



# No milk today

**Vor drei Jahren belächelt, jetzt von stereoplay bestaunt: Dietmar Sutter funktionierte einen Bauernhof zum HiFi-Studio um.**

**L**eben auf dem Lande“: Getreu diesem Motto und abgehärtet durch die Grundausbildung bei der Bundeswehr, eröffnete vor drei Jahren Dietmar Sutter, 22, ein HiFi-Studio auf dem väterlichen Bauernhof.

Mit 3000 Mark aus eigener Tasche und 5000 Mark Starthilfe von seiner musikbegeisterten Großmutter Frieda Jä-

ger begann Sutters außergewöhnliches Abenteuer im ländlichen Altusried bei Kempten. „Wald-und-Wiesen-Stereo“ wollte er jedoch nicht an den Mann bringen: „Nur Geräte, von denen ich überzeugt bin. Etwas Individuelles.“

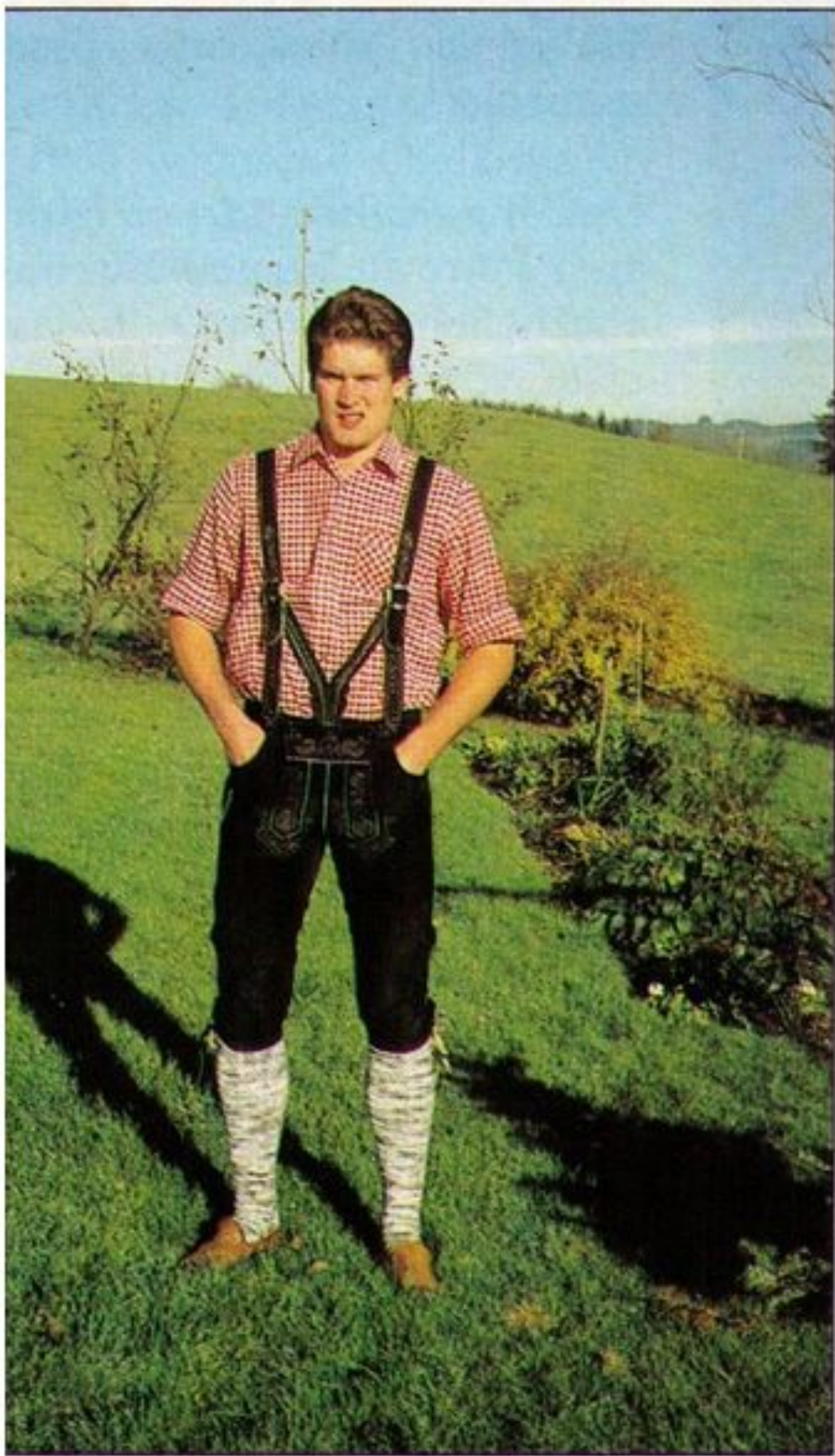
Individuell ist auch der Rahmen von „HiFi auf dem Bauernhof“. 200 Meter vor der Ortseinfahrt Altusried aus Richtung Ulm weist ein kleines Schild „HiFi-Studio Sutter“ nach rechts zu einem Gehöft. Zwischen Kuhstall und Misthaufen liegt ein kleiner Parkplatz für vier Autos.

Im ersten Stock des Wohntrakts prangen große Aufkleber der vertretenen HiFi-Anbieter. Hier laden drei Studios zum Staunen ein. Eine nied-



HiFi-Idylle in Altusried: Scheune (links), Wohn- und HiFi-Haus (rechter Teil)





**Zünftiger Bayer: Dietmar Sutter, „HiFi auf dem Bauernhof“-Besitzer**

**Überzeugter Freak: Sutter vergleicht ständig auf seinem Micro-Laufwerk Tonarm-System-Kombinationen**

**Zahlungskräftiger Geschäftsmann: Hochwertige Lautsprecher stehen in Sutters Studio in Reih und Glied**



rige Bauernstube, gleich rechts neben der alten Holztreppe, dient als Vorführraum. Gegenüber beherbergen zwei weitere Vorführräume Geräte von Akai, Cabasse, Electro Voice, Hitachi, Kenwood, Nakamichi und Tandberg.

Drei Vorführräume nach nur drei Jahren? „Expansion“, grinst Sutter. Doch so leicht, wie es klingt, hatte es der mit zünftiger Lederhose bekleidete Klangwirt nicht. „Auch in Kempten und Altusried gibt's teilweise harten Konkurrenzkampf. Einige wollen mich immer wieder ärgern und unterbieten meine Preise.“ Einer seiner HiFi-Jünger wirft ein: „Aber die Schepperdinga (Billigklasse) verkauf' ma e net“.

„Früher hatte ich es aber schwerer“, erinnert sich Sutter, „da mir die Industrie nur zögernd Ware gab.“ Tatsächlich hatte der Allgäuer um Belieferungsverträge ebenso zu kämpfen wie mit dem Mißtrauen der Einheimischen gegenüber japanischen Produkten. Doch inzwischen berichtet Horst Schlund, Repräsentant von Cabasse und Tandberg, von „positiven Erfahrungen und guten Umsätzen mit Sutter“, und auch Martin Schneider von Ortofon ist mit HiFi auf dem Bauernhof „sehr zufrieden“.

Offensichtlich will dies auch Claus Wruck werden, der zukünftig das Gehöft mit Onkyo versorgt: „Als ich vor ein paar Jahren hier einem Händler unser Produkt anbieten wollte, antwortete der: ‚Onkyo? Kenn' i net.‘ Einfach unvorstellbar. Seit Sutter hier ist, hat sich vieles geändert.“ Sutter lächelt stolz und bedankt sich mit einem Erstauftrag.

Daß bei dem wachsenden Angebot andere Händler „Bammel“ (Originalton Sutter) bekommen, läßt sich unschwer erraten. Eine Million Mark Umsatz sind eine schöne Ausbeute, die Sutter dieses Jahr noch steigern will. Der Verkauf von Top-Anlagen schlägt dabei schwer zu Buche: „Die teuerste Anlage, die ich bisher verkauft habe, liegt bei 50 000 Mark. Ein Pärchen PP 8 des Münchner Lautsprecher-Spezialisten Pfeleiderer und zwei Backes & Müller BM 12 bekam der Kunde. Ebenso eine ASC-Anlage und einen Denon-DP-80-Plattenspieler mit Dynavector Karat.“

Eine eigene Werkstatt betreut den Kundenstamm Sutters. Sie wird ab Herbst ins Haus integriert. Ein HiFi-Sommernachtsfest mit Bier und Musik zählt ebenso zum nicht alltäglichen Kundenservice.

Inzwischen hat Vater Ludwig seinem Sohn ebenfalls finanziell unter die Arme gegriffen. Sutter erklärt warum: „Demnächst stehen hier auch noch die *stereoplay*-Referenzen Quadral Titan. Und diese Auswahl kostet schließlich Geld...“

„HiFi auf dem Bauernhof“ zu sehen, ist jedenfalls sein Geld wert. Ein Aufkleber mit einer Kopfhörer-tragenden Kuh beweist es: Selbst die Kühe haben fürs Melken keine Zeit. No milk today.

Harald Kuppek

