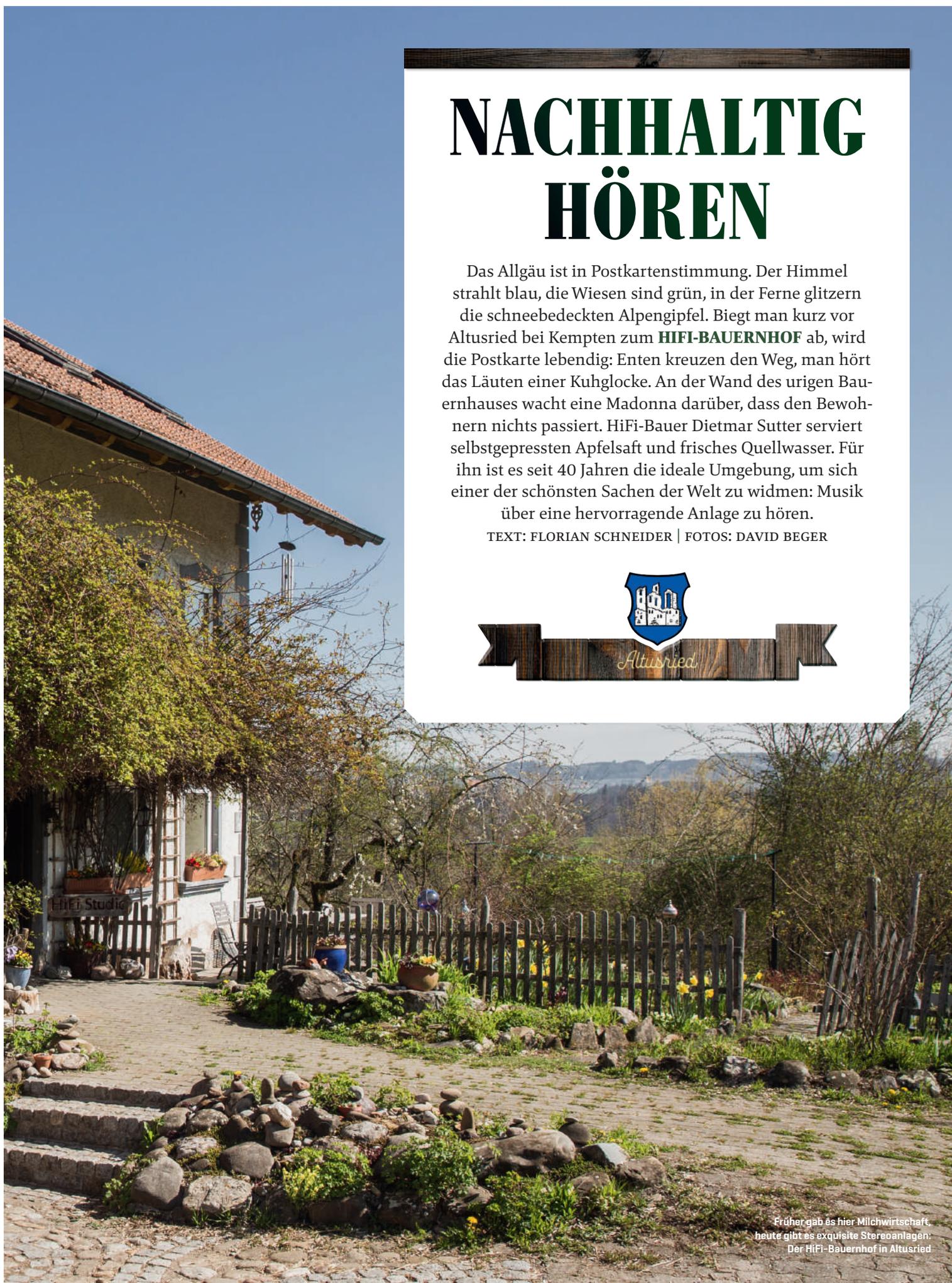




NACHHALTIG HÖREN

Das Allgäu ist in Postkartenstimmung. Der Himmel strahlt blau, die Wiesen sind grün, in der Ferne glitzern die schneebedeckten Alpengipfel. Biegt man kurz vor Altusried bei Kempten zum **HIFI-BAUERNHOF** ab, wird die Postkarte lebendig: Enten kreuzen den Weg, man hört das Läuten einer Kuhglocke. An der Wand des uralten Bauernhauses wacht eine Madonna darüber, dass den Bewohnern nichts passiert. HiFi-Bauer Dietmar Sutter serviert selbstgepressten Apfelsaft und frisches Quellwasser. Für ihn ist es seit 40 Jahren die ideale Umgebung, um sich einer der schönsten Sachen der Welt zu widmen: Musik über eine hervorragende Anlage zu hören.

TEXT: FLORIAN SCHNEIDER | FOTOS: DAVID BEGER



Früher gab es hier Milchwirtschaft,
heute gibt es exquisite Stereoanlagen.
Der HiFi-Bauernhof in Altusried



Praktischerweise verkauft Dietmar Sutter die passenden HiFi-Anlagen seit den späten 70ern – hier auf dem Hof seiner Eltern und Großeltern. „Und das so erfolgreich, dass ich vor einigen Jahren die Landwirtschaft aufgeben konnte und mich seitdem ganz dem Geschäft mit HiFi widmete.“ Als Sutter das erzählt, steht er in dem Raum des Bauernhauses, in dem es für ihn mit dem Verkauf losging. Das Zimmer ist klein, nur etwa zwölf Quadratmeter groß, die Decke für einen historischen Bauernhof typisch niedrig. Der großgewachsene Sutter kann darin gerade so aufrecht stehen. Eigentlich ist diese „Stube“, wie es im Allgäuer Dialekt so schön heißt, völlig ungeeignet, um darin ansprechend Musik zu hören. Trotzdem klingt das Schlagzeug des Shoji Yokouchi Trios auf der Schallplatte des legendären japanischen Jazzlabels Three Blind Mice, die Sutter auflegt und die ein Jahr älter als der HiFi-Bauernhof selbst ist, absolut fantastisch: dynamisch, klar, akzentuiert, aber vor allem sehr natürlich. Das liegt nicht nur an der Anlage, auf der sie läuft, sondern auch an dem auf Nachhaltigkeit ausgelegten Konzept, das Sutter mit zwei Mitarbeitern hier auf dem HiFi-Bauernhof verfolgt.

Knapp 2.000 Euro würde das Setup kosten, auf dem der japanische Jazz gerade läuft, erzählt der Gastgeber. Es gehört damit zum unteren Preissegment, das im HiFi-Bauernhof angeboten wird. Nach oben ist die Skala offen, wie sich in den weiteren Hörräumen zeigt. Sechs sind es insgesamt, von der kleinen niedrigen Stube, in der wir zu Be-

ginn stehen, bis zum ausgebauten Dachstudio mit extrem hohen Decken. „Wir versuchen, mit unseren Hörräumen verschiedene typische Zimmergrößen abzubilden, die man in so Wohnungen antrifft“, sagt Sutter. „Denn für guten Klang ist in wesentlichem Maß der Raumklang entscheidend.“ Ein Drittel mache der aus, sagt der HiFi-Händler.

„Das steht so auch in unseren zehn Geboten mit Tipps für den richtigen Klang, die am Eingang ausliegen“, lacht sein Mitarbeiter Michael Wick. Für die restlichen zwei Drittel sind die richtigen und vor allem zueinander passenden Geräte verantwortlich sowie die gesamte Peripherie: die Stromversorgung, die Aufstellung, die passenden Kabel, deren Entkoppelung und so weiter. Sutter gibt ein einfaches Beispiel, warum auch diese Dinge wichtig sind: „Man muss nur mal zu Hause auf seiner Anlage mittags und nachts dieselbe Platte hören. Die klanglichen Unterschiede sind frappierend, weil tagsüber das Stromnetz viel stärker belastet wird als nachts.“

Musikanlagen und Schallplatten

Auf dem HiFi-Bauernhof gehen alle drei Komponenten des guten Klangs Hand in Hand. Es geht Sutter und seinem Team um ein nachhaltiges Hörerlebnis. Nicht darum, schnell etwas zu verkaufen, sondern um ein Hören, das sich dem Klang eines Konzerts so weit wie möglich annähert. Auch deshalb verfügt der Hof über so viele unterschiedliche Räume. Das Herzstück ist ein Zimmer, das mit seinen 30 Quadratmetern einem durchschnittlichen Wohnzimmer entspricht. Hier, so Sutter, könne er am besten

vorführen, wie der Raumklang das Hörerlebnis beeinflusst. „Evolutionär ist das menschliche Gehör eigentlich so konzipiert, dass wir am besten unter freiem Himmel hören können. Es war früher beim Jagen ja überlebenswichtig, nur mit den Ohren orten zu können, woher vielleicht Gefahr droht oder wo sich das bejagte Tier gerade befindet.“ Der Klang eines geschlossenen Raums und hierbei vor allem die Reflexion des Schalls durch die Decke sei deshalb für das menschliche Gehör immer noch ungewohnt und verlange viel Korrekturarbeit durch unser Gehirn. Bis zu einem gewissen Punkt kann unser Denkapparat diese Arbeit gut leisten und Fehler ausgleichen. Irgendwann führt sie aber zu Stress.

Der Stressreduktion widmen Sutter und seine Mitarbeiter einen Großteil ihrer Arbeit. Dabei geht Sutter auch ungewöhnliche Wege, die im ersten Moment wie Hokusfokus anmuten, im Praxistest aber hörbare Ergebnisse bringen: Es macht einen Unterschied, ob auf einer der Boxen, auf der wir erneut das *Greensleeves*-Album des Shoji Yokouchi Trios hören, einer der Diamanten der Firma Biophonon liegt oder nicht. Wer sich nicht direkt überzeugen lässt, für den nehmen sich Sutter und seine Leute eben die Zeit. Morgens ist der HiFi-Bauernhof nur nach Terminvereinbarung geöffnet, ohne Termin kann man nur nachmittags vorbeikommen. Dann kann auch der Plattenladen besucht werden. Mit dem nimmt Sutter auch am Record Store Day Mitte April teil. „Schallplattentag“ nennt sich das dann im Idiom des HiFi-Bauernhofs – analog zum Hinweis auf dem Wegweiser an der Haupt-



„Letztlich geht es darum, wie viel ich brauche. Müssen es jedes Jahr 200.000 Euro Gewinn sein oder reichen mir auch 50.000? Oder ist es mir egal, weil es mir wichtiger ist, dass es mir dabei gut geht?“

DIETMAR SUTTER

straße, dass hier „Musikanlagen und Schallplatten“ verkauft werden.

Die Aktion ist trotzdem ein Erfolg. „Am Schallplattentag sind erstaunlich viele neue Kunden zu uns gekommen. Generell ist der Plattenladen für uns so etwas wie das Eingangstor, durch das neue Kunden in die HiFi-Welt eintreten.“ In den Auslagen der beiden Räume findet sich vor allem Jazz, viele audiophile Pressungen und Classic Rock. Auch Klassik hat Sutter im Angebot, die liege allerdings wie Blei im Regal. Das schmerzt Sutter, denn er ist großer Fan von Barockmusik, und auch die Klänge der Renaissance haben es ihm angetan. Nachgefragt werden diese Platten aber kaum. Gar nicht angeboten werden indes junge Genres wie HipHop oder Techno. Wer danach sucht, der muss hier im Allgäu ein Stück fahren – etwa ins 20 Kilometer entfernte Leutkirch. Oder in eine der großen Städte in der weiteren Umgebung: Augsburg, München oder Ulm.

Marathon im Wald

Anfang der 70er war das noch anders. Als Sutter 1971 als Zwölfjähriger nach Kempten auf die Realschule kam, gab es noch mehrere Plattenläden in der Stadt.

„Da war zum Beispiel das Quelle-Kaufhaus und ein Elektronikhaus, die beide eine eigenen LP-Abteilung hatten. Aber eben auch drei richtige Plattenläden, Hardys Shop hieß einer“, erinnert sich Sutter. „Da bin nach der Schule gerne hingegangen und habe in Platten reingehört. Die ein oder andere habe ich auch mitgenommen. Das wurde ziemlich schnell ziemlich viel, und ich bin teils schwer bepackt mit Tüten voller Platten in den Händen nach Hause gekommen. Einen Plattenspieler hatte ich damals aber noch nicht.“

Den konnte sich Sutter erst mit 14 leisten, als er sich auch seinen ersten Verstärker kaufte, einen Rotel. 1.000 Mark kostete der damals, viel Geld für einen Teenager, das er sich unter anderem auf dem elterlichen Hof bei der Heuernte erarbeitete. Nach der Schule entschied er sich aber zunächst gegen die Musik und für die vermeintlich sichere Sache: Er begann eine Ausbildung zum Bankkaufmann. „Ich dealte damals aber schon mit HiFi“, sagt Sutter und grinst. Weil seine ebenso musikverrückten Freunde schnell spitzbekamen, dass er über ein gutes Gehör dafür verfügt, welche Geräte gut zusammenpassen, baten sie ihn, mit nach München oder Augsburg zu fahren, wenn



ELECTROCOMPANIET

If music really matters...



ECG 1 Turntable &
ECP 2 Phono Stage

*The voice of your
records collection*



Tel. 0228-92394291
info@electrocompaniet.de
www.electrocompaniet.eu



Made in Norway



„Wenn jemand seinen Verstärker behalten möchte, muss er ihn beim Boxen-Kauf mitbringen – anders geht es nicht.“

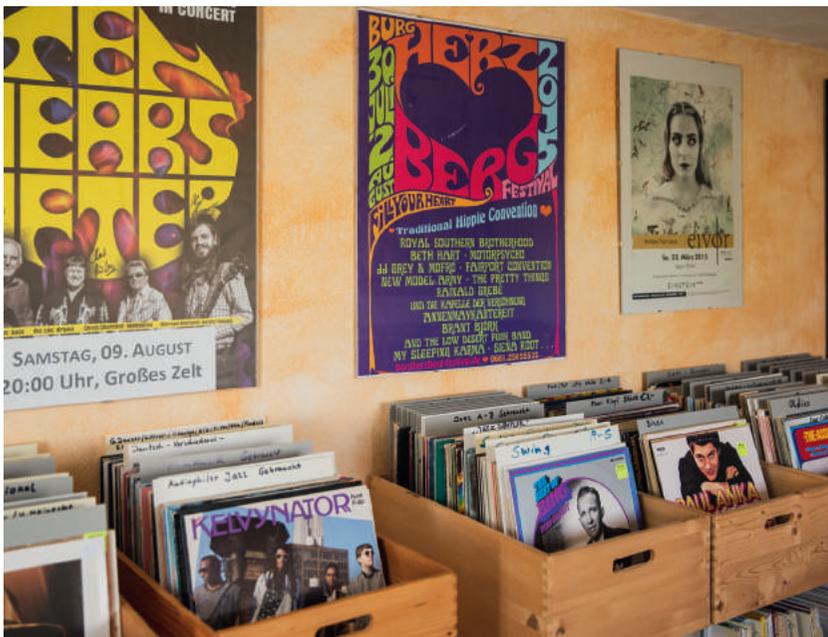
MICHAEL WICK

sie sich etwas Neues für ihre Anlage kaufen wollten. Da war Sutter 17, zwei Jahre später machte er aus seinem Talent ein Geschäft. „Am Ende der Banklehre war mir klar, dass das sicher nicht mein letzter Job sein würde. Da habe ich das erste Mal darüber nachgedacht, einen HiFi-Laden aufzumachen.“

Über den dafür nötigen Gewerbeschein verfügte Sutter bereits, die Initialzündung erfolgte jedoch erst bei der Bundeswehr, als er durch seinen Job im Kasino der Kaserne jede Menge Anlagen an die jungen Offiziere verkaufen konnte. „Die haben damals ja schon gutes Geld verdient.“ Ab 1981 lief das Geschäft dann richtig gut. „Zusammen mit zwei meiner früheren Musikspezis aus der Schulzeit haben wir da vor allem viele von den guten und bezahlbaren Anlagen verkauft, die damals aufgekommen sind“, erzählt Sutter. „Denon oder Kenwood etwa. Das meiste waren komplette Anlagen für um die 3.000 Mark.“ Wenig später kamen die ersten Geräte aus englischer Fabrikation dazu. Den Kontakt mit deren Vertrieben nahm Sutter am Anfang per Brief auf, einen Fax-Anschluss gab es noch nicht.

Auch der elterliche Hof lief ganz normal weiter. Intensive Milchwirtschaft betrieb sein Vater, um die 30 Tiere hielt die Familie. Das änderte sich erst 1991, als Sutters Vater in Rente ging und der Junior den Hof auf Bio-Landwirtschaft umstellte, nach besonders strengen Richtlinien. Auch hier verfolgte Sutter einen nachhaltigen Ansatz, der dazu führte, dass er sich dem HiFi-Studio in der Folge weniger intensiv widmen konnte, als er gerne wollte. „Zwölf Stunden Arbeit auf dem Hof und anschließend noch ein paar Stunden im Studio, das war schon wild“, untertreibt Sutter. Als er 2003 vor der Entscheidung stand, noch einmal eine große Summe in den landwirtschaftlichen Betrieb zu investieren, entschied er sich dafür, die Viehhaltung aufzugeben und das Geschäft mit den HiFi-Anlagen auszubauen. Drei Räume standen ihm zur Verfügung, als er den Stall des in regionaltypischer L-Bauweise errichteten Hofes abreißen und ein neues Wohnhaus für seine Familie bauen ließ – mit drei weiteren Hörräumen und aus dem nachwachsenden Rohstoff Holz.

Komplett auf HiFi kann er erst seit 2010 setzen. „Bis dahin arbeitete ich vor allem im Winter noch als Holzfäller im Wald. Damit habe ich dann aber aufgehört, auch aus gesundheitlichen Gründen. Was man da jeden Tag körperlich leistet, entspricht eigentlich einem Marathonlauf. Man muss da richtig schaffen, wenn man so sein Geld verdienen möchte. Ich habe vor allem



Oben: HiFi-Bauer Dietmar Sutter [1.] und sein Mitarbeiter Michael Wick. Darunter: Der Plattenladen des Bauernhofs und einer der sechs Vorführräume, dessen Größe dem typischen Wohnzimmer entspricht

Starkholz geschlagen, zumeist in besonders schwierigen Hanglagen.“ Eine Tätigkeit, die viel Konzentration erfordert. Die kommt ihm heute zugute, wenn es darum geht, zu hören, warum manche HiFi-Teile besser zusammenpassen als andere. Bei der Arbeit im Wald lernte er aber auch viel über Holz. Auf den Werkstoff setzt er heute etwa, um die einzelnen Bausteine einer Anlage vom Boden oder dem Regal zu entkoppeln. Die sogenannten Magic Cubes aus Holz, die Sutter dabei einsetzt und inzwischen tausendfach verkauft, wie er sagt, entwickelte er zusammen mit einem Schreiner aus Füssen. Nicht die einzige Tüftelei, der Sutter sich gerne widmet, um das Hörerlebnis zu verbessern und gleichzeitig nachhaltiger zu machen. Mit besagtem Schreiner entstanden so in enger Zusammenarbeit auch HiFi-Möbel für den High-End-Bereich. Ein Möbelstück kann da schon mal so viel kosten wie bei anderen Leuten die ganze Anlage.

Kabel statt Champagner

Inzwischen sind wir unterm Dach des Hauses angekommen, wo der größte Vorführraum des HiFi-Bauernhofs liegt. Knapp sechs Meter hoch sind die Decken. Die Akustik des Raums in den Griff zu bekommen, war viel Arbeit, sagt Sutter. Die beiden Anlagen, die hier ausgestellt sind, bewegen sich preislich im sechsstelligen Bereich. Eine Flasche Champagner köpft der Hausherr trotzdem nicht, wenn er aus diesem Segment etwas verkauft. „Da gönne ich mir lieber ein neues Lautsprecherkabel oder lege eine tolle Platte auf“, spricht die schwäbische Bescheidenheit aus Sutter. Der Raum unterm Dach ist auch sein Lieblingsplatz, um selbst Musik zu hören: „Erst heute Morgen bin ich hier gesessen.“ Hier stehen auch einige von Sutters Trommeln, auf denen er

gerne spielt, etwa zu Blues aus der Sahelzone – natürlich von Schallplatte.

Die Entschleunigung, die das Hören von Vinyl propagiert, ist in diesem Raum fast mit den Händen zu greifen. Sie ist Teil des Konzepts des HiFi-Bauernhofs. Und so kommt es, dass Sutter den vermeintlichen Standortnachteil seines Geschäfts inzwischen explizit als Vorteil begreift. „Natürlich ist mir bewusst, dass ich mit einem Studio in München den doppelten Umsatz machen würde“, sagt er. „Ob da am Ende aber mehr für mich übrigbleibt, da bin ich nicht sicher. Da hat man ja viel höhere Mieten, braucht mehr Personal. Letztlich geht es doch darum, was ich will ich, wie viel ich brauche. Müssen es jedes Jahr 200.000 Euro Gewinn sein oder reichen mir auch 50.000 Euro? Oder ist es mir egal, weil es mir wichtiger ist, dass es mir dabei gut geht?“

Auch in dieser Aussage spiegelt sich Sutters auf Nachhaltigkeit angelegte Grundhaltung wider. So kommen inzwischen viele Stammkunden zu ihm, die auf dem Weg in den Urlaub, etwa im Allgäu, den Alpen oder in Südtirol, hier Station machen, sich etwas Neues für ihre Anlage kaufen und auf dem Rückweg mitnehmen. Das Einzugsgebiet des HiFi-Bauernhofs umfasst dadurch weit mehr als die 200 Kilometer Umkreis, von denen Sutters Mitarbeiter Wick spricht. Die Kunden kommen aus ganz Deutschland, aus Österreich und der Schweiz. Aber egal woher sie kommen, die HiFi-Bauern ermutigen sie dazu, ihre eigenen Geräte und Platten mitzubringen. „Verstärker und Lautsprecher sind eine Kombination, die mal gut zusammengeht, mal überhaupt nicht“, sagt Wick. „Wenn jemand seinen Verstärker behalten möchte, dann muss er ihn beim Boxen-Kauf mitbringen – anders geht es nicht.“

Und was, wenn jemand bei ihnen im Laden steht und eine passende Anlage für Platten sucht, die allenfalls über den klanglichen Charme einer Proberaumaufnahme verfügen. „Dann hören wir uns seine Platten gemeinsam an, spielen ihm aber auch mal eine von unseren LPs vor. Damit er eine Ahnung davon bekommt, wie gut die betreffende Anlage spielt, wenn man sie mit anderer Musik konfrontiert“, kontert Sutter. Der nachhaltige Höreindruck ist auf dem HiFi-Bauernhof eben wichtig. Deshalb sortiert Sutter rigoros Geräte aus, für die es nach kurzer Zeit keine Ersatzteile mehr gibt, und führt lieber Komponenten, die für ihre Langlebigkeit bekannt sind: ein Verständnis von HiFi, das einige Mitbewerber in der Branche definitiv nicht teilen.

Die Basis des HiFi-Verkaufs sei die ausführliche Beratung, die sich Sutter – da ist er sicher – nicht leisten könnte, wenn er sein Geschäft in einer Stadt wie München betreiben würde. „Wenn du so ein Geschäft in der Stadt betreibst, hast du einen gewissen Druck. Das heißt, du musst auch viel Zeug verkaufen, von dem du nicht restlos überzeugt bist. Du verkaufst es, weil es hip ist. Es gibt Läden, die haben immer die ganzen Testsieger aus den einschlägigen Fachmagazinen vorrätig. Aber wenn du da reingehst, dann geht das zack-zack. Da heißt es dann: ‚Ja, zum Anhören ist es gerade schlecht, aber da vorne im Regal steht das Gerät und dahinten ist die Kasse, falls Sie etwas kaufen wollen.‘ So direkt sind die.“ Kurze Zeit später stellen die Käufer dann fest, dass die so erworbenen Geräte in ihren eigenen vier Wänden gar nicht zur Referenzklasse gehören, die ihnen beim Kauf versprochen wurde, meint Sutter. „In solchen Läden wird nicht gehört. Da wird verkauft. Das ist der Unterschied zu uns.“



CYRUS ONE

Bellevue Audio GmbH
Kessebürener Weg 6 | 59423 Unna | Fon 02303-3050178 | www.bellevueaudio.de

neat acoustics