

Handel mit Handschlag

Liebhaber exklusiver Hifi-Anlagen geben für ihr Hobby nicht selten ein kleines Vermögen aus

„Schauen Sie sich die Knie eines Hifi-Verkäufers an“, sagt Franz Bauer, „dann sehen Sie, ob er auch auf dem Boden herumkriecht und seine Geräte wirklich kennt!“ Der 62 Jahre alte Mann mit dem Asterix-Schnauzbart ist in seinem Geschäft ganz offenbar selbst häufiger auf allen Vieren unterwegs, um Lautsprecher, Verstärker, Plattenspieler, CD-Laufwerke und -Wandler vorführbereit zu machen. Geräte, die den meisten Lesern großer Hifi-Zeitschriften häufig unbekannt sind, weil die Hersteller entweder zu klein oder zu sehr dem Rummel um Testpunkte und Bestenlisten abgeneigt sind: Exotisches für die Ohren.

Bauers unscheinbarer Laden liegt im historischen Stadtkern Ingolstadts: Im Nachbargebäude hat Feldherr Graf Tilly 1632 sein Leben ausgehaucht, zwei Häuser weiter die berühmte Asamkirche, zum mächtigen Münster aus dem 15. Jahrhundert sind es ebenfalls nur ein paar Schritte. Schon in den Schaufenstern von „Music&Movie“ springen einen die Kontraste an: Fremdartig aussehende Boxen mit seltenen Furnieren, handgemachte Röhrenverstärker stehen da in einem Ambiente, das nicht nur Innenarchitekten als dokumentations- und renovierungsbedürftig bezeichnen würden.

Als Franz Bauer vor mehr als 25 Jahren sein Geschäft eröffnete, hatte er zwei Ausbildungen und einige Jahre als Leiter einer Elektro-Filiale hinter sich. Schon nach kurzer Zeit spezialisierte er sich auf ein Sortiment, das vom gängigen Angebot der Elektronik-Großmärkte ebenso weit entfernt ist wie ein MP3-Player von einem Amazon-Plattenspieler im Gegenwert eines gebrauchten Golf- und „Amazon“ hat hier ausschließlich mit einem Hersteller aus Oberursel zu tun. Bauers Angebot an Langspielplatten und CDs ist ein vielleicht noch stärkerer Gegenpol zum üblichen Tonträgerangebot.

Eine typische Kundengeschichte: Ein Interessent sieht eine ungewöhnliche CD im Schaufenster, betritt den Laden, ist irritiert, weil da in einer sehr hemdsärmeligen Umgebung außergewöhnliche Stereo-geräte stehen, deren Wert locker das dop-

pelte Monatsbrutto eines normalen Angestellten übersteigt. Und verdutzt ist der Kunde auch, weil Musik läuft, die nur Spezialisten für historische Aufführungspraxis geläufig sein dürfte, und weil der weißhaarige Inhaber beständig Überraschungen aus der internationalen Tonträgerproduktion aus seinen Regalen, Kisten und Koffern holt.

Ein Kaufmann und Fernsehtechniker in Jeans und Pullover, der kenntnisreich

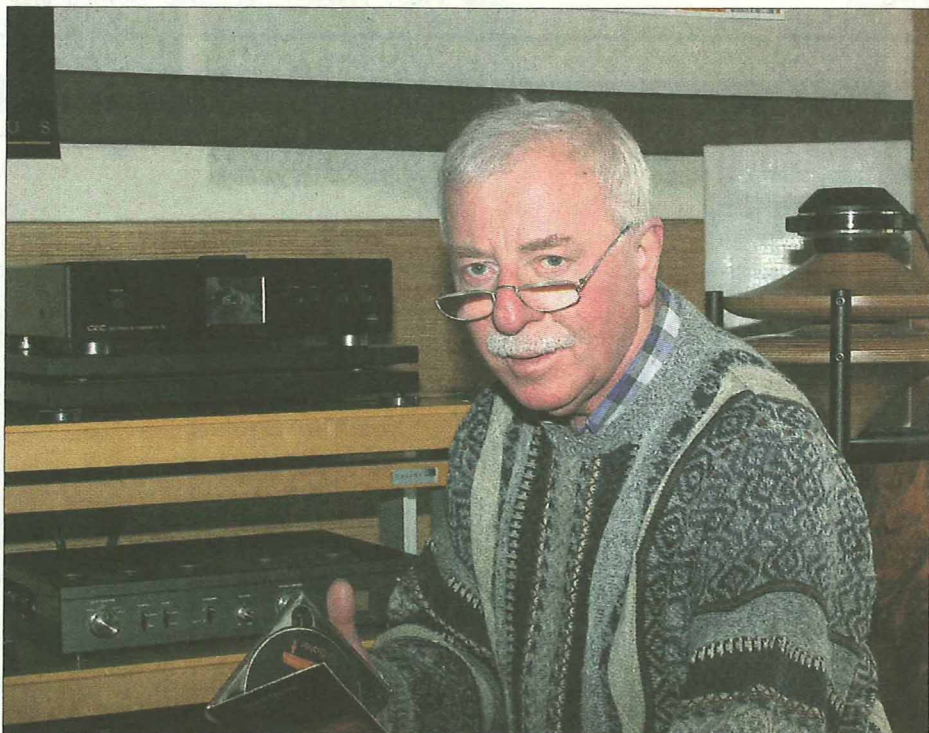
geräte (und Zubehör) mit vier- und fünfstelligen Europreisen, zumal es eine Menge Leute gibt, die für Verstärker, Lautsprecher oder auch nur Kabel ein kleines Vermögen ausgeben.

Und noch etwas ist ungewöhnlich bei Franz Bauer: Möchte man ein Gerät aus seiner Auswahl in der eigenen Anlage testen, kann man es auch schon mal eine Zeitlang mit nach Hause nehmen, ein Handschlag genügt. Nach Kriterien wie Ehrlichkeit oder Zuverlässigkeit sucht Bauer sich auch seine Lieferanten aus: exklusive Marken aus Deutschland, Österreich, Italien oder Japan sind darunter - WBE, Trigon, WLM, Pathos oder Air Tight.

Mit Bauer über Musik und musikalische Gerätschaften zu reden, heißt immer auch: Zeit mitbringen. Man braucht nicht über Mehrkanal-Anlagen oder Heimkino zu diskutieren, das ist nicht seine Welt: „Zwei Kanäle reichen fürs Kino im Kopf vollkommen aus!“, sagt er im Brustton der Überzeugung. Die Untertitel zum Kopfkino liefert Bauer, denn zu jedem der vielen Dutzend Geräte

kann er Geschichten über Herkunft, Eigenarten und Entwicklung erzählen. Ebenso zu den ungezählten CDs und LPs, die sich bei ihm stapeln. Das geht so weit, dass er für fast jeden Tonträger weiß, nach welchem Verfahren und mit welcher Ausrüstung die Aufnahme erstellt wurde.

Egal, ob Röhren- oder Transistorgerät, ob Direkt-, Dipol-, Rundumstrahler oder Breitbänder: Wenn eine Anlage in sich harmoniert, „klingt ein Cembalo eben nicht wie ein Eierschneider“, sagt Franz Bauer. Es gebe kein „richtig“ und kein „falsch“, genauso wenig wie das ideale Hifi-Gerät, philosophiert er. In seinem Geschäft hat man zumindest die Gelegenheit, das individuell Richtige herauszufinden. Nebenbei findet man Musik, die den eigenen Horizont erweitert, in stereo und manchmal sogar in mono. *Walter Raml*



„Zwei Kanäle reichen fürs Kino im Kopf vollkommen aus!“ Franz Bauer, der in seinem Geschäft Anlagen exklusiver Hersteller anbietet. Foto: Raml

über Traversflöten, Trumscheite, Serpente oder arabische Oud-Lauten, wahlweise auch über Jazz oder Rockmusik spricht? Franz Bauer spielt selbst kein Instrument, verfügt aber über gute Ohren und großen Wissensdurst. Kein CD-Booklet und keine LP-Rückseite entgeht seiner Aufmerksamkeit. Wer kauft bei ihm ein? Musiker, Handwerker, Psychotherapeuten, Ingenieure - „querbeet“, sagt Bauer. Und viele seiner anspruchsvollen Kunden kommen von sehr weit her: aus dem Allgäu, aus München, dem Bayerischen Wald und sogar aus Berlin oder Frankfurt.

Wer sich für eine Platte interessiert, hört sie sich auf der aktuellen Lieblingsanlage Bauers an. Derzeit besteht sie aus CD-Laufwerk und Wandler von CEC, handgefertigten Vor- und Endverstärkern von Air Tight, rundumstrahlenden Lautsprechern der Marke Düvel und zwei Racks von Finite Elemente. Gesamtwert: etwa 35 000 Euro. Ein MP3-Player kostet heute eine gute Handvoll Euro - und zugleich existiert ein kleiner, aber stabiler Markt für „altmodische“ Stereo-

SZ-Technik

Verantwortlich: Werner Schmidt
Redaktion: Peter Horn
Anzeigen: Jürgen Maukner