

DAS MAGAZIN FÜR HIGH FIDELITY

[www.hoererlebnis.de](http://www.hoererlebnis.de)



# Hörerlebnis



**Axiss Europe: AirTight**

# Handmade in Japan? Nichts ist unmöglich...



von Uwe Mehlhaff

## Porträt der japanischen Verstärker der Marke Air Tight sowie dessen Deutschlandvertrieb Axiss Europe

Erinnern Sie sich noch an die lustige Affenwerbung eines japanischen Automobilherstellers aus den 1990er-Jahren? Genau! Japans größter Automobilhersteller. Ich fand diese Werbung im wahrsten Sinne des Wortes „affengeil“; schließlich spielten ja auch Affen in diesem „Werbesketch“ die Hauptrolle. Und jeder kam zu dem Entschluss, so geht Werbung.

„Handmade in Germany“ ist der Inbegriff für handgefertigte beziehungsweise maßgeschneiderte Produkte. Es sind die Dinge des

Lebens, mit denen man eine außergewöhnlich hohe Wertigkeit und Qualität sowie einen Hauch von Luxus verbindet. Dass solche Erzeugnisse nicht für einen „Apfel und ein Ei“ zu haben sind, versteht sich selbstredend. „Handmade in Germany“ genießt in fernen Landen einen vorzüglichen Ruf. Nicht umsonst ist der Auslandsabsatz einheimischer Hifi- und Highendfirmen deutlich höher als der im Inland.

Haben Sie schon einmal den Begriff „Handmade in Japan“ auf einem japanischen Produkt gesehen oder gar in einem deutschen Hifi-Magazin gelesen? Wohl eher nicht! Dass japanische Hifi- und Highend-Geräte nicht ausschließlich an Fließbändern entstehen, an denen zahlreiche fleißige und flinke Hände Verstärker, CD-Player etc. montieren, möchte ich Ihnen am Beispiel des japanischen Herstellers A&M Limited aufzeigen,

**Stereo-Vorverstärker ATC-5**





dessen Produkte weltweit unter der Marke „Air Tight“ angeboten werden.

Aber fangen wir von vorne an und widmen uns als erstes Axiss Audio. Axiss Audio mit Sitz im kalifornischen Gardena in den USA ist ein weltweiter Vertrieb von Hifi- und Highend-Produkten. Gründer und Inhaber ist Arturo Manzano, der früher auch bei der Tele-dyne Acoustic Research und bei der Bose Corporation tätig war. Zu Axiss Audio gehört

**Die Zentrale von A & M (Acoustic Masterpiece) Limited im japanischen Osaka**

**Fließband sieht anders aus: Verdrahtung per Hand!**

**Manufaktur: Frauenhände erledigen Verdrahtungs- und Lötarbeiten**

der deutsche Ableger Axiss Europe mit Sitz im hessischen Hofheim am Taunus. Axiss Europe vertreibt in Deutschland unter anderem die Produkte von Air Tight, um die es in diesem Bericht geht.

Der deutsche Ableger ist bezogen auf die Zahl der Mitarbeiter überschaubar: Wir sprechen inklusive Arturo Manzano über genau drei Mitarbeiter. Da Arturo Manzano weltweit unterwegs ist (In den USA vertreibt er neben Air-Tight auch Produkte der Highend-„Schwergewichte“ Transrotor, Accuphase und Solution.), liegt der deutsche Vertrieb zum überwiegenden Teil beim hiesigen Repräsen-



tanten Jörg Labza aus Bochum. Das Trio komplettiert Susanne Kohlmann, die für die Buchhaltung und Finanzen verantwortlich zeichnet. Auf den hiesigen Hifi-Messen finden wir im Regelfall Jörg Labza, gelegentlich Arturo Manzano oder wie auf den Süddeutschen Hifi-Tagen 2018 in Stuttgart sogar Yutaka „Jack“ Miura. Zuletzt genannter ist Juniorchef der 1986 gegründeten Firma A&M Limited aus Takatasuki-City im japanischen Osaka.

Da mich die Kreationen von Air Tight optisch wie auch klanglich auf unterschiedlichen Hifi-Messen überzeugt haben, wurde es Zeit, sich einmal mit diesen etwas näher zu beschäftigen, zumal diese tatsächlich - wie wir noch in Wort und Bild sehen werden - in Handarbeit in Japan gefertigt werden. Was lag also näher, als einen Termin mit Jörg Labza in Bochum zu vereinbaren.

Jörg Labza hat Landschaftsplanung in Berlin studiert, aber letztendlich einen anderen Berufsweg eingeschlagen. Ich zitiere ihn: „Music was my first love“. Er hatte schon vor seinem und während seines Studiums in einem bekannten Hifi-Studio in Oberhausen gearbeitet. Und nach dem Studium führten ihn Stationen bei Acapella Audio Arts, Einstein, Rega, WSS (Konrad Wächter) zum Vertrieb der Produkte unter dem Namen Air Tight. Hinzu kommen aktuell Tonabnehmer und Übertrager von Koetsu und Phasemation, Tonarme von Sorane sowie digitale Produkte aus dem Hause Nano Compo.

Unter dem Markennamen Air Tight werden sowohl Röhrenverstärker (Vorverstärker, Endstufen), Übertrager als auch Tonabnehmer hergestellt. Hinzu kommt ein kompakter Breitbandlautsprecher (Modell AL-05), der (Nomen est omen) auf den Namen „Bonsai“ getauft wurde. Preislich bewegen wir uns bei

den Röhrenverstärken zwischen 5.500 Euro (Vorverstärker ATC-3) und 7.900 Euro (Endstufe ATM-1S) bzw. 11.800 Euro (Vorverstärker ATE-2) und 104.000 Euro (Paarpreis Mono-Endstufen ATM-2001). Die Preise für die MC- Tonabnehmer liegen zwischen 3.000 Euro (AT-PC-7) und 12.800 Euro (AT-PC Opus 1). Sie stört das Preisschild von 104.000 Euro, da es doch etwas ihre Vorstellungskraft übersteigt? Jörg Labza weiß von US-amerikanischen Kunden zu berichten, die die teuren Endstufen auch in Mehrkanal-Technik an adäquaten Hornlautsprechern betreiben. Da verschlägt es mir die Sprache, aber schließlich war John Davison Rockefeller Sr. (ja, genau der mit dem Öl) auch US-Amerikaner. Und wer möchte nicht gerne mal Rockefeller sein?

Ich darf Ihnen A&M Limited vorstellen, wo die Geräte unter dem Namen Air Tight hergestellt werden. Insgesamt arbeiten in diesem japanischen Unternehmen zwölf Mitarbeiter. Diese Zahl verbietet jeglichen Gedanken an große Werkshallen, Fließbänder, Massenproduktion, Betriebsrat, Arbeitnehmervertretung etc. Firmengründer und -chef ist Atsushi Miura, der, so Jörg Labza, mittlerweile das Alter von 84 Jahren erreicht hat. Eigentlich ist das die beste Zeit, so langsam mal über Rente & Co. nachzudenken. Aber Atsushi Miura ist als Mastermind und Ideengeber trotz seines Alters immer noch äußerst kreativ. Geprägt durch seine Zeit von 1956 bis 1985 bei der japanischen Lux Corporation (Marke Luxman) ist er dem Thema „Röhrenverstärker“ verfallen und hat seit 2016 fünf neue Verstärkermodelle auf den Markt gebracht. Weitere sollen folgen. Atsushi Miura will zeigen, „worum es ihm geht und was man klanglich mit einer Röhre tatsächlich machen kann“.

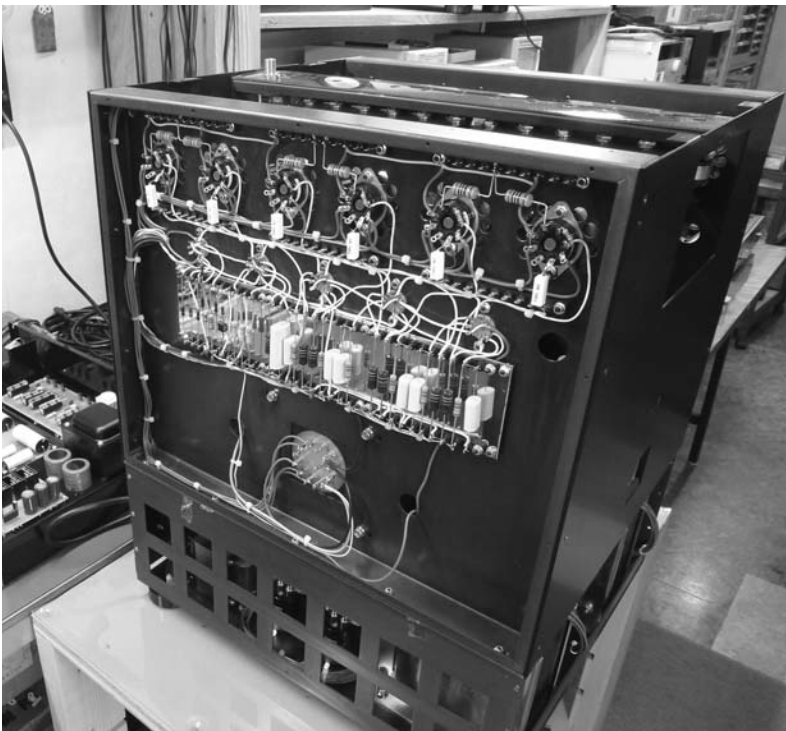


Edelste Bauteile wie Potis von Alps

Den Auslandsvertrieb verantwortet die Nr. 2 in der Firmenhierarchie, Juniorchef Yutaka „Jack“ Miura. Hinzu kommen zwei Entwicklungsingenieure. Die Produktion liegt in den Händen von vier bis fünf Frauen, die die Geräte in Handarbeit zusammen bauen. Daneben gibt es weitere Mitarbeiter, die sich um

den Inlandsvertrieb und neben Juniorchef Yutaka „Jack“ Miura zusätzlich um den Auslandsvertrieb kümmern.

Wir kommen auf die unter dem Markennamen Air Tight produzierten Verstärker zu sprechen, da diese den Hauptumsatz von A&M Limited generieren. Natürlich werden die in den Air Tight-Verstärkern verwendeten Bauteile nicht in Eigenregie gefertigt sondern zugekauft. Dies betrifft in erster Linie Kondensatoren, Widerstände und Transformatoren, die von namhaften Zulieferern aus Europa, den USA und Asien bezogen werden. Herzstück eines jeden Verstärkers - und bei A&M Limited werden ausschließlich Röhrenverstärker hergestellt - sind die Netztransformatoren, die als Auftragsarbeit nach eigenen Spezifikationen bei einem kleinen japanischen Hersteller gefertigt werden. Bei den Ausgangsübertragern verlässt man sich auf das Know-how



Sparer aufgepasst! Mono-Endstufe ATM-2001 zum PaarpPreis von 104 TEUR



Das „M“ steht für Main-Amplifier: Stereo-Endstufe ATM-1S

Arturo Manzano (mit Flügelhorn) Lighthouse Cafe, California.

der Firmen Tamura (Tamura Coporation, Tokyo) und Hashimoto (Hashimoto Electronic Industry Co., LTD, Matsusaka). Alle anderen Bauteile sind, so Jörg Labza, international verfügbar und den Firmenmaßstäben entsprechend in extrem hoher Qualität. Zu deren Beurteilung werden in ausgedehnten Hörsitzungen Bauteile anhand von Vorserienmustern klanglich miteinander verglichen. Anhand dieser Vorserienmuster können Bauteile mit geringem Aufwand bedarfsgerecht getauscht werden. Im Hörraum sehen wir Technik und Lautsprecher, die Kennerherzen höher schlagen lassen. Bei dem getriebenen Aufwand ist nachvollziehbar, dass Geräte erst nach einer Entwicklungszeit von drei bis vier Jahren gebaut und fertig gestellt werden. Trotz oder gerade wegen des immensen Know-hows und

der Erfahrungen der letzten 30 Jahre benötigen solche Versuchsreihen und Hörsessions mehrere Jahre, bis sich die Entwickler für die klanglich stimmige Variante entschieden haben und ein neues Modell in Produktion geht.

Generell werden die Röhrenverstärker unter Beachtung drei wesentlicher Bedingungen gefertigt: Selbst entwickelte Schaltungen, keine NOS-(New Old Stock)-Bauteile und -Röhren sowie der am besten zu realisierende Tiefton im Bereich einer Röhre. Wo wir schon





bei Röhren sind: Verwendet werden ausschließlich verhältnismäßig preisgünstige Exemplare. Diese werden selektiert, eingespielt, dann erst gematcht und mit dem Air Tight-Premium-Label versehen. Wer mit der Qualität der verbauten Röhren partout nicht zufrieden ist, darf gerne (unter Nutzung fachkundiger Hilfe) einen Röhrentausch gegen höherwertige Exemplare vornehmen lassen. Dieser sollte generell durch einen Fachmann, sofern man nicht selbst einer ist, vorgenommen werden. Es besteht möglicherweise Lebensgefahr, da Röhrenverstärker mit Spannungen arbeiten, die unter Umständen über der üblichen Netzspannung liegen können. Auf jeden Verstärker gibt es eine Garantiezeit von zwei Jahren. Da Röhren einem natürlichen Verschleiß unterliegen, ist die Gewährleistung

**Für gespitzte Ohren: Hörraum von A & M Limited – gehört wird analog**

auf sechs Monate reduziert, was aber in der Hifi- und Highend-Branche durchaus üblich ist.

Qualitätsprobleme bei Air Tight-Produkten? Fehlanzeige! Die Frauen in der Produktion sind, so Jörg Labza, extrem zuverlässig. Frauen haben im Vergleich zu Männern den Vorteil zierlicherer Hände und erledigen die anfallenden Lötarbeiten besser und gewissenhafter als ihre männlichen Pendanten. Hinzu kommt eine jahrzehntelange Firmentreue der Mitarbeiter zu A&M Limited gepaart mit japanischer Sorgfalt, Gewissenhaftigkeit und Zuverlässigkeit.

Lötarbeiten, welch schöner Begriff.



#### Fast fertig: Endstufe ATM-2 Plus

Grundsätzlich finden wir in den Air Tight-Geräten keine Platinen. Die Geräte sind handverdrahtet und Punkt-zu-Punkt verlötet, wie es sich für eine Manufaktur gehört. Für die Verdrahtung der Verstärker wird durchgängig OFC-(Oxygen Free Copper)-Kabel verwendet, also nahezu sauerstofffreies Kupfer, das eine besonders hohe elektrische Leitfähigkeit aufweist. Bei dem getriebenen Aufwand verwundert es nicht, dass ein Verstärker zwei Wochen inklusive Endkontrolle und Probelauf benötigt, bis er fertig ist.

Wie sieht Bedienungskomfort nach dem Verständnis von Air Tight aus? Air Tight-Verstärker haben alles Notwendige an Bord, aber auch nicht mehr. Wer viele Eingänge für sei-

nen Gerätepark benötigt, wird möglicherweise mit dem Line-Vorverstärker ATC-3 mit fünf Hochpegeleingängen glücklich. Air Tight-Geräte bequem vom Fernsehsessel mittels Fernbedienung zu steuern, ist leider nicht möglich, da Fernbedienungen weder vorgesehen sind noch angeboten werden. Mir persönlich gefällt diese Firmenphilosophie, und ich finde sie liebens- und lebenswert. Air Tight-Verstärker sind für Musikhörer gedacht, denen klangliche Höchstleistungen mehr wert sind als technischer Schnickschnack und üppiger Bedienkomfort. Wir sprechen über eine Firmenphilosophie, die ihre Liebhaber, vornehmlich Musikgourmets, bislang seit Jahrzehnten vereinnahmen und überzeugen konnte.

Röhrenverstärker mit dem Namen Air Tight haben eine überdurchschnittlich lange



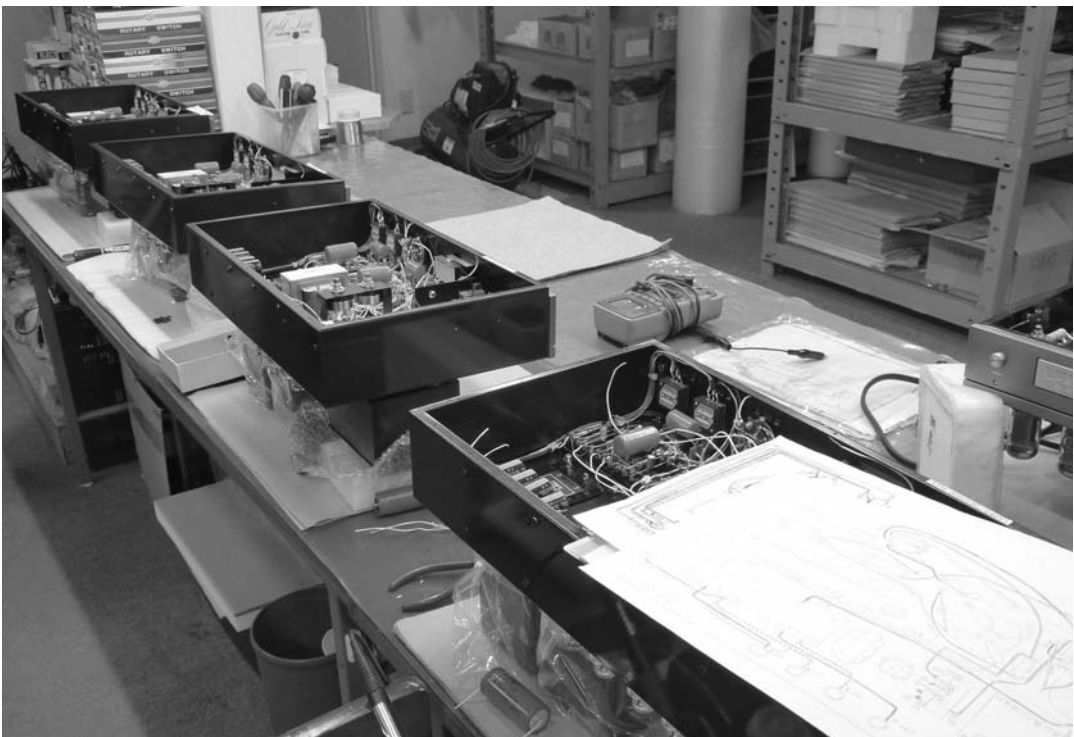
Serienkonstanz und Lebensdauer. Man könnte durchaus von einer langen Nachhaltigkeit sprechen. Produktheftik, die in kurzem zeitlichen Abstand aus einer MK 1-Version eine MK 2-Nachfolgeversion macht, gibt es nicht. In der mir vorliegenden Preisliste, Stand Januar 2019, finde ich weder MK 1- noch MK 2-Versionen. Jörg Labza erwidert mir auf meine diesbezügliche Frage, dass nunmehr die Endstufe ATM-2 nach drei Jahrzehnten durch ein Nachfolgemodell ersetzt wird. Ich denke insgeheim, wer lange lebt, lebt nun mal nicht schlecht. Natürlich greift der Begriff „Nachfolgemodell“ bezogen auf die Endstufe ATM-2 nicht, da als adäquater Ersatz ein vollständig neu konzipierter Röhrenverstärker mit anderen Bauteilen und Glaskolben das Licht der Welt erblicken wird.

Um die lange Lebensdauer zu untermauern, zeigt mir Jörg Labza stolz ein Foto einer

Stereoendstufe ATM-300, die bereits 1999 von Firmenchef Atsushi Miura präsentiert wurde und von der anlässlich des 30-jährigen Firmenjubiläums von A&M Limited die auf 100 Stück limitierte Sonderserie ATM-300 Anniversary aus der Taufe gehoben wurde. Er verweist auf die Stereo-Endstufe ATM-1, die sage und schreibe 22 Jahre unverändert gebaut wurde, bis die hierzu benötigten Übertrager nicht mehr lieferbar waren. Angesichts dieser Worte verschlägt es sogar mir als gestandenen „Hifi-ner“ die Sprache. Das will was heißen.

Produkte von Air Tight sind nicht preiswert. Aber welchen Maßstab darf man hierfür bei Handarbeit generell ansetzen? Auch deutsche Mitbewerber, falls es solche überhaupt geben sollte, haben für ihre Produkte definier-

**Lässt Kennerherzen höher schlagen: Produktion auf Nachfrage**



te und vor allem handfeste Preisvorstellungen. Air Tight-Produkte werden nur auf Bestellung gebaut in Kleinserien in dreier- oder fünfer-Chargen. Und wer sich für Air Tight-Verstärker entscheidet, muss sich auf Lieferzeiten zwischen zwei und acht Wochen einstellen. Falls ein Großauftrag eines international tätigen Vertriebs vorliegt, dann können es in Einzelfällen auch schon einmal drei Monate werden. Da helfen mitunter die guten Kontakte von Axiss-Chef Arturo Manzano zu A&M-Limited, aus einer Produktion für einen anderen Vertrieb ein einzelnes Gerät abzuwickeln und nach Deutschland zu versenden.

Bei den genannten Wartezeiten stellt sich die Frage, welchen Anreiz Air Tight-Produkte

**Akustische Feinkost: Plattenspieler Garrard 401 in neuer Zarge, Röhrenverstärker Acoustic Masterpiece, Lautsprecher Lowther**

für einen potentiellen Kunden haben könnten. Jörg Labza schwört auf die Qualität der Produkte. Dies betrifft sowohl die Bauteile als auch die Chassis. Hinzu kommen die aus seiner Sicht hochwertige Lackierung beziehungsweise Eloxierung und letztendlich natürlich die hohe Wertbeständigkeit. Nicht zu vergessen die sprichwörtliche Serienkonstanz, die sich auf derzeit maximal 30 Jahre beläuft und, so Jörg Labza, „deren sehr intensive Musikwiedergabe“. Was natürlich allen Air Tight-Verstärkern gemein ist, ist das eigenständige Design mit hohem Wiedererkennungswert. Jörg Labza, weiß aus seiner Erfahrung, dass dies viele Kunden in hohem Maße schätzen. Versuchen Sie einmal, ein Air Tight bei dem amerikanischen Online-Marktplatz mit den vier Buchstaben zu ergattern? Ist nicht, geht nicht, nicht die Spur einer Chance und wenn überhaupt, dann mit viel





Glück in gutem Zustand und zu gepfefferten Gebrauchtpreisen.

Wie sieht denn nun der typische Air Tight-Kunde aus? Air Tight-Kunden stehen nicht auf verchromte Gehäuse, wie wir sie beispielsweise von deutschen Manufakturen aus Berlin oder Bochum kennen. Jörg Labza kennt Kunden, die schon „alles Mögliche an Gerätschaften“ hatten und irgendwann bei Air Tight „gelandet“ sind. Er ist überzeugt: Die haben „ihre Musik- und Zeitmaschine gefunden und wollen auch nichts anderes“ mehr. Auf Geräteausfälle angesprochen, beteuert der Vertriebler, dass es in seiner Zeit als Air Tight-Repräsentant bislang lediglich zwei Ausfälle gab. Da zitiere ich gerne Bill Ramsey mit einem Auszug aus seinem Schlager „Zuckerpuppe aus der Bauchtanzgruppe“: „Da staunt der Vordere Orient, da staunt der Hintere Orient, da staunt ein jeder, der sie kennt!“

Wenn wir uns die Altersstruktur der Kunden anschauen? Die kennt Vertriebsmann

#### Atsushi Miura

Jörg Labza ganz genau. Die Altersschicht liegt zwischen 40 und 80 Jahren. Da ist er sich ganz sicher, ist die Klientel, die sich Air Tight-Produkte leisten kann beziehungsweise will. In deren Weltbild passt die „Optik und Haptik“ der Air Tight-Produkte. Und die unter 40-jährigen? Jörg Labza würde sich freuen, wenn er auch diese Klientel zu seinen Kunden zählen könnte.

Wir sinnieren gemeinsam über Kundenschaft und Altersstruktur. Jörg Labza erinnert sich auch noch gerne an eine Hifi-Veranstaltung in einem Cafe im niederrheinischen Nettetal, wo eine 75-jährige Dame beim Vorbeigehen auf die Musikvorführung aufmerksam wurde, reinschaute, Schallplatten sah und beteuerte, dass sie zuhause noch eine Vielzahl von Frank Zappa-Platten stehen habe.

Können wir künftig mit weiteren Produkten unter dem Namen Air Tight rechnen? Möglicherweise Transistorverstärker, Kabel oder gar Plattenspieler? Ein wesentlicher Grund, dass Firmengründer und -chef Atsushi Miura 1985 die Lux Corporation verließ war, dass ab diesem Zeitpunkt keine Röhrengeräte mehr unter der Marke Luxman produziert wurden. Und „Röhre war schon damals sein Ding“, so Jörg Labza über Atsushi Miura. Atsushi Miura ist Verfechter der Röhrentechnik und war schon damals in hohem Maße von dieser Technik überzeugt. Da ist es verständlich, dass es auch in Zukunft keine Verstärker unter dem Markennamen Air Tight in Transistortechnik geben wird.

Wie sieht es mit einer eigenen Kabelserie aus? Der Kabelmarkt ist vollkommen übersättigt, so Jörg Labza. Noch ein Kabelprodukt mehr ergibt wenig Sinn. Aus seiner Sicht sind

die unter dem Namen Air Tight produzierten Verstärker vergleichsweise unkritisch gegenüber der Verkabelung. Sofern das Produkt „Hand und Fuß“ hat, geht alles. Letztendlich liegt es beim Kunden, für welches Kabel er sich preislich entscheidet. Ganz wichtig: Der Kunde ist bei der Wahl des Kabels nicht auf wenige Anbieter von „Kultkabeln“ eingeschränkt. Oftmals ist es zielführender, auf den passenden Querschnitt und bewährte Kabelmaterialien zu achten.

Wie sieht es mit einem Plattenspieler aus? Es gab in 2012 mit dem T-01 einen Plattenspieler unter dem Namen Acoustic Masterpiece, einem OEM-(Original Equipment Manufacturer)-Produkt mit einer Stückzahl von lediglich 30 Geräten. Dieser war vornehmlich als Arbeitsgerät für Vertriebe gedacht, um dem interessierten Kunden eine ganze Air Tight-Kette vorführen zu können. Aber das Thema Plattenspieler wurde aus unterschiedlichen Gründen ad acta gelegt und wird auch nicht wieder „aufgewärmt“. Unter dem Namen Air Tight ist und werden auch künftig ausschließlich Röhrenverstärker hergestellt. Diese Kompetenz hat man und man weiß um deren Stärke.

Die Produktpalette von Air Tight wird in Deutschland bei gut 20 Händlern geführt. Hinzu kommen rund 15 weitere Händler, die nur einzelne Modelle vertreiben. Wer Air Tight-Produkte verkauft, sollte diese unbedingt beim Kunden zuhause vorführen. Sonst, so Jörg Labza, macht der Verkauf keinen Wert: „Der Kunde muss Air Tight sowohl hören als auch fühlen und sich dabei emotional wiederfinden. Wenn Air Tight den Soul der Musik rüber bringt, dann ist es genau das, was die Magie von Air Tight ausmacht.“

Wenn ich schon nicht zu Besuch in Japan

war und von dort berichten konnte, dann lassen wir Jörg Labza, der 2015 für zehn Tage in Japan war und auch A&M-Limited einen Besuch abstattete und dort hinter die Kulissen schaute, zu Wort kommen (oder besser schwärmen). Der Besuch in Japan war für ihn „mental der Overkill“. Ihn haben die Kontakte innerhalb der Firma, die interne Kommunikation sowie das familiäre Verhältnis zwischen Geschäftsleitung und Mitarbeitern und der Mitarbeitern untereinander nachhaltig fasziniert - und Japan als Land sowieso. Sein Fazit: „Das Unternehmen ist überschaubar, jeder Handgriff im Unternehmen nachvollziehbar. Genauso nachvollziehbar wie die teilweise doch langen Lieferzeiten von Geräten.“ Als er von dem 30 bis 35 qm großen Vorführraum erzählt, glänzen seine Augen. Er ergänzt: „Die dortige Performance spricht einfach für sich, da bleibt kein Auge trocken; Gänsehaut und Schauer bis in die Zehenspitzen...“.

Warum, und damit komme ich wieder zu meiner Eingangsfrage zurück, sieht oder liest man kein „Handmade in Japan“? Das ist die sprichwörtliche japanische Selbstverständlichkeit, die man nach dortigem Selbstverständnis weder besonders hervorheben, betonen noch in den Vordergrund stellen muss. Jörg Labza ergänzt, dass in der deutschen Hifi-/Highend-Werbung gerne die technische Seite der Produkte herausgestellt wird. Interessanterweise zeigen Werbungen in japanischen Audiomagazinen gerne Fotos über die Produktion, und so sieht man beispielsweise in der Werbung auch Bilder von Mitarbeitern beim Lötten. Ich sage einfach „Bescheidenheit“ dazu: Andere Länder, andere Sitten. *UM*

*Fotos: A&M Limited/Yutaka „Jack“ Miura, Jörg Labza, Uwe Mehlhaff*

Kontaktdaten:

Axis Europe GmbH  
65719 Hofheim am Taunus  
Lorsbacher, Str. 31  
Tel./Fax.: 06192/2966434  
E-Mail: [axiseurope@aol.com](mailto:axiseurope@aol.com)  
Ansprechpartner zu Air Tight-Produkten:  
Jörg Labza  
E-Mail: [jl@axiss-europe.de](mailto:jl@axiss-europe.de)  
Tel.: 0234/3254190

Jörg Labza hört zuhause mit:

Plattenspieler: Garrard 401  
Verstärker: Acoustic Masterpiece M-101 mit den Übertragern von Tamura  
Tonarm: Michael Stolz (ehemals Musical Life), Einpunkt-gelagert  
Tonabnehmer: Koetsu Rosewood Standard  
Lautsprecher: Falthornlautsprecher Lowther Acousta 115 mit Breitbandchassis Lowther PM2A  
Kabel: Analog Tools und WSS (Konrad Wächter)  
Übertrager: Air Tight (Was sonst?)  
Phonostufe: Loricraft  
Netzleiste: Einstein Octopus  
CD-Player: eine (alte) Playstation von Sony

Jörg Labza in Kürze:

Lieblingstonträger: Schallplatte  
Bevorzugte Musikrichtung: keine (Er hört gerne alles, was ihn bewegt und berührt.)  
Lieblingsmusiker/-band: Miles Davis und Frank Zappa  
Tonträgersammlung: rd. 2000 LPs  
Hobbies: Malen, das er sich mit seiner Ehefrau teilt, Wandern sowie Fliegenfischen  
Lieblingsküche: Mediterran, gute Rouladen und natürlich das Nationalgericht im Ruhrgebiet (Pommes rot/weiß oder

Currywurst)

Getränkemäßig: Rotwein, aber auch gerne Whisky

Jörg Labzas fünf LPs für die einsame Insel:

Miles Davis: Kind of Blue (für ihn der

Klassiker schlechthin)

Jimi Hendrix: Band of Gypsies

Nick Drake: Pink Moon

Chick Corea: Return to forever

Gary Peacock: Tales of another (für JL eine der interessantesten Einspielungen mit Keith Jarrett)

Kommentar des deutschen Vertriebsrepräsentanten Jörg Labza:

Als Vertrieb schätzen wir uns natürlich besonders glücklich, die Air Tight Analog-Produkte seit mehr als 15 Jahren präsentieren zu dürfen. Bieten sie neben ihrer klanglichen und verarbeitungstechnischen Güte und Zuverlässigkeit doch vielfältige Einsatz- und Kombinationsmöglichkeiten, die sie im Bereich der analogen Röhrentechnologie als breit aufgestellte Produktlinie mit unterschiedlichen Röhrentypen und Schaltungsmoden einmalig machen. So sind alle Endstufen in ihrer Lautstärke stufenlos regelbar, was sie zum einen wie einen Vollverstärker direkt mit einem Quellgerät (Plattenspieler, CD-Player etc.) einsetzbar macht, zum anderen als Endverstärker mit der Option, diesen stufenlos über zwei getrennte Regler an die jeweilige Vorstufe anzupassen, unverwechselbar macht. Die Röhrenvorstufen bieten alle notwendigen Anschlussmöglichkeiten für Analogfreunde: Tonabnehmer sind klassischerweise über drei verschiedene Übertragermodelle anpassbar. Zwei davon finden als Plattenspieler-schaltzentrale mit jeweils drei



**Jörg Labza von Axiss-Europe als Deutschland-Repräsentant der Air Tight-Produkte**

anschließbaren Tonarmen Verwendung. Desweiteren bieten zum Beispiel Endverstärkermodelle wie die ATM-1S die Möglichkeit, mit 36 Watt im Ultra Linear Modus oder 18 Watt Trioden Modus Lautsprecher mit Leistung zu versorgen. Es stehen Röhrenverstärker als reine Single Ended Triode ab 9 Watt Ausgangsleistung (ATM-300R/-211) bereit oder auch Hochleistungsrohrenverstärker wie beispielsweise die ATM-3/-3211/-2001S oder -2001 mit bis zu 338 Watt pro Kanal. Bezüglich der Lautsprecherwahl sind hier so gut wie keine Grenzen gesetzt. So ist es möglich, fast jeden hervorragenden Lautsprecher auf dem Markt hinsichtlich der erforderlichen Verstärkerleistung mit einem Air Tight-Röhrenverstärker zu spielen. Jedes Air Tight-Produkt bietet unserer Meinung nach, richtig kombiniert, ein ultimatives unver-

gessliches Musikerlebnis: "Get your soul with Air Tight".

Kommentar Miurasan's, A&M-Limited (veröffentlicht 2016 auf der Homepage der A&M Limited): Air Tight 1986 / Luxman 1956 ~ 1986: In the past 60 years, 30 with Luxman and 30 with Air Tight, I have been fortunate to witness the transformation of our industry. From the beginning with vacuum tube amplification to solid-state and the concept of analog playback to digital, all in the pursuit and recreation of the musical experience.

It is a supreme honor for me to be included in The Absolute Sounds "Hall of Fame" and I will continue to contribute so long as I live, to the reproduction of high quality music. That is my promise and commitment. There is a saying in Japan, that when one reaches the age of 80, one receives an invitation from another world. And I always reply, "It is too early as I still have many tasks to achieve."