

© beim Hersteller
Archiv Michael Otto

Sonderdruck aus HiFi & VideoMarkt

FIRMENPORTRÄT

Burmester
High-Fidelity aus Berlin

FIRMENPORTRÄT

Dieter Burmester:
Perfektionist
in Design
und Technik



Burmester:
Mit kompromißlosem
Qualitätsstreben zum
kommerziellen
Erfolg

Glanzvolle Vorstellung

Noch vor wenigen Jahren zählte Dieter Burmester als Hersteller von esoterischen Verstärkern zu den Newcomern der Branche. Mittlerweile hat er sich im feinen, aber kleinen, Topsegment längst fest etabliert. Ein Erfolg, der weder auf ausgefeilten Marketingkonzepten beruht, noch mit massiven Werbefeldzügen erreicht wurde. Unter Verzicht auf alle Maßnahmen, die sonst als unabdingbar gelten, setzt Burmester voll auf die Überzeugungskraft seiner nicht nur äußerlich glänzenden Geräte.

© bestim Hiersteller
Archiv Michael Otto

© bestim Hiersteller
Archiv Michael Otto

U. beim Hersteller
Archiv Michael Otto

FIRMENPORTRÄT

Auch wenn er nicht so aussieht: Dieter Burmester ist ein fast fanatischer Perfektionist. Und im Bestreben, das technisch Machbare zu realisieren, nimmt er – Burmester gesteht es frank und frei – „keine Rücksicht auf Kosten und Aufwand“. Die Käufer seiner edlen Vorverstärker können ein Lied davon singen. Sie werden kräftig zur Kasse gebeten. Daß sie den finanziellen Aderlaß dennoch freiwillig hinnehmen und dafür auch schon mal, wie Burmester weiß, „einen Mercedes verkaufen“, wundert ihn oft selbst: „Ehrlich gesagt, ich hätte es früher überhaupt nicht für möglich gehalten, daß jemand über 12000 Mark für einen Vorverstärker hinblättert.“

Anfang als Musiker

Dieter Burmester hat sich aber – sicher nicht ungerne – vom Gegenteil überzeugen lassen. Offenbar gibt es außer ihm weitere Perfektionisten. Nicht viele zwar, aber genug, daß eine High-end-Marke wie Burmester von ihnen leben kann. Und weil das sogar ausgesprochen gut gelingt, wagt sich der Wahlberliner immer weiter vor. Neuester Coup ist die Endstufe 828. Im Herbst soll sie nun endlich auf den Markt kommen. Angekündigt war sie schon längst, aber Burmester wollte wie immer „absolut sicher gehen“. Und das dauert eben seine Zeit: „Das ist das Problem beim Perfektionismus, man weiß nie, wann man fertig ist. Immer glaubt man, daß sich noch etwas verbessern ließe.“ Erst nach nunmehr einjähriger Testzeit hat Dieter Burmester die letzten Zweifel ablegen können: Die Endstufe ist jetzt auch in seinen Augen wirklich fertig und ausgereift. Die Prototypen können in Serie gehen. Und weil gleichzeitig noch eine einfachere Ausführung des Vorverstärkers 808 zum Verkauf kommt, verfügt die Marke Burmester erstmals über eine richtige kleine Produktpalette: Der Long- und Bestseller 785, das hehre Topmodell 808 (nebst besagter reduzierten Variante) und last but not least die Endstufe 828.

Vor gut 20 Jahren hätte sich der heute 37jährige Dieter Bur-



mester wohl kaum vorstellen können, daß sein Name mal in englischer Schreibschrift hochnoble HiFi-Geräte ziert. Damals absolvierte er gerade in Lüchow – „liegt bei Gorleben, das kann man jetzt gut erklären“ – eine Radio- und Fernseh- technikerlehre. Und an den Wochenenden betätigte sich Dieter Burmester eifrig als Sänger und Baßgitarist. Damit kam er bei seinem Publikum so gut an, daß er sein Hobby schließlich zum Job erklärte und mit den „Odd Persons“ ein Jahr auf Tournee ging. Seinem Engagement in der Band machte dann der Bund ein jähes Ende – er wurde eingezogen. „Das war für die Psyche ein arger Sprung“, erinnert sich Dieter Burmester, „trotzdem möchte ich die Erfahrung nicht missen.“

Nach dem Wehrdienst entschloß er sich, die ohnehin unterbrochene Musikerkarriere an den Nagel zu hängen und „mal was Ernsthaftes“ zu tun.

Er ging nach Berlin und nahm an der Fachhochschule Gauss das Studium der Elektrotechnik auf. Ganz konnte er es allerdings nicht lassen und so spielte er nebenher in der heute noch existierenden Gruppe „Birth Control“. Bald blieb aber

Nicht einmal der Schöpfer rechnete mit einem kommerziellen Erfolg: Vorverstärker 808 (oben links und rechts)

Abhörraum für Entwicklung und Fertigung (rechts)

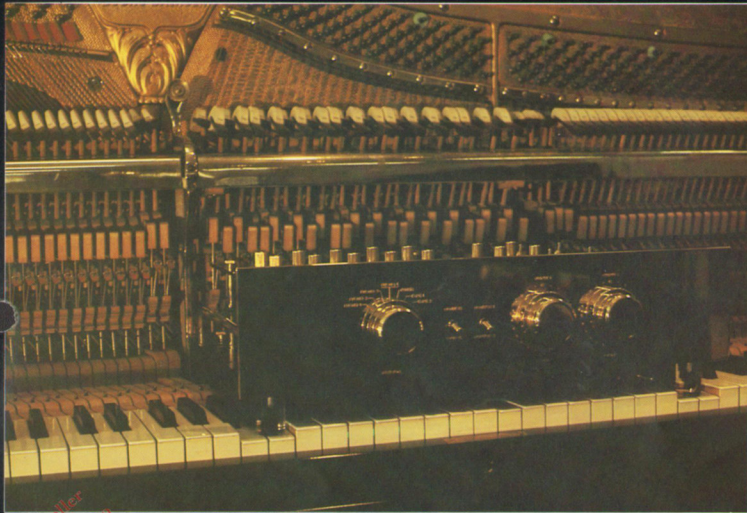


für diesen Zeitvertreib, der rückblickend für Dieter Burmester jedoch sehr wichtig war und seine akustischen Ansprüche prägte, keine Zeit mehr.

Diverse Entwicklungsaufträge von der Industrie, die er schon während des Studiums leicht bekam, nahmen ihn voll in Anspruch. Sie hatten übrigens alle eines gemeinsam –

nämlich nichts mit der Unterhaltungselektronik zu tun. Ansonsten reichte das Spektrum von der Maschinensteuerung bis hin zu Demonstrationsmodellen für Fabrikanlagen. Burmester: „Das ging quer durch den Gemüsegarten. Ich wurde immer wieder mit neuen Aufgabenstellungen konfrontiert und damit an die verschiedensten Techniken herangeführt.“

FIRMENPORTRÄT

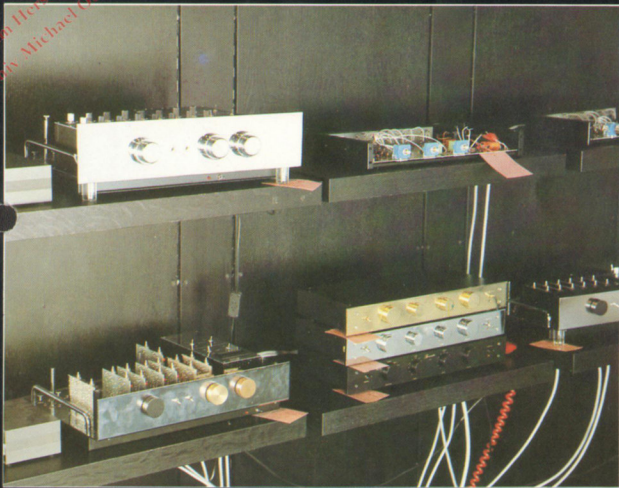


über einen Eigenbau nachzudenken. „Mich reizte es einfach, dabei mein erworbenes Know-how anzuwenden.“ Am 7. Juli 1977 war er fertig, und sein ganz privater Vorverstärker einsatzbereit. Das Datum ist wichtig, denn aus ihm leitete er die Modellbezeichnung ab: 777.

Und dann kam es wie es kommen mußte: Bei Vorführungen seiner Anlage im musikbegeisterten Freundeskreis – Burmester: „Die hatten alle selber erstklassige Geräte“ – wurde er plötzlich mit Kaufwünschen konfrontiert. Also fing er an, in seinem Ingenieurbüro am Berliner Viktoria-Luise-Platz seinen Vorverstärker in aufwendiger Handarbeit zu reproduzieren. Der erste Schritt zur Serie und zu einer neuen Zukunft war getan. Und das, obwohl Burmester seinen 777 ausgesprochen teuer verkaufen mußte. Da er bei der Konstruktion keine Serienproduktion im Auge hatte, war alles vom Feinsten und nicht gerade einfach herzustellen. 3.850 DM kostete der Pre-Amp, als der erste Berliner High-end-Händler den 777 seiner Klientel anbot.

Die Teile werden von hochspezialisierten Ingenieuren zusammengebaut: ein Produktionsverfahren, das nur in der High-end-Klasse realisierbar ist.

Geräte beim Probelauf vor und nach der Endmontage (links)



Der erste Vorverstärker zum privaten Vergnügen

Und weil es an Aufträgen keinen Mangel hatte, wagte er nach dem Studium gleich den Sprung in die unternehmerische Selbstständigkeit. Das Ingenieurbüro Burmester wurde gegründet und fleißig weiter-

entwickelt: Computerperipherie vor allem, medizinische Geräte und mikroprozessorgesteuerte Prüfgeräte.

In der Freizeit hielt es Burmester freilich weiter mit der Musik, allerdings nicht mehr aktiv, sondern konsumierend passiv. Burmester: „Ich hatte immer eine sehr, sehr gute Hi-Fi-Anlage.“ Als eines Tages sein angegrauter Röhrenver-

stärker erlahmte, fing er an, nach einem zeitgemäßen Ersatz zu suchen. Dabei wich der anfängliche Optimismus bald zunehmender Frustration: „Obwohl die Werbung immer den letzten Stand der Technik versprach, fand ich nie die Schaltungstechniken und Bauelemente, die ich erwartete.“ Schließlich resignierte Dieter Burmester und er fing an,

Vorurteile aus dem Weg geräumt

Langsam und „ganz ohne Klimmzüge“ baute Dieter Burmester seine Produktion in penibler Handarbeit aus. Ausgesprochene „Hilfskräfte“ gab und gibt es bei ihm keine. Die Teile, die von zuverlässigen und hochspezialisierten Zulieferungsunternehmen kommen, werden fast ausschließlich von studierten Ingenieuren getestet und zusammenmontiert. Burmester: „Das dürfte ziemlich einmalig sein.“ Ein geld- und zeitaufwendiges Produktionsverfahren, das eben nur in der High-end-Klasse bei entsprechend niedrigen Stückzahlen realisierbar ist.

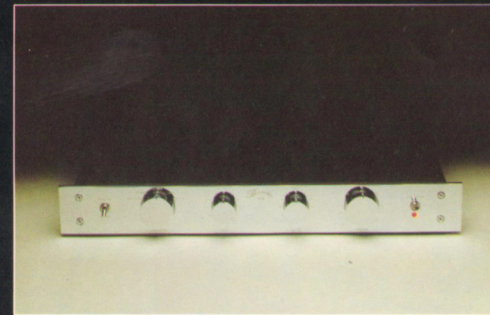
Aber zurück in die Jahre 1977 und 1978. Trotz der überraschenden Anfangserfolge gab es für Burmester auch allerlei negative Erlebnisse. Er er sich nämlich entschlossen hatte, den Vorverstärker gezielt zu verkaufen und deshalb ge-

eignete Händler aufsuchte, stieß er meist auf spontante Ablehnung. Burmester: „Da waren einige darunter, die reagierten ausgesprochen borniert. Weil sie sich nicht vorstellen konnten, daß ein esoterisches Produkt aus Deutschland kommen könnte, machten sie sich überhaupt nicht die Mühe, es anzuhören.“

Das änderte sich aber rasch, als die ersten spektakulären Testergebnisse in den einschlägigen Hi-Fi-Gazetten publiziert wurden. Plötzlich war die Neugier da. Aber Burmester mußte erkennen, und jetzt profitierte er von den Hinweisen des Handels, daß das Modell 777 doch zu verspielt konzipiert war. Mehr als 30 Exemplare konnten denn auch nicht verkauft werden. Der eigentliche Start erfolgte dann 1978 im Mai mit der „abgespeckten“ Modellvariante 785, die für 2400 DM in den Verkauf kam. Kaum eine Traumanlage mehr, die in den Fachmedien zusammengefasst wurde, die nicht als Vorverstärker einen 785 hatte. Traumhaft gelang Burmester nicht nur die Technik, sondern auch die Optik. Der Pre-Amp 785, der über die Jahre Monat für Monat ziemlich konstant 25 Exemplare gefertigt und selbstredend (mit Lieferfristen) auch verkauft wird, sticht schon auf Grund seiner polierten Frontplatte (Chrom, Messing, vergoldet...) ins Auge.

Vorverstärker 808: Sturm auf den Gipfel

Daß sich der 785 heute noch genau so gut verkauft – immer stärker übrigens auch im Export – wie zu Beginn, ist für Burmester eine Bestätigung seiner Theorie. „Wenn man sich auf Grund eines hohen Startniveaus in unserer schnelllebigen Zeit 10 Jahre in der Spitzenklasse ohne wesentliche Veränderungen halten kann, dann hat man 10 Jahre Zeit zu entwickeln und das Gleiche wieder zu schaffen.“ Wesentlich eiliger hatte es Burmester indes mit dem Vorverstärker 808. Mit ihm setzte er (die Modellbezeichnung gibt den Hinweis: im Jahre 80 im achten Monat) endgültig zum Sturm auf den Qualitätsgipfel an. Burmester: „Ich

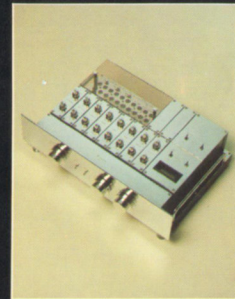


Vorverstärker 785 in Chrom (oben)

Ingenieur Jürgen Schulz beim Meßtest vor der Endmontage



Der Pre-Amp 808 in Chrom (unten)



wollte wirklich was Absolutes machen und einen Eckstein setzen.“ Wenn man den Testern Glauben schenken darf, ist ihm dieses Vorhaben wohl gelungen. Der Pre-Amp 808, der Hi-Fi-Enthusiasten heute stolze 12600 DM kostet, ist zudem – „damit habe ich nicht gerechnet“ – auch ein kommerzieller Erfolg geworden. 10 Exemplare werden vom kleinen Burmester-Team (alles in allem ein knappes Dutzend Köpfe) allmonatlich zusammenmontiert.

Im engen Kontakt mit wenigen Händlern

Ausgesprochen gute Karten habe er, so ist sich Dieter Burmester sicher, bei den Händlern und Kunden. „Das liegt wohl daran, daß wir nicht nur unsere Geräte verkaufen wollen, sondern eine langfristige positive Beziehung anstreben.“ 35 Händler sind es nur, die derzeit in Deutschland Bur-

mester-Geräte vertreiben. Mehr als 50 können es wohl nie werden, „denn mehr echte High-end-Händler gibt es nicht.“

Die meisten Anfragen werden von Burmester deshalb auch abschlägig beschieden. „Ohne totales Engagement geht es nicht. Ein Händler kann nicht einfach hergehen und sagen, jetzt verkaufe ich High-end, er muß sich voll damit identifizieren und sich auch privat mit High-end beschäftigen.“ Wenn der persönliche Zugang zur Top-Klasse aber da ist, dann sieht Burmester durchaus auch für neue Händler eine gute Chance: „Das Segment wird es immer geben.“

Keine Angst vor der Zukunft

Um den Fortbestand des High-end-Marktes fürchtet Burmester also nicht. Und auch nicht darum, weiter konkurrenzfähig zu bleiben. Am wenigsten bange ist ihm überraschenderweise vor den Japanern. Erstens würden die Japaner High-end-Produkte im wesentlichen nur fürs Image, meist nicht einmal kostendeckend, bauen – „trojanische Pferde für den Markt“ –, und zweitens seien sie allzu technikküßlich. Burmester: „Das Hören wird dabei vergessen.“ Drittens, und vor allem, sei ausschlaggebend, daß Firmen wie Burmester vom High-end leben müssen; „Das ist eine wesentlich stärkere Motivation.“ Und viertens und letztens: „Wer am längsten darüber nachdenkt, der kann die besten Geräte bauen.“ Um beim Nachdenken pflegt er sich tatsächlich ausgiebig Zeit zu nehmen, die Endstufe 828 kann als Beispiel dafür herhalten. Übertriebene Hektik scheint Dieter Burmester schon deshalb unangebracht, weil er das in wenigen Jahren aufgebaute Spitzenimage nicht leichtfertig gefährden will: „Man setzt Vertrauen in uns, hat eine hohe Erwartungshaltung, da will ich nicht enttäuschen.“ Daß er das Image einzig über seine Produkte aufgebaut hat, freut ihn besonders: „Das zeigt doch, daß Qualität immer seine Käufer findet.“ **Michael Böckler**

© beim Hersteller
Archiv Michael Otto

© beim Hersteller
Archiv Michael Otto

© beim Hersteller
Archiv Michael Otto