

GANZ EHRlich

Wer möchte da noch behaupten, dass die besten und innovativsten Produkte aus den Hipster-Metropolen dieser Welt stammen? Von Ostwestfalen aus hat T+A mit Erfindergeist und Fertigungsqualität die Hi-Fi- und Musikwelt Jahr für Jahr besser gemacht



Qualität, die sich für den Käufer auszahlt: T+A Komponenten – links aus der legendären R-Serie – sind zeitlos und halten ewig





Nicht billig, aber dennoch preiswert: Mit der HV-Serie offerieren die Herforder auch Komponenten in der Preisregion eines ausgewachsenen VW Golf

VON KLAUS-PETER BREDSCHNEIDER

Kennen Sie Ostwestfalen? Fußballfans werden sich vermutlich an Arminia Bielefeld oder auch an den SC Paderborn als sporadische Gäste in der ersten Bundesliga erinnern. Davon sind beide Teams derzeit weit entfernt, Mittelmaß ist angesagt. So stellt sich die Lage zumindest fußballerisch und aus der Sicht eines Bayern dar. Der nordöstliche Ausleger des bevölkerungsreichsten Bundeslandes wird gern unterschätzt. Jeder kennt Melitta. Aber wer war schon in Minden? In Gütersloh ist Miele beheimatet, in Bielefeld sitzt mit Dr. Oetker einer der größten deutschen Familienkonzerne, und noch ein paar Kilometer weiter nördlich wurde einst in Herford die Einbauküche von einem gewissen Friedemir Poggenpohl erfunden.

Im Mittelalter war Herford geistiges Zentrum der Gegend und mit seinen fünf Stadttoren und 14 Türmen eines der am besten befestigten Städtchen in Deutschland. Heute ist die Hansestadt so etwas wie das Küchenzentrum der Welt. Wichtige Küchenhersteller sind hier sowie im Umfeld entstanden, hoch spezialisierte Zulieferer haben sich angesiedelt. Man sollte Stadt sowie Region also nicht unterschätzen, zumal von Herford inzwischen nicht mehr nur Impulse für die Küche ausgehen, sondern auch für Hi-Fi-Enthusiasten. „Vom Unternehmenssitz in Herford aus kreiert, produziert und optimiert T+A elektroakustik Hi-Fi-Komponenten in höchster Qualität“, lässt der Hersteller von sich selbst wissen. Wer sich schon einmal mit dem Kauf eines hochwertigen Verstärkers oder Lautsprechers beschäftigt hat, dem ist die Marke ein Begriff. T+A steht für „Theorie und Anwendung“, was sich reichlich nüchtern anhört, dafür aber den Charakter der Region ganz gut beschreibt. Man gibt sich dort eher bescheiden, klopft nicht die ganz großen Sprüche und hält dafür mehr, als man verspricht.

So in etwa kann man sich auch Siegfried Amft vorstellen, den Firmengründer, Inhaber und „Spiritus Rector“ des Unternehmens, der T+A nach

seinem Physikstudium in nunmehr exakt 40 Jahren aus einer Hobbywerkstatt heraus zu einer prosperierenden High-End-Marke ausgebaut hat. Die moderne Firmenzentrale mit ihrer markant gerundeten Glasfront steht in unmittelbarer Nähe zur Autobahnauffahrt der A 2, knapp 100 Mitarbeiter zählt das Unternehmen und ist damit zu einem beachtlichen Arbeitsgeber in der Region angewachsen. Damals, als Amft mit dem Lautsprecherbau angefangen hatte, weil er sich die Entwicklung teurer Verstärker-Elektronik noch nicht leisten konnte, war die große Gründungswelle der Hi-Fi-Branche eigentlich schon wieder verebbt.

In den 1960er- und 1970er-Jahren waren die durchweg von Enthusiasten gegründeten High-End-Start-ups in England, aber auch hierzulande geradezu wie Pilze aus dem Boden geschossen. Einige konnten selbstständig überleben, wieder andere haben den Besitzer meist in Richtung Fernost gewechselt. Und T+A? Da ist man gewachsen, kontinuierlich und unaufgeregt, vom reinen Lautsprecheranbieter hin zum Vollsortimenter, der inzwischen auch keine Scheu zeigt, in höhere und höchste Preisregionen vorzudringen. Die feinen Geräte entstehen nach wie vor in Herford und kosten so ab 3.000 Euro, wobei für Komponenten der extrem aufwendig entwickelten und ausgestatteten HV-Serie durchaus die zehnfache Summe fällig werden kann. Das ist fraglos sehr viel Geld, gemessen an so manchem exotischen Konkurrenzprodukt aber durchaus mit moderatem Augenmaß kalkuliert. Sozusagen der Porsche der Unterhaltungselektronik, aber immer noch kein Ferrari oder gar Bugatti.

Eine Einsteiger-Preisklasse, die jüngere Käufer anlocken könnte, peilt der Unternehmenslenker übrigens nicht an, weil sich das am Produktionsstandort Ostwestfalen nicht wirtschaftlich realisieren ließe: „Ich habe nicht vor, wirklich billige Geräte herzustellen oder aus Fernost zuzukaufen, nur um die Preisklasse um 1.000 Euro zu besetzen.“

Wer sich schon einmal mit dem Kauf eines hochwertigen Verstärkers oder Lautsprechers beschäftigt hat, dem ist die Marke ein Begriff.

Am Anfang war der Lautsprecher: Aus der reinen Boxenmanufaktur ist längst ein Systemanbieter geworden

Der engen High-End-Nische ist T+A dennoch längst entwachsen, immerhin verlassen jedes Jahr fast 10.000 Geräte das Werk in Herford. Eine traditionelle Manufaktur könnte diese Stückzahl nicht bewerkstelligen, andererseits fallen die Komponenten auch nicht vom Fließband: Die Lösung liegt in Teamarbeit, in flexiblen Arbeitsgruppen, die die Geräte unter modernstem Maschineneinsatz, aber immer noch einem hohen Anteil an sorgfältiger Handarbeit fertigen. Durch diese Identifikation der Mitarbeiter mit dem Herstellungsprozess kann der Unternehmer Amft auch flexibel auf wechselnde Nachfragen und Trends reagieren. Falls heute vor allem Verstärker gefragt sind und morgen mehr Player und das Pendel danach wieder zurückschlägt – T+A hat auch produktionstechnisch stets die passende Antwort parat.

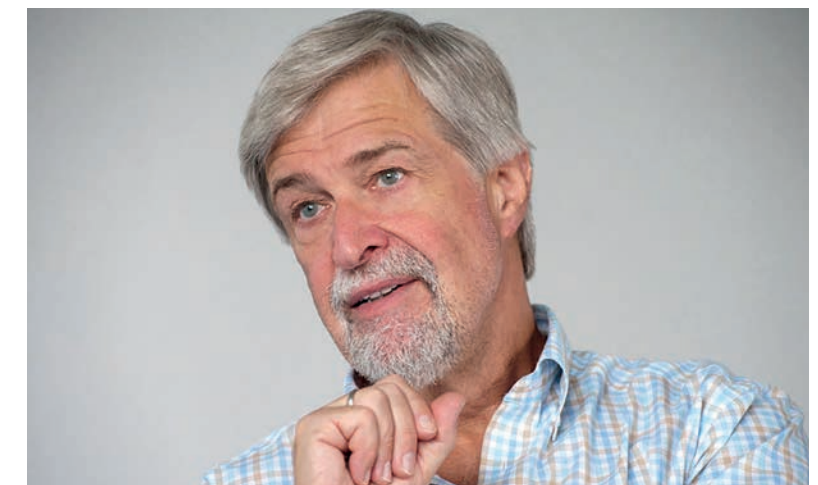
Gibt es ein Erfolgsgeheimnis? Wie konnte aus einer – um hier ein wenig den Apple-Vergleich zu bemühen – Garagenwerkstatt heraus eine Marke kontinuierlich wachsen, allen Branchenkrisen erfolgreich widerstehen und zu einem Inbegriff für Qualität „made in Germany“ werden? Im Grunde liegen die Erfolgsfaktoren auf der Hand: Die Produkte klingen nicht nur hervorragend, sie sind auch ebenso gefertigt. Sie sind Bestandteil eines langfristig angelegten Systemkonzeptes und auch dadurch von Anfang an das gewesen, was heute alle sein wollen – nämlich nachhaltig. Auch wenn es sicherlich übertrieben wäre, in einen Verstärker von T+A als Wertanlage zu investieren – gutes Geld wird man immer bekommen, wenn man ihn eines Tages veräußern möchte, um beispielsweise die nächste Qualitätsstufe zu erklimmen. Am innigsten verkörpert übrigens die R-Serie diese nachhaltige Produktphilosophie: Über die Jahre und Jahrzehnte wurde sie von innen heraus weiterentwickelt – das ohnehin zeitlose Design ist sich dabei stets selbst treu geblieben. Ganz so, wie Porsche es beim 911er erfolgreich vorgemacht hat. Der neue muss als solcher erkennbar und auch besser sein, darf den alten aber nicht entwerthen. Exakt so werden Ikonen geboren.



Er hat aus seinem studentischen Start-up eine der erfolgreichsten und klangvollsten Adressen für hochwertige Unterhaltungselektronik in Deutschland gemacht: der Physiker und Musikliebhaber Siegfried Amft über außergewöhnliche Technik, das erreichte Klangniveau – und warum es nicht nur eine richtige Lösung geben kann

»Es ist nie etwas wirklich perfekt.«

IM GESPRÄCH: SIEGFRIED AMFT





Was zeichnet Ihre Geräte aus? Was ist Ihre besondere Motivation, immer neue und bessere Geräte zur Musikwiedergabe zu entwickeln?

Siegfried Amft: Mein Wunsch war es von Anfang an, möglichst gut klingende Geräte zu bauen. Ganz gleich, ob zunächst Lautsprecher und später Verstärker oder CD-Spieler – stets war die möglichst perfekte und natürliche Musikwiedergabe das Ziel. Ich habe immer viel und gerne Musik gehört, sogar selbst Geige gespielt, und weil ich ein Perfektionist bin, ist daraus fast zwangsläufig der Anspruch entstanden, möglichst perfekte Geräte zur Musikwiedergabe zu bauen.

Seit wann leben Sie diesen Perfektionsdrang aus?

Siegfried Amft: Als Physikstudent habe ich in Hannover im Nebenfach bei Prof. Sennheiser Akustik-Vorlesungen gehört und dabei meine Liebe für die professionelle Seite der Musik entdeckt. Bereits während des Studiums habe ich Lautsprecher und Verstärker entwickelt und mich anschließend damit selbstständig gemacht. Dieses Jahr kann T+A sein 40-jähriges Jubiläum feiern.

Warum haben Sie sich zunächst mit T+A ganz auf Lautsprecher konzentriert?

Siegfried Amft: Ich habe mit Lautsprechern anfangen müssen, weil das Geld für die Elektronikentwicklung noch gefehlt hat. So wurden wir in den 1980er-Jahren zu einem der größten Lautsprecherhersteller in Deutschland, obwohl es von Anfang an mein Ziel war, komplette Systeme anzubieten.

Was ist typisch für T+A, was macht den Unterschied aus?

Siegfried Amft: Wir wollten von Anbeginn an keine Standardprodukte entwickeln und waren deshalb stets auf der Suche nach technisch außergewöhnlichen Lösungen. In unserer Anfangszeit waren beispielsweise indirekt abstrahlende Lautsprecher angesagt, sodass wir auch in diese Richtung entwickelt haben, weil ich das technisch interessant fand. Ich bin ja grundsätzlich der Meinung, dass es nicht die eine richtige technische Lösung gibt – sondern jedes System Vor- und Nachteile hat. Es geht um den bestmöglichen Kompromiss. Mit dieser Überzeugung haben wir uns Konzepte überlegt, die alles andere als alltäglich waren.

Die Technik macht den Unterschied?

Siegfried Amft: Am Lautsprecherprinzip der Transmissionline, die wir seit 1982 anbieten, wird bereits deutlich: Wir machen es anders, wir machen es aufwendiger und anspruchsvoller. Und weil wir alle Techniker sind, muss bei uns alles einen konkreten technischen Hintergrund haben. Nichts passiert in der Physik ohne einen Grund. Was wir tun, kann man messen, nachvollziehen und beweisen. Voodoo lehnen wir kategorisch ab.

Wie sehen Sie die Bedeutung von Hi-Fi heute im Vergleich zu früher?

Siegfried Amft: Leider hat Hi-Fi nicht mehr den Stellenwert von früher. Damals war ein Audio-Gerät für einen Jungen ein besonderes Geschenk, während es heute ein MacBook sein muss. Musik hatte schon

deshalb einen höheren Stellenwert, weil es weniger konkurrierende Angebote gab. Die Hi-Fi-Anlage war ja nicht nur zum Musikhören da, sondern auch ein Statussymbol. Heute dagegen sind viele Dinge wichtiger als eine gute und entsprechend teure Hi-Fi-Anlage.

Luxus wird zunehmend mit Entschleunigung in Verbindung gebracht. Man gönnt sich etwas für sich, nimmt sich die Zeit, will genießen. Spielt Ihnen dieser Trend nicht in die Karten, deutet sich hier nicht eine Renaissance des bewussten Musikhörens an? Das Comeback der Schallplatte spricht doch eine deutliche Sprache, oder?

Siegfried Amft: Wir haben ja auch wieder Schallplattenspieler im Sortiment. Ganz einfach, weil die Schallplatte zu einem kompletten Hi-Fi-System gehört. Wir sind der Schallplatte aber auch darüber hinaus verbunden. Ich persönlich habe immer gerne Schallplatte gehört und noch Scheiben aus den 1970er-Jahren, die noch hervorragend klingen. Wer hochwertig hören will, für den ist der Schallplattenspieler ein Muss, zumal die Geräte heute ja viel besser klingen als früher.

Eine wechselvolle Entwicklung hat auch die Digitaltechnik in der Musikwiedergabe bereits hinter sich – erst wurde sie hochgejubelt, dann schlechtmacht und heute steht sie wiederum für ganz neue Möglichkeiten. Wie sehen Sie das?

Siegfried Amft: Die ersten CD-Player in den 1980er-Jahren haben furchtbar hart geklungen, haben sich aber aus Gründen der Bequemlichkeit schnell durchgesetzt. Unser Standpunkt war auch hier von Anfang an, dass man das Medium eben mit viel Aufwand verbessern muss. Das haben wir getan, als wir zehn Jahre nach der Gründung der Firma angefangen haben, Elektronik zu entwickeln – und zwar mit dem bis dahin mit Lautsprechern verdienten Geld. Wir haben Ingenieure eingestellt und die Entwicklungsabteilung deutlich aufgestockt.

Und wo steht die Digitaltechnik heute klanglich?

Siegfried Amft: Ich will mich nicht festlegen, ob wir das Niveau der Schallplatte mit der Digitaltechnik jemals ganz erreichen werden, mit den hochauflösenden Formaten sind wir aber bereits ganz nahe dran. Inzwischen haben wir ein Klangniveau erreicht, das mehr von der Qualität der Aufnahme als von der Wiedergabe bestimmt wird.

Viele Branchen müssen ihre Schlüsseltechnologien in Fernost einkaufen. Ist die High-End-Branche technologisch noch unabhängig?

Siegfried Amft: Natürlich kaufen wir auch international ein – ob ein Speicherbaustein dabei aus Bayern oder dem Silicon Valley kommt, ist nicht relevant. Für uns ist entscheidend, dass wir grundlegende Dinge mit unserer leistungsfähigen Entwicklungsabteilung selbst entwickeln. Wir kaufen lediglich Standardbauteile wie Speicherchips, machen aber Software wie Hardware selbst. Bei uns gibt es Geräte für gut 3.000 Euro bereits mit so ziemlich allen vorstellbaren Funktionen – aber auch für 20.000 Euro, dann allerdings drei Qualitätsstufen höher. Das können wir nur, weil wir nicht auf fertige Lösungen zurückgreifen, sondern selbst entwickeln.

volume Marken **High-End-Champion T+A**

Für reine Manufakturfertigung zu groß, für Fließbandproduktion zu klein: Mit seiner „Inselfertigung“ geht T+A einen flexiblen Mittelweg

Sind Ihre Geräte nach all den Jahren der steten Weiterentwicklung perfekt?

Siegfried Amft: Es ist nie etwas wirklich perfekt. Das Schöne und Reizvolle ist ja, dass es immer wieder Ideen gibt, etwas zu verbessern. Es geht immer weiter, auch wenn die Schritte nicht mehr so groß sind. Doppelter Aufwand bringt in unserer Situation nicht mehr das doppelte Ergebnis, die Kurve verläuft jetzt flacher, zeigt aber nach wie vor nach oben. Dass man auch in der Verstärkertechnik noch gewaltige Fortschritte machen kann, haben wir in den letzten Jahren mit unseren HV-Geräten gezeigt. Oder mit unseren Multimedia-Playern, die auf gestreamte Inhalte zurückgreifen. Da hat sich die Wandlertechnik unwahrscheinlich bewegt, da stellen wir zu unserem Jubiläum wieder richtungsweisende Geräte vor.

Für das hochwertige Hi-Fi-Segment hat sich der Begriff „High End“ eingebürgert. Zeitgemäß oder nicht?

Siegfried Amft: „High End“ stand mal für eine ganz hochwertige Musikwiedergabe, heute wird der Begriff dagegen inflationär auf alles und nichts angewandt – häufig, weil einfach der Vergleichsmaßstab fehlt. Ich wüsste aber auch nicht, wie man es anders bezeichnen sollte.

Ist T+A eine Manufaktur?

Siegfried Amft: Für eine Manufaktur sind wir zu groß. Wir bauen ja fast 10.000 Geräte im Jahr. Wir bauen aber nicht am Fließband, bei uns gibt es keinen Akkord. Wir bauen stattdessen in Gruppen Geräte auf und haben zu diesem Zweck im Laufe der Zeit eine eigene Fertigung entwickelt, die man Inseltechnologie nennen kann. Wir müssen ja auch bedarfsgerecht und damit sehr flexibel produzieren – heute fertigen wir Verstärker, morgen vielleicht CD-Player. Die Herausforderung an unsere Produktion ist, dass wir relativ viele Modelle in relativ kleinen Stückzahlen produzieren, das macht die Produktion im Vergleich zur Großserie komplexer und teurer. Und das funktioniert nur mit sehr gut ausgebildeten Mitarbeitern, überwiegend qualifizierten Technikern.

Hat sich Ihre Kundenstruktur im Laufe der Jahre verändert?

Siegfried Amft: Es sind nach wie vor Musikliebhaber. Zu den traditionellen High-End-Enthusiasten, die ihre Anlagen für gewöhnlich aus Komponenten unterschiedlicher Hersteller zusammenstellen, kommen immer mehr Kunden, die in Systemen denken, die ganz bewusst ein hochwertiges Produkt suchen, für die auch das Vertrauen in die Marke entscheidend ist. Deshalb sind Systemlösungen bis hin zu den Lautsprechern für uns so wichtig.

Die Investition in ein ausbaubares und upgradefähiges System ist ja auch nachhaltig ...

Siegfried Amft: Unsere Geräte werden ja auch von der technischen Seite her füreinander entwickelt. Es sollen ja nicht nur einzelne Geräte gut klingen, sondern auch das ganze System. Hinzu kommt der Lifestyle-Aspekt, die Erwartung, dass Geräte nicht nur gut klingen, sondern auch schön aussehen und einen gewissen Wert darstellen sollen.

Wird heute wieder hochwertiger gekauft?

Siegfried Amft: Wir spüren das sehr deutlich. Es wird entweder ganz billig gekauft oder richtig Geld ausgegeben, weil man eine hochwertige Ware will.

Was kostet der günstigste Vollverstärker von T+A und wie viel die höchste Ausbaustufe in Form einer opulenten Vor-/Endstufenkombination?

Siegfried Amft: Der liegt so bei 3.000 Euro, am anderen Ende sind Sie locker beim Zehnfachen.

Hört auch der Laie den Unterschied?

Siegfried Amft: Den hört man. Die entscheidende Frage ist aber, ob einem das wirklich wichtig ist. Das ist ähnlich wie mit Autos: Ein Golf ist ein gutes Auto und genügt vielen Ansprüchen – der Porsche 911 ist besser und macht mehr Spaß. Dennoch sagen viele Leute: Den brauch ich nicht. Und das ist auch völlig in Ordnung so. Entscheidend ist für uns, dass auch unsere preiswerten Geräte bereits sehr gut sind – denn wirklich billig sind ja auch die nicht. Aber sie haben ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis.

Planen Sie darunter Einstiengergeräte?

Siegfried Amft: Wir sprechen ja über das Design bereits jüngere Kunden und auch Frauen an. Ich habe aber nicht vor, wirklich billige Geräte herzustellen oder aus Fernost zuzukaufen, nur um die Preisklasse um 1.000 Euro zu besetzen. Wir wollen auch in Zukunft hier entwickeln und fertigen, wir kaufen lediglich einzelne Teile zu, haben ansonsten eine hohe Fertigungstiefe und eine enorme Entwicklungstiefe. Das sind Qualitäten, die wir mit billigen Einstiengergeräten nicht mehr bieten könnten.

DAS GESPRÄCH FÜHRTE KLAUS-PETER BREDSCHNEIDER



Wachsender Lifestyle-Aspekt: Auch Hi-Fi-Geräte müssen nicht mehr nur gut klingen, sondern auch gut aussehen