

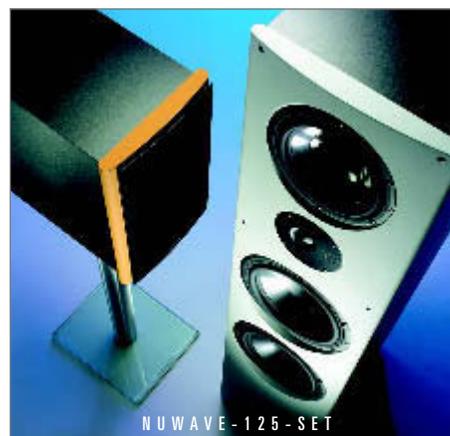
Revolution mit LötKolben

Porträt: Günther Nubert — der gefährlichste Tüftler, seit es Lautsprecher gibt

Als kürzlich das ehrwürdige Wochenblatt „Die Zeit“ Günther Nubert in den Stand der Porträtierten erhob, skizzierte sie einen freundlichen, doch manischen Bastler. Was nur zur Hälfte stimmt. Der Mittfünfziger mag sich den Charme und die Frische seiner Studentenjahre erhalten haben. Er ist dennoch gefährlich – hinter all seinen Messgeräten, Testdiagrammen und LötKolben. Denn Günther Nubert mischt den Markt mit ebenso sagenhaft günstigen wie guten Lautsprechern auf.

Ein Preisbrecher, ein Revolutionär mit Lesebrille. Was im Kern daran liegt, dass Günther Nubert nur in einem Punkt gierig ist: die eigenen Lautsprecher sollen Kunststücke vollführen, die der Konkurrenz den Atem rauben. Der Meister will Anerkennung, nicht Finanzen. Die Würden hat er, „Goldene Ohren“ bei Leserwahlen, Jubelkritiken von Fachjournalisten und einen Mann fürs „Grobe“ – für die Finanzen, der ihm im Tagesgeschäft den Rücken frei hält: Roland Spiegler, einen seiner ersten Fans, hat er zum Prokuristen bestellt. Gemeinsam haben sie die Nubert Speaker Factory durch stagnierende Zeiten gebracht. Als die Mitbewerber über wegbrechende Kundschaft Krokodilstränen weinten, erhöhte Nubert seine Umsätze um 30 bis 40 Prozent – jährlich. Ein Wunder, nichts weniger. Für das Nubert keine Rosenkränze beten musste. Die Basis des Erfolgs liegt in besagter technischer Gier und dem Wahlspruch der süddeutschen Region: Schaffe, schaffe, Böhle baue. Nubert baut sie nicht nur, er bringt sie auch unkonventionell an den Mann – im Direktvertrieb per Telefon oder Homepage (www.nubert.de). Die komplette Kette von Händlern und Zwischenhändlern wird umgangen. Lieferung bis zur Haustür, Geld-zurück-Garantie und Vier-Wochen-kostenlos-Test. Solche Slogans kennt man aus dem Shopping-Fernsehen und verfällt sofort in Misstrauen. Bei Nubert zieht das Konzept. Retouren sind selten bis faktisch nicht vorhanden. Jeder Nubert-Kunde sonnt sich in der Aura von Schnäppchen und Testsiegertum. Die sonst zaghafte Frankfurter Allgemeine jauchzte ungebrochen: „Ein Griff ins Nubert-Programm kann eine Entscheidung sein, für die man sich noch jahrelang auf die Schultern klopf.“ Wem dieses State-

ment nach zuviel Weihrauch riecht: Erst kürzlich hat Stereo-play das „nuWave-125-Set“ getestet – eine Multikanal-Versammlung der besten Boxen des Hauses Nubert in 174 Kilo Lebendgewicht. Kern der Aussage: Günther Nubert weiß, wie man Kraft und Feinheit aufleben lässt – „präzise und zu packend“. Vor allem: „mit Abstand das günstigste Produkt in der ‚Absoluten Spitzenklasse‘“.



Drei (Glaubens-)Fragen – Herr Nubert!

Crescendo: Fühlen Sie sich als Handwerker oder Künstler?

Günther Nubert: Ich habe zum Glück den Freiraum für einige kreative Ausbrüche pro Jahr. Die solide Ausarbeitung erfordert jedoch viel handwerklichen Fleiß.

Crescendo: Kann ein Lautsprecher ein Musikinstrument sein?

Günther Nubert: Klares Nein. Ein Lautsprecher ist ein „Übermittler“. Wenn wir mit dem Synonym „Schallwandler“ arbeiten, wird es deutlicher: Was elektrisch hinein geht, soll akustisch heraus – im musikalischen Sinne neutral.

Crescendo: Der große Dirigent Sergiu Celibidache hat Zeit seines Lebens alle Tonaufzeichnung als Verbrechen geahndet – fühlen Sie sich in irgendeiner Weise „schuldig“?

Günther Nubert: Gegenbeispiel – hätte Dalí seine Bilder nur in Ausstellungen gezeigt und auf die Reproduktion verzichtet, dann hätte er deutlich weniger Menschen angerührt. Deshalb fühle ich mich nicht schuldig – wenn es darum geht, die Sinne von mehr Menschen zu erreichen, zu sensibilisieren.

10 YEARS

AUDIOPHILE VINYL

SPEAKERS CORNER RECORDS

Starkenbrook 4 | 24214 Gettorf

☎ 04346 / 601999 | 📠 04346 / 601998

info@speakerscorner.de

www.speakerscorner.de