

DAS MAGAZIN FÜR HIGH FIDELITY

www.hoererlebnis.de



# Hörerlebnis



Phonosophie: Portrait

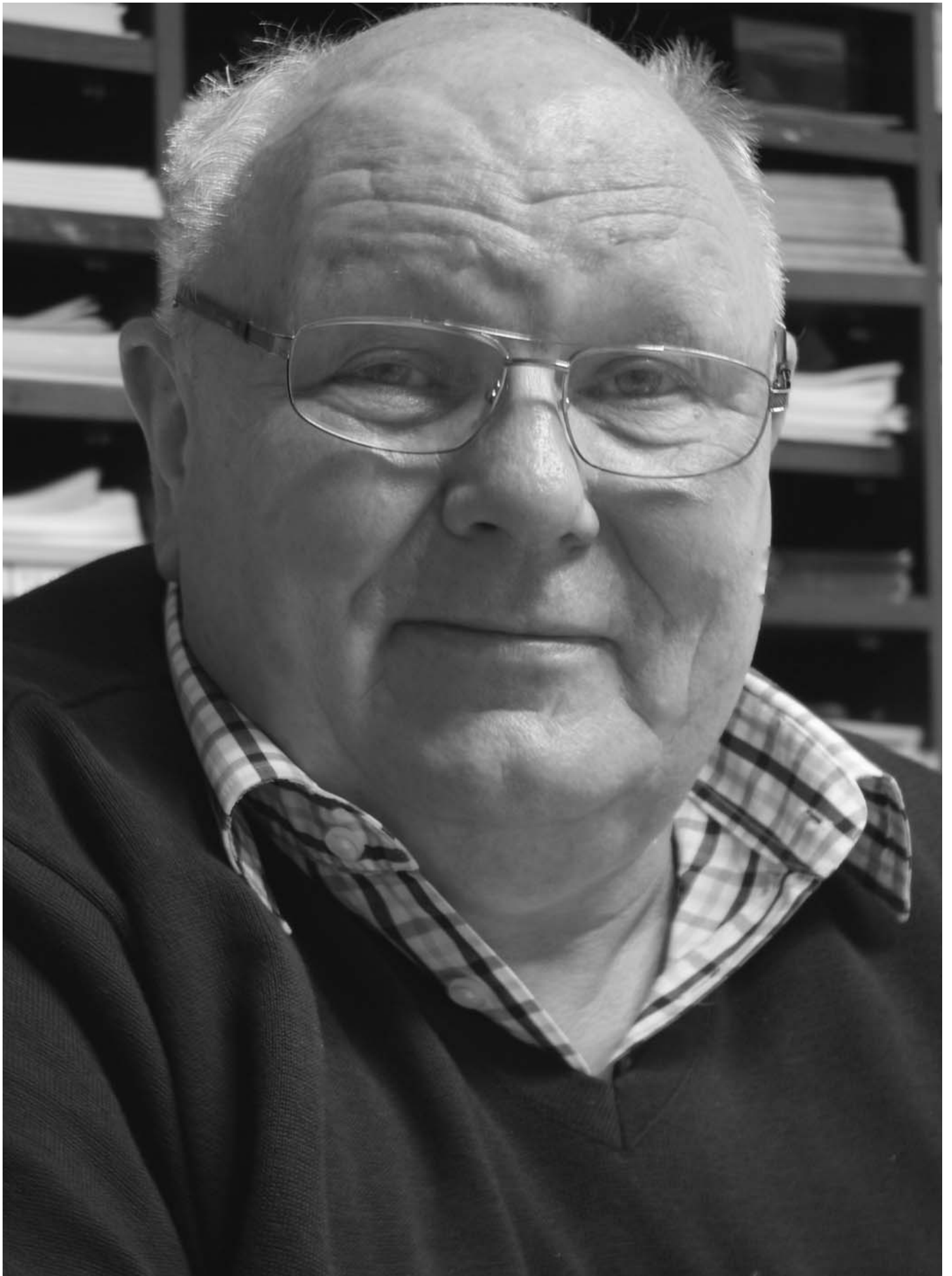


NLE  
NEW LIVING  
ENERGIE



phonosophie.de

PHONOSOPHIE · I. Hansen Vertriebs GmbH  
Luruper Hauptstraße 204 · D-22547 Hamburg  
Tel.: +49 (0) 40.83 70 77 · Fax: +49 (0) 40.83 70 84  
www.phonosophie.de · support@phonosophie.de



# Phono und Philosophie

Text : Uwe Mehlhaff  
Fotos Uwe Mehlhaff und  
Hörerlebnis



## Phonosophie: Ein Besuch bei Mastermind und „Raumaktivator“ Ingo Hansen in Hamburg

Die Norddeutschen Hifi-Tage stehen mal wieder vor der Tür: Kein Holiday Inn am Billwerder Neuer Deich, kein weitläufiger Blick vom 19. Stockwerk über die in Nebelschwaden gehüllte Hafencity auf die Elbphilharmonie. Vielmehr finden in diesem Jahr die Hifi-Tage erstmals im Steigenberger Hotel Treudelberg in der Peripherie der Elbmetropole statt: Hafencity und Großstadtflair muss man sich denken. Dafür wird man aber mit reichlich Charme von Mutter Natur verwöhnt. Die Norddeutschen Hifi-Tage sind ein klassisches Heimspiel für Ingo Hansen. Wer ihn in seinem Vorführraum besucht, erfährt auch an diesen beiden Tagen einiges über Strom, HF-(hochfrequente) Einstreuungen und Aktivortertechnik. Themen, mit denen sich Ingo Hansen schon seit Jahrzehnten beschäftigt, in denen er firm ist und ausgiebig zu berichten weiß. Der Besucher staunt ob des geballten Wissens. Wer seine Vorführung besucht, sollte seine Ohren spitzen und zuhören. Man lernt nie aus, Lernen schadet bekanntlich auch im fortgesetzten Alter nicht.

Ich war mit 15, 16 Jahren, als ich noch Handwerker war, bereits Hifi-Verrückter.

Drei Wochen später: Ich folge einer Einladung von Ingo Hansen zu seiner Hausmesse nach Hamburg in den Stadtteil Lurup. Das Wetter ist mehr als unfreundlich. Schneereggen und Nasskälte begleiten die Fahrt von der Niedersächsischen Landeshauptstadt an die Elbe. Der Empfang im Reich des „Phonosophen“, wie Ingo Hansen unter Insidern liebevoll genannt wird, ist äußerst herzlich und einladend. Ein wärmender Cappuccino ist genau das Richtige bei diesem trostlosen Wetter. Wohlfühlatmosphäre, so als wäre man hier schon immer regelmäßiger und gern gesehener Gast. Der Tag verläuft mit mehreren interessanten Hörvorführungen in kleiner geselliger Runde in den verschiedenen Vorführstudios. Ich lausche sowohl dem Klang als auch den zahlreichen Erläuterungen des „Hausherrn“. Zwischendurch schauen Martin Klaassen von IDC Klaassen mit Tochter zu einem Smalltalk rein. Kurze Begrüßung, man kennt sich; eine kleine überraschende Abwechslung im Tagesablauf. Dass ich nach Hamburg gefahren bin, hat neben meiner Neugierde auch einen triftigen Grund: Ich bin an der Lebensgeschichte eines „Urgesteins“ der Hifi-/Highend-Branche interessiert.

Nichts leichter als das? Leichter als das, und so fahre ich erneut an einem anderen Termin nach Hamburg, bewaffnet mit Kamera, Tonaufzeichnungsgerät, Fragenkatalog sowie einem Paar identischer Mikrofone, die Ingo Hansen mich ausdrücklich bittet, mitzubringen. Was es mit den Mikrofonen auf sich hat;





mehr darüber erfahren Sie am Schluss dieses Berichtes. Wir sind um 11:00 Uhr verabredet. Nach einem längeren Plausch im Empfangsbereich begeben wir uns in das Untergeschoss in einen Raum, in dem u. a. eine stattliche Zahl an Hifi-Magazinen, darunter natürlich auch Ausgaben vom Hörerlebnis, „gehörtet“ werden. Unser Interview dauert geschlagene knapp zehn Stunden. Es wird dabei kein bisschen langweilig. Wäre es nicht schon Abend, wir hätten uns noch weitere zehn Stunden unterhalten können. Aber alles hat mal ein Ende.

**IH:** Ich habe dir Testberichte herausgelegt. Die kannst du alle mitnehmen.

**HE:** Lieber Ingo, lass mal stecken. Die habe ich alle im Original zu Hause. 4.000 Hifi-Magazine können nicht lügen. Du denkst aber bitte an die versprochenen „Fotos aus alten Zeiten“.

**IH:** Ich habe meinem Mitarbeiter Thorsten

**Mehr Sein als Schein: Das Klangstudio in der Luruper Hauptstraße. (oben)**

**Reingeschaut: In der Vorführung die Bork aus dem Hause Fink Team im Hörraum 1. (rechts)**

Köln schon Bescheid gesagt. Er sucht sie dir raus.

**HE:** Ingo, wie alt bist du?

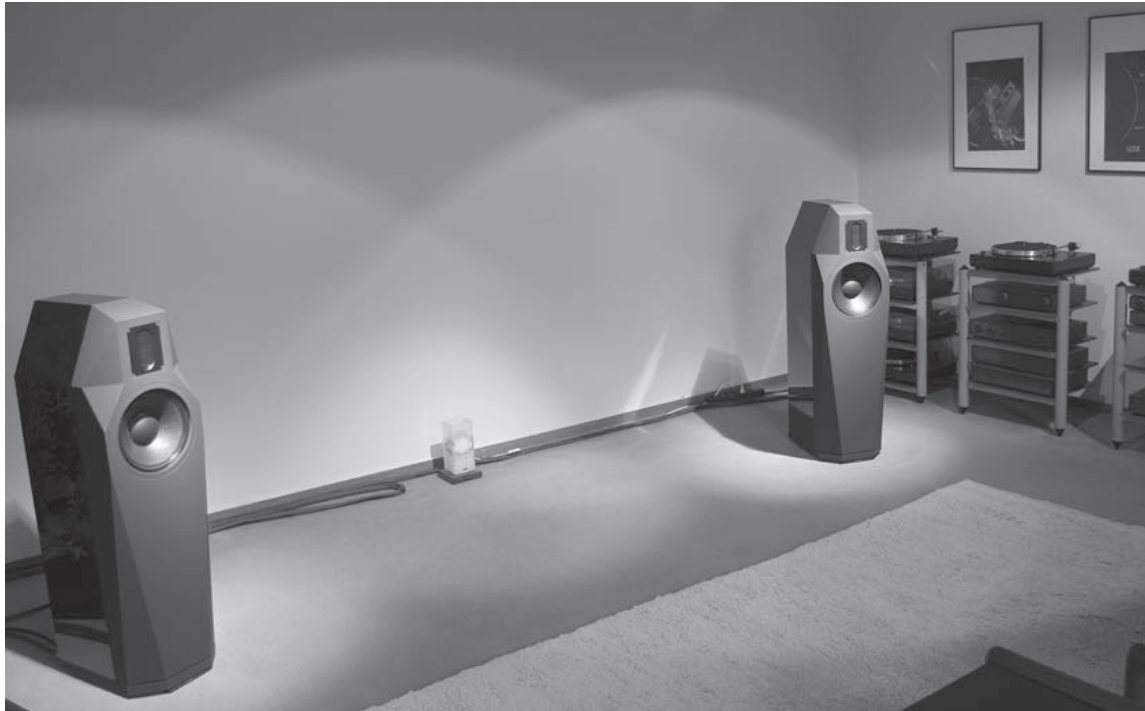
**IH:** Ich bin am 17.04.1951 geboren, inzwischen also 72 Jahre alt.

**HE:** Dann noch nachträglich alles Gute zu deinem neuen Lebensjahr. Was hat dich nach Hamburg verschlagen?

**IH:** Ich bin in Hamburg geboren, aufgewachsen und zur Schule gegangen.

**HE:** Du hast ursprünglich vier Berufe erlernt: Maschinenbauer, Triebwerkmechaniker, Kälte- und Klimatechniker sowie Kaufmann. Was war für dich als gelernter Handwerker Auslöser, in die Hifi-Szene zu wechseln, und wann fasstest du deinen Entschluss?

**IH:** Der Entschluss kam schon sehr früh, im Alter von 23, 24 Jahren. Als Thomas We-



gener 1975 Schaulandt als Unternehmen für Unterhaltungselektronik gründete, war ich einer der ersten bei Schaulandt. Ich war dort immer der genervte Kunde, der meinte, dass das, was vorgeführt wird, nicht klingen würde. Der erste Geschäftsführer von Schaulandt meinte damals, dass „wir diesen Knaben brauchen, um unsere Leute auszubilden. Der kann das gut rüberbringen.“ Ich befasste mich schon seinerzeit mit Lautsprecher- oder dickeren Stromkabeln; Themen, über die damals noch niemand nachdachte.

**HE:** Das klang zu diesen Zeiten nach „Hifi-Verrücktem“. Da bist du aber nicht alleine. Ich oute mich an dieser Stelle, denn ich gehöre ja auch dazu!

**IH:** Ich war mit 15, 16 Jahren, als ich noch Handwerker war, bereits Hifi-Verrückter. Thomas Wegener hat mich einfach machen lassen. Der meinte nur, der Hansen ist „geil“, und der bringt richtig Geld in die Kasse. Ich brach-

te Umsatz. Der nächstbeste Verkäufer hatte vielleicht halb so viel Umsatz wie ich. Ich konnte die Leute mitnehmen; die Leute standen bei mir Schlange. Da gab es Tage, da standen im Laden drei und mehr Leute, die sagten, dass sie nur zum Hansen wollen.

**HE:** Warst du denn schon damals der „geborene“ Verkäufer?

**IH:** Das war ich tatsächlich. Ich konnte über die Technik und das Verkaufen die Töne sofort vorführen. Julian (Charles Prendergast) Vereker von Naim Audio (gegründet am 04.07.1973) und Ivor Tiefenbrun von Linn Products (gegründet am 19.02.1973) waren schon vor 48 Jahren bei mir zuhause. Beide meinten nur: „Der Kerl ist doch abgefahren. Aber den brauchen wir!“

**HE:** Konnte man zu der Zeit, als du in die Hifi-Branche eingestiegen bist, trotz erheblicher Konkurrenz in Hamburg noch richtig Geld verdienen? Ich denke da an Firmen wie



Brinkmann, Wiesenhavern, Marquardt, Sellhorn, Stereophonie, das Hamburger Hifi-Centrum u.v.m.

**IH:** Ja. Lass uns mal zurückschauen. Ich nenne dir nur mal zwei Beispiele: Die Firma Brinkmann, die du gerade erwähnt hast, war ein gutes Unternehmen. Die haben ihre Leute gut ausgebildet. Trotzdem sind sie pleite gegangen. Von der Firma Wiesenhavern hätte ich nie gedacht, dass die bankrott gehen. In der Hamburger Innenstadt konnte keiner wegen der hohen Mieten überleben. Nehmen wir nur einmal die bekannte Mönckebergstraße, in der Wiesenhavern eine Etage gemietet hatte. Wiesenhavern fand man hier in jedem Einkaufszentrum und trotzdem konnte dieser Händler nicht überleben. Mit der Miete alleine ist es nicht getan. Man braucht Angestellte und bei diesen bekommst du nur ganz selten mal einen „Diamanten“. Schau dir heute mal die HIGH END SOCIETY

an. Die großen Firmen in der Branche verdienen ihr Geld nicht in Deutschland, sondern im Ausland, vornehmlich Asien.

**HE:** Linn hast du auch mal gemacht?

**IH:** Ich war kein Linn-Importeur. Ich habe dort nur geholfen. Ivor Tiefenbrun war einer

**Reingeschaut:**  
Überschaubare Auswahl,  
dafür aber gute Qualität.  
(oben)  
**Reingeschaut:** In der  
Vorführung die Epos  
ES14N made by Karl-  
Heinz Fink im Hörraum  
2.(rechts)



meiner zusätzlichen Meister in der Grundausbildung für Mechanik. Ivor fragte „was denn im Plattenspieler passiert? Wie groß ist die Nadel, wie tastet sie überhaupt ab?“ Nimm mal einen Rennwagen: Bei diesem hast du ein starres Chassis, so dass sämtliche Erschütterungen durch die Fahrbahn von unten nach oben kommen und du als Fahrer diese merkst. Also stellte Ivor fest, dass ein Plattenspieler ein Subchassis benötigt, um alle Erschütterungen abzufangen. Das ist messtechnisch richtig. Ohne Subchassis bekommst du große Probleme, die du einfach nicht wegbekommst.

**HE:** Der LP12 aus dem Hause Linn Products ist einer der ältesten Plattenspieler, der noch heute mit zahlreichen Änderungen gebaut und verkauft wird.

**IH:** Der LP12 ist der meistgebaute und -verkaufte Plattenspieler im Highend-Bereich. Es gibt im Highend-Bereich weltweit keinen anderen Plattenspieler, der öfters verkauft wurde.

**HE:** Und die Technics 1200 oder 1210?

**IH:** Die Marke Technics gehört dem Ma-

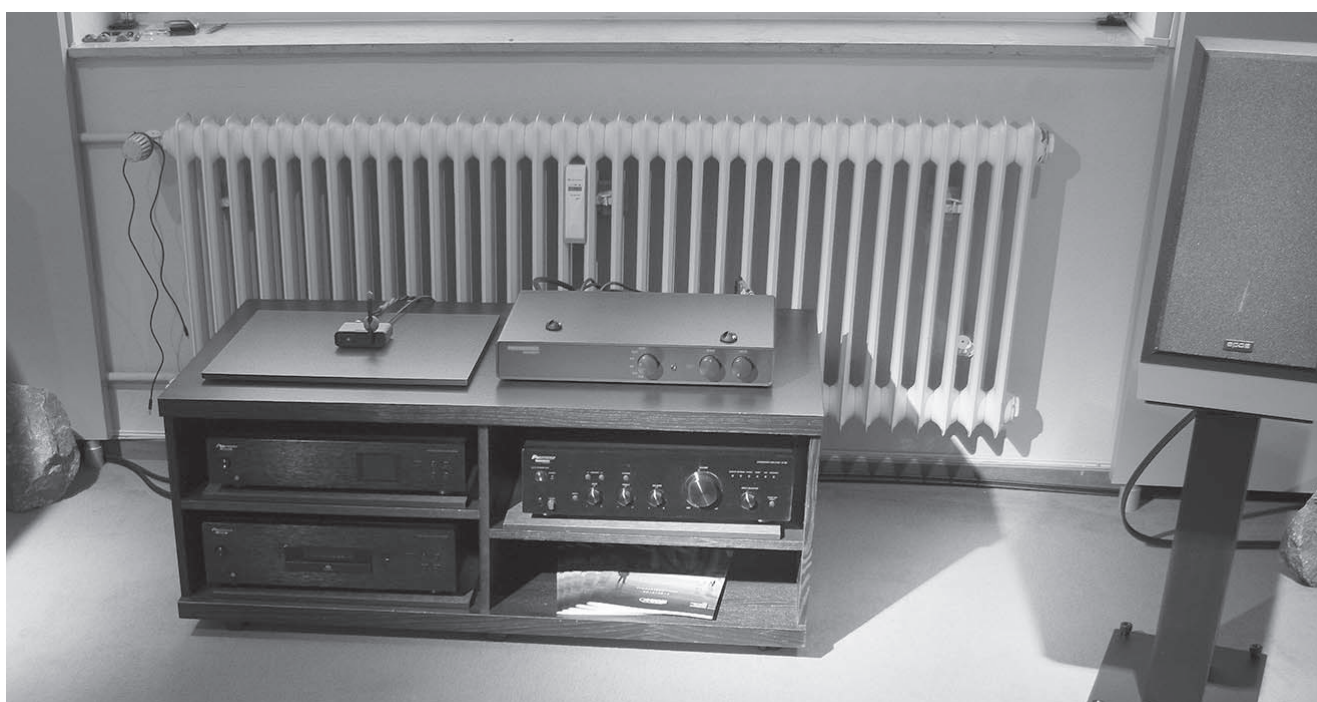
tsushita-Konzern. Der Technics war kein Highend-Laufwerk. Ich habe früher selber einen Technics besessen, da er geil aussah. Der startete sofort und hatte Anfassqualität. Der LP12 dagegen war ein „übertriebener Jaguar“, der wackelte und sehr viel Sorgfalt beim Aufstellen erforderte.

**HE:** Wie ich dich einschätze, hast du nicht nur Hifi als Hobby.

**IH:** Ich habe tatsächlich nicht nur Hifi als Hobby. Ich bin früher Rennen gefahren, das heißt Mechanik hoch zehn.

**HE:** Du siehst mich hier etwas stutzig herumsitzen. Du und Autorennen? Das hätte ich jetzt so nicht erwartet.

**IH:** Tatsächlich Autorennen. Ich hatte Autos „zum Abfahren“ gehabt. Darüber hat sogar die Presse geschrieben. Alle, die mich im Autobereich kennengelernt haben, haben gesagt: „Das ist ein Verrückter.“ Ich habe früher die BMW-Modelle M3 und M5 direkt vom Werk bekommen; natürlich keine Serienmodelle, sondern Spezialversionen. Dann bin ich damit nach Großbritannien gefahren. Im Gepäck hatte ich mehrere Journalisten, die mit



mir auf die Insel kamen. Wie das in Großbritannien so üblich ist, sind wir natürlich auf der „falschen“ Seite gefahren. Es gab mehrere Journalisten, die mit mir im M5 mitfahren und aus Angst die Türhalterungen herausgerissen haben. Übrigens ist auch Julian Vereker Autorennen gefahren.

**HE:** Wie alt warst du, als du Rennen gefahren bist?

**IH:** Das war im Alter zwischen 20 und 26. Da besaß ich einen „Renn-Toyota“ mit vier Rennvergassern. Zum Einstellen des Vergasers musste ich jedes Mal nach Köln zu Solex fahren. Dieser Wagen machte mir richtig Spaß. Jeder sagte, „dieser Kerl ist bescheuert.“ Eigentlich war ich ja schon immer „bescheuert“. Aber es brachte mir richtig Spaß Autorennen zu fahren. Da ich hierzu keine Zeit mehr habe, habe ich den Wagen vor einiger Zeit verkauft.

**HE:** Wir kommen wieder auf Schaulandt zu sprechen, das 1986 rund 58 Mio. DM umsetzte und damit bei den Hifi-Händlern Branchenführer war. Schaulandt war deine erste Station in der Hifi-Szene. Wie lange warst du bei Schaulandt?

**IH:** Ich war bei Schaulandt knapp zehn Jahre im Verkauf und Vertrieb tätig. Thomas Wegener war der Inhaber, Eberhard Gärtner sein Partner und Mitgeschäftsführer und ich sozusagen zweiter Geschäftsführer. Ich war für den Einkauf und die Hifi-Abteilung zuständig.

**HE:** Dir ging es, wenn ich dich so erzählen höre, bei Schaulandt doch richtig gut und du hast auch prächtig verdient. Aber warum hast du nach rund zehn Jahren das Unternehmen verlassen? War der Vertriebsdruck zu hoch?

**IH:** Das hatte mit meiner damaligen Frau

zu tun, die du kennengelernt hast. Ich hatte sie zu Schaulandt gebracht. Dort arbeitete sie in der Buchhaltung. Dann kam meine erste Tochter zur Welt, die jetzt 40 Jahre alt ist. Thomas Wegener hätte meine Frau gerne in Vollzeit weiter beschäftigt. Für sie waren damals Mutter und Beruf in Vollzeit nicht miteinander vereinbar, zumal wir auch noch 30 Kilometer von Hamburg entfernt wohnten. Wir konnten mit Thomas Wegener zur Weiterbildung meiner Frau und ihrem Gehalt keine Einigung erzielen. Meine Frau bat mich Schaulandt zu verlassen, was ich auch tat. Ich kündigte also meinen Arbeitsvertrag.

**HE:** Wie ging es nach dem Abschied bei Schaulandt weiter?

**IH:** Ich machte mich 1986 mit der Gründung von Phonosophie als Import-Geschäft und Hifi-Studio selbständig. Ich vertrieb die Produkte des britischen Herstellers Naim Audio. Der damalige Firmenslogan von Naim Audio war „no naim no music“. Importeur von Naim war ich übrigens inoffiziell schon zu Schaulandt's Zeiten. Thomas Wegener duldete das und so durfte ich das nebenbei machen.

**HE:** An den damals geläufigen Naim-Slogan kann ich mich noch gut erinnern. Wie viele Mitarbeiter hattest du bei Beginn deiner Selbständigkeit?

**IH:** Das waren damals sieben oder acht Mitarbeiter. Ich hatte sogar ein eigenes Entwicklungslabor.

**HE:** Wie bist du auf den Namen „Phonosophie“ gekommen?

**IH:** Der Name war nicht meine Idee, sondern die unseres damaligen ersten Bürgermeisters, der zu dieser Zeit gleichzeitig mein Notar war. Ich hatte zwanzig Namen zur Auswahl und fragte ihn, welcher von diesen ihm gefallen würde. Der Bürgermeister meinte,



dass es auf dem Zettel nur einen Namen gäbe und der wäre der Eigenname „Phonosophie“. In diesem Namen stecken die Begriffe Phono und Philosophie.

**HE:** Was hat dich damals bekannt gemacht?

**IH:** Das Tuning des Linn-Laufwerks LP12 Sondek mit dem Papierschnipsel unter dem rechten Fuß. Der Papierschnipsel diente der Stabilisierung des Plattenspielers und erfüllte den gleichen Zweck wie ein Bierdeckel, den man unter ein Tischbein legt, damit der Tisch nicht wackelt. Denn von vier Standbeinen hängt immer eines in der Luft.

**HE:** War der LP12 mechanisch so instabil?

**IH:** Das Problem beim LP12 waren die Füße. Montiert wurden ganz normale Gummifüße, die Linn zugekauft hatte und die sich verbogen, wenn sie verschraubt wurden. Dadurch gab es keinen korrekten Stand und folglich auch keine korrekt funktionierende Mechanik. Zugleich bestand das Problem, dass die Gummifüße mit zunehmendem Alter verhärteten und sich noch stärker verbogen. Ich arbeitete damals mit dem preiswerten weißen Lack-Tisch von Ikea. Das Problem beim LP12 bestand darin, dass durch die verbogenen Füße nur drei statt vier auf dem Lack-Tisch standen. Die Physik besagt, dass die rechte Seite genauso resonieren muss wie die linke Seite und die vordere Seite wie die hintere Seite.

**HE:** Gar keine Diskussion. Das ist simpelste Physik.

**IH:** Dann musst du noch die Formel nehmen, dass du mit drei Füßen nie eine Gleichheit hinbekommst. Wenn du beispielsweise vorne zwei und hinten einen Fuß hast, ist die Geschwindigkeit der Resonanz vorne ganz

anders als hinten. Also brauchst du vier Füße. Wir haben entsprechende Füße entwickelt, die genau sind und mit unserer Aktivortech-nik arbeiten. Die Mechanik ist genauso wichtig wie Strom.

**HE:** Auf deine Aktivortech-nik kommen wir noch zu sprechen.

**IH:** Wir haben später ein Controlboard (Hörerlebnis 116) entwickelt, dass du unter jeden Plattenspieler oder Verstärker legen kannst. Dann kannst du sehen, wie Geräte gleichmäßig ausschlagen, gegenkoppeln usw. Mechanik ist ein unheimlich wichtiges und nicht zu unterschätzendes Thema bei Hifi-Geräten.

**HE:** Kein Widerspruch. Das habe ich in meinen Anlagen selber schon bemerkt. Aber kommen wir noch einmal auf den Lack-Tisch von Ikea zu sprechen. Du hast mit einem weißen Lack-Tisch experimentiert. Warum gerade mit einem Weißen?

**IH:** Es gab die Aussage, dass der Hansen Klangunterschiede zwischen einem schwarzen und einem weißen Lacktisch heraushört. Das ist tatsächlich kein Witz. Aber warum ist das so? Um Kunststoff schwarz zu machen, brauchst du eine erhebliche Menge schwarzes Pulver. Dieses schwarze Pulver macht den ganzen Tisch „weicher“. Um den Tisch farblich schwarz werden zu lassen, benötigt man ein anderes Grundgranulat. Der Grundstoff von Kunststoff geht farblich ins Gelbliche. Wenn ich den Tisch nun schwarz färbe, entstehen andere klangschädliche Resonanzen.

**HE:** Darauf muss man erst einmal kommen. Wie ging es bei dir mit Naim Audio weiter?

**IH:** Ich bin durchaus ein streitbarer Zeitgenosse, und wenn ich Fehler entdecke,



dann mache ich sie publik. Naim Audio hat mich rausgeschmissen, weil ich den Naim-Ingenieuren gezeigt habe, welche Fehler in den Schaltungen ihrer Geräte sind. Ich habe ihnen auch versucht klar zu machen, wie wichtig die Themen Stromversorgung und Stromkabel sind. Im Nachhinein muss ich sagen, dass ich durch den Naim-Vertrieb groß geworden bin. Das „Zeug“ gefällt mir auch heute noch ohne Ende.

**HE:** Naim Audio war der erste Hersteller, der Wert auf separate Netzteile gelegt hatte, die berühmten PSU-, (Power-Supply) Unit-Netzteile. Du hast viel mit Julien Vereker, dem Gründer und Vordenker von Naim Audio, zusammengearbeitet. Was hast du von ihm gelernt?

**IH:** Julien Vereker hat mir nicht nur gezeigt, wie enorm wichtig die Stromversorgung ist. Er hat mir auch gezeigt, je mehr Bauteile ich in einer Schaltung habe, desto mehr klangliche Bremsen gibt es. Was wir damals auch noch nicht wussten war, je mehr Bauteile man in einer Schaltung verbaut, desto mehr Elektromog wird erzeugt. Je mehr Bauteile in einer Schaltung vorhanden sind, desto mehr Schmutz befindet sich zwangsläufig in dieser Schaltung, da jedes Bauteil ein eigenes Energieumfeld hat. Auch sagte Julien Vereker, je mehr Mechanik man habe, desto größer sind die Resonanzen. Beherrscht man die Resonanzen, beherrscht man umgekehrt auch die Elektronik. Dann zeigte er mir, dass mit wenigen Bauteilen der beste Klang zu erzielen ist. Das kannte ich aber schon von meiner Zeit bei Schaulandt. Da klang der Verstärker Naim Nait mit einem kleinen Linn-Lautsprecher am besten. Aber das wollte Thomas Wegner damals gar nicht hören da er KEF-Importeur war (KEF = Kent Engineering and

Foundry).

**HE:** Nachdem du Naim Audio verlassen musstest, hast du unter dem Namen Phonosophie eigene Technikserien und Lautsprecher entwickelt. Ich denke da beispielsweise an die Impulse-Serie. Was war für dich der Anlass hierzu?

**IH:** Alle meine Geräte wie die Impuls-Serie wurden hier im Hause in Handarbeit hergestellt, also Handmade in Germany. Auch sämtliche Kabel wurden und werden hier von Hand hergestellt. Ich mache übrigens gerade neue Lautsprecherkabel. Die werden auf der kommenden HIGH END mit hoher Wahrscheinlichkeit vorgestellt. An diesem Kabel arbeite ich schon seit drei Jahren.

**HE:** Wie sah das bei deinen Lautsprechern aus?

**IH:** Meine Lautsprecher hatte mir kein Geringerer als Karl-Heinz Fink (Firmenportrait Hörerlebnis 108) gebaut. Karl-Heinz hat für viele namhafte Firmen Lautsprecher entwickelt. Um die Mechanik habe ich mich selber gekümmert. Mein erster Lautsprecher hieß schlicht „Phonosophie“ und war ein komplett eigenes Produkt. Ich habe für spätere Lautsprecher wie die Modelle Theben 1, 2 und 3 selber Ständer gebaut, Karl-Heinz hat sich um die Abstrahlung gekümmert.

**HE:** Sind denn die Entwicklung und der Bau von Lautsprechern so schwierig?

**IH:** In einem Lautsprecher bereiten die größten mechanischen Probleme für die Elektronik die Resonanzen. Daher packe ich die Frequenzweiche niemals mit in das Gehäuse. Wir sprechen über Mikrofonie, die hörbar ist. Daher findet man bei meinen Lautsprechern die Frequenzweiche immer nur außerhalb des Gehäuses, sofern sie sich in der Nähe des Lautsprechers befindet, dann sinnvollerweise

über dem Basschassis. Die Entwicklung und der Bau eines Lautsprechers sind eine Wissenschaft, das Aufstellen und die Abstrahlung eine andere. Wird ein Lautsprecher richtig entwickelt, so strahlt er immer kugelförmig ab.

**HE:** Waren deine eigenen Serien ein Verkaufsschlager?

**IH:** Nein. Sind wir doch einmal ganz ehrlich. Verkaufen hat relativ wenig mit Qualität zu tun, sondern sehr viel mit Marketing. Da spielt die Zeit mit, da spielen auch die Händler mit. Große Marken haben einfach den Imagevorteil. Dagegen hatte ich als kleiner Hersteller nicht einen Hauch Chance. Den Zeitvorteil, den die großen Marken hatten, konnte ich nicht einholen. Eine Formel, die Naim immer gesagt hat: „Das Herstellen verschlingt ein Achtel an Material. Hinzu kommen dann noch fünf Achtel für die Werbung, der Besuch der Fachmessen sowie das Beschieken der Händler.“ Diese Formel ist richtig! In Werbung, Fachmessen etc. fließt tatsächlich das meiste Geld rein.

**HE:** Warum hast du die Produktion eingestellt?

**IH:** Ich wollte nicht pleite gehen. Wer heutzutage in Deutschland Elektronik herstellt, ist zum Pleitegehen verurteilt. Leute wie Siegmund Loewe, Max Grundig oder Edmund Uher waren damals ja auch nicht blöde. Nenne mir mal einen deutschen Hersteller. Wenn wir heute über deutsche Hersteller sprechen, dann sprechen wir über absolut teure Geräte von Audionet, Burmester, T+A (Technologie + Anwendung) und viele andere. Es gab und gibt ganz viele Hersteller, die es irgendwann einmal probiert haben. Ich habe gelernt, dass man das internationale Geschäft haben muss. Das wiederum geht nur mit einem Menschen, der möglichst viele Sprachen spricht, zumin-

dest englisch. Was hat mir Dieter Burmester immer gesagt? Hüte dich vor Vertrieb. Die Kosten kannst du gar nicht umsetzen. Ich war ein kleiner Hersteller. Brauchte ich beispielsweise 50 Platinen, musste ich 200 bis 300 abnehmen. Alleine das Einstellen einer Maschine zur Herstellung der Platinen oder die Umstellung ist so teuer für die Großindustrie, dass kein Geld mehr übrig bleibt.

**HE:** Wie sah es mit Testberichten in den bekannten Hifi-Magazinen aus? Man konnte doch mit guten Testberichten „prahlen“.

**IH:** Das ist aber schon sehr, sehr lange her. Testberichte haben vielleicht vor 20 Jahren noch geholfen. Damals gab es nur die gedruckten Hifi-Zeitschriften. Über Internet-Magazine dachte noch niemand nach. Ich erinnere mich an einen geilen Testbericht eines Naim-Produktes. Am Abend einer HIGH END im Hotel Kempinski in Gravenbruch habe ich nach diesem Testbericht Champagner ausgegeben; nicht eine Flasche, sondern insgesamt 42 Flaschen. Das war für mich ein teurer Abend, aber den konnte ich mir damals noch leisten.

**HE:** Wie sieht es heute aus?

**IH:** Heute ist das nicht mehr. Du brauchst aber Testberichte. Wenn ich selber Testberichte schreiben würde, würde mir keiner glauben. Also muss ich Testberichte haben. Egal, ob über Internet oder in Papier. Viele Leute fragen mich, warum ich meine Ständer mit Testberichten mit mir herumschleppe. Ein Kunde, der Qualität liest, braucht ein Stück Papier.

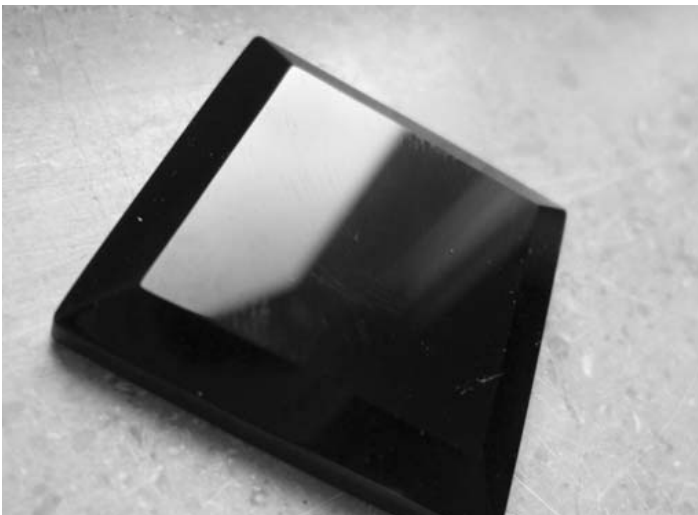
**HE:** Das sehe ich genauso. Ich lese auch nur Testberichte in Printmagazinen.

**IH:** Aber es geht noch viel weiter. Schalte ich eine Werbung, dann ist sie nach 14 Tagen „verdampft“. Mache ich Filme über eine Fir-



ma, was für die Industrie wichtig ist, und lade ich diese in Youtube hoch, werde ich diese Filme immer wieder finden, wenn ich die Firma aufrufe. Heute läuft gar nichts mehr, wenn man sich nicht selber vermarktet. Ich weiß, was Werbung ist, kann sie aber selber nicht gestalten. Für unsere Prospekte habe ich daher einen Mitarbeiter, der seit 30 Jahren ein- bis zweimal die Woche hier ist. Der bekommt von mir die Aufgabe und setzt das um. Schau mal: Ich bin hier mit meinem Geschäft an einer vielbefahrenen Straße mit täglich rund 35.000 Fahrzeugen. Hast du schon einen Kunden heute hier gesehen?

**HE:** Du warst einer der ersten Tuner von Großserienprodukten.



**IH:** Ja, bereits zu Schaulandts Zeiten mit den Marken Thorens oder Marantz.

**HE:** Wo sahst du bei diesen Serienprodukten Verbesserungspotential?

**IH:** Wir haben mit dem Tunen von Plattenspielern angefangen, da die Mechanik nicht stimmte. Wir sprachen bereits über den Linn LP12. Das Problem waren die Spiralfedern. Wenn du die Spiralfedern drückst, verändert sich die Kraft in der Drehung. Es wurden normale Federn verbaut, die nicht ausgewuchtet waren. Aber man kann gute Federn bekommen. Die haben wir dann auch fertigen lassen. Die müssen von Hand ganz genau gebogen, gehärtet und abgekühlt werden, damit das Material gleichmäßig ist. Wenn wir heutzutage einen Plattenspieler mit Spiralfedern bauen, dann brauchen wir mehrere Stunden, eher mehrere Tage, um die Federn gleichmäßig wippen zu lassen.

**HE:** Wir sprechen also von Aufwand ohne Ende.

**IH:** Das ist tatsächlich Aufwand ohne Ende. Ich bin ja auch der Tuner für Thorens-Laufwerke. Nehmen wir nur meine getunten Thorens 1500 oder 1601. Tuning ist für uns Wissen und Arbeit ohne Ende. Das kann jeder sofort sehen und begreifen. Da ich wie Ivor Tiefenbrun aus dem Maschinenbau komme, da ich das gelernt habe, war es vor 50 Jahren ein Leichtes, von Ivor zu lernen. Wir waren beide in der Lage, die gleiche Sprache zu sprechen.

**HE:** Du modifizierst oder besser gesagt tust auch Geräte wie CD-Player, Verstärker oder CD-Receiver weiterer namhafter Her-

Zubehör von Phonosophie; Mit Filtern (oben) oder der Aktivorttechnologie lässt sich der Klang von Hifi-Anlagen zum Teil drastisch verbessern.

steller wie Pioneer, Teac, Marantz und viele andere mehr. Wie bist auf die Idee gekommen, Geräte dieser Hersteller als Ausgangsbasis für dein Phonosophie-Tuning zu nehmen?

**IH:** Jeder, der heutzutage lange im Fach ist, weiß, dass man jedes Gerät tunen kann, sofern man das nötige Wissen dazu hat. Mich kannten viele Hersteller, beispielsweise Don Schone von Teac Europe. Don sagte schon früher, „Ingo ist der Größte“. Irgendwann kam Jürgen Timm, der heutige Vorstandsvorsitzende der HIGH END SOCIETY und damals noch in Diensten von Pioneer und es begann eine Zusammenarbeit mit diesem Hersteller. Dadurch kam ich zu Pioneer, bis dieses Unternehmen pleite ging. Dann ging ich wieder zu Marantz und somit auch zu Rainer Finck. Im Grunde genommen ist es mir egal, mit wem ich zusammenarbeite. Die Hersteller werden niemals einen Kondensator, eine Sicherung oder eine Platine bauen. Sie lassen diese Teile meistens anderweitig herstellen und bestücken sie vielleicht selber. Das ist in der Automobilindustrie so, das macht beispielsweise auch Apple so. Warum soll man alles zweimal erfinden, wenn die Grundlagen schon vorhanden und gut sind.

**HE:** Behalten deine getunten Geräte der genannten Hersteller ihre Herstellergarantie?

**IH:** Von Marantz und Pioneer habe ich Bestätigungen, dass sie für alle meine Modifikationen die volle Garantie übernehmen. Das habe ich mir natürlich schriftlich zusichern lassen. Das war für mich immer wichtig gewesen. Bei einem Managerwechsel kann es durchaus passieren, dass der sich auf das Namens- und Designrecht beruft. Wenn man sich da nicht schriftlich absichert, ist man möglicherweise der Dumme. Das habe ich

schon vor vielen Jahren am eigenen Leibe erlebt.

**HE:** Ich habe gerade so einfach das Wort „Tuning von Hifi-Geräten“ in den Raum geworfen. Wie definierst du Hifi-Tuning und wo siehst du generelle Ansatzpunkte für klangfördernde Maßnahmen?

**IH:** Ich definiere Hifi-Tuning wie ein Sternekoch. Ich gebrauche hierfür den Begriff „Essenstuning“. Ein Sternekoch nimmt sein Fleisch nur von gewissen Schlachtern. Das Fleisch ist nur ein Part und garantiert noch kein Sterneessen. Der Sternekoch braucht Gewürze. Hierzu kommen weitere Zulieferer ins Spiel. Hinzu kommen die richtigen Messer zum Schneiden, die richtigen Töpfe und das richtige Gas zum Kochen und Braten. Kochen mit Induktion? Mit Induktion kann ein Sternekoch kein richtiges Essen zubereiten. Den Unterschied zwischen Gas und Induktion schmeckt man.

**HE:** Muss ich dich jetzt mit einem Sternekoch „in einen Topf werfen“?

**IH:** Um beim Sternekoch zu bleiben. Der benutzt ja nichts Anderes wie ich auch, nämlich viele Zulieferer, die jeweils ihre speziellen Sachen machen. Bei mir ist das nicht anders. Ich mache mit meinen Gewürzen, die ich entwickelt habe - das sind mehrere 100 Produkte, was kein Mensch weiß - diesen „Livestritt“. Damit meine ich ganz einfach gesprochen, wie ich den Interpreten in mein Wohnzimmer oder meinen Hörraum „gebeamt“ bekomme.

**HE:** Ich vermute mal, dass das nicht nur mit einem Schritt geht.

**IH:** Das geht tatsächlich nicht nur mit einem Schritt. Dazu braucht man ganz viele Schritte. Jeder dieser einzelnen Schritte, egal ob Mechanik, Strom, Kabel, Sicherungen



oder Lautsprecher verändert etwas am Klang. Das ist also nichts Anderes als Tuning. Aus meiner Sicht sollte der Hifi-Händler ein Vor-Ort-Trainer analog einem Sternekoch sein.

**HE:** Wie ich dich kenne, hast du in deinem vielschichtigen Bekanntenkreis richtige Sterneköche?

**IH:** Ich kenne mehrere Sterneköche. Wenn diese sich ihr Wissen holen wollen, fahren sie für eine Woche nach Frankreich. Sie zahlen für fünf Tage Ausbildung 25.000 bis 30.000 Euro beim französischen Drei-Sterne-Koch. So etwas ist in der Hifi-Welt undenkbar, und wird es auch nie geben.

**HE:** Frankreich ist für seine „Nouvelle Cuisine“ bekannt. Gibt es denn in der „Hifi-Küche“ auch eine „Nouvelle Cuisine“?

**IH:** Jeder Hifi-Entwickler ist von sich überzeugt. Aber hier von „Nouvelle Cuisine“ zu sprechen...

**HE:** Bei den Lautsprechern bist du Kooperationen eingegangen.

**IH:** Ab 2010 gab es eine Kooperation mit der österreichischen Klavier-Manufaktur Brodman. Die beauftragten den bekannten Salzburger Lautsprecherentwickler Hans Deutsch, in ihrem Namen und Auftrag Lautsprecher zu bauen. Brodman ist Geschichte. 2016 habe ich mit dem Direktvertrieb der Lautsprecher von Canton begonnen. Das waren aber nur die Sondererien, die bei Canton selber und nicht im Hifi-Handel zu haben waren. Das ist aber auch passé. 2022 habe ich Lautsprecher von Karl-Heinz Fink, wie Fink Team und Epos, in mein Verkaufsprogramm aufgenommen. Für Karl-Heinz Fink mache ich gerne Vorführungen, weil ich von seinen Lautsprechern überzeugt bin.

**HE:** Du hattest bereits erwähnt, dass du mehrere 100 Produkte in deinem Tuningzube-

hörprogramm anbietest. Wie beim Auto lassen sich Hifi-Anlagen unendlich tunen. Wo setzt du mit deinen „Mitteln“ an?

**IH:** Wir sprechen über die Behebung von mechanischen und elektrischen Problemen. Schau dir nur das Haus an, in dem du wohnst. Denke mal an die Elektrik in der Luft. Glaube ja nicht, dass dies ein Entwickler in seinen Entwicklungen berücksichtigt.

**HE:** Wir reden simpel gesprochen über Elektrosmog. Ist Elektrosmog für dich etwas Negatives oder gar ein Reizwort?

**IH:** Für mich ist Elektrosmog tatsächlich ein extrem negatives Beispiel, wie die Welt sich selbst vernichtet. Wir Menschen leben in einer Welt, die wir Erde nennen. Den Elektrosmog holen wir uns beispielsweise durch Satelliten am Himmel, Funktürme, Sicherungen und Leitungen ins Haus. Glaubst du, dass jemand, der Ahnung von Elektrik oder Hochspannung hat, sein neues Grundstück in der Nähe von Spannungsmasten kaufen und dort ein Haus darauf bauen würde? Es ist wissenschaftlich erwiesen, dass elektrische Ströme, die auf den menschlichen Körper wirken, Auslöser für Burnout sein können. Elektrosmog führt dazu, dass immer mehr Leute schlecht schlafen können. Und es werden immer mehr. Musik, sagen Hirnforscher, ist eine der größten Entfrustungen für unser Gehirn. Mit richtiger Musik kann man nachweislich viel besser lernen.

**HE:** Welche „Mittel“ bietest du zum gezielten Hifi-Tuning an? Welches sind aus deinem reich bestückten Gabentisch die Wichtigsten?

**IH:** Wir sprechen über Racks und Gerätebasen. Hinzu kommen Steckdosenleisten, Steckdosen, Netzkabel und -filter sowie Netzwerkisolatoren. Des Weiteren habe ich NF- und Lautsprecherkabel, Sicherungen und ein

CD-Spray. Auch dürfen wir die Cinch-/RCA-Caps und Digiplugs nicht übersehen. Hierbei handelt es sich um Zubehör zum Verschließen unbenutzter Eingänge zum Vermeiden hochfrequenter Einstreuungen und Störungen.

**HE:** Lass uns mal über zwei Techniken zu sprechen, die dich in deiner „highfideligen Laufbahn“ beschäftigt haben bzw. noch beschäftigen: Die „Animator“- und die „Aktivator-technik“. Was unterscheidet beide Techniken, die sich mit der Verminderung von Elektrosmog beschäftigen?

**IH:** Der Raumanimator ist ein Produkt der österreichischen Firma Artkustik mit ihrem Mastermind Othmar Spitaler. Dessen Produkte habe ich hier in Deutschland vertrieben. Ich hätte liebend gerne diese Technik hier im Rahmen eines OEM-Geschäftes vermarktet, was aber nicht möglich war. Dann lernte ich Norbert Maurer von Vortex Hifi kennen. Norbert hatte mich etliche Jahre mit der Technik von Othmar Spitaler beobachtet.

**HE:** Was hat dich dazu bewogen, von der Animator-Technik weg auf die Aktivator-Technik zu gehen?

**IH:** Ich wäre nicht auf die Raumaktivator-technik gekommen, wenn es nicht die Raumanimatortechnik gegeben hätte. Du brauchst immer ein „Grund-ABC“. Die ersten Stunden, die ich mich mit Raumaktivator-technik beschäftigt habe, haben mich komplett ineinandergebracht.

**HE:** Vermutlich hattest du ein Aha-Erlebnis.

**IH:** So war es. Ich stellte ein volles Glas Wasser neben meine Hifi-Elektronik. Die Anlage klang plötzlich schlechter. Wie das? Also

**Kein Kabelsalat: Unterschiedliche Kabel aus der hauseigenen Fertigung für die Vorführungen.**

stellte ich versuchsweise das Glas Wasser wieder weg und schon klang meine Elektronik



wieder wie gewohnt. Auf den Einfluss eines Glases Wasser auf die Elektronik muss man erst einmal kommen. Das Ganze war reiner Zufall gewesen: Wasser hat eine andere Energie als ein Verstärker. Wer hätte das gedacht?

**HE:** Was sind aus deiner Sicht die wesentlichen Vorteile der Aktivator-Technik, und wie machen sich diese klanglich bemerkbar?

**IH:** Beide Techniken, sowohl Animator- als auch Aktivator-Technik, beschäftigen sich mit der Verminderung von Elektrosmog. Die Aktivator-Technik hingegen hat mehr den Menschen als die elektrischen Geräte im Fokus. In Zusammenarbeit mit Norbert Maurer von Vortex Hifi haben wir das „New Living Concept“ entwickelt. Hierunter verstehen wir nicht die Minderung oder gar Entstörung von Elektrosmog bei elektrischen Geräten, sondern den Schutz des Menschen und seines Körpers vor den Störstrahlungen, die elektrische Geräte generell abgeben. Hierzu bieten wir Produkte an, die der Mensch am Körper tragen oder in seiner Nähe aufstellen oder hinlegen kann. Das sind Halsketten, Armbänder und vieles mehr, was unser Nervensystem entstresst und für mehr Behaglichkeit im Alltag sorgt. Unsere Produktpalette hierzu wächst ständig. Ich bezeichne meine Produkte als „Tanks für Informationen“, also Behälter.

**HE:** Was verursacht aus deiner Sicht im häuslichen Umfeld Elektrosmog, und wie wirkt er sich aus?

**IH:** Der Elektrosmog wird in den Wänden gespeichert. Jeder Haushalt ist sozusagen ein Speicher von Elektrosmog, was durch die 230 Volt-Leitungen zusätzlich noch angesogen wird. Das führt dazu, dass wir unruhiger werden, schlechter oder schlimmstenfalls gar nicht schlafen können. Der Mensch ist auch

gerne ein Genießer. Diese Eigenschaft kann möglicherweise auch abhanden kommen.

**HE:** Empfiehlst du die Aktivator-Technik generell bei Hifi-Anlagen unabhängig vom Preis?

**IH:** Ja.

**HE:** Wir verlassen die Aktivator-Technik und widmen uns Ingo Hansen als Verkäufer in seinem eigenen Geschäft. Welchen Stellenwert hat für dich eine seriöse Kundenberatung und was verstehst du hierunter?

**IH:** Ich rege mich seit über 10 Jahren regelmäßig darüber auf, dass die Kundenberatung immer mehr verschwindet. Viele Hifi-Verkäufer meinen, ihr Wissen aus dem Internet zu erhalten.

**HE:** Gut, dass du das Thema Internet erwähnst. Über das Internet erhält man sehr viele Fehlinformationen. Meine Eindrücke sind, dass geschulte Fachverkäufer eher Mangelware sind. Früher gab es die DHFI-Ausbildung (Deutsche High-Fidelity-Institut) zum Hifi-Fachverkäufer. Das ist aber schon einige Jahrzehnte her.

**IH:** Ausgebildete Verkäufer sind in unserer Branche Glückssache, geschweige denn, dass sie die richtigen Produkte anbieten oder anbieten können. Der Hifi-Verkäufer ist in erster Linie Verkäufer, egal ob er in seinem vorherigen Verkaufsleben Betten- oder Gartenmöbelverkäufer war. Wir reden von Seiteneinsteigern mit fehlendem Hifi-Knowhow. Eigentlich müsste ein Hifi-Verkäufer mit der richtigen Beratung ein Sternekoch für seine Kunden sein. Dazu fehlt ihm aber oftmals das Wissen. Aber das merkt im Zweifelsfall der unbedarfte Kunde nicht. Viele Händler sagen mir, dass die Vertriebsleute der Firmen über Zahlungsziele und Margen reden, aber das Produktwissen einfach nicht vorhanden ist. Ein ge-



standener Hifi-Verkäufer mit dem erforderlichen Fachwissen ist mit seinem Arbeitgeber zufrieden und wechselt diesen nicht.

**HE:** Ich habe viele gute Erfahrungen mit Hifi-Verkäufern gemacht, auch wenn ich deren Wissen mitunter „zurecht rücken“ musste. Aber es gibt wie in jeder Branche Besserwisser und um bei Hifi zu bleiben, selbsternannte „Hifi-Päpste“. Wie sieht aus deiner Sicht der perfekte Hifi-Fachhändler aus, wenn es ihn denn überhaupt gibt?

**IH:** Es gibt Hifi-Händler mit fundiertem Fachwissen und das auf sehr hohem Niveau. Aber es gibt leider auch Hifi-Händler ohne Fachwissen. Letztere wollen nur verkaufen, weil sie die große Markenauswahl haben. Ich nenne dir mal ein Beispiel: Ich fahre zu Volkswagen und bitte einen Berater, einen Volkswagen Probefahren zu dürfen. Jetzt frage ich den Berater, warum hier bei Volkswagen kein Ferrari steht. Dass bei Volkswagen kein Ferrari steht, ist einleuchtend und für jeden Kunden normal. Gehe ich aber zum Hifi-Händler und frage ihn, warum er eine bestimmte Marke nicht im Programm hat, dann sage ich „Scheißladen“. Jetzt betrachte ich die ganze Sache mal unter kaufmännischen Gesichtspunkten. Ein Hersteller bringt alle zwei bis vier Jahre neue Produkte auf den Markt. Jetzt muss ich als Händler sehen, wie ich das alte Produkt loswerde. Damit verliere ich als Händler sehr viel Geld, da ich das alte Produkt zu einem günstigeren Preis verkaufen muss, wenn ich es überhaupt noch verkauft bekomme. Ich kenne viele Händler, auch große, denen es finanziell nicht mehr gut geht, weil das Image nicht mehr vorhanden ist.

**HE:** Wie definierst du guten Klang, und was ist für dich das „Einmal eins“ des guten

Klangs?

**IH:** Entspannung. Wenn ich heutzutage Schulaufgaben mache und im Hintergrund kleine Canton-Boxen im leisen Bereich spielen, dann entspanne ich mich dabei. Ich kann mich tatsächlich besser auf meine Schulaufgaben konzentrieren oder sogar eine Sprache erlernen. Wenn der Körper nur ganz leise Musik hört, entspannt er dabei schon. Hört man aber über eine große Anlage Musik und hört falsche Töne, dann entstehen hingegen Aggressionen.

**HE:** Kann man aus deiner Sicht Klang messen?

**IH:** Klang kann kein Mensch messen. Man kann nur Parameter messen.

**HE:** Ich nenne dir vier Begriffe und du sagst mir, in welcher Reihenfolge diese aus deiner Sicht für die Musikkwiedergabe entscheidend sind: Dynamik, Räumlichkeit, Tonalität, Liveeindruck.

**IH:** Da kann ich ganz wissenschaftlich mitreden, weil ich auch mit Ärzten zusammenarbeite. Wichtig ist in erster Linie die Feindynamik und nicht die große Lautstärke. Ich mache das mal an einem Beispiel deutlich: Ein Synthesizer ist nach zehn Minuten nervig, ein Klavier nie. Ein Klavier gibt ganz andere Töne ab, verbunden mit Schwingungen, die der Mensch braucht. Räumlichkeit, die für einige Leute ganz wichtig ist, halte ich für komplett falsch. Nicht die Räumlichkeit, sondern die Holographie der Töne ist ganz wichtig. Nur müssen die Töne halt zusammenpassen und das ist ja das Komplizierte.

**HE:** Klang ist im Wesentlichen auch vom Hörraum, in dem eine Hifi-Anlage spielt, abhängig. Gibt es für dich den perfekten Hörraum?

**IH:** Nein. Wir haben früher in unserer Tief-



garage hier im Hause Bands spielen lassen. Das ist der schlechteste Raum, den ich kenne. Tiefgaragen sind für den Klang ganz ehrlich ausgedrückt „scheiße“. Wenn ich vor einer Band stehe, sie sehe und ihre Rhythmen mag, ist das wie bei einem Video. Dann ist der Ton wissenschaftlich gesehen nicht ganz so wichtig, da mir das Bild die restlichen Informationen gibt. Bin ich jedoch bei einem Livekonzert dabei, werde ich ganz stark über das Auge und die Menschen neben mir manipuliert. Die geben mir möglicherweise die Information „geil, super usw.“. Dann ist die PA-Anlage (Public Address-Anlage) meistens deutlich schlechter als eine Hifi-Anlage. Aber das Drumherum passt und ist richtig. Wir als Phonosophie lassen deswegen so gerne Live-musik vorne spielen, wie beispielsweise den Bluesmusiker Wolfgang Bernreuther, weil die meisten Leute nicht mehr in einen Jazzclub gehen. Bei mir können die Leute endlich wieder einmal Livemusik hören.

**HE:** Ist guter Klang abhängig vom Preis einer Hifi-Anlage? Muss eine teurere Hifi-Anlage zwangsläufig besser klingen als eine preiswertere?

**IH:** Nein.

**HE:** Wie erreicht man in seinen eigenen vier Wänden ein „livehaftiges“ Klangerlebnis?

**IH:** Das ist ganz einfach. Man holt sich beim richtigen Fachmann ein Erlebnis und sagt, das ist toll. Betrachten wir uns mal in heutige Jugend. Der Vater hat einen Plattenspieler und der Sohn ist zehn Jahre alt. Dann sieht der Sohn immer, dass der Plattenspieler Vaters Heiligtum ist und er ihn nicht anfassen darf. Dann weiß der Sohn meistens, dass der Plattenspieler etwas Besonderes sein muss. Wenn der Sohn jetzt zwischen durch den Kopfhörer aufziehen und Musik hö-

ren darf, dann ist der vom Plattenspielerklang „gefixt“. Er bekommt Schwingungen, die er so gar nicht kennt. Das wäre eigentlich die Aufgabe eines guten Händlers, dieses zu vermitteln.

**HE:** Welche Maßnahmen empfiehlst du einem Kunden, um sein Ohr zu schulen?

**IH:** Das Ohr und der Mensch müssen trainiert werden. Gehe mal in einen kleinen Jazzclub oder in eine Musikschule und höre dort einfach zu. Dann hörst du ein Instrument live von irgendwelchen Leuten gespielt und du sagst, dass du so etwas noch gar nicht erlebt hast.

**HE:** Was bedeutet für dich Musikgenuss, und was gehört aus deiner Sicht dazu?

**IH:** Musikgenuss ist für mich, wenn ich die nötige Zeit dafür opfere und sagen kann, toll wie der oder die Interpreten da spielt oder spielen. Und wenn ich Gänsehaut von der Musik bekomme...

**HE:** Wie steht Ingo Hansen zu immersivem Audio, also Verfahren für mehrkanaliges Audio, in Bezug auf hochwertige Musikwiedergabe? Fluch, Segen, Nice to Have oder überflüssig wie ein Kropf?

**IH:** Das ist nichts für mich. Du kennst das Klassiklabel Musikproduktion Dabringhaus + Grimm aus Detmold?

**HE:** Du meinst das 2+2+2-Recording als Mehrkanaltechnik, mit der sich Werner Dabringhaus beschäftigt. Ich halte das schon für eine schicke Sache, aber im Handling und der Lautsprecheraufstellung für sehr aufwendig. Nach meinen Erfahrungen in Gesprächen mit Musikfreunden wird sich immersives Audio für den Normalkunden nicht durchsetzen.

**IH:** Um alleine einen Subwoofer mit den Übergangsfrequenzen korrekt einzustellen, muss man enorme Erfahrung haben. 90 Pro-

zent aller Nutzer sind nicht in der Lage, einen Subwoofer korrekt einzustellen.

**HE:** Wie lautet dein persönlicher Slogan?

**IH:** Wir bringen Ihnen Musik näher, nicht Geräte.

**HE:** Ich sprach eingangs von den Norddeutschen-Hifitagen. Man findet dich auf verschiedenen Messen. Welche Bedeutung haben für dich Hifi-Messen (HIGH END, regionale Veranstaltungen wie Finest Audio Shows, Mittel-/Nord-/Süd-/deutsche Hifi-Tage)?

**IH:** Du siehst es ja selber. Wir sitzen hier mehrere Stunden zusammen und kein Kunde ist bislang gekommen. Das ist das Traurige mit dem Wissen, was wir haben. Wir leben in einer Großstadt mit Umgebung und 2,6 Mio. Einwohnern. Wir sind an einer vielbefahrenen Ausfallstraße. Es kommt kein Kunde mehr. Also müssen wir zu den Kunden. Das muss man als Händler erst einmal lernen. Wenn wir keine Messen mehr haben, ist unsere Branche tot. Eine Messe ist nur dafür da, dass jemand sagt, dass er was gehört habe und dafür zum Fachmann müsse. Das machen jedoch die meisten Kunden nicht mehr. Wenn ich hier auf den Norddeutschen Hifi-Tagen ausstelle und vorführe, was mich ein Vermögen kostet, ist mein Raum immer voll. Lassen wir mal den kaufmännischen Erfolg unberücksichtigt. Würde ich nicht auf Messen auftreten, würde ich pleite gehen, weil kein Kunde mehr hierhinkommt. Dann kommen wenigstens ein paar Leute, die bei mir auf der Messe waren und sich jetzt für Zubehör interessieren. Mit diesen „paar Krümeln“ muss ich leben.

**HE:** Welche Bedeutung haben für dich eigene Hausmessen oder Händlerveranstaltungen mit Präsentation deiner Produkte?

**IH:** Zu meiner Hausmesse im Februar, auf der du auch warst, kamen nur sehr wenige Leute. Das mag am schlechten Wetter gelegen haben. Wir hatten hier aber auch schon Veranstaltungen mit zwischen 200 und 300 Besuchern.

**HE:** Wie oft veranstaltest du deine Hausmessen im Jahr?

**IH:** Eigentlich zwei Mal im Jahr, aber wir haben durch Corona schon lange nichts mehr gemacht. Sonst hatten wir einen Tresen und draußen einen Grill mit Wurst und Gulaschsuppe. Es muss ein Event sein, denn ohne Event kommt kein Kunde mehr. Für mich ist es wichtig, mit Leuten, die die gleiche Denke haben, zu reden.

**HE:** Welchen Stellenwert haben für dich die Fachpresse und speziell dort Testberichte? Fluch oder Segen?

**IH:** Die große Presse ist für mich Fluch, die kleine, wenn man die richtigen Leute kennt und trifft, der Segen. Wenn ich als Hersteller oder Händler etwas sage, glaubt man mir nicht. Also brauche ich eine außenstehende Beschreibung, die einfach sagt, hört euch das mal an. Macht euch selbst einmal Gedanken. Wenn wir so weit kommen, dann sind wir schon ganz weit vorne. So sind die Berichte aber meistens nicht aufgestellt. Den größten Erfolg habe ich, wenn ich zu einem Händler fahre und der 30 oder 50 Leute einlädt und alle unterhalten sich über meine Produkte. Dann hat sich der Händler vorher schon mal ein bisschen auf Phonosophie „eingenordet“. Dann komme ich als Ingo Hansen und mache Wirbel. Dann sagen zwar einige Leute, dass der Hansen eine Macke hat. Damit kann ich aber leben. Ganz viele sagen aber auch, dass sie sich mit meinen Produkten beschäftigen müssen. Ist der Händler ge-



schult, sehe ich das ganz deutlich an den Zahlen. Er macht in zwei Monaten 5.000 bis 10.000 Euro Umsatz zum Einkaufspreis, was er vorher nicht gemacht hat. Viele Händler brauchen mich, weil ich sowohl die Händler als auch die Kunden mobilisiere. Von mir werden sie „verarztet“. Aber bevor es so weit ist, muss ich mir erst einmal den Händler aufbauen.

**HE:** Mit wie vielen Händlern arbeitest du bundesweit zusammen?

**IH:** Bundesweit habe ich über 50 Händler. Es sind nahezu alle Händler im Zubehörbereich. Wie du mitbekommen hast, hatten wir zweieinhalb Jahre Corona. Notgedrungen war ich nur selten bei den Händlern vor Ort. Nach der diesjährigen HIGH END werde ich bei meinen Händlern wieder aktiv werden. Aber ich brauche keine großen Umsätze. Ich muss solange leben, bis alle anderen Mitbewerber gestorben sind.

**HE:** Hast du mit jetzt 72 Jahren schon einen Nachfolger, der Phonosophie übernehmen wird?

**IH:** Nein. Darauf hat mich sogar schon die HIGH END SOCIETY angesprochen. Ich habe denen gesagt, dass ich bislang keinen Nachfolger habe. Wenn ich sterbe, ist mein Wissen weg. Was sagen meine Händler? „Wenn der Hansen nicht mehr da ist, dann ist der Motor weg.“

**HE:** Ich nenne dir wieder einmal vier Be-

griffe und du sagst mir, welcher dieser vier Begriffe auf dich am ehesten zutrifft? Klang-Guru, Hamburger Hifi-Urgestein, Hifi-Tuning-papst, Mr. Live.

**IH:** Zum Tuning stehe ich. Mr. Live haben sich die Engländer einfallen lassen, weil die sagen, Ingo Hansen diskutiert immer über live und live bedeutet einfach dabei zu sein.

**HE:** Lass uns einmal auf deine „persönliche Hifi-Geschichte“ zurückblicken. Welche technischen Entwicklungen haben dich am meisten fasziniert bzw. begeistert?

**IH:** Plattenspieler waren und sind immer noch die Grundlage. Die haben mich schon früher begeistert. Was man aus einem Plattenspieler noch herausholen kann, ist enorm. Wenn man bedenkt, was man alles aus einer Schallplatte herausholen kann und was noch in ihr drinnen steckt. Nehmen wir nur einmal die Systemschrauben, die ich für jedes System aktiviere. Das sind für mich Meilensteine. Ich habe sehr oft falsche Aussagen dahingehend gemacht, dass CD, Streaming oder Bluetooth gar nicht gehen. Die Aussagen waren im Nachhinein betrachtet falsch. Man muss nur deren Fehler beheben. Um aber auf die Fehler zu kommen, braucht man Wissen, anderes Wissen als bei analoger Technik. Wenn du unseren eigenen Streamer hörst, den wir seit sieben Jahren im Programm haben und dann im Vergleich dazu den Plattenspieler P3 mit richtigem Tonarm und entstöremtem Netzteil, dann klingen beide ähnlich. Aber man hört bei beiden ihre jeweiligen Fehler heraus. Ich habe auch gesagt, dass Class-D-Endstufen für mich ein Uding sind. Das war damals ebenfalls ein Fehler. Man muss diese nur entstören. In 50 Jahren Hifi habe ich sehr viele Sachen übersehen, die ich erst später erkannt habe.

Kontaktdaten

Phonosophie und Klangstudio Lurup  
Luruper Hauptstraße 204  
D-22547 Hamburg  
Tel.: +49(0) 40 - 837077  
E-Mail: [support@phonosophie.de](mailto:support@phonosophie.de)  
Homepage: [www.phonosophie.de](http://www.phonosophie.de)

**HE:** Welche technischen Entwicklungen waren aus deiner Sicht überflüssig?

**IH:** Die DVD.

**HE:** Du hast vor dir eine Glaskugel und kannst in dieser in die Zukunft schauen. Was sagt dir die Glaskugel zur Zukunft von Hifi und Highend voraus? Wie steht aus deiner Sicht die Branche in den nächsten 20 Jahren da?

**IH:** Ich gehe davon aus, dass Hifi für die Masse sterben wird, weil viele Leute hierfür das Geld nicht mehr ausgeben können oder wollen. Hifi kostet ganz schnell mal 20.000 Euro und mehr. So schnell kann man gar nicht gucken. Statussymbole sind heute ein schickes Haus oder der schöne Garten, also Erholungsorte, an denen man die Tür schließen kann. Wenn du heute eine „dicke“ Hifi-Anlage hast, dann heißt es bei deinen Freunden „Der muss aber Kohle überhaben, um für so einen ‚Scheiß‘ so viel Geld auszugeben“. Ich sehe sehr oft, dass Leute zum Klassikkonzert gehen, jedoch nicht zum Rockkonzert. Man geht nicht wegen der Musik zu einem Konzert, sondern eher um aufzufallen. Sehen und gesehen werden.

**HE:** Wie viele Mitarbeiter hast du aktuell?

**IH:** Ich habe vier festangestellte Mitarbeiter für Verkauf/Vertrieb und Entwicklung.

**HE:** Wie ich dich einschätze, bist du ein Workaholic und „38 Stunden-Woche“ ist für dich ein Fremdwort. Wie viele Stunden arbeitest du tatsächlich in der Woche?

**IH:** Es sind deutlich mehr als 70 bis 80 Stunden.

**HE:** Macht dir das Arbeiten noch Spaß, wenn du daran denkst, dass andere Leute in deinem Alter morgens aufstehen und Feierabend rufen?

**IH:** Mir macht mein Job sehr viel Spaß (Ingo strahlt). Wenn ich jetzt nur die kaufmännischen Dinge der beiden letzten Jahre betrachte, würde jeder sagen, dass ich eine Marke habe.

**HE:** Wie kann man sich Phonosophie im Jahr 2023 vorstellen? Ein reines Ladengeschäft mit Beratung und Verkauf von Hifi-/Highend-Geräten und passendem Zubehör, Entwicklung von Tuningprodukten und deren Herstellung?

**IH:** Phonosophie ist ein Hersteller, der die Produkte und das Wissen möglichst unter das Volk bringen möchte. Das geht leider nur mit Händlern, die dazu auch Lust haben. Ohne meine Händler kann ich nicht eine einzige Sicherung herstellen lassen. Ich brauche also Stückzahlen: Netzkabel, Lautsprecherkabel in größeren Stückzahlen etc. Ich bekomme heute nichts mehr einzeln. Leider.

**HE:** Lieber Ingo, wie jeder vernünftige Mensch auch, hast du in deiner, wie wir gehört haben, knappen Freizeit auch ein Privatleben. Lass uns doch einmal ein wenig in dein Privatleben schauen. Wie erholst du dich von deiner Arbeit?

**IH:** Für mich ist die größte Erholung, wenn ich im Winter sonntags aufstehe. Dann schalte ich meine Hifi-Anlage ein. Sobald es aber draußen warm wird, bin ich hier im Laden am Samstagnachmittag ganz schnell verschwunden und auf meiner eigenen Yacht. Das ist einfach geil. Mein Ansporn ist, vorne mit zu segeln. Das geht jedoch nur, wenn ich ganz viele Schiffe beobachte und ganz viele Bändchen ziehe. Und dann höre ich die Stimmen „Ingo, wer soll gegen dich gewinnen?“

**HE:** Ich stelle mir gerade Ingo Hansen bildlich als „Käpt'n Iglo“ vorne auf seiner Yacht vor, wie er „I'm saling“ von Rod Stewart vor sich hin summt. Bist du bei euch im Segelclub das älteste Vereinsmitglied?

**HE:** Ich stelle mir gerade Ingo Hansen bildlich als „Käpt'n Iglo“ vorne auf seiner Yacht vor, wie er „I'm saling“ von Rod Stewart vor sich hin summt. Bist du bei euch im Segelclub das älteste Vereinsmitglied?



**IH:** Es gibt tatsächlich noch ältere Segler, aber ich bin der verrückteste älteste Segler. Es gibt keinen in meinem Alter, der so verrückt ist wie ich und auch noch Spaß am Segeln hat.

**HE:** Du bist also beim Segeln quasi konkurrenzlos. Du hattest im Laufe unseres Gespräches erwähnt, dass du begeisterter Rennfahrer bist. Gilt das aktuell immer noch?

**IH:** Ja, aber leider fehlt mir hierzu die Zeit. Nicht umsonst habe ich meinen Renn-Toyota, der mit den vier Rennvergassern, vor einiger Zeit verkauft.

**HE:** Phonosophie und Aktivorttechnik sind das eine, aber Urlaub das andere, was sich jeder Mensch mindestens einmal im Jahr gönnen sollte. Können wir uns Ingo Hansen als Urlauber vorstellen?

**IH:** Ich mache tatsächlich drei Wochen Urlaub. In denen will ich aber auf keinen Fall gestört werden.

**HE:** Und wenn in deinem Urlaub die Firma „zusammenbricht“?

**IH:** (Ingo Hansen schmunzelt mit strahlenden Augen): Dann bitte nicht anrufen.

**HE:** Mit welcher Technik hörst du zuhause privat in deinen vier Wänden Musik?

**IH:** Ich höre in meinen vier Wänden Schallplatte. Bei mir stehen ein paar tausend Schallplatten. Die gesamte Technik inklusive der Lautsprecher ist von Phonosophie.

**HE:** Wer viel Musik hört, hat seine Lieblingsmusiker oder -interpreten. Du sicherlich

auch.

**IH:** Im Grunde genommen habe ich keine Lieblingsmusiker oder -interpreten. Ich lasse mich ganz gerne mal leiten, wenn ich mich „fallen lassen“ kann. Da gibt es viele tolle Titel. Ich habe mal mit der Blues Company zusammengearbeitet. Da gibt es Titel, die sind „richtig scheiße“, andere sind wiederum „geil“. Es gibt auch Klassikaufnahmen, die richtig abgehen. Das sind aber fast alles alte Aufnahmen. Ich habe wenige Musiker, bei denen ich sagen kann, dass ich die permanent hören muss. Es gibt immer nur einzelne Titel, bei denen ich sage, ist das ein „geiler Titel“.

**HE:** Welches sind deine bevorzugten Tonträger?

**IH:** Zuhause ist es vorwiegend die Schallplatte. Aber ich arbeite auch sehr viel mit den Streaming-Plattformen von TIDAL oder Qobuz. Ich habe kaum noch Zeit, mir Schallplatten zu kaufen, es sei denn, ich bin auf Messen. Außerdem gibt es ja auch immer weniger Schallplattenläden. Und dann fehlt mir die Zeit, zu diesen hinzufahren.

**HE:** Kannst du dein privates Umfeld vorzugsweise deine Familie ebenfalls für Musik begeistern oder bist du bezogen auf Musikwiedergabe im trauten Heim ein „Einzelkämpfer“?

**IH:** Mein privates Umfeld kann ich leider

**Aufnahmefähig:** „Entstörtes“ Mikrophon (Pfeil) mit dem Aufkleber „Phonosophie“.





Der Streamer PAS: Ihn gibt es nun in der Version 2. Um den bestmöglichen Klang zu erzielen, wird auch er optional mit Phonosophie-Entstörprodukten optimiert.

nicht für Musik begeistern. Mein Sohn hat einen guten Job. Er sagt mir, er brauche ein Auto. Auch möchte er einmal essen gehen oder Urlaub machen. Für Hifi bleibt dann kein Geld mehr über.

**HE:** Worin siehst du deine größten Stärken bzw. Schwächen?

**IH:** Meine größte Stärke ist, Menschen Musik beizubringen und woher diese Musik stammt und was deren größte Stärke ist. Was jeder braucht, ist die Aktivator-Technologie mit dem „New Living Concept“. Das ist für mich die Zukunft. Keiner weiß es, aber jeder braucht es um nicht kaputtzugehen. Meine größte Schwäche ist, eine Meinung zu verstehen und mich dann darauf einzulassen und dann doch versuchen, denjenigen in die richtige Richtung zu lenken. Viele Menschen fühlen das als persönlichen Angriff.

**HE:** Denkst du daran, irgendwann mit dem Arbeiten aufzuhören?



**IH:** Ich sage ganz offiziell, ich werde auf einer Messe oder mit dem Auto verunglücken oder hier irgendwo umfallen. Ich habe aber an dem Job hier richtig Spaß.

**HE:** Ingo Hansen und gute Küche bzw. gute Getränke. Ein Widerspruch?

**IH:** Nein.

**HE:** Welches ist deine bevorzugte Küche?

**IH:** Eher die italienische Küche mit Salaten oder die griechische Küche mit Fisch, gutem Wein und Brechen von Brot und dem Eintunken in Saucen. Asiatische Küche mag



ich zwar auch, aber nicht so wie die italienische und griechische Küche. Die französische Küche ist mir zu fein und sagt mir zu wenig aus.

**HE:** Welches ist dein bevorzugtes Getränk?

**IH:** Mein Hauptgetränk, das ich liebe, ist Milch. An zweiter Stelle kommt ein Getränk mit Cola und Rum. Dazu gehört aber ein richtig guter Rum, der nicht unbedingt teuer sein muss. Den Rum bearbeite ich mit meiner Aktivator-Technologie. Jeder, der Ahnung von Getränken hat wie beispielsweise Sterneköche, sagt mir, dass ich aus einem Getränk etwas ganz anderes machen kann, weil ich das Wasser entstöre. Das Getränkglas ist ein ganz wichtiges Medium beim Geschmack.

**HE:** Du hast den ersten Platz in einem Preisausschreiben gewonnen und darfst jetzt auf eine einsame Insel fliegen, auf der eine bestens ausgestattete Hifi-Anlage mit Aktivator-Technologie steht. Dein Gepäck hat schon Übergewicht. In deinem Handgepäck finden gerade noch fünf Tonträger Platz. Welche Art von Tonträgern (Schallplatte/CD/SACD etc.) nimmst du auf die einsame Insel mit und welche fünf Tonträger sind es?

**IH:** Es gibt so viele geile Titel, dass ich mich nicht festlegen möchte. Für mich ist nicht der Interpret wichtig, sondern der Titel, vor allem welchen Eindruck der Titel auf mich macht.

**HE:** Lieber Ingo, besten Dank für das Interview.

Ich bin Ihnen als Leser abschließend noch die Sache mit den beiden Mikrofonen schuldig. Im Laufe unseres Interviews verschwindet Ingo Hansen mit einem der beiden Mikrofone und kommt nach geschlagenen fünf Minuten wieder. Auf dem Mikrofon klebt

nun ein Schildchen „Phonosophie“ und Ingo Hansen erklärt mir, dass er das Mikrofon „entstört“ hat. Ich hatte bislang noch keine Zeit, das Mikrofon einem Vergleichstest zwischen „entstört“ und nicht „entstört“ zu unterziehen. Ich beabsichtige, mir eine Auszeit zu nehmen und im Hörraum 2 im Keller „aufzuräumen“. Da warten noch 350 Masterbänder auf AEG-Kern auf Digitalisierung auf verschiedene Tonträger. Des Weiteren sind knapp 100 weitere Bänder abzuhören und bedarfsgerecht zu digitalisieren. In diesem Zuge beabsichtige ich dann eine Produktion von Eigenaufnahmen, u.a. mit den beiden Mikrofonen. Vielleicht ergibt sich bei Gelegenheit die Möglichkeit, im Hörerlebnis darüber zu berichten.

Es ist Abend. Draußen wird es langsam dunkel. Der Abschied naht und Ingo Hansen schenkt mir ein „New Living Armband“. Kollegin Regina Kolks-Wegers hatte über dieses Armband (Hörerlebnis 102) ausführlich berichtet. Ingo reicht mir ein Glas Leitungswasser mit der Bitte, dieses mit und ohne „New Living Armband“ zu verkosten. Nichts Leichteres als das? Weit gefehlt. Wer hätte gedacht, dass das gleiche Leitungswasser aus ein und demselben Glas unterschiedlich schmeckt. Wir sitzen noch zusammen, und ich höre Musik mit und ohne Armband. Auch hier ist ein Unterschied zu vernehmen. Ob Sie es glauben oder nicht: Seit meinem Besuch in Hamburg trage ich tagsüber das „New Living Armband“. Und in einer Hannoverschen Hausbrauerei habe ich vor kurzem beim Vinylstammtisch unter den neugierigen Blicken der „Stammtischler“ auch „entstörtes“ Bier getrunken.

UM