



Abdruck mit freundlicher Genehmigung der NORDWEST-ZEITUNG

„REGION IM AUFWIND“

Als wäre es Live-Musik

ABACUS Innovativer Nordenhamer fertigt exklusive „Anlagen“

Karl-Heinz Sonder macht handgearbeitete Verstärker und Lautsprecher. Darin steckt Kow-how.

VON KARSTEN RÖHR

NORDENHAM - Das Telefon klingelte, ein Spätherbstabend. Eigentlich wollte Karl-Heinz Sonder gerade nach Hause gehen, Mantel und Tasche hatte er schon gepackt. „Aber es könnte ja ein Kunde sein“, dachte sich Sonder, Chef der damaligen Audio Pro Deutschland GmbH und Gründer der kleinen Nordenhamer Firma „ABACUS electronics“. Sonder ging noch einmal zurück.

Am anderen Ende war der Freiburger Elektromechaniker Joachim Rieder, der beim Tüfteln eine Entdeckung gemacht hatte. Sonder ließ sich darauf ein. Das führte zur Entwicklung eines HiFi-Verstärkers, der mit enthusiastischen Kritiken gefeiert wurde und in modifizierter Form in ganz Deutschland, in Europa und den U.S.A. verkauft wird. Der „Spiegel“ beschrieb 1985 die „revolutionäre Schaltungstechnik“ mit der der preislich moderate Verstärker „vielen der über 10.000 Mark teuren Endstufen überlegen ist“. Das Fachblatt „Stereo“ sprach von einem „Klangwunder“ und konstatierte: „Eindeutig Spitzenklasse“. Auch das Magazin „Audio“ bescheinigte eine „vorzügliche Klangwiedergabe“. Wie bei der gute alten

Röhre zapft ABACUS bei seiner Schaltungstechnik den Kollektor (Anode) an und nicht wie üblich den Emitter (Kathode). Die Technik hinter den unscheinbaren Anlagen: Der Kollektor kann maximalen Strom liefern, ohne sich um den momentanen Spannungswert kümmern zu müssen. So arbeitet die Schaltung „last-unabhängig“ und verhindert Phasenfehler. Der unterste Frequenzbereich „verhungert“ nicht mehr. Eine direkte Gegenkopplung schließt dabei jegliche Signalveränderung durch die Last aus, so der Unternehmer.



Karl-Heinz Sonder in seinem Element – umgeben von Lautsprechern. BILD: KARSTEN RÖHR

Die einsetzende Nachfrage überrollte damals das kleine Unternehmen. Die Kapazitäten waren auf maximal 20 Anlagen pro Woche ausgelegt. „Wenn wir gewusst hätten was die Spiegelnotiz bewirkt, hätten wir uns Geld geliehen, 1500 Stück gebaut und eingelagert. Das wäre gut für die weitere Entwicklung des Unternehmens gewesen.“ Doch dank des überzeugenden Produkts überstand ABACUS alle

Höhen und Tiefen, die der HiFi-Markt seitdem erlebt hat.

Mittlerweile besteht das Unternehmen über 20 Jahre. Sonder verkauft heute Lautsprecherboxen, in die sein Verstärker integriert ist. Noch immer setzt der Diplomingenieur (Elektrotechnik) und Radio- und Fernsehtechnikermeister mit seiner „Garagenfabrik“, wie er sagt, und einigen freien Mitarbeitern auf klein und fein. „Ich habe Techniker gelernt und nicht Fabrikant, sagt der 58-Jährige und deutet im Labor auf drei neue, schwarze, phasenlineare APC-Aktivlautsprecherpaare, die fast fertig sind. Für 2400 Euro wird er die Handarbeit an den Musikfreund bringen - zum Teil über Händler, dort wo große weiße Flecken auf seiner Vertriebskarte sind, über den „Wohnzimmerverkauf“ von befreundeten HiFi-Liebhabern oder auch direkt. Wer sich von der Qualität überzeugen will, kann sich von ihm auch ein Paket zum Testen schicken lassen.

Von außen sind die Lautsprecher kaum von ihren Konkurrenten zu unterscheiden. Doch wenn Sonder in sein Studio bittet und plötzlich „Crying in the rain“ (A-ha) ertönt, dann Dave Grusin's „Reverend Lee“, Janniver Warnes, Bruce Springsteen, Luciano Pavarotti - dann hört es sich an wie in einem Konzertsaal. „Ich will eine möglichst naturähnliche Tonwiedergabe realisieren“, erklärt Sonder. „Im Idealfall soll es so klingen, als wäre da Livemusik.“