



# Schwäbische

**Stolze 45 Jahre baut Nubert Lautsprecher. Zum Jubiläum stattete *audiovision* der neuen Firmenzentrale in Schwäbisch Gmünd einen Besuch ab.**



**Modern und stilvoll:** das Foyer der Nubert-Zentrale in Schwäbisch Gmünd.

▶ Heute mag es wie ein Klischee klingen, doch die Nubert'sche Erfolgsgeschichte begann Ende der 1960er-Jahre in der elterlichen Garage. Als Tüftler von Verstärkern und Mischpultelektronik für Studioanwendungen war Günther Nubert mit den erhältlichen Lautsprechern unzufrieden und begann selbst Boxen zu entwickeln. Stück für Stück mauserte sich Nubert vom Ein-Mann-Unternehmen zu einem der bekanntesten Boxenbauer Deutschlands mit rund 80 Mitarbeitern.

Vor Kurzem sah die Zukunft jedoch alles andere als rosig aus: So verwüstete 2016 ein Hochwasser einen Großteil des Warenbestandes im Zentrallager. Gut zwei Millionen Euro Sachschaden entstanden und die Versicherung übernahm nur einen Bruchteil. Zum finanziellen Schaden bereiteten Lieferengpässe dem Unternehmen Kopfschmerzen. Der Zeitpunkt war doppelt ärgerlich, wurde doch nur ein Jahr später der Bau der

neuen Zentrale abgeschlossen – und der kann Hochwasser nichts anhaben. Der eindrucksvolle Neubau vereint erstmals Entwicklungszentrum, Lager und Versand, Verwaltung und Kundenbetreuung sowie die Servicezentrale an einem Ort.

## In der Nubertstraße 1

Zwei Stunden Autofahrt liegen zwischen unserer Redaktion bei Augsburg und der Kreisstadt Schwäbisch Gmünd mit ihren rund 60.000 Einwohnern. Dass der Ort beinahe unzertrennlich mit der Firmengeschichte Nuberts verbunden ist, lässt sich auch an der neuen „Nubertstraße“ ablesen, die keinen Zweifel offen ließ: Hier sind wir, AV-Mitarbeiter Andreas Oswald und Christoph Steinecke, richtig. Nach wie vor existiert eine Filiale vor Ort, wo man das Sortiment des Direktversenders auch vor dem Kauf begutachten, anfassen und Probe hören kann. Weitere Filialen gibt es in Aalen und Duisburg.

Ein Termin in der Firmenzentrale ist unabhnglich, denn ohne kommt man erst gar nicht ins Gebäude, dessen Türen sich nur via Chip-Karte öffnen lassen. „Türen – ein steter Kampf zwischen Brandschutz und Sicherheit“, meint PR-Manager Rüdiger Steidle, der uns herzlich begrüßte.

## Riesiges Lager

Die Führung folgte prompt, beginnend beim Wareneingang im Erdgeschoss, wo auch alle Bauteile für die Nubert-Passivboxen eintreffen, stichprobenartig kontrolliert und für die Weiterverarbeitung an Tonmobelspezialisten in Deutschland bzw. Polen versandt werden – etwa an die Firma Roterring in Ahaus, welche seit vielen Jahren Gehäuse für Nubert Lautsprecher baut. Elektronische Geräte wie zum Beispiel der „nuVerstarker“ und alle Aktiv-Boxen werden hingegen komplett in Asien gefertigt, anders wären die Produkte preislich nicht konkurrenzfähig, so Steidle.



# Schallwandler

Fertig montiert trifft die Ware wieder in Schwäbisch Gmünd ein, wo abermals in Stichproben von 10 Prozent alle Geräte auf ihre korrekte Funktion und einen einwandfreien Zustand hin geprüft werden, bevor es ins riesige Zentrallager geht. Fallen vermehrt Mängel auf, wird die ganze Charge kontrolliert und, wenn es sein muss, auch wieder an den Zulieferer zurückgeschickt.

Im Zentrallager des Nubert-Imperiums erfolgt die Archivierung

Tausender Produkte nach dem Prinzip der Chaotischen Lagerung, wie uns Steidle erklärte. Hierbei wird jede freie Lücke genutzt und nicht etwa nach Alphabet oder Kategorie sortiert, was die bestmögliche Ausnutzung der drei Etagen hohen Regale gewährleistet. Moderne Technik wie einige mit Unterdruck gesteuerte Lastenheber erleichtern dabei die Arbeit der Lageristen, denn so eine nuVero 170 bringt schon mal 70 Kilogramm auf die Waage.

Übrigens: In den Regalen findet man neben Nubert-Produkten auch Geräte anderer Hersteller, denn im Nubert-Shop werden auch Gesamtlösungen für HiFi und Heimkino angeboten. So erblickten wir auch AV-Receiver, Blu-ray-Player, SACD-Spieler, Plattenspieler und einiges mehr.

Beim Blick auf Tausende braune Kartons springt einem nicht nur das Nubert-Logo ins Auge, sondern auch das Motto des Unternehmens: „Ehrliche Lautsprecher“. Gemeint sei der

ehrlische und offene Umgang mit den Kunden, so Steidle, zu denen das Unternehmen auch aktiv den Kontakt sucht. Zusammenführende Veranstaltungen wie die nuDays mit Workshop und Kundengesprächen oder das Internet-Forum ([nuforum.de](http://nuforum.de)) sind Zeugen der intensiven Community-Pflege.

## In der Kundenzentrale

Vom Erdgeschoss mit den Lagern ging es eine Etage höher in die



**Verkaufsleiter Martin Bühler in seiner Kundenzentrale:** Hier werden Bestellungen angenommen und Fragen von Kunden beantwortet.



**Gleich neben dem technischen Support** stehen ausgewählte Modelle in Reih und Glied – als Showroom für Gäste oder Muster für den Telefonbetreuer.



**Im akustisch optimierten Hörstudio** dürfen Gäste den neuesten Nubert-Kreationen lauschen – hier den neuen Rundum-Strahlern „nuPyramide 717“.



Zur körperlichen Ertüchtigung gibt es in der Firmenzentrale sogar ein eigenes Fitness-Studio.



Chefredakteur Christoph Steinecke „versteckt“ sich zwischen den Neuzugängen in der Wareneingangshalle.

Kundenzentrale, die sich in Technik-Betreuung und Verkaufs-Hotline aufspaltet. An der Technik-Front arbeiten übrigens nur Männer, das allerdings nicht aus Gründen der Kompetenz, wie man uns versicherte. So sind es die Anrufer, die den weiblichen Mitarbeitern nur wenig technisches Wissen zutrauen und teils sogar gezielt nach männlichen Ansprechpartnern fragen. Der Frauenanteil im gesamten Unternehmen beträgt hingegen fast die Hälfte.

Reklamationen sind laut Steidle eher die Ausnahme als die Regel, und falls doch mal ein defektes Gerät durch die Kontrollen rutscht, kann die hauseigene Werkstatt so gut wie alles reparieren. Als preislich reduzierte Ware sind solche Produkte übrigens heiß begehrt und meist blitzschnell vergriffen. Auch Rückläufer aus dem vierwöchigen Rückgaberecht, das Nubert gewährt, werden auf technische wie optische Mängel geprüft

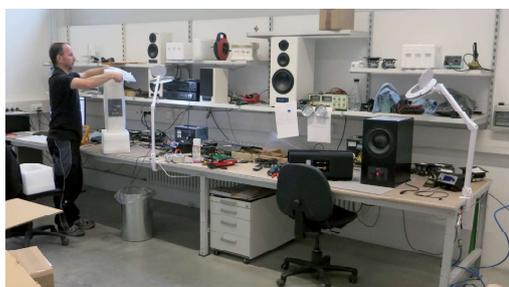
## DER MESSRAUM

Der Messraum ist das Reich von Thomas Bien und entstand weitgehend in Eigenregie – wurde aber von einem professionellen Akustiker zertifiziert. Die 7,5 Meter hohe Schallkammer misst 6 x 6 Meter und ist zum Großteil mit Dämmstoff ausgekleidet. Die Suche nach dem richtigen Material war einfacher als gedacht, zum Einsatz kommt nämlich dasselbe Polyester-Vlies, das auch in den Nubert-Boxen für die Bedämpfung sorgt. Im Messraum allerdings in ganz anderen Dimensionen von bis zu drei Metern Länge. Beinahe der komplette Raum wurde damit ausgestattet, beim Blick zur Decke erspähen wir ebenso Dämmmatten von beachtlicher Größe. Da kann einem schon Bange werden, und das nicht nur aufgrund der bedrohlich wirkenden Optik: Auch die beinahe schalltote Akustik ist gewöhnungsbedürftig – für das Musikhören sei solch ein Raum völlig ungeeignet, merkt Bien passend an. Die verschiedenen Farben der Matten stehen übrigens für unterschiedliche Materialdichten und damit unterschiedliche Grade der Schallabsorption.

Flexibilität stand im Fokus der Konstruktion: Der Raum vereint einen sogenannten Halbraum mit einem Vollraum und ist damit vielseitig einsetzbar: Im Halbraum werden Decken- und Wandreflexionen eliminiert, während der Boden weiterhin Schallreflexionen zulässt. Möchte Bien den Raum als quasi schalltoten Vollraum nutzen, wird auch der komplette Boden mit Polyesterunterlagen ausgelegt, die Testbox steht dann auf einem Sockel in gut einem Meter Höhe über dem Boden. Reflexionen gibt es so kaum mehr.



Im 6 x 6 x 7,5 Meter (L x B x H) großen Messraum sind Schallreflexionen unerwünscht.



**Bastelstube:** Ob alt oder neu, in der hauseigenen Werkstatt kann fast alles aus der Nubert'schen Produktion repariert werden.



**Im Rücklaufzentrum** werden zurückgegebene Waren auf ihren Zustand überprüft. Als B-Ware sind Rückläufer heiß begehrt.

und als 2. Wahl bzw. B-Ware mit Rabatt angeboten. Die üblichen, oft wöchentlich variierenden Schnäppchenangebote auf Neuwaren wie bei vielen Konkurrenten findet man bei Nubert hingegen nicht.

## Entwicklungszentrum

In der Nubert-Zentrale wird aber nicht nur betreut, kontrolliert, verpackt und versandt, sondern auch geforscht. So entstand auch ein neues Entwicklungs- und Messlabor im Gebäude, wo Ressort-Leiter Markus

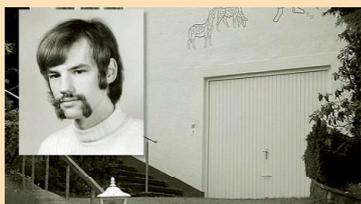
Pedal schon fleißig an den nächsten Chassis-Generationen und Boxen-Prototypen bastelte – einige davon dürfen wir auch begutachten, aber nicht fotografieren.

Auf dem Weg ins Labor stieß Marketing-Leiter und Mitinhaber Roland Spiegler zu uns, sowie zu unserer besonderen Freude der Chef und Namensgeber persönlich: Günther Nubert, der ein Stündchen seiner Zeit entbehren konnte. Dabei ließ es sich der 70-jährige Firmengründer nicht nehmen, nette wie erstaunliche

Anekdoten aus früheren Entwicklertagen auszuplaudern, etwa über damals noch haarsträubende Verfahren zur Messung von Frequenzgängen bei manchen Testmagazinen.

Im Raum neben dem Labor wartete schon das nächste Highlight auf uns – der in Eigenregie entworfene und gebaute Messraum mit 7,5 Metern Höhe. Die Kammer kann sowohl als reflexionsarmer Halbraum wie auch als Vollraum genutzt werden, der noch mehr Schall schluckt. Mehr über das (fast) schalltote Reich von

## 45 JAHRE NUBERT



**1975:** Günther Nubert gründet die Nubert electronic GmbH. Jahre zuvor tüftelte der Bastler in der Garage seiner Eltern an ersten Boxen, den Modellen 388, 471 und 551.



**1977:** In der Goethestraße 59 von Schwäbisch Gmünd entsteht auf 300 Quadratmetern das erste „Nubert HiFi Studio“.



**1979:** In Ellwangen öffnet die erste Nebenfiliale des Nubert HiFi-Studios. Auch hier wird neben Nubert-Boxen ausgewählte HiFi-Elektronik anderer Marken verkauft.



**1986:** Nubert zieht in die Goethestraße 69 um, mit 1.000 Quadratmetern ist das Geschäft der größte Fachmarkt für Unterhaltungselektronik in Württemberg.



**Da hat was Platz:** In den drei Etagen des Zentrallagers warten Tausende Produkte auf ihren Versand. Die „chaotische Lagerung“ lässt keine Leerräume entstehen.



**Moderne Lagertechnik** erleichtert das Anheben und Verladen großer Pakete enorm. Die Bandscheiben der Lagerarbeiter freut das ganz besonders.



**In der Warenkontrolle** werden in Stichproben fertige Geräte auf Funktion und Fehler überprüft (links), zum Abgleich stehen im Regal nebenan (rechts) die perfekten Muster.



**Flotter Vierer:** Die *audiovision*-Redakteure Andreas Oswald und Christoph Steinecke (jeweils außen) sowie Firmengründer Günther Nubert (2.v.l.) und Marketing-Chef Roland Spiegler (3.v.l.). Bei den XXL-Boxen handelt es sich um unverkäufliche Einzelstücke.

Thomas Bien finden Sie im Kasten auf der linken Seite.

## Zukunftsvisionen

Natürlich nutzten die Herrschaften unseren Termin auch, um uns ein neues Highlight aus dem Nubert-Repertoire vorzustellen: den Subwoofer nuSub XW-900. Der offeriert nicht nur die Drahtloskommunikation zwischen Nubert-Komponenten der aktuellen X-Serie, sondern erhält demnächst auch ein Zusatzmodul, das den Subwoofer (sowie auch den kleinen Bruder XW700) per Funk mit jedem x-beliebigen Verstärker koppeln kann. Die Einmessung des Aktiv-Sub per iPad funktionierte reibungslos – sowohl am Subwoofer als auch bei

einem nuVerstärker, auf dem wir einige Takte vom Nuberts „Fascination with Sound“-Album von Vinyl hören konnten, um die Auswirkungen des EQs zu testen. Wie sich das gute und smarte Stück im Zusammenspiel mit einem nuLine-Lautsprecherset macht, erfahren Sie auf Seite 44.

Unsere letzte Station führte ins Konferenzzimmer zur Fragerunde mit Nubert, Spiegler und Pedal, wobei wir den Fokus auf Streaming, Soundbars und Kopfhörer legten – beim klassischen Boxenbau macht Nubert ja ohnehin niemand was vor. Anders bei Kopfhörern, von denen Nubert derzeit keinen im Programm hat, obwohl diese Produktparte boomt wie kaum eine andere.

Pläne hierfür gäbe es schon lange, doch ist man sich bei der Umsetzung noch uneins: Zukaufen und mit Nubert „branden“ oder komplett selbst entwickeln? Für ein mittelständisches Unternehmen ohne Ruf im hart umkämpften Headphone-Markt ein finanziell, aber auch aus Image-Sicht durchaus gewagtes Projekt, das Nubert aber weiterverfolgen möchte.

Keine Ambitionen hegt man hingegen in Sachen Sprachsteuerung, Musik-Apps und Online-Streaming. Nicht nur weil die Software-Programmierung aufwändig und teuer ist, vor

allem auch, da der Kunden-Support für einen Mittelständler kaum zu stemmen ist, so der Tenor.

Erfreulicher sieht es in Sachen Sound-Decks aus. Hier hat Nubert zwar bereits einige Schwergewichte im Programm, allerdings nur auf Stereo-Basis mit PCM-Ton-Verarbeitung. Über Mehrkanal mit Dolby- und DTS-Decoder wird zwar schon länger intensiv nachgedacht, so Pedal, konkrete Pläne zur Umsetzung gebe es aber noch nicht. Für ein Atmos-Sound-Deck von Nubert müssen wir uns also noch eine Weile gedulden. **ao**



**1995:** Start des Direktversands. Fortan versendet der Betrieb nach ganz Deutschland. Da Händlermargen wegfallen, gelten Nubert-Boxen als „Preis-Leistungs-Wunder“.



**2002:** Das nuForum öffnet seine Online-Pforten und begrüßt bald das tausendste Mitglied. Über die Jahre entsteht eine lebhaft Community.



**2016:** Im Januar erfolgt der Spatenstich für Nuberts neues Logistik- und Entwicklungszentrum. Schon im April 2017 wird der Bau planungsgemäß fertig gestellt.



**2016:** Hochwasser verwüstet am 29. Mai 2016 Stammhaus und Lager in der Goethestraße. Die Renovierungsarbeiten dauern bis zum Jahreswechsel.