



DER PHONOSOPH

Geräte kann man messen – den „richtigen“ Klang jedoch nicht.
Doch der Hamburger Phonosophie-Chef Ingo Hansen
weiß genau, wie man beste Technik in große Emotionen ver-
wandelt – und was Ohr und Seele außerdem noch benötigen für
den perfekten Hörgenuss.

VON CHRISTOF HAMMER

W

er mit Ingo Hansen spricht, sollte sich Zeit nehmen. Viel Zeit. Wenn man als Liebhaber hochwertiger Hör- und Klangkultur mit einem Abstecher zu Hansens Firma in Hamburg liebäugelt – lieber ein Stündchen mehr einplanen. Aber es lohnt sich: Der Entwickler, Tuner und Hersteller von Audiotechnik- und Zubehörprodukten ist ein ebenso weltoffener Geist wie akribischer Hi-Fi-Aficionado, bei dem sich wissenschaftliche und philosophische Gedankenwelten aufs Anregendste ineinander verschränken. Davon kündigt schon der Geschäftsname: „Phonosophie“ hat der heute 69-jährige sein in Altona ansässiges Unternehmen getauft – Emotionen treffen dort auf Prozessoren, das Geistig-Seelische ringt mit der Welt der Technik, das Subjektive mit dem Objektiven.

Und auch sein größtes Hobby verrät viel über Ingo Hansen: Der Hanseat ist passionierter Segler, der auch auf hohem leistungssportlichem Niveau unterwegs ist und Wettkampfrengatten bestreitet – und in beiden Welten, egal ob auf dem Wasser oder im Entwicklungslabor, geben kleinste Details den Ausschlag. Und in den Details kennt sich Ingo Hansen wahrlich aus – egal ob die winkelgenaue, penibelst austarierte Segelstellung hier oder die exakte Schallquellenanalyse dort. In der Summe dieser Faktoren kann ein an sich übersichtlich anmutendes Gespräch zum Thema Hi-Fi-Technik also schnell gewaltige Ausmaße annehmen – auch, weil Hansen für komplexe Thesen steht und nicht für vereinfachendes Marketingsprech.

Entsprechend differenziert und bisweilen durchaus kritisch fällt das Bild aus, das er von der Audiotechnik zeichnet. Dabei gehört Hansen keineswegs zu den Berufspessimisten oder Dauernörglern der Branche; auch mit der „Früher war alles besser“-Fraktion hat er nichts am Hut. Vielmehr spricht aus jedem seiner Sätze die Leidenschaft eines Tüftlers, Denkers und Technikers, der sein Hobby zum Beruf machen konnte, es auch nach 45 Dienstjahren noch mit geradezu anspringender Begeisterung lebt – und der zu jenen Individualisten und Querdenkern gehört, die jede Branche braucht, um

nicht permanent im Fahrwasser des ewig gleichen Mainstreams zu dümpeln.

Mit Ausbildungen als Maschinenbauer, Triebwerkmechaniker, Kälte- und Klimatechniker näherte er sich der Hörtechnik dabei eher von der mechanischen als von der elektrophysikalischen Seite aus; eine betriebswirtschaftliche Ausbildung vervollständigte schließlich sein Berufsprofil. Alles zusammen führte ihn mitten hinein ins Hi-Fi-Geschehen der 1970er- und 1980er-Jahre. In gut 30 Jahren entstanden so ein dichtes Netzwerk an Kontakten und unzählige Joint Ventures mit Hi-Fi-Herstellern aus aller Welt: „Mit jeder Kooperation hat sich mein Wissen verfeinert“, erzählt Hansen freimütig, „meine Kenntnisse entstanden auch durch diese Zusammenarbeit mit den vielen Kollegen weltweit. Ich bin ein überzeugter Teamplayer. Jeder von uns Spezialisten kann vom anderen viel lernen, umgekehrt kann ich viel von meinem Fachwissen weitergeben.“

Umso mehr stören ihn in einem Metier, das sich dem Wohlklang verschrieben hat, die diversen, aus seiner Sicht selbst verschuldeten Misstöne. „Oftmals werden Kunden zu sehr allein gelassen mit ihren Produkten und nicht ausreichend beraten“, nimmt er beispielsweise den Hi-Fi-Handel in die Pflicht. „Wenn ein Händler zwei Stunden lang einen Kunden berät, ihm verschiedene Produkte vorführt, dann verdient er daran keinen Cent. Hinter einem seriösen, für die richtige Kaufentscheidung unerlässlichen Beratungsprozess steckt einfach immens viel unbezahlte Arbeit. Aber ohne die geht es eben nicht.“

Resultat all dieser Tendenzen: eine übersteigerte Produktfixiertheit, die Hansen ganz erheblich missfällt. „Für mich wird der Kunde viel zu oft zum Kauf von Neuware genötigt, und zwar nicht nur in unserer Branche“, analysiert er trocken. Exquisite Technik ist für Hansen eben nur ein Teil eines Gesamtprozesses auf dem Weg zum perfekten Hörerlebnis, und zwar nicht der größte. „Die Hardware macht aus meiner Sicht allenfalls ein Viertel davon aus. Die restlichen 75 Prozent für den perfekten Klang liegen aber in der korrekten Geräteeinstellung und -abstimmung, im richtigen Aufbau und im richtigen Zubehör.“ Von dieser Sicht der Dinge kündigt auch der Firmenclaim von Phonosophie: „Wir bringen Ihnen Musik näher. Nicht Geräte“ heißt denn auch das gelassen-selbstbewusste Unternehmensmotto.

Hansens Credo: Gute Klangqualität muss man erleben und sie muss von der Branche erlebbar gemacht werden – in den Hi-Fi-Studios, auf Messen, bei Gerätevorführungen. Daher ist der „Phonosoph“ nicht nur ein leidenschaftlicher Kommunikator, sondern vor allem ein Mann der Praxis, der lieber demonstriert als referiert. Nichts beeindruckt und überzeugt mehr als das unmittelbare Hörerlebnis, ist er sich sicher. „Fast jeder Besucher, den ich in Vorführungen erreiche, kann sofort hören und nachvollziehen, was sich durch meine Arbeit, durch meine Zubehörprodukte klanglich verändert.“

PHONOSOPHIE /
I. Hansen Vertriebs GmbH
Luruper Hauptstraße 204
22547 Hamburg
Telefon: 040 / 83 70 77
Fax: 040 / 83 70 84

www.phonosophie.de
www.aktivator.co

volume Köpfe Phonosophie-Chef Ingo Hansen



← Deutsch-italienische Freundschaft im Zeichen des gutes Klangs: Giulio Cesare Ricci, der Chef des italienischen Labels FONÈ, und Ingo Hansen teilen dieselben audiophilen Ideale. Phonosophie-Produkte kommen daher auch bei den Aufnahmen im FONÈ-Studio in der Toskana zum Einsatz.

↑ Chefsache: Das Innenleben seiner Komponenten beaufsichtigt der Perfektionist von der Waterkant höchstpersönlich – und zwar quer durch alle Herstellungsprozesse.

Denn auf dem Weg zum perfekten Klang lauern immer mehr Hürden und Fallgruben. Diese zu überwinden, ist das tägliche Brot von Ingo Hansen und seines Teams. „Denken Sie nur daran, wie massiv der Elektromog in den letzten Jahrzehnten angestiegen ist“, gibt er ein Beispiel. „Heutzutage arbeitet in jedem Haushalt eine Fülle von Geräten gleichzeitig: Smartphones, vernetzte Fernsehgeräte, Computer, Tablets. All die von diesen Geräten ausgehenden Signale muss eine Hi-Fi-Anlage sortieren – denn jedes Kabel ist zugleich auch eine Antenne. Und diese Entwicklung nimmt immer weiter zu. Der Sprung von der LTE- zur 5G-Übertragungstechnik in der Telekommunikation bedeutet beispielsweise eine Verhundertfachung des Datenvolumens.“ An diesen neuralgischen elektrophysikalischen Prozessen setzt Phonosophie mit seiner breiten Produktpalette von Sicherungen, Steckdosenleisten, Kabeln, Steckern, Racks und Filtern sowie den Helferlein der Aktivator-Linie (siehe dazu die separate Website www.aktivator.co) an und bearbeitet gleichermaßen die mechanischen wie die elektronischen Problemzonen der Klangübertragung. Schwerpunktmäßig im Fokus: die Themen Energieerzeugung/-übertragung, Signalbereinigung und Entstörung.

Das größte „Problemfeld“ ist für Hansen aber nicht der Elektromog, sondern der Mensch selbst: „Der Mensch ist ja das eigentliche Mikrophon für die Entspannung“, formuliert er im phonosophischen Duktus. „Aber der Alltagsstress verhindert heutzutage, dass man Zeit für sich hat, es fehlt an der Ruhe für entspannten, konzentrierten Hörgenuss. Wenn jemand um 17 Uhr von der Arbeit nach Hause kommt, steht er ja noch komplett unter Stress – das bestimmt auch die Haltung, wie man Musik hört. Im Grunde ist es der Mensch, der bildlich gesprochen entstört werden muss.“

Dass Hansen für solche Sätze bisweilen sozusagen als Außerridischer der Branche betrachtet wird, kann er gut ab. „Als ich angefangen habe, wurde vieles als Voodoo belächelt“,

erinnert er sich. „Heute ist das meiste als elektrophysikalische Realität akzeptiert.“ Und er veranschaulicht sein Statement mit einer weiteren Anekdote. „Ein guter Freund von mir ist leitender Produktentwickler bei Steinway“, erzählt Hansen. „Wenn dort Lang Lang einen neuen Flügel kaufen möchte, hört er sechs, sieben exakt gleiche Instrumente ab. Die unterscheiden sich baulich durch nichts – und doch klingen sie alle einen Tick unterschiedlich. Und Lang Lang hört ganz genau, welches Exemplar ‚richtig‘ klingt und welches nicht.“

Auch dem normalen Hi-Fi-Freund empfiehlt Hansen, ruhig etwas mehr auf seine innere Stimme zu hören, rät zu Geduld, innerer Ruhe und Gelassenheit, wenn im Hi-Fi-Geschäft die Qual der Wahl näher rückt. „Man sollte sich Zeit nehmen für eine Kaufentscheidung, seine Melodie, seine Lieblingsmusik mitnehmen – und immer auch die Frau oder Partnerin. Frauen sind weit weniger kopfgesteuert und kommen viel schneller auf den Punkt. Die reagieren bei einem Set-up sehr spontan und sagen: ‚Ooch, das hier hat gerade viel schöner gespielt als das andere!‘“ Da, wo er am wenigsten von der Technik hört und am meisten von der Musik: Dort, phonosophiert Hansen, liege der Hi-Fi-Freund dann richtig.

Denn: „Kein Mensch kann ‚Klang‘ messen, sondern allenfalls technische Parameter“, argumentiert er. „Das geschieht



natürlich auch bei uns, um schiefe Frequenzgänge oder Ähnliches zu eliminieren. Doch danach legen wir – wie alle namhaften Entwickler, die ich kenne – unser Messequipment komplett beiseite und hören unsere Geräte wochen-, teils sogar monatelang nach.“ Dabei helfen ein gut geschultes Gehör und Erfahrung. Und davon besitzt Ingo Hansen nach fast einem halben Jahrhundert in der Hi-Fi-Szene reichlich. Damit überzeugte er jüngst auch Giulio Cesare Ricci, den Chef des italienischen Labels FONÈ: Mit einer ganzen Wagenladung an Produkten war Hansen zu der im südostkanischen Städtchen Peccioli ansässigen, für lupenrein audiophile Klassik- und Jazzproduktionen bekannten Firma angereist. Eine Woche lang integrierte Hansen dort seine Aktivator-Chips, die Abschlussstecker der First-Steps-Linie, die Glassphären der New-Living-Serie sowie diverse andere Tuningtools in das hochkarätige FONÈ-Studioequipment. Das Ergebnis? Ein nochmals etwas plastischer Klang und ein so verblüffter wie verzückter italienischer Studiobesitzer, der seinen Gast aus Deutschland umgehend dazu einlud, die nächste FONÈ-Aufnahmesession mit seinen Phonosophie-Produkten zu veredeln.



Die Phonosophie-Produkt-Range folgt der Linie des Hauses: Ob CD-Spieler, Netzteil, Vorverstärker oder Endstufe – wer sich für audiophile Kostbarkeiten von Ingo Hansen entscheidet, bekommt konsequent auf Klang getrimmte Hi-Fi-Technik der Extraklasse, edel in Form gegossen in zeitlos-minimalistischem Design.