

Technik und Tipps

Musikanlagen im gemässigten Preissegment?

(EM) In unserem Heft sind schon einige Berichte über Schweizer Hersteller von High End Geräten erschienen (z.B. Thales, DaVinciAudio Labs, Audiomanufacture etc.). Gemeinsam ist diesen Firmen, dass ihre Produkte im obersten Preissegment liegen. Dies kann nicht erstaunen. Die Schweiz ist nicht das Land der günstigen Herstellungskosten. Dazu kommt, dass «Swiss Quality» eine Qualitätsaussage ist und es weltweit zahlungskräftige Konsumenten gibt, die Wert auf hochwertige Produkte aus unserem Land legen.

Mehrere unserer Mitglieder haben die Möglichkeiten, recht viel Geld in ihre Musikanlagen, die sie mit Herzblut betreiben, zu stecken. Aber längst nicht alle. Und dazu kommt: Was soll man «normalen» Freunden empfehlen, die uns um Rat fragen, wenn sie mit ihrem durchschnittlichen Budget neue Komponenten für ihre Musikanlagen suchen? Sie glauben ja, wir seien in dieser Frage auskunftsfähig. Da können wir doch nicht auf das neue Laufwerk von Thales hinweisen, ein Verstärkermodell von DaVinciAudio und dazu Lautsprecher von Boenicke empfehlen. Und einen revidierten TD 124er von Thorens können (und wollen) wir ihnen auch nicht herzaubern.

Mit diesem Heft beginnen wir eine kleine Serie: Wir besuchen Branchenmitglieder, die Produkte im gemässigten Preissegment in ihrem Sortiment haben, welche für ein breiteres musikinteressiertes Publikum geeignet sein könnten, und wir haben sie gefragt, wovon sie persönlich überzeugt sind und was sie deshalb gerne verkaufen.

Den Anfang machen hier ein Geschäft im Zentrum von Basel und eines in Chur.

Urs Graf von «Gramophone 2010» in Basel

Mein Basler CD-Händler, Erich Wyss von Musica Classica, sagt: «Wenn mich Kunden fragen, wo sie Komponenten einer Anlage kaufen sollen, empfehle ich ihnen das Geschäft ‚Gramophone 2010‘, füge aber bei, sie sollen aufpassen, dass sie dort am Schluss nicht mit einem Plattenspieler aus dem Laden laufen...»

Damit ist unser Branchenmitglied Urs Graf treffend charakterisiert: Eigentlich möchte er seine Kunden von der analogen Musikwiedergabe überzeugen. Deshalb sind beim ersten Blick ins Schaufenster Plattenspieler zu sehen. Modelle mit USB-Anschluss brauchen Sie aber dort nicht zu suchen. Da Urs Graf, der Mitte 50 ist, indessen von seinem Geschäft leben möchte, hat er selbstverständlich auch die digitale Welt in seinem Angebot.



AAA: Seit wann gibt es Dein Geschäft hier im Zentrum von Basel?

Urs Graf: Seit 1986 sind wir hier in diesem neueren Gebäude gegenüber vom Stadttheater Basel. Vorgängig gab es den Hi-Fi-Keller am Spalenring. Dort habe ich ab 1980 gearbeitet. Nach dem Wechsel jenes Geschäfts hierher habe ich 1987 zunächst die Geschäftsleitung übernommen und nach dem Tod von Herrn Keller 1996 das Geschäft neu gegründet.

AAA: Wie ist der Name «Gramophone 2010» zu erklären?

Urs Graf: Dieses Geschäftslogo gab es von Beginn an. Zunächst natürlich mit der Idee, es handle sich um eine zukunftsweisende Vision! Unterdessen ist der Geschäftsname allerdings als «Markenname» derart bekannt, dass ich ihn nicht ändere. (Lachend:) Vielleicht bedeutet 2010 unterdessen schon «back to the Roots»!



Urs Graf



und sein Mitarbeiter Flavio Gallacchi

Gramophone 2010

befindet sich an der Theaterstrasse 4 im Basler Stadtzentrum
Tel. 061 281 79 07
www.gramophone2010.ch

Urs Graf und sein Mitarbeiter Flavio Gallacchi haben das Geschäft von

Dienstag bis Freitag	10.00 – 12.30, 13.30 – 18.30
und am Samstag	10.00 – 17.00 geöffnet

AAA: Welche Ausbildung hast Du?

Urs Graf: Ich bin gelernter Radio- und Fernsehelektroniker.

AAA: Machst Du also auch Reparaturen?

Urs Graf: Ja, fast möchte ich sagen «leider zu viel». Natürlich gibt es nur noch wenige Geschäfte, die wirklich Reparaturen annehmen (können). Wenn ich an einem alten, defekten Gerät arbeite, habe ich mir schon oft gesagt, das sei nun wirklich das letzte Mal. Wenn ich aber schon viel Zeit in die Fehlersuche investiert habe, kann ich nicht einfach aufhören, obwohl man am Ende kaum die ganze Arbeitszeit verrechnen kann. Reparaturen lohnen sich letztlich selten, sie sind nicht «geschäftsfördernd» und von meiner Seite eine reine Dienstleistung für meine Kunden.

AAA: Kann man ungefähre Angaben machen, bei welchen zu welchem Zeitpunkt produzierten Geräten oder Marken Reparaturen sinnvoll sind.

Urs Graf: Nicht unbedingt. Es ist vor allem eine Frage der Aufbauweise eines Geräts. Ein grosses Problem stellen Schalter dar, die man nicht «auseinandernehmen» kann, die eingelötet sind. Es bedeutet einen riesigen Aufwand, diese noch beschaffen zu können und sie zu ersetzen. Noch viel aufwendiger ist es, diese auszulöten, auseinanderzunehmen, oxidierte Kontakte zu reinigen usw. Das kann einen Tag Arbeit oder noch mehr in Anspruch nehmen! Diesen Aufwand bezahlt verständlicherweise

niemand! Machbar wäre noch Vieles...! Ich habe natürlich immer ein grosses Interesse, Geräte aufzuschrauben und zu analysieren. Man erhält so immer wieder einen Einblick in diverse Technologien und Lösungen. Von Digitalrezeivern lasse ich allerdings die Finger. Diese Geräte sind kaum auseinanderzunehmen. Wenn bei solchen Geräten etwas defekt ist, muss man alles demontieren, man kommt kaum irgendwo zu. Wehe, wenn der Fehler auf der unteren Printplatte sitzt...

AAA: Welche Produkte gehen vor allem über Deinen Ladentisch?

Urs Graf: Lautsprecher, Verstärker, CD-Spieler, Multi-Tuner, Plattenspieler, etwa in dieser Reihenfolge. Etwas rückläufig sind UKW-Tuner. Heute sind DAB+, Internet-Radio und Streaming eben auch ein Thema. Von den ganzen «Netzwerkgeschichten» nehme ich allerdings Abstand, möchte ich doch keine zweite Firma eröffnen und einen Netzwerk-Spezialisten beschäftigen, der dann seine Stunden verrechnen kann! Ich bin da zurückhaltend, es gibt Kunden, welche ihr Haus mit vernetzter Elektronik, Festplatten im Keller und allen technischen Möglichkeiten ausstatten möchten. Ich frage mich oft: Werden diese Leute etwa 200 Jahre alt, um das alles nutzen zu können, was sie alles abgespeichert haben...? Und wehe, es funktioniert dann etwas nicht 100%-ig.... Viel Spass: Das Leben besteht ja aus Updates...

Im Grunde habe ich bei Kunden oft die Funktion eines psychologischen Beraters. Sollte man nicht eher wirklich Musik hören? Ich möchte meine Kunden gerne wieder auf den Weg bringen, z.B. eine LP aufzulegen, die Beine auf den Tisch zu legen und vielleicht ein gutes Glas Wein zur Hand zu nehmen. Dann beginnen schon das wirkliche Vergnügen und die Freude... Technik verleitet heute viel zum Spielen, und raubt die Zeit für den wirklichen Genuss!

AAA: Ist die ganze Technikgläubigkeit nicht eine Männerdomäne?

Urs Graf: Das ist nur teilweise richtig, denn wir haben viele musikbegeisterte Kundinnen. Bei einigen Frauen gibt es allerdings manchmal Probleme: Lautsprecher sind für sie oft ein unnötiges Möbelstück. (Lachend:) Ich sage dann oft: Der Traummann vieler Frauen sollte doch 1,8 Meter gross sein? Warum zählt das bei den Lautsprechern nicht? Da lachen sie immer und sagen mir, das sei eben nicht das gleiche...

AAA: Welche Geräte stehen bei Dir zuhause zum Musikhören?

Urs Graf: Im Wohnzimmer Lautsprecher von Rowen RA 1+1 Tri-Aktiv mit sechs Mono-Endstufen angetrieben. Line-Vorstufe: Rowen Absolute Pre. Der Plattenspieler ist wegen des Namens ein Thorens 2010 (Acryl) mit modifiziertem SME III Titanium Nitride Tonarm und Benz Glider – MC-System. Phono-Vorstufe Rowen Absolute Phono (modifiziert) in Single Ended Class A Technik und separatem PSU Netzteil.

Eine kleine Anlage steht im Schlafzimmer und eine im Arbeitszimmer. Dort steht auch eine Revox A-77 Bandmaschine, komplett revidiert und auf ein Studio-Mastertape eingemessen. Wenn ich so etwas höre, frage ich mich oft, ob die Zeit wohl stehen geblieben ist...

AAA: Welche Kunden haben Interesse an Plattenspielern?

Urs Graf: Das sind einfach Musikliebhaber, die das wieder haben wollen. Solche die Ihre Vinyl-Schätze wieder reaktivieren, oder auch junge Kunden, die sich vom MP3 verabschiedet haben...

AAA: Als Zulieferer Deiner Produkte, steht bei Dir Dynavox im Zentrum.

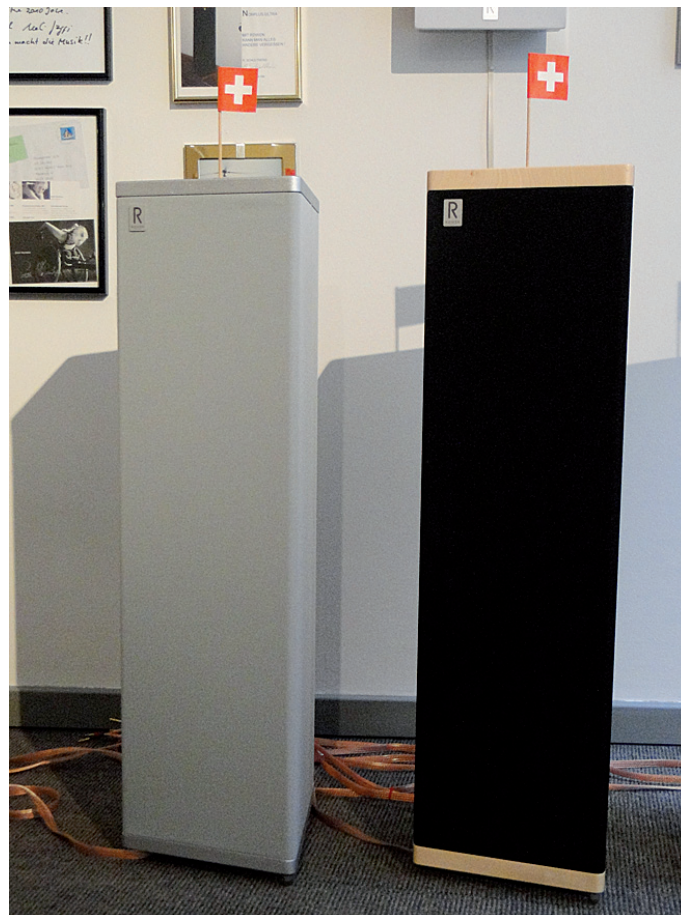
Urs Graf: Dynavox vertreibt ausgezeichnete Produkte von Rowen, Myryad, NAD, PSB, System-Audio. Diese Produkte bieten einen sehr hohen Gegenwert und erfüllen auch allerhöchste Ansprüche!

AAA: Das ist ja auch der Grund, Dich anzusprechen. Du verkaufst Geräte eines gemässigten Preissegments, keine Billigprodukte, aber auch keine «abgehobenen Edelgeräte». Wenn nun ein Kunde, der eine schlichte aber gute Anlage wünscht, zu Dir kommt, was empfiehlst Du ihm?

Urs Graf: Zuerst ist die Frage zu klären, welcher Platz für Lautsprecher zur Verfügung steht. Lässt sich eine Standbox stellen oder sind Regallautsprecher angezeigt? Ich führe einen kleinen Querschnitt durch das Lautsprecherangebot vor, damit sich ein Kunde Vorstellungen machen kann. Hat er eine Standbox gehört und auch Platz zum Aufstellen, ist das Thema Regallautsprecher rasch beendet. Wir gehen also meistens vom Lautsprecher aus, als nächstes folgt der Verstärker als «Motor» dahinter; hier ist die Frage zu klären, welche Leistung dieser für welche «Zuliefergeräte» erbringen soll. Es tut mir leid, pauschal lässt sich die Frage nach der Empfehlung nicht beantworten. Jeder Kunde ist anders. Es gilt, den Kunden anzuhören und ihm (akustisch) eine Palette von Möglichkeiten aufzuzeigen, die seinen Vorstellungen entsprechen könnten.

AAA: Darf ich dennoch nachhaken: welche Lautsprecher führst Du vor?

Urs Graf: Gut, wenn ich merke, dass es etwas kosten darf, nehme ich bei den Standlautsprechern gerne als Highlight die Rowen 2+2. Das bedeutet natürlich Fr. 5'980.– für das Paar. Da ist ein hochwertiges 3-Weg-System drin, voll-bipolar, mit hohem Wirkungsgrad. Wer hier so viel investiert, kann dann beim Verstärker mit schlichteren Mitteln ansteuern und hier bescheidener in die Tasche greifen und «es macht dennoch Musik». Für Kunden, die später noch «aufrüsten» möchten, ist dann ein Ausbau auf Bi-Aktiv möglich und sehr interessant.



Zwei Modelle Rowen 2+2



NAD Verstärker C-326 BEE Rowen Swiss Power-Edition

AAA: Aber es gibt auch Kunden, die mit einem Gesamtbudget von Fr. 5'000.– eine gut klingende Anlage wünschen.

Urs Graf: Dann greife ich vielleicht zum Lautsprecher System-Audio Mantra 30 (Paarpreis Fr. 2'180.–) Das sind Lautsprecher, die optisch auch Frauen durchaus ansprechen. Beim Verstärker empfehle ich den NAD C-326 BEE Rowen Swiss Power-Edition (Fr. 1290.–) Soll dann noch ein CD-Spieler dazukommen, hier mein Tipp: NAD C-565 BEE, eine ausgezeichnete Maschine für Fr. 1'090.–! Als ich diesen Spieler vor zwei Jahren bei mir zuhause ein erstes Mal anschloss, musste selbst ich als Analogliebhaber echt staunen. Ein Quantensprung in der CD-Wiedergabe... Darf ich ergänzen, dass Kunden, die mit einer solchen Gesamt-Preisvorstellung den Laden betreten, vielleicht dann doch bei Fr. 8'000.– oder mehr landen, weil sie den nächstmöglichen Schritten einfach nicht widerstehen konnten.



System-Audio Mantra 30



Verstärker C-356 von NAD

AAA: Und bei den genannten Geräten lassen sich auch wenn nötig Reparaturen ausführen?

Urs Graf: Die gehen nicht kaputt. Und wenn nach einigen Jahren beispielsweise ein Speisungswiderstand zu reparieren wäre, ist dies wirklich kein Problem.

AAA: Und wenn nun jemand günstig zu einem Plattenspieler und einer Phono-Vorstufe kommen möchte? Was hast Du da im Angebot?

Urs Graf: Als Phono-Vorstufe ist der NAD PP-2 (Mit MM und MC) für Fr. 149.– sicher unschlagbar in Sachen Preis/Leistung. Dazu dann ein Laufwerk von Project. Da sind wir schon mit ca. Fr. 700.– durchaus dabei. Dies ist für Einsteiger, die wieder «Vinyl-Kontakt» haben möchten, ein «Päckli», das Hand und Fuss hat und zu einem vernünftigen Betrag gut klingt. Der nächste Sprung wäre dann die Tube-Box S von Project mit Röhrenausgang. Dieses «Wunderkistchen» kostet Fr. 450.– und hat auf der Unterseite ein Mäuseklavier, bei dem man die nötigen Anpassungen vornehmen kann. Das klingt wirklich sehr gut. Eine weitere mögliche Steigerung wäre dann natürlich die ROWEN PP-06 für Fr. 890.–! Als «Überflieger» gefällt mir natürlich die Rowen Absolute mit 2 MC- und einem MM-Eingang besonders. (Fr. 2'490.–) dazu braucht man konsequenterweise auch das ausgelagerte Netzteil Absolute PSU (Fr. 1'490.–).



NAD CD-Spieler C-565 BEE

AAA: Gut, nehmen wir an, jemand habe ein Budget von Fr. 8'000.– für eine komplette Anlage. Welche Geräte würdest Du für diesen Fall vorschlagen?

Urs Graf: In diesem Fall ganz klar ein Lautsprecherpaar von ROWEN. Die bipolare R2+2e.

Ein sagenhafter 2-Weg Lautsprecher mit sehr hoher Musikalität. (Paarpreis Fr. 3'980.–), dazu einen NAD C-356 BEE Rowen Swiss Power Edition Verstärker (Fr. 1'490.–). Seine 80 Watt Dauerleistung und Strom-Stabilität, verbunden mit der genialen negativen Ausgangsimpedanz, sorgen für einen kompromisslosen Antrieb der Lautsprecher.

Als Quelle empfehle ich hier den NAD C-565 BEE Rowen Mundorf Edition (Fr. 1'890.–), das ist ein fantastischer CD-Spieler mit ruhigem harmonischem Klang und unerhörter Feinauflösung. Somit haben wir mit den benötigten «guten Verbindungskabeln» das Budget von Fr. 8'000.– nicht überschritten. Eine ganz tolle Kombination, die aufhorchen lässt und sicher lange Vergnügen bereitet.



Das Laufwerk Project Debut Carbon Esprit

AAA: *Und bei Plattenspielern findest Du primär die Palette von Project überzeugend.*

Urs Graf: Genau, Project hat ein sehr breites Spektrum von etwa Fr. 300.– bis Fr. 12'500.–, da finden fast alle einen Favoriten. Besonders gefällt mir, dass diese Geräte noch in Europa produziert werden. Fertigungsqualität 1a!

AAA: *Weitere Plattenspielermarken bietest Du nicht an?*

Urs Graf: Ich habe auch Produkte von NAD, Michell und Clearaudio im Angebot und freue mich ausserdem auf den «heiss erwarteten» Rowen Plattenspieler! Dazu braucht es natürlich noch den «richtigen Tonabnehmer»!

AAA: *Richtig, über Tonabnehmer haben wir noch nicht gesprochen. Was hast Du im Angebot?*

Urs Graf: Micro Benz, Rowen, Ortofon und Sumiko das sind unsere Favoriten, die mich überzeugen. Die Preisskala geht da von Fr. 80.– bis Fr. 8'000.– Ein «Highlight», das es mir im Moment besonders angetan hat, ist das MC System Benz ACE LS für knapp Fr. 900.– Sensationelle Auflösung mit räumlicher Tiefe... einfach genial!

AAA: *Du hast da im Geschäft noch eine Ecke mit alten Geräten, zu denen Du eine besondere Beziehung hast.*

Urs Graf: Richtig, von etlichen bestaunt, von anderen nicht mal wahrgenommen...

Hier stehen zum Beispiel ein Revox A-77 mit Verstärker und Tuner, oder die Referenz Kassettengeräte Nakamichi 1000 ZXL und 682 ZX. Nakamichi war ja meine grosse Leidenschaft! Ich

kenne diese Geräte heute noch fast in-und auswendig. Am Geschmack, wenn das Kassettenschubfach geöffnet wird... Wenn ich mich zurück erinnere, wie lange ich früher gearbeitet habe, um mir ein 682 ZX zu kaufen... Ich möchte diese «Zeitgeschichten» nicht verkaufen und lasse sie hier ausgestellt (wie zum Beispiel diesen genialen Sequerra-Tuner). Sie gehören zu meiner Lebensgeschichte.

Wie viele Nakamichis habe ich bei Hi-Fi-Keller ausgemessen und eingestellt. Es war die Zeit, als Kassettengeräte in Mode waren. Wir haben damals ganze Berge davon verkauft, die durften problemlos 1'500 bis 3'000.– Franken kosten und dazu kaufte man MA-XG-Kassetten mit Metall-Druckgussgehäuse für Fr. 22.50 pro Stück in 10-er Packungen! Verrückt, nicht?

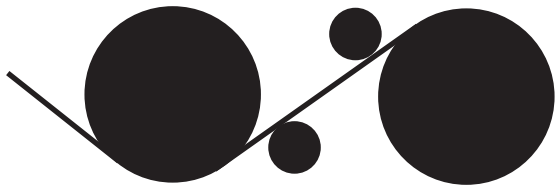
Und heute suchen Leute Rohlinge für den CD-Brenner, aber mehr als 30 Rappen dürfen diese nicht kosten... Da hat sich einiges geändert in der Einstellung zur Frage, was Qualität ist und was sie kosten darf.

AAA: *Was für Musik hörst Du privat zuhause?*

Urs Graf: In der letzten Zeit viel Klaviermusik, vor allem Klavierkonzerte. Dies seitdem ich selbst begonnen habe, Klavier zu spielen. Ich habe das grosse Glück von einer sehr talentierten Pianistin mit Solisten- und Konzertdiplom unterrichtet zu werden. Natürlich höre ich auch gerne Jazz und Pop, das geht von Armstrong bis Led Zeppelin. Natürlich auch Ländler – die aber bloss in einer Alphütte zu einem gemütlichen Fondue.

AAA: *Uns bleibt, ein herzliches Dankeschön für das Gespräch auszusprechen und Deinem Geschäft ein gutes Gramophone 2020 und 2030 zu wünschen.*

Urs Graf: Herzlichen Dank



Technik und Tipps

Musikanlagen im gemässigten Preissegment?

(EM) In unserem Heft sind schon einige Berichte über Schweizer Hersteller von High End Geräten erschienen (z.B. Thales, DaVinciAudio Labs, Audiomanufacture etc.). Gemeinsam ist diesen Firmen, dass ihre Produkte im obersten Preissegment liegen. Dies kann nicht erstaunen. Die Schweiz ist nicht das Land der günstigen Herstellungskosten. Dazu kommt, dass «Swiss Quality» eine Qualitätsaussage ist und es weltweit zahlungskräftige Konsumenten gibt, die Wert auf hochwertige Produkte aus unserem Land legen.

Mehrere unserer Mitglieder haben die Möglichkeiten, recht viel Geld in ihre Musikanlagen, die sie mit Herzblut betreiben, zu stecken. Aber längst nicht alle. Und dazu kommt: Was soll man «normalen» Freunden empfehlen, die uns um Rat fragen, wenn sie mit ihrem durchschnittlichen Budget neue Komponenten für ihre Musikanlagen suchen? Sie glauben ja, wir seien in dieser Frage auskunftsfähig. Da können wir doch nicht auf das neue Laufwerk von Thales hinweisen, ein Verstärkermodell von DaVinciAudio und dazu Lautsprecher von Boenicke empfehlen. Und einen revidierten TD 124er von Thorens können (und wollen) wir ihnen auch nicht herzaubern.

Mit diesem Heft beginnen wir eine kleine Serie: Wir besuchen Branchenmitglieder, die Produkte im gemässigten Preissegment in ihrem Sortiment haben, welche für ein breiteres musikinteressiertes Publikum geeignet sein könnten, und wir haben sie gefragt, wovon sie persönlich überzeugt sind und was sie deshalb gerne verkaufen.

Den Anfang machen hier ein Geschäft im Zentrum von Basel und eines in Chur.

Hans und Sigrid Schlegel vom Hi-Fi Zentrum Churerhof in Chur

Jene Geschäfte, die sich auf Hi-Fi spezialisieren, sind in den vergangenen Jahren immer rarer geworden. Eine schöne Konstante stellt indessen der Laden des Ehepaars Schlegel in Chur dar. Einladend und sympathisch steht schon auf der Visitenkarte zuoberst «Mehr Lebensfreude und MusiKultur». Hans und Sigrid Schlegel haben ihre Firma 1976 gegründet. Das Ziel war es, der Kundenschaft in Graubünden und den angrenzenden Gebieten von St. Gallen und Liechtenstein Gelegenheit zu bieten, qualitativ und klanglich bessere Hi-Fi-Stereoanlagen erwerben zu können. In Chur war und ist bis heute diese Kategorie wenig vertreten. Mit dem Gedanken, grössere Teile der Bevölkerung ihres Einzugsgebiets hätten eine geringere Kaufkraft als in Schweizer Grossstädten, war es stets Absicht, preislich relativ günstige und trotzdem hochwertige Produkte zu verkaufen.



Sigrid und Hans Schlegel mit ihrem eigenen Lautsprecher Ksenja 1

Da Hans Schlegel den Beruf des Radioelektrikers – so die damalige Berufsbezeichnung – von Grund auf gelernt hat, bietet das Geschäft einen zuverlässigen technischen Service. Und weil er klare Vorstellungen von gutem Klang hat, wurde es ihm im Laufe der Jahre immer wichtiger, den verkauften Geräten durch kleine technische Verbesserungen einen hörbar besseren Klang zu entlocken. Als grosser Verehrer des dänischen Herstellers Weber Rehde (REDEKO) hat er zudem seine eigenen Breitbandlautsprecher entwickelt, die er seinen Kunden mit Überzeugung verkaufen kann und dies auch in bedeutender Stückzahl getan hat. Hans Schlegel sagt sich, dass niemals eine Anlage «ab Stange» dieselbe Musikalität erreiche.

Auch wenn die AAA im Bündnerland nur sehr wenige Mitglieder hat, könnte es sich also nicht nur für Breitbandliebhaber lohnen, einen Abstecher zu machen und im Churerhof vorbeizuschauen. Hans Schlegel ist übrigens ein Gründungsmitglied der AAA, also seit 1991 bei uns dabei!

Das Geschäft am Plessurquai/Jochstrasse 2, in dem übrigens auch ein kleines und schönes Plattenangebot steht, ist von Dienstag bis Freitag nachmittags von 13:45 bis 18:30 Uhr und am Samstag von 9 bis 12 und von 13:45 bis 16:00 Uhr geöffnet.

AAA: Können Sie kurz Ihren beruflichen Werdegang schildern?

Hans Schlegel: Die Lehre als Radiotechniker habe ich in Chur absolviert. Meine Frau und ich haben dann beschlossen, nach Basel zu ziehen, wo ich bei den Radiogeschäften Strittmatter und anschliessend Mattmüller in Muttenz gearbeitet habe. Anschliessend haben wir beide für ein paar Jahre die Filiale von Strittmatter in Solothurn geleitet. Und wie es vielen Bündnern geht, hat es uns dann zu den Wurzeln zurückgezogen: Seit 1976 führen wir unser eigenes Geschäft hier in Chur, zuerst in der Altstadt, später etwas ausserhalb und seit 1997 in dieser Lokalität hier am Plessurquai. Die Liegenschaft haben wir von der Bierbrauerei Heineken übernommen, im heutigen Laden war damals ein Restaurant, wir sitzen für dieses Gespräch jetzt in der ehemaligen Bar.

AAA: Hi-Fi-Geschäfte gibt es in Chur wohl kaum noch, wie ist es mit den Supermärkten?

Hans Schlegel: Für Hi-Fi gab es in Chur keine Spezialgeschäfte und der normale Radio-TV-Fachhandel ist altershalber und wegen der Grosskonkurrenz nach und nach weniger geworden. Seit 1999 ist Media Markt präsent, ebenso Melectronic von Migros. Schon lange da ist Interdiscount, in den dann später Fust integriert wurde.



Für die Geräte von DNM und für deren Erfinder Denis Morecroft hatte das Ehepaar Schlegel stets eine besondere Affinität.

AAA: Von welchen Herstellern waren Sie in den vergangenen Jahrzehnten persönlich beeindruckt?

Hans Schlegel: Da möchte ich Denis Morecroft, Weber Rehde und Michael Creek nennen. Morecroft hat sich mit seinen DNM-Verstärkern gesagt, ein Gerät dürfe nicht schwer sein: massige Metallgehäuse speichern von den Boxen ausgehende Schwingungsenergie, die sie dann verspätet wieder an die inneren Bauteile abgeben. Ausserdem entstehen in Metallgehäusen Wirbelströme. Das beeinflusst alles den Klang. Das war mir stets ein Vorbild. Er hat mit Reuters von Reson Geräte gebaut, die meines Erachtens zum Besten gehören. Morecroft hat auch sogenannte Slit-Foil-Kondensatoren entwickelt, welche auch von anderen Herstellern verwendet werden (z.B. Cyrus und Rotel). Morecroft ist stets seinen eigenen Weg gegangen, in seinen Verstärkern sieht es nicht nur wegen des leichten Gehäuses erfreulich anders aus als in anderen (er verwendet dünne Drähte statt Litzen/Multistrandkabel und sieht rationale klangliche Gründe, warum er wo die Leitungen verlegt). Zu oft wird heute die Bestückung der Platine dem Computer überlassen. Die Verstärker haben ausgelagerte Netzteile.

Auch NAD kann man als Hifi-Pioneer nennen. Die Verstärker 3020 a bis i waren legendär und wurden während Jahrzehnten gebaut. Sie galten bei Insidern viel. Und dann natürlich Weber Rehde, der Ingenieur und Musiker mit seinen Rehdéko-Lautsprecherboxen.

AAA: Was geht vor allem über Ihren Ladentisch?

Hans Schlegel: Hifi-Anlagen und Geräte, die ihren Preis wirklich wert sind, und nicht einfach teure Geräte, die klangliche Erwartungen nicht erfüllen. Lautsprecher, Verstärker, CD-Player und Musikserver stehen im Zentrum, gute Verbindungskabel, Tischradios mit DAB+ oder Internetradio sowie Plattenspieler vor allem von Reson/Rega und Project. Reuters (Reson) haben Rega-Spieler bekanntlich stets noch getunt und auf ein höheres Klangniveau gebracht. Bei Project gibt es neben günstigen Modellen auch interessante, zum Beispiel Spieler bei denen die Plattentellerachse in einem Magnetlager läuft. Wir liefern und installieren auch Kompleteinrichtungen, Mehrraumanlagen und TV-Geräte. Wir verbessern den Klang von Lautspre-

cherboxen mittels Einbau von besseren Kabeln und Eliminierung von klangschädlichen Übergangswiderständen an Steckverbindungen.



Ein Plattenspieler von Reson/Rega gehört neben jenen von Project zu den von Schlegel bevorzugten.

AAA: Was ist Ihr persönlicher Bezug zu analog und welche Geräte stehen in Ihrer Privatwohnung?

Hans Schlegel: Privat lege ich in der Regel (oft wohl eher unbewusst) eine Schallplatte und keine CD auf, weil mir das mehr Freude bereitet. Nur wenn ich schnell etwas hören «muss», greife ich zur CD. Will ich ein Klavierkonzert Mozarts hören, lege ich eine LP auf. Als Geräte stehen da ein DNM-Vorverstärker und ein DNM-Endverstärker und ein 25 Jahre altes Lautsprecherpaar von Rehdeko. Dann auch ein ROTA-Plattenspieler, der bekanntlich auch von Morecroft und Reson entwickelt wurde und bei dem alle Teile optimal entkoppelt sind.

Interessant schienen uns übrigens stets auch die leichten DO-MO-Gerätegestelle und Tische, die Reson anbietet (leichte Gestelle sind übrigens auch eine Idee von Denis Morecroft). Sie erfüllen ihre Funktion zu entkoppeln bestens, wie ein Test sofort zeigt. Was Morecrofts DNM Geräte betrifft, habe ich auf meinem Ausstellungsgerät hier einen Zettel mit folgender Aufschrift: «DNM macht Röhrenverstärker überflüssig, da er warm und trotzdem genau klingt und viel weniger technische Probleme macht.»



Plattenspieler von ROTA

AAA: Angeregt durch Redéko bauen Sie Ihre eigenen Lautsprecher, vor allem das konsequente Einwegmodell mit einem Breitbänder, aber – wenn dies gewünscht ist – auch eines, das neben dem Breitbänder noch einen Mittel- und einen Hochtöner hat.

Hans Schlegel: Seit etwa 30 Jahren hängt hier der Text an der Wand «Die Lautsprecher sind am wichtigsten». Ohne hochauflösende Boxen kann man kaum unterscheiden, welche Zuspieldgeräte besser sind als andere. Im Laufe der Zeit hat es mich immer mehr überzeugt, dass Einweg-Lautsprechersysteme ein «Super-Resultat» liefern. Nicht nur Redéko-Fans haben gemerkt, was sie an Klangqualität bieten. Wenn man vor guten Breitbändern sitzt, hört man den Hall, der im Aufnahmeraum «stattgefunden» hat, man hört förmlich «in den Raum hinein». Das und noch ein paar andere Merkmale sind untrügliche Zeichen um festzustellen, welche Box besser ist als eine andere.

Unsere eigenen Lautsprecher gründen auf den Überlegungen von Weber Rehde: Natürliche Wiedergabe von Musik durch natürliche Materialien und konsequentes Weglassen von umfangreich berechneten und konstruierten Frequenzweichen, die wie Medikamente in der Medizin viele Nebenwirkungen haben. Je direkter die Signale das Ohr erreichen, desto genauer sind Details hörbar. Der Idealfall ist eine punktförmige Tonquelle. So kann man viel genauer feststellen, wo sich die Instrumentalisten und die Sänger aufgehalten haben: vorne, ganz nah am Mikrofon, links hinten, vorne rechts... Gleichzeitig sind durch die Auflösung alle Details hörbar. Das Vibrato in der Stimme, der Strich des Bogens auf den Saiten, das Holz der Streichinstrumente (und nicht nur die Stahlsaiten) sind hörbar... Ich habe durchaus schon hunderte von meinen Lautsprecherpaaren verkauft. Ich bin übrigens davon überzeugt, dass man nicht mehrere Konstruktionssysteme in einer Box haben sollte, also nicht einen Konus-Bass zu einem Kalotten-Mitteltöner und dazu noch einen Bändchen-Hochtöner. Das harmoniert nicht. Meine Lautsprecher waren übrigens auch einmal auf dem Titelbild einer Inneneinrichtung in der Zeitschrift «Raum und Wohnen» zu sehen. Das zeige ich manchmal Kunden, die auf Design stehen und deswegen sich zum Kauf weniger musikalisch klingender Boxen verleiten lassen und dabei erst noch Unsummen auszugeben bereit sind.



Wird bei Schlegel Hi-Fi oft verkauft: die eigene Box Ksenja 1 mit Kartonnenmembranen

AAA: Darf ich Sie bitten, für einen möglichen Kunden, der Fr. 5'000.- für eine Anlage auszugeben bereit ist, einen Vorschlag zu machen?

Hans Schlegel: Folgendes würde ich empfehlen: Meinen Breitbandlautsprecher Ksenja 1 (das Paar mit Stativen für Fr. 2'200.-), einen (von mir leicht getunten) NAD 316 als Verstärker (Fr. 699.-), einen CD-Player NAD 515 (getunt für Fr. 549.-). Dann einen Plattenspieler von Reson für Fr. 690.- und dazu den Phono-Vorverstärker von NAD für Fr. 149.-. Dazu kämen dann noch zwei Lautsprecherkabel (2x2m) für Fr. 250.-, zwei Interconnect-Kabel 33cm (Phono und CD) für Fr. 190.- und eine spezielle Netzsteckerleiste für Fr. 40.-. Damit wären wir bei einem Gesamtbetrag von 4'767.- Franken.

Hans Schlegel: Wenn ein Schritt vorwärts möglich ist, offeriere ich den nächst besseren Verstärker, der wäre dann von Creek. Da gibt es die Evolution Reihe, noch besser ist natürlich, wenn man sogar zur Reihe Destiny greift (Vollverstärker Destiny 2 für Fr. 2'600.-). Der Phonorvorverstärker MM ist bei den Creeks sogar steckbar und für Fr. 160.- zu haben. (Lachend:) Was die Lautsprecher betrifft, würde ich «noch lange» bei meinen eigenen Ksenja 1 bleiben! Man braucht sich nur die Realität in den gängigsten Wohnzimmern anzusehen und sich die bevorzugte Lautstärke anzuhören, wie sie die meisten Leute einstellen. Ganz abgesehen davon können unsere Boxen dank anspringender Schallabgabe durchaus grosse Räume mit Musik füllen.



Die drei von Schlegel empfohlenen Geräte von NAD

AAA: Sie legen Wert darauf, die Geräte noch leicht zu tunen?

Hans Schlegel: Ja, nach dem Grundsatz: Viele kleine Verbesserungen bringen einen sehr grossen Unterschied. Es geht mir dabei vor allem um Innenverkabelung oder darum, beim Verstärker Erdungen und einen Anschluss für passende spezielle Lautsprecherkabel und Steckbuchsen anzubringen. Anschlussbuchsen in schwerer Metallausführung scheinen uns verdächtig, mindern den Klang. Manchmal findet man auch Verschraubungen mit mehreren Unterlagsscheiben. (Kontakte?) Ich arbeite mit Kabeln (Drähten!) von VOVOX oder DNM, die ein ausgezeichnetes Preis-/Leistungsverhältnis aufweisen und einen neuen Ansatz bieten. Ein grosser Querschnitt von Kabeln in Multistrand-Ausführung neigt zu eher dröhnend wirkenden Bässen, die mittlere und hohe Töne überdecken können. Da bringen zwei Drähte im richtigen Abstand mehr Genauigkeit punkto Zeitfaktor und Dynamik. Ein Querschnitt von 1-1,3mm² ist dazu genügend und absolut ausreichend bis 30m Länge in Wohnräumen.

AAA: Welche Geräte fassen Sie ins Auge, wenn die Anlage jetzt etwas mehr kosten darf, vielleicht Fr. 8'000.-, um eine Zahl zu nennen?

Sigrid Schlegel: Es hat uns immer Freude gemacht, günstigere Geräte, die überraschend gut klingen, anzubieten. Bei jeder Gelegenheit haben wir Geräte und Boxen miteinander verglichen. Wenn man Reparaturen ausführt, bekommt man es mit sehr vielen Produkten zu tun. Oft haben wir auch von Importeuren Probegeräte erhalten. Diverse Kunden sind auch mit Geräten bei uns vorbeigekommen und haben zusammen mit uns getestet. Eintauschgeräte und Boxen stehen ebenfalls bei uns als Vergleichsobjekte zur Verfügung. Manchmal kommt es mir im Hi-Fi-Markt vor wie bei «Des Kaisers neue Kleider». Teurer heisst ja nicht zwangsweise besser. Leider sind die Vor- und Endverstärker von Crimson in höhere Preisregionen gerutscht. Sie galten früher geradezu als «Champions-Killer» mit ihren lediglich Fr. 2750.-. Mittlerweile kosten sie leider über Fr.10'000.-!

AAA: Sie sagen, Ihre Anlageempfehlungen hätten ein klares «System» und dazu gehören auch die kleinen Verbesserungen, deren Ziel es ist, dass auf im guten Sinne emotionale Art Musik gehört werden kann. Was sind die wichtigen Kriterien dieses Systems?

Hans Schlegel: Ich möchte diese Kriterien in folgenden Punkten auführen:

- Die Lautsprecher weisen Kartonmembranen auf, die von uns mit diversen Lacken und Essenzen behandelt werden um die Membran verwindungssteifer zu machen.
- Die Signalführung auf die Schwingspule geschieht mit Silberdrähtchen.
- Das Gehäuse der Box besteht aus Birken-Sperrholzplatten, zehnfach verleimt.
- Die Oberfläche wird entweder mit Lasur oder mit Möbellacken behandelt.
- Es werden von uns spezielle Boxenstative geliefert.
- Die Signalführung geschieht über 2mm-Steckbuchsen aus der Schweiz.
- Das Kabel von den Anschlüssen zum Breitbandlautsprecher stammt von Vovox.
- Das Metallchassis des Breitbänders wird mittels separatem Anschluss mit der Schutzterde verbunden. (weniger «Floating» des Magnetfeldes).

- Es wird eine separate Erdleitung zum Verstärker geliefert.
- Die Lautsprecherkabel bestehen aus Produkten von VOVOX oder DNM.
- Der Verstärker wird von mir «präpariert»: Signalwege verkürzt, Stecker eliminiert, direkt angelötet.
- Eine Kaltgerätesteckbuchse wird eingebaut (auch beim CD-Player), Schutzterde auf Metallgehäuse des Verstärkers gelegt.
- Ein möglichst kurzes Verbindungskabel Vovox inkl. Eichmannstecker wird zum CD-Player und anderen Komponenten geliefert.
- Zu jedem Gerät wird ein Spezial-Netzkabel mitgeliefert.
- Alle Steckerkontakte (ausser Netz) werden mit LICON (RESON) behandelt.
- Wir beraten den Kunden eingehend über das richtige Aufstellen der Boxen im Raum.

AAA: Das ist wohl ein präziser und auch schöner Abschluss unserer Unterhaltung. Ich bedanke mich für das Gespräch und wünsche Ihnen Beiden weiterhin viel Freude beim Vermitteln von Kriterien für gutes Musikhören.