

Die tägliche Runde
auf seiner Ducati S4RS ist
für Joachim Spelling Le-
benselixier



Ein Mann, der selten bremst

Vor 20 Jahren machte er Dali zu einer führenden Lautsprecher-Marke in Deutschland, vor zehn Jahren landete er mit dem Tivoli-Kultradio einen Volltreffer. Heute pendelt Joachim Spelling zwischen Bayern und Kapstadt, stets auf der Suche nach neuen Trends und Herausforderungen. Reiner H. Nitschke hat den rastlosen Chef des Audiovertriebs TAD in seinem Haus der Fantasie im Bayerischen Wald besucht

Fragt man Joachim Spelling, wie es ihn ausgerechnet nach Furth im Wald verschlagen hat, in den hintersten Winkel des Bayerischen Walds, dann wird so manchen die Antwort überraschen: „Weil ich hier die schönsten Motorradstrecken vor der Haustür habe.“ Ja, der Mitgründer des Tivoli-Importeurs TAD ist Motorradfan, und zwar ein ziemlich verstrahlter. Da macht er kein Hehl draus. Die alltäglichen schnellen Runden mit seiner Ducati sind ihm Lebenselixier. Wer ein paar Stunden mit Spelling zusammen verbringt, spürt etwas von seiner Energie. Der Mann gibt gerne Vollgas. Und dies nicht nur auf zwei Rädern. Vor über 20 Jahren begann er professionell mit HiFi-Geräten zu handeln. Den großen Coup landete er mit dem Vertrieb des Kultradios Tivoli. Heute lebt Spelling in Kapstadt und in Furth im Wald, wo er ein altes Stadthaus in einen einzigartigen Kunst- und HighEnd-Tempel verwandelt hat. Besuch ist erwünscht. Aber nur nach vorheriger Absprache.

Mit 17 Jahren verließ er die rheinische Provinz, um sich die raue Berliner Luft um die Nase wehen zu lassen. „Das war damals anfangs der 80er Jahre einfach der Ort, wo man sein musste. Von den Kappesfeldern nach Berlin zu den Steinewerfern. HiFi stand damals noch nicht auf dem Plan. Doch dann haben mich die Zeitschriften, beispielsweise STEREO, angefixt. Für meine erste Anlage bin ich LKW gefahren. Und dann ist es eigentlich immer so weitergegangen. Im Endeffekt habe ich jahrelang in den Ferien gearbeitet, um mir irgendwelchen HiFi-Krempel zu kaufen.“

Welche Rolle spielte dabei die Musik für Dich?

Musik war für mich immer ganz wichtig. Ich liebe Musik. Schon mit zwölf war ich ein absoluter Fan der Beatles. Hab' alle Scheiben gehabt, die man so kriegen konnte. Hat mir die Oma oft geschenkt. Die erste Scheibe in meinem Leben war ‚Jesus Christ Superstar‘, die Rockoper. Die hatte ich glaube ich schon mit acht. Dann kamen die Beatles. Danach gab es eine kurze Phase mit Eloy, Emerson, Lake & Palmer und Deep Purple. Später dann Pink Floyd, Genesis und Grobschnitt, Volker Kriegel und das Mahavishnu Orchestra. Zu der Zeit habe ich auch selber in einer Art Jazzrockgruppe Percussion gespielt.



Gemälde südafrikanischer Künstler verwandeln den Stall in eine Welt der Fantasie. Relikte zweier Leidenschaften: Indian Motorrad vor Unison/Opera-Kette, Tannoy Westminster an fetter Dali-Endstufe



Von welchen HiFi-Marken warst Du anfangs fasziniert?

Die Anlage meines Berliner Nachbarn Timmi hatte es mir angetan, ein Luxman nebst 24-Band-Equalizer. Das war für mich unerschwinglich. Dann habe ich mir von meinem Ferienjob eine Quad-Anlage gekauft. Doch eigentlich träumte ich weiter von dem Luxman. Und so habe ich dann die Quads wieder verkauft, was anderes geholt, wieder verkauft und so weiter. Am Ende war ich so etwas wie der Zweite Hand-König von Berlin. Du siehst, der Dealer war schon damals in mir drin. Ich gehörte tatsächlich zu denen, die sich aufgrund eines Testberichts in den Kopf setzten, irgendetwas unbedingt haben zu müssen. Drei, vier Wochen auf dem LKW, dann hab' ich mir das Teil gekauft.

Ab wann nahm das Dealen denn professionelle Züge an?

Das Startkapital von L' Auditeur waren tatsächlich 50 Mark. Die investierte ich in einen Thorens TD 160, den hab' ich zu 300 gemacht. Die 300 Märker habe ich in einen Marantz-ich-weiß-nicht-was investiert. Der brachte dann 600, die habe ich in zwei Thorens Plattenspieler gesteckt. Und so weiter. Als ich den Tipp erhielt, dass in Arhus günstige Lautsprecher namens Dali und Restposten zu haben sind, bin ich regelmäßig nach Dänemark gefahren. So wurde ich bald zum größten Dali Skyline-Verkäufer in Europa und bekam schließlich den Vertrieb für Deutschland angeboten, den ich dann viele Jahre lang erfolgreich durchzog.

Vor zehn Jahren sind wir auf der Topaudio in Mailand auf Tivoli gestoßen. Der Hannes Knorn, damals mein Außendienstler, und ich sind damals da hingefahren, weil wir Dali und Tact überraschend verloren hatten. Wir wollten schauen, ob wir was passendes Neues finden. Unten im Kellergeschoss stießen wir auf Tivoli. Ganze drei Stück des kleinen Model One Radios standen da. Die wollten wir sofort mitnehmen. Doch es hieß, „da müsst ihr wenigstens 3000 Stück bestellen“. Das haben wir dann auch gemacht und dafür gemeinsam die TAD, was Tivoli Audio Distribution heißt, gegründet. Wir dachten, wenn uns das Radio derart gut gefällt, dann muss es neben uns noch viele andere geben, denen es auch gefällt. Der Handel hatte es in den ersten Jahren gar nicht recht verstanden. Die dachten, so ein Monoradio für 350 Mark kauft kein Mensch. So haben wir sie zu ihrem (und unserem) Glück fast zwingen müssen und zugesagt, dass wir alles zurücknehmen, was nicht abverkauft wird. Den Durchbruch brachte der Vertrieb über Manufaktum und über den Designhandel, wie Cairo und Pro Idee. Tatsächlich kamen die Amerikaner kaum mit den Container-Lieferungen nach. Bis heute haben wir über 600.000 Tivoli-Produkte verkauft. Den zweiten dicken Coup landeten wir dann mit Geneva.

Geneva liegt umsatzmäßig heute fast gleichauf mit Tivoli, und beide Marken machen rund 80 Prozent unseres Gesamtumsatzes, der Rest ist HiFi – wobei wir uns zum Ziel gesetzt haben den Umsatz unserer TAD HiFi-Marken kurzfristig zu vervielfachen. Ohne Tivoli jedenfalls kein Südafrika, kein Moped und keine interessanten und verrückten Projekte wie zum Beispiel Kunst, Musik & Knödel.

Südafrika ist ein gutes Stichwort. Du lebst fast 50 Prozent des Jahres in Kapstadt. Wie kam's, und worin unterscheidet sich das Leben in Südafrika von dem in Deutschland?

Ganz einfach. Ich stieg vor sechs Jahren aus dem Flieger und spürte sofort, „hier gehörst du hin“. So wurde aus dem Urlaub eine intensive Beziehung. Warum? Vielleicht hat es mit dem Rhythmus zu tun. Die Geschwindigkeit, mit der Dinge sich dort vollziehen.

„real african experience“ – ich bin wohl der einzige Motorradfahrer, der mit einer tödlichen Kobra am Bein gefahren ist ...



Höher geht's kaum: Gryphons Top-Kette im Dachstudio ist Spellings Angebot für Gutbetuchte. Das Büro verrät einen stets unruhigen Geist. Kunst trifft Design im urigen Stall, in dem es sich wunderbar relaxen lässt

Eine gewisse Lässigkeit, eine gewisse Gefahr, die latent zu spüren ist – in jedem Fall spielt das unglaubliche Licht auch eine große Rolle. Es ist zumindest ein Reiz, in einem Land zu leben, das nicht so stark reglementiert ist. Es ist ein wunderschönes Land.

Aber doch wohl nur für Leute, die privilegiert sind. Oder?

Ich lebe nicht wie ein Privilegierter. Ich wohne nicht in einer Siedlung, die umzäunt ist. Keine hohen Mauern, keine Security, ganz normale Nachbarn. Natürlich gab es in den sechs Jahren, die ich nun dort bin, viele Veränderungen – zum Guten wie zum Schlechten. Aber das hat vielleicht nicht nur mit dem Land zu tun, sondern auch mit mir. Ich sehe das Land heute anders, nicht mehr ganz so rosig. Was ich gelernt habe: Die Faulpelze in Südafrika sind die Weißen, die es nie gewohnt waren zu arbeiten. Weil es eben Zeiten gab, in denen ihnen der Arsch hinterhergetragen worden ist. Mittlerweile habe ich kaum noch weiße Freunde dort, weil ich mit deren Mentalität nichts anfangen kann. Weil du auch schief angeguckt wirst, wenn du mit einer schwarzen Freundin zusammen bist.

Und wie ist das hier im Provinzstädtchen Furth im Wald, hier sprengst Du ja als Paradiesvogel alle Konventionen?

Es ist angenehm. Die Leute sind offen, neugierig, und viele im Landkreis kennen mich. Zu mir kommen Geschäftsleute aus der ganzen Region. An einige habe ich sogar schon Bilder von südafrikanischen Künstlern verkauft. Da ist es in Südafrika schon schwieriger. Beziehungen zwischen Schwarzen, Coloureds und Weißen sind da noch lange nicht an der Tagesordnung, der Rassismus auf allen Seiten ist noch längst nicht Vergangenheit. Die Hautfarbe spielt bei so vielen Dingen im Alltag eine Rolle. Du

fragst dich: ‚Hat er dir richtig die Hand gegeben, hat er dir dabei in die Augen geschaut?‘. Ständig überlegst du: ‚War das jetzt ein rassistischer Akt? Hat das damit zu tun, dass du weiß bist?‘. Das sind Dinge, die von der wirklichen Schönheit des Landes ablenken. Trotzdem freue ich mich in diesem Jahr wieder zu heiraten und vermutlich Bürger Südafrikas zu werden.

Immerhin verdanke ich dem Mut meiner künftigen Frau mein Leben – das verpflichtet (lacht).

Wie kam es dazu?

Auf der Heimfahrt mit dem ‚Moped‘ übersah ich bei sehr langsamer Fahrt eine Kap Kobra, die zusammengeknäult auf der Fahrbahn ein Sonnenbad nahm. Die Kobra hatte uns offensichtlich nicht bemerkt, stieg auf und griff sofort an. Blitzschnell! Ich bin wahrscheinlich der einzige Motorradfahrer, der mit einer Kobra an seiner Hose baumelnd durch die Gegend gefahren ist. Glücklicherweise hatte sie sich in einen verrutschten Schaumprotector verbissen – sonst wären mir wohl nur noch Minuten geblieben. Wir durften also nicht einfach anhalten – sonst hätte die Kobra wieder zugebissen. Ncumisa – meine künftige Frau – hat dann die etwa 1,60 Meter lange Schlange mit ihrer offenen Sandale runtergetreten. Die Hose zeigt heute noch die Bisspuren und das getrocknete Schlangengift – die hebe ich für meine Enkel auf ...

So unglaublich es klingt – aber das war eine ‚real african experience‘.

Wie bist Du eigentlich zum Motorradfahren gekommen?

Es war immer mein Traum. Ich bin als Jugendlicher auf einer Suzuki GT 750 auf dem Sozius zum Nürburgring mitgefahren. Tagestouren mit meinem Nachbarn zum 24-Stunden-Rennen.



FEST FÜR DIE SINNE

Mit der sehr individuellen Gestaltung der Räume des historischen Stadthauses in Furth im Wald möchte Joachim Spelling die Sinne seiner Besucher wecken und schärfen. Eingerahmt von Gemälden und Skulpturen südafrikanischer Künstler, die Spelling sammelt, aber auch verkauft, wird jeder Raum von erlesenen High-End-Komponenten veredelt. Neben den Eckpunkten des aktuellen TAD-Programms, Rega für das Economy-Segment und Gryphon für die First Class, kann man diverse Pretiosen aus der Sammlung des passionierten HiFi-Freaks bewundern. Darunter so gewaltige Lautsprecher wie die kultige Tannoy Westminster oder die brachialen Orgon Hörner von Martion. Wer dieses Fest für die Sinne einmal erleben möchte, kann telefonisch bei TAD unter 09945 902707 oder per Mail achim.spelling@web.de einen Termin vereinbaren.



Wenn ich mir heute überlege, wie der gefahren ist – dass ich das überlebt habe ... Aber es war toll, und ich war für immer infiziert. Mein erstes eigenes Motorrad war eine Honda Bol d'Or. 1984. Erste Saison. Schwere Unfall in Jugoslawien. Anfängerfehler. Du weißt ja, wie eine Bol d'Or um sich schlagen kann, wenn sie außer Kontrolle gerät. Später viele Reisen, Frankreich, Pyrenäen, Ungarn. Und jetzt hab' ich den Bayerischen Wald, die Winelands und die Karoo – und das reicht mir.

Bist Du ein Risikojunkie, oder worin liegt für Dich der besondere Reiz des Motorradfahrens?

Nein, kein Junkie. Ich würde mich nicht als perfekten Motorradfahrer beschreiben, aber doch als sehr erfahrenen. Risikobewusst auf Strecken, auf denen ich mich auskenne. Blöd und schnell kann jeder. Abschalten und hundertprozentig fokussiert sein. Wenn ich meine Arber-Runde drehe, ist der Kopf völlig frei. Wenn es funktioniert, und es macht ‚click‘, dann fahre ich zwei völlig entspannte Runden.

Wo siehst du die Zukunft im HiFi-Markt?

Ich glaube, dass es bestimmte Marken und Produkte immer geben wird. Der Plattenspieler beispielsweise ist nicht totzukriegen. Aber das Geschäft wird immer enger und schwieriger. Pfliffige Lösungen wie Geneva, Tivoli oder Dinge, die B&W nun macht, haben Zukunft. Firmen, die eine Identität und tie-

fe Wurzeln haben. Man muss umdenken, weil viele Leute Musik nur noch im iPhone ablegen. Guck doch mal, was die meisten auf ihren iPods und iPhones draufhaben, die wissen doch gar nicht, dass es Lossless gibt. Die Musik ist oft schon bescheuert genug, und dann noch in miesester MP3-Qualität. Ob sich Streaming im hohen Preissegment durchsetzt, wage ich zu bezweifeln. Denn da bist du doch zu dicht dran am Computer, um Preise von 10.000 bis 20.000 Euro zu rechtfertigen. Der Zyklus ist auch zu rasant.

Was ist denn Dein Klangideal?

Bei mir dürfen die Lautsprecher ruhig etwas ‚horniger‘ sein, weshalb ich ja auch die Hörner von Heiner Martion so schätze. Heiner ist ein liebenswertes ‚Urviech‘ der Branche – so wie Helmut Brinkmann und Hannes Knorn (damals Audiolabor-Gründer mit Helmut) –, für mich übrigens die erste Garde im deutschen High-End. Mir geht es weniger um Klangtreue, mehr um den Spaß in die Musik einzutauchen oder abzuheben.

Ich hab' mein ganz eigenes Ideal. Es darf ruhig etwas spektakulärer klingen. Ich höre gerne laut und ‚farbenfroh‘.

Mein schönstes und vielleicht prägendes Erlebnis hatte ich bei einer Vorführung von Gryphon-Chef Flemming Rasmussen in seinem Wohnzimmer – natürlich an einer kompletten Gryphon-Kette mit originalen Mastertapes. Was bei mir passiert: Ich kann bei der Musik fliegen. Dazu brauch' ich keine Drogen und keine Meditation.



HiFi-Urgestein
Hannes Knorn
ist Spellings
TAD-Partner

CHRONIK DER TAD

- 1990** Gründung der L'Auditeur Audiovertrieb GbR (Markteinführung und Vertrieb von Dali Lautsprechern in Deutschland)
- 1993** Markteinführung und Vertrieb von Chario Lautsprechern und Audiomat Röhrenelektronik in Deutschland und Österreich
- 1996** Markteinführung und Vertrieb von Audio Analogue in Deutschland und Österreich
- 1998** Markteinführung und Vertrieb von TacT in Deutschland
- 2001** Neugründung der TAD Audiovertrieb mit Hannes Knorn – Markteinführung und Vertrieb von Tivoli Audio in Deutschland und Österreich

- 2003** Vertriebsübernahme von Unison Research und Opera in Deutschland und Österreich
- 2006** Markteinführung und Vertrieb von Geneva Lab in Deutschland und Österreich

- 2008** Vertriebsübernahme von Rega in Deutschland und Österreich
- 2009** Markteinführung und Vertrieb von Olive in Deutschland – Vertrieb von Gryphon und Piega in Deutschland
- 2011** Tivoli kommt zum zehnjährigen Jubiläum mit dem Model Ten und Model Ten DAB Plus, dem Connector und vielen neuen Farben für PAL und Model One. Geneva wird im Laufe des Jahres zwei neue Modelle vorstellen, und bei Rega und Unison werden viele neue Produkte erwartet. 2011 wird das Jahr vieler interessanter Überraschungen