

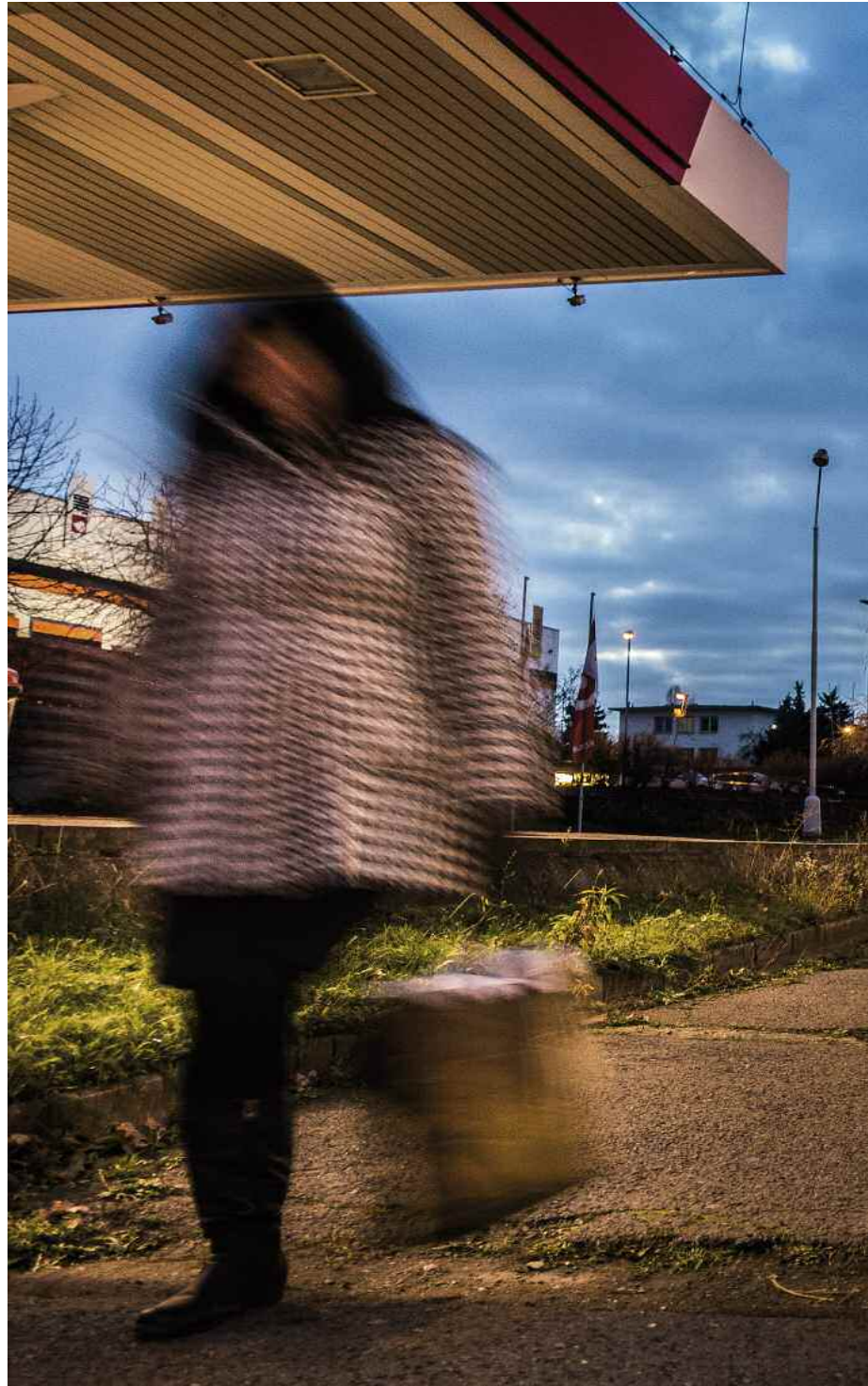


Report KR Audio

Autor: Andreas Wenderoth Fotografie: Andreas Wenderoth

Das Vermächtnis des Dr. Kron Eine Liebesgeschichte aus der Welt der Leistungstrioden

Wie jeden Morgen wacht sie um drei Uhr auf, ohne dass sie den Wecker dafür stellen müsste. Einer alten Gewohnheit folgend schaltet sie als erstes BBC an, um sich zu vergewissern, dass sie nicht unmittelbar durch einen Krieg bedroht ist. Dann frühstückt sie und steigt in die Straßenbahn 16, die sie ins Industriegebiet jener Stadt fährt, die ihr auch nach mehr als einem Vierteljahrhundert immer noch ein bisschen fremd geblieben ist. Um Punkt 5.30 Uhr, betritt sie das 6-stöckige Hochhaus, auf dem noch der alte Tesla-Schriftzug leuchtet - jener Firma also, die 1921 als Elektra gegründet worden war und bis zum Ende des Zweiten Weltkriegs zu Philips gehörte.







Eunice Kron läuft zwei Treppen hinauf in den ersten Stock, in dem ihre Firma zu beiden Seiten eines langes Flurs ein halbe Etage belegt. Wie immer ist sie Erste im Betrieb. Die anderen neun Angestellten kommen gegen sechs, jedenfalls die jüngeren, die Alten „je nachdem, wie sie sich fühlen“. Die Chefin von KR Audio nutzt diese erste halbe Stunde, um sich gänzlich ungestört in die Erfordernisse des Tages hineinzuarbeiten. Verkaufszahlen, Märkte sondieren, E-Mails, die ersten Telefonate. Eine richtige Sekretärin will sie nicht, wer bei KR Audio anruft, hat die Chefin selbst am Apparat. Was nicht wenige verwundert.

Im traditionellem High-End-Business sind Frauen ja eher die Ausnahme. Die Asiaten denken oft, Eunice wäre ein Männername, und wer es besser weiß, behandelt sie meist dennoch nur als Frau ihres vor 13 Jahren verstorbenen Mannes.

Manche glauben, ihr überlegen zu sein, weil sie technische Fragen gern ihrem Ingenieur überlässt. Andere unterschätzen die Frau,

die sich oft in weite schwarze Gewänder kleidet, weil sie typisches Chefgebaren vermeidet und gern auf den Rat ihrer Mitarbeiter hört. Weil sie (es sei denn, sie lacht) nie die Stimme erhebt. Aber sie sollten sich nicht in ihr täuschen: Dr. Eunice Kron ist intelligenter als die meisten von ihnen und weiß das auch. Doch besitzt sie die Freundlichkeit, dies andere nicht spüren zu lassen. Oder jedenfalls nur gelegentlich.

Eunice Kron ist Amerikanerin, in New York geboren, kam 1997 der Liebe wegen nach Prag. Weil ihr Mann, der sagenumwobene Dr. Riccardo Kron, sich in den Kopf gesetzt hatte, hier verbesserte Vakuumröhren zu konstruieren. Drei Leben, sagt sie, habe sie gehabt: Das erste als alleinstehende Frau in den USA, das nächste in Italien als Ehefrau von Riccardo Kron und nun eines in der Tschechischen Republik als dessen Witwe. In einem Land, dessen Sprache sie, anders als in Italien, nie gelernt hat. Weil sie nie genau wusste, wie lange sie bleiben würde. Im Wesentlichen, sagt sie, lebt sie heute in ihrem Büro. Die Verwaltungschefin Jindra spricht Italienisch, ihr Chefentwickler Englisch und die Arbeiter zumindest ein bisschen: „Die mich umgeben, wollen ihre Sprache verbessern, nicht meine ...“ Ein Dilemma, wenn man so will.

1977 lernt sie Kron in Perugia kennen, wo sie Medizin studiert. Riccardo Kron ist damals liiert mit der Freundin der Tochter ihres Professors. Eines Abends kommt er, um die ganze Runde zu be-kochen. Sie ist verführt von seiner Kochkunst, aber bald erliegt sie auch seinen anderen Talenten. Kein Tag mit ihm gleicht dem anderen. „Ich heiratete ihn des Abenteuers wegen, er mich



Die Chefin: Dr. Eunice Kron hat die Zukunft von KR Audio im Blick

aus Liebe. Es war die perfekte Verbindung.“ Er ist Toningenieur und verfügt über ein absolutes Gehör. Musik bedeutet ihm alles, ein einziger Anschlag, und er weiß, ob Horowitz am Klavier sitzt oder jemand anderes. Kron eröffnet ihr den Zugang in eine andere, faszinierende Welt. „Alle Krons waren Künstler und Musiker“, beginnt sie. „Ich erzähle Ihnen die Geschichte ...“ Sie handelt von Liebe und Musik-Leidenschaft, von mehrfacher Entwurzelung und dem Leben der Bohemiens. Der Tag erwacht und Eunice Kron redet sich an einem runden Tisch, neben dem ein Grammophon mit rotem Hörtrichter steht, langsam warm. Ihr Schwiegervater, der Skulpturen machte und Violine spielte, erzählt sie, wird in den 30er-Jahren als Jude aus dem faschistischen Ungarn des Admiral Horthy vertrieben. In Mailand gründet er ein ungarisches Restaurant, das erste ausländische in der Stadt überhaupt. „Eine verwegene Idee“, sagt Eunice Kron. In Italien isst man damals zu Hause, in jedem Fall aber Italienisch. Aber da insbesondere die Großmutter hervorragend kochen kann, wird das Restaurant überraschend schnell erfolgreich. Doch die Rassengesetze werfen sie zurück und der Vater ihres späteren Mannes muss schon wieder fliehen. In Bergamo kann er seine Familie bis zum Ende des Zweiten Weltkrieges verstecken. In den 50er Jahren kehrt er wieder zurück nach Mailand und eröffnet sein Restaurant an gleicher Stelle zum zweiten Mal.

Während Eunice Kron über die Krons erzählt, beginnt am anderen Ende des langen Flurs die Röhrenproduktion: Reine Handarbeit, im Schnitt zehn

Röhren am Tag. Nicht wenige sagen, die besten Röhren der Welt werden hier gemacht. Eine der drei Hauptkomponenten, die Glühkathode, wird rechts, auf dem großen Arbeitstisch, eingeführt in ein Steuergitter, das aus Drahtwicklungen in einer bestimmten Spannung besteht und in der Röhre den Elektronenfluss kontrolliert. Zusammen mit der Anode werden die beiden Teile zu einer Einheit zusammengefügt, die mit einem Glassockel versehen wird. Das Glasrohr, das diese Einheit später kolbenartig umgibt, wird erhitzt und das eine Ende verschlossen. Durch einen Schlauch bläst Ladislav Krouzel, den sie hier den „Glasmann“ nennen (der 23 Jahre bei ihnen ist und schon bei Tesla Röhren gefertigt hat), hinein, bis die Rundung perfekt ist. Diese Röhren-„Hülle“ wird nun über das Innenleben gestülpt, und die noch offene Seite in der Flamme versiegelt.

Danach erfolgt das sogenannte Evakuieren der Röhre – damit die Elektronen später nicht durch Gasmoleküle abgebremst werden. Sechs Stunden lang werden mittels rotierender Ölpumpen Luft und verbleibende Gase herausgesaugt – ab einem gewissen Unterdruck beginnt in der Röhre das so genannte „Ausheizen“. Dazu wird die Röhre mittels des eigenen Heizfadens erwärmt, gleichzeitig werden über ein leistungsfähiges Hochfrequenzfeld, ähnlich wie in der Mikrowelle, gezielt die metallischen Innenteile zum Glühen gebracht. Am Ende wird das Pumpröhrchen abgeschmolzen, und der „Getter“ induktiv gezündet – dabei verdampft das Barium und verbleibende Gase werden gebunden. Ein Vakuum ist nun entstanden, das deutlich größer ist als in der üblichen Massenproduktion von Karussell-Maschinen, bei der jede Röhre nur etwa 20 Minuten evakuiert wird.

Während der normale Luftdruck bei 100 Kilo Pascal liegt, wird er durch den Absaugvorgang auf ein Pascal reduziert. Natürlich kann dasselbe Vakuum-Level auch durch langes Einbrennen erzielt werden, worauf man bei KR Audio aber deshalb verzichtet, weil es die Lebensleistung der Röhre reduziert. Und auch die optische Erscheinung der Röhre verändert. „Das Gitter wirkt bei solchen Röhren gebraucht“, sagt Chefentwickler Marek Gencev in T-Shirt und Jeans, und weist darauf hin, wie es dagegen in einer KR-Röhre glänzt. Außerdem sehe man dann oft jenen Prisma-Effekt, der entsteht, wenn die Barium-Schicht dünner wird. Bei massenproduzierten Röhren wird ein bis zwei Tage eingebrannt, bei KR Audio maximal sechs Stunden.

Als Riccardo Kron in den 90er-Jahren nach Prag geht, um mit „KR Enterprises“ und einem befreundeten Schweizer Investor verbesserte Vakuumröhren zu bauen, folgt ihm Eunice. Wahr-



scheinlich würde sie ihm überall hin folgen: „Sie heiraten den Mann, die Familie, die Familenträume, alles, das wird einem erst später klar, es ist immer das ganze Paket. Und die Universität hat einen nicht drauf vorbereitet.“ 1998 entwickelt ihr Mann mit der KRT 1610, auch Kronzilla genannt, die bis dahin größte Audioröhre. Kron steht bald weltweit für feinste Leistungstrioden, die er auch in eigenen



Oben links: Auf dem Prüfstand: Miroslav Kvapil bei der Röhrenkontrolle

Mitte links: Handarbeit: Röhre im Labor

Unten links: Kvapil bringt durch ein künstlich erzeugtes HF-Feld die metallenen Innenteile zum Glühen

Unten: „Glasmann“ Ladislav Krouzel bei der Arbeit

Unten rechts: Feuer frei: Das untere Ende des Röhrenkolbens wird abgeschmolzen



Verstärkern verbaut – bis heute Ein- oder Gegentakter mit Ausgangsübertragern. Zunächst sind es reine Röhrenverstärker, später geht man zum Hybriddesign über, bei dem, anders als normalerweise üblich, nicht die Ausgangsstufe, sondern die Eingangs- und Treiberstufe per Halbleiter verstärken. Die Stufe für die Vorverstärkung ist rein passiv. „Bei Vollverstärkern“, sagt Chefentwickler Marek, „liegen lediglich Reed-Relais und das motorisierte Volumen-Potentiometer im Signalweg, die Eingangsstufe ist ausgerüstet mit JFET und MOSFET in der Treiberstufe. In den neuen 680er Serien wurden die regulären Feldeffekttransistoren gegen Verarmungs-MOSFET´s getauscht. „Unsere Hybrid-Lösung bringt einen vollen Röhrensound und hat ein wesentlich besseres Signal-Rauschverhältnis als gänzlich mit Röhren aufgebaute Verstärker.“

Nach langer Krankheit stirbt Kron ein Jahr, nachdem sein Investor ausgestiegen ist, im Oktober 2002. „Ich hinterlasse alles meiner Frau“, steht in seinem Testament. Nicht, dass sie die Firma, die inzwischen KR Audio heißt, übernehmen soll. Denn er wusste, wie schwierig dies sein würde. Sie haben das Thema lange verdrängt. Er hat darauf vertraut, dass sie die richtige Entscheidung treffen wird, wenn es so weit ist. Aber was bitteschön, fragt sie sich, ist die richtige Entscheidung?

Die Firma befindet sich damals in einem desolaten Zustand. „Ich hätte den Koffer packen und abreisen können“, sagt Eunice Kron. Aber ist sie vielleicht jemand, der kneift, wenn es schwierig wird? „Lassen Sie es mich so sagen: Ich bin eine sture Lady!“ An einem Freitag wird ihr Mann beerdigt, am Montag – eigentlich viel zu früh für große Entscheidungen – ruft sie die Angestellten zusam-

men und sagt, dass sie kein Geld mehr hat, um sie zu bezahlen. Aber auch, dass sie gern weitermachen würde. „Sie wollen das wirklich tun?“, fragt sie der Glas-Mann, der mit am längsten in der Firma ist. Und als sie nickt, sagt er: „Ok, wir gehen zurück zur Arbeit.“ Sonst gibt es keine Kommentare. Und Eunice Kron, die damals keine Ahnung davon hat, wie man ein Unternehmen führt, schafft es, bis zum Ende des Monats das fehlende Geld zu besorgen. „Wir haben uns da rausgezogen“, sagt sie.

Obwohl der Anfang natürlich alles andere als leicht ist. Der Irakkrieg, die weltweite SARS-Epidemie-Panik und die allgemeine wirtschaftliche Depression 2008 sind nicht gerade förderlich, wenn man einen Betrieb neu aufstellen will. Im Grunde, sagt Eunice Kron, haben sie ja zwei Firmen: eine für Röhren und eine für Verstärker. So seien sie immer am Puls der Zeit, denn sie hat einen klaren Zusammenhang erkannt: „Verkaufen wir mehr Röhren, läuft die Wirtschaft in der Regel schlecht. Mehr Verstärker heißt gute Ökonomie.“ Im Moment leiden sie ein bisschen unter dem chinesischem Abschwung. Und Frankreich, bis vor Kurzem einer ihrer besten Verstärker-Märkte, ist eingebrochen seit den Terroranschlägen des IS.

Ihr Rotarier-Freund Gerry Tipple rät ihr damals zweierlei: „Erstens, hör auf deinen Ingenieur! Zweitens, hol das Geld von deinen Kunden!“ Beides beherzigt sie. Marek Gencev, der nach Ansicht von Eunice Kron besser nicht Auto fahren sollte, weil ständig neue Schaltungskonzepte in ihm arbeiten und die Oberhand über die meisten anderen Dinge des täglichen Lebens





Linke Seite:

Oben: Versandfertig: Der deutsche Vertriebschef Uwe Heile geht den Dingen auf den Grund.

Mitte: Leistungsschau: Meeting im Röhrenstand

Unten: Das Know-how der Firma: Chefentwickler Marek Gencev



Rechte Seite:

Oben links: Am „Röhrentropf“

Oben rechts: Absaugmechanismus zum „Evakuieren“ der Röhre

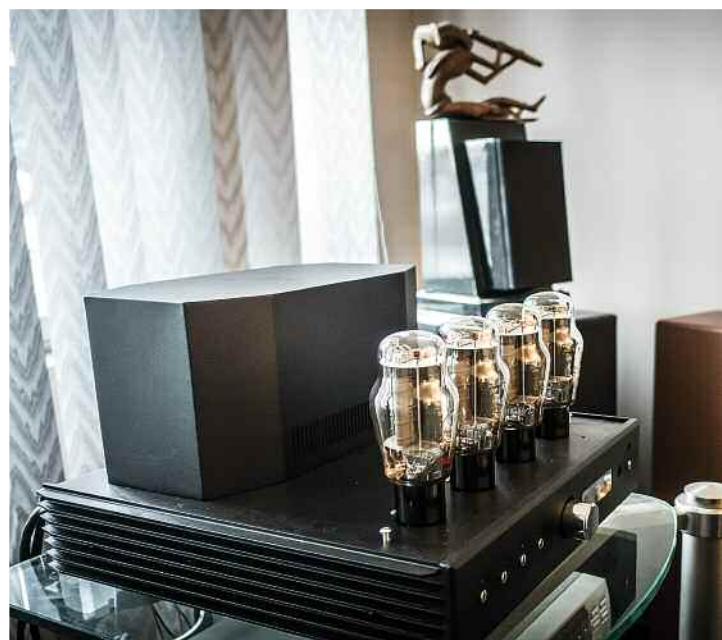
Mitte links: Durchblick: Vit Blaha im Verpackungsraum

Mitte rechts: Volle Kraft voraus: Der jüngst eingestellte Mitarbeiter bei KR Audio an der Werkbank

Unten links: Nur mit Handschuhen: Verstärker-Versand

Unten rechts: Im Hörraum: Vollverstärker VA 830







behalten, ist ein Protegé ihres Mannes: Zehn Jahre hat er bei ihm gearbeitet, mehr als zehn Jahre jetzt allerdings auch schon bei ihr. Alle Röhren- und Verstärkerkonzeptionen stammen von ihm. Seine Tante Jindra, heute Eunices' rechte Hand, hatte ihn Kron empfohlen, als er noch auf dem Gymnasium war. „Er ist ein guter Junge und er mag Röhren“, hatte sie gesagt. „Wir schauen uns den mal an“, hatte Kron gesagt und ihn getestet. Seiner Frau waren sofort seine langen, schönen Finger aufgefallen, die sich fortan in den Platinen versenken. 2002, als Prag vom Hochwasser überschwemmt wurde, leistet Marek seinen Zivildienst und arbeitet in tschechischen Krankenhäusern im IT-Bereich. Ende September liegt auch Riccardo im Krankenhaus und wird es nicht mehr verlassen. Kurz bevor er stirbt, unterzeichnet Marek seinen Vertrag als Entwicklungsingenieur bei KR Audio. Das ist jetzt 13 Jahre her.

Marek Gencev wirkt heute immer noch jungenhaft, obwohl er schon 39 ist. Marek, der gewissermaßen das Know-how der Firma und, wie Eunice andeutet, auch ihre Zukunft ist. Marek, der getrieben von neuen Ideen, die noch nicht ganz zur Veröffentlichung bestimmt sind, auf dem Flur vorbeihuscht, kurz über die Vorteile geradliniger K2-Verzerrungen doziert, und etwas ungeduldig ist, weil er in seinem Gegenüber jemanden sieht, der mit ihm nicht auf Augenhöhe diskutieren kann. Wobei man sagen muss, dass sich in dieser Höhe vermutlich sowieso nur die wenigsten bewegen. Jedenfalls wenn man seiner Chefin folgt, die über ihn sagt: „Niemand auf der Welt versteht mehr von Röhren als er!“

Ein Schwede hat Eunice Kron einmal gefragt: „Erzählen Sie mir etwas über das Produkt.“ Sie antwortete: „Da gibt es nichts zu sagen. Das Produkt spricht für sich selbst.“ Der Schwede ist ziemlich sauer geworden, weil er die Antwort als arrogant empfand, was sie ja eigentlich gar nicht war. Aber natürlich weiß sie, dass sie mit Worten allein keinen einzigen neuen Kunden gewinnen kann. Also sagt sie in der Regel nur: „Listen! Hör zu!“ Weder kann, noch möchte sie Menschen von etwas überzeugen, das sie vielleicht gar nicht verstehen. Weil sie nicht hören können. Einen anderen Geschmack haben. Oder sich vielleicht am Design stören. Ja, die Verstärker sind nun einmal schwarz, nicht weil sie prinzipiell etwas gegen Chrom hätten, sondern deshalb, weil Schwarz am besten die Hitze der Röhren ableitet. Wenn ihr also jemand sagt, ihre Verstärker seien hässlich (als würde es darum gehen!), antwortet Eunice Kron: „Vielleicht sollten Sie ihn nicht angucken, sondern ihm zuhören. Am besten in einem halbdunklen Raum ...“

Der Hörraum von KR Audio ist vielleicht nicht genau das, was man erwartet, wenn eine Firma Verstärker für den Preis gehobener Mittelklassewagen verkauft. Wenn das Wort „Understatement“ nicht bereits existierte, müsste man es für diesen Raum wahrscheinlich neu erfinden. Bis auf zwei Teppiche links und rechts keinerlei Klangtuning. Besondere Stromversorgung? Fehlanzeige! Dafür viele kleinteilige Bilder an den Wänden, von Menschen, die ungemein aristokratisch wirken. Kunst, die Riccardo zusammengetragen hat, und eine Jalousie, durch die müde das Dezemberlicht herein sickert.

Auf einem Rack vor dem Fenster nicht etwa das Prunkstück des Hauses, sondern ein kleiner Vollverstärker, ein 830er mit 300B Röhren, zweimal 40 Watt Gegentakt. Damit verbunden ein älterer Philips-CD-Player, der schon zu seinen besseren Zeiten in der holländischen Produktion nur zweite Wahl war, und ein paar uralte Wilson-Lautsprecher, die sie „Lazy“ getauft haben - einfach deshalb, weil sie ein bisschen langsam sind. Obendrauf steht eine hölzerne Skulptur eines Musikers, die ihr Mann einmal in Malaysia gekauft hat. An den Lautsprechern hängen Kabel, die man getrost als Klingeldrähte bezeichnen kann. „Die Kabel sind absoluter Mist“, versichert denn auch Eunice Kron und genießt die kleine Irritation, die sie bei ihrem Gegenüber entdeckt zu haben glaubt.

Denn was auf den ersten Blick etwas lieblos zusammengewürfelt erscheint, hat durchaus Konzept. Sie will ja eben nicht wie ein schlechter HiFi-Laden auftreten, in der der Kunde mit einer herausragenden Vorführung eingefangen wird, die er bei sich zu Hause häufig gar nicht reproduzieren kann. Sie will zeigen, dass



ihre Verstärker auch in einer mehr als durchschnittlichen Kette Wunder bewirken können. „Es funktioniert unter den schlechtesten Bedingungen und mit den schlechtesten Komponenten“, sagt Eunice Kron mit beinahe provozierendem Lächeln: „Jedes Soundsystem wird durch KR auf ein neues Level gehoben.“ Was einerseits zeigt, dass sie unorthodox denkt. Aber auch selbstbewusst.

„Möchten Sie mein Lieblingsstück hören?“, fragt sie. Die Scheherazade von Rimsky-Korsakow. Sie ruft nach einem Techniker, der die Anlage einschalten soll, was den ebenfalls anwesenden deutschen Vertriebschef Uwe Heile zu einem unmerklichen Schmunzeln veranlasst. Durch diese ostentative Geste der Firmenchefin („Ich vergreife mich nicht gern an Anlagen“) macht sie mehr als deutlich, dass für die Technikseite hier andere zuständig sind. Dass sie sich weder damit beschäftigen will, noch muss.

Aber jetzt hat erst einmal eine Burmester-Test-CD den Weg in den CD-Player gefunden und der Laser tastet das falsche Stück ab: Oleta Adams vertreibt schwungvoll jede Winterdepression und taucht lebensgroß irgendwo zwischen den alten Wilsons auf. Dafür, dass dort nur „das kleine Gedeck“ steht, ist das durchaus beeindruckend. Natürlich könnte man hier an einigen Schrauben drehen (oder zumindest den anderen Lautsprecher wegstellen, der die linke Wilson halb verdeckt), aber so wie es ist, kann sich das absolut hören lassen. Wofür also spricht es, wenn man mit fast nichts vorführt und dennoch Musik herauskommt? Wenn die Stimme natürlich klingt und der Raum sich weit öffnet? Und zwischen den Instrumenten mehr Luft ist als, sagen wir, zwischen Horst Seehofer und Angela Merkel?

„Nicht schlecht, oder?“, sagt denn auch die Opernliebhaberin Eunice Kron, die ein „dynamisches“ und zugleich „neutrales“ Klangideal pflegt, und hat bereits Anweisungen gegeben, das Stück zu wechseln. Denn irgendwo auf der glänzenden Scheibe (obwohl sie nicht wenige Analog-Kunden hat, hält sie die digitale Technik zumindest insgeheim für überlegen) muss sich ja auch ihre Scheherazade verstecken. Und dann, endlich, ist sie gefunden. „Das Meer und Sindbads Schiff.“ Von der Harfe unterlegt erhebt sich – *largo e maestoso* – zart die Geige und stimmt ihr berührendes Thema an. Das Orchesterwerk beruht auf der orientalischen Erzählung „Tausendundeine Nacht“, und wenn Eunice Kron jetzt für einen Moment die Augen schließt, erscheint ihr auch das eigene Leben ein bisschen märchenhaft. Zumindest über einige Strecken.

„Wissen Sie eigentlich auch, dass unsere Verstärker Stress abbauen, den Blutdruck senken und den Herzschlag regulieren?“, sagt

sie und verweist auf entsprechende medizinische Experimente. Es ist schon praktisch: Wer einen Kron-Verstärker kauft, tut demnach auch etwas für seine Gesundheit. Die Räume, in denen jene sagenhaften Verstärker gefertigt werden, bleiben jedoch (zumindest für Journalisten) verschlossen. Was ein bisschen damit zusammenhängen mag, dass hier gerade letzte Hand an die neuen VA 200 Monoblöcke angelegt wird, die den Hörer mit satten 200 Watt und einem speziellen neuartigen Schaltungskonzept erfreuen werden, das weder Ein- noch Gegentakt sein soll.

Um 15.30 Uhr, wenn es bereits wieder dunkelt, fährt Eunice Kron mit der Straßenbahn auf dem gleichen Weg, den sie am Morgen kam, wieder zurück in ihre Wohnung. Sie hat die Kantine im Erdgeschoss heute gemieden und freut sich auf ihre berühmten indischen Bohnen, die sie wie immer auf Vorrat gekocht und im Kühlschrank in japanischen Bento-Boxen lagert. Zu Hause hört sie nie Musik, am Tag hat sie schließlich genug damit zu tun. Eigentlich meidet sie jede Form der Zerstreuung, da ihr Sammlung und fokussiertes Denken so viel wichtiger sind. Außerhalb des Betriebes hat sie kein Internet, weil sie überzeugt ist, dass die Beschäftigung mit sozialen Netzwerken und Ähnlichem dumm und oberflächlich macht und sich im Grunde gegen den menschlichen Geist wendet. Es ist ihr gänzlich unverständlich, wie andere ihr Leben auf „Likes“ und ähnlichen Unsinn gründen. Dafür brauche man Zeit, die sie nicht habe.

Schließlich hat sie nicht irgendeine Firma zu führen. □