



Im Gespräch mit Heiko Albat

Teil 1

HiFi

Herr Albat, werden Sie uns eigentlich jemals verraten, wie Ihre Produkte funktionieren?

Ich muss Sie leider enttäuschen.

Warum tun Sie sich so schwer damit?

Ich hätte nichts davon.

Es könnte dazu beitragen, dass die Menschen, die Ihren Entwicklungen skeptisch gegenüberstehen, sich dafür öffnen.

Wenn jemand behauptet, er könne mit Hilfe eines selbst entwickelten Spezialverfahrens Materie beeinflussen und damit gezielt den Wirkungsgrad technischer Geräte und Anlagen verbessern, wird dies vom Großteil der Gesellschaft erst dann als real akzeptiert, wenn es aus dem Munde eines Menschen kommt, der als Kapazität auf diesem Gebiet gilt und der für eine anerkannte Forschungseinrichtung arbeitet. Jemandem, der nicht vom Fach ist, gesteht man diese Fähigkeit selbst dann nicht gerne zu, wenn er auf entsprechende Erfolge verweisen kann.

Ich habe vor Jahren einmal einen der 1.600 Mitarbeiter der Akademie der Wissenschaften in Wien, die an die 30 Forschungseinrichtungen für molekulare Biotechnologie, Weltraumforschung und Hochenergiephysik unterhält, mit meiner Technologie erfolgreich bei der Lösung eines Problems unterstützt. Nach Abschluss der Aktion wurde ich darum gebeten, bitte keine Details hierüber nach außen dringen zu lassen, da mein Mitwirken in der Institution nicht gern gesehen würde. Es ist, wie es ist. Ich freue mich über die Menschen, die Spaß an dem haben, was ich mache, möchte aber keine Zeit damit verschwenden, diejenigen, die sich nicht vorstellen können, dass zukunftsweisende Technologien auch außerhalb namhafter Forschungsinstitutionen entwickelt werden können, vom Gegenteil zu überzeugen.

Gut, dann zum nächsten Thema. Wie Sie vorhin andeuteten, orientieren Sie sich ab sofort verstärkt Richtung USA?

Stimmt, ja. Ich wollte das Thema USA in der Vergangenheit schon öfter konsequenter angehen, aber aus verschiedensten Gründen hat es nie gepasst. Was mich dazu veranlasst hat, es jetzt zu tun, hängt mit auslaufenden Lizenzen, der amerikanischen Mentalität und mit Erfahrungen zusammen, die ich zum Beispiel mit der US- Fachpresse machen durfte.

Die da wären?

Sehr gute. Ein amerikanischer Journalist schrieb zum Beispiel über ein von mir entwickeltes Produkt, er könne mit dessen Hilfe jetzt auf einem nie da gewesenen Level Musik hören. Ein anderer, der Einfluss meines Tunings auf den Klang seiner Anlage wäre spektakulär. Ich muss Ihnen nicht erklären, wie solche Aussagen das Interesse an Produkten fördern und wie positiv sie sich auf das Geschäft auswirken können. So etwas würde sich in Deutschland nur Herr Kolks vom Hörerlebnis Magazin trauen. Die USA bieten mir für mein Geschäftsmodell de facto bessere Voraussetzungen als Deutschland. Ich freue mich auf die neue Herausforderung und bin voll motiviert herauszufinden, was drüben geht.

Bedeutet das jetzt eine geschäftlich komplette Abkehr von Deutschland?

Nein, natürlich nicht. Ich habe mir hier im Laufe der letzten Jahre einen recht großen Kundenstamm aufgebaut, den ich selbstverständlich auch weiterhin hegen und pflegen werde. Es wird aber keine Messeauftritte und ähnliche Aktivitäten in Deutschland mehr geben, außer vielleicht als Support für Hersteller, mit denen ich zusammenarbeite. Und: Ich werde meine Sound-Tuning Produkte, bis auf wenige Ausnahmen, zukünftig ausschließlich direkt vertreiben.

Welche Ziele haben Sie sich für Ihr US-Geschäft gesetzt?

Ich möchte Ende 2018 bei stabilem Umsatz in Deutschland mehr Albat Sound-Tuning Produkte in die USA verkauft haben. Das ist das Ziel und bin zuversichtlich, es zu realisieren.

In Ihrem Online-Shop bieten Sie von Ihnen optimierte Produkte des amerikanischen Stromspezialisten PS Audio an. Besteht eine Zusammenarbeit zwischen Albat und PS Audio?

PS Audio CEO Paul McGowan ist Fan meines Sound Warriors, den ich ihm zur akustischen Unterstützung seines Show-Rooms auf der HighEnd in München 2015 zur Verfügung gestellt habe und ich besitze einen Faibel für seine Dectet und seinen Harvester. Wir sind geschäftlich aber nicht miteinander verbunden.

Was nicht ist, kann ja noch werden.

Die Kombination PS Audio / Albat passt klanglich auf alle Fälle schon mal sehr gut zusammen. Über den mit meinem Tuning optimierten PS Audio Vorführraum auf der HighEnd schrieb ein amerikanischer Journalist unmittelbar nach der Messe, dass es in keinem anderen Raum so natürlich geklungen habe.

Haben Sie im letzten Interview mit uns schon werbewirksam hervorgehoben.

Ach, tatsächlich? (lacht)

Sie haben uns vorhin den Prototypen eines Netzkabels vorgeführt, das bei den Anwesenden Eindruck hinterlassen hat. Was ist das Geheimnis dieses Kabels?

Seine Materialstruktur wird komplett mit unserer neuen Holographic-Technologie behandelt, auf die gesamte Länge mit zwei Lagen unserer bewährten LMC Chips sowie einer Strom beeinflussenden 10fach Spezialbeschichtung ausgestattet, die ich für die Elektrik 600 PS starker Sportprototypen-Rennwagen entwickelt habe. Ich behaupte – Sie haben das Ergebnis ja gehört -, dass es zurzeit kein anderes Netzkabel gibt, dass diese Art von Klangperformance bietet.

Wird das Kabel in Serie gehen?

Vorerst in Kleinserie. Mein Ziel ist es, einen Kabelhersteller zu finden, der Interesse hat, seine eigenen Kabel mit meiner Neuentwicklung auszustatten und der nicht nur wirtschaftlichen Erfolg anstrebt, sondern auch das Bedürfnis hat, seiner Kundschaft das klanglich mit Abstand beste Audio-Kabel auf dem Weltmarkt anzubieten.

Glauben Sie, dies in naher Zukunft mit einem entsprechenden Partner realisieren zu können?

Man kann nicht alle Ziele erreichen, die man sich setzt, aber in diesem Fall bin ich deswegen zuversichtlich, weil ich bereits mit einem Hersteller von USB-Kabeln ins Geschäft kommen konnte. Der Kabelmarkt ist hartes Business und die Luft an der Spitze ziemlich dünn. Es kann nicht schaden, sich durch eine große Exportion Klangperformance von seinen Mitbewerbern abzuheben. Diese Möglichkeit biete ich Kabelherstellern mit meiner neuen Beschichtungs-Technologie.

Wo soll das Kabel preislich liegen und wird es auch Kabel dieser Art für Lautsprecher geben?

Ich peile einen VK von unter 2.000 € an und werde ausschließlich Netzkabel anbieten.

Wie steht es im Allgemeinen um die Zusammenarbeit mit Herstellern im Bereich HiFi?

Es entwickelt sich (lacht). Meine Produkte sind mittlerweile so leistungsstark, dass es eigentlich niemanden mehr gibt, den sie nicht beeindrucken – außer standhaften Verweigerern. Ich konnte dieses Jahr Hersteller von Netzleisten und Verstärkern als Kunden gewinnen und gehe davon aus, dass sich in Kürze noch zwei Plattenspieler-Hersteller hinzugesellen werden.

Sind Zusammenarbeiten mit Herstellern von Dauer?

Es ist ein Kommen und Gehen. Kleine Hersteller bleiben mir in der Regel aus Überzeugung treu. Größere Hersteller klinken sich oft schnell wieder aus, weil ihre Entwicklungs-Ingenieure nicht verkraften, dass ein Nobody ihren Produkten mit ein paar unscheinbaren Klebefolien zu klanglichen Höhenflügen verhilft. Sie glauben nicht, was ich da schon für Sachen erlebt habe. Unglaublich!

Erzählen Sie doch mal.

Nein, da bin ich diskret (lacht).

Wer war denn der erste Hersteller in der HiFi-Musikbranche, der Ihr Tuning ab Werk in seine Produkte integriert hat?

Das war ein Instrumentenhersteller. Boucher Guitars aus Canada.

Liegt Ihr Fokus grundsätzlich eher auf dem Geschäft mit Herstellern oder Endverbrauchern?

Kontakt zum Endverbraucher ist mir wichtig und wird immer Bestandteil meiner geschäftlichen Ausrichtung sein. Mich mit Kunden zu unterhalten und zu fachsimpeln, macht mir unheimlich viel Spaß und wenn dann ab und an auch noch ein Lob für meine Arbeit abfällt natürlich ganz besonders. Was die Zusammenarbeit mit Herstellern angeht, muss es für mich immer ein erstrebenswertes Ziel sein, diesen Bereich kontinuierlich auszubauen, denn er garantiert wirtschaftliche Stabilität und verschafft mir Zugang zu neuen Netzwerken.

Sie erwähnten vorhin, dass sich Ihre neue Beschichtungs-Technologie auch zur Anwendung in Verstärkern, Playern und Lautsprechern eignet. Wenn sie da genau so stark wirkt wie in Kabeln, dürfte das klangliche Gesamtergebnis nicht von schlechten Eltern sein.

Der Audio-Hersteller, der bestimmte Bestandteile seiner Produkte mit unserer Beschichtung ausstattet, wird die Produkte seiner Mitbewerber in Grund und Boden spielen. Wer diese Art des Tunings noch nicht gehört hat, kann sich nicht vorstellen, was es bewirkt und die, die es zum ersten Mal erleben, sind sprachlos. Diese Technologie ist der Volltreffer, von dem ich als Entwickler immer geträumt habe und von dem ich dachte, er sei technisch nicht realisierbar. Man kann damit Dinge machen, die bisher undenkbar schienen.

Bei unserem letzten Gespräch hatten Sie aber geäußert, dass Sie nicht glauben, noch viele Ideen für weitere HiFi-Tuning-Produkte zu haben und dass Ihre Technologie nicht mehr hergäbe als das, was zu diesem Zeitpunkt der letzte Stand der Technik war – 130R Tuning.

Und dann kam es, wie immer, anders. Ich wurde eines Besseren belehrt.

Mit was planen Sie HiFi-Begeisterte als nächstes zu verwöhnen?

Das lasse ich in Ruhe auf mich zukommen. Ich kann Ihnen aber versprechen, dass ich in Kürze ein Tuning-Update für von mir bereits optimierte PS Audio-Netzfilterleisten anbieten werde, das es in sich hat und mein Cheffester Günter Edmeier wird irgendwo auf der Welt sicher auch noch ein HiFi-Zubehör-Produkt finden, dass sich erfolgreich versprechend mit Albat-Tech tunen lässt (lacht).

Warum ist Herr Edmeier heute Abend nicht anwesend?

Leider wohnt er ca. 500 km von Husum entfernt. Ein Zustand, den er und ich schon des Öfteren beklagt haben.

Wie lange sind Sie jetzt eigentlich schon im HiFi-Business tätig?

Ich gehe ins 9te Jahr.

Ihr Fazit.

Als Seiteneinsteiger musste ich erst einmal lernen, mich in dieser Branche zurechtzufinden, was nicht ganz einfach gewesen ist. Tatsächlich hat es lange gedauert, bis ich realisiert habe, wie der Hase in der HiFi-Szene wirklich läuft. Mit dem, was ich in der relativ kurzen Zeitspanne erreichen konnte, bin ich aber recht zufrieden. Ich habe mir eine beachtliche Fan-Base aufgebaut, meine und von mir entwickelte oder getunte Fremdprodukte wurden im europäischen Ausland und in den USA bereits mehrfach prämiert. Soundtracks von Hollywood-Produktionen wurden mit Albat Sound-Tuning-Technology aufgenommen und Albat Acoustic-Tuning kam bei Konzerten in Arenen wie dem Madison Square Garden in New York zum Einsatz.

Haben Sie schon einmal überschlagen, wie viel wirtschaftliches Potenzial in Ihren Tuning-Technologie steckt?

Wenn man die derzeitige Leistungsfähigkeit und die diversen Einsatzmöglichkeiten in Betracht zieht, z.B. auch für Fahrzeuge, Flugzeuge, Sportgeräte und Medizin, dürfte es riesig sein. Um aber auch in die tiefsten Verästelungen der Goldmine eintauchen zu können, bedarf es Partnern und Unterstützern, die mit Leichtigkeit Türen öffnen, die für mich ansonsten verschlossen blieben. Ohne die richtigen Kontakte kommt man über einen bestimmten Punkt als Einzelkämpfer nicht hinaus.

Verhungern tun Sie aber nicht, Herr Albat?

Nein, keine Sorge (lacht).

Jetzt kommt Ihr Lieblingsthema.

Nämlich?

Hate-Kommentare in HiFi-Foren.

Hatten wir das nicht schon beim letzten Mal?

Ja, aber

Nächste Frage (lacht).

Fällt Ihnen spontan ein Musiker ein, mit dem Sie gerne einmal intensiv zusammenarbeiten würden?

Intensiv?

Auf allen Ebenen meine ich. Konzert, Studio usw.

So vielen Musikern ist ihr Sound egal. Ich würde mich eher für einen Produzenten entscheiden - zum Beispiel Quincy Jones.

Worüber haben Sie sich im Geschäftsbereich HiFi dieses Jahr am meisten gewundert, gefreut und geärgert?

Gewundert habe ich mich darüber, dass ein Hersteller von HiFi-Technik mich als Scharlatan bezeichnet und seinen Vorführraum auf den Norddeutschen HiFi-Tagen in Hamburg akustisch mit einer Albat Power Box optimiert hat. Das war wirklich schräg.

Gefreut habe ich mich, als ich meine neue Holographic Technologie das erste Mal bei einem Stadion-Live-Konzert gehört habe.

Geärgert habe ich mich, als eine nicht unerhebliche Menge an Produkten - auf Rechnung bestellt von mehreren Personen aus dem selben Postleitzahlengebiet - ganz offensichtlich mutwillig beschädigt wieder zu mir zurückgekommen ist. Danach habe in meinem Online-Shop auf Vorkasse umgestellt.

Interview Teil 2 finden Sie (in Kürze) auf albat-energy.com