



**Porträt:** BTB Elektronik Vertriebs GmbH

# Eine Million Röhren



Röhren sind die Herzstücke unserer Verstärker. Sie beeinflussen Leistung, Sound und Ansprache. Im fränkischem Fürth sitzt ein Unternehmen, das für jeden Amp-Besitzer und Musikstil die richtige Röhre parat hält. Wir besuchten Geschäftsführer Michael Kaim und erfuhren dabei alles über seine Liebe zu den Glaskolben sowie die Historie seiner Firma.

**M**ichael, woher kommt deine Leidenschaft für Röhren?  
**Michael Kaim:** Es begann Anfang, Mitte der '80er, als ich meine ersten Gitarrenstunden nahm. Meinen Eltern war wichtig, dass ihre Kinder ein Instrument lernten. Was in der Retrospektive eine super Sache ist! Meine Schwester spielte Flöte, darauf hatte ich genauso wie auf Klavier oder Keyboard absolut keine Lust. In dieser Zeit und für meinen Musikgeschmack fiel die Akustikgitarre ebenfalls durchs Raster, und so blieb quasi nur die E-Gitarre übrig.

Damals feierte ich Van Halen und Eddies Gitarrenspiel, also gab es auch keinen Ermessensspielraum. [lacht] Die erste elektrische Sechssaitige bekam ich dann von einer Arbeitskollegin meiner Mutter zum Geburtstag. Es war eine No-name-Strat mit Humbucker. Zum Glück geriet ich an einen coolen Lehrer hier in Fürth, der selbst viel mit seiner Band spielte und ein offenes Ohr für mich hatte. Er besaß einen Echolette – in Deutschland gab es damals fast nirgends Marshalls oder andere schicke Verstärker. Die Konstruktion war zwar etwas konservativ, erledigte aber ihren Zweck und brachte Spaß beim Lernen.

Ich selbst konnte mir in diesen Tagen aber noch keinen Amp leisten, weswegen ich mir im Sperrmüll alte Röhrenradios zusammensuchte. Fand ich ein größeres Modell, konnte man die Bauteile zur Fertigung eines Combos verwenden. Für kleines Geld baute ich mir ein Gehäuse aus Pressspanplatten, packte die Verstärkereinheit und Box hinein – da war er, mein erster Amp! Er war zwar alles andere als High-End und nicht besonders laut, aber er erfüllte seinen Zweck. So fing alles an,

inklusive zahlloser Stromschläge, da man sich sein Wissen über die Materie durch Ausprobieren und Hörensagen aneignen musste.

**Wie alt warst du damals?**

Mit circa zehn Jahren fing ich an, die Einzelteile zu sammeln, und ein Jahr später stand der Verstärker vor mir.

**2002 hast du die BTB Elektronik GmbH übernommen. Wie sah dein Leben zwischen deinem ersten selbstgebauten Combo und diesem für**



In Reih und Glied: Vorstufenröhren der gängiger Bauart



Verstärkerreparaturen gehören zum täglich Brot



Der Herr der Reusen ... pardon: Röhren

**dich und die Firma wichtigen Jahr aus? Bis dahin ist ja einige Zeit verstrichen ...**

Bis Anfang 20 war ich in der Schule, habe mein Abitur geschrieben und danach eine Lehre als Kommunikationselektroniker begonnen. Dort konnte ich in den einzelnen Abteilungen viel über die einzelnen Aspekte der Elektronik lernen. Als meine Ausbildung erfolgreich beendet war, stellte mich das Unternehmen fest ein, und parallel zur Arbeit griff ich an der Abendschule meine Meisterprüfung an. Nach bestandener Test, und um ein gesamtheitliches Bild vom Geschäftsleben zu bekommen, legte ich noch eine Prüfung zum Betriebswirt ab. Um diese Zeit herum arbeitete ich schon als Externer für BTB und baute ihnen Prüfgeräte für Röhren oder reparierte komplizierter aufgebaute Amps. Dadurch vertiefte sich die Verbindung zu den damaligen Besitzern.

**Seit wann gibt es die BTB Elektronik GmbH?**

Die Firma wurde 1946 von Eugen Queck als Ingenieurbüro aus einer Garage heraus gegründet. Er belieferte unter anderem Grundig, Metz oder Loewe. Zwar bezogen diese Branchengrößen den Großteil ihres Bedarfs direkt von der heimischen Industrie, jedoch waren deren Produkte für auf Budget basierenden Geräte zu hochpreisig. Hier kam der findige Herr Queck ins Spiel, der kostengünstige Alternativen aus Ungarn, Österreich oder der damaligen Tschechoslowakei importierte.

**Wie kam es dann zur Namensänderung?**

Eugen Queck leitete das stattlich gewachsene Unternehmen mit 130 Mitarbeitern, bis er 1981 aus Altersgründen ausschied, um seinen Lebensabend in der Schweiz zu verbringen. Die damaligen Führungskräfte – Frau Bergbauer, Frau Thomanek und Herr Ballwieser – gingen mit der Übernahme in die Selbständigkeit, formten eine GmbH, und aus den Initialen entstand der heutige Firmename. Bis 2002 arbeitete dieses Team bis auf die ebenfalls aus Altersgründen früher ausgestiegene Frau Bergbauer konstant zusammen. Frau Thomanek und Herr Ballwieser verkauften dann 2002 die BTB an mich.



**Wie war für dich die Fortführung dieses Traditionsunternehmens?**

Im Prinzip recht einfach, denn Herr Ballwieser half noch ein Jahr mit, um einen nahtlosen Übergang zu garantieren und mir den Start zu erleichtern. Es gab allerdings eine exorbitant große Fleißaufgabe: Die „alte“ BTB besaß bis ins Jahr 2002 keinen Computer! Alle Informationen befanden sich auf Registerkarten! Es mussten also alle Informationen, die sich im Laufe der Jahre angesammelt hatten, per Hand in die Tastatur getippt werden. Zum Glück fand ich damals vier emsige Studenten, die einen ganzen Monat nur diese Infos digitalisierten.

Mein erstes Lagersortiment umfasste knappe 3.000 Artikel, und mein übernommener aktiver Kundenstamm belief sich auf 10.000 bis 15.000 Personen; aktuell sind es circa 5.000 sofort verfügbare Produkte und 50.000 dauerhafte Käufer.

Heutzutage sind wir wahrscheinlich Deutschlands größter Röhrenhändler mit einem Mengenbestand von ungefähr einer Million Röhren. Es gibt zwar noch zwei andere Mitbewerber auf diesem Level, jedoch wenn man den reinen Umsatz, der durch den Verkauf von Röhren generiert wird, betrachtet, dürften wir sogar in ganz Europa an erster Stelle stehen.

**Computer sind ein gutes Stichwort, denn 2002 steckte der Online-Handel in Deutschland noch in den Kinderschuhen. Wie hast du deinen Online-Store ins Netz gebracht?**

Der Start des Ganzen waren ein Warenwirtschaftssystem und unsere erste Homepage. Auf dieser gab es Bilder unseres Katalogs zu sehen und umfangreiche Listen inklusive Kontaktdaten. Die Bestellungen gingen damals nur über Telefon, Fax oder E-Mail ein, bis später der Store hinzukam. Aktuell kann man über alle diese Kanäle plus unseren eBay-Shop bestellen.

**Wie hat sich im Laufe der Jahre das Geschäft verändert?**

Da hat sich extrem viel getan! eBay ist inzwischen ein ganz wichtiger Faktor. Das Online-Auktionshaus war zu Beginn Fluch und Segen



Es wird geprüft, geprüft und geprüft


**12AX7 für sechs Saiten**

**Vermessen und auf Mikrofonie checken**


zugleich. Super für uns sind die Versteigerungen mit gebrauchten Röhren-Amps, denn die Käufer wollen ihr neues altes Stück Equipment bestmöglich am Leben erhalten beziehungsweise ihm eine zusätzliche Prise Pfeffer, Sanftheit oder etwas dazwischen verpassen.

Negativ ist ganz klar, dass die Preise für Qualitätsröhren ernsthaft Schaden genommen haben. Aus dem Boden schossen viele Feierabendfirmen, die irgendwoher Röhren bekamen oder ihre Restposten, die teilweise nicht mal mehr funktionierten, verschleuderten. Die vielen seriösen Händler mussten dadurch noch härter kalkulieren. Für den Verbraucher hatte dieser Istzustand natürlich zur Folge, dass er zu günstigen Preisen bei etablierten Verkäufern erstklassige Ware kaufen konnte.

**Bei euch bekommt man aber im Gegensatz zum Hobbyanbieter ein in der heutigen Zeit wirklich rar gewordenes Gut – die persönliche Produktberatung.**

Das ist ein Thema, das uns sehr am Herzen liegt. Wir verkaufen zwar über die digitalen Kanäle, haben aber die Grundidee des Handelns mit einer Ware wie in den alten Tagen nicht vergessen. Wir freuen uns,

wenn wir von einem interessierten Kunden angerufen werden. Natürlich muss sich so ein Gespräch im wirtschaftlich vertretbaren Rahmen halten und sollte sich nicht über eine halbe Stunde oder länger hinziehen.

Ein Telefonat wie etwa: „Hallo, ich spiele einen Marshall JCM 800, habe 1960A-Weber-Speaker eingebaut, meine favorisierten Gitarren sind Fender Strats. Können die Röhren mir mehr Wärme und Mitten geben?“ ist cool, und mein Team und ich wissen genau, was wir für den angestrebten Sound empfehlen können. Natürlich bieten wir unser Know-how auch für den Hi-Fi- und Audiobereich und die anderen Artikelgruppen an.

**Zusätzlich zur persönliche Komponente fördert ihr mit euren Versandverpackungen aktiv den Umweltschutz.**

Wir finden es extrem wichtig, darauf zu achten, dass stromsparend mit aktuellster Technik bei unseren Messungen gearbeitet wird und hier in den Räumen ein relativ niedriger Energieverbrauch herrscht. Für die Verpackungen der Bestellungen verwendet BTB ausschließlich Recycling- oder wiederverwertbares Material.





Selbst ist der Chef

**Ihr bietet neben dem Versandhandel auch einen Reperaturservice für Verstärker an.**

Viele Musikgeschäfte und Endverbraucher bringen oder schicken Amps zu uns. Auch hier läuft die Bandbreite vom Gitarren- oder Bass-Top beziehungsweise Combo bis zu Hi-Fi-Verstärkern, Effekteinheiten oder Studioequipment. Es gibt nur eine Prämisse: Das Gerät muss logischerweise mit Röhren bestückt sein, und die Reparatur muss etwas mit diesem Bereich zu tun haben. Neubestückung, Bias-Abgleich und so weiter sind die gängigsten Kundenwünsche.

**Welche Qualitätskontrollen gibt es beim Wareneingang, und wie kategorisiert ihr die Röhren nach den Tests?**

Hier müssen wir unterscheiden neben den „Standards“ wie etwa den Röhren für die Gitarrenwelt und den raren Vintage-Röhren, die man für alte Radios benötigt. Bei Ersteren funktioniert das in etwa so: Von einer 12AX7 werden 1.000 Exemplare geliefert. Bei Erhalt schauen wir auf das Lieferlos, und nach einer festgelegten Tabelle wird eine bestimmte Menge davon geprüft. Wenn die Charge nichts zu beanstanden hat, kommt sie in den Verkauf.

Falls es ein paar Unregelmäßigkeiten gibt, muss eine zweite Anzahl an Teströhren entnommen und untersucht werden. Sollten hier wieder Auffälligkeiten dabei sein, geht die Lieferung zurück zum Hersteller. Danach werden die Eigenschaften der Röhre festgelegt. Hier prüfen wir beispielsweise, ob sie mikrofoniearm – sprich rückkopplungsfrei – in einem Gitarrencombo neben einem Lautsprecher arbeiten kann. Dann gibt es noch die Aspekte rausch- und brummarm. Sollten alle drei Kriterien erfüllt sein, wird die Röhre als V1-Selektion angeboten.

**Du hast dir auch einen Traum erfüllt und inzwischen deine eigenen Röhrenmarken im Programm.**

Die Idee kam mir, weil man heutzutage Röhren komischerweise immer noch nicht im Gitarrenbereich vorab für ihre verschiedenen Zwecke aufteilt. Daneben gibt es die Hi-Fi-Abteilung, in der wiederum ganz andere Anforderungen für die Produkte ausschlaggebend sind.

S4GB steht für „Selected for Guitar & Bass“ und S4A für „Selected for Audio“. Die S4A-Exemplare werden nach mikrofonie-, rausch- und brummarm und nach ihrer Linearität selektiert. S4GB sind im zweiten Kriterium nach dem Verzerrungsspektrum unterteilt. An Vorstufenröhren gibt es High Gain, Normal Gain oder Low Gain, bei denen man sich für seine Spielart und sein Genre die passenden Stücke aussuchen kann. Beispielsweise ist mit einer Low-Gain-Variante möglich, im hinteren Bereich des Verstärkers etwas Power wegzunehmen, um bei niedrigerer Lautstärke mehr Headroom zur Verfügung zu haben. Natürlich gibt es dazu auch die passenden Endstufenröhren.

*Im nächsten Teil unseres Specials gibt Michael Kaim einen detaillierten Überblick, was beim Austausch von Röhren zu beachten ist und wie sich durch eine Röhre der Sound eines Verstärkers verändern kann.*

Chris Franzkowiak

**BTB Firmensteckbrief**

**Internet:** [www.btb-elektronik.de](http://www.btb-elektronik.de)  
**Mail:** [info@btb-elektronik.de](mailto:info@btb-elektronik.de)  
**Telefon:** +49 (911) 28 85 85

**Eigenmarken:** S4A (Audio), S4GB (Gitarre und Bass), RSD

**Produkte:** Röhren für Gitarren-, Bass- und Hi-Fi-Verstärker, Fassungen, Steckbinder, Trafos, Übertrager, Spulen, Kondensatoren und Zubehör für den Verstärkerbau

Anzeige

# Jetzt digital lesen!






Hier downloaden



Erhältlich im App Store



GET IT ON Google play



Available at amazon



united kiosk