

Aufgefallen: Gino Colombo

Eine Klasse für sich

Wie sich der Berner Soundtüftler Gino Colombo in den Olymp der Musikingenieure katapultiert hat.

Jörg Becher (Text) und Jos Schmid (Bilder)

Auf den ersten Blick könnte man den colotube 300B mono für ein Schminktischlein halten, bestückt mit einer Reihe exklusiver Parfumflacons. Die Röhrenverstärker aus der Werkstatt von Gino Colombo bringen nicht nur die Welt zum Erklingen – sie machen auch optisch etwas her. Wie edle Kristalle wachsen die fragilen Glaskörper in die Höhe, auf zwei Chromstahlkonsolen mit dunklem Holzbesatz montiert – distinguert, filigran und solide zugleich.

Gleich zu Beginn des Besuchs bitet der Hausherr den Besucher, auf dem Sofa in seiner Wohnstube Platz zu nehmen. Gino Colombo schiebt eine Sammel-CD in ein Abspielgerät und schaltet sein kleines Wunderwerk an. Wow, was für ein Spektrum von akustischen Signalen, welcher Klang! Die Wiedergabe wirkt so gehaltvoll wie ausbalanciert, mit tiefem, reich strukturiertem Körper, gleichzeitig aber ungemein präzise und pointiert. Stimmen, von Aretha Franklin über Katie Melua bis Johnny Cash, kommen so authentisch und facettenreich zum Ausdruck, dass es dem Zuhörer heiss und kalt über den Rücken läuft.

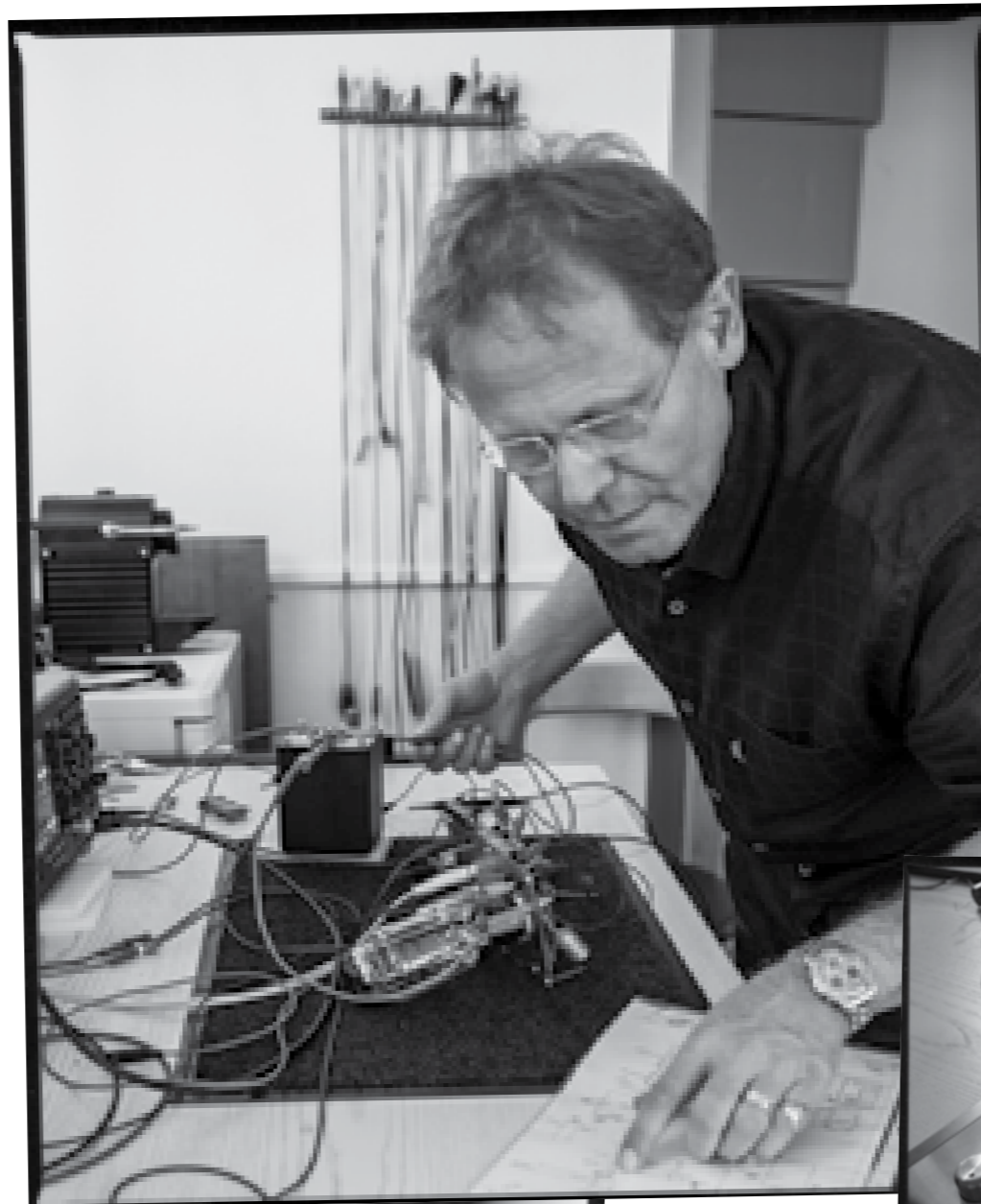
Tatsächlich gehören die Röhrenverstärker von Gino Colombo zum Besten, was es heute auf diesem Gebiet zu kaufen gibt. Das Prädikat verdankt der gelernte Elektroniker seiner Freude am Tüfteln, seiner Geduld und einer gehörigen Portion Glück. «Nie hätte ich damit gerechnet, dass wir so schnell so viel gute Kritik erhalten würden», bekennt

Colombo freimütig. Anfangs sei er sich seiner Qualitäten als Sound Engineer noch etwas unsicher gewesen. Inzwischen aber wurde der colotube 300B mono von einem der weltweit führenden Audiopäpste auf Herz und Nieren geprüft. «Er orientierte uns gleich zu Beginn, dass ihm der japanische Hersteller Yamamoto als Messlatte diene», erinnert sich Colombo. Da sei ihm das Blut in den Adern gefroren, denn «Yamamoto war mein Vorbild». Das Testergebnis kam für den Berner einem Ritterschlag gleich. «Eine Klasse besser als Yamamoto», lautete das Verdikt des Prüfers.

Der Zauber der Röhrenverstärker

Bis es so weit war, hatte der heute 55-jährige Gino Colombo jahrelang getüftelt und probiert, hatte 150 000 Franken aus seinem Ersparten in Material und Werkzeuge investiert und ausserdem unzählige Stunden unbezahlter Entwicklungsarbeit geleistet. Irgendwann vor etwa acht Jahren sei er dann zufällig auf diese wunderschönen, in Tschechien gefertigten Röhren gestossen, erzählt Colombo. «Ich war derart fasziniert, dass ich begann, in meiner Freizeit Verstärker nach der althergebrachten Röhrentechnik zu bauen.»

Zwölf Prototypen hat er indessen fertiggestellt, jeder ein bisschen besser als der vorhergehende. «Beim siebten schlug ich ihm vor, ein Geschäft daraus zu machen», erinnert sich Colombos Frau Pia. Gesagt, getan: Seit zwei Jahren konzentriert sich Gino Colombo neben



«Wir denken familiär und langfristig»: Gino Colombo baut High-End-Verstärker und hat sich damit einen Traum verwirklicht.



Family Business

Gino Colombo, 55, ist gelernter Elektrotechniker und Softwareingenieur. 2011 machte er sein Hobby zum Beruf und gründete in Lyss (BE) die Start-up-Firma colotube (www.colotube.ch). Tatkräftig unterstützt von seiner Familie, baut Colombo traditionelle Röhrenverstärker im High-End-Bereich. Sämtliche Arbeitsschritte – Entwicklung, Produktion, Marketing und Verkauf – werden bisher im Alleingang erledigt. Während sich seine Gattin Pia um die Finanzen und das Marketing kümmert, helfen auch die drei erwachsenen Kinder punktuell mit – etwa beim Zusammensetzen der hochsensiblen Geräte und bei Vorführungen oder Messeauftritten. «Wir denken familiär und langfristig», sagt Pia Colombo. «Für uns alle steht fest, dass es nicht einfach fertig ist, wenn er einmal mit Tüfteln aufhören sollte.»



«Ich hätte nie damit gerechnet, dass wir so schnell so viel gute Kritik erhalten würden.»

Gino Colombo

einem Teilzeitpensum als Informatiklehrer auf die Weiterentwicklung seiner audiophilen Preziosen. Pia Colombo, gelernte Kommunikationsfachfrau, kümmert sich um die Finanzen und das Marketing der familiären Start-up-Firma. Ende 2010 gelang ihnen der grosse Wurf: «Es klingt unglaublich, aber ich habe dieses Gerät entworfen, habe es gebaut – und es hat funktioniert. Der Klang war von Anfang an perfekt, ich musste nicht noch lange herumbasteln», freut sich der Audiopionier. «Reduce to the max» lautet seine Devise: Colombo will mit möglichst wenig Bauteilen möglichst viel erreichen.

Für seine herausragenden Kreationen verwendet er nur erstklassige – und teure – Komponenten: mundgeblasene direkt geheizte Trioden, hochwertige Spezialkondensatoren und Überträger, Verdrahtungen aus Silber, individuell eingeschiffene Edelholzpaneele etc. Jedes Gerät wird in Handarbeit montiert, was im Schnitt zwei Wochen beansprucht. So etwas hat natürlich seinen Preis: 26 700 Franken kostet Colombos Meisterwerk.

Gemeinsame Hörerlebnisse

Noch nicht einmal zehn ihrer exklusiven High-End-Verstärker konnten die Colombos bisher an den Mann bringen. Das soll sich bald ändern: «Zurzeit bauen wir ein Vertriebsnetz mit ausgewählten Fachhändlern auf», verrät Colombo. Und seine Frau ergänzt: «Um die Gewinnschwelle zu erreichen, geben wir uns drei Jahre Zeit.»

Natürlich wolle man irgendwann «auch einmal abdrücken» und etwas verkaufen, bestätigt ihr Gatte. Aber der kommerzielle Erfolg stehe nicht im Vordergrund. «Es geht um gemeinsame Hörerlebnisse, die Freude am perfekten Klang und um menschliche Beziehungen, die daraus entstehen», betont der extrovertierte Autodidakt. «Die meisten Interessenten kommen immer wieder. Beim zweiten oder dritten Besuch bringen sie ihre Lieblingsmusik mit. Irgendwann ist man per Du, trinkt ein Glas Wein, spricht über dies und das, lernt sich persönlich kennen», schwärmt Colombo. Die Freude beim Kunden zu sehen sei für ihn das Grösste. «Das ist ein unheimlich befriedigendes Gefühl, verglichen mit allem anderen, was ich bisher gemacht habe.» ●