auf der kurvenreichen A 2, ungeachtet von Leitplanken, Banketten und Böschungen, durchpflügen wir die Steiermark. Die Berge und anderen Verkehrsteilnehmer fliegen an uns schemenhaft vorbei. Dirk Sommer kauert auf dem Beifahrersitz wie auf einem heißen Ceranfeld und schweigt. In schlecht geheucheltem Interesse frage ich den Audi-Piloten, was er denn von anderen Automarken hält. Nichts. Ein Saab schaut aus wie ein Palatschinken, ein BMW wie ein Erbkönig. Langweilig eben. Produkte, kommt er ins Philosophieren, sind wie die Menschen, die sie machen, darum sind seine Lautsprecher nicht langweilig. Und nicht langsam, sondern dynamisch. Das gleiche könne man auch auf das

Motorradfahren übertragen. „Erst ab 250 stößt du in einen Bereich vor, wo es interessant wird.“

25. Februar 2004, 11.06 Uhr

Wir stehen auf wackligen Beinen, als wir Stallhof bei Stainz erreichen. Blauer Himmel, es ist eiskalt, eine tief verschneite Dorfidylle. Links das neue Wohnhaus, rechts die Tischlerei, darin Herr Görlitzer in Jeans und kariertem Flanellhemd. Hier in der warmen weißen Halle werden die großen Holzplatten angeliefert, kontrolliert, zugeschnitten, kontrolliert, verleimt, kontrolliert – und endlich verpresst. Eine Ayon beginnt als Naturholzlaminate, als Birkensperrholz, davon werden jeweils fünf Schichten mit einem Furnier verleimt. Das 140 Zentimeter lange und 60 Zentimeter breite Furnierblatt ist meist aus Ahorn und wird nicht, betont der Tischler, gestückelt. Wegen der Optik, der Festigkeit und des Klangs. Birke nimmt man deswegen, weil es sich gut in runde Formen pressen lässt. Nur schwarzes Ebenholz käme ebenfalls in Frage, wird aber in Gramm berechnet zu dem gleichen Preis wie Silber, ist also unbezahlbar. Furnier beeinflusst den Klang?!, wundere ich mich. Ja, auf jeden Fall, helles Holz klingt heller, ihm gefällt das besser, antwortet Stefan Fekete. Nachdem Herr Görlitzer die Halbschale in einer absenkbaren Eisenwanne verschraubt und vorgespannt hat, schiebt er sie in die Presse. Dort bleibt die Ayon in spe 15 Stunden, bei einem Druck von 7000 Kilo pro Quadratzentimeter. So viel Druck ist nötig, weil Holz erstens lebt und man es zweitens in eine Form zwingt, „in die es nicht hinein will“. Da der Tischler nur eine Presse hat, schafft er maximal zwei Halbschalen pro Tag, also einen Lautsprecher. Das ist wenig, sehr wenig im Vergleich zu den gut gefüllten Orderbüchern seiner Auftragge-

ber. Aber da Herr Görlitzer auch am Wochenende arbeitet und er zudem seinen Schlafrhythmus der Presse angepasst hat, artet die Just-in-Time-Produktion nicht als Drama aus. Natürlich könnte er auch drei Schalen pro Tag verleimen und pressen, da müsste er allerdings mit dem klitzekleinen Restrisiko, dass das Holz bricht, leben. Das will er ebenso wenig wie Gerhard Hirt und Stefan Fekete.

25. Februar 2004, 12.45 Uhr

Ein paar Wiesen entfernt, in Georgsberg. In der Tischlerei von Christian Fuchs. Der 37-Jährige mit den blauen Augen und der glatten Haut („dös kommt vom Kernöl“) hat sich auf 3D-Arbeiten spezialisiert und macht für Ayon u.a. die Logos. Nachdem dem Malermeister und Tischler nach einiger Berufszeit „alles zu langweilig geworden war“, hat er forscht und mit Mut zum finanziellen Risiko ins 3D-Fach gewechselt. Mit eigenem Scanner und Fräser. Das ist einmalig in Österreich und sein technischer Vorsprung anderen gegenüber, denn über ein solches Equipment verfügen nur die Universitäten des Landes. Der Sprung in die Exklusivität hat sich gelohnt. Heute arbeitet Fuchs mit Architekten und Designern zusammen, die Skisprungschancen und Luxusliegen entwerfen.

Nach der theoretischen Einführung an seinem Schreibtisch führt er uns durchs Werk. Die Luft ist erfüllt vom Geruch geschnittenen Holzes und der stechenden Schärfe von Kleber. Nachdem Fuchs die zweidimensionale Vorlage als CAD-Zeichnung erhalten hat, muss er sie zunächst neu zeichnen: Die dritte Dimension kommt dazu. Dann wird ein Modell-Korpus aus Styropor gefertigt, bevor es den Gehäusen ans Furnier geht. An einem langen Eisentisch sehen wir eine Lehre, in der eine Ayon-Halbschale liegt. Bevor aus ihr der Schriftzug

gefräst wird, beschneiden sie Christian Fuchs und seine Mitarbeiter. Dazu muss das Holz trocken sein, denn nur so ist „jede Abschrägungskontur von oben gesehen immer gleich“. Anfangs, klagt Fekete, waren die Schalen nicht in dieser Maßhaltigkeit wie jetzt, da standen schon mal Kanten von vier Millimetern hervor – der Strömungsfachmann wird ganz blass bei dieser Vorstellung. Grauenhaft. Nicht wegen der Ästhetik, sondern des Klangs wegen. Jeder seiner Lautsprecher muss sich darin gleichen nicht wie, sondern viel besser als ein Ei dem andern. Nur so wird aus ihnen das, was ihr Entwickler von ihnen fordert: „identische Unikate“. Das ist nicht eben einfach, einen solchen Widerspruch in sich zu bewerkstelligen, denke ich auf der kurzen Fahrt nach St. Stefan: Eine Ayon muss einzig- und doch gleichartig sein, das Besondere im Analogen beherrschen,



Dritte Station: Eine CNC-Machine stellt Deckel und Verstrebungen her



Die Ausschnitte in den Verstrebungen sind strömungsgünstig verrundet

Divergenz und Kongruenz vereinbaren.

25. Februar 2004, 13.35 Uhr

Heute lernen wir alle Schreiner der Südsteiermark kennen, denn auch Gerfried Burger, 38 und liebenswürdig, blonde Locken und rote Backen, ist Tischler. In seinem Handwerksbetrieb ankert jede Ayon gleich mehrere Male. Ganz am Anfang und ganz am Schluss. So landet das Rohmaterial, die Holzplatten und –böden, zunächst in St. Stephan. Daraus schneidet dann die drei Millionen Schilling teure CNC-Maschine die Einzelteile. Böden, Streben, Abdeckungen. Vollautomatisch, auf den Bruchteil eines Millimeters genau, eine Bodenplatte muss – Stichwort: Identität – wie jede andere sein und darf sich, wenn überhaupt, im Maserverlauf unterscheiden.

Doch in der riesigen hellen Dreifachhalle wird auch noch mit der Hand ge-



Boden und Deckel komplettieren die bis auf die Lackierung fertigen Gehäuse

arbeitet. Einer seiner Mitarbeiter schleift gerade mit Schmirgelpapier Spannrahmen ab, links, rechts, oben, unten, ein kurzes Abblasen des Holzstaubs, ein prüfender Blick, dann wieder links, rechts, oben ... Dann lackiert Gerfried Burger die Gehäuse, sorgfältig und aufwändig wie ein Klavier. Kann man das hören? Ja, sagt Stefan Fekete, ohne Lackierung klingt es strohiger. Und schließlich werden hier die Schalen des Herrn Görlitzer verleimt. Aber erst, nachdem sie eine strenge Gesichtskontrolle bestanden haben. Gehäuse mit einem solchen Haarriss, und dabei zeigt der Handwerker mit dem Kaiser-Wilhelm-Bart auf eine zwei Zentimeter kurze Mikrofaser, „konst schmeiß ´n!“ Nämlich weg. An der Arbeitsmoral der südsteirischen Schreiner liegt so etwas nicht, „dös passiert in der Trockenphase“. Damit im Finale nichts reißt oder gar bricht – wir erinnern uns, das Holz ist immer noch da, wo es nicht hinwill -, presst Gerfried Burger die verleimten Schalen mit Zwingen ein. Dort bleiben sie mindestens acht Stunden. Und wenn sie die Zwangsmaßnahme und Herrn Burgers kritischen Blick gut überstanden haben, dann geht es ab nach Wiener Neustadt zur Schlussmontage.

25. Februar 2004, 21.25 Uhr

Nach einer rasanten Berg- und Talfahrt kehren wir im Restaurant Herbst in Feldbach ein. Obwohl es spät ist, bekommen wir hier noch Österreichs Aschermittwochsspezialität, den Heringssalat serviert. Ich frage nach den Plänen für die Zukunft. Den asiatischen Raum noch stärker ... den US-Markt aufrollen ... und ganz wichtig: Gesund bleiben! Da ist er wieder, der Schalk im Nacken des Gerhard Hirt. Und die Konkurrenz? Die gibt es, nickt er augenzwinkernd, wir werden nachgehmt. Auf der Messe in Las Vegas hat

ein Mitbewerber völlig scham- und herzlos die neue Eagle fotografiert. Deswegen werden wir die Frequenzweichen auch nicht zu sehen bekommen. Nein, ich meine, wen schätzen Sie unter Ihren Konkurrenten? Jetzt richtet sich Hirt auf, äh in punkto Holzverarbeitung gibt es ... äh andere, die auch was ... äh Gutes machen. Dirk Sommer lacht hell auf: „Das heißt: Klanglich kannst du die in die Tonne hauen.“ Beim Klang muss für Gerhard Hirt alles perfekt sein, und Stefan Fekete macht „eine schlechte Sprachverständlichkeit wahnsinnig“. Vor allem wenn die Sibilanten, die Zischlaute dabei in Mitleidschaft gezogen werden. Dagegen nimmt sich Dirk Sommer bescheiden aus, er will nämlich nur viel Musik und wenig Lautsprecher hören.

Wenn man so eng und so lang zusammenarbeitet wie Fekete und Hirt, dann kann es schon mal zu Reibereien oder kleinen Auseinandersetzungen kommen, oder? Nein. Weil, so der Steiermärker und zweifache Vater, wir beide Fische sind und somit sehr sensibel. Ein ausgeprägtes Feingefühl gegenüber anderen pflegen. Was sind Sie denn für ein Sternbild? Ich bin Krokodil mit Aszendent Bullterrier, sage ich in Richtung Hobby-Rennfahrer, der bereits mit dem Autoschlüssel klimpert, und die reagieren bekanntlich auch sehr sensibel. Vor allem auf riskante Überholmanöver oder gröbere Geschwindigkeitsübertretungen.

26. Februar 2004, 9.10 Uhr

Der Tag beginnt mit einem kleinen Glücksgefühl. Es fängt damit an, dass ich plötzlich für ovale Ringspaltbackschlitze und abgeschrägte Reflexöffnungen zu schwärmen beginne. Ausgerechnet ich sage zu Herrn Sommer am Frühstückstisch: Wir müssen hören. Es wird dann noch schlimmer mit mir. Jede Box erscheint mir jetzt als

unförmige Kiste, als spießige Vertreterin altmodischer Einfallslosigkeit. Alles, was mir bislang als High-End-Lautsprecher offeriert wurde, sind nur Ausgeburten braver Mittelmäßigkeit. Eine gute halbe Stunde später sitze ich in Feketes Hörraum und finde das Jazzgewimmer ganz nett. Ein böses Symptom. Bin ich von der Ästhetik der avantgardistischen Kreationen so beeindruckt, dass mein Musikgeschmack darunter leidet?

Das ist Quatsch, zerstreut Stefan Fekete meine Zweifel. Bei seinen Lautsprechern kommt es nur auf den Klang an, der Inhalt folgt nicht der Form, sondern umgekehrt das Äußere den darin umgesetzten strömungstechnischen Prinzipien. Das war bei ihm nicht immer so. Auch er habe konventionell begonnen, das heißt: mit rechteckigen Kisten, und sich dann aber schnell auf die Eiform verlegt. Dabei kam ihm seine Zeit bei dem österreichischen Enduro-Hersteller KTM zugute, wo er im Motorenbau beschäftigt war. Was hat denn der Auspuff eines Zweitakters mit einem Lautsprecher zu tun?! Sehr viel. Bei beiden müssen die Schwingungen passen. In rechteckigen Behältnissen harmonieren sie von Haus aus nicht, brechen sich an allen Ecken und Kanten als Resonanzen. Also ist der Erbauer dieser Kisten gezwungen, dies durch Dämmmaterial auszubügeln.

Ganz anders High End aus Wiener Neustadt: Hier bricht sich nichts, die Reflexionen laufen kontrolliert und zeitgerichtet ab, die Membranen schwingen zeitlich kontrolliert ein und aus. Keine Kanten – keine Dämmung. So einfach ist das. Und wie passt dazu das – nach der ovalen Form und dem fehlendem Dämmmaterial – dritte Charakteristikum eines Fekete-Lautsprechers, die Vollkeramik-Membranen? Gut: weil unübertroffen ... transparent ... effizient ...

## Report

26. Februar 2004, 10.50 Uhr

Wir beobachten Frau Fekete jun. beim Zöpflechten: Aus ihrem Arbeitstisch wächst die Innenverkabelung der Lautsprecher. Bei 100 Prozent Handar-



Vierte Station: Hier entsteht die Innenverkabelung in Handarbeit



Kondensatoren werden vor dem „Matching“ akribisch selektiert

beit und 70 Meter Einzelleiterkabel einer Lumen zum Beispiel ist Stefan Feketes Tochter mehr als ausgelastet. Und warum wird geflochten und nicht gedreht oder parallel verhängt? Weil sich



Der motorisierte Drehtisch vereinfacht die Messung des Rundstrahlverhaltens

nur so die elektromagnetischen Kräfte gegenseitig aufheben. Daneben ist Hans Gasser – neben Werner Honeder Feketes dritter Mitarbeiter – in einen Kondensatorenberg vertieft. „Wir machen hier jeden einzelnen in Paaren zusammen, auch die Spulen,“ sagt Arbeitgeber Fekete. „Weil es homogener klingt,“ ist die Antwort des 52-jährigen Paukisten auf eine fiktive Frage, „wie wenn man die Vergaser synchronisiert.“ Gasser, Motorradfahrer und nach eigenen Aussagen großer Bassfetišist, kommt ins Schwärmen. Überhaupt, die Lautsprecher vom Stefan sind ganz anders als die herkömmlichen. Bei denen wird das Volumen künstlich vergrößert, und jeder Bass klingt dann so eingesperrt. Und die Lautsprecher vom Stefan, wie klingen die im Vergleich dazu? Frei und richtig. Sagt Herr Gasser. Schnell, dynamisch und wie eine Reinzeichnung, meint Herr Hirt. Genauso wie er Auto fährt, ist Herrn Sommers Überzeugung.

P.S.: Als ich kurz hinter Salzburg nach Deutschland einfahre, bin ich nicht nur müde, sondern auch missmutig. Es ist alles so kantig und viereckig hier! Mietshäuser gleichen Zigarrensachteln, Geschäftsleute sehen aus wie Materie gewordene Geldschränke, Fußballtore wie Obstkisten und Obstkisten wie Zigarrensachteln. Einfach geschmacklos.

P.P.S.: Nicht immer kommt es ausschließlich auf den Inhalt, Charakter oder den Kern an. Manchmal sind auch Äußerlichkeiten entscheidend. Die Form, das Äußere. Wenn ich es mir genau überlege, sogar oft. Und je länger ich darüber nachdenke: eigentlich immer. Wer das bezweifelt, ist entweder Österreicher oder Strömungstechniker. Oder baut Lautsprecher, die wie moderne Kunstwerke aussehen und an Ästhetik durch nichts zu überbieten sind. ●



Im Ayon-Hörraum: Die Raptor verbindet Wirkungsgrad mit gefälligem Design

ayon audio

Hart 18 • AT-8101 Gratkorn • Austria-Europe • Phone: 0043 3124 24 954 • Fax: 0043 3124 24 955  
ayon@ayonaudio.com • www.ayonaudio.com