



Meine Traum-Fabrik

In seiner Firma „Taurus High-End“ vertreibt René Trömner nicht nur HiFi, sondern hat auch mit viel Aufwand eine Anlage der Superlative aufgebaut. So klingen 165.000 Euro!

Das müsst ihr euch anhören!“ Die Einladung von René Trömner in sein Hamburger Firmendomizil war freundlich gemeint, ließ im Ton aber keinen Widerspruch zu. Wie wohl jeder highendig „verstrahlte“ Zeitgenosse brennt auch der Mann, der 1977 den „Taurus“-Vertrieb mitbegründete, darauf, anderen vorzuführen, wie weit er klanglich gekommen ist.

Tatsächlich ist die Anlage, die uns in den gepflegten Räumen im ersten Stock des engagierten HiFi-Distributors erwartet, Lichtjahre vom Gewöhnlichen entfernt. Kein Wunder, verfügt Trömner doch über die entsprechenden „Mittel“. Zu seinen Vertriebsmarken zählen neben der exquisiten Souldution-Elektronik aus der Schweiz die Lautsprecher der englischen Marke Wilson Benesch sowie die

berühmten Magnetostaten des US-Anbieters Magnepan, Kabel von Cardas und Vovox, aber natürlich auch die für ihr bei audiophilem Anspruch gutes Preis-Leistungs-Verhältnis bekannten Komponenten von Cambridge Audio.

Der Kostenfaktor spielte beim Set, mit dem uns Trömner in die Hansestadt gelockt hatte, zwar keine Rolle, doch wurde hier für besten Klang viel mehr



Eine highendige „Materialschlacht“ vom Feinsten erwartete uns. Dabei fielen natürlich sofort Wilson Benesch's aus Aluminium und Carbonfaser gefertigte „Cardinals“ ins Auge.

duzierte es mit einer selbstverständlichen Leichtigkeit, Dreidimensionalität und Akkuratheit, als ob dies die einfachste Sache der Welt wäre. Dabei gehört das am Silvesterabend 1957 mit exquisiter Röhrenelektronik und nur drei Mikrofonen live eingefangene Stück zum Besten und Anspruchsvollsten, was man seiner Anlage kredenzen kann.

Doch die mannshohen „Cardinals“ (um 83.000 Euro/Pair) von Wilson Benesch spannten ein ebenso in Breite und Höhe üppig dimensioniertes wie fein gesponnenes Trapez aus Klängen zwischen sich auf, das zugleich fokussiert wie tief gestaffelt war. Das direkt eingefangene Marimban stand präzise umrissen im Zentrum; seine Anschläge zerplatzten wie Mini-Böllertrocken im Raum.

Zwei Woofer unter 30 Hertz

Das stetig leise brabbelnde Publikum erschien dabei realistisch hinter der Band, wurde zu keiner Zeit verdeckt, und es war jenes Schwirren der Luft vernehmbar, das nur wirkliche High End-Systeme reproduzieren können. Haben wir „Saturday Night“ jemals so gut gehört? Das wird eng! Oder gar besser? Ganz sicher nicht!

Nun weiß jeder erfahrene Hörer, dass bei HiFi das Einfachste das Schwierigste ist – Klangbilder einfach so vors Publikum zu projizieren und

Aufnahmesituationen authentisch erlebbar zu machen. Diese Unmittelbarkeit wird von gleich zwei „Torus“-Subwoofern im Format von LKW-Felgen unterstützt, die leicht zurückgelagert platziert sind. Da

Für die Anlage steckt statt eines schnöden Schutzschalters ein audiophil bewährtes „Klangmodul“ von AHP (I.) im Sicherungskasten.

die Cardinal bereits tief hinabreicht, setzen die aus eigenen, externen und natürlich perfekt an das straff eingespannte Chassis angepassten Endstufen gespeisten Wilson Benesch-Woofer (Set um 9000 Euro) erst unterhalb von 30 Hertz ein. Ohne die Hauptlautsprecher ist nur leises, undefiniertes Gegrummel zu hören. Fehlt dieses jedoch, vermisst man sofort eine Spur Farbe, Ausdruck und räumlichen „Background“. Das Ergebnis ist immer noch spitze, aber eben nicht mehr ganz so perfekt ausbalanciert.

Aber auch an vielen anderen Stellen hat das Taurus-Team optimale Bedingungen für Top-Klang geschaffen, an denen sich jeder HiFi-Fan orientieren kann. Zum Beispiel wird die Anlage über eine Extranetzzuleitung hoher Qualität versorgt, die vom Abnahmepunkt der Stadtwerke an der Firma abgeht. Anstelle üblicher, den Klang negativ beeinflussender Sicherheitsschalter – wie für die anderen Stromkreise im Haus – kommt für diese Leitung ein „Klangmodul“ des Spezialisten AHP zum Einsatz.

Damit nicht genug, hängen an deren Ende vier untereinander durchverkabelte Furutech-Wandsteckdosen nebeneinander. Da braucht's keine Steckerleiste mehr. Rote Punkte auf ihnen beziehungsweise den Strombuchsen der



Die Komponenten werden aus parallel beschalteten Furutech-Wandsteckdosen versorgt.



getan, als teure, höchstwertige Geräte miteinander zu verstopfeln. Das merken wir sofort, als wir für einen ersten Check die STEREO Hörtest-CD VI in Solutions Player stecken und Titel Nummer zwölf anwählen: „Saturday Night“ vom Red Norvo Quintet. Dieses aufnahmetechnische Frühwerk von Altmeister Keith O. Johnson ist immer noch klanglich kaum zu toppen, und die Mega-Anlage repro-

Geräte zeigen, dass man auf die korrekte Netzphase achtet – sonst bliebe auch viel des Klangpotenzials ungenutzt. „All diese Maßnahmen haben uns ein ordentliches Stück nach vorne gebracht“, resümiert Trömmner, der weiß, dass man „alles, was den Strom betrifft, gar nicht hoch genug einschätzen kann“.

Auf diese Weise setzt Souolutions riesiger Vollverstärker 530 zum Preis von satten 41.700 Euro seine Energie zugleich feinfühlig und punktgenau, aber auch vehement bis brutal ein – ganz wie gefordert. Gleich seinem Zusprieler steht er in einem Creaktiv-Rack, das – wie auch die Subwoofer – auf einer extra zugeschnittenen Granitplatte ruht. „Das fördert die Stabilität der Abbildung“, weiß der Taurus-Chef. Schallereignisse erscheinen so noch präziser umrissen, feindynamische Abstufungen differenzierter.

Karacho & Anmut bei Respighi

Was das in der Praxis bedeutet, hören wir etwa beim mit einem brachialen Orchestereinsatz quasi mit der Tür in den Hörraum fallenden finalen Respighi-Titel der Hörtest-CD VII. Der furiose Auftakt gelingt vollkommen unangestrengt, ohne

jede Ungenauigkeit oder das „Verzittern“ von Details. Ausladend und mächtig baut sich der gewaltige Klangkörper – auch dies ein Johnson-Meisterwerk – hinter dem Bühnenrand auf, sind die Musiker in die Tiefe des imaginären Raumes hineingestaffelt, strahlt die in schillernden Farben funkelnde Aufnahme Souveränität, Anmut sowie die Aura der Perfektion aus.

Was auffällt: Der rund 120 Quadratmeter große und 2,50 Meter hohe Raum bietet eine angenehme Balance aus Lebendigkeit und Deutlichkeit. Denn hier oben gibt es zwei Schreibtischarbeitsplätze, und es finden Konferenzen statt beziehungsweise Schulungen mit Lieferanten oder Partnern aus dem Handel. Dafür taugt ebenso wenig wie für HiFi ein halliges „Schwimmbad“ oder eine „tote“ Studioatmosphäre. Andererseits sollte der Raum nicht durch professionelle Akustik Elemente optisch verunstaltet werden.

Taurus löste das Problem einerseits in Form von kurzfloriger, aber dichter Auslegeware rund um die Elektronik herum, verlegte zwischen den Boxen aber einen großen Teppich auf dem schallharten Ahornparkett. Beides dämpft den Mittelhochtonanteil der Reflexionen, vermeidet



Die Granitplatte bietet dem Woofer mehr „Stütze“. Der Sessel ist Teil des wohnlichen Room-Tunings.

so Verwischungen und Überlagerungen. Dezentere Diffusorplatten an den Rück- und Seitenwänden sorgen obendrein für eine Streuung des Schalls und werden von Unbedarften wohl eher als Dekoration denn als Room-Tuning erkannt.

Aber es kommt noch raffinierter: Das Sofa vorne links ist unten offen und dient so als Bassfalle. Der beige gestellte Sessel erfüllt eine ähnliche Funktion. „Wenn wir die ‘rausräumen, dröhnt’s vernehmbar“, berichtet Trömmner, der sämtliche Verbesserungen empirisch ermittelte, wobei ihm freilich seine 30-jährige Erfahrung etwa beim Aufbau der Dipol-Strahler von Magnepan zugute kam.

Echos aus dem angeschlossenen Treppenhaus fangen hingegen unauffällig wie Abteiler wirkende Bambus-Paravans ab, die rückseitig mit Akustikschaum beklebt sind. Und die schweren Vorhänge des Hör- und Vorführraums werden nach Bedarf geöffnet

oder geschlossen, was die reflektierenden Fenster „für mehr Frische“ entweder in die Wiedergabe einbezieht oder diese „für mehr Ruhe“ effektiv abdeckt. „Alles wirkt sehr wohnlich und ist doch konsequent auf optimale Akustik hin getrimmt“, freut sich Trömmner, der aktuell mit Racks von Critical Mass experimentiert. Damit’s in seiner highfideligen Traum-Fabrik noch besser klingt.

Matthias Böde

Vertriebsarbeit mit Markenkompetenz

Unter den deutschen HiFi-Vertrieben zählt Taurus High-End zu den traditionsreichsten. Viele große Marken wurden und werden hier betreut. Oft über Jahrzehnte hinweg, was eine umfassende Produktkenntnis garantiert. Das ist gut im Servicefall, aber auch, wenn es darum geht, in welchen Konfigurationen bestimmte Komponenten optimal laufen oder in welcher Art von Räumen sich bestimmte Lautsprecher am wohlsten fühlen. Zig Vorführungen auf Messen oder beim Handel sorgen für einen reichen Erfahrungsschatz.

Ansonsten kümmert sich Taurus natürlich um die gesamte Vertriebsarbeit. 16 Mitarbeiter zählt das Unternehmen, wovon sechs im



Innendienst sind. Es muss viel organisiert und auf den Weg gebracht werden. Zum Urgestein des Teams gehört Serviceleiter Reiner Kockot (o.), der die Technik in- und auswendig kennt und der die Akustik im 2008 bezogenen Firmensitz (l.) ebenfalls zu schätzen weiß.

