

Kompromisslos das Klangerlebnis im Blick

Seit 27 Jahren baut Wolfgang Thörner mit seiner Firma WBT in Kettwig Steckverbindungen in Kleinserien – und ist damit Weltmarktführer

Claudia Pospieszny

Die Leidenschaft für guten Klang hat Wolfgang Thörner zum Geschäftsmodell gemacht - und gilt damit 27 Jahre nach der Firmengründung als Weltmarktführer. Nun prangt sein Firmenlogo WBT nicht gut sichtbar auf Verstärkern und Plattenspielern, denn Thörners Produkt misst in der Regel nur wenige Zentimeter und ist eher hör- denn sichtbar.

Steckverbindungen - gemeinhin auf der Rückseite von Stereo-Gerät zu finden - stellt die Kettwiger Technik-Manufaktur her, die durch technisch

»Anfangs habe ich Drehteile zugekauft, die wir hier in Kettwig montiert haben«

präzise Verarbeitung geringe Widerstände aufweisen. Auf Lötstellen und allerlei Brücken, die zum Klangverlust führen, verzichtet Thörner. Womit er bei Tests in Stereo-Fachzeitschriften regelmäßig gute Besprechungen erndet.

Die Erfolgsgeschichte der Technik-Schmiede beginnt im Jahr 1985 im Wohnzimmer von Thörners Haarzopfer Wohnung. Der Klangfan suchte für die eigene Anlage Komponenten, die es so am Markt nicht gab. Seine Erfahrungen und Kontakte als Einkäufer von Teilen für die Automobilbranche nutzte der damals 38-Jährige, um Lieferanten zu finden. »Anfangs habe ich Drehteile zugekauft, die wir hier in Kettwig montiert haben.«

Wer damit nun eine riesige Produktionsstätte assoziiert, irrt. Den Charakter einer Ma-



In der Herstellung von High-Tech-Steckern ist Wolfgang Thörners Essener Firma WBT Weltmarktführer. Er punktet mit brilliantem Klang.

nufaktur hat Thörner, der mit einer Belegschaft von 20 Mitarbeitern im Teelbruch Polklemmen und Kabelschuhe herstellt, sich bewahrt. Arbeitsplätze ins Ausland zu verlagern, mit verlängerter Werkbank im asiatischen Raum oder im Ostblock zu produzieren, kam für ihn nie in Frage.

Im Gegenteil. Als es vor ein paar Jahren eng am Markt wurde, die Konkurrenz – auch mit Billigkopien seiner eigenen Produkte – ihm das Was-

ser abgraben wollte, dachte Thörner um, erfand zwar nicht die Firma, aber deren Produktpalette neu. Vertrieb Thörner bis zu diesem Zeitpunkt ausschließlich massive Metall-drehteile, experimentierte er unter dem Preisdruck mit günstigeren Materialverbindungen. Die Maßgaben: »Ich wollte die Arbeitsplätze hier in Essen halten und bei der Qualität keine Abstriche machen.«

Für die Entwicklung nahm Thörner einen sechsstelligen Betrag in die Hand. Ein Einsatz, der nicht in faulem Kompromiss gipfelte, sondern eine bessere Materialqualität hervorbrachte als die alte lohnintensive Drehteilfertigung. Mit Hybrid-Steckern, die Kerne

aus hochreinem Kupfer haben und außen mit Kunststoff ummantelt sind, bietet Thörner heute Polklemmen, Cinch- und Bananenstecker an statt wie zuvor mit Messing-Signalleitern. »Das drückt das Gewicht und spart Metall-Ressourcen«, sagt der Firmengründer.

Doch trotz guter Produkteigenschaften: Der Neuentwicklung mit Kunststoff stehen einige Kunden skeptisch gegenüber. »Wenn wir auf Messen unterwegs sind, merke ich schon daran, wie jemand die Teile in der Hand wiegt, wer der Neuentwicklung aus Kunststoffspritzguss mit Metallkern traut und wer lieber auf das deutlich schwerere,

massive Metalldrehteil setzt. Da kann man nicht argumentieren, man mag die Neuentwicklung - oder eben nicht.« So gibt es nach wie vor die »Old-Fashioned«-Teile in der Produktpalette.

Rund 60 verschiedene Verbindungen hat Thörner zwischenzeitlich ins Sortiment aufgenommen, 80 Prozent seiner Produktion liefert er ins Ausland. Fertig zum Versand stapeln sich Pakete mit Adressaten in England, Japan, China, Neuseeland. Die Nachfra-

ge nach hochpreisigen Steckverbindungen, sagt Thörner, ist da. Denn wer einen fünfstelligen Betrag in HiFi-Komponenten investiere, hätte am Ende gern auch einen guten Klang.

Dabei verdient Thörner nicht nur am Endverbraucher. Händler hochwertiger Stereo-Geräte und Boxen ordern bei ihm, verbauen die Komponenten in ihren Geräten, um zu besseren klanglichen Resultaten zu kommen. Nun gibt es kein florierendes Geschäft, an dem nicht jemand - mühelos - mitverdienen will. Mit einer fälschungssicheren Vignette

»Man darf sich nicht einbilden, dass Kopien schlecht hergestellt werden«

will Thörner die Echtheit seiner Produkte sicherstellen. Und dennoch: »Man darf sich nicht einbilden, dass Kopien schlecht hergestellt werden.« Täuschend echt könnten die aussehen – seien technisch jedoch meist nicht sehr ausgefeilt. Doch ist der Markt für High-Tech-Stereo-Geräte begrenzt und die Entwicklungskosten, die Thörner trägt, liegen im sechsstelligen Bereich.

Mag sein, dass auch derlei Ärger dazu beitrug, die Produktion weitgehend am Standort Essen zu halten. »Wenn ich etwas auslagere, stellt sich die Frage, wem ich das anvertrauen kann.« Zumal der Betrieb vom guten Namen lebt. »In der Branche sind WBT-Steckverbindungen ein Begriff. Für diesen guten Ruf arbeite ich seit mehr als zwei Jahrzehnten.«



Gabi Kötter montiert Metallkontakte mit Spritzguss-Gehäusen. Sie gehören zur neuen Stecker-Generation. Fotos: Heinz-Werner Rieck

HIGH-TECH-STEREO-KOMPONENTEN

Verbindungen ohne Reibungsverluste

Seit 1985 fertigt die Firma WBT in Kettwig High-Tech-Verbindungen für Stereogeräte. Da Metall in der mikroskopischen Betrachtung nie ganz eben ist, gibt es gerade im Bereich der Verbindungen Reibungsverluste. Diese sucht Wolfgang Thör-

ner mit seinen Verbindungen zu minimieren. Statt auf Lötstellen, die durch Zinn mit geringerer Leitfähigkeit Reibungsverluste produzieren, setzt Thörner auf die Produktion von Metallteilen aus einem Guss und Schraubverbindungen.



Wolfgang Thörner entwickelte die ersten Stecker 1985 in seiner Wohnung in Essen-Haarzopf.