



Q Acoustics Concept 500:

# Die Synergieleistung

September 2017  
Sonderdruck

**i-fidelity.net**

## LAUTSPRECHER

**D**ie schmale, mit drei Chassis bestückte Schallwand, das Gehäuse deutlich tiefer als breit und auf einem Ring aus Aluminium fußend – das sieht schon fein, um nicht zu sagen sehr fein aus. Ebenso attraktiv ist die zweifarbige Gestaltung der neuen Q Acoustics Concept 500: So sind Front- und Seitenwände mit einer wahlweise schwarzen oder weißen hochglänzenden Lackschicht versehen, die massive Rückwand hingegen besitzt ein dazu perfekt passendes Echtholz furnier – in der Ausführung »Schwarz« aus dunklem Palisander und in der weißen Version aus heller Eiche. Laut Designer Kieron Dunk wollte er den Schallwandlern eine klare, eine zeitlose Formensprache verleihen, doch bei aller Schlichtheit auch markante Designpunkte setzen – wie beispielsweise mit den Bi-Color-Oberflächen.

Angesichts der eher athletischen Figur der Concept 500 überraschen ihre 42 Kilogramm Gewicht dann doch. Reicht

**Mit der Concept 500 bereichert Q Acoustics den Lautsprechermarkt um einen optischen Leckerbissen. Da das Innenleben zudem von einem der renommiertesten Forschungs- und Entwicklungsteams stammt, macht dieser Schallwandler Anspruch auf eine »Pole Position« geltend.**

es denn nicht, dass sie schön ist? Muss jetzt auch noch technischer Grips in ihr stecken? Je mehr wir uns mit dieser Frage beschäftigen, desto spannender wird es. Denn das Fink Audio-Team aus Essen, eines der angesehensten Entwicklerteams in diesem Bereich, hat die Technik dieses Lautsprechers realisiert. Das reicht von den Chassis über die Weiche bis hin zum aufwendigen Gehäuse, mit dessen grundsätzlichen Eigenschaften man sich für dieses Projekt intensiv beschäftigt hat. Dabei geht es Chef Karl-Heinz Fink nicht um pseudo-audiophile Gesichtspunkte, sondern er verlässt sich lieber auf die bis ins kleinste Detail rechnende Software und nach dem Bau des Prototypen auf die Überprüfung mit Messmikrofon und Ohren. Im Falle des Gehäuses ist es laut Fink gelungen, den Geräuschspannungsabstand um 30 Dezibel zu senken, was seinen negativen Einfluss auf die Wiedergabequalität minimiert.

In der Concept 500 arbeitet ein Duo aus zwei 16,5-Zentimeter-Chassis. Bestückt sind sie mit einer beschichteten Papiermembran. Der Durchmesser der Schwingspule beträgt 35 Millimeter, was zum einen höherer Leistungsaufnahme und zum anderen größerer Dynamik dient. Ab 2.500 Hertz überträgt eine 28-Millimeter-Kalotte das Hochtonsignal. Sie besitzt einen angedeuteten Hornvorsatz, um den

*Die Oberfläche der Concept 500 ist zweifarbzig: Im vorderen Teil ist es sorgfältig aufgetragener Lack, dem zur Rückseite hin ein Band aus Echtholz folgt.*



Abstrahlwinkel zu erweitern. Außerdem kann sie in Ruhe schwingen, denn von der Schallwand ist sie wirksam entkoppelt. Körperschall, der sich von den Tieftönern verursacht, auf den Weg in Richtung Kalotte macht, wird von einem Gummikissen in Wärme verwandelt. Ein enormer Aufwand, der jedoch seine Berechtigung hat, denn vibriert die Hochtoneinheit, weil die Tieftöner gerade mächtige Arbeit leisten, dann gehen Fokus und Stabilität des Klangbilds verloren. Auf der Rückseite der schicken Q Acoustics befindet sich eine Steckbrücke, mit

und Funktion. Hier haben sowohl Kieron Dunk als auch Karl-Heinz Fink wirklich gut zusammengearbeitet. Der Sockel verfügt seitlich über diese schönen Aussparungen, welche natürlich dem Department für Form zugerechnet werden. Aber es war Fink, der sie haben wollte, weil flächiges Aluminium an dieser Stelle klangbeeinflussend gewesen wäre. Zum anderen hat man für das Bi-Wiring-Anschlussterminal kein rechteckiges Loch in die Rückwand gefräst, sondern es gibt vier Bohrungen für die Kabel. Ohne Frage hat das Fink-Audio-

# Die Synergieleistung

deren Hilfe der Hochtöner um 0,5 dB angehoben oder abgesenkt werden kann, um leichte Anpassungen an den Hörraum oder den eigenen Geschmack vornehmen zu können.

Die Frequenzweiche besitzt eine Filtercharakteristik 4. Ordnung. Dank der Chassis-Qualität kommt sie mit wenigen guten Bauteilen aus. Deren erstaunlichster Vertreter ist eine 10 mal 10 Zentimeter große Air-Core-Spule von Mundorf, die fest auf der Bodenplatte sitzt. Sie belegt, dass es ohne Hören bei der Entwicklung eben nicht geht, denn bei gleichen technischen Werten verhalten sich Stahl- und Luftspule komplett unterschiedlich in ihrem Verzerrungsniveau. Auf die Frage, wie man darauf kommt, erklärt Karl-Heinz Fink schmunzelnd, dass Software und Messtechnik zwar gute Wegbereiter seien, aber vor der Ziellinie mit den Ohren die oberste und letzte Instanz warte.

## Wer darf nicht musizieren?

Karl-Heinz Fink und seine Mannschaft haben viel Geld und Zeit in die Entwicklung des Gehäuses investiert. Dessen Wände bestehen aus drei Lagen MDF, das unter hohem Druck zusammengepresst wird. Die Zwischenschicht ist mit einem nicht trocknenden Gel gefüllt, was der Absorption hochfrequenter Schwingungen dient. Tieffrequente Schwingungen im Inneren des Gehäuses werden durch mit Wolle gefüllte Rohre absorbiert, die Q Acoustics als »Helmholtz Pressure Equalisation« bezeichnet. Zur Versteifung sitzen im Inneren nicht etwa einzelne Bretter, sondern an definierten Punkten sind Streben eingebracht worden. Diese sorgen für eine solide Schwingungsberuhigung der großen Flächen. Fink hat die Wirksamkeit natürlich per Laser-Interferometrie überprüft.

Von den vielen konstruktiven Details möchte ich noch zwei Dinge herausheben: zum einen die Ergänzung von Design

*Groß und ungeheuer kompetent: Karl-Heinz Fink und sein Team haben die Q Acoustics Concept 500 technisch realisiert. Im Essener Hörraum sind sämtliche Entwicklungsschritte klanglich überprüft worden. Laut Fink darf man sich dabei von Misserfolgen oder Rückschritten nicht einschränken lassen, weil schließlich am Ende ein Ergebnis zustande kommt, was vermutlich viele Hörer sehr glücklich machen wird.*

Team hier Nägel mit Köpfen gemacht. Die Gehäusekonstruktion der Concept 500 ist wirklich überdurchschnittlich gelungen, und ich bin mir sicher, dass die Vielzahl dieser Details Einfluss auf das Klangbild haben wird.

Zunächst war ich mir nicht sicher, ob mein SAM G2 von Audionet die Concept 500 wirklich hundertprozentig antreiben kann. Da der Lautsprecher elektrisch aber sehr genügsam ist, hätte er sich wahrscheinlich auch noch mit einem wesentlich günstigeren Amp zufrieden gegeben. Aber die Kombi mit Audionet erwies sich mit von Anfang an als passend. Schließlich ist dieser Vollverstärker sehr schnell und agil, was der englischen Schönheit gut tat, die vom ersten Ton an anders und beeindruckend aufspielt. So frage ich mich ob der tiefrequenten Substanz bei den ersten Takten von Silent Strikes »Ten«, ob Fink nicht doch irgendwo einen 30-Zentimeter-Bass versteckt hat. Auf der anderen Seiten ist die impulsartige Wucht des Tieftons dafür zu präzise, große Chassis ziehen hier nach. In Summe sorgen also vier 16-Zentimeter-Chassis für dieses Fundament, und das hätte ich bis zu diesem Augenblick nicht für möglich gehalten.

## Das ungetrübte Vergnügen

Interessant ist die Spannung im Klangbild, die bei gleichzeitig hoher Lebendigkeit und passender Plastizität bereits auf dem Niveau von Zimmerlautstärke voll und ganz vorhanden







*Neben dem Gehäuse haben auch die Chassis vom hohen Entwicklungsaufwand profitiert. Mit Hilfe von Software sind die gleichförmige Kolbenbewegung, der Magnet und auch die Spinne zunächst nur simuliert worden. Anschließend ist per Messmikrophon geprüft worden, wie genau das erwartete Ziel erreicht wurde. Die finale Entscheidung über den Einsatz trafen allerdings die Entwicklerohren.*

ist. Exemplarisch nachvollziehbar ist das mit dem Album »Together, As One« der britischen Jazz-Formation Dinosaur. Da mischt sich intelligent und dezent gespieltes Schlagzeug mit einer Trompete, die scheinbar nicht auf dieser Welt gespielt wird. Der Concept 500 gelingt das Kunststück, den Takt präzise und fokussiert abzubilden, während das Blasinstrument mit hohem Nachhallanteil darüber schwebt. Dabei bietet das Klangbild eine Durchsichtigkeit, die mir nur von weitaus teureren Lautsprechern bekannt ist. Vermutlich liege ich nicht falsch, wenn diese attraktive Transparenz, diese Klarheit dem Umstand geschuldet sind, dass das Gehäuse einfach mal nichts zum Klangbild »beiträgt«.

Während mich mit zunehmender Hördauer das Gefühl beschleicht, die Concept 500 nicht mehr hergeben zu wollen, schaffe ich es gerade noch, mit der sachlichen Überprüfung der Klangeigenschaften fortzufahren. Und jetzt will ich es genau wissen: Ich setze Mitsuko Uchida ans Klavier und lasse sie Piano-Sonaten von Beethoven spielen. Töne verschmelzen zu Klängen, die ohne jeden Umweg sauber ausschwingen. Zu der realistischen Klangfarbe gesellt sich jetzt noch die eindrucksvolle Raumabbildung, beginnend bei den Fingern auf der Klaviatur über den »sichtbaren« Flügel bis zum glaub-

haften Raumeindruck. Selbst Kollegen, die bei Klaviermusik eher einen Bogen um den i-fidelity.net-Hörraum machen, bleiben sitzen und lauschen. Auch Musik aus der Konserve hat Kraft, denke ich mir – und überlege, in welcher Farbausführung die Q Acoustics Concept 500 am besten in meinen Hörraum passen.

## Testergebnis

Chassis, Frequenzweiche und Gehäuse sind bei der Entwicklung der Q Acoustics Concept 500 allesamt auf maximale Verzerrungs- und Resonanzarmut getrimmt worden. Diese herausragende Technik hat zudem eine wunderschöne Gehäuseverpackung bekommen, was folglich zu einer Synergieleistung führt, der i-fidelity.net nur mit der zusätzlichen Vergabe eines Referenz-Titels gerecht werden kann. Einmal Schwarz-Palisander bitte. *Philip Cornelius ifn*



**Klangqualität**

**überragend**

**Labor**

**sehr gut**

**Ausstattung**

**sehr gut**

**Verarbeitung**

**überragend**

**Gesamtnote**

**überragend**

**i-fidelity.net**

**Q Acoustics Concept 500**

**Testurteil: überragend**

*Per Steckbrücke ist der Hochtöner neben der neutralen Position um 0,5 Dezibel anheb- oder absenkbar. Die 42 Kilogramm Gewicht können entweder über vier Spikes oder vier GummifüÙe an den Boden gekoppelt werden. Da sie nicht direkt unter dem Gehäuse montiert sind, erhöht sich der Kippschutz.*



# Interview



**mit Martin Klaassen,  
Geschäftsführer von IDC Klaassen**

***Herr Klaassen, Sie vertreiben primär Produkte englischer Hersteller. Inwieweit sind Sie beziehungsweise Ihre Lieferanten vom Brexit betroffen?***

Der Brexit schwebt natürlich wie ein Damokles-Schwert über vielen englischen Marken. Es ist ja nicht nur der Wechselkurs, der zu extremen kaufmännischen Anstrengungen führt. Die Kosten innerhalb Englands werden kurz- oder mittelfristig explodieren. Teilweise hat man dort Waren noch zu früheren Wechselkursen importiert und war bislang nicht zum Handeln gezwungen. Neue Importe von Fertigprodukten oder auch von Bauteilen verteuerten sich inzwischen aber um über 20 Prozent. Somit werden diese Preisentwicklungen ganz schnell zu dramatischen Verteuerungen in England und im englischen Export führen. IDC hat da vorgesorgt, wir beziehen 99 Prozent aller Waren zu Euro-Kursen. Somit sehe ich dieser Entwicklung gelassen entgegen.

***Q Acoustics hat sich einen Namen mit hochqualitativen Lautsprechern, die zudem günstig sind, gemacht. Mit der Concept 500 kommt jetzt ein ausgewachsener High-End-Schallwandler auf den Markt. Was ist da passiert?***

Genau genommen: gar nichts. Auch die Concept 500 ist ein qualitativ hochwertiger Lautsprecher zu einem günstigen Preis. Letztendlich ist das Preis-Leistungsverhältnis maßgebend, und da ist Q Acoustics in meinen Augen unschlagbar. Das beweisen wir mit der Concept 500 ganz besonders. Und diesen Beweis anzutreten, war Q Acoustics wichtig, und auch ich finde ihn mehr als gelungen. Hochwertigste Audio-Qualität bezahlbar gemacht zu haben, macht uns dabei ganz besonders stolz.

***Dürfen wir Sie als erfahrenen Branchenprofi ganz offen fragen, wie eigentlich das Erfolgsverhältnis zwischen Produkt- und Vertriebsqualität aussieht?***



## LAUTSPRECHER

Das ist eine gute Frage. Leider wird sie viel zu selten gestellt. Letztendlich geht es um zufriedene, begeisterte Kunden. Das beste Produkt nutzt ja nichts, wenn der Weg zum »Verbraucher« nicht funktioniert. Für den Vertrieb ist es wichtig, zusammen mit dem zur Beratung fähigen Fachhandel Verbrauchern Pakete anzubieten, welche diese begeistern und zum Kauf veranlassen. Wenn jedoch der Endkunde Sinn und Funktion eines Fachhändlers nicht erkennen kann, dann hat nicht nur der Fachhandel, sondern auch der Vertrieb verloren. Somit ist der Vertrieb dafür verantwortlich, für die jeweiligen Produkte den Vertriebspartner zu autorisieren, welcher die Verbindung vom Endverbraucher zum Produkt so herstellen kann, dass der Kunde auch zu einem begeisterten Produktnutzer wird. Wir unterstützen unsere Fachhändler dabei mit besonderem Engagement. Nur wenn diese gemeinsame Aufgabe erfüllt wird, kann ein Vertrieb als Einheit mit seinen Fachhändlern auch erfolgreich sein.

***Unsere Einkaufsgewohnheiten haben sich in den vergangenen Jahren stark verändert. Sehen Sie den Online-Vertrieb eher als Chance oder als Bedrohung und ist er überhaupt für hochwertige Audio-Produkte möglich?***

»Der Kunde ist König«, hab' ich in meinem ersten Job als Auszubildender im Einzelhandel gelernt. Daran hat sich bis heute nichts verändert. Die Frage ist vielmehr, wer oder was ihn König sein lässt. Auch ein realer König hat viele Berater um sich herum. Wenn der Wunsch nach etwas Bestimmtem geweckt ist,



***Nach Entfernen des Deckels kann man die dreilagige MDF-Gehäusestruktur gut erkennen. In den Zwischenräumen befindet sich ein nicht trocknendes Gel, das Schwingungsenergie aufnimmt und in Wärme verwandelt.***

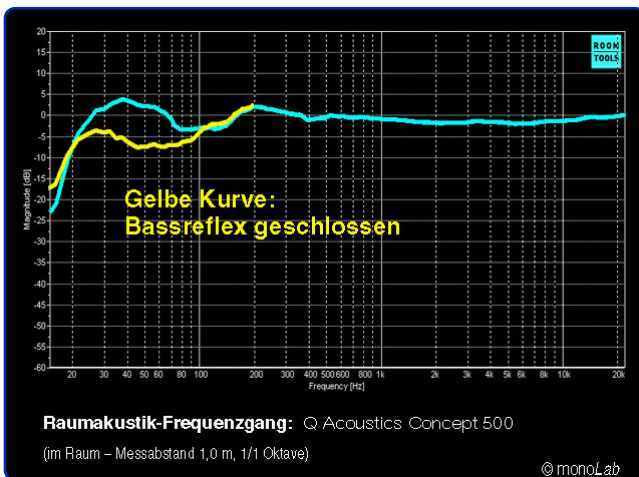
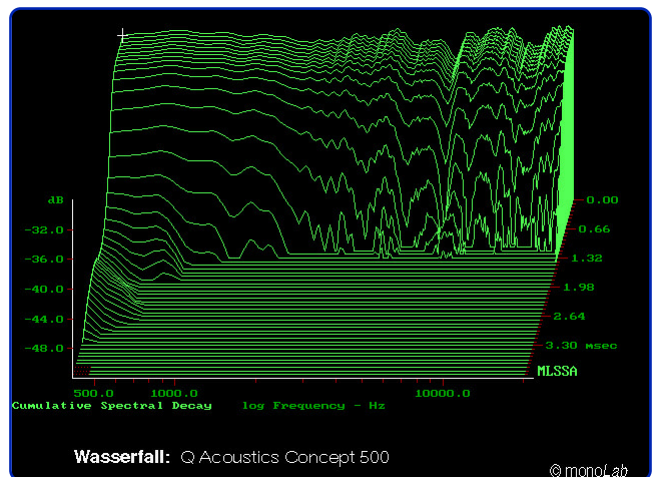
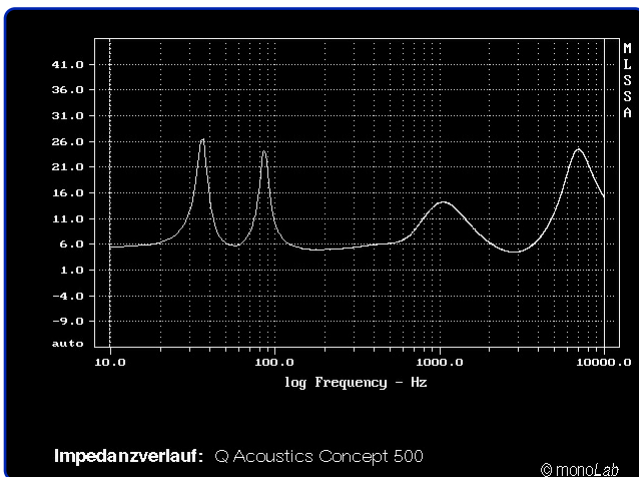
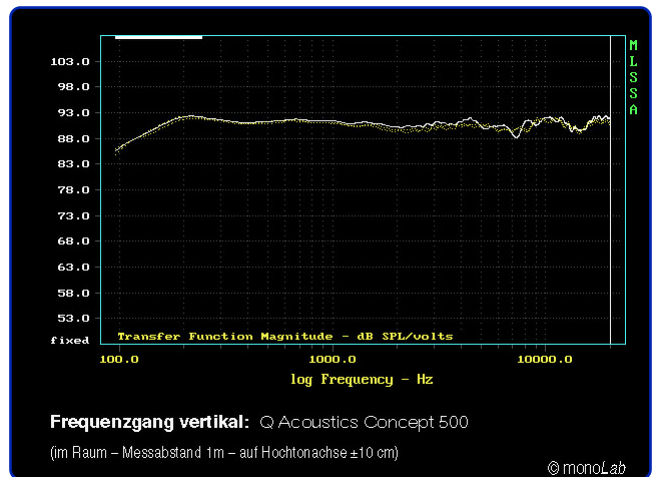
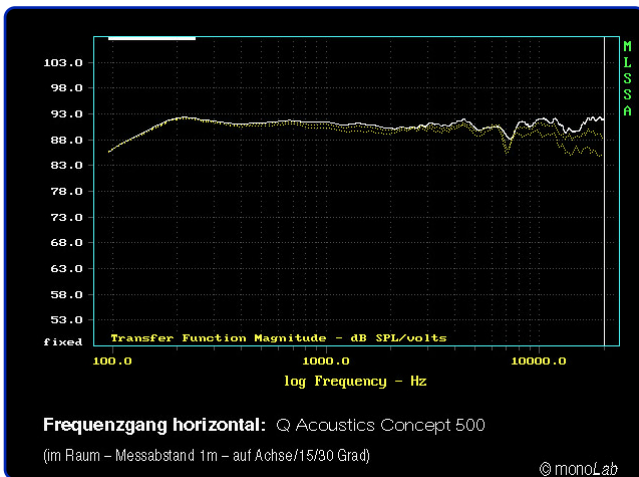


wird der Wunsch nach Beratung auch geweckt. Da setzt das Thema Online als Allererstes an. Google hat 24 Stunden geöffnet. Und das nutzen wir doch heute alle, denke ich. Einfach, schnell und – ok, nicht immer gut. Das gilt grundsätzlich für alle Arten von Produkten. Je hochwertiger und emotionaler ein Produkt wird, desto schwieriger ist es jedoch, im Web zufriedenstellende Antworten zu finden. Aus Erfahrung und vielen Gesprächen mit Endkunden weiß ich, dass der persönliche Kontakt und das »Anfassen« trotz aller Online-Informationen eine große Rolle spielen. Für hochwertige Audio-Produkte wird Online eine immer größere Rolle spielen, klar. Allerdings nur, um vorinformiert zu sein. Ein wirklich qualifizierter Fachhändler wird hier weiterhin unersetzlich sein. Auch da hilft IDC Klaassen seinen Fachhändlern, indem wir auf unserer Webseite eine direkte Verbindung zu unseren Kunden herstellen. Online ist, richtig genutzt, für qualifizierte, beratungsfähige Händler keine Bedrohung, sondern ein unterstützendes Medium.

***Wo und wie kann ich eine Concept 500 erleben und wie wird sichergestellt, dass der Händler das große Potential des Lautsprechers abrufen kann?***

Da sind wir wieder bei meinem roten Faden. Wir achten bei der Autorisierung eines Wiederverkäufers für Concept 500 besonders darauf, dass es sich auch um einen beratungsfähigen Fachhändler handelt. Das Vergleichsumfeld, das Ambiente und das Fachwissen müssen passen. Die Vorführmöglichkeit mit der Bereitschaft, den Lautsprecher bei einem Kauf auch beim Endkunde aufzustellen, sind grundsätzliche Anforderungen. Wir werden jeden einzelnen Händler in persönlichen Gesprächen über die Besonderheiten und Vorteile der Concept 500 beraten. Denn nur wenn das oben erwähnte Paket dem Endkunden auch komplett zur Verfügung steht, wird er auch eine positive Entscheidung treffen. Wo? Diese Information steht online zur Verfügung. Ich gebe aber zu, dass wir alle bei IDC auch immer noch sehr gerne mit Lieferanten und unseren Händlern telefonieren.

**ifn**



## Laborbericht

### Lautsprecher Q Acoustics Concept 500

Impedanzminimum: 3,8 Ohm @ 192 Hz  
 Nennimpedanz (± 20% Toleranz): 4 Ohm  
 Empfindlichkeit: 91,0 dB (2,83 V / 1m; 500-5.000 Hz)

## Fakten

Hersteller: Q Acoustics, England  
 Modell: Concept 500  
 Kategorie: Standlautsprecher  
 Bestückung: 2 x 16,5-Zentimeter-Chassis,  
 1 x 28-Millimeter-Hochtonekalotte  
 Übergangsfrequenz: 2.500 Hertz  
 Besonderheit: Anpassung Hochtöner +/- 0,5 Dezibel  
 Ausführungen: Schwarz Hochglanz/Palisander oder  
 Weiß Hochglanz/Eiche hell

**Abmessungen** (B x H x T): 40 x 115 x 35 cm  
**Gewicht:** 42 kg  
**Preis:** 4.500 Euro  
**Garantie:** 5 Jahre

**Kontakt:** IDC Klaassen  
 International Distribution & Consulting oHG  
 Am Brambusch 24  
 44536 Lünen  
 Telefon: 02 31 / 98 60-2 85  
 E-Mail: info@mkidc.eu  
 Web: www.idc-klaassen.com