

## 20 Jahre und kein bisschen leise... Exklusiv-Interview mit Heinz Lichtenegger von Pro-Ject Audio Systems



It was 20 years ago today... Sorry, aber dieser erste Satz kam mir als waschechter Beatles-Fan natürlich als erstes in den Sinn, als es galt, sich mit dem 20 jährigen Jubiläum der österreichischen Firma Pro-Ject Audio Systems zu befassen. Allerdings war es in diesem Fall nicht Sgt. Pepper, der der Band die Order gab aufzuspielen, es war Heinz Lichtenegger, der mit seinen Plattenspielern lange Zeit mitverantwortlich war, das Vinyl am Leben erhalten wurde, und inzwischen wieder einen nicht zu verachtenden Marktanteil hat.

**Von Michael Holzinger (mh)**

05.09.2011

Und zwar trotz, oder vielleicht sogar weil die CD, die eigentlich angetreten war, der Schallplatte den Gar aus zu machen, nun selbst allmählich verschwindet und Streaming in den verschiedensten Formen sowie Mobile Devices den Massenmarkt erobern. Selbst die Audio CD konnte nicht das Gefühl einer guten Schallplatte vermitteln, und dabei geht's nun gar nicht um den Klang, sondern vielmehr um den gesamten Reiz, den eine Schallplatte ausmacht. Dies beginnt beim hochwertigen Cover und setzt sich beim Abspielen mit all den dafür nötigen Handgriffen fort. Hier konsumiert man nicht, hier genießt man. Und diesen speziellen Zauber kann auch das beste hochauflösende Audio-File nicht vermitteln. Hier ein hochwertiges Cover, dass man in Händen halten kann, auf der anderen Seite ein paar Bytes auf einer Festplatte...

Produkte aus dem Hause [Pro-Ject Audio Systems](#) haben sicher einen großen Anteil daran, dass Vinyl nach wie vor ein Thema ist, und zwar nicht nur bei ausgewiesenen audiophilen Musikfreunden, sondern zunehmend etwa auch bei einer sehr jungen Klientel. Denn mit seiner Philosophie, erstklassige Musikwiedergabe zu möglichst geringen Kosten zu ermöglichen, sorgte Heinz Lichtenegger dafür, dass Vinyl auch für Einsteiger leistbar ist. Zurecht nimmt Heinz Lichtenegger daher für sich in Anspruch, dass er mit seinen Lösungen vielen anderen Anbietern einen Markt bereitet hat, den es ohne ihn wohl nicht geben würde.

Anlässlich des 20 jährigen Jubiläums baten wir Heinz Lichtenegger zum Interview. Gar kein leichtes Unterfangen. Nicht, dass Heinz Lichtenegger nicht gerne zu jeder Zeit über seine Produkte spricht, ganz im Gegenteil. Vielmehr ist es genau dieser - bitte nicht falsch verstehen - durchaus missionarische Drang des passionierten Musik-Liebhhabers, möglichst viele Menschen für das Hobby HiFi zu begeistern, die ein entspanntes Gespräch so erschweren. Der größte Feind eines jeden Gesprächspartners von Heinz Lichtenegger ist nämlich dessen Blackberry, der unentwegt rappelt.

Lichtenegger hat es sich selbst nach all den Jahren nicht nehmen lassen, nicht nur für all seine internationalen Distributoren - Pro-Ject Audio Systems exportiert inzwischen in über 80 Länder - sowie Fachhändler in Österreich nahezu ständig erreichbar zu sein, sondern vor allem auch für Endkunden.

Aber irgendwie haben wir es doch geschafft, wobei das, was sie im Folgenden lesen, wohl weniger einem normalen Interview gleicht. Heinz Lichtenegger muss man keine Fragen stellen, wenn es um seine Leidenschaft Musik, HiFi und seine Produkte geht, dann ist er ohnedies nicht zu bremsen...

*sempre-audio.at: Hr. Lichtenegger, vielen Dank dass sie sich heute Zeit für uns genommen haben. Ich weiß, dass ist gar nicht so einfach. Gehen wir daher gleich zu den Themen über, denn da gibt es ja dieser Tage einiges zu besprechen. Machen wir zu Beginn eine Zeitreise, so circa 20 Jahre zurück. Der ganze Markt ist von der Audio-CD dominiert.*

Heinz Lichtenegger: Das kann man so nicht sagen. Nicht vor 20 Jahren, denn da war gerade der Umbruch. 1991, als wir mit den Plattenspieler begonnen haben, kam gerade die CD heraus - wie gesagt, es war gerade der Umbruch des Marktes.

*sempre-audio.at: Und nahezu die gesamte Industrie war davon begeistert...*

AudioTuning: Musikfreunde weniger, aber die Industrie hat die ganz große Werbetrommel gerührt. Und wie so oft, hat die Industrie den Kunden einfach einen Blödsinn erzählt. Das haben wir schon oft erlebt, so mit der VHS-Kassette, Beta-Max, Video 2000... Und wie so oft hat eigentlich das schlechtere System überlebt. Bei der CD war es ja dann genauso.

Es gab Ansätze für eine hochauflösende CD, nur man hat es einfach nicht gemacht. Die Industrie hat versucht, den Kunden wie so oft einen Blödsinn zu verkaufen, und dass sie inzwischen das Allheilmittel haben. Irgendwann sind die Leute darauf gekommen, dass es nicht ganz so ist, und das hat letztendlich wieder zu dem Trend geführt, dass die wirklichen Musikliebhaber sehr bald wieder Platten gehört haben.

*sempre-audio.at: Sie nehmen mir schon alle weiteren Fragen vorweg... Doch bleiben wir wieder noch ein wenig bei den Anfängen. Wie gesagt, die Industrie hat natürlich voll auf die Audio CD gesetzt. Wie kam es, dass da eine kleine Firma in Österreich auf einmal anfängt Plattenspieler zu produzieren?*

Heinz Lichtenegger: Das ist ziemlich einfach. Meine ganze Geschäftsidee ist, dem Konsumenten das Hobby HiFi nahe zu bringen. Ich war ein HiFi-freak und eigentlich haben sie mich in meiner kleinen Gemeinde Zistersdorf für verrückt erklärt, weil ich mir statt einer „Zünder“ Boxen um damals 10.000 Schilling gekauft habe.

Ab da war ich halt mehr oder weniger als der Verrückte verschrien, und ich hab versucht, den Leuten klarzumachen, dass es ein schönes Hobby ist, es entspannend ist, und dass es irrsinnig viel Motivation, irrsinnig viel Kraft gibt. Und ich spreche jetzt wirklich vom bewussten Musikhören und nicht nur im Hintergrund Fastfood-MP3s, wie man es heute macht viel zu oft nach wie vor macht.

Ein bewusstes Musikhören ist einfach eine wunderbare Sache, ein Kulturgut, eine unschätzbar wertvolle Beschäftigung, die dir wahnsinnig viel Kraft gibt. Und das habe ich den Menschen nahe bringen wollen.

Aber da ich aus einer sehr bescheidenen Umgebung gekommen bin, finanzieller Natur, sechs Kinder und alle haben studiert, war da kein Geld.

Und so haben wir mit den kleinsten Mitteln mehr oder weniger hochwertige HiFi erzeugen wollen, und das ist in dieser Zeit nur mit der Platte gegangen, da die CD in den Kinderschuhen war und erstens sauteuer und zweitens nicht gut war. Und auch die Software war unerschwinglich. Die Leute haben die Platten weggeschmissen und da war die Software gratis drauf.

Was war also naheliegend, wenn ich für meine Freunde eine kleine HiFi-Anlage zusammengestellt habe? Dann habe ich einen Plattenspieler genommen, einen Verstärker und einen Lautsprecher.

Aber eben nicht einen mit zig Equalizer, und eben nicht mit irgendwelchen VU-Instrumenten, und nicht irgendwelche Racks oder sonstiges, die man zu dieser Zeit mit den riesengroßen HiFi-Türmen sonst immer haben musste, sondern kleine feine HiFi-Anlagen um dasselbe Geld, die auch unglaublich gut gespielt hat.

Da waren auch Produkte wie etwa Thorens 166 oder Dual 505 dabei, das waren Lösungen, die haben eben 3.000 Schilling gekostet, und waren aber einfach fantastisch gut.

Nur mit dem Erscheinen der CD haben alle diese Fabrikanten Probleme bekommen, die Geräte so günstig herzustellen, weil nun die Quantitäten gefehlt haben, und dann plötzlich hat das ganze entweder das Doppelte gekostet oder die Japaner haben uns mit irgendwelchem Plastik-Bombenschrott beglücken wollen. Die guten Sachen von Dual waren dann irgendwann einmal beim doppelten bis dreifachen Preis, sie haben danach irgendwelche DD 280 Plastik-Bomber dahergebracht - sie sind immer schlechter geworden. Und das hieß, dass ich nichts mehr zum Verkaufen gehabt habe.

Ich habe zu der Zeit schon ein kleines HiFi-Studio gehabt, weil aus der Beratungstätigkeit für meine Freunde immer mehr ein Geschäft geworden ist. Und alle Freunde, für die ich eine kleine HiFi-Anlage zusammengestellt habe, waren einfach begeistert, und die haben gesagt, more, more, more...

So sind mehr und mehr Freunde zu mir gekommen. Irgendwann habe ich daraus einen Beruf gemacht, weil es ja auch Arbeit bedeutete.

Wie gesagt, ich habe dann irgendwann einmal nichts mehr zum Verkaufen gehabt, doch habe ich damals sicher keine Plattenspieler bauen wollen. Ich träumte von einem kleinen billigen Plattenspieler, und dann eines Tages, ist er dagestanden.

Gekommen ist er aus Tschechien, und ist mehr oder weniger ein „Wegwerfprodukt“ von der damaligen Firma Tesla gewesen.

Eine Freundin von mir ist zu dieser Zeit nach Österreich gekommen, da ihre Mutter in der österreichischen Botschaft gearbeitet hat, und sie hat dort gesungen und After-Show-Parties gemacht. Und da hat sie mit dem kleinen Plattenspieler gespielt. Als ich den gesehen habe, wusste ich, das ist genau das, was ich will. Ich habe mir dann dieses Wegwerfprodukt organisiert, habe es nach meinen Vorstellungen modifiziert und adaptiert. Nachdem ich ein Plattenspieler-Freak durch und durch war und somit schon etliches gesehen hatte, wusste ich natürlich, wo die Fehler waren. Aber das Grundkonzept hat es im Prinzip schon in den 70iger Jahren gegeben. Und dieses existierende Grundkonzept mit all den Verbesserungen im Detail hat dann zum Pro-Ject 1 geführt, das heißt, ich bin eigentlich durch Zufall dazu gekommen, das war kein Plan!

Vor allem hatte ich zunächst ganz andere Probleme. Ich habe mit viel, viel Mühen die tschechischen Geschäftsleute überzeugen müssen, dass sie mir diesen von mir modifizierten Plattenspieler weiterhin in Kleinserien bauen, wobei sie mich für völlig verrückt erklärt haben, weil dies gerade zu der Zeit war wie der eiserne Vorhang gefallen ist und sie gerade dabei waren, die Fabriken auszuschlachten, zu verkaufen und zu zerschlagen.

Sie haben natürlich versucht, neue Produktgruppen zu etablieren, denn Weißwaren-Produkte haben schon zu der Zeit keine Chance gehabt. Das ist längst in China und anderswo viel billiger hergestellt worden, und die Plattenspieler haben sie nicht mehr weiter produzieren wollen. Ich habe dann glücklicherweise einige dort im Weg dennoch überzeugen können, Kleinserien nach meinen Vorgaben aufzulegen. Und zwar auf Basis dieses NC500 - so hat der Plattenspieler geheißen.

1991 Mitte des Jahres habe ich einen von diesen von mir designten, modifizierten Plattenspieler zu Stereoplay gesandt. Hr. Kress war damals ein sehr, sehr kritischer Journalist, sehr gefürchtet, weil er sich durch nichts hat leiten lassen. Da waren zehn Plattenspieler von allen namhaften Herstellern, ich war der einzige, der, wie er geschrieben hat, nahe der Spitzenklasse 1 ist. Also viel besser als alles andere, obwohl wir nur einen Bruchteil davon gekostet haben. Und das war natürlich der erste internationale Step, wodurch das Produkt bekanntgeworden ist. Danach war es unaufhaltbar, weil sehr viele Musikfreunde genau das gesucht haben.

Sehr viele Leute haben einen einfachen Plattenspieler gesucht, der nichts anderes tut als zu spielen, und um möglichst wenig Geld eine hohe Performance zu erhalten. Und das ist genau die Philosophie, mit der ich mein Geschäft angefangen habe vor 30 Jahren.

Möglichst einfache, reduzierte Geräte zu machen, aber aus hochwertigen Materialien, das Hauptziel ist eben gute Klangwiedergabe und nicht Chromleisten und nicht Goldstecker oder ähnliches. Nichts allein fürs Auge, viele Geräte haben einfach viel zu viele Elemente drauf die kein Mensch braucht...

*sempre-audio.at: ...und das schlägt sich natürlich im Preis nieder.*

Heinz Lichtenegger: Natürlich schlägt sich das direkt im Preis nieder. Du zahlst etwas, was du eigentlich nicht brauchst. Die Philosophie von Pro-Ject ist einfach: um das möglichst geringste Geld ein High-end Produkt herzustellen. Und das in Europa. Wir versuchen, die Geräte nicht nur nach technischen Gesichtspunkten herzustellen, sondern wir hören sie uns auch wirklich an. Das heißt, wenn ein Produkt fertig ist, also rein theoretisch am Reißbrett fertig ist, dann werden Muster gemacht, und dann wird einmal intensiv gehört.

Danach wird es wieder zurückgegeben und ein neues Muster gemacht, das geht so lange, bis die technischen Daten und das Klangbild zusammenstimmen - obwohl, es stimmt meistens ohnedies nie ganz zusammen, denn was sich perfekt misst, muss nicht heißen, dass es auch perfekt klingt.

Ein Plattenspieler ist eigentlich wie ein Musikinstrument, du weißt oft gar nicht, wieso das so gut ist oder wieso der Klang so ist. Es ist ein Mix an Materialien, wie ein Lautsprecher oder eben einem Musikinstrument, es ist einfach dieser richtige Mix an Materialien der das Gesamte ausmacht, und das ist so komplex, das du es empirisch über die Messtechnik eigentlich nicht wirklich nachvollziehen kannst.

Aber um wieder auf den Punkt zurück zu kommen: Diese Philosophie haben wir bis heute beibehalten, das heißt, wir versuchen immer in der jeweiligen Preisklasse ein unglaubliches Preis/Leistungsverhältnis zu haben, natürlich versuchen wir bei den teuren Plattenspielern mittlerweile auch „hübsch“ zu sein. Hochglanz-Schwarzlackierungen anzubieten, Acryl anzubieten, aber immer mit dem Augenmerk, dass es trotzdem schlicht und einfach bleibt. Bei uns prangen auch nicht irgendwelche riesengroßen Logos drauf, man weiß auf den ersten Blick, das ist ein Pro-Ject...

*sempre-audio.at: ...auch ohne Logo, das stimmt. Es ist ein typisches, sehr markantes Design.*

Heinz Lichtenegger: Ja, auch ohne Logo! Er ist einfach so reduziert gemacht, und genau das hat uns am Weltmarkt so erfolgreich gemacht. Das Preis/Leistungsverhältnis, der fantastische Klang, und auch die direkte schöne Verarbeitungsqualität ohne Schnörkeleien.

*sempre-audio.at: Sie haben einen wesentlichen Punkt schon angesprochen, der mich immer beeindruckt hat bei ihrem Unternehmen: dass Sie nach wie vor alles in Europa fertigen und sich nicht dazu verleiten haben lassen, die Produktion wie so viele nach Fernost zu verlagern.*

Heinz Lichtenegger: Ja! Das hat zwei Gründe. Erstens einmal glaube ich, dass man, wenn man intelligente Produkte mit einem hohen Mehrwert produziert, dass dies auch zukünftig durchaus in Europa möglich ist. Und dann gibt es auch ökonomische Vorteile. Die Rechnung ist nicht ganz so einfach wie sich viele das so vorstellen. Natürlich erschlagen die Chinesen einem mit dem Preis, aber wenn man genauer nachrechnet, ist es nicht so günstig. Die Losgrößen sind irrsinnig hoch. Wir haben momentan an die 60 verschiedene Modelle, sie müssen bedenken, wir haben nicht nur die normalen Modelle in der Serie und in den verschiedenen Farben, sondern wir haben 110 V und 50 Hertz, 110 V und 60 Hertz, 100 V... wir haben verschiedenste Stecker-Netzteile, und wir haben in den verschiedensten Ländern unterschiedliche Anforderungen.

Dadurch ergibt sich eine unglaubliche Anzahl an Modellen. Das in China zu produzieren, 50 Stück für Japan in Gelb, wobei der Norden eine andere Voltanzahl hat als der Süden... Wahnsinn!

Das können wir nur mit einem Partner machen, der in höchstem Masse flexibel ist, und da muss ich ein hohes Lob an die Kollegen in Tschechien aussprechen, die haben sich eben durch ihre Flexibilität bewährt. Wir haben viele schwierige Zeiten gehabt, es war nicht so einfach am Anfang.

project-20 jahre und kein bisschen leise-sempreaudio-0911.docx

Vor allem am Anfang, wo Schwarz nicht gleich Schwarz war. Jemandem etwa zu definieren, der sich zwanzig Jahre nicht um Dinge wie modernes Design gekümmert hat, was Schwarz wirklich ist, und eben nicht stichig Gelb, sondern dass Schwarz eben ein tiefes Schwarz ist, das ist unglaublich schwierig.

Und auch unsere Qualitätsstandards im Detail zu verstehen, das war am Anfang nicht so ganz klar.

Heute ist es perfekt. Wir haben ISO 9001 im Werk, und jedes Produkt ist einzelgetestet, läuft vier Stunden auf Probe, und selbst der billigste Plattenspieler um 199,- Euro ist keine Batch-Control, wo einer von Hundert rausgenommen und kontrolliert wird, sondern es wird jeder einzelne Plattenspieler vier Stunden durchgetestet.

Aber das geht eben nur hier. All das schaffe ich in China nicht, ich müsste einen unfassbaren Aufwand betreiben, die Produkte so zu produzieren, wie ich es heute habe, und ich müsste einen wahnsinnigen Personalaufwand betreiben, und Leute aus Europa dort haben, die den Leuten vor Ort auf die Finger schauen, das ist alles kurz gesagt ein Schmarrn...

Und ich habe viel kürzere Laufzeiten, von Tschechien müssen die Container schwimmen nicht 45 Tage nach Österreich schwimmen, die Vorlaufzeiten sind nicht 60 Tage und die Losgrößen sind bei mir 2.000 Stück. Diese Individualität hat es für mich auch möglich gemacht, so ein Riesenprogramm anzubieten, wodurch ich heute für jeden Geschmack einen optimalen Plattenspieler habe.

Und das ist immens wichtig, da der eine ein futuristisches Design will, der andere klassisch mit einer Abdeck-Haube, der andere will die Phono Box eingebaut haben, der Nächste will, dass ich eine Endabschaltung einbaue, wobei das meiner Meinung nach ein Blödsinn ist. Aber anyway, manche bilden sich das ein...

Aber wir haben das alles. Und das ist einfach nur deswegen möglich gewesen, weil ich einen Partner habe, bei dem ich das alles in kleinen Individual-Chargen produzieren kann. Das würde in China nicht machbar sein. Auch habe ich den weiteren Vorteil, dass das Eigentum mir gehört, das heißt, das intellektuelle Eigentum bleibt bei mir, ich brauche mich nicht zu kümmern, dass die Chinesen das Ganze mehr oder weniger in der Nachtschicht in z.B. „gagerl-gelb“ oder giftgrün nachbauen.

*sempre-audio.at: Ihre Produkte haben über die Jahre auch dafür gesorgt, dass wieder gewaltig Bewegung am Markt ist. Dass da andere Hersteller, die schon längst weg waren oder auch gänzlich neue auf diesen Zug wieder aufgesprungen sind und wieder Schallplattenspieler fertigen. Und dabei sind durchaus auch Modelle, die den Ihren recht ähnlich sind...*

Heinz Lichtenegger: Ja, es sind sehr viele ähnliche Modelle auf dem Markt. Heute ist es natürlich so, dass über die Jahre - man kennt die Zahlen - die CD sehr stark rückläufig ist und Streaming sehr stark im Kommen... Die Platte hat natürlich keinen endlos großen Markt, aber doch einen Markt, der bei knapp 5 Prozent liegt, und das ist schon ein relativ großes Volumen, wobei man bedenken muss, dass hier auch „relativ“ teure Produkte verkauft werden.

Der Durchschnittspreis von DVD- und CD-Spielern war ja zum Schluss im Prinzip ein Hohn. Und wir sehen bei Plattenspielern eher den Trend, dass die Leute sich heute gern wieder teure Plattenspieler kaufen.

Wieso? Kann ich auch klar sagen, weil wir hunderttausende Plattenspieler verkauft haben in den letzten 20 Jahren, sehr viele Einsteiger-Modelle. Und viele Leute haben sich wieder verliebt in das Hobby „Platten hören“, und die kaufen sich statt einem 200 oder 300 Euro Plattenspieler einen um 1.000 Euro. Das war auch der Grund, wieso es wieder so viele Plattenspieler-Hersteller gibt. Viele leben einfach von uns, weil es sehr viele Kunden gibt, die sich jetzt einen 2. oder 3. Plattenspieler kaufen, und es gibt mittlerweile über 30, 35 Hersteller am Weltmarkt, die eher im Preissegment ab 1.000 Euro zu finden sind. Im Preissegment von unter 1.000 Euro gibt es eigentlich kaum eine Konkurrenz.

*sempre-audio.at: Was mich besonders beeindruckt, ist, wenn man ein wenig die Geschichte Revue passieren lässt und die Entwicklung verfolgt, so galten Produkte von Pro-Ject lange als das „billige“ Segment, das mitunter auch belächelt wurde. Vor allem vom Wettbewerb, der, wie Sie schon richtig sagten, in einer gänzlich anderen Preisklasse spielt. Inzwischen finden sich sehr viele Teile aus Ihrem Werk auch auf deren Produkten und sind nun plötzlich gar nicht mehr „billig“, sondern High-end...*

Heinz Lichtenegger: Ja klar! Sicher, wir haben ein großes Renommee. Wir produzieren für verschiedene Hersteller auch mittlerweile gewisse Teile, wir haben auch bei den High-end-Modellen heute einen hohen Marktanteil. Wobei High-end bei uns eigentlich schon bei 1.000 Euro anfängt, da kriegt man wirklich schon fast einen zu 95% perfekten Plattenspieler. Und die wirklich teuren Plattenspieler kosten bei der Konkurrenz 5, 6, 10.000 Euro, die man bei uns schon mit 2.000, 2.500 Euro bekommt. Ein unglaubliches Preis/Leistungsverhältnis. Und das hat uns natürlich mehr und mehr Reputation eingebracht, man muss auch sagen, die beiden EISA-Awards, die wir als einziger Hersteller für Analog-Technik gewonnen haben, haben wir auch mit den High-end-Modellen gewonnen...

*sempre-audio.at: Ich glaube, dass kann man ruhig ein bisschen mehr hervorheben. Sie sind das einzige österreichische Unternehmen, das bislang überhaupt einen EISA-Award gewonnen hat.*

Heinz Lichtenegger: (lacht) ...überhaupt bekommen hat, ja, das stimmt! Das ist so der Oscar der Unterhaltungselektronik, wenn man das so sagen kann... Dieser Award wird jährlich in verschiedenen Kategorien vergeben und normalerweise erhalten diese Awards nur die wirklich „Großen“ der Branche. Aber, wir haben ihn auch erhalten...

Und eigentlich waren wir die ersten, die überhaupt für Plattenspieler einen EISA-Award bekommen haben. Dafür ist die Kategorie Plattenspieler wieder eingeführt worden, weil wir eben den Plattenspieler am Markt wieder so bedeutend gemacht haben. Beim EISA gibt es für viele wichtige Produkt-Kategorien einen Award. Und das ist seit ein paar Jahren eben auch wieder Analog. Und... Das ist uns schon zweimal gelungen. Wir sind also nicht nur das einzige österreichische Unternehmen, das einen EISA-Award erhielt, wir haben ihn sogar zweimal. (lacht) Wobei, dies ist uns in beiden Fällen mit unseren teureren Modelle gelungen.

*sempre-audio.at: Ich gestehe, der Pro-Ject 1 war auch mein erster selbstgekaufter Plattenspieler. Gut, viel, viel früher war da ein Philips-Kofferradio mit Plattenspieler... (lacht) ... ich denke, der gilt aber nicht wirklich. Was mich beim Pro-Ject 1 beeindruckt hat, bzw. anders formuliert, was mich lange Zeit davon abgehalten hat, einen Plattenspieler zu kaufen, ist der Gedanke, da muss ich ja herumbasteln. Und ich wollte einfach nur Musik hören. Ich habe mir das gute Stück dennoch gekauft, habe es mehr oder weniger aus der Packung genommen, zwei Teile zusammengeschaubt, und das Ding hat gespielt...*

Heinz Lichtenegger: Das war auch immer eine meiner Ideen. Das, was mich wahnsinnig gemacht hat, war die Gebetsteppich-Philosophie in den 80iger Jahren in der Hochblüte der Highend-Plattenspieler. Das heißt, der Plattenspieler hat nur dann „optimal“ gespielt, wenn er in Richtung, ich weiß nicht, Nordwest-Schottland ausgerichtet war, der Gebetsteppich ausgerollt war, und nur bei Vollmond um zwei in der Nacht. Das kann es nicht sein.

Also habe ich versucht, mit dem Pro-Ject 1, und auch mit allen jetzigen Pro-Ject Debut-Modellen, aber auch den deutlich teureren Modellen, Plattenspieler zu machen, die auch dann gut spielen, wenn man kein Guru ist.

Er ist sehr einfach zum Einstellen, man kann ihn einfach aus der Box nehmen, und viele meiner Plattenspieler werden auch mit einem sehr hochwertigen Tonabnehmer-System ausgestattet ausgeliefert. Das ist eher ein Plug & Play Produkt. Natürlich, es ist kein CD-Spieler, also muss man schon ein paar Sachen schrauben, die Transportsicherung entfernen, und den richtigen Auflagedruck finden. Aber das ist im Vergleich zu anderen Plattenspielern im High-end-Bereich größtenteils ein Klacks.

*sempre-audio.at: Apropos High-end-Bereich: In den letzten Jahren, wir haben es schon ein wenig angeschnitten, sind die Produkte ein bisschen nach oben gegangen, wobei sie noch immer weit entfernt sind von so manch anderen Herstellern, was den Preispunkt betrifft.*

Heinz Lichtenegger: Ja, natürlich! Es gibt zwei Gründe dafür. Man ist erstens immer dabei ständig zu forschen. Man versucht, das Produkt zu verbessern, d. h. man macht state of the art Designs, man versucht, sich auch in neue Fertigungstechniken vorzuwagen, also wir haben jetzt etwa mit dem Pro-Ject Signature ein neues Top-Modell entwickelt, und da arbeiten wir natürlich mit modernsten Diamond Cutting Machines, und insgesamt mit ganz neuen Verarbeitungs-Methoden, die wir hier im Prinzip erstmals so ausprobieren, um sie dann längerfristig auch bei den günstigen Modellen unseres Produkt-Line ups einzusetzen.

Etwa der Plattenteller. Der Plattenteller des Signature besteht aus einer ganz speziellen Aluminium-Legierung, und für so einen Plattenteller, mit der Größe und aus diesen Materialien, da braucht man schon ganz andere Maschinen in der Fertigung. Da muss man insgesamt auf gänzlich neue Technologien umsteigen, weil die meisten Plattenteller haben wir bisher etwa im Stahldruck-Gussverfahren hergestellt. Wobei es sich um gedrehte Plattenteller handelt. Da muss man mit teils sehr teuren, überaus präzisen Maschine arbeiten. So gibt es nun etwa auch den Pro-Ject 1 wieder in der Klassik-Version, der hat einen kleinen Plattenteller vom Signature. Ohne Signature wäre das nicht möglich gewesen. Beim Signature haben wir die Technologie gelernt, und das setzen wir dann mehr oder weniger bei den günstigen Modellen fort.

Hier probiere ich auch etwa eine neue Idee aus, ein Mehrfaches Sub-Chassis etwa, und diese Idee vom Sub-Chassis, die wird man dann in anderen Designs wiederfinden. Wir versuchen zunächst eine High-end Lösung zu entwickeln, danach gilt es, diese „downzugraden“, also auf möglichste Kosteneffizienz zu trimmen, ohne dabei jedoch irgendwas an Qualität zu verlieren, und um sie in dann in günstigen Modellreihen einsetzen zu können. Ein weiteres Beispiel dafür ist der Tonarm des neuen Top-Modells. Beim Signature kommt ein Einpunkt-Lager für den Tonarm zum Einsatz. Das Ergebnis war so überraschen gut, dass wir dieses Prinzip auch in anderen Modellen einsetzen wollten. Und wo findet es sich....

*sempre-audio.at: ...im Pro-Ject Essential!*

Heinz Lichtenegger: Genau, im Essential, also dem günstigsten Plattenspieler. Das Ergebnis: fantastisch. Wir haben dadurch wieder einen neuen Plattenspieler machen können, und zwar für 199,- Euro, der eigentlich einen Weltklasse-Tonarm hat, und das wäre ohne den Signature nicht möglich gewesen, weil dort haben wir das das erste Mal wirklich ausprobiert. Wie gesagt, die High-end-Modelle dienen dazu, das Level der Plattenspieler-Technologie immer weiter zu treiben, aber auch um eben die kleineren Modelle immer besser zu machen.