

HIFI-STARS

Ausgabe 27
Juni 2015 -
August 2015

Suchen

ARTISTS

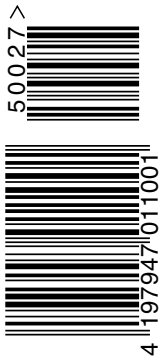
TRACKS

Stein's Piano ... Göteborgsfilharmonien 2014	Liszt: Eine Faust... Ernest Ansermet 2014	George Antheil: Ba... ANTHEIL 2014	Inventions And Dim... Herbie Hancock 2013	Boulez: Dérives 1 ... Daniel Kawka 2012	The Real McCoy McCoy Tyrner 2011	Boulez: La Mort de... Pierre Boulez 2011



Mahler: Knaben Wu... Magdalena Kozená 2009	Karol Szymanowski ... Steve Davislim 2009	Honegger: Pacific ... Hermann Scherchen 2009	Villa-Lobos: L'Œuv... Antonio Meneses 2007

Deutschland € 11 | Österreich € 12,30 | Luxemburg € 13,00 | Schweiz sfr 15,50



ELECTROCOMPANIET | JOHN METCALFE | GLENTURRET

Firmenportrait: Zu Besuch bei Restek in Fuldabrück

„Das was wir richtig können, das machen wir heute!“

Es ist ein klarer, kühler Morgen als ich ganz in der Nähe von Kassel auf das Firmengelände der Firma Restek einbiege. Eine kleine Auffahrt hoch, schon stehe ich vor einem Gebäude, das schon rein optisch von mittelständischer Historie zeugt. Im weiß getünchten Gebäude mit seinen Anbauten hier in Fuldabrück arbeiten und wirken Adrianus und Dirk Elschoth mit ihrem Team und bauen solide, professionelle Audiotechnik. Von hier kommen echte UKW-Empfänger, aber auch klassische Verstärker, CD-Spieler und nicht zuletzt flexibel einsetzbare Wandler. Ich bin gekommen, um mir einmal die Fertigung und die Räumlichkeiten der Firma anzusehen. Im Büro erwarten mich ein heißer Kaffee und ein freundlich grüßender Adrianus Elschoth.

Der Name Restek ist übrigens ein Kunstwort, dem einige spannende Überlegungen zu Grunde liegen, erklärt mir der Firmengründer gleich zu Beginn. Eine Vorgabe für den Namen war das symmetrische Erscheinungsbild des Firmennamens, also mussten zwei Silben mit jeweils dem gleichen Vokal her. Dann sollte sich auch das Thema Technik im Namen widerspiegeln, das ist der Ursprung der zweiten Silbe „tek“. Dieser Silbe gegenübergestellt kam das „Res“ für Resistance, also die englische Bezeichnung für den elektrischen Widerstand hinzu und fertig war der Name Restek. Gleichzeitig mußte ein mittelständisches Unternehmen wie dieses vor 40 Jahren auch gegen die tatsächlichen Widerstände in der Branche ankämpfen, als solche Riesen wie Sony oder Marantz den HiFi-Markt beherrschten. „Resistance“ also im doppelten Sinne. Der Familienname Elschoth fand ganz bewußt keinen Eingang in den Firmennamen, damit im Zweifelsfall die Firma auch ohne die gegenwärtigen Köpfe Adrianus und Dirk Elschoth problemlos weitergeführt werden könnte.

Heute im Jahr 2015 arbeiten elf festangestellte Mitarbeiter bei Restek, mit Teilzeitbeschäftigten summiert sich die gesamte Belegschaft auf siebzehn. Zu den Hoch-

zeiten der Branche zählte die Belegschaft 85 Mitarbeiter, das läßt sich aber heute nicht mehr darstellen. Die Methoden, wie damals die Geräte entwickelt wurden, gelten aber heute noch, erklärt mir Adrianus Elschoth in seinem Büro. Die damals angeschafften Geräte verrichten heute erfreulicherweise noch immer ihren Dienst und sind ein Glücksfall für Restek, denn der Meßgerätepark aus der damaligen Zeit wäre heute als Neuananschaffung nicht mehr finanzierbar. Insofern profitiert die Firma also noch heute von den Boomzeiten der HiFi-Branche.

Seit der Gesundschumpfung vor mehr als 15 Jahren ist auch das Portfolio gestrafft worden, so gibt es zum Beispiel keine Lautsprecherboxen, Kabel, Spikes oder HiFi-Möbel mehr. „Das was wir richtig können, das machen wir heute!“ Das klingt überzeugt und überzeugend, was mir der Firmengründer sagt; er geht auch gleich auf aktuelle Trends ein: „Für uns wäre es ein Klacks, diese Musikserver oder Mediacentertechnik aufzubauen, wir tun es ja im eigenen Hause, nur vermarkten wollen wir es nicht! Aus dem einfachen Grunde weil wir aus unserer langen Erfahrung wissen, welche Risiken beim Verkauf von Festplatten oder PC-Mainboards existieren. Diese Produkte sind nicht langlebig und unterliegen einem ständigen Wechsel im Halbjahresrhythmus. Es ist für eine Firma in unserer Größenordnung nicht zu stemmen, sämtliche Geräte, die wir seit 2007 ausgeliefert haben, heute auf Windows 8.1 oder irgendwann Windows X umrüsten zu müssen.“ Das sei vom Aufwand her einfach nicht machbar, auch wenn sie es technisch könnten. „Es paßt einfach nicht zu der Marke Restek, die Langlebigkeit und Zuverlässigkeit bedeutet. Wir beschränken uns also auf jene Komponenten der modernen Wiedergabetechnik, die wir selber im Griff haben, die wir selber machen. Es gibt kein Produkt, bei dem wir die Quellcodes nicht im Hause haben oder diese sogar selbst geschrieben haben. Und nur unter diesen Bedingungen kann man die Prämisse der Langlebigkeit erfüllen.“

Adrianus Elschoth ist verantwortlich für die Hardware, die konkreten Schaltungen also, sein Sohn Dirk kümmert sich um die Software, die komplett selbst entwickelt wird und somit die Unabhängigkeit des Unternehmens von Fremdherstellern sicherstellt. Jüngstes Beispiel für selbst entwickelte Software in einem Gerät ist nebenbei erwähnt der MAMS+ (HiFi-Stars Ausgabe 26, Seite 26 ff.)

Der erste Kaffee ist getrunken, wir gehen gemeinsam in den ersten Raum, der nicht zum Bürotrakt gehört. Ich sehe rund 20 Quadratmeter vollgestellt mit Meßgeräten, die die beiden Arbeitsplätze einrahmen. Hier wird die Elektronik erdacht sowie die Software entwickelt und getestet. Dabei wird jedem einzelnen Gerät die gleiche Aufmerksamkeit gewidmet. Dirk Elschoth führt gerade die Meßspitzen an die entsprechende Kontakte eines MAMS+. Ein prüfender Blick auf sein Meßgerät: Es paßt! Gegenüber steht ein offener Radiant-CD-Spieler aus der neuen Serie auf dem Arbeitsplatz. Laufwerk, Elektronik, Steuerung, auch hier wird wieder jedes Detail begutachtet und geprüft.

Im nächsten Raum werden die einzelnen Komponenten in die massiven Gehäuse eingesetzt und die Verbindungen gesteckt, beziehungsweise, wenn nötig, gelötet. Im zeitlichen Ablauf befinden wir uns also vor dem Testraum. Zwei Montageplätze sind hier bestückt mit Platinen,

Potis und Kabeln. Im Hintergrund läuft leise Musik, natürlich aus einem Restek-Tuner. Alle Mitarbeiter, die ich heute hier treffe sind mit voller Konzentration bei der Arbeit und ich habe den Eindruck, daß jeder Einzelne stolz auf das ist, was am Ende des Tages das Firmengelände in Richtung Händler und Kunden verläßt.

Die Restek-Kunden sind dem Unternehmen aus Fuldabrück teilweise schon seit 30 oder 40 Jahren verbunden. Restek selbst gibt es bereits seit 1975 – durchgängig selbstverständlich! Und Adrianus Elschoth und sein Team bleiben sich seitdem treu: „Es gibt auch bei den jungen Kunden eine ganze Reihe von Leuten, die gegen die Wegwerfgesellschaft sind. Die bewußt Produkte kaufen, die eine Langlebigkeit haben. Genau da passen wir hinein. Die Langlebigkeit – und daß wir uns gegen das Verschenden von Ressourcen stemmen.“ Letzterer Punkt ist auch vor dem Hintergrund eines veränderten Umweltbewußtseins nicht unerheblich.

Wir kommen in den nächsten Raum. Hier sitzt eine Mitarbeiterin an einem Testplatz und prüft die Displays, die künftig in Geräten der M-Serie ihren Dienst verrichten werden. Die roten Punktsegmente, blinken auf, Muster und Buchstaben laufen über die Anzeige. Haken drunter und gut. An einer Seite des Raums steht der kleine Restek-Server beziehungsweise ein Mediacenter.





Sie haben richtig gelesen, für den internen Gebrauch haben sich die Restek-Entwickler einen kleinen Musikserver gebaut. Der spielt Musik von der angeschlossenen Festplatte ab. Alles funktioniert, aber Adrianus Elschoth hat ja bereits deutlichgemacht: Server sollen andere vermarkten, bei Restek dagegen wird es nur Geräte ohne fremdes Betriebssystem und ohne die ständige Sorge um die Lebensdauer geben.

Auf dem Weg zum Lager kommen wir durch eine Maschinenhalle mit jeder Menge schwerem Gerät. Hier wurden früher die Gehäuseteile gefertigt, heute wird nur hin und wieder mal eine Front für ein neues Gerät oder einen Prototypen gefräst. Den aufwendigen Maschinenpark am Leben zu erhalten, das rechnet sich heutzutage einfach nicht mehr. Die Gehäuse werden im Auftrag gefertigt und dann hier in Fuldabrück montiert und mit der Elektronik bestückt.

Im Lager selber lächelt mich ein Stapel von Radiant-Gehäusen an. Die Zukunft der Firma baut Restek also auch ein Stück weit auf vermeintlich aus der Vergangenheit der Branche stammenden Geräten auf. Genauer gesagt: um einen neuen Radiant-CD-Spieler wird das Angebot im Jahr 2015 erweitert. Für Adrianus Elschoth ist das allerdings kein Anachronismus. Er sieht da durch-

aus Parallelen zur Entwicklung des Vinyl- und Platten-Spielermarktes, der vor 20 Jahren auch anders eingeschätzt wurde, als er sich dann heute entwickelt hat. „Die Musik ist immer das A und O, um das es heute geht. Wenn dazu ein Plattenspieler oder eine Vinylscheibe dienlich sein kann, dann soll man es machen!“ Schaut man sich das Angebot an Röhrenverstärkern neuerer Bauart an, ist der Gedanke, einen neuen CD-Spieler auf den Markt zu bringen, tatsächlich alles andere als abwegig, zumal es immer noch große CD-Sammlungen gibt. In unseren Hörräumen hat der „Neue“ auf jeden Fall schon eine sehr gute Figur gemacht. Neben den Radiant-Gehäusen lagern hier sämtliche Platinen der E- und M-Serie, einige Gehäuse sowie eine Charge Phonovorverstärker, die gerade für die Montage vorbereitet werden. Dieser Raum ist größer, aber auch ruhiger als die übrigen in dem flachen, hellen Gebäude in Fuldabrück. Nur in der hinteren Ecke, dort wo die einzelnen Bauteile liegen, ist es ein wenig dunkler. Mannshoch türmen sich die Kisten voll mit Kondensatoren, Widerständen und Transistoren. Auch wenn es sich nur um elektrische Bauteile handelt, irgendwie mag ich diese Atmosphäre, die so etwas ausstrahlt wie: Ja, hochwertige Musikwiedergabe lebt! Um das sicherzustellen, muß sich aber auch ein 40 Jahre altes Unternehmen an die aktuellen Gegebenheiten und Gewohnheiten der Kunden anpassen.

Restek stellt sich seit einigen Monaten nach außen hin neu und frisch dar. Es gibt eine neue Internetseite und auch die sozialen Medien werden bedient. Die althergebrachten Vermarktungsmöglichkeiten funktionierten bei der heutigen Jugend oder auch bei Leuten mittleren Alters einfach nicht mehr, sagt Adrianus Elschoth, als wir auf die „neue Seiten“ der Firma zu sprechen kommen. „Wenn früher jemand, der eine HiFi-Anlage haben wollte, zuerst in ein HiFi-Geschäft gegangen ist, um sich dort beraten zu lassen, oder vorher Testberichte gelesen hatte, googeln die Leute heute. Es ist eine ganz natürliche Entwicklung, daß wir uns an moderne Informationssysteme anlehnen, einfach solche Systeme wie Social Media nutzen müssen, um Interessenten überhaupt ansprechen zu können. Wir sehen das an der Anzahl der Leute, die unsere Webseite angucken oder die im Bereich Twitter und Facebook teilnehmen. Die Rückmeldungen gehen soweit, daß sogar Internetmagazine und auch die Printmedien wieder auf uns zukommen, zu denen wir lange den Kontakt ein wenig verloren hatten.“ Tatsächlich gibt Restek auch mit eigenen Videos einen Einblick in die Räumlichkeiten des Unternehmens und die Pläne für die Zukunft. Dazu gehört auch eine ganz klare Ausrichtung, was den direkten Kundenkontakt angeht. Auf der diesjährigen High End in München war Restek bewußt nicht vertreten. In den ungeraden

Jahren liegt der Fokus nämlich auf regionalen Messen wie den Westdeutschen und Norddeutschen HiFi-Tagen. Zusätzlich sind Workshops bei den Fachhändlern geplant, um dort einfach näher an die Kunden und Fans zu kommen und mit ihnen auf Augenhöhe zu sprechen. München ist dann 2016 wieder ein Thema. Übrigens ist diese Herangehensweise in der großen weiten Welt kein Einzelfall. Mit fast denselben Argumenten hat der Pressesprecher des legendären Gitarrenherstellers Fender das diesjährige Fehlen auf der Frankfurter Musikmesse begründet. Allerdings wird der Gitarrenhersteller künftig wohl gar nicht mehr auf europäischen Messen vor Ort sein. Da bleibt Restek dann doch, wenn auch in Intervallen, der „Hauptmesse“ treu.

Zurück im Büro trakt philosophiere ich mit Adrianus Elschoth noch ein wenig weiter über die Zukunft unserer Branche, über Messen und auch über Printmedien wie die HiFi-Stars, doch das ist wieder ein ganz anderes Thema.

Frank Lechtenberg