

WHO IS WHO

IN HIGH FIDELITY



Typen, Storys, Unternehmen – Bd. 2

Personalities, Stories, Enterprises—Vol. 2

Herausgegeben von FIDELITY, Deutschlands großem Magazin für HiFi, High End und Musik

Published by FIDELITY, Germany's Top Magazine for HiFi, High-End and Music



Hersteller / created for: Black Forest Audio | Gerd Volker Kühn | Bornstraße 50 | 76308 Malsch | Germany | T +49 7246 6330 | www.blackforestaudio.de

BLACK FOREST AUDIO / GERD VOLKER KÜHN

Das Lied schläft in *The Song Sleeps in the Machine* (Blixa Bargeld) der Maschine (Blixa Bargeld)

Über einen Vordenker und seine Mission, die hemmenden Ketten von HiFi zu sprengen

Visionär, Pionier, Querdenker und Klangmagier für die einen, ketzerischer Voodoo-Priester für die anderen. Volker Kühn fühlt sich sichtlich wohl zwischen den Stühlen und lässt sich seit der Gründung von Audioplan 1980 von nichts und niemandem dreinreden – außer von seinem Gehör. Nach fast vierzig Jahren der Beschäftigung mit High End, in denen er diesen zu Anfang noch sehr technisch besetzten Begriff mit Leben abseits der Lehrmeinung füllte, zeigt sich Gerd Volker Kühn unverändert neugierig und experimentierfreudig.

Es begann damit, dass seine Arbeit als Werbemanager ihn auslaugte; Volker Kühn fühlte sich Ende der 70er gestresst und ausgebrannt. Musik half ihm damals zu entspannen, aber merkwürdigerweise nicht immer. Es schien von der Qualität der Wiedergabe abhängig zu sein, inwieweit Musik ihre kontemplative Wirkung entfalten konnte. Ihm fiel auf, dass die seinerzeit gängige Methode, eine Anlage aus Testsiegern zusammenzustellen, mitnichten zufriedenstellende Resultate garantierte. Er gründete die Firma Audioplan zunächst als HiFi-Studio und widmete sich damit einer Mammutaufgabe: HiFi-Geräte zu finden, die miteinander musizieren können. Zuerst fiel den Kunden auf, dass da plötzlich jemand war, der das Thema aus einer gänzlichen anderen und neuen Perspektive anging, dann auch der Fachpresse: 1982 erhielt Audioplan von *Stereoplay* das Siegel „Sehr empfehlenswert“.

Schon um 1982, als HiFi-Anlagen noch an dubiosen Mehrfachsteckerleisten betrieben wurden, begann Volker Kühn mit Phasenmessungen

seiner Geräte, um sie vor Netzstörungen zu schützen kutscherte er zentnerschwere Trenntrafos durch die Republik. Er vertraute längst nicht mehr jeder Netzleiste, ihre verheerenden Auswirkungen verfolgten ihn bis in den Schlaf. Um 1984 träumte er vom ultimativen kreisförmigen Stromverteiler, seit 1990 gilt der Audioplan PowerStar als eines der erfolgreichsten und wirkungsvollsten Tuningprodukte. Als Kühns Sohn Thomas als Entwickler einstieg, stellte das produktive Vater-Sohn-Team in kurzer Folge eine Reihe von Lautsprechern auf die Beine, die heute allesamt als legendär und bahnbrechend gelten: Kontrast, Kontrapunkt und Kontrast II. Nach einer euphorischen Besprechung im Fachmagazin *L'Audiophile* importierte der amerikanische Plattenspielerproduzent SOTA die Kontrapunkt ab 1984 in die USA. Nur ein Jahr später fanden auf selbem Weg Kühns MusicCables nach Übersee. Ein beachtlicher Erfolg für eine kleine Manufaktur, in einer Zeit, als die amerikanischen Marken gerade erst begannen, den europäischen Markt ernst zu nehmen.

Audioplan entwickelte sich zum Vertrieb, während Volker Kühn Basisarbeit bei HiFi-Händlern betrieb. So merkwürdig sich das heute anhört – viele von ihnen mussten zunächst dafür sensibilisiert werden, das Optimum aus ihren Vorführungen herauszuholen. Maßnahmen, die für uns heute selbstverständlich sind, wirkten damals sogar auf Profis völlig abgehoben. Kühn provozierte 1990 mit einer unerhörten These: Das Ergebnis einer HiFi-Anlage beruht zu 25 Prozent auf der Stromversorgung, zu 25 Prozent auf der mechanischen Aufstellung, zu 25 Prozent auf der Verkabelung und zu 25 Prozent auf den Geräten selbst.

Volker Kühn fühlt sich sichtlich wohl zwischen den Stühlen. | Volker Kühn is visibly content with his place between the two chairs.



lizenzierter für / licensed for: Black Forest Audio | Gerd Volker Kühn | Rosenstraße 50 | 76316 Malzsch | Germany | T +49 7246 6330 | www.blackforestaudio.de

In seinem Laden, der mittlerweile „Der Hörraum“ hieß, konnte Kühn seine Aussage sogar beweisen. Mit der Erkenntnis im Rücken, dass HiFi-Anlagen komplexe Gebilde sind und die bloße mechanische Aufstellung über Wohl und Wehe entscheidet, verkörperte Kühn die Avantgarde des Klangtunings. Schon 1985 entwickelte er die erste Plattenklemme DampClamp, zehn Jahre später folgten die berühmten AntiSpikes, danach experimentierte er mit Klanghölzern. Aktuell setzt Kühn auf Magnesium bei Gerätefüßen und Kabelumhüllungen, um klangschädliche Energien zu absorbieren. Selbst simple Bananenstecker sind nicht mehr sicher – sobald er sich einmal daran festbeißt, findet er auch einen Weg, sie zu verbessern.

Seine empirische Forschung trieb Kühn immer weiter vom HiFi-Mainstream weg. Um das Jahr 2000 begann er, sich in die Röhrentechnik der 30er Jahre zu vertiefen – und war seiner Zeit damit erneut voraus. Er überließ Audioplan seinem Sohn Thomas und gründete 2004 Black Forest Audio als Vertrieb für HiFi-Gerätschaften, die ohne Kompromisse allein dem höchstmöglichen Klangniveau verpflichtet waren. Die exorbitante Materialschlacht, zu der sich High End seither entwickelt hat, lässt Kühn immer noch kalt. Seine Priorität gilt ausschließlich dem besten Klang, dafür legt er bisweilen auch selbst Hand an seine Vertriebsprodukte, verbessert sie in wesentlichen Details und geht den Herstellern mit seinem „krautigen“ Qualitätsanspruch manchmal auch auf die Nerven. Meist fließen seine Modifikationen stillschweigend in die Serienfertigung ein, ohne dass er die ihm gebührenden Lorbeeren einfordern würde. Volker Kühn ist auf

Eine Mammutaufgabe: HiFi-Geräte zu finden, die miteinander musizieren können. | A mammoth task: Finding hi-fi equipment that went together musically.





Hersteller / created for Black Forest Audio | Gerd Volker Kühn | Rosenstraße 50 | 76308 Malsch | Germany | T +49 7246 6300 | www.blackforestaudio.de

Kühn provozierte 1990 mit einer unerhörten These: Das Ergebnis einer HiFi-Anlage beruht zu 25 Prozent auf der Stromversorgung, zu 25 Prozent auf der mechanischen Aufstellung, zu 25 Prozent auf der Verkabelung und zu 25 Prozent auf den Geräten selbst. | *The output of a hi-fi system consisted of 25 percent power supply, 25 percent mechanical set-up, 25 percent cables/wires and 25 percent the components themselves.*

den Erfolg der Sache fokussiert, seinen eigenen konstruktiven Anteil daran leistet er bescheiden im Verborgenen.

Seit fast vierzig Jahren spürt Volker Kühn nun die besonderen Schätze auf, diejenigen, die abseits ausgetretener Pfade liegen. Er brachte die sagenhaften Röhrenverstärker von Kondo nach Deutschland und die minimalistischen Pretiosen von 47 Laboratory, er entdeckte die günstigen Verstärker von Pure Sound und verschaffte der ultimativen Digitalelektronik von CAD (Computer Audio Design) die nötige Aufmerksamkeit. Und Volker Kühn ist immer für eine Überraschung gut, wie etwa die ebenso revolutionären wie genialen Rigid-Float-Tonarme aus dem ViV Laboratory beweisen, die die Analogszene in den vergangenen Jahren gehörig aufgewirbelt haben.

Aufgrund seines konsequent ganzheitlichen Ansatzes nimmt Gerd Volker Kühn eine Sonderstellung in der hiesigen High-End-Szene ein. Er vertreibt nicht nur hochpreisiges Equipment, sondern offeriert universelle Konzepte, die den Sound der Zwischenwelten zum Leben erwecken, den Klang, den man den Maschinen mühsam entlocken muss, die Authentizität der Wiedergabe, die man nicht messen, sondern nur erleben kann.

Das Lied schläft in der Maschine ("The Song Sleeps in the Machine", Blixia Bargeld)

A PIONEER AND HIS MISSION TO BREAK THE INHIBITING CHAINS OF HI-FI

Considered a visionary, pioneer, unconventional thinker and sound magician according by one, a heretical voodoo priest by the other. Volker Kühn is visibly content with his place between the two chairs and, since founding Audioplan in 1980, won't let anyone or anyone talk him into anything—except his ears. After almost forty years of working with high-end, in which he initially brought the very technically-loaded term to life in a way that diverged from the conventional school of thought, Gerd Volker Kühn continues to be curious and adventuresome.

It started with being worn out from his job as an advertising manager; at the end of the seventies, Volker Kühn was stressed out and burned out. Music helped him relax—but, strangely enough, not always. It all seemed to depend on the quality of the playback, how well the music could unfold its contemplative effect. He noticed that the usual methods for putting together a system of test-winning components by no means guaranteed satisfactory results. He initially founded his company Audioplan as a hi-fi studio and dedicated himself to a mammoth task: Finding hi-fi equipment that went together musically. At first, it was the customers who noticed that there was suddenly someone who approached the topic from a completely new and different perspective—then



Seit 1990 gilt der Audioplan PowerStar als eines der erfolgreichsten und wirkungsvollsten Tuningprodukte. | *Since 1990, the Audioplan PowerStar has been considered one of the most successful and effective tuning products.*

Ohne Kompromisse allein dem höchstmöglichen Klangniveau verpflichtet. | *Dedicated to the highest possible sound level.*

the trade press took note: In 1982, Audioplan received the “Highly recommended” seal from *Stereoplay* magazine.

It was around 1982, when hi-fi systems were still operated on questionable multi-outlet power strips, that Volker Kühn started with phase measurements for his devices; to protect them from power disturbances, he drove through the country with heavy isolating transformers. He had long since abandoned trust in standard power strips, and their devastating effects kept him up at night. Around 1984, he dreamed of the ultimate circular power distributor; since 1990, the Audioplan PowerStar has been considered one of the most successful and effective tuning products. When Kühn’s son Thomas joined him as a developer, the productive father-son team launched a series of speakers in short succession—today, they are all considered legendary and revolutionary: Kontrast, Kontrapunkt and Kontrast II. After a euphoric review in the trade magazine *LAudiophile*, the American turntable manufacturer SOTA began importing the Kontrapunkt to the US beginning in 1984. One year later, Kühn’s MusicCables found their way overseas in a similar fashion. An impressive feat for a small manufactory at a time when the American brands were first beginning to take the European market seriously.

Audioplan grew into sales, while Volker Kühn managed the groundwork at hi-fi dealers. As odd as it sounds today—many of them needed to be sensitized in getting the maximum out of their demonstrations. Steps that we take for granted today seemed completely extravagant even to

professionals at the time. In 1990, Kühn made an outrageous statement: The output of a hi-fi system consisted of 25 percent power supply, 25 percent mechanical set-up, 25 percent cables/wires and 25 percent the components themselves. Kühn could even prove his theory at his store, now referred to as “The Listening Room”. Backed by the knowledge that hi-fi systems are complex entities and the mere mechanical set-up can determine its ups and downs, Kühn embodied the avant-garde in sound tuning. In 1985, he developed the first record clamp, DampClamp, followed ten years later by the famous AntiSpikes; afterwards, he experimented with tonewoods. Kühn is currently focusing on magnesium for component feet and cable sheathing that will absorb sound-hindering energies. Even simple banana plugs aren’t safe anymore—once he gets his teeth in, he’ll find a way to improve it.

His empirical research carried Kühn farther and farther away from mainstream hi-fi. Around 2000, he began to delve more deeply into the tube technology of the thirties—and was ahead of his time once again. He turned Audioplan over to his son Thomas and established Black Forest Audio in 2004 as a sales company for hi-fi components dedicated to the highest possible sound level. The exorbitant material battle that has since consumed the high-end segment still leaves Kühn cold. His priority is centered solely around the best sound—and do achieve that, he will occasionally even put his own touch on his sold goods, improving them in key details, and sometimes annoying manufacturers with his “German” standards of quality. Most of the time,

his modifications flowed silently into series production without his even asking for the credit owed him. Volker Kühn is focused on the success of the matter; he modestly contributes his own constructive share to it in the background.

For almost forty years now, Volker Kühn has uncovered special treasures, those that lie off the beaten path. He brought the incredible tube amplifier from Kondo to Germany and the precious, minimalist objects from 47 Laboratory; he discovered the cost-efficient amplifiers from Pure Sound and created the necessary buzz around the ultimate digital electronics from CAD (Computer Audio Design). And Volker Kühn is always good for a surprise, as is demonstrated by the rigid float tone arms from ViV Laboratory that are as revolutionary as they are ingenious—so much so that they have set the analog scene rightfully aflutter in the past years.

With his consistently holistic approach, Gerd Volker Kühn has earned a special place in the local high-end scene. He doesn’t just sell high-priced equipment, he provides universal concepts that bring to life the sound of the intermediate worlds—the sound that needs to be painstakingly coaxed from the equipment, the authenticity of the playback that cannot be measured, only experienced. ■





Leise oder laut? Angemessen.	Volume up or down? <i>Suitable.</i>
Analog oder digital? Beides.	Analog or digital? <i>Both.</i>
Röhre oder Transistor? Gute Röhre.	Tube or transistor? <i>Good tube.</i>
Schallplatte oder Download? Schallplatte.	Vinyl or download? <i>Vinyl.</i>
Waldlauf oder Fitnessstudio? Beides.	Cross-country run or gym? <i>Both.</i>
Trend oder Tradition? Je nachdem.	Trends or tradition? <i>Depending on how.</i>
Tee oder Kaffee? Kaffee.	Tea or coffee? <i>Coffee.</i>
Salat oder Steak? Beides.	Salad or steak? <i>Both.</i>
Wein oder Bier? Beides.	Wine or beer? <i>Both.</i>
Berge oder Meer? Meer.	Mountains or the sea? <i>The sea.</i>
Buch oder Bildschirm? Lieber Buch, meist Bildschirm.	Book or screen? <i>Rather book, mostly screen.</i>
Jazzclub oder Oper? Beides.	Jazz club or opera house? <i>Both.</i>
Bach oder Beatles? Beides.	Bach or Beatles? <i>Both.</i>
Wagner oder Wacken? Weder noch.	Wagner or Wacken? <i>Neither nor.</i>
Standby oder Stecker ziehen? Musik hören oder ausschalten	Stand-by or plug out? <i>Listen to music or switch off.</i>

Black Forest Audio
Gerd Volker Kühn
Rosenstraße 50
76316 Malsch
Germany
T +49 7246 6330
www.blackforestaudio.de



Universelle Konzepte, die den Sound der Zwischenwelten zum Leben erwecken. | *Universal concepts that bring to life the sound of the intermediate worlds.*

Lizenziert für / licensed for: Black Forest Audio | Gerd Volker Kühn | Rosenstraße 50 | 76316 Malsch | Germany | T +49 7246 6330 | www.blackforestaudio.de

Lizenziert für / licensed for: Black Forest Audio | Gerd Volker Kühn | Rosenstraße 50 | 76316 Malsch | Germany | T +49 7246 6330 | www.blackforestaudio.de