

DAS MAGAZIN FÜR HIGH FIDELITY

[www.hoererlebnis.de](http://www.hoererlebnis.de)



# Hörerlebnis



Firmenportrait: Phonar



Was Kai Henningsen am meisten an seiner Profession reizt, ist, sehr gut klingende Lautsprecher zu produzieren, die bezahlbar sind. "Beim Entwickeln keine Rücksicht auf Kosten nehmen zu müssen, das kann doch jeder", meint der freundlich und besonnen wirkende Geschäftsführer von Phonar Akustik. Kai Henningsen lebt und arbeitet dort, wo andere Menschen gerne Urlaub machen: hoch im Norden, unweit der dänischen Grenze, in dem kleinen Städtchen Tarp. Selbiges ist eingebettet in saftige grüne Wiesen, auf denen friedlich weidende Kühe stehen und wo der Wind ständig weht.

Das Unternehmen, das er 1998 vom Vater Klaus übernahm, beschäftigt heute 15 Mitarbeiter. Bevor er den Schritt wagte, in die Unterhaltungselektronikbranche einzusteigen, lebte der studierte Betriebswirt in England und Australien. Hier war er tätig für einen international agierenden Großkonzern aus Deutschland. Er habe viel von der Welt gesehen und sei gerne nach Hause zurückgekehrt, erzählt der Vater von zwei Kindern, dessen erklärte Lieblingsstadt das nahegelegene Flensburg ist.

Die Tage in der Firma sind alles andere als kurz; sie fangen meistens um halb acht an und enden oft erst gegen 20 Uhr. Das sei in mittelständischen Unternehmen halt so, sagt Kai Henningsen, ohne sich zu beklagen.

*von Marco Kolks*

Herstellerportrait: Phonar Akustik GmbH

Selbstständig zu sein, heiße nun mal "selbst und ständig" zu arbeiten. Jeden Morgen um 10 Uhr trifft sich die Belegschaft zum gemeinsamen Frühstück im Aufenthaltsraum. Dort wird besprochen, was anliegt und ob es Probleme zu lösen gilt. Der Umgangston unter den Mitarbeitern ist höflich und zuvorkommend. Das schafft überdies ein gutes soziales Klima, was auch Besucher schnell erkennen.

Danach nimmt der Tag seinen üblichen Verlauf. Die Aufgaben, die sich Kai Henningsen am Abend vorher aufgeschrieben hatte, werden überrollt vom "daily business". Denn die Anfragen kommen aus aller Welt. Es geht um den Vertrieb der Phonar-Lautsprecher und die europäische Vermarktung der Produktlinie von Music Hall. Fest eingebunden ins Team ist Senior Klaus Henningsen, vor 35 Jahren Begründer von Scan Akustik. Ein alter Vertriebschase, dessen Rat heute noch vom Sohn gern gehört wird. Ehefrau Anuschka kümmert sich derweil um die Buchhaltung. Aus der Familie packen alle mit an.

Die Geschichte des Unternehmens reicht bald vier Jahrzehnte zurück. Angefangen hat alles mit Lautsprecherproduktionen für Fremdfirmen. "In Spitzenzeiten haben wir täglich 1.000 Wandler gefertigt", erinnert sich Kai Henningsen. Sein Vater habe jedoch schnell das hohe Risiko, die Abhängigkeit von wenigen großen Auftraggebern, erkannt und habe deshalb ein zweites Standbein geschaffen: die Entwicklung und Produktion von Phonar-Lautsprechern, die schon in den 80er Jahren einen guten Ruf bei den Audiophilen genos-

# Jedem das Feine



sen. Das Portfolio wurde ergänzt durch die Elektronikserie "Pentagon". Ja, das sind die fünfeckigen Vollverstärker (A 70, A 100 ...), die seinerzeit für anständig Furore sorgten. Aus heutiger Sicht vielleicht nicht der klügste finanzielle Schachzug von Phonar Akustik. Denn Handel und Endverbraucher forderten die Komplettierung der Serie bis hin zum CD-Spieler. "Die Gelder, die in solche Entwicklungen fließen, sind enorm und für ein kleines Unternehmen nicht zu stemmen", erklärt Kai Henningsen seine Entscheidung, die Fertigung schließlich einzustellen und sich auf die

**Phonar-Lautsprecher (hier mit Chassis, die Peerless nach Vorgaben von Phonar Akustik produziert) montiert ein Mitarbeiter komplett. In einem letzten Arbeitsschritt kontrolliert ein weiterer Mitarbeiter den Wandler in einem aufwändigen Messverfahren.**

eigentliche Kernkompetenz von Phonar zu besinnen: den Lautsprecherbau. Deren Entwicklung ist heute ausgesourct. Das hat vor allem wirtschaftliche Gründe. Die Projekte werden vom Phonarteam, das vertrauensvoll mit dem Handel zusammenarbeitet und Wünsche der Vertriebspartner berücksichtigt, geplant und vorgegeben. Nicht ohne Stolz sagt Kai Henningsen, Phonar Akustik sei ein ge-



**Eine Luftaufnahme verschafft einen Überblick über die Größe der Produktions- und Lagerhallen von Phonar Akustik.**



**Serviceleistungen haben bei Phonar Akustik oberste Priorität. Bevor die Komponenten in Tarp in den Versand gehen, werden sie sorgfältig überprüft, damit der Kunde optimale Qualität erhält.**

sundes Unternehmen: "Von unseren Händlern verlangen wir hohes Engagement, Fachwissen und weitreichenden Service für Endkunden. Im Gegenzug unterstützen wir sie, wo und wie immer wir können." Der konsequente Verfechter des Fachhandels erteilt somit den großen Elektronikmärkten eine klare Absage. Als anonyme Massenware verramscht zu werden, ist für ihn ein "no go".

Auf der CES in Amerika lernte Kai Henningsen Roy Hall kennen. Der gebürtige Schotte lebt in New York und entwickelt eine eigene Produktlinie: Music Hall. Diese Elektronik zeichnet sich aus durch guten Klang, eine solide Verarbeitung, eine ansprechende Optik sowie ein günstiges Preis-/Leistungsverhältnis. Neue Geschäftsverbindungen sind

schnell geknüpft und mit Phonar Akustik ist sogar ein Europavertrieb gefunden. Ohne zu wissen, was auf ihn zukommt, ordert der Deutsche, der sich selbst als konservativ bezeichnet, den ersten Schiffscontainer voll mit Music Hall-Komponenten. Noch bevor dieser im Hamburger Hafen eintrifft, sind drei Viertel der Ware verkauft. Kai Henningsen hat den richtigen Riecher bewiesen. Es folgt eine Erfolgsstory: Wo europaweit bislang Phonarprodukte verkauft wurden, ist das Interesse an Music Hall groß und umgekehrt - für beide Hersteller eine klassische Win-win-Situation.

Wünsche nach einer anderen Gehäusefarbe als schwarz und der Ergänzung der Music Hall-Linie um Tuner, Receiver und Plattenspieler kommt Roy Hall zeitnah nach. Während in Deutschland anteilig hälftig schwarze und silberne Gehäusefronten nachgefragt werden, lässt sich die silberne Ausführung in Südeuropa überhaupt nicht verkaufen.

Zwar gibt es nur einen europäischen Markt, doch ist dieser in sich indifferent und verlangt nach unterschiedlichen Produkten und Designs.

Gerüchte halten sich meistens lange und in der High End-Szene oft noch länger. Um eines endgültig klarzustellen: die Plattenspieler von Music Hall sind keine Fremdfertigungen von Projekt, sondern eigenständige Entwicklungen und werden zufällig im gleichen Werk in Tschechien gebaut wie die Projektlaufwerke. Lediglich Motor und Tonarm kauft Roy Hall von Heinz Lichtenegger zu. Der Amerikaner nennt es: "I'm picking the cherries". Frei übersetzt bedeutet es, dass er sich die Rosinen herauspicks. Was von anderer Seite gut entwickelt wurde, kauft Roy Hall zu und ändert, was ihm wichtig erscheint. Nur so lassen sich auch nach Auffassung von Kai Henningsen

die günstigen Preise für Endverbraucher erreichen, denn kleine Unternehmen wie Phonar Akustik oder Music Hall können bei den extrem hohen finanziellen Entwicklungslasten keine Technologieführer sein.

Die in der Unterhaltungselektronik anfallenden Kapitalbindungen zwingen viele Unternehmen dazu, Kosten stets neu zu kalkulieren. Dieses Problem stellte sich auch Kai Henningsen, der die Gehäusefertigung seiner Lautsprecher inzwischen nach China vergeben hat und regelmäßig dorthin fliegt, um die Produktion zu überwachen. Ebenso verhält es sich bei Music Hall. Ein amerikanischer Mitarbeiter kontrolliert im Land der aufgehenden Sonne kontinuierlich die Fertigung.

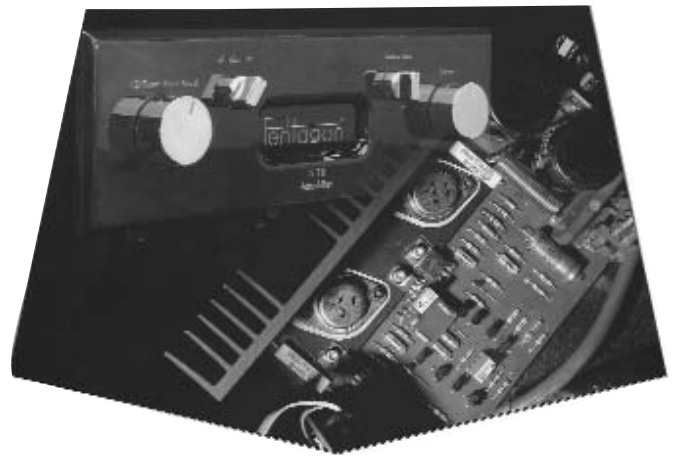
**Kai Henningsen erklärt die Konstruktion der getrennten Weiche, die im Unternehmen gefertigt wird. Die hochwertigen Bauteile stammen teilweise von Mundorf.**



**Pentagon-Verstärker, eine Elektronikreihe aus früheren Zeiten, stehen heute noch bei vielen Musikliebhabern hoch im Kurs.**

Die Entscheidung nach China zu gehen, ist Kai Henningsen nicht leicht gefallen. Letztlich habe das der Endkunde verlangt, denn die Fertigungsqualität in Asien sei preiswerter und höher als in Deutschland. "Immer wieder sind Händler auf mich zugekommen und haben sich beklagt, dass sie unsere komplett ‚made in Germany‘-Lautsprecher nicht verkaufen konnten, weil ein in China gefertigtes Gehäuse eines Mitbewerbers mit unseren Gehäusen aus Deutschland verglichen und als besser befunden wurde. Wir haben dann als einer der Letzen hierzulande die Reißleine gezogen und uns dem Diktat des Marktes gefügt." Zusammengebaut werden Phonar-Lautsprecher indes in Tarp. Die Fertigung geht nicht durch mehrere Hände, sondern wird von einer Person vom Anfang bis zum Ende durchgeführt. Eine visuelle Überprüfung sowie die technische Qualitätskontrolle (Impedanz-, Phasen- und Frequenzmessungen) übernimmt ein weiterer Mitarbeiter. "So garantieren wir eine konstante Qualität der Serienproduktion", sagt Kai Henningsen, der einen Produktzyklus von mindestens fünf Jahren favorisiert. Bei ausgereiften Lautsprechern und geringsten Fertigungstoleranzen müsse man nicht dauernd nachbessern. Zudem verfüge man bei Phonar Akustik über 35 Jahre Entwicklungserfahrung. "Jedes Produkt, das ich anbiete, würde ich mir auch selber kaufen", so Kai Henningsen getreu dem Firmenmotto: Jedem das Feine.

Der Rundgang durch die Firmenhallen beeindruckt. 5000 qm-Betriebsareal haben nicht viele zu bieten. Schließlich wird Platz benötigt, denn allein die Lautsprecher lassen



sich in 72 unterschiedliche Farbmodelle aufsplitten und alles muss lagermäßig vorhanden sein. Inzwischen besteht der Umsatz hälftig aus Phonar-Lautsprechern und Music Hall-Komponenten. Der Exportanteil beträgt 60 Prozent mit steigender Tendenz.

In unserem Gespräch bezeichnete sich Kai Henningsen mehrfach als "konservativ". Wenn man "konservativ" in dem Sinne definiert, dass man einen Schritt genau plant, bevor man ihn geht, wenn man im Hinblick auf die Anforderungen ausreichende Sicherheitsreserven bereithält, wenn man bei der Herstellung höhere Kosten aufwendet und mehr Material bemisst, um außergewöhnliche Produktqualität verbunden mit sehr guten Klang bieten zu können, dann sind das die besten Voraussetzungen, die man sich als Musikliebhaber wünschen kann. MK

Weitere Informationen:

Phonar Akustik GmbH  
Industriestrasse 8-10  
24963 Tarp

Tel.: +49 (0)4638-8924-0

Fax: +49 (0)4638-892424

E-Mail: [info@phonar.de](mailto:info@phonar.de)

Internet: [www.phonar.de](http://www.phonar.de)