

Nach einem recht "normalen" Werdegang mit 4 Jahren Volksschule, 8,5 Jahren Gymnasium in Kronberg und gut 11 Semestern Maschinenbaustudium an der TH Darmstadt, nebenbei reichlich Schrauberei an unzähligen Mopeds (man nannte mich „Kreidler“) aller Leistungsklassen inkl. Rundstrecken- und MotoCross-Rennern und ab dem 14ten auch schon ersten Lautsprechern und Verstärkern waren genügend Grundsteine gelegt für den Einstieg im Sommer 1980 in die Fahrwerks-Entwicklung der Adam Opel AG in Rüsselsheim. Da wir die Autos damals noch mit Hirn und Popometer statt mit Computer abstimmten, brachte das reichlich Fahrpraxis und know-how. Weil schon in Darmstadt alles, was mit Schwingungen zu tun hatte, zu meiner Lieblingsbeschäftigung zählte (ja, ich bestand sogar Strömungslehre mit diversen Mehrfach-Integralen im ersten Anlauf!) passte das zu meinen diversen Arbeitsinhalten doch recht gut.

Damit die in den 80ern immer „wilder“ werdenden Lautsprecherkonstrukte neben Opel nicht illegal wurden, meldete ich im Mai 1985 KoMET (das war mein Diktatzeichen bei Opel) als nebenberufliches Ingenieurbüro für Audio-Entwicklungen an. Mit dem Versprechen, dass dessen Inhalte meinem Haupt-Job nicht in die Quere kommen sollten. Interessanterweise kam es dann eher umgekehrt, denn die Opel-Infotainer baten mich später immer mal wieder um meine Hilfe für ihre Lautsprecher – was ich selbstverständlich unentgeltlich in meiner Freizeit (!) machte.

1987 begann das Abenteuer CarAudio. Der Vertrieb „Tricom“ wurde gegründet und ich arbeitete mich in die speziellen Problematiken der Beschallung von Autos ein. Wir hatten die crème de la crème der Marken im Vertrieb: Cerwin-Vega, Precision Power, Orion, Monster Cable, Polk Audio, MTX, Zapco, Nakamichi, Adcom, ESB u.v.m. Als Wissbegieriger konnte ich von denen reichlich lernen. Wir 3,5-Mann-Vertriebchen schafften es anfangs der 90er immerhin, einige Jahre lang als jeweils weltbesten Vertrieb von dreien unserer US-Marken ausgezeichnet zu werden. Das schafft man nicht, wenn man nicht zumindest Manches richtig gemacht hat. Ich lernte nebenbei so untechnische Dinge, wie Kalkulation, Marketing, Pressearbeit, Händlerschulungen und artverwandten Kram. Und EMV... - Da die Lautsprecher-Legende Wolfgang Seikritt 88/89 einen Narren an mir gefressen hatte, empfahl er mich bei Delec, alles alte Braun-Leute, für sie die 2te Serie der SonoFer-Heimlautsprecher zu konstruieren. Diese Modelle wurden sogar im Vergleich zu ihren Seikritt'schen Vorgängern zu Verkaufsschlagern, bis Delec dann Opfer eines Wirtschaftskriminellen wurde und 1995 pleite ging. Tricom übernahm die Außendienst-Leute. Das gehört halt auch zu den Learnings: es gibt mannigfaltige Wege, wie man von seinen Kunden um den Lohn seiner Arbeit betrogen werden kann. Naja, es gab auch seriöse: Neben Tricom: Vifa, Seas, Philips, JVC, Quelle, Aldi, Autoradioland, AMG-Mercedes, später auch Phoenix Gold und Alpine. Diverse weitere weniger seriöse benenne ich hier mal nicht. 1992 kam dann die große Versuchung, ganz ins Audio-Business zu wechseln – aber ich lehnte Sonys Angebot ab, deren Entwicklungschef in Fellbach zu werden. Und blieb bei Opel.

1997 schickte mich Opel dann nach Frankreich, wo unser kleines (Dream!-)Team mit/gegen 1500 Renault-Franzosen den Vivaro/Trafic in 37 Monaten auf die Beine stellte. Dort lernte ich viel über die doch ganz andere Herangehensweise der Renault'ler, wie man ein Auto aus Kundensicht konzipiert und entwickelt (dazu kann ich stundenlange Vorträge halten). Klar, dass ich mir dessen Beschallung nicht nehmen ließ, ich machte das mit Fital (Milano) als sehr kompetentem Lieferanten. Der verbaute 19 mm Hochtöner hatte Details, die es bis dato so noch nicht gab und auf Erkenntnissen basierte, die ich zuvor in meiner Zeit mit Polk und ScanSpeak gelernt hatte. Da ich auch meine Erfahrung als Fahrwerker einbringen konnte, war dies das erste Auto mit sich

passiv an den Beladungszustand anpassenden Stoßdämpfern an der Hinterachse (dank meiner alten MotoCross-Erfahrungen) und einer Rollgeometrie, die (zumindest für Renault) neu war. Dadurch fuhr der Transporter sich leer kommod und voll beladen trotzdem sicher, anders als all die anderen. Auch realisierten wir eine Bremse, deren Leistung sich hinter den damals besten PKW nicht zu verstecken brauchte. Mit 38 Metern aus 100 bremsen wir letztlich gut 10 Meter besser als der nächst-„beste“ Wettbewerber. Was uns beim Serienstart 2002 den Titel „European Van of the Year“ einbrachte mit den von der Journalie benannten Highlights: „Bremse, Komfort, Handling und Getriebe“. Da darf man schon stolz sein. Dass die den Radioklang vergessen hatten, nehme ich zähneknirschend in Kauf... ;)

Nach 3 Jahren Paris und 2 Jahren Luton 2002 wieder in Rüsselsheim durfte ich zusammen mit den GM-Amis, den Japanern von Subaru und den Saab-Schweden Opels ersten SUV-Allradantrieb konzipieren. Wieder was gelernt. Als die Entwicklung des Antara/Captiva dann nach Korea verlagert wurde, lehnte ich das Angebot ab, dort Chef-Ing. zu werden und wechselte lieber in die Vorausentwicklung, denn mein Privatleben sollte nicht gleich wieder scheitern. Dort (wieder in einem kleinen Dream-Team) für Fahrwerk, Infotainment und Assistenzsysteme zuständig, konnte ich nun auch mein nebenberuflich gelerntes Hirnschmalz für Opel verwenden. Ein „Sound-Signum“ sorgte 2004 intern in Rüsselsheim und Trollhättan für reichlich Furore. Weil nicht sein kann, was nicht sein darf, lieferte dann doch Bose das Soundpaket. Frust gehört halt auch dazu. Immerhin hatte unsere Integration der Saab-Kollegen sich bis nach Detroit herumgesprochen – was dann Ende 2004 einen Prozess einleitete, den ich nicht mehr selbst auskosten konnte: dass GM im großen Stil effiziente Opel-Prozesse übernahm. Da wedelte der Schwanz mit dem Hund! ☺

Am 18.2.2005 verließ ich als letzter von 10.000 Op'lern die Firma. Lernte einiges in der Übergangsgesellschaft und fing Ende 2005 bei Heuliez an, der französischen Firma, die für Opel den Tigra baute. Nachdem Mr. Wagoner (der damalige GM-Boss) den Tigra-Nachfolger nicht wollte, mussten wir, wie viele andere Tier-1s, 2008 in der Autokrise das Handtuch werfen. Auf mein Betreiben hin hatten wir ab Sommer 2007 begonnen, ein elektrisch angetriebenes City-Autochen zu entwickeln, das die Leih-Fahrräder an den vier Pariser Bahnhöfen via Sharing-Modell hätte ersetzen sollen. Wie sich später herausstellen sollte, war die Idee der Mia-Electric zwar gut, wurde aber damals leider noch nicht verstanden. Das viel gelobte 3-er Sitzkonzept stammte übrigens aus den 1970ern von Herrn Strobel, einem Opel-Chefingenieur, dem ich in Darmstadt assistieren durfte, als er in seinem Vorruhestand dort eine Sondervorlesung hielt – 30 Jahre danach hab ich es umgesetzt – Gruß in den Tessiner Himmel. Von dem ex-VW-Designer, der das Mia-Auto aus der Konkursmasse für 10 Mio€ gekauft hatte, stammte außer einer leicht umgestalteten Nase nichts! Auch, wenn er das bei der Pressevorstellung anno 2011 auf der IAA ganz anders darstellte.

Der Bereich Audio brannte in meinen Auslandsjahren auf Sparflamme. Danach wurde ich aber wieder gebeten und gründete mit Anderen den Verein „AYA“, der seit 2005/6 jedes Jahr Car-Audio-Klangwettbewerbe abhält und der, mit immer wieder verjüngtem Personal, 2020 schon in seine 15te Saison geht. Das Bewertungssystem basiert nach wie vor auf meinem in den 90ern entwickelten Standard, der inzwischen bei so manchem Autobauer verwendet wird.

Ich habe seit 2007/8 auch wieder Entwicklungsaufträge für DIY-Heimlautsprecher angenommen und auch welche für Beschallungen – allerdings zählten diese Kunden leider wieder zu den unliebsamen Erfahrungen. Wenngleich ich in diesen Projekten

Innovationen realisieren durfte, die sehr gut funktionierten. Und ich konnte meine Lieferantenbasis in China weiter ausbauen. Letztlich brachte das aber die Entscheidung, das Thema Entwicklungsaufträge für Audio-Vertriebe nur noch sehr restriktiv zu behandeln. Etablierte Kunden, wie 2012 Volvo, natürlich ausgenommen.

Da ich seit 2009 nicht mehr in der Autoindustrie angestellt bin, weitete ich danach das Angebot meines Ingenieurbüros auch auf meine Kompetenzbereiche Fahrwerk und Gesamtfahrzeug aus. Infotainment brachte ich ja schon mit. Es folgte zunächst eine Erfahrung, die man auch mal gemacht haben muss, damit man nicht abhebt: Arbeitslosigkeit. Hans Demant wollte mich zwar 2008/9 wieder zu Opel holen, aber dem Opel-Betriebsrat war die Wiedereinstellung eines Ex-Kollegen, der zuvor mit einer ordentlichen Abfindung ausgeschieden war, nicht recht.

Immerhin bewahrheitete sich der alte Spruch: „wenn Du glaubst es geht nicht mehr, kommt bestimmt ein Licht daher“. Das kam in Gestalt 2er Herren der Management Engineers Beratung, die mein Profil in Xing gefunden hatten. 2 Tage nach dem telefonischen Erstkontakt sprach ich in Düsseldorf vor und weitere 3 Tage danach arbeitete ich für mehrere Monate in Gaydon bei JLR. Und lernte das mir früher eigentlich verhasste System des „cost engineering“ kennen und konstruktiv handhaben. ME hatte ein geniales Beratungssystem erfunden: Industrie-erfahrene hochkarätige angestellte Berater bedienen sich einer „Rentner-Band“ erfahrener Experten, die, jeder in seinem Fachbereich, über ausgesprochen profunde Kompetenz verfügen. Wir vertrauen uns untereinander prächtig und hatten keinerlei Probleme damit, uns gegenseitig zu helfen und schlau zu machen. Was meiner Lieblingsbeschäftigung Nahrung gab: Lernen! Danach (und zeitweise parallel – damals war ich noch unglaublich stress-resistent) schickten sie mich nach Göteborg, nach München, zu beiden Firmen nach Rüsselsheim (eine höchst delikate Erfahrung), nach Köln, nach Sindelfingen, nach Affalterbach, nach Detroit und Chicago und wer weiß noch wohin. Andere Beratungen, für die ich seit 2015 zudem unterwegs bin, machten mich mit weiteren Großkunden der Fzg.-Branche bekannt. Wo ich meist zu Kostensenkungsthemen, meist im Fahrwerk, aber auch in Sachen Soundsysteme und Plattformkonzepte konzeptionell und konstruktiv beratend tätig war. Meist in Sachen PKW, aber auch LKW und Motorrad. In Wolfsburg am MEB. Habe sehr viel gelernt, sowohl fachlich, aber auch über Beratungen, Unternehmenskulturen und Menschen. Wieder eine Zeit, die ich nicht missen möchte und die auch im Rentenalter noch nicht vorbei sein muss.

Nachdem ich nach der Mia dann 2016 bei VW wieder „elektrisches Blut geleckt“ hatte, habe ich mein Lernen auf die Themen, die mit der elektrischen Antriebstechnik zu tun haben, konzentriert. Habe Kurse und Seminare zu allen Themen rund um Lithium-Akkus belegt und meine Kontakte in China erweitert. Mir Vectrix, Mia und Fiat 500e zugelegt und eigene ErFAHRungen gesammelt (im Bereich E-mobilität nachzulesen). Und einen neuen Bekanntenkreis gefunden von Leuten, die das Thema verinnerlicht haben. Endlich kann ich wieder lernen!

More to come...