

## LEBEN &amp; LEIDENSCHAFT

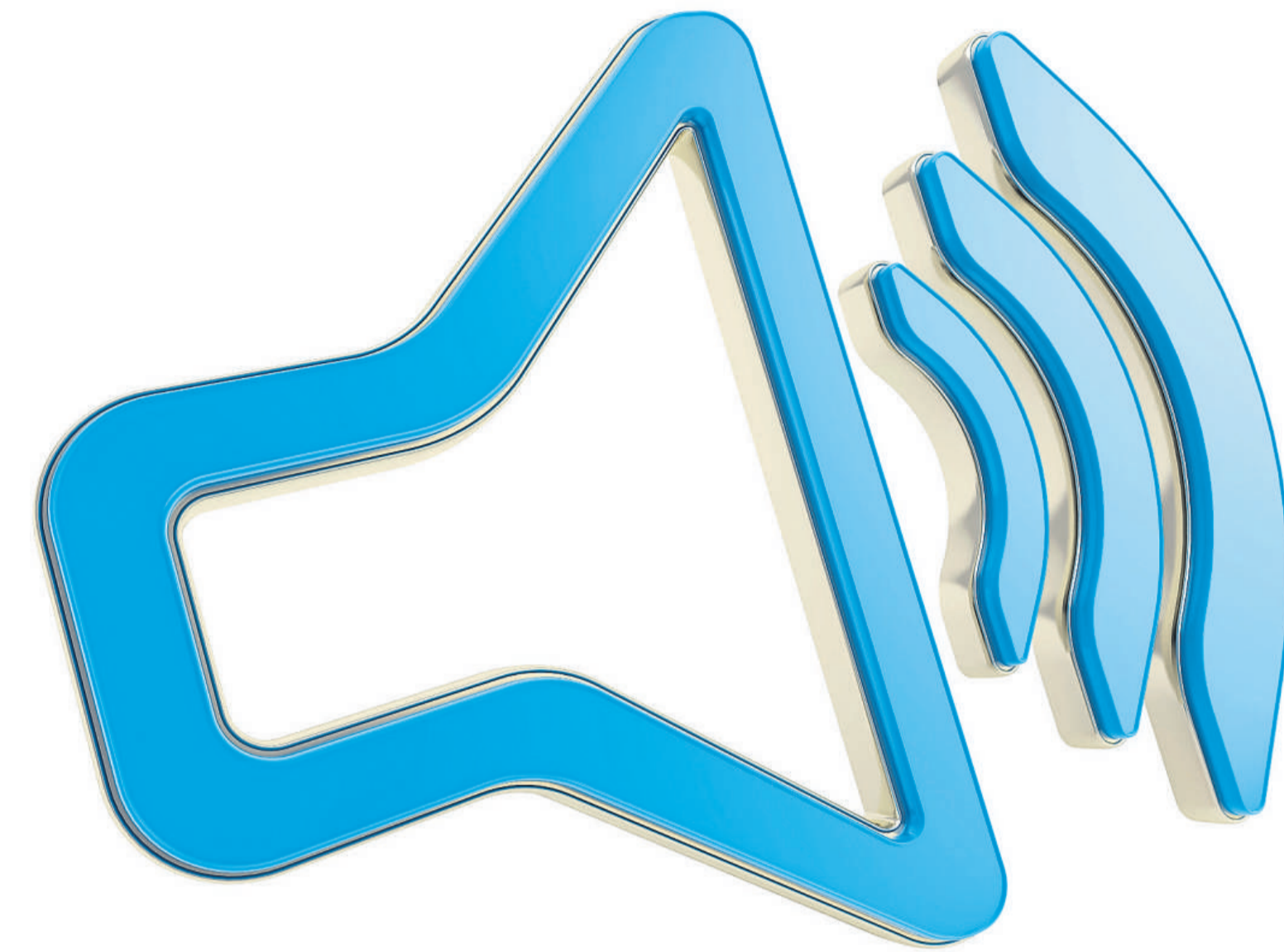
VON ULRIKE HAVERMEYER  
UND VOLKER POERSCHKE

**METTINGEN.** Als Detlef Bosse, der Kohlenkumpel aus der Zeche in Ibbenbüren, in seiner Garage mit dem Zusammenschrauben von Lautsprecherboxen begann, konnte er noch nicht ahnen, dass er 30 Jahre später seinem Lebensziel so nah sein würde: dem perfekten Klangerlebnis.

Mitte der 1980er-Jahre war das Basteln an Lautsprechersystemen ein weit verbreitetes Hobby. „In jedem Heimwerkerbedarf gab es irgendwelche Bausätze zum Selberzusammenschrauben“, erinnert sich Bosse. Wann immer es ging, verschlug es ihn nach der schweren Arbeit in der Dunkelheit unter Tage an die Werkbank in der heimischen Garage. „Mich fasziniert die Idee, mir ein Konzert mit der ganzen Atmosphäre ins eigene Wohnzimmer zu holen“, erklärt Detlef Bosse seine Leidenschaft. Und spätestens als er das erste Paar selbst gebauter Boxen für 1000 D-Mark verkaufen konnte, war klar: Mit dieser Leidenschaft lässt sich auch Geld verdienen. Immerhin so viel, dass Bosse 1989 ein Gewerbe für sein Hobby anmelden musste. Das Getöse beim Abbau des schwarzen Goldes musste Bosse von da an nur noch in Teilzeit ertragen, mehr und mehr widmete er sich angenehmeren Klangerlebnissen.

Die waren durchaus gefragt. MTV und Viva brachten Musik und Videos auf die Mattscheibe, die CD eroberte die Wohnzimmer und revolutionierte den Musikmarkt in den 1990ern. Die Hi-Fi-Branche produzierte Audioanlagen und Lautsprechersysteme als Ware für die Massen.

Nicht so Detlef Bosse. Für ihn galt immer „Klasse statt Masse“. Die digitale Weiterentwicklung mit portablen Dateiformaten ließ der einstige Garagentüftler, der dem dreckigen Dröhnen in der Zeche nach 26 Jahren 2003 endgültig den Rücken gekehrt hatte, vorbeiziehen. „Digital klingt einfach nicht, schon gar nicht die komprimierten Formate“, ist Bosse überzeugt. Doch Klasse kostet. Neben den eigenen Fabrikaten vertreibt „Bosse Technik und Design“ in Mettingen auch die Pro-



## Vom Garagentüftler zum Unternehmer

Die Geschäftsentwicklung von Detlef Bosse ist eine westfälische Silicon-Valley-Story

dukte anderer namhafter Hersteller. „Die teuerste Anlage, die ich verkauft habe, kostete so viel wie ein kleines Eigenheim“, erinnert sich der Firmeninhaber.

Drei-Wege-, Vier-Wege-Boxen im Highendbereich – kein Produkt überzeugte Bosse gänzlich, immer gab es etwas zu meckern. Mehrwege-Boxen trennen die Frequenzbereiche – Höhen, Mitten und Tiefen werden separat an die Bauteile übermittelt und wiedergegeben. Damit seien jedoch auch Abstriche in der Klangqualität verbunden, sagt Bosse. Seiner Tochter Jaqueline reichte es irgendwann: „Papa, rumnörgeln kann jeder. Mach es doch einfach besser!“, sagte sie ihm. So verbrachte Detlef Bosse wieder viel Zeit in der Werkstatt. Sein Ziel: ein Lautsprecher, der alle Frequenzen so wiedergibt, wie sie etwa auch der Besucher eines Symphoniekonzerts hört: gleichzeitig. Der erste Versuch – ein Flop. „Der Lautsprecher klang einfach nicht“, gibt



Sound fasziniert Detlef Bosse. Mit seiner Leidenschaft verdient der Mettinger heute sein Geld und entwickelt eigene Lautsprecher. Fotos: Ulrike Havermeier/Colourbox.de

Bosse zu. „Aber das habe ich ihm in fünf Jahren beigebracht.“ Zu dem jetzt von ihm entwickelten SC-System meint der leidenschaftliche Tüftler: „Wir haben das Rad nicht neu erfunden, aber wir haben es runder gemacht.“

Tochter Jaqueline, die als erste in den Genuss des Prototyps kam, habe zu Protokoll gegeben: „Wenn ich die Augen schließe, kann ich jedem Musiker die Hand geben, so genau bilden die Lautsprecher die Klänge ab.“ Nach unzähligen Selbst- und Fremdtests sagt Bosse denn auch nicht ohne Stolz: „Meine Boxen spielen alles, was die renommierten Hersteller zu bieten haben, an die Wand!“

„Ich habe diese Lautsprecher nicht gebaut, um die Wände zum Beben zu bringen“, erteilt der 57-Jährige wummernden Beats, die einem die Eingeweide vibrieren lassen, eine klare Abfuhr. Für ihn ist das auch eine Frage des Lebensstils: „Diese Lautsprecher

sind für Menschen, die genussvoll und intensiv gute Musik hören wollen.“ Sich nach einem anstrengenden Tag zu Hause in den bequemen Sessel fläzen, die Vinyl-Scheibe auf den Plattenteller legen, ein Glas Wein dazu – und ab geht es in die luftigen Sphären beeindruckend authentischer Klangwelten. „Das ist wirklich Entspannung pur“, versichert Bosse und lädt jeden, der sich von der Innovation „Made in Mettingen“ überzeugen möchte, ein, im schwarzen Ledersessel im „Allerheiligsten“ seines Ladenlokals Platz zu nehmen und sich von der „immensen räumlichen Abbildung“ seiner Cito-Audio-Lautsprecher überzeugen zu lassen. Diejenigen, die das Angebot bereits genutzt haben, sind anscheinend durchweg begeistert – einige haben schon gekauft, weitere vorbestellt.

Der Name ist mittlerweile geschützt, im September geht Bosse mit seinen Cito-Lautsprechern auf Messetour. Ebenfalls für September ist die Gründung der „Cito-Audio UG“ geplant, am Standort Osnabrück. Die Suche nach einem passenden Ladenlokal laufe noch, sagt Detlef Bosse.

Zwar haben Bosses Cito-Lautsprecher ihren Preis – ein Paar des Regalexemplars „Modell 3“ kostet stolze 7000 Euro, das Paar Standlautsprecher „Modell 5“ ist für 15000 Euro zu haben – aber dafür bekommen die Kunden ein individuell und handgefertigtes Produkt – nicht nur was das Aussehen des hölzernen Gehäuses betrifft. „Jeder Lautsprecher ist nicht am Computer, sondern nach Gehör abgestimmt“, sagt der Entwickler, „sozusagen die Stradivari unter den Boxen.“ Und die hat es buchstäblich in sich. Was allerdings genau drinsteckt, „das ist top secret!“, schweigt Bosse sich aus. Die handverlesenen Bauteile, die er von regionalen Herstellern bezieht, baut er nach Feierabend in seiner Werkstatt akribisch selbst zusammen. Nicht einmal seinen vier Mitarbeitern hat er das Geheimnis seines Sounds anvertraut. Nur so viel verrät er: „Wenn man streng nach den Lehrbüchern geht, dürfte hier eigentlich gar keine Musik rauskommen.“ Bosse grinst zufrieden. „Kommt sie aber!“



SPORT, CAFÉ UND OUTDOOR  
AUF ÜBER 3000 m<sup>2</sup>



SPORTKLAHSEN.DE

**Sport  
klahsen**

SPORT KLAHSEN GMBH + CO. KG

26871 Aschendorf · In der Emsmarsch 2-4 · 04962/91360 · Mo. - Fr. 9.30 - 19 Uhr und Sa. 9.30 - 18 Uhr