

Walter Schüpbachs Lebenstraum vom perfekten Klangerlebnis

2,5 Millionen Franken und 40 Jahre Arbeitszeit hat Walter Schüpbach investiert, um den perfekten Lautsprecher zu entwickeln. Er feierte in dieser Zeit einige Erfolge, aber sein grosser Traum blieb bis heute unerfüllt. Obwohl er das Rentenalter erreicht hat, denkt Schüpbach nicht ans Aufhören. Er tüftelt weiter und hofft auf einen «Besessenen», der sein Werk weiterführt.

Interview: Mathias Morgenthaler
mathias.morgenthaler@espacemedia.ch

Herr Schüpbach, Sie sind letztes Jahr 65-jährig geworden – geniessen Sie das Rentenleben?

WALTER SCHÜPBACH: Ist das Ihr Ernst? Eine Pensionierung ist für mich komplett undenkbar. Ich habe die letzten 40 Jahre meine ganze Energie in den Dienst einer einzigen Idee gestellt: die Entwicklung des perfekten Lautsprechers. Ich bin dem Ideal ziemlich nahe gekommen, aber die Aufgabe ist noch nicht vollendet. Da kann ich mich doch nicht einfach zur Ruhe setzen. Der Stereolith ist meine Lebensaufgabe, nicht einfach ein Job, den man eines Tages aufgibt.

Sie haben sich keine einfache Aufgabe ausgesucht. Unter Laien und Experten herrscht die Meinung vor, für guten Stereoklang brauche es zwei Lautsprecher. Sie stellen einzelne kleine Würfel her, die zwei Tiefmitteltöner und einen Hochtoner im gleichen Gehäuse vereinen.

Man sucht sich seine Aufgabe ja meistens nicht aus, sondern sie findet einen und lässt einen dann nicht mehr los. Das ging bei mir schon bei der Berufswahl so. Ich erinnere mich nicht, je bewusst eine Entscheidung gefällt zu haben. Schon als Bub war ich von der Elektronik und Physik magisch angezogen. Ich zerlegte Radios, baute Verstärker ein, flickte Geräte aus dem ganzen Dorf. Es war vollkommen logisch, dass ich eine Lehre als Elektroingenieur absolvierte. Auch der Schritt in die Selbstständigkeit erfolgte quasi automatisch. Wenn Firmenchefs in der Gegend Probleme hatten mit ihren Maschinen, riefen sie mich an oder passten mir am Bahnhof ab. Weil sich die Aufträge rasch mehrten, gründete ich mit 25 Jahren eine eigene Firma.

Wann haben Sie sich auf Musik respektive Lautsprecher spezialisiert?

Schon als Schüler übernahm ich die Beleuchtung und Beschallung von Theateraufführungen, später war ich für die Beschallung am Paléo-Festival und am Montreux Jazz Festival verantwortlich. Ich brauche die Musik wie ich Licht und Nahrung brauche. Sie geht direkt unter die Haut, trifft dich ohne Umwege. Wenn die Klangqualität schlecht ist, bleibt ein grosser Teil dieser emotionalen Momente auf der Strecke. Deshalb ist es mir so wichtig, ein perfektes Klangerlebnis zu ermöglichen.

Aber warum haben Sie all die Zeit darauf beharrt, dass es dafür nur einen Lautsprecher braucht?

In der Natur gibt es kein Stereo. Wir finden immer nur eine Schallquelle.



Walter Schüpbach: «Ich brauche die Musik wie ich Licht und Nahrung brauche.»

Die Stereophonie entsteht in unserem Kopf. Dank den zwei Ohren können wir Schallquellen orten. Es ist aber ein Trugschluss, von den zwei Ohren abzuleiten, für ein perfektes Klangerlebnis brauche es zwei Lautsprecher.

Ein ziemlich weit verbreiteter Trugschluss allerdings.

Es gibt keine vernünftigen Argumente dafür. Ich habe viel von den führenden Toningenieuren der Sechziger- und Siebzigerjahre gelernt. Keiner von ihnen hat dafür plädiert, die Schallquelle auf zwei separate Lautsprecher aufzuteilen. Ich entwickelte in den Siebzigerjahren einen Prototypen des Stereolith-Lautsprechers. Mitte der Achtzigerjahre liess ich meine Entwicklung in zwei Schritten in 50 Ländern patentieren, was mich über 2,5 Millionen Schweizer Franken kostete. Aber der Erfolg liess nicht lange auf sich warten: 1986 ging ich in Serienproduktion, noch im gleichen Jahr erhielt ich den grossen Preis der Genfer Erfindermesse. Später durfte ich meinen Stereolith-Lautsprecher dem Management der HiFi-Firma Studer-Revox präsentieren. Einer der Manager sagte mir danach, er sei so berührt gewesen von der Klangqualität, dass er kaum noch Schlaf gefunden habe. Revox erwarb die Lizenz für Herstellung und Verkauf des Stereolith ausserhalb der Schweiz und Deutschland. Das Geschäft lief gut. Ich erinnere mich, dass ich 1990 allein in der Schweiz über eine Million Franken Umsatz machte.

Wo stehen Sie heute?

Heute verkaufe ich noch 200 bis 300 Lautsprecher pro Jahr, die meisten davon über meine gut besuchte Internetseite. Ich dachte immer: Eines Tages wird ein Grossinvestor kommen, der mithilft, dass meine Erfindung jene Resonanz erhält, die sie verdient. Dieser Traum ist bis heute nicht wahr geworden. Als Studer-Revox 1990

verkauft wurde, endete unsere Zusammenarbeit. Alleine bin ich chancenlos gegen die Produkte des Fachhandels. Viele Händler verkaufen lieber ein mässiges Produkt mit einer tollen Marge als ein Spitzenprodukt mit kleinerer Marge. Manchmal ist es frustrierend mit anzusehen, wie qualitativ ungenügende Konkurrenzprodukte en masse gekauft werden. Aber wenn eine Firma 2 Milliarden Umsatz macht und einen Viertel in Werbung investiert, kann sie die Laien leicht verführen. Viele Produzenten stellen lieber in Eigenregie für Millionen einen Flop her, als mit mir zu reden. Erhielte ich nicht so viele überwältigende Rückmeldungen von Musikern und Musikliebhabern, hätte ich meinen Job wohl doch an den Nagel gehängt.

Wo lassen Sie Ihre Lautsprecher, die zwischen 1370 und 2370 Franken kosten, produzieren?

Ich stelle sie alle selber hier in meiner Manufaktur in Prangins her. Man könnte das Gehäuse natürlich auch vollautomatisch herstellen lassen, aber ich komme nicht auf die für eine solche Automatisierung erforderliche Stückzahl. Auch bei der technologischen Weiterentwicklung in Richtung aktives Gehäuse mit drahtloser Übertragung sind mir die Hände gebunden, da bräuchte ich eine Kapitalspritze. Mit knapp 66 Jahren kann ich das nicht mehr alleine machen. Es wäre jammerschade, wenn 40 Jahre Erfahrung und ein perfekter Algorhythmus, den die Konkurrenz nicht kennt, nun einfach brachliegen würden. Es gibt ein immenses Anwendungspotenzial, nicht nur in der Musikwiedergabe, sondern auch im Bereich Heimkino und Digital-TV. Zum Glück hat sich vor einem Jahr ein deutscher Berater engagiert. Er gründete in Berlin die Stereolith International GmbH, welche die internationale Vermarktung anstrebt. Aber einfach wird das nicht. Im Prinzip bräuchte es noch einmal so einen Besessenen wie mich, der 24 Stunden im Tag für Stereolith lebt.

Wie geht Ihr Umfeld mit Ihrem Fanatismus um?

Meine Partnerin hat mich nach 30 Jahren verlassen, weil sie meine Obsession nicht mehr aushält. Ich weiss schon, dass ich ein Verrückter bin. Manchmal gehe ich mitten in der Nacht in mein Tonstudio, wenn mir etwas keine Ruhe lässt. Dieses Studio ist ein wunderbarer Ort. Ich habe es vor fünf Jahren bauen lassen – im goldenen Schnitt und absolut schalldicht. Hier kann man sich ganz dem Klangerlebnis hingeben.

Kontakt und Information:
schupbach@stereolith.com
www.stereolith.ch