

HÖRERLEBNIS

DIE ZEITSCHRIFT FÜR HIGHFIDELES HÖREN



Im Sinne des Wilhelm Franz

von Winfried Dunkel und Wolfgang Vogel

Es ist später Vormittag. Aufenthaltsort: Lahr in Baden. Genauer gesagt: In der Straße "Im Breitacker" Nr. 8. Was machen wir hier? Und warum sind wir eigentlich vor Ort?

Rückblende: Ein Telefonat.

"... Mit Herrn Dusch könnte man auch mal ein Interview machen", sinniert der Chefredakteur, "aber ich kann sowas nicht besonders gut!"

"Unsinn, das kannst Du bestimmt. Ist doch Deine Baustelle - Studioteknik. Da bist Du doch zuhause!"

"Schon. Trotzdem. Interviews können andere besser. Du könntest ja..."

"Bin ich hier der Kenner der ARD-Technik oder Du?"

"Schon wahr. Dann könnten wir ja zusammen was machen - wegen des Hörerlebnis-Buches wollten wir doch sowieso zur Druckerei nach Rastatt. Da machen wir doch gleich noch den kleinen Schlenker nach Lahr - ist kilometermäßig überschaubar."

So beschlossen und auch getan. Nun kennen Sie auch den Grund, warum Lahr, warum "Im Breitacker 8". Denn hier residiert der EMT-Spezialist Hans-Ludwig Dusch (der, ganz nebenbei bemerkt, auch bei Autos auf grundlegende Technik steht, Stichwort: Mercedes-Youngtimer). Bereits der Eingang

zum eigentlichen Arbeitsraum ist mit einem EMT-Gerät, das seiner technischen Revision harrt, verengt; die Tür weist ein altes Schild auf: "Laboratorium der Firma Wilhelm Franz Elektromesstechnik KG" steht da u.a. zu lesen. "Das stammt original von Wilhelm Franz", verkündet der Besitzer nicht ohne Stolz. Schon jetzt ist die Bindung an die Firma, bei der er über lange Jahre tätig war, an deren Geist, an deren Gründer unverkennbar.

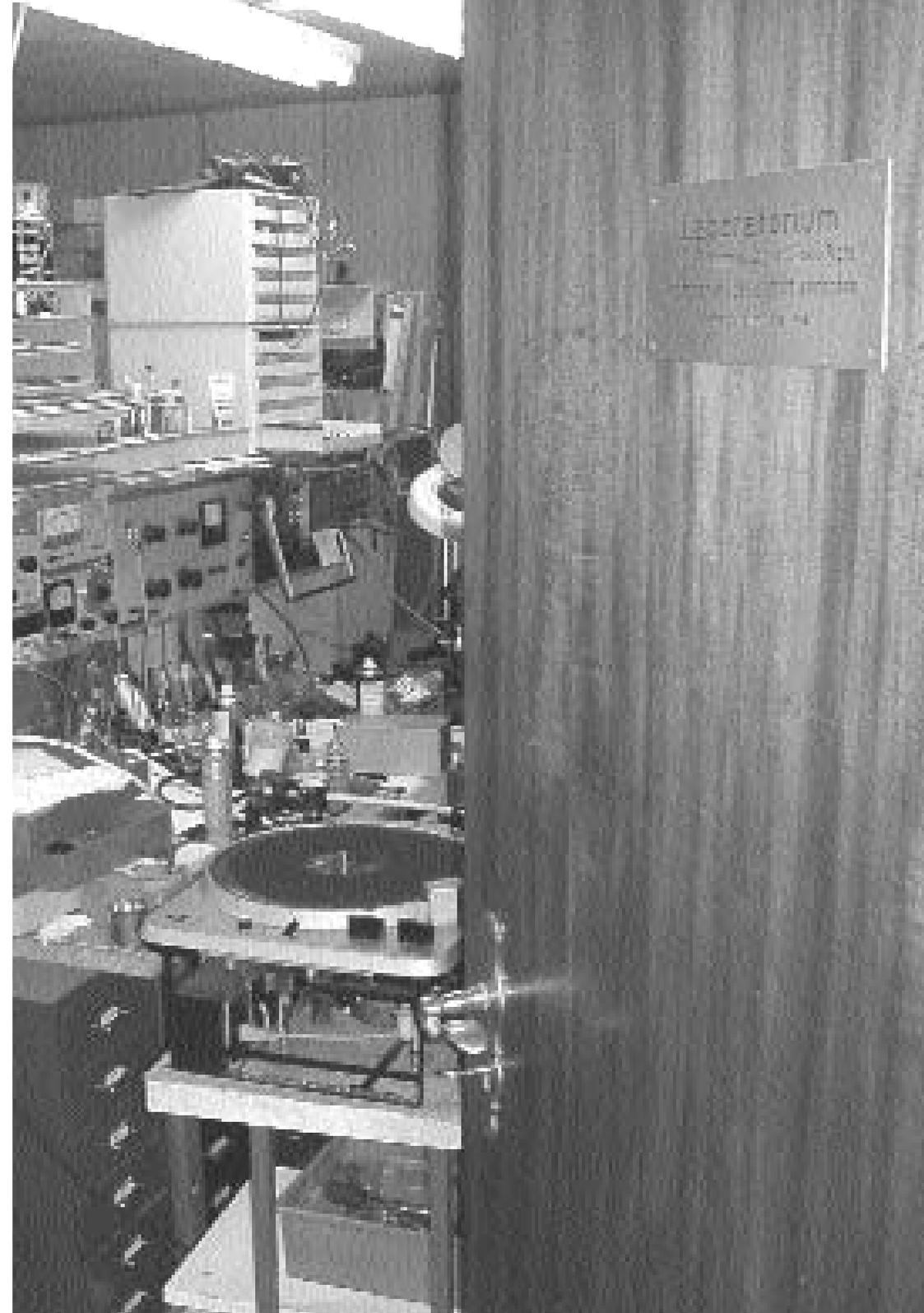
Hörerlebnis: Ein bißchen sieht es ja hier aus wie in einem Technik-Museum. Viele Bauteile, Meßinstrumente, zwei EMT 948-Laufwerke...

Hans-Ludwig Dusch (*lacht*): Ein bißchen schon. Dabei ist vieles ziemlich neu, was ich hier verbaue.

Hörerlebnis: Neu?

Dusch: Ja. Einige Bauteile waren einfach nicht mehr zu bekommen - da ich aber immer wieder Serviceanfragen bekam, habe ich nach Möglichkeiten gesucht, diese Teile selbst herzustellen bzw. herstellen zu lassen. Aber auch optimal geeignete Schwingrahmen und Zusatzteile wie den Multiconverter DU 937 (Bericht in HE 50 - Anm. d. Red.) oder die Spiegelglasteller für die Laufwerke entstanden im Laufe der Zeit.

Hörerlebnis: Zeit - das legt die Frage nahe, seit wann Sie mit EMT zu tun





haben?

Dusch: Nun, als junger Ingenieur habe ich 1968 bei EMT angefangen. Unter der Leitung von Wilhelm Franz haben wir damals die Grundlagen der Plattenspieler-technik erkundet - systematisch hatte da zu dieser Zeit meines Wissens zumindest hierzulande noch niemand angesetzt. Die Rundfunkanstalten wollten aber die optimale Wiedergabemaschine, ein robustes Präzisionsinstrument. Kosten spielten keine Rolle, nur perfekt sollte es sein. Robust und hochpräzise waren bereits der 927 sowie der in recht großen Stückzahlen produzierte 930 - beide verfügten über einen technisch ausgereizten Rollen-antrieb. Da in den Rundfunkanstalten zu dieser Zeit zusätzlich der Wunsch nach weitgehender Fernsteuerbarkeit bestand, stieß die mechanische Kraftübertragung an eine Art "Komfortgrenze".

Also forschten und entwickelten wir...!

Hörerlebnis: ... und das erste daraus resultierende Produkt?

Dusch: Das erste Gerät, in das die gesammelten Erkenntnisse voll einfließen, war der EMT 950 mit Direktantrieb - der erste EMT-Direkttriebler überhaupt. Der kam 1976, also fünf Jahre, nachdem der Firmengründer Wilhelm Franz gestorben war, auf den Markt und ist immer noch der Maßstab. Allein das innovative Prinzip der umgekehrten Masseanordnung: Federleichter Epoxyteller, schweres Chassis - das lief allen damaligen Wissensständen zuwider. Der leichte Teller ermöglicht aber in Verbindung mit der präzisen lichtoptischen Regelung eine enorm kurze Hochlaufzeit von 0 auf $33 \frac{1}{3}$ U/min binnen 80 Millisekunden - und die Drehzahl bleibt absolut stabil. Bis heute gibt es nichts Besseres und ich denke,

daß Herr Franz stolz darauf gewesen wäre.

Hörerlebnis: Das klingt sehr überzeugt. Dabei haben Direktantriebe in HiFi-Kreisen doch einen nicht besonders guten Ruf...?

Dusch: Daran sind aber verschiedene Faktoren schuld, u.a. auch die HiFi-Presse. Viel Wissen ging verloren oder wurde ignoriert. So z.B., daß man mit LPs selbst unter optimalen Bedingungen nicht mehr als 56 dB an Rumpelabstandsmessung erzielen kann - ohne Meßkoppler geht da nichts weiter. Der Koppler belegt dann aber auch klar die Grenzen mancher hochgelobten Maschine...!

Ein anderes Beispiel: Wer weiß denn noch, daß die Acetatplatte mit ihrem großen Durchmesser der Grund für die 40-cm-Teller von frühen Studiolaufwerken war (denken Sie etwa an den Klassiker EMT 927)? Und wer erinnert sich daran, daß man, um diese großen Scheiben, gegen die sich heutige LPs wie Singles ausnehmen, korrekt abtasten zu können, die ersten 12-Zoll-Tonarme entwickelte - nicht etwa, um den Spurfehlwinkel zu optimieren, wie heute immer wieder behauptet wird? Solche Fehlmeinungen und Vorurteile wurden genau wie scheinbare Probleme der Direktantriebe kritiklos immer weiterverbreitet, ohne mal die Hintergründe zu erkunden...

Hörerlebnis: ... und das bedeutet in Bezug auf den Direktantrieb konkret?

Dusch: Unter anderem die Tatsache, daß die ersten Direktantriebe definitiv noch keine voll ausgereifte Technik besaßen. Wir hätten bereits deutlich früher ein direktangetriebenes Gerät

vorstellen können, brauchten aber bis 1976, um alle Erkenntnisse unserer Grundlagenforschungen adäquat umsetzen zu können. Die Vorzüge des Direktantriebs-Prinzips waren bis dahin selbst in hochwertigen Drehern nur ansatzweise ausgeschöpft ...

Hörerlebnis: So, wie die Tatsache der rotatorischen Anregung durch die Regelung beispielsweise häufig, um nicht zu sagen: grundsätzlich, übersehen wurde. Der Direktantrieb wurde bedenkenlos auf weiche Federn gestellt, wodurch er drehrichtungsbezogenen Störeinflüssen ausgesetzt war - solche Problemstellungen meinten Sie doch?

Dusch: Unter anderem, ja. Auch diese Schwierigkeit trat von Anfang an auf, wurde jedoch entweder nicht erkannt oder aber in Kauf genommen. Ihr Einwurf zielt gewiß auf die Ring-/Stabkonstruktion, die den 948 stabilisiert, rotatorische Anregungen faktisch ausschließt. Wieder ein Argument dafür, daß die Realisierung eines perfekten Direktantriebes nicht billig sein kann. Insgesamt läßt sich sagen, daß es im Bereich der Massenproduktion unbestreitbar technisch leichter war, einen halbwegs gut klingenden Riementriebler zu bauen als zum gleichen Kurs einen entsprechenden Direkttriebler. Da war klar, daß man nach der ersten Begeisterung für die Technik der Direktantriebe aus klanglichen Gesichtspunkten auf den Riemenantrieb zurückkam.

Hörerlebnis: Sie meinen also, daß ein wirklich guter Direktantrieb zwar das überlegene Prinzip darstellt, aber eben aufwendiger zu realisieren ist und daher nur in entsprechend hochwertigen Geräten wirklich zum Zuge kam,

respektive kommen konnte?

Dusch: Genau! Ein guter Direktantrieb hat einen sehr starken Motor. Der kostet aber schon mal alleine Geld - eine aufwendige Regelung braucht er auch, um perfekt laufen zu können. Das erfordert viel Überlegung, Know-How und akribische Umsetzung. Wir haben 1980 als preisgünstigere Alternative zum 950 den kompakten 948 auf den Markt gebracht - und bei diesem Modell statt der lichtoptischen eine elektromagnetische Regelung verwendet, die robuster ist. Ein vielpoliger Direktantrieb erfordert entwicklungs- und fertigungstechnisch zwangsläufig einen hohen Aufwand. Das alles ist in der "low budget"-Klasse gar nicht machbar. Der Riemenantrieb ist da viel leichter beherrschbar - zur Not könnte man sogar ein dreieckiges Pulley verwenden, das würde nicht viel verschlechtern, wenn der Riemen nur lang genug ist.

Hörerlebnis: Eine provokante These, die Sie da vertreten: Riemenantrieb für die Masse, Direktantrieb für die Top-Geräte?

Dusch: Ich finde das nicht provokant, ich möchte auch niemandem seinen Riemenantrieb madig machen, bewahre. Aber ich für meinen Teil sehe das als gegebene Realität. Nicht umsonst hat EMT nie wirklich einen eigenen Riementriebler gebaut. Der 928, den Sie jetzt sicher erwähnen werden, war ein deutlich modifizierter Thorens, aber kein echtes Eigenprodukt.

Hörerlebnis: Dafür gab es aber über etliche Jahre eine Zusammenarbeit mit einem anderen großen Studiohersteller...

Dusch: Ja, bis 1980 haben wir als

EMT auch die Produkte von Studer vertrieben, installiert und gewartet. Gute Geräte, damit kenne ich mich noch aus. Damals kam mir jede Gelegenheit recht, mich weiterzubilden. Auch später, als die Digitalära kam, blieb ich dabei. Am Schluß war ich, vielleicht auch deshalb, als Vertriebsleiter für EMT tätig.

Hörerlebnis: Seit 1992, als Sie bei EMT aufgehört haben, existiert Ihre eigene Firma. Wie kam es zum Ausstieg?

Dusch: Über die Details möchte ich mich nicht auslassen. Nur soviel: Wilhelm Franz verstarb 1971, der den Betrieb in dessen Sinne weiterführende Erich R. Vogl, ein gebürtiger Österreicher, trat 1989 in den Ruhestand. BARCO hat EMT gekauft, daraufhin kam "Konzerndenken" verbunden mit vielen personellen Fehlleistungen. Die Ära des Lieferanten von professionellen Geräten, der ein Vertrauensverhältnis zu den Kunden über viele Jahrzehnte aufgebaut hat, war zu Ende. Ansichtssache. Jedenfalls war der Schritt der Übernahme durch Barco und die Umfirmierung von EMT zu Barco-EMT (1989) und schließlich nur noch Barco (1992) in meinen Augen das Ende dessen, was ich immer unter EMT verstanden hatte.

Hörerlebnis: Dazu gehörte auch der eine oder andere Spaß...?

Dusch (*lacht*): Das wissen Sie? Ja, das gehörte dazu. Zum Beispiel das "Produzenten-Poti". Es war zwar überhaupt nicht angeschlossen, hatte aber einen schönen Drehknopf. So wurde mal in einem Studio von einem Studiobesitzer ein Produzent zufriedengestellt, der meinte, damit alles zu optimieren - und auch die Toningenieure,

deren Arbeit somit nicht von Unwissenden verpfuscht werden konnte. Die wirklich fähigen unter den Produzenten konnten ohnehin selbst abmischen, die hat das nur amüsiert.

Hörerlebnis: Es gab da aber noch mehr Tricks, das können Sie im Nachhinein jetzt ja zugeben...

Dusch: Nun gut, einen darf ich noch verraten, ist ja lange her. Ein wichtiges Werkzeug war der "psychologische Schraubenzieher" bei mechanischen Hallgeräten. Denn die waren ziemlich komplex und standen meist im Keller. Den Defekt bzw. die falsche Einstellung daran haben sich die Leute zumeist nur eingeredet oder einreden lassen, da haben wir dann gegengehalten. Zuvor wurde natürlich auf wirkliche Defekte geprüft, aber wenn, wie meistens, keine vorhanden waren, mußte man ja etwas tun.

Also hatte ich immer einen Schraubenzieher dabei, veränderte scheinbar etwas, fragte den Kunden, ob es nun besser sei - und das wiederholte sich so lange, bis er zufrieden war. Wirklich verändert wurde dabei aber gar nichts. Funktioniert hat es dafür eigentlich immer. Zufrieden waren dann alle - die Kunden genauso wie wir.

Hörerlebnis: Kundenzufriedenheit - ein prima Stichwort. Wie sieht es denn nach Ihrer Erfahrung mit der Käuferzufriedenheit bei den EMT-"Schallplattenwiedergabemaschinen" aus?

Dusch: Zurück kommen EMTs eigentlich nur von unruhigen Hifianern - wer aber sein finales Gerät sucht und kein "Designerobjekt", bringt seinen 927, 930, 938, 948 oder 950 höchstens noch zur Wartung mal vorbei, hat aber

ansonsten das Thema ad acta gelegt.

Hörerlebnis: Wartung - übernehmen Sie das für alle EMT-Plattenspieler?

Dusch: Ja, für alle Geräte. Auch für sogenannten "eBay-Schnäppchen", deren Käufer dann oft die Erfahrung machen müssen, daß das "Schnäppchen" keines mehr ist. Denn eine Generalüberholung, um das Gerät wieder in einen technisch neuwertigen Zustand zu versetzen, erfordert einige Aufwendungen. Immerhin sind die Studiolaufwerke ja meistens weit mehr als 20 Jahre alt. Somit wäre es viel sinnvoller gewesen gleich ein technisch neuwertiges Gerät bei mir erworben zu haben.

Hörerlebnis: Na, dann sind unsere Leser ja genau Ihre "Zielgruppe". Danke für das informative Gespräch!

Dusch: Gern geschehen.

Unsere Zeit ist leider begrenzt, so muß manche Geschichte um EMT und Wilhelm Franz für diesmal unerzählt bleiben. Die großen Entwicklerpersönlichkeiten in der deutschen Audioelektronikindustrie, die Männer mit Visionen, zu denen fraglos auch er zählte, haben ihren Platz in der Erinnerung eines jeden HiFi-Fans sicher. Und solange es Menschen vom Schlage eines Hans-Ludwig Dusch, nämlich echte Überzeugungstäter, gibt, wird sich das definitiv nicht ändern. Und ebensolange wird in Lahr auch im Sinne von Wilhelm Franz weitergeschafft ...!

WD/WV

Kontakt: Studiotechnik Dusch,

Im Breitacker 8, D-77933 Lahr

Tel.: 07825-870760, Fax: 870761

Internet: www.emt-profi.de