

WHO IS WHO

IN HIGH FIDELITY



Typen, Storys, Unternehmen – Bd. 1

Personalities, Stories, Enterprises—Vol. 1

Herausgegeben von FIDELITY, Deutschlands großem Magazin für HiFi, High End und Musik

Published by FIDELITY, Germany's Top Magazine for HiFi, High-End and Music

NUBERT ELECTRONIC GMBH / Günther Nubert

Kinderzimmer, Garage, Global Player Playroom, Garage, Global Player



nubert
Ehrliche Lautsprecher

Hersteller / manufacturer

Lautsprecher für Nubert electronic GmbH

In der Lautsprecherschmiede Nubert geht es nicht um Imagekampagnen, Werbeslogans oder Marketing-Strategien. Seit 40 Jahren gibt es nur ein Ziel: die ehrlichsten Lautsprecher der Welt zu bauen.

Günther Nubert ist meist schwer zu erreichen. An vielen Tagen sitzt der Firmengründer und Produktentwickler der Nubert Electronic GmbH zehn Stunden oder mehr in seiner Werkstatt im baden-württembergischen Schwäbisch Gmünd. Dort tüftelt er und feilt so lange an neuen Lautsprechern, bis sie den perfekten Klang haben – und geht dabei zum Beispiel nur ungern ans Telefon. Entspricht ein Bauteil, und sei es das kleinste Schraubchen, nicht Nuberts Ansprüchen, wird es ausgetauscht. Oft sind die finalen Komponenten dann so erlesen, dass Roland Spiegler, zweiter Geschäftsführer des Unternehmens, nachrechnen muss, ob das Produkt überhaupt Gewinn abwerfen würde. Spiegler, der unter anderem für den Vertrieb zuständig ist, war einst selbst Kunde von Nubert – bis er 1979 mit an Bord kam. Zusammen schafften es Firmenvater Nubert und Spiegler dann, aus der einst kleinen Lautsprecherfirma eine etablierte Größe im HiFi-Geschäft zu machen.

Begonnen hat die Geschichte im Kinderzimmer von Günther Nubert – und das sei kein fürs Marketing zurechtgefeiltes Kapitel der Firmenhistorie, betont Unternehmenssprecher Spiegler. Bereits mit elf Jahren baute Nubert sein erstes Transistorradio zusammen, erstaunte im Alter von 14 seine Physiklehrer am Internat mit Leistungstransistoren in Verstärkern, verkaufte drei Jahre später bereits erste Baupläne an deut-

sche Radiohersteller und arbeitete parallel an der Rauschunterdrückung damals neuartiger Transistorverstärker. Weit über seinen Heimatort hinaus sorgte der junge Audio-Enthusiast für Aufsehen, bis eines Tages das amerikanische Generalkonsulat in München auf Günther Nubert aufmerksam wurde. Damals suchte man händeringend Fachkräfte für die Computerindustrie, sodass Nubert sich unversehens auf einer Reise ins Silicon Valley wiederfand. Zu diesem Zeitpunkt hatte er sich gerade an der Universität Stuttgart im Bereich Elektrotechnik eingeschrieben. Nubert kam allerdings statt mit einem Arbeitsvertrag im IT-Mekka mit neuesten Messgeräten nach Deutschland zurück. Das Jobangebot in Übersee hatte er dankend abgelehnt, Computer interessierten ihn nicht so wie HiFi-Produkte. Doch er hatte, ganz Pragmatiker, die Reise zum zollfreien Einkauf in den USA genutzt, wie er sich heute lachend erinnert.

Statt also im Silicon Valley Karriere zu machen, schraubte Nubert weiter im Baden-Württembergischen an seinen Lautsprechern, die er inzwischen in der heimischen Garage zusammensetzte und in der ganzen Region verkaufte. Zumindest in diesem Punkt hatte er sich offenbar von den kalifornischen Trendsettern inspirieren lassen, auch Apple-Gründer Steve Jobs montierte die ersten Rechner in der heimischen Garage, so erzählt es jedenfalls der Mythos. In Nuberts Garage kam es auch zum ersten Treffen mit Roland Spiegler, der sich vor Ort vom Pioniergeist des Klang-Konstrukteurs überzeugen wollte. Spiegler war so begeistert, dass er die Lautsprecher in Kommission nahm und über Aushänge an der Uni zum Verkauf anbot.



Statt im Silicon Valley Karriere zu machen schraubte Nubert weiter im Baden-Württembergischen an seinen Lautsprechern. *Instead of pursuing a career in Silicon Valley, Nubert remained in Baden-Württemberg, dedicating his time to fine-tuning his loudspeakers.*

Bereits mit elf Jahren baute Nubert sein erstes Transistorradio. *Nubert had already assembled his first transistor radio at the age of 11.*

Die Boxen wurden in der Folge immer gefragter. Mit der Beantragung eines Gewerbescheins folgte schließlich, was Günther Nubert heute die „Legalisierung eines Zustandes“ nennt. Der schwäbische Boxenbauer „expandierte“, eröffnete Ende der siebziger Jahre in Ellwangen eine erste echte Filiale. Der nächste Schritt war dann der bundesweite Vertrieb von Nubert-Lautsprechern. Doch es gab ein Problem: Händler wollten keine Boxen verkaufen, die niemand kannte und die keine Beurteilung durch die Fachpresse hatten. Die Fachmagazi-

ne hingegen wollten keine Lautsprecher testen, die es nicht überall zu kaufen gab. Also entschlossen sich Nubert und Spiegler 1995 für den Direktvertrieb auch über Deutschlands Grenzen hinaus, wurden somit zu einer Art selfmade Global Player und bekamen fortan reichlich Aufmerksamkeit in den Fachmedien.

Die Firmenphilosophie dabei lautet: Ehrliche Lautsprecher. Mehr Worte braucht Nubert nicht, um zu überzeugen. Er spart lieber Kosten durch den Direktvertrieb, verzichtet auf aufwendige Werbekampagnen und kann so hochwertige Komponenten und Endprodukte zu einem fairen Preis-Leistungs-Verhältnis anbieten. Am Service hingegen wird nicht gespart: Es gibt ein Call-Center, bei dem Kunden sich über die Produkte informieren und sie bestellen können. Zum Service zählt auch das sogenannte „nuForum“, das auf der Internetseite des Unternehmens zu finden ist. Über 24 000 Mitglieder tauschen hier Neuigkeiten aus, geben untereinander Beratung oder verkaufen gebrauchte Nubert-Produkte.

Rund 80 Mitarbeiter zählt das Unternehmen heute, es unterhält drei Hörstudios in Schwäbisch Gmünd, Aalen und Duisburg. Das derzeit spannendste Produkt ist die nuPro-Serie. Der Einsatzbereich der Systemlautsprecher A-100, A-200 und A-300 reicht von Multimedia-Installationen über High-End-Anlagen bis ins Tonstudio. Die Aktivlautsprecher bieten vier automatisch gepegelte Eingänge für verschiedene Tonquellen, digitale Signalverarbeitung bis zur Endstufe und Steuerung per Fernbedienung. Dabei unterscheiden sich die drei Mo-



lizenziert für: Nubert electronic GmbH

delle hinsichtlich der Chassisbestückung sowie der Gehäusegröße, die aufsteigend jeweils etwas mehr Maximalschalldruck und Tiefgang bietet. 2015 feiert Nubert sein 40-jähriges Firmenjubiläum. Ans Aufhören denkt der inzwischen 65-jährige Günther Nubert aber noch lange nicht. Wenn es nach ihm geht, dann tüfelt er hoffentlich mit 80 Jahren noch in seiner Werkstatt. Am liebsten ungestört ... ~

Playroom, Garage, Global Player

Image campaigns, advertising taglines or marketing strategies are not what that hotbed of loudspeaker creativity, Nubert, is all about. There has only been one objective for the last 40 years: to make the world's most honest-to-goodness loudspeakers.

Günther Nubert is usually difficult to get hold of. Most days the founder of and chief product developer at Nubert Electronic GmbH spends ten or more hours in his workshop in Schwäbisch Gmünd in Baden-Württemberg. That's where he refines and fine-tunes new loudspeakers, until they deliver the perfect sound—and while he is doing that he is not keen on answering the phone. If a component, even the smallest of screws, does not meet Nubert's high standards, it is replaced. Final components are often so select, that Roland Spiegler, the company's other CEO, has to recalculate whether the product is ever likely to yield a profit. Spiegler, who is also responsible for Sales & Marketing, was once a Nubert customer himself—until he joined the



company in 1979. Founder Nubert and Spiegler then managed as a team to transform what was once a small loudspeaker firm into an established major player in the hi-fi business.

The Nubert story began in Günther Nubert's playroom—and that is not a chapter in the company's history that has been sexed up for marketing purposes, company spokesman Spiegler emphasizes. Nubert had already assembled his first transistor radio at the age of 11; aged 14 he astounded his physics teacher at the boarding school he attended by producing power transistors for amplifiers and three years later sold his first blueprints to some German radio manufacturers and in parallel worked on noise reduction measures for what were then innovative transistor amplifiers. The young audio enthusiast made waves well beyond his home

Über 24 000 Mitglieder tauschen im „nuForum“ Neuigkeiten aus, geben untereinander Beratung oder verkaufen gebrauchte Nubert-Produkte. *More than 24,000 members share news, provide member-to-member advice or sell pre-owned Nubert products at the so-called „nuForum“.*

lizenziert für: Nubert electronic GmbH



Zusammen schafften es Firmenvater Nubert und Spiegler, aus der einst kleinen Lautsprecherfirma eine etablierte Größe im HiFi-Geschäft zu machen. *Founder Nubert and Spiegler managed as a team to transform what was once a small loudspeaker firm into an established major player in the hi-fi business.*

town, until one day Günther Nubert came to the attention of the US Consulate General in Munich. Back then the US computer industry was desperately seeking to recruit skilled human resources, with the result that Nubert was suddenly on his way to Silicon Valley. At this point in time he had just enrolled to study electrical engineering at Stuttgart University. Nubert however returned to Germany bringing with him the latest measuring equipment rather than a contract of employment in the IT mecca. He declined the job offer abroad with thanks, as computers did not interest him as much as hi-fi products. Yet, quite the pragmatist that he is, he used the trip to the US to do some duty-free shopping, which today he recalls with a laugh.

So instead of pursuing a career in Silicon Valley, Nubert remained in Baden-Württemberg,

<p>Leise oder laut? – Meistens laut, wenn's keinen stört.</p> <p>Analog oder Digital? – Digital für Musik, Analog für Nostalgie.</p> <p>Röhre oder Transistor? – Transistor, wenn's gut konstruiert ist.</p> <p>Schallplatte oder Download? – Reihenfolge: CD, Download, Vinyl.</p> <p>Waldlauf oder Fitnessstudio? – Recht selten, wegen der Natur eher Waldlauf.</p> <p>Trend oder Tradition? – So gut wie möglich, keine Mode-Trends.</p> <p>Tee oder Kaffee? – Seit einigen Jahren Kaffee.</p> <p>Salat oder Steak? – Möglichst beides.</p> <p>Wein oder Bier? – Lieber Wein, manchmal Bier.</p> <p>Berge oder Meer? – Eher Meer.</p> <p>Buch oder Bildschirm? – Meistens Buch, selten eBook-Reader.</p> <p>Jazzclub oder Opernhaus? – Öfter Jazzclub.</p> <p>Bach oder Beatles? – Je nach Stimmung – aber oft lieber Jazz.</p> <p>Wagner oder Wacken? – Hab' den ganzen „Ring“ von „Rheingold“ bis „Götterdämmerung“ gesehen und gehört – einmal reicht. Zu Wacken: nie wieder Heavy Metal „open air“! Obwohl, mh, 2015 kommt erstmals „Dream Theater“ nach Wacken ...</p> <p>Standby oder Stecker ziehen? – Am liebsten schaltbare Steckdosen. Weil der Standby-Verbrauch jetzt unter einem Watt pro Gerät liegt, ist das aber auch okay.</p>	<p>Volume up or down?—Usually up, if it doesn't bother anybody.</p> <p>Analog or digital?—Digital for music, analog for nostalgia.</p> <p>Tube or transistor?—Transistor, if it's well-designed.</p> <p>Vinyl or download?—In the following order of preference: CD, download, vinyl.</p> <p>Cross-country run or gym?—Very rarely either, but I prefer cross-country runs because you are in a natural environment.</p> <p>Trends or tradition?—I am no great fan of fads.</p> <p>Tea or coffee?—Coffee, for several years now.</p> <p>Salad or steak?—Preferably both.</p> <p>Wine or beer?—Prefer wine, beer on occasions.</p> <p>Mountains or the sea?—Prefer the sea.</p> <p>Book or screen?—Usually books, rarely an e-book reader.</p> <p>Jazz club or opera house?—More often jazz club.</p> <p>Bach or Beatles?—Depends on the mood I'm in—but often I prefer jazz.</p> <p>Wagner or Wacken?—Have watched and listened to the entire „Ring Cycle“ from „Rheingold“ through „Twilight of the Gods“—once is enough. On the subject of Wacken: never again „open air“ heavy metal! Although, hmm. In 2015, „Dream Theater“ will perform at Wacken for the first time...</p> <p>Stand-by or plug out?—Preferably switch on/off power outlets. But because stand-by power consumption is now 1 watt per device, that's OK too.</p>
--	---

Lizenzierter für: Nubert electronic GmbH

Lizenzierter für: Nubert electronic GmbH

dedicating his time to fine-tuning his loudspeakers, which by now he was assembling in his garage at home and selling throughout the region. At least in this one respect he was obviously inspired by California's trend setters—Apple's founder Steve Jobs also assembled his first computers in his garage at home—at least that's how the legend goes. Nubert's garage was also where he met Roland Spiegler for the first time; the latter wanted to experience the sound designer's pioneering spirit for himself live. Spiegler was so thrilled that he took the loudspeakers on consignment and offered them for sale by posting notices at the University.

As a consequence, these boxes-of-tricks became more and more popular. By applying for a trading license, which was duly issued, Günther Nubert acquired what he now calls “legalized status”. The Swabian loudspeaker-maker “expanded” and opened his first real branch in Ellwangen at the end of the 1970s. The next step was selling Nubert loudspeakers throughout Germany. Yet there was a problem: dealers didn't want to sell loudspeakers that nobody had heard of and that had not been rated by the trade press. The trade magazines on the other hand did not want to test any loudspeakers that were not on general sale. So Nubert and Spiegler opted in 1995 to go down the direct sales route in both Germany and abroad, and the company thus became a kind of self-made global player and thereafter gained plenty of publicity in the trade media.

The company's philosophy can be summed up as follows: honest-to-goodness loudspeak-

ers. Nubert does not need any more words to make a persuasive case. He prefers to save money by selling direct and does without extravagant advertising campaigns and is therefore able to offer premium components and end-products at fair value for money. On the other hand the company does not stint on customer service. There is a call-center, where customers can obtain information about and order the products. Services also include the so-called “nuForum”, which can be found at the company's website. More than 24,000 members share news, provide member-to-member advice or sell pre-owned Nubert products here.

Today the company has a headcount of around 80 and operates three listening studios in Schwäbisch Gmünd, Aalen and Duisburg. Currently the most exciting product is the nuPro Series. The applications for the A-100, A-200 and A-300 system loudspeakers range from multimedia installations via high-end systems through recording studios. The active or powered loudspeakers feature four automatically preset input gateways for various audio sources, digital signal processing through to the power amp and remote control operation. Here the three models are distinguished by chassis spec and housing size, which in ascending order each offer a little more maximum SPL and acoustic depth. Nubert's company is celebrating its 40th anniversary in 2015. Günther Nubert, who is now 65, however has no intention of retiring any time soon. If he has anything to do with it, he will still be working away in his workshop when he is 80 years of age. Preferably undisturbed... ~

Nubert electronic GmbH
Goethestraße 69
D-73525 Schwäbisch Gmünd
Telefon 07171 926900
www.nubert.de



Nubert und Spiegler entschlossen sich 1995 für den Direktvertrieb auch über Deutschlands Grenzen hinaus. *Nubert and Spiegler opted in 1995 to go down the direct sales route in both Germany and abroad.*