

# »Warum ist das Kabel so wichtig, Herr Amann?«

Im Gespräch:

Dieter Amann, Geschäftsführer in-akustik



**Herr Amann, die Kabelherstellung hat eine lange Tradition bei in-akustik. Wie kam es dazu?**

Von Anfang an – das war bei uns 1977 – galt für uns die Maxime, dass die Komponenten einer Hi-Fi-Anlage nur in Verbindung mit dem passenden, bis heute oft unterschätzten Zubehör echten und vor allem unverfälschten audiophilen Hörgenuss ermöglichen. Seit damals beschäftigen wir uns mit der Frage, wie das Musiksinal möglichst verlustfrei und unverfälscht übertragen werden kann.

**Was zeichnet Ihre Kabel aus, wodurch unterscheidet in-akustik sich von der Konkurrenz?**

Stolz sind wir darauf, dass wir den kompletten Produktionszyklus unserer Referenzkabel im Unternehmen realisieren können. Der Weg von theoretischen Modellen oder Handskizzen bis zum fertigen Produkt ist allerdings sehr weit: Muster müssen hergestellt und optimiert, Materialien, Konstruktion sowie Herstellungsverfahren aufeinander abgestimmt und Werkzeuge und Prüfmittel gebaut werden. Durch das eigene Kabelwerk innerhalb der Braun-Firmengruppe und die am Firmensitz integrierte Kabelmanufaktur ist es uns möglich, auch ungewöhnliche und innovative, geradezu avantgardistische Ideen auszuprobieren. So haben wir über die Jahre viel Erfahrung gesammelt und Know-how aufgebaut ...

**Und Sie haben die sogenannte Air-Helix-Technologie entwickelt. Was genau ist darunter zu verstehen?**

Das ist ein echter Meilenstein in unserer jüngsten Entwicklungsgeschichte: Mit der weltweit einzigartigen Air-Helix-Technologie kommen wir der perfekten Luftisolation – Luft ist neben dem Vakuum das denkbar beste Dielektrikum – so nahe wie möglich. Die Basis der Air-Helix-Kabelkonstruktion bildet ein speziell von uns entwickelter Clip, im Kabelinneren formiert eine Vielzahl dieser aneinandergereihten Clips das tragende Gerüst, welches die Signalleiter helixförmig frei in der Luft hält und sie in definiertem Abstand durch das Kabel führt.

**Kabel gehören zu den meistdiskutierten Produkten in der Hi-Fi-Szene – Stichwort „Physik kontra Voodoo“. Wie lässt sich diese Diskussion aus Ihrer Sicht versachlichen?**

Die Kunst bei der Signalübertragung besteht einzig und allein darin, Verluste, die zwangsläufig bei jeder Bild- und Tonübertragung entstehen, auf ein Minimum zu reduzieren. Fauler Zauber ist dabei nicht unser Ding – Physik hingegen schon. Wer ihre Gesetze beherrscht und weiß, was sich mit den richtigen Materialien und einer speziellen Kabelarchitektur machen lässt, erzielt Resultate, die nicht nur subjektiv klanglich, sondern auch objektiv messbar besser sind. Uns geht es nicht darum, dass ein Kabel den Klang einer Anlage verändert. Ziel sollte es sein, die physikalisch bedingten Verluste zu minimieren und

## Physik oder Voodoo – kaum ein Thema polarisiert die audiophile Szene so sehr wie das Kabel. Was muss es können, wie viel darf es kosten? Dieter Amann kann mit der Kabelmanufaktur in-akustik auf 40 Jahre Forschung und Erfahrung zurückblicken – und hat einen überraschenden Rat parat.

das ursprüngliche Musiksinal möglichst neutral und verlustfrei zu übertragen. Mit diesem Ansatz haben wir viele Skeptiker von dem Nutzen einer angemessenen Verkabelung überzeugen können.

### **Ist das Kabel in audiophiler Hinsicht mittlerweile zu Ende entwickelt oder besteht noch Spielraum für eine weitere technische Evolution?**

Letztlich verhält es sich bei der Kabelentwicklung genauso wie mit allen anderen Technologien. Gefühlt erreicht man mit jeder Neuentwicklung den vermeintlichen Zenit. Dennoch finden Visionäre und Forscher immer wieder neue Ansätze, um technische Innovationen noch weiter zu verbessern. Es wird spannend bleiben.

### **Worauf sollte man beim Kabelkauf achten? Wie orientiert man sich sinnvoll in einem Marktsegment, dessen Produkte sich in einer Preisspanne von etwa 10 Euro bis über 3.000 Euro bewegen?**

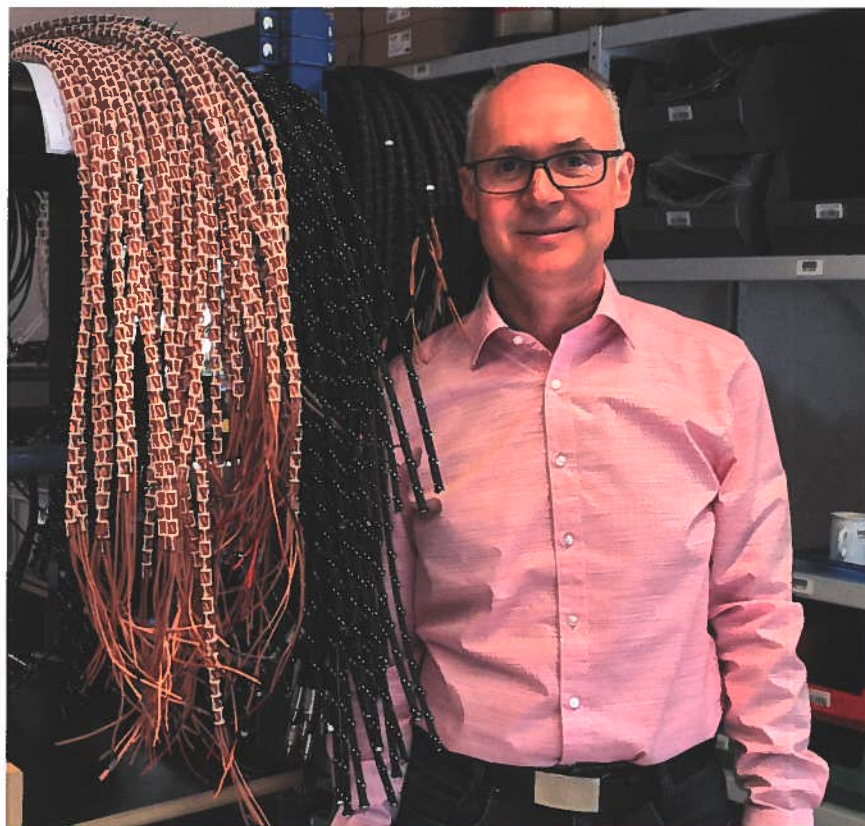
Auf diese Frage habe ich gewartet! Wir sollten uns vielmehr fragen, ob ein teures Kabel wirklich besser ist als ein günstiges. Es gibt die Faustformel, dass man etwa 10 Prozent des Gesamtwertes einer Hi-Fi-Anlage in die Verkabelung bzw. Zubehör investieren sollte. Nicht selten werden die Vorteile, die sich ein Anwender durch die Elektronik und Lautsprecher erkaufte hat, durch eine nicht angemessene Verkabelung zunichtegemacht. Wir alle kennen den berühmten Vergleich des Ferraris mit der Fiat-Bereifung: Das Potenzial bzw. die PS sind vorhanden, werden aber nicht auf die Straße gebracht. Ähnlich verhält es sich zwischen allen Komponenten einer Hi-Fi-Kette. Diese sollten in einem vernünftigen Verhältnis zueinander stehen.

### **Und wie finde ich dieses Verhältnis?**

Ein guter Händler ist hier der beste Ratgeber. Deshalb empfehle ich im High-End-Segment, sich die Kabel vom Händler auszuleihen und sich selbst ein Urteil an der eigenen Anlage im gewohnten Hörumfeld zu bilden. Das verschafft Klarheit, welches Kabel für den jeweiligen Kunden an dessen Komponenten am besten klingt – und zwar losgelöst vom Preis.

### **Wie halten Sie es schließlich selbst mit Ihrer Anlage? Probieren Sie immer mal wieder neue Kabel aus oder sind Sie mit dem einmal Erreichten zufrieden?**

Es ist naheliegend, dass ich während des Entstehungsprozesses neuer Kabelprodukte diese auch anhöre – in der Firma wie auch in aller Ruhe zu Hause. Wir haben den Anspruch, ein qualitativ hochwertigeres Kabel nur dann anzubieten, wenn ein Unterschied zu den bisher darunterliegenden Kabeln zu hören ist. Das macht meinen Beruf letztendlich auch zum Hobby – und ganz speziell beim Hobby ist man schließlich immer auf der Suche nach etwas Neuem.



### **Dieter Amann**

Der gelernte Elektriker und Groß- und Außenhandelskaufmann, Jahrgang 1967, hat das Hi-Fi-Geschäft von der Pike auf gelernt: Vor 30 Jahren begann er seine Laufbahn in der Audiobranche als Praktikant bei in-akustik. Bereits acht Jahre später wurde der verheiratete Vater einer Tochter zum geschäftsführenden Gesellschafter der südbadischen High-End-Firma ernannt, die unter ihrem Dach multimediale Hardware, audiophile Tonträger und innovative Zubehörprodukte vertreibt, entwickelt und produziert. Seither führt Dieter Amann das kürzlich 40 Jahre alt gewordene Unternehmen mit großem Erfolg – und mit maximaler Freude und Leidenschaft für spannende Musik sowie hochwertige Klangwiedergabe.