

### **Technik und Tipps**

Von Ernst Müller

## Er steht hinter der Geschichte von Rowen und Dynavox:

### Ein Gespräch mit Anton Aebischer

Wenn in den weltweit beachteten Hi-Fi und High End Zeitschriften die Produkte des Schweizer Herstellers Rowen kaum Erwähnung finden, liegt dies schlicht an der Tatsache, dass man sich bei Rowen auf den Schweizer Markt beschränkt. Es gibt keine Vertriebe in anderen Ländern und kein intensives Bestreben, über die Grenzen unseres Landes hinaus Absatz zu finden. Wer aber Produkte von Rowen besitzt oder gehört hat, weiss, dass es bei dieser Firma hervorragende Lautsprecher und Verstärker zu kaufen gibt. Wer Rowen zuhause stehen hat, wird in der Regel keine eloquenten Klangbeschreibungen abgeben, wie sie in den Fachzeitschriften zu lesen sind, denn er ist vor allem der Typ Musikliebhaber. Er wird aber vielleicht die Räumlichkeit, Präzision und «Sauberkeit» der Musik loben und davon schwärmen, dass der Tiefton ausgezeichnet sei. Rowen Produkte haben ein schlichtes Äusseres, weisen keinen Schnick-Schnack auf.

Es ist höchste Zeit, in unserer Zeitschrift über diese Produkte, respektive die Firma Dynavox zu schreiben. Ich habe deshalb Anton Aebischer, jenen Mann also, der hinter der langen Geschichte dieses Unternehmens steht, im Firmensitz in Givisiez bei Fribourg besucht und dabei einen äusserst vitalen, innovativen und gewinnenden Menschen kennen gelernt.



Anton Aebischer mit seiner ersten, 1971 gebauten Rowen-Vorstufe 6a

# Fakten zur Firmengeschichte von Dynavox SA: Tradition seit 45 Jahren

«Dynavox Electronics» als Importfirma wurde 1969 von Joseph Marchon als Privatfirma gegründet. Anton Aebischer fungierte von Beginn an als rechte Hand des Firmengründers. Seine zentralen Anliegen waren stets ein rascher, perfekter Service und technische Beratung der Händler. Das ist bis heute so. Kunden können bei Fragen durchaus bei Dynavox direkt anrufen und finden dort sofort technisch und kommerziell kompetente Ansprechpartner.

In den ersten Jahren standen bei Dynavox High End Produkte von «Acoustic Research» und Marantz im Zentrum (dieses 1952 gegründete Unternehmen war damals amerikanisch). Nach dem Rückzug des Firmengründers Saul Bernard Marantz setzte Marantz ab 1967 die Prioritäten beim Wachstum im normalen Hi-Fi-Sektor, etwa mit der 2270er Verstärkerserie. (1972 wurde in Japan Marantz Far East gegründet.) Auch «Acoustic Research» als bester US-Lautsprecherbauer blieb für Dynavox lange Zeit umsatzstark. Man denke etwa an die AR-Reklamekampagne mit grossen Dirigenten wie Karajan, Leinsdorf oder Böhm. Ein wesentlicher Schnitt geschah bei Dynavox 1987: Nachdem 1980 Marantz an Philips verkauft wurde, ging die Entwicklung in eine Richtung, der Aebischer wenig Zukunftsaussichten gab. In der Folge konzentrierte man sich bei Dynavox auf NAD und verkaufte die Importrechte von Marantz an Philips. Die Händler blieben mehrheitlich bei Dynavox, was klar der Qualität und dem Ansehen der Distribution zu verdanken war.

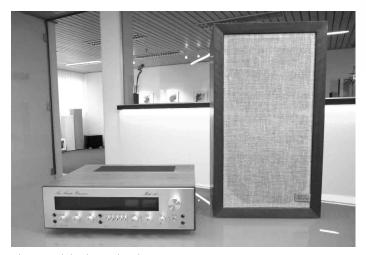
1987 war auch die Geburtsstunde von Dynavox SA (als AG). Man baute neue Geschäftsräumlichkeiten in Givisiez. 1999 übernahm Anton Aebischer die Firma gemeinsam mit seinem Sohn Ivo Aebischer, der die Lehre im Unternehmen gemacht und dann die Meisterprüfung abgelegt hatte. Einige Jahre später trat auch

der zweite Sohn Pascal Aebischer, ein studierter Informatiker mit Nebenfach Physik, als Beteiligter in die Firma ein. Anton Aebischer hat sich in den letzten etwa zwei Jahren zurückgezogen, doch läuft die Firma unter Leitung von Ivo und Pascal Aebischer nahtlos mit den gleichen Grundsätzen weiter. Heute arbeiten bei Dynavox in Givisiez acht Personen im Vertrieb, dazu kommen zehn weitere Angestellte in der Fabrikation. Neben den bereits erwähnten Marken führt Dynavox die Lautsprecher von PSB und System-Audio, aktive Subwoofer von REL und Velodyne, sowie Produkte von Myryad und Kabel von Audioguest.

Vor allem folgende Händler führen die Produkte von Dynavox in der Schweiz: unsere beiden Branchenmitglieder Gramophone 2010 (Basel) und Audio Aebersold (Thun), dann vor allem Glanzmann (Bern), HiFi Zurmühle (Luzern) und relativ neu Stereotec (Uster). Dynavox hat über Jahrzehnte treue Händler. Bei den Erwähnten schlägt das Herz vor allem für die High End Marke Rowen. Weitere Händler – insgesamt dürften es gegen 90 sein – führen vermehrt die preislich günstigeren Hi-Fi-Produkte von Dynavox.



Zwei Generationen: v.l.n.r. Pascal, Ivo und Anton Aebischer



Als AR noch bedeutend und New Acoustic Dimension (NAD) neu war: Der Vollverstärker NAD 160 und der Lautsprecher AR-3a

#### Wer ist die NAD-Group?

1972 gründeten «Hi-Fi-Fachleute» aus Deutschland, Frankreich, Italien und der Schweiz die NAD-Group (New Acoustic Dimension). Anton Aebischer ist das einzige heute noch aktive Gründungsmitglied von NAD. Zur Vorgeschichte: Marty Borish war Verkaufsleiter und Manager von «Acoustic Research». Da AR keine Verstärker herstellen wollte, gab er mit dem Techniker Björn Erik Edvardsen, der im Verstärkerbau erfolgreich war, den Anstoss zur Gründung von NAD. Sehr gute Elektronik zu günstigen Preisen anbieten zu können, war das Ziel. Der eigentliche Durchbruch gelang 1980 mit dem legendären Vollverstärker NAD 3020. Mit Fr. 390.- war dieses Produkt ein «Überflieger». Das Büro von NAD befand sich zwar in England, was auch dem Design anzumerken war, doch liess man die Elektronik auswärts produzieren, beispielsweise in Korea. Bei Dynavox stehen die Herren Aebischer bis heute hinter dem hohen Potential der NAD-Geräte. Als Besonderheit bietet Dynavox die Möglichkeit an, die NAD Geräte durch «Rowen Swiss Edition» zu verbessern. Das heisst, dass man NAD-Geräte nach den Kenntnissen von Rowen modifiziert und so für einen zusätzlichen Preis die NAD-Geräte auf erstaunlich «High End tauglichem» Niveau anbietet: Durch technische Verbesserungen in der analogen Signalverarbeitung mit hochwertigen Bauteilen und gewisse Modifikationen im Schaltungs-Layout erreicht man einen Gewinn beim Klang (Feinheit und Räumlichkeit). Die Lautsprecher können mittels überkompensierter Dämpfung der Ausgänge der Endstufen definierter angetrieben werden. Dies hat dem Image von NAD in der Schweiz zusätzlich gut getan.

Neu ist bei NAD-Group neben «PSB» auch «Bluesound» im Programm, das sind günstige Streaming-Geräte.

Die NAD-Group gehört heute übrigens zur kanadischen Lenbrook-Gruppe, die finanziell sehr gut positioniert ist.



Dieser 1980 lancierte Vollverstärker von NAD war für Fr. 390.- ein «Uberflieger»!



Ein gerahmtes Bild aus der Privatsammlung von Anton Aebischer: Fotos und Dokumente von der Gründung der NAD-Group 1972 und der Ehrung für Aebischer anlässlich des 40. Geburtstags von NAD im Jahre 2012.

### Anton Aebischer im Gespräch

Ernst Müller: Hat Ihr gesamtes Berufsleben bei Dynavox stattgefunden?

Anton Aebischer: Die Lehre (als Radio- und TV-Elektroniker) machte ich in den 60er-Jahren bei «Radio Marchon» in Fribourg. Ich war dort auf den Sektor Hi-Fi konzentriert. Marchon, der spätere Begründer von Dynavox, importierte schon damals Marantz und AR. Zu dieser Zeit fiel der Entscheid, sich auf Import zu konzentrieren. (Sinnvollerweise sind meines Erachtens Import und Detailgeschäft zu trennen. Ein Importeur sollte sich auf Lagerhaltung und Service konzentrieren.) Von 1968 bis 1972 absolvierte ich berufsbegleitend das Abendtechnikum mit Abschluss als Elektroingenieur HTL.

Ernst Müller: Schon damals entstand Ihr erstes Rowen-Produkt, der Vorverstärker 6a.

Anton Aebischer: 1971 entwickelte ich diesen Vorverstärker, der auch als Mischpult dienen konnte. Mein Glück war, dass ich Musikfan war, bevor ich Ingenieur wurde. Sich auf technische Daten zu verlassen, ist falsch, diese sind widersprüchlich. Ich entwickelte eine äusserst einfache Schaltung, die sich letztlich als besser erwies als die teuersten Marantzgeräte. Auf dieser Basis entwickelte ich später die neue Absolute-Serie von Rowen – und zwar mit Elementen und Komponenten, die heute möglich sind. So gelang es, Verstärker zu bauen, die besser sind als Röhrenvorverstärker. Röhrenverstärker können fantastisch sein, «richtig gemacht» kann man indessen mit Transistoren das gleiche erreichen!



Der erste Rowen Vorverstärker, wie ihn Aebischer 1971 gebaut hat.

EM: Soll der Musikfreund Ihres Erachtens mehr Geld in Lautsprecher oder in Elektronik investieren?

Anton Aebischer: Die Lautsprecher sind das Wichtigste. Das war auch ein Grund, mit NAD Elektronikprodukte zu schaffen, die hochwertig und doch sehr günstig sind, so dass der Kunde finanziell die Priorität bei Lautsprechern setzen kann. Sehr gute Lautsprecher eignen sich weit weniger, günstig herstellen zu lassen. Kunden mit klar limitiertem Budget empfehlen wir noch heute, hochwertige Lautsprecher von Rowen mit günstiger Elektronik von NAD zu kombinieren. Nach ein paar Jahren kann man dann vielleicht die bessere Elektronik von Rowen erstehen.



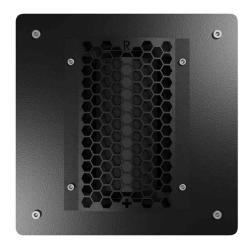
Eine komplette Anlage von Rowen mit dem Lautsprecher Spitzenmodell A12, das die revolutionäre LMT Technologie besitzt.

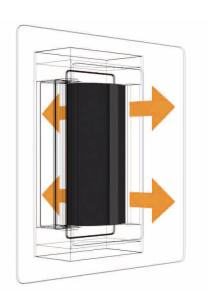
#### Feinste Schweizer Produktion: Die Geräte von Rowen:

Rowen ist – wenn man so will – die Eigenmarke von Dynavox. Rowen Lautsprecher und Verstärker werden in der Schweiz und zwar in Fribourg hergestellt. Produkte von Rowen gehören in den High End Sektor. Sie werden von Hand bestückt und zusammengebaut. Alle mechanischen Teile, auch die Leiterplatinen, sind «Swiss Made».

Die wichtigste Neuerung der letzten Jahre fand bei Rowen im Lautsprecherbau statt. LMT (Linear Motion Transformer) heisst diese durchaus revolutionäre Technologie. Bei Rowen selbst schreibt man dazu Folgendes: «Entgegen gängiger Systeme wie Bändchen, Biegewellen und Elektrostaten basiert das RO-WEN LMT nicht auf einer Oberflächenverformung sondern arbeitet mit einer völlig linear bewegten und frei schwebenden Cellulose Membran. Diese hat keine mechanische Aufhängung, keine Übergänge zu bewegten Teilen und keine akustische Kompression. Das Resultat ist eine einzigartig harmonische Wiedergabe des gesamten Mittel- und Hochtonbereichs mit praktisch unbegrenzter Dynamik. Dem Entwicklungsteam rund um Ingenieur Anton Aebischer ist es dank dem Streben nach Perfektion schlussendlich gelungen, ein einzigartig breitbandiges und leistungsstarkes Schallwandler-System zu realisieren». Von den Bipol-Modellen haben die S10 und S6 dieses Chassis. Das günstigste Paar mit diesem System kostet Fr. 5'980.-.

Rowen konzentriert sich auf den Schweizer Markt. Zwar gibt es im Ausland ein paar Händler, vor allem in Deutschland, doch verzichtet die Familie Aebischer ganz bewusst auf Distributoren im Ausland. Würde man diesen Weg einschlagen, wären die Produkte wegen des Zwischenschritts deutlich teurer, ja man müsste auch die Preise in der Schweiz erhöhen. Anton Aebischers Grundsatz war es stets, eine Optimierung und keine Maximierung von Umsatz und Gewinn anzustreben. Und dies hat er pragmatisch mit den treuen Händlern von Rowen erreicht.







Linear Motion Transformer: ein offenes System mit Cellulose Membran

EM: In frühen Jahren waren Sie ein Verfechter der Lautsprecher von «Acoustic Research».

Anton Aebischer: AR hat grossartige Lautsprecher gefertigt. In den 80er-Jahren erfolgte ein bedauerlicher Abstieg. Während Jahren versuchte ich noch die Lautsprecher zu modifizieren – von den grösseren modifizierten wir alle. Als mir die Perspektive mit AR aussichtslos zu werden schien, entwickelte ich die Rowen 1 & 1 mit den traditionell guten Chassis, wie sie AR vorher schon gehabt hatte. Das Produkt lief zuerst unter dem Namen «Rowen

powered by AR». Ab 1987 ersetzte Rowen AR. Bei AR war die Beschaffung von Chassis über eine externe Firma geregelt. Wir hatten zu dieser gute Kontakte und liessen so Chassis herstellen, die auf unsere Bedürfnisse hin verändert waren. Für den Bass-Mitteltöner entwickelten wir eine spezielle, elliptisch geformte und dadurch versteifte Membran. Dahinter stand der Gedanke, diese Lautsprecher auch aktiv betreiben zu können. Ist ein Lautsprecher nicht mehr an eine Frequenzweiche angeschlossen, sondern direkt an den Verstärker, benötigt dieser eine ganz andere mechanische Stabilität, denn wir haben viel mehr Energie auf der Schwingspule und müssen diese auf die ganze Membran «bringen», ohne dass Longitunalwellen entstehen. Die elliptische Form erwies sich dafür als Ei des Kolumbus. Ich schätze tiefen Bass, doch muss dieser präzise sein. Wie bei vielem ist der Gedanke bei mir über lange Zeit gereift, aber die Lösung dazu ist mir quasi über Nacht eingefallen. Hinter solchen Prozessen stecken viel persönliche Emotionen, man hat Ideen, die aber im Moment nicht bis zum Ende reichen. Das Hirn nähert sich den physikalischen Gegebenheiten, doch steht man sich beim letzten Schritt oft selbst im Weg.



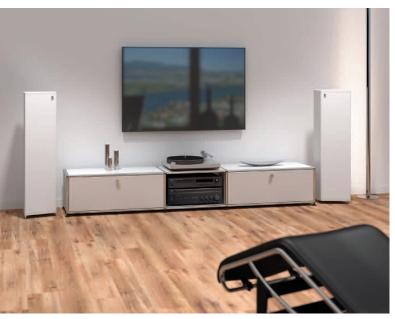
Der Wandlautsprecher Rowen P10, das Paar kostet Fr. 9'980.–

EM: Gilt dies auch für die Tatsache, dass Sie einen Wandlautsprecher für Ihr Sortiment entwickelt haben?

Anton Aebischer: Im Grunde ja! Wir hatten lange Zeit ausschliesslich die Trapezform (als Voll-Bipol) der Lautsprecher, doch gibt es Musikhörer, die Lautsprecher an der Wand wünschen. Dazu entwickelte ich eine Art Sandwichkonstruktion, ein Gehäuse, das ringsum bloss 1,5mm Volumen benötigt; bei dem also das Innenvolumen praktisch dem Aussenvolumen entspricht.

EM: Im Grunde sind jedoch Bipol-Lautprecher Ihr Markenzeichen.

Anton Aebischer: Zum Bipol-System bekenne ich mich aus emotionell musikalischen Gründen. Es respektiert stärker die Konzertgegebenheiten. Man bedenke: ein Lautsprecher, der nur einseitig abstrahlt, muss deutlichen Abstand von der Wand haben, damit keine Unlinearität im Bass entsteht. Beim Bipolstrahler strahlt der Bass auch nach hinten, wir haben eine Zweizeitkonstante zur Rückwand (die ideale Distanz zur Rückwand beträgt 35 cm). Dort wo die eine Reflexion des Chassis die Überhöhung verhütet, verhütet die andere das Absenken, was eine Linearisierung des Basses ergibt. Der Wandlautsprecher (der bloss 10 cm tief ist) verhindert als Direktstrahler das Problem durch die Tatsache, dass die Wand seitlich weitergeht, ebenfalls. Zu sagen ist, dass das Bipol-Prinzip eine teure Lösung ist, da «alles verdoppelt werden muss». Durch die Tatsache, dass bei Bipol im Bass statt eines Bassreflexsystems ein geschlossenes Gehäuse möglich ist, hat man genügend Bass. Für mich bedeutete es eine Freude, unser Bipol-System zu entwickeln. Bipol schafft die ideale Balance zwischen Direktschall (die ersten Millisekunden des Tons) und «Ambiente»-Schall (das ist alles, was nach den ersten 10 bis 20 Millisekunden zum menschlichen Ohr gelangt)! Das ergibt die Möglichkeit, von den Lautsprechern losgelöst Musik zu hören.



Ein komplette Anlage von Rowen mit den Lautsprechern só (Bipol-Lautsprecher mit der für Rowen typischen Trapezform).



Anton Aebischer mit zwei Rowen Lautsprechermodellen

EM: Erst wenige Jahre nach Entwicklung der Rowen Lautsprecher haben Sie auch den Bau von Verstärkern ausgebaut.

Anton Aebischer: Ja, 1990, also drei Jahre nach dem Lancieren der Lautsprecher, begann ich End- und auch Vorverstärker zu bauen. Und hier bezog ich alles ein, was ich gelernt hatte; Dinge, die ich bei Triodenendstufen, bei gewissen Vor- und Endverstärkern schätzen gelernt hatte. So sind unsere Geräte entstanden, die anders aussehen und riesige dynamische Leistungen erbringen. Eine typische Endstufe von Rowen hat zwar bloss' 60 Watt RMS bei 8 Ohm. Die dynamische Impedanz am Lautsprecher, die in den Momenten entsteht, in denen aperiodische Signale ,kommen' oder Beschleunigung entstehen muss, ist unter 1 Ohm zu erwarten. In diesen Momenten muss der Verstärker – kurzzeitig und sauber – Leistung erbringen. Unser PA 4 Endverstärker (4-Kanal, vor allem für aktive Systeme, die mehr Kanäle benötigen) hat viermal 60 Watt, hat aber gigantische Leistung im dynamischen Moment. Mein Grundsatz war dabei, mit einfachen und gescheiten Schaltungen unter Verwendung ausgewählter Elemente Verstärker so zu gestalten und zu bauen, dass sie klein sind, nicht «heizen», dabei aber unglaubliche (und kontrollierte!) Leistungen erbringen und wirkliche Musikalität aufweisen. Diese Verstärker sind anders, als man sie heute noch traditionell fertigt.



Ein Blick in den «Absolute Single Ended L'Class A Preamp» von Rowen

EM: Die Lautsprecher von Rowen lassen sich auch aktiv betreiben!

Anton Aebischer: Ja, nach der Entwicklung der Rowen Elektronik stand dieser Gedanke im Zentrum. Grosse Lautsprecher mit viel Basspotential sollten im Grunde aktiv betrieben werden. Die Verstärker dazu, die bis zu 0,2 Ohm Last sauber arbeiten, hatte ich ja! Mit unseren Verstärkern gelingt mir heute die Herstellung von Bi-active (und 4-active) Lautsprechern. Alle Rowen Lautsprecher (mit Ausnahme des kleinsten) sind übrigens auf aktiv umrüstbar. Kunden können also, nachdem sie ein paar Jahre unsere Lautsprecher mit einem NAD-Verstärker betrieben haben, diese auf «Rowen active» umbauen lassen. Die Technik macht dann einen riesigen Sprung, weil die Geschwindigkeit des Basses mit Mittelund Hochtöner homogenisiert wird. Die Frage der Geschwindigkeit (und nicht bloss die des Frequenzgangs) ist eminent wichtig: Das Einschwingen des Tons muss homogenisiert sein. Ein «normaler» Verstärker kann nicht richtig funktionieren, weil er das

Einschwingen nicht genügend berücksichtigt. Er müsste auch bei 0,5 Ohm eine gute Leistung erbringen. Die meisten Verstärker klippen bei 1 Ohm. Dadurch entstehen disharmonische und harmonische Verzerrungen. Diese Strombegrenzung ist die Ursache eines «schlechten» Tons bei Transistoren. Dazu kommen die Lautsprecherrelais! Bei Rowen haben wir Verstärker mit Transistoren, die ohne Lautsprecherrelais auskommen (das Relais ergibt ja Verzerrungen).

EM: Ein Verstärker ohne Einschaltrelais galt ja lange als nicht realisierbar.

Anton Aebischer: Was als nicht machbar gilt, ist für mich eine Herausforderung! Die Rowen-Stereo-Endstufe, die seit über 20 Jahren praktisch unverändert existiert, hat kein einziges Relais. Sie ist so konzipiert, dass die Trafos mit Elkos jede Millisekunde voll ausreizen können, ohne dass ein Defekt entsteht, alles ist «direkter Weg». Das Ein- und Ausschalten ist an den Lautsprechern nicht hörbar. Der Verstärker hat übrigens negative Ausgangsimpedanz. So ist eine Dämpfung, die «überunendlich ist» möglich, was jeden Verlust zum Lautsprecher hin kompensiert. Dies ist der Hauptgrund, weshalb durch das Modifizieren der NAD-Geräte auf «Rowen Swiss Power» die Geräte viel besser klingen. Es ging mir stets darum, alles zu vermeiden, was Langsamkeit bewirkt.

EM: Bei Ihren Rowen Produkten begnügen Sie sich mit dem Schweizer Markt und streben nicht in die umliegenden Länder.

Anton Aebischer: Machten wir dies, würden wir den heimischen Markt vernachlässigen. Markttechnisch ist es besser, sich auf das zu konzentrieren, was man in der Hand hat, als nach erweiterten Möglichkeiten zu suchen. In der Schweiz sind wir nahe bei den Händlern und Kunden und können die Bedürfnisse abdecken. Im Ausland haben wir keine Vertriebe, es gibt bloss einzelne Händler, die unsere Produkte verkaufen.

EM: Sie sind bei Kunden und Händlern berühmt und beliebt für einen blitzschnellen Service.

Anton Aebischer: Wir haben tatsächlich eine schlanke, rasch funktionierende Organisation: Im Service gilt der Grundsatz, dass jede Reparatur am Tag selbst erledigt wird. Aufschiebendes wäre demotivierend. Deshalb verlässt jedes Gerät, das hier eintrifft, am gleichen Tag die Firma wieder. Es braucht dadurch weniger Personen für die gleiche Arbeit. So kann man auch bessere Löhne bezahlen und erhält die besseren Mitarbeiter.

EM: Mir ist bekannt, dass Sie im Grunde Analogfan sind.

Anton Aebischer: Ja, das bin ich heute noch. Analog hat seine Grenzen, aber nicht unbedingt im Hörbereich. Mein Entwickeln war stets vom Gedanken geprägt, dass Musikalität nicht durch technische Daten zu beschreiben ist! Analog hat keine guten technischen Daten. Nur: bei Verzerrungen ist entscheidend, ob es harmonische oder disharmonische sind! Harmonische können bis zu einem halben Prozent, im Bass sogar noch mehr gehen, disharmonisch sind bereits 0,01 % zu viel. Es gilt bei den Gerätestrukturen, disharmonische Verzerrungen auszuschliessen und bloss harmonische zuzulassen. Deshalb sind einfache Schaltungen mit wenigen Gegenkopplungen anzustreben. Da heute Transistoren billig sind, besteht die Gefahr, dass man sehr viele

Transistoren in ein Gerät einbaut und stark gegenkoppelt, was zu prima technischen Daten führt, musikalisch jedoch völlig «daneben» sein kann. Integrierte Kreise in den Schaltungen, wie sie bei vielen heutigen Hi-Fi und High-End-Geräten üblich sind, erachte ich als Unsinn. Technisch gute Daten bedeuten noch keine Musikalität. Mein Anliegen ist es, Hi-Fi über das Ohr zu verkaufen und nicht über auf Papier Gedrucktes.

Analoges Musikhören bleibt für viele Menschen ein Ideal, an dem man sich heute noch ein Beispiel nehmen muss, wie gut es klingen kann. In den wichtigen Faktoren, die für die Musikalität bestimmend sind, kann man es nicht besser machen. Musik hat letztlich einen Kanal, der über das Ohr direkt ins Herz geht. Ich bevorzuge übrigens immer noch Aufnahmen, die mit zwei Mikrofonen gemacht werden. Will man eine natürlich Geometrie des Klangs erreichen, lassen sich nicht unzählige Mikrofone zusammenmischen. Einen idealen Weg hat beispielsweise Jürg Jecklin mit seiner Jecklin-Scheibe erreicht. Zwei Mikrofone, richtig aufgestellt, kommen dem Ideal am nächsten. Höre ich heute eine Aufnahme, die mit zwei U 47 Mikrofonen von Neumann gemacht worden ist, klingt diese meines Erachtens unvergleichlich gut. Ich erinnere mich übrigens aus meiner frühen Zeit bei Radio Marchon an einen Kunden, der mit einem solchen Mikrofon Stimmaufnahmen mit einer Vollspur Ampex Bandmaschine mit Geschwindigkeit von 38 cm/Sek. gemacht hat, die an Natürlichkeit alles überboten haben. Wenn übrigens Mono so gut ist, braucht man nicht unbedingt Stereo. Die Geometrie ist bei Mono unproblematischer. Nur die Breiteinformation fehlt. Wir sind heute mit Stereo zufrieden. Aus klanglichen Gründen darüber hinauszugehen (mit Home-Cinema usw.), ist für mich persönlich überflüssig.

EM: Weshalb verzichten Sie bei Rowen bewusst auf die Herstellung von (digitalen) Quellengeräten?

Anton Aebischer: Einerseits schätzte ich die CD nicht, als man in den 80erJahren daran ging, Player herzustellen. Vor allem aber ist es mein wichtigstes Anliegen, Geräte herzustellen, die über mindestens 20 Jahre Bestand haben. Im Digitalbereich ist dies nicht möglich, weil nach wenigen Jahren alles wieder infrage zu stellen ist. Dazu kommt, dass ich eine Entwicklung eines CD-Players nie als wesentlich empfunden habe, weil wir bei Dynavox wirklich gute NAD-Player (und jene von Myryad) haben. So konzentrierte ich mich auf das, was besser zu machen ist, als andere es tun, also auf Lautsprecher und Verstärker.



Der riemengetriebene Plattenspieler TT1 von Rowen (Fr. 1'790.– ohne Tonzelle)



Single Ended Class A Phono Preamplifier PPO6

EM: Rowen hat durchaus einen Plattenspieler im Sortiment.

Anton Aebischer: Neben den günstigen und guten Plattenspielern von NAD wollten wir ein hochwertigeres Laufwerk in unserem Sortiment. Dieses haben wir von Clearaudio nach unseren Vorstellungen entwickeln und bauen lassen. Ausgegangen sind wir von einem Basismodell von Clearaudio, das uns technologisch zugesagt hat. Wir haben eine andere Zarge und Motorsteuerung entwickelt und den Tonarm leicht modifiziert. Und die Rowen-Tonzellen fertigt Lukaschek nach unseren Bedürfnissen. Die mit rund Fr. 1'000.- teuerste (Absolute MC) ist ganz speziell: Die Schwingspule ist einlagig gewickelt. Die Überlegung dahinter ist, dass wir eine hervorragende Rowen-Phonovorstufe (für Fr. 890.-) haben, meines Erachtens etwas vom Besten, was es zu haben gibt. Weil der MC-Eingang einen hervorragenden Rauschabstand aufweist, lassen wir besagte einlagig gewickelte Absolut MC von Lukaschek herstellen.

Ich war übrigens nie ein Freund von sehr teuren Plattenspielern. Bei Laufwerken gibt es günstige, die gut klingen. Anders ist dies bei der Tonzelle: Hier muss man mindestens in eine Preisklasse von Fr. 100.- bis 1'000.- gehen, um eine gute Qualität zu erreichen. Das war indessen immer so. Auch vor rund 50 Jahren war im Verkauf bei Radio Marchon der typische gute Plattenspieler ein Thorens TD 124 mit langem SME-Arm und einer teuren Shure-Zelle. Diese Kombination vermag auch heute noch neben teuren Plattenspielern zu bestehen!

Beizufügen ist, dass ich für unser Unternehmen immer pragmatische Lösungen angestrebt habe: Wir wollen Produkte, die sich verkaufen lassen. Die meisten an Musik Interessierten haben ein limitiertes Budget und suchen nach zahlbaren Lösungen für ihre Bedürfnisse. Also bemühen wir uns Produkte zu entwickeln, die unsere treuen Händler wirklich verkaufen können. Natürlich kann man 50 Kilogramm schwere, aufwendige Plattenspieler bauen. Aber ob dies für vollendete Musikalität wirklich nötig ist?

EM: Wie erleben und beurteilen Sie den heutigen High End Markt?

Anton Aebischer: Qualitativ habe ich höchste Ansprüche. Mir scheint indessen, man könne zu einem vernünftigen Preis die höchste Qualitätsgilde erreichen, was uns mit Rowen meines Erachtens gelungen ist. Es ist schwierig, diesen Markt zu «fassen». Kunden können Qualität gut spüren. Für Redaktoren von Zeitschriften ist es indessen schwierig, dies zu Papier zu bringen (Testberichte). Da spielen Dinge wie hoher Preis oder das Prestige (leider) eine Rolle. In den letzten Jahren sind viele High End Unternehmen entstanden, die als hochwertig Empfundenes herstellen, teilweise durchaus in vernünftiger Qualität. Wenn diese im Markt nicht bestehen, findet sich niemand mehr, der repariert.

Vor 50 Jahren haben grosse Marken bestes High End hergestellt und auch den Service geboten.

EM: Wie haben Sie die Anfänge der CD erlebt?

Anton Aebischer: Ich erinnere mich, wie wir die von Philips erfundene CD Technologie als Erste an der FERA mit einem Marantz Player präsentiert haben. Ich war bis anhin gewohnt, hochwertige Vorführungen mittels Schallplatten zu realisieren. Nun waren wir genötigt, Vorführungen mit CDs zu machen, was für mich ein sprichwörtlich haarsträubender Rückschritt war. Trotz grossartigen technischen Daten klang es schrecklich. Die Wiedergabequalität von CD-Spielern hat sich in den letzten Jahren zum Glück massiv verbessert. Heutige hochwertige Player kommen der analogen Wiedergabe durchaus nahe. Aber auch heute gilt noch: Es kommt bei CD-Playern nicht auf die Technologie an, sondern darauf, wie diese umgesetzt wird. Nach wie vor bemängle ich jedoch, dass man Frequenzen oberhalb 22 kHz vernachlässigt. Hört man einen Grundton von 7 kHz, geht der zweite harmonische Oberton von 28 kHz verloren. Ob diese harmonischen Komponenten vorhanden sind, hört der Mensch! Zwar ist bei analogen Quellen der Rauschfaktor hoch, doch hat das Hirn «in Zusammenarbeit» mit dem Ohr die Chance, harmonische Obertöne aus dem Rauschen «herauszuholen», wenn ich das so ausdrücken darf. Rauschen ist zwar kein positiver Effekt, jedoch auch kein negativer für die Musik. In diesem Zusammenhang Folgendes: Kennzeichen einer guten Anlage ist, dass man leise hören kann. Das hat den Vorteil, dass der Raum weniger «angeregt» wird und der Hörende nicht gestresst ist. Gut beurteilen kann man die musikalische «Richtigkeit» einer Anlage beim Hören von akustischem Jazz oder von klassischer Musik.

EM: Haben Sie ein kleines Schlusswort?

Anton Aebischer: Ich war stets ein Mensch, der nach pragmatischen Lösungen suchte. Dabei strebte ich an, jene Produkte zu forcieren, von denen ich das Gefühl hatte, ich könne Besseres bieten als das, was auf dem Markt ist. Ich bin dabei stets auf dem Boden der Realität geblieben. Und natürlich freut es mich, dass unser Unternehmen gut dasteht und Kontinuität und Langfristigkeit bietet. Meine beiden Söhne Ivo und Pascal führen das Unternehmen mit den gleichen Grundsätzen weiter, was für mich besonders beglückend ist.

EM: Ich bedanke mich für das Gespräch und wünsche Ihnen weiterhin viele gute und innovative Ideen. Ihr Kopf hat ja nicht aufgehört, für Rowen (mit-) zu denken!

Informationen sind zu finden unter www.dynavox.ch