

myro GmbH & Co. KG, Celle

Geschäfte mit gutem Klang

„Treffen sich ein Banker, ein Ingenieur und ein Doktor der Staatswissenschaften...“ So könnte ein drittklassiger Witz anfangen – oder die Erfolgsstory eines Herstellers erstklassiger Soundkomponenten mit Sitz in der Celler Neustadt. Fast schon etwas versteckt in einem einladenden Fachwerkhaus findet man dort die Firma myro, die sich ganz der Entwicklung und Fertigung hochwertiger Lautsprecher verschrieben hat.

Begonnen hat alles vor über 16 Jahren, als der gelernte Bankkaufmann Michael Weidlich sich selbständig machte. Gleich nach der Ausbildung hatte er für sich entschieden, dass das tägliche Zahlenwerk des Kreditgewerbes sein Ding nicht ist. Er heuerte zunächst bei einem Lautsprecher- und Messgerätehersteller in Braunschweig an, den er kurz zuvor auf einer Messe in Wolfsburg kennen gelernt hatte. So machte er sein Hobby zum Beruf und fing an, Lautsprecher zu bauen und weiter zu entwickeln. Die Kombination der kaufmännischen Qualifikation mit seiner audiophilen Leidenschaft machte den besonderen Reiz aus, der ihn bis heute nicht mehr los lässt.

Als sich 1998 Weidlichs Wege mit denen von Peter Mayer kreuzten – man kannte sich von früher aus der Berufsschule – war schnell klar, dass die Begeisterung für Musik sie verband. Mayer, der nicht nur in

Staatswissenschaften promovierte (Thema: ‚Die Menschliche Wahrnehmung als Basis ökonomischen Handelns‘), sondern darüber hinaus auch eine Ausbildung zum Tenor genossen hatte, wurde Partner. Thomas Bähr komplettiert das Team von myro. Er kümmert sich neben seinem Hauptberuf als selbständiger Kaufmann um Marketing und Öffentlichkeitsarbeit.

Klang statt Zahlen

Wo die großen Wettbewerber sich in Zahlenschlachten um Watt und Preise in Geiz-ist-geil-Manier überschlagen, punktet myro mit einem klaren Bekenntnis zum Wesentlichen: Aufgabe der Lautsprecher sei es, den ursprünglich aufgenommenen Klang einer Musikaufzeichnung authentisch und originalgetreu wieder zu geben. Punkt. Das klingt simpel, ist es aber nicht. Und spätestens nach einer Hörprobe mit myro-Boxen wird dem Besucher die Minderwertigkeit des heimischen vermeintlichen Highend-Equipments schmerzlich bewusst.

Das Alleinstellungsmerkmal der myro-Boxen liegt laut Weidlich in der exakten Zusammenstellung der verwendeten Komponenten im Zusammenspiel mit analogen Frequenzweichen aus eigener Fertigung. Der völlig unbescheidene Anspruch lautet Perfektion. Entscheidend hierfür ist die so genannte Zeitrichtigkeit, mit der die in ein Lautsprechersystem eingebauten Chassis (Hoch-, Mittel- und Tieftöner) die elektrischen Signale in Schall umsetzen. In jedem Lautsprecher finden sich Weichen, die vom Verstärker kommende Signale entsprechend der Frequenz auf die einzelnen Chassis verteilen. So gelangen die Bässe zu den Tieftönern und die Höhen zu den Hochtönern. Und das ist genau der Punkt, wo sich die Spreu vom Weizen trennt.



Foto: myro

Geschäftsführer und Tenor Dr. Peter Mayer und...

Kommt es zu Verzögerungen auf dem einen oder anderen Weg, führt dies zu Überlagerungen im Schall. Die Wiedergabe verliert an Qualität und der empfundene Hörgenuss leidet. Zeitrichtigkeit bedeutet also, dass wie beim Live-Original alle abgestrahlten Signale über das gesamte Frequenzspektrum gleichzeitig beim Hörer ankommen. Da diese Problemstellung alles andere als trivial ist, war die Neuentwicklung spezieller Messverfahren in der eigens hierfür gegründeten Tochterfirma ‚dynamic measurement o.H.G.‘ erforderlich.

Doch auch die besten Weichen können allein noch nicht den perfekten Klang gewährleisten, wenn die übrigen Komponenten nicht aufeinander abgestimmt sind. Und auch wenn ausschließlich hochwertige Bauteile Verwendung finden, gibt es doch immer Fertigungstoleranzen, die das Endprodukt aus dem Takt bringen könnten. Deshalb werden bei den besonders edlen Modellreihen alle Chassis exakt akustisch eingemessen. Nur mit einander harmonisierende Komponenten finden den Weg in das selbe System, das jeweils aus einem Lautsprecherpaar besteht. Dabei reicht die Palette von unauffälligen Zimmerlautsprechern bis hin zum mannsgroßen Beschallungssystem für Open-Air-Veranstaltungen.

Wohlklang für Liebhaber

So richtet man sich bei myro auch nicht an lautstärkeversessene Jugendliche mit rollenden Diskotheken, sondern gezielt an ‚Genussmenschen mit Sinn für Lebensfreude‘, die gern bereit sind, für Qualität





.....Geschäftsführer Michael Weidlich setzen auf exakte Klangwiedergabe.

einen angemessenen Preis zu zahlen. Neben privaten Klangenthusiasten zählen Tonstudios, Hotels, Gaststätten, Universitäten, Theater und zunehmend auch musiktherapeutische Einrichtungen zum Kundenkreis. Gerade Letztere sind in der therapeutischen Anwendung auf die Exaktheit der Klangwiedergabe zwingend angewiesen.

Es ist nicht ohne Grund, wenn die italienische HiFi-Fachzeitschrift ‚Fedelta del Suono‘ nach dem Test eines von myro gefertigten Systems in südländisch blumigen Worten von einer „Offenbarung“ spricht. Solch Wertschätzung geht Weidlich und Mayer verständlicherweise „runter wie Öl“. Sich in technischen Fachbegriffen zu verlieren ist den beiden indes fremd. Lieber sprechen sie

von der „Sinnesebene“ oder der „auditiven Wahrnehmungsebene“, wenn sie gleichermaßen begeistert über die Wirkung ihrer Produkte reflektieren.

Der Zielgruppe auf der Fährte
Werbung von myro als Zeitungsbeilage sucht man vergeblich. Zu groß, auch da sind sich Mayer und Weidlich einig, wären die Streuverluste. Gezielt wendet man sich an potenzielle Kunden, die Bedarf an einer authentischen Musikwiedergabe haben. Für besondere Produkte setzt man auch auf ein spezielles Marketing. Gezielt präsentiert man sich auf Events und Großveranstaltungen, die ihre Zielgruppe locken. So findet man einen myro-Stand z.B. alljährlich auf dem Festival ‚Garten-Romantik‘ am Wolfsburger Schloss und auch auf dem Celler Weinmarkt sorgte myro bereits für den guten Ton. Ausgewählten Händlern hochwertiger Produkte stellt man für deren Showrooms schon mal kostenlos ein Soundsystem zur Verfügung, wenn im Gegenzug Informationsmaterial von myro ausgelegt wird. Der anvisierte Kundenkreis werde dann schon von allein hellhörig.

Die Erfolgsstory soll weiter gehen – auch überregional. Und so suchen Weidlich und Mayer Vertriebspartner, die ihre Philosophie und Begeisterung teilen. Einfach nur Lautsprecher verkaufen zu wollen, das reiche nicht aus.

www.myro.de



Unsere **WIRTSCHAFT**
INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER LÜNEBURG-WOLFSBURG
www.ihk24-lueneburg.de
www.wels-verlag.de

ROLAND ● MANAGER-RECHTSSCHUTZ

**Alles, was Sie wissen müssen, unter:
0800 337-8000 oder www.roland-rechtsschutz.de**

ROLAND Rechtsschutz erhalten Sie bei unseren Vertriebspartnern: AXA, Barmenia, Basler Securitas, Deutsche Ärzte Finanz, Deutscher Ring, Feuerzotietät Berlin Brandenburg, Gothaer, Öffentliche Versicherung Braunschweig, OVB und Ihrem Versicherungsmakler.

ROLAND
WIR KÄMPFEN FÜR IHR GUTES RECHT.