


 MASTER MINDS

HiFi ist mehr als ein Business. Es ist in vielen Fällen eine Überzeugung. Enstanden aus einer Idee, getrieben von Begeisterung. Die Köpfe und Menschen hinter den Marken, die mit ihren Einfällen und Eingebungen, ihren Erfindungen und manchmal spektakulären Ansichten diese ganz entscheidend prägen, sind Kern der neuen AUDIO-Serie Masterminds. Der erste Teil dreht sich um Ray Kimber und wie aus einer waghalsigen Idee eine High-End-Manufaktur wurde.

GEFLOCHTENES IMPERIUM

Ein Mann, eine Idee, eine Company:

Ein Brummgeräusch trieb ihn vor über 30 Jahren zur Verzweigung – und in eine Erfolgsgeschichte. Heute ist Ray Kimber der Herrscher über ein Imperium an geflochtenen High-End-Kabeln – von 13 bis 2500 Euro pro Meter.

■ Text: Andreas Günther

Ein modernes Märchen. Wie es sich so wahrscheinlich nur in den USA zutragen konnte. Gute Mythenschreiber sollten die Kimber-Story also mit „Es war einmal in Amerika beginnen“. In der Mitte der 70er Jahre surfen die meisten jungen Musikfans auf der Disko-Welle. Ray Kimber tat das im Wortsinn: Er stattete Diskotheken mit dem passenden Equipment aus – mit Sound-, aber auch Lichteffekten. Als

verantwortlicher Chefsingenieur hatte er dabei mit einem hartnäckigen Problem zu kämpfen: Die Spannungskabel für die Lichtanlage schickten Brummgeräusche in die Lautsprecherleitungen. Ray Kimber wollte die ultimative Lösung finden – und ging zuerst einen Irrweg. Wie es die meisten Menschen noch heute tun würden: Wenn eine Komponente die andere stört, dann muss ein Trennelement her – je größer der Brumm, desto

größer auch die Abschirmung. Geld war damals kein Problem, Kimber konnte aus dem Vollen schöpfen. Er versiegelte die Audio-Kabel unter einem Schild aus massivem Stahl – und erhielt die Lektion seines Lebens. Der Klang wurde zur allgemeinen Überraschung immens schlechter – „just unbelievable“. Eine traurige Erkenntnis, die Kimber aber zur Erfolgsgeschichte seines eigenen Unternehmens führte.



Als einer der ersten erforschte Kimber die Gesetze von magnetischen Feldern im Kontext zu der Stärke von Leiterbahnen. Das Ergebnis war gänzlich untypisch für damalige us-amerikanische Verhältnisse – „think big“ war nicht die Lösung, sondern die Rotation. In der Kurzfassung: Wenn sich die Kabel nach einem definierten Algorithmus kreuzen, entschwindet nicht nur die Angriffsfläche für Interferenzen, auch heben sich die Magnetfelder, die während des Signalflusses entstehen, gegenseitig auf. Der Effekt funktionierte sogar ohne jede Form der bekannten Abschirmung. Ray Kimber hatte damit auch das charakteristische Flechtmuster gefunden, das Markenzeichen aller Kimber Kable. Er hielt seine Erkenntnis für so stark, dass er 1979 eine eigene Company gründete, die besagte Kabel für die HiFi-Kundschaft in alle Welt bringen sollte. Aus heutiger Sicht ein cleverer, richtiger Schritt, damals jedoch eine Mischung aus Mut und komplett unberechenbarem Übermut. Ray Kimber traf keinen etablierten Markt an. Die gehobenen HiFi-Hörer daheim begnügten sich zu meist mit traurigen Standardkabeln von der Kupferrolle. Die Sensibilität für High-End-Kabel war noch nicht vorhanden. Und wenn, so wurde der aufkeimende Markt von anderen Herstellern bedient. Die auf das Gegenprinzip von dick, dicker, monströs setzten. Kimber erschien zum Übergang in die 80er Jahre wie ein Außerirdischer: Er strickte nicht nur Kabel, er verweigerte sich zudem der „Mann-sind-die-dick“-Show.

Ein weiteres Problem stürzte auf den wagemutigen Unternehmer ein: Es gab bis dato keine Infrastruktur für seine Produktidee. Kimber fragte bei einem Fachbetrieb an, der sich auf das Knüpfen von Wasser-Ski-Tauen spezialisiert hatte. Ob man denn auch Lautsprecherkabel verweben könne? Der Versuch ging heftig daneben – „well it was a disaster“, erinnert sich Ray Kimber rückblickend. Einen Prototyp per Hand zu knüpfen war das eine, davon jedoch eine Großserie zu starten, kam einem Hürdenlauf gleich. Kimber nahm Kontakt zum Hersteller der „rope machine“ auf. Die Kerzen-dochte, Marinetaue und allerlei dekorative Stricke verweben konnte – bis dato

hatte aber noch nie jemand den Wunsch geäußert, hochpräzise Signalkabel zu ketteln, aus mit Kunststoff verkleideten Kupferadern. Kimber gab die Spielregeln vor, gemeinsam fand man die perfekt justierte „clickety clackety machine“ – und das erste Produkt für den Firmenkatalog, das bis heute legendäre Lautsprecherkabel 4PR.

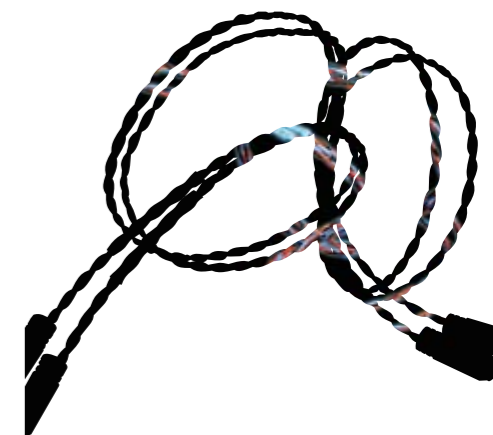
Die meisten Testredakteure lügen, wenn sie behaupten, bereits damals das volle Genie von Ray Kimber erkannt zu haben. Auch branchenintern sah man eher einen skurrilen Außenseiter, der sich vor allem über das extravagante Design seiner Produkte definierte. Kimber wurde vorgehalten, seinen Minimalismus auszustellen. Oder zugespitzt: Warum verbarg der Mann seine besonderen Flechtkonstruktionen nicht sittsam unter einem Gewebestrumpf – Kimber zeigte seine Kabel ja regelrecht nackt, ein Exhibitionist.

Stimmt in der Rücksicht natürlich alles nicht. Mag sein, dass Kimber das Markenzeichen der offen daliegenden Flechtkonstruktion erkannte. Vor allem aber hatte er es mit seiner Abspeckphilosophie auf die kleineren Brieftaschen abgesehen. Das bereits genannte erste Kabel des Hauses, das 4PR, gibt es noch heute – und noch heute steht es auf dem Thron der gefährlichsten Preis/Leistungsvorkämpfer. Stolz sagt die Kimber Company ungebrochen: „With 4PR, the system performs as if costing twice as much.“ Ein Effekt, den schon Anfang der 80er Jahre viele nachvollziehen konnten. Der Geheimtipp stieg in rasant kurzer Zeit zum Superseller auf. Mit offiziellen Zahlen hält sich die Company zurück, doch die Chancen stehen gut, dass das 4PR das meistverkaufte, ernsthafteste Lautsprecherkabel der Welt ist. Der Name verrät den Aufbau: vier Einzelleiter in braun, plus vier Leiter in Schwarz sind miteinander verflochten, getrennt durch Hüllen aus Polyethylen. Wer in der Produktkategorie weiter hinauf will, wird von Kimber mit der dann doppelten Anzahl an Litzen bedient (8PR), gefolgt von einer Serie in hochreinem Kupfer und noch höher im Katalog mit einer trennenden Hülle aus Teflon.

Dem nächsten epochalen Schritt muss natürlich auch gehuldigt werden: Das



DAS MUTTERTIER: Mit dem 4PR begann die Kimber-Story – das wahrscheinlich am häufigsten verkaufte, anspruchsvolle Lautsprecherkabel auf dem Globus.



LUFTIG: Für viele sogar zu luftig – das PBJ brachte Kritiker auf die Barrikaden und Fans zu Ovationen über den temporeichen, frischen Grundcharakter des erschwinglichen Cinch-Kabels.



DAS VOLLE SORTIMENT: Kimber versorgt jede, wirklich jede Komponente mit den richtigen Leiterbahnen. Neben Stromkabeln bietet die Company mittlerweile auch Tonarmkabel an.



DAS MAXIMUM: Im Select KS-3038 hat die Company aus Ogdon, Utah, ihr Know-how geballt. Ein Lautsprecherkabel für grob gerechnet 2500 Euro pro Meter.

Cinch-Kabel PBJ gilt noch heute als ultimativer Kauf Tipp. AUDIO hat alle Vorzüge des PBJ in einem Test zusammengefasst mit den Worten: „Audiophiler Genuss ohne Preisexzesse“. Das PBJ ist extrem untypisch im Aufbau – die Augen staunen, die Ohren noch mehr. Man sieht drei relativ dünne Adern in rot, blau und schwarz, sehr luftig verwoben, noch luftiger beim Übergang in den Cinchstecker. Was hat den Meister zu diesem Fast-Nichts bewogen? Gleich vorweg: Nichts, aber auch gar nichts hat Ray Kimber hier dem Zufall überlassen. Es gibt die geheimen „inneren“ Werte. Beispielsweise die hauseigene, patentierte „VariStrand“-Technologie – der Leiter selbst besteht aus sechs unterschiedlich dicken Kupfersträngen, die mögliche Einstreuungen durch ihre unterschiedlichen Angriffsflächen gegenseitig aufheben. Nicht zuletzt ist das Kupfer hochrein – bei mythischen 99,99999 Prozent. Wie jedes Kimber Kabel wird auch das PJB auf jeden erdenklichen Feinwert gemessen – DC-Widerstand, Serieninduktivität, Serienkapazität, Parallelkapazität, Parallelinduktivität, Reaktanz und Bandbreite. Ein Kimber Kabel ist die gelebte Abwesenheit des Zufälligen – bei trotzdem maximaler Vielfalt. Nur bei der Namensgebung erlaubt sich Ray Kimber mitunter einen Anflug von Humor. Das PBJ soll wie „Peanut Butter and Jelly“ die High-End-Fans erfreuen – „just eat it, its good for you“.

Wie versteht sich die Company heute? Damals in den Anfängen galt Kimber als Heilsbote gerade unter Studenten. Mit wenig Geld war ein enormer Klanggewinn zu zaubern. Ein 4PR wurde von der Rolle gezogen, die Enden verdrillt und hart aber herzlich an Lautsprecher wie Amp geschraubt – fertig. Das klingt fast nach Anarchie, wo heute „Konfektionierung“ als Maß und Geschäftsmodell aller audiophilen Dinge gilt. Kimber ist mit den preisgünstigen Kabeln groß geworden. Sicherlich sprudeln auch heute hier noch die größten Summen in die Firmenkasse. Doch mit der Company ist auch die Zielgruppe älter geworden, reifer, anspruchsvoller. Das Portfolio ist gewaltig und reicht aktuell von der richtigen Stromzufuhr bis zum filigranen Kabel für den Tonarm.

Kimber würde die alten, mitgewachsenen Fans ausgrenzen, hätte man nicht auch eine Edel-Serie im Portfolio. „Select“ heißt sie bei Kimber. Es ist nicht die Revolution, sondern die maximale Verfeinerung der Ur-Idee. Die über nunmehr 30 Jahre anhält und natürlich auch klaren Steigerungsformen in der Preisgestaltung brachte. Die Liste der Lautsprecherkabel beispielsweise führt das Select KS-3038 an – für sagenhafte 15.000 Euro bei drei Stereometern. AUDIO hatte die Leiterbahnen vor einigen Jahren im Hörraum zu Gast – und zu den maximalen Worten des Lobes und Erstaunens gegriffen. Die höchste Punktzahl wurde vergeben, ebenso der Rang der Referenz. Kimber bietet hier reinstes Silber als Leiter auf, V-Teflon als Dielektrikum, einen dämpfenden Kompositwerkstoff und Endhülsen aus massivem Aluminium. In der groben Umrechnung für 2500 Euro pro Meter. Die typische Kimber-Flechtkunst ist in der Select-Serie noch immer zu sehen, sie schimmert unter einem halbtransparenten Kunststoffgarn hervor. Geliefert wird die Serie nebenbei in einem luftdichten, passgenauen Pelican Case – dem Fetisch aller Kofferfans. Das sind absolut wasserdichte, bruchstabile Hartschalen, inklusive Ventil zum Druckausgleich. Die NASA vertraut darauf. Aber auch die beruflichen wie privaten Besitzer von Feuerwaffen. Wer ein Pelican Case sieht, weiß sofort: Sicher steckt im Inneren ein hochbrisanter, extrem wertvoller Inhalt, vielleicht auch ein gefährlicher. Statt Fazit lieber ein Vergleich: Das Muttertier allen Kimber-Erfolgs, das Lautsprecherkabel 4PR ist nach wie vor für bescheidene 13 Euro den Meter zu haben – von der Rolle. Zum Select KS-3038 ein gewaltiger Spagat, der aktuell ohne Konkurrenz im ganzen High-End-Universum ist.

Kimber würde die alten, mitgewachsenen Fans ausgrenzen, hätte man nicht auch eine Edel-Serie im Portfolio. „Select“ heißt sie bei Kimber. Es ist nicht die Revolution, sondern die maximale Verfeinerung der Ur-Idee. Die über nunmehr 30 Jahre anhält und natürlich auch klaren Steigerungsformen in der Preisgestaltung brachte. Die Liste der Lautsprecherkabel beispielsweise führt das Select KS-3038 an – für sagenhafte 15.000 Euro bei drei Stereometern. AUDIO hatte die Leiterbahnen vor einigen Jahren im Hörraum zu Gast – und zu den maximalen Worten des Lobes und Erstaunens gegriffen. Die höchste Punktzahl wurde vergeben, ebenso der Rang der Referenz. Kimber bietet hier reinstes Silber als Leiter auf, V-Teflon als Dielektrikum, einen dämpfenden Kompositwerkstoff und Endhülsen aus massivem Aluminium. In der groben Umrechnung für 2500 Euro pro Meter. Die typische Kimber-Flechtkunst ist in der Select-Serie noch immer zu sehen, sie schimmert unter einem halbtransparenten Kunststoffgarn hervor. Geliefert wird die Serie nebenbei in einem luftdichten, passgenauen Pelican Case – dem Fetisch aller Kofferfans. Das sind absolut wasserdichte, bruchstabile Hartschalen, inklusive Ventil zum Druckausgleich. Die NASA vertraut darauf. Aber auch die beruflichen wie privaten Besitzer von Feuerwaffen. Wer ein Pelican Case sieht, weiß sofort: Sicher steckt im Inneren ein hochbrisanter, extrem wertvoller Inhalt, vielleicht auch ein gefährlicher. Statt Fazit lieber ein Vergleich: Das Muttertier allen Kimber-Erfolgs, das Lautsprecherkabel 4PR ist nach wie vor für bescheidene 13 Euro den Meter zu haben – von der Rolle. Zum Select KS-3038 ein gewaltiger Spagat, der aktuell ohne Konkurrenz im ganzen High-End-Universum ist.

Kimber würde die alten, mitgewachsenen Fans ausgrenzen, hätte man nicht auch eine Edel-Serie im Portfolio. „Select“ heißt sie bei Kimber. Es ist nicht die Revolution, sondern die maximale Verfeinerung der Ur-Idee. Die über nunmehr 30 Jahre anhält und natürlich auch klaren Steigerungsformen in der Preisgestaltung brachte. Die Liste der Lautsprecherkabel beispielsweise führt das Select KS-3038 an – für sagenhafte 15.000 Euro bei drei Stereometern. AUDIO hatte die Leiterbahnen vor einigen Jahren im Hörraum zu Gast – und zu den maximalen Worten des Lobes und Erstaunens gegriffen. Die höchste Punktzahl wurde vergeben, ebenso der Rang der Referenz. Kimber bietet hier reinstes Silber als Leiter auf, V-Teflon als Dielektrikum, einen dämpfenden Kompositwerkstoff und Endhülsen aus massivem Aluminium. In der groben Umrechnung für 2500 Euro pro Meter. Die typische Kimber-Flechtkunst ist in der Select-Serie noch immer zu sehen, sie schimmert unter einem halbtransparenten Kunststoffgarn hervor. Geliefert wird die Serie nebenbei in einem luftdichten, passgenauen Pelican Case – dem Fetisch aller Kofferfans. Das sind absolut wasserdichte, bruchstabile Hartschalen, inklusive Ventil zum Druckausgleich. Die NASA vertraut darauf. Aber auch die beruflichen wie privaten Besitzer von Feuerwaffen. Wer ein Pelican Case sieht, weiß sofort: Sicher steckt im Inneren ein hochbrisanter, extrem wertvoller Inhalt, vielleicht auch ein gefährlicher. Statt Fazit lieber ein Vergleich: Das Muttertier allen Kimber-Erfolgs, das Lautsprecherkabel 4PR ist nach wie vor für bescheidene 13 Euro den Meter zu haben – von der Rolle. Zum Select KS-3038 ein gewaltiger Spagat, der aktuell ohne Konkurrenz im ganzen High-End-Universum ist.

Kimber würde die alten, mitgewachsenen Fans ausgrenzen, hätte man nicht auch eine Edel-Serie im Portfolio. „Select“ heißt sie bei Kimber. Es ist nicht die Revolution, sondern die maximale Verfeinerung der Ur-Idee. Die über nunmehr 30 Jahre anhält und natürlich auch klaren Steigerungsformen in der Preisgestaltung brachte. Die Liste der Lautsprecherkabel beispielsweise führt das Select KS-3038 an – für sagenhafte 15.000 Euro bei drei Stereometern. AUDIO hatte die Leiterbahnen vor einigen Jahren im Hörraum zu Gast – und zu den maximalen Worten des Lobes und Erstaunens gegriffen. Die höchste Punktzahl wurde vergeben, ebenso der Rang der Referenz. Kimber bietet hier reinstes Silber als Leiter auf, V-Teflon als Dielektrikum, einen dämpfenden Kompositwerkstoff und Endhülsen aus massivem Aluminium. In der groben Umrechnung für 2500 Euro pro Meter. Die typische Kimber-Flechtkunst ist in der Select-Serie noch immer zu sehen, sie schimmert unter einem halbtransparenten Kunststoffgarn hervor. Geliefert wird die Serie nebenbei in einem luftdichten, passgenauen Pelican Case – dem Fetisch aller Kofferfans. Das sind absolut wasserdichte, bruchstabile Hartschalen, inklusive Ventil zum Druckausgleich. Die NASA vertraut darauf. Aber auch die beruflichen wie privaten Besitzer von Feuerwaffen. Wer ein Pelican Case sieht, weiß sofort: Sicher steckt im Inneren ein hochbrisanter, extrem wertvoller Inhalt, vielleicht auch ein gefährlicher. Statt Fazit lieber ein Vergleich: Das Muttertier allen Kimber-Erfolgs, das Lautsprecherkabel 4PR ist nach wie vor für bescheidene 13 Euro den Meter zu haben – von der Rolle. Zum Select KS-3038 ein gewaltiger Spagat, der aktuell ohne Konkurrenz im ganzen High-End-Universum ist.



INTERVIEW

„AUFGEZEICHNETE MUSIK IST WIE IN BÜCHSEN KONSERVIERTES SUSHI“

Ray Kimber über die wichtigsten Produkte seiner Firmengeschichte, steigende Preise und tote Fische.

AUDIO: Sie haben Ihre Firma 1979 gegründet. Heute wissen alle von dem Erfolg. Ganz ehrlich – konnten Sie ihn damals ahnen?

Kimber: Ich hatte angenommen, dass es sinnvoll wäre, in einen Nischen-Markt zu gehen – aber ich hatte mir damals nie vorgestellt, dass meine Produkte so nachhaltig geschätzt würden.

AUDIO: Henry Ford sagte einmal: „Wenn es scheint, dass alles gegen dich ist – dann erinnere dich daran, dass ein Flugzeug nur dadurch abhebt, weil der Wind aus der Gegenrichtung strömt.“ Haben Sie sich jemals ähnlich gefühlt, damals, heute?

Kimber: Sagen wir es so – mit genug Vertrauen und Finesse kann das Flugzeug auch in eine andere als nur die optimale Richtung abheben. Vor kurzem habe ich einen Kalenderspruch entdeckt. Von Sarah Palin, einer unterhaltsamen Dame, die ich jedoch nicht zur Präsidentin wählen würde. Wenn ich mich recht erinnere, sagte sie: Tote Fische schwimmen mit dem Strom.

AUDIO: Wo wir bei großen Zitaten sind – kennen Sie den Autor dieser Worte: „Notwendigkeit ist die Mutter der Erfindung.“ Meinen Sie, der Autor glaubt nach wie vor an die tiefere Bedeutung dieses Satzes? (Hintergrund: Das Zitat stammt von Ray Kimber selbst).

Kimber: Ich weiß nicht, ob dieser Satz einem Autor jemals mit Sicherheit zugeschrieben werden kann. Vielmehr bin ich mir sicher, dass der Autor verstorben ist. Oder?

AUDIO: Was war das wichtigste Produkt Ihrer Company in der Vergangenheit?

Kimber: Sicherlich das 4PR und das 8PR – das war der grundlegende Startblock. Beide sind nach wie vor im Programm – mit verbesserten Materialien.

AUDIO: Welches wird das wichtigste Produkt in der Zukunft Ihrer Firma sein?

Kimber: Eigentlich unmöglich zu beantworten. Ich bitte um Nachsicht.

AUDIO: Dann fragen wir anders: Gibt es eine Grenze bei der Entwicklung neuer Kabel? Liegt diese Grenze in der Physik – oder eher in der Psychologie?

Kimber: Ich glaube, dass es die Grenze, die Sie ansprechen tatsächlich gibt. Sie liegt aber nach meiner Ansicht in einem wirtschaftlichen Bereich – bei den sinkenden Erträgen für einige Produkte.

AUDIO: Ist besserer Klang bei Kabeln immer auch an steigende Preise geknüpft?

Kimber: Die traurige Wahrheit ist, dass bessere Leiter und bessere Isolierungen einfach teurer sind. Die Antwort lautet somit: ja.

AUDIO: Was ist wichtiger: Das perfekt Lautsprecherkabel oder das höherwertige Stromkabel?

Kimber: Ich würde mit dem Lautsprecherkabel beginnen. Ein Lautsprecherkabel mit hoher Serieninduktion verwässert Ihnen die meisten, wenn nicht sogar alle Qualitäten in der Kette. Aber

wenn Sie hier ein grundlegend gutes Lautsprecherkabel von uns nutzen, können Sie auch damit beginnen, weitere Systemverbesserungen anzugehen – und werden dann auch gute Stromkabel zu schätzen wissen.

AUDIO: Was ist die perfekte Quelle für Sie persönlich? Die Schallplatte, die CD, ein HighBit-Stream?

Kimber: Ich prägte die Phrase „aufgezeichnete Musik ist wie in Büchsen konserviertes Sushi.“ Das soll aussagen, dass es einen ungeheuren Unterschied gibt zwischen feinem weißem Thunfisch und dem Futter für Haustiere. Ich schätze sehr stark die DSD-Technik und nutze hier gern die doppelte Datenrate. Ich genieße aber auch glücklich und zufrieden die meiste Musik in unterschiedlichen Formaten.

AUDIO: „Kimber“ ist nebenbei auch der Name eines Stammes der Völkerwanderung – aus der Grenzregion des heutigen Dänemark. Gibt es hier eine persönliche Familiengeschichte? Ist Kimber Kabel vielleicht sogar eine Firma mit nord-europäischen Wurzeln?

Kimber: Oh, da habe ich heute etwas Neues gelernt. Meine Urnannen kommen eigentlich aus England. Doch wenn jetzt die Aussicht besteht, dass sich dazu noch DNA aus dem nördlichen Europa gemischt hat – dann verstehe ich, warum ich Kälte so gut ertragen kann.