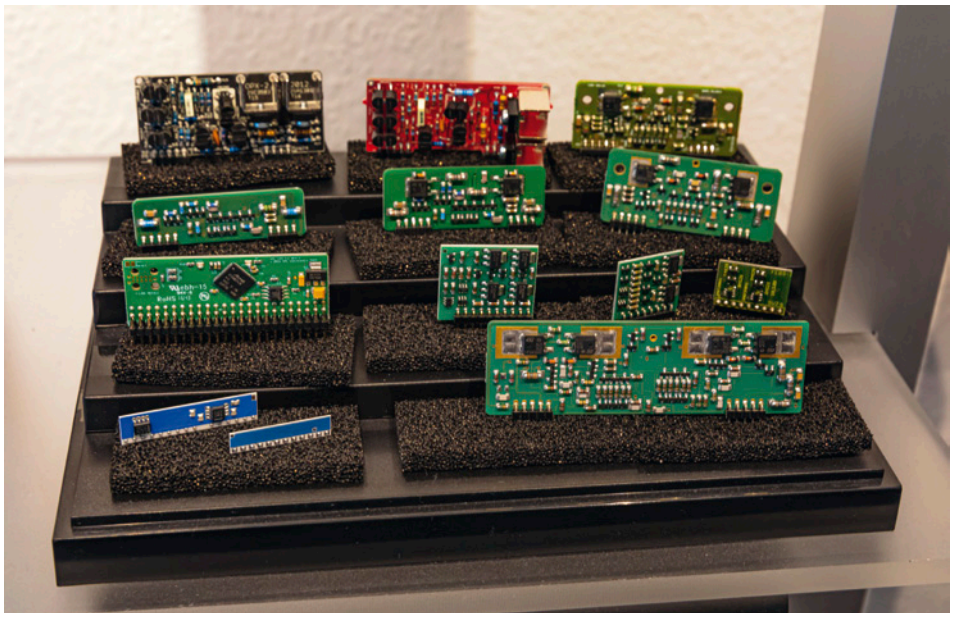
FRITZ FEY, FOTOS: SPL

FÜR DIE SPITZE DER PYRAMIDE

EIN GESPRÄCH MIT HERMANN GIER, SPL

Es ist ein gutes Gefühl, so viele Freunde, Kollegen und treue Wegbegleiter in der Branche zu haben. Sie alle sind ein Stück Heimat für mich, ein Zuhause, auch, wenn uns manchmal Hunderte von Kilometern davon abhalten, nach Lust und Laune auf einen Kaffee zusammenzusitzen. Manchmal ist es auch nur eine Dreiviertelstunde mit dem Auto und trotzdem komme ich vor lauter Beschäftigung nicht dazu, die Menschen regelmäßig persönlich zu treffen, die teilweise schon seit Jahrzehnten wichtiger Teil meines Audio-Weltbildes sind. Einer dieser Menschen ist Hermann Gier, SPL-Botschafter, -Geschäftsführer und -Mitinhaber. Wir kennen uns schon seit Mitte der 80er Jahre, einer Umbruchphase für dieses Magazin und auch einer entscheidenden Lebensphase für meinen Gesprächspartner, wie wir gleich noch erfahren werden. An einem sonnigen, vorfrühlingshaften Tag im Februar machte ich mich auf den Weg zu SPL in die 15.000-Seelen-Gemeinde Niederkrüchten, dem ‚Schon-immer-Standort' des deutschen Herstellers hochwertiger Audiotechnik. Ich hatte schon länger die Idee, dieses Interview zu führen, denn Hermann Gier ist nicht nur ein guter Freund für mich, sondern auch ein extrem kreativer Geist und Kenner dieser Branche, der mit Herz und Verstand die Geschicke eines Unternehmens mitgestaltet, das auf eine außergewöhnliche Erfolgsgeschichte zurückblicken kann.

1984 gründet ein gewisser Wolfgang Neumann die Einzelfirma Sound Performance Laboratory und legt damit den Grundstein für die international erfolgreiche Marke SPL. Kurze Zeit später begegnen sich Wolfgang Neumann und Hermann Gier und spinnen ihre ersten gemeinsamen Ideen, die 1987 zur Gründung einer GbR und der Marktvorstellung des SX 2 Vitalizers führen. 1994 stößt Peter Waschke, bekanntes Gesicht aus der Audio-Verlagsszene, zum Team und die SPL electronics GmbH formiert sich mit nun drei Gesellschaftern. 1998 bringt Produkte wie das Atmos 5.1 Mikrofonsystem in Kooperation mit Dirk Brauner, aber auch den Dauerbrenner Transient Designer hervor. In den ‚Olymp' steigt SPL schließlich mit seiner 120-Volt-Technik auf, mit der Surround-Mastering-Konsole MMC1 und dem Motorregler-gesteuerten parametrischen Equalizer PQ. Diese Technik initiiert in der Folge eine ganze Produktlinie, 2005 zwei Stereo-Mastering-Konsolen und 2007 den Phonitor mit Crossfeed-Matrix, was schließlich im Start der aktuellen Mastering-Serie mündet, mit der Vorstellung des Iron Mastering-Kompressors im Jahre 2015. Zuvor klopft 2012 die HiFi-Gemeinde an die Tür, ohne das SPL etwas ‚absichtlich' dazu beigetragen hätte: 50 Prozent aller Phonitor-Verkäufe landen tatsächlich, zunächst ohne Wissen des Herstellers, in heimischen HiFi-Wohnzimmern. 2013 unternimmt SPL den Versuch, auch im Bereich der Audio-Interfaces ein Wort mitzureden. Der Crimson wird vorgestellt, eine komplexe Kombination aus Audio-Interface und Monitor-Controller. 2014, als Reaktion auf den Phonitor-Erfolg in audiophilen Gefilden, entstehen die ersten ProFi-Produkte. 2018 geht Peter Waschke in den Ruhestand und übergibt den Staffelstab an Heinz Middelkamp, der schon seit Ende der 90er Jahre mit seinem eigenen Unternehmen für die Fertigung aller SPL-Produkte verantwortlich ist. Ganz aktuell, zum Jahreswechsel 2022/23 geht Wolfgang Neumann in den Ruhestand, bleibt der Firma aber als Entwickler und Berater erhalten. Seine Position als Geschäftsführer und Mitinhaber übernimmt SPL-Entwickler Bastian Neu. Mit diesem kleinen historischen Abriss sind wir in der Gegenwart angekommen, genauer gesagt im SPL-Demostudio, das Hermann und mir ein wenig Abgeschiedenheit und Ruhe, aber auch den passenden optischen Rahmen für unser Gespräch liefert. Ich hatte kein Drehbuch für diese Begegnung und so entwickelte sich unser Gespräch aus dem Bauch heraus…



Alle Generationen des SPL 120 Volt Operationsverstärkers

Fritz Fey: Wolltest Du von Anfang an Geschäftsführer eines Herstellers von hochwertiger Studiohardware werden?

Hermann Gier: (zögert und grinst) Ja! Wenn ich mich zurückerinnere, war es tatsächlich so. Als ich 16 oder 17 war, arbeitete ich in Aachen als Stage-Hand. Die Band ‚The Cure' kam damals zum ersten Mal nach Deutschland, Fischer-Z, das waren meine Helden, aber auch die ‚gute Seite' der neuen deutschen Welle. Mein Lieblingsplatz war FOH. Immer, wenn die Arbeit getan war, lief ich zum Pult. Viele Knöpfe, Outboard-Racks, das begeisterte mich total. Mir war klar, dass ich in meinem Leben genau damit etwas zu tun haben wollte. Zu dieser Zeit allerdings konnte nichts weiter von mir entfernt sein als das. Mein jüngerer Bruder brachte mich damals zum Bassspielen und unser Lehrer war Peter Sonntag (Komponist, Produzent, Solist, Lehrer, Buchautor, irgendwo zwischen Jazz, Fusion und Hardrock. Die Red.). Ich wollte Funk und Punk. Peter erkannte mein Organisationstalent und bat mich, 1985, auf einer Art Musikmesse in Essen, die Konzerte zu organisieren…

Fritz Fey: Da sind wir uns zum ersten Mal begegnet…

Hermann Gier: Ja, das stimmt! Am Ende der Veranstaltung kam der Organisator Horst Neumann auf mich zu und fragte mich, ob ich für ihn arbeiten wollte. Ich hatte inzwischen mit dem BWL-Studium begonnen, genau aus dem Grund, später einmal eine eigene Firma zu haben – unklar war allerdings noch, womit (grinst). Aber irgendetwas zum Organisieren, zum Kalkulieren, zum ‚Auf-die-Beine-stellen' würde sich langfristig schon finden. Das war die Zeit, als ich Wolfgang Neumann zum ersten Mal begegnete, der an Geräten und Schaltungen arbeitete. Da waren sie also wieder, die 19-Zoll-Kisten, die mich so beeindruckt hatten. Ich fand total spannend, was Wolfgang machte und fragte ihn, ob er mir nicht einen Vorverstärker mit Dreiband-EQ bauen könnte. Das hat er gemacht und es war sozusagen mein erstes ‚eigenes' 19-Zoll-Gerät, aber gleichzeitig auch der Beginn un-

serer gemeinsamen Geschichte. Wolfgang hatte sehr viele verschiedene Geräte gebaut, in ultrakleinen Auflagen. Das nicht auszuschöpfen, wäre eine Schande gewesen. Es ratterte in unseren Köpfen. Die Tonstudios in Deutschland hatten ihren Blick gen USA und England gerichtet. Eine deutsche Firma für professionelle Audiohardware, das lag nicht wirklich im Trend. Total verrückt, aber ‚Sound aus Deutschland' konnte sich irgendwie keiner vorstellen. Man müsste schon etwas erfinden, was total außergewöhnlich ist. Aphex hatte für den Aural Exciter in Deutschland ein Patent angemeldet, über den damaligen Vertrieb AKG München. Im September 87 war das Ding durch. Wolfgang und ich hatten unterdessen im Studio Magazin den SX2 Surround Exciter angekündigt. Surround deshalb, weil so eine Basis-Verbreiterungsschaltung eingebaut war. Alle, die so etwas Ähnliches wie einen Exciter gebaut hatten, bekamen ein Schreiben vom Patentanwalt. Wir waren total verängstigt, denn wir hätten uns ja nicht mal einen Anwalt leisten können. Wir hatten – im Nachhinein glücklicherweise – für das Produkt, mit dem wir auf die Musikmesse gehen wollten, schon die Frontplatten machen lassen – 2.000 Mark, ein riesiges Investment. Nun saßen wir da. Dieser Patentanwalt hätte uns Bubis einfach den Kopf abgebissen. Also musste eine neue Idee her. Ich hatte in dieser Zeit gedanklich Jesuslatschen an und meinte, wir müssten das alles ganzheitlicher betrachten (lacht). Kann man nicht das Audiosignal als eine Einheit behandeln und nicht nur Segmente daraus bearbeiten? Da muss es doch was anderes geben (lacht). Wir bauten abends einfach mal alles auf, was Wolfgang schon entwickelt hatte und fingen an zu spielen. Irgendwie brauchten wir einen Lautsprecher, auf dem wir das beurteilen konnten, aber wie ohne Geld? Wir kauften also Visaton-Breitband-Chassis für 14 Mark 50 pro Stück und hängten die an Drähten in die Ecken des Raums, quasi das Gegenteil einer Referenz (lacht). Wenn wir darauf etwas Ungewöhnliches hören, hört man das wahrscheinlich auch auf jedem anderen Lautsprecher dieser Welt. Das klang nach einem Plan. Unsere Mono-Testschaltung war ein Wald von Drähten und Bauteilen mit sieben oder acht Potis und ebenso vielen Schaltern und Trimmern. In den ersten zwei Wochen des Lötens, Schraubens und Hörens passierte nichts wirklich Überraschendes. Das gab es irgendwie alles schon. Wir waren ziemlich frustriert und die Messe kam näher. Wir experimentierten mit wild verschachtelten Filtern. Und dann kam der wirklich alles entscheidende Abend, der sich gerade zum 35. Mal jährt – der 18. Februar 1988 und es war irgendwie zwei Uhr nachts. Wir hörten einen Song von Jennifer Warnes, der mit zwei großen Konzertpauken anfängt. Das klang über unsere Lautsprecher eher schmächtig. Wolfgang erzählte etwas von Subbass-Filter und Mischstufe und plötzlich wurden diese Trommeln riesengroß. Es war spät, wir gingen ins Bett. Wenn dieser wahnsinnige Effekt morgen noch da ist, überlegen wir weiter. Das war die Geburt von SPL und dem Vitalizer. Wir hatten eine Frontplatte, die wir nicht in den Müll werfen konnten, mit vier Knöpfen und drei Schaltern pro Kanal und vor uns lag ein Vielfaches davon. Dann folgten zwei Wochen Musikhören und Parameter-Reduktion. Die Idee des Vitalizers schwappte irgendwann über die Landesgrenzen und selbst in England sprach man auf einmal von einem Soundprozessor aus Deutschland. Der Grundgedanke war eigentlich, einen ‚Erweiterungs-EQ' zum Mischpultkanal zu haben. Doch die Studios wollten den Vitalizer in Stereo für die Mischsumme. Und dann kamst Du, ein paar Jahre später, mit der Frage, ob ich schon mal über ein Leben nach dem Vitalizer nachgedacht hätte.

Fritz Fey: Wie man weiß, gibt es das ja, und auch schon sehr lange – sogar so lange, dass sich Wolfgang zum Jahresende eigentlich entschlossen hatte, sich etwas mehr ins Privatleben zurückzuziehen…

Hermann Gier: …was ‚leider' nicht so richtig klappt (lacht). Er bleibt natürlich bei uns und wir haben noch einige Projekte, die wir zusammen auf die Beine stellen wollen. Ganz ehrlich? Es hat sich gefühlt eigentlich gar nichts geändert. Alle sind glücklich mit der getroffenen Regelung und dem offiziellen Nachfolger Bastian Neu. Wir haben eigentlich kaum personelle Fluktuation und fühlen uns eher wie eine Familie.

Fritz Fey: Ich habe das Gefühl, dass wir uns schon länger in einer Umbruchphase befinden, in der die von uns ganz klar definierte professionelle Audiotechnik von

einem sehr breit gewordenen Amateurmarkt übertönt wird. Dass unser Leserkreis weder wächst noch schrumpft ist für mich ein Indiz dafür, dass die professionelle Community zwar stabil ist, aber bei all dem Getöse um Software auch nicht so richtig gehört wird. Wie wird sich das entwickeln?

Hermann Gier: Die Pyramide der Musikschaffenden ist unten tatsächlich extrem breit geworden. Es gibt wahnsinnig viele Leute, die Musik produzieren und durch die Hiphop-Kultur mit gekauften Beats auch gar keine ‚echten' Musiker sind. Sie machen ihre Texte, haben ihre Attitüde und bauen ihre Kollagen. Alles ok. Im Endeffekt kommen Nicht-Musiker zum Musikmachen, dazu gesellen sich die Podcaster und Youtuber. Auch da gibt es viele Leute, die Geld für Mikrofone, PreAmps und Audio-Interfaces ausgeben. Es wird aber auch Video-Equipment und Beleuchtung benötigt, da ja alles auch schön aussehen soll. Das ist ein großer Markt. Als sich der Computer zu etablieren begann, haben wir uns gefragt, was denn eigentlich in dieser Box stattfindet. Vom Ersatz für die Bandmaschine ging es zügig weiter zu immer mehr Mischpult und Signalbearbeitung, EQ, Dynamik, Effekte. Aber außerhalb wird ein Mikrofon und ein Vorverstärker gebraucht, zusammengefasst ‚das Frontend' und am Ende ein Lautsprecher zum Abhören, ‚das Backend' mit Monitor-Controller und vielleicht auch noch Kopfhörer. Wer also nicht nur einen Kopfhörer in die Buchse seines Laptops stecken will, braucht ein Front- und ein Backend. Natürlich lässt sich ein aufwändiges Frontend durch ein USB-Mikrofon ersetzen, das gleichzeitig auch Audio-Interface ist, aber die Grenzen dieser Technologie scheinen nach meiner Wahrnehmung im Markt auch bekannt zu sein. Wir leiden ja alle unter dem gleichen ‚Krankheitsbild' und sind auf der Suche nach dem nächst Besseren: einem leistungsstärkeren Rechner, einem besseren Mikrofon, mehr Möglichkeiten der Bearbeitung, besseren Wandlern. Es ist ein Weg, der am Ende für einige auch in hochwertiger, zeitgemäßer Hardware gipfelt, die haptisch und klanglich Spaß macht. Ich habe mir eine Studer A80 gekauft, mit der ich Mastering mache und es total geil finde, was von der Maschine zurückkommt. Wir stellen allerdings fest, dass sich die Processing-Hardware auf dem Rückzug befindet. Der Absatz ist in keiner Weise mit den 90ern zu vergleichen. Unsere Hardware-Geräte gibt es aber auch als Software, die wir sehr, sehr gut verkaufen. Es hat sich also eher die Technologie-Plattform verschoben, nicht der Bedarf. Daraus resultiert eine wichtige Frage, die man stellen muss, nämlich die nach Innovation auf der digitalen Ebene. Damit meine ich nicht, dass ich schneller rechnen kann oder ein Algorithmus Rauschen entfernt, sondern kreative Funktionalität, neue Effekte. Etwas Vergleichbares auf der analogen Ebene ist uns mit dem BiG ‚passiert'.

Fritz Fey: ‚Passiert' ist gut…

Hermann Gier: Wir spielen ja (grinst). Wolfgang wird in dieser Hinsicht immer Kind bleiben. ‚Oh, da hab ich wohl was falsch verdrahtet… aber klingt geil!' Es passieren manchmal Dinge durch Zufall – nennen wir es ruhig mal so. Meistens bleiben Fehler auch Fehler, aber in manchen Fällen entdeckt man etwas Spannendes, Überraschendes und geht dem nach. Wie soll ein Programmierer, der einen Code schreibt, sich selbst überraschen?

Fritz Fey: In der Softwareentwicklung sehe ich zwei Hauptstränge. Der eine ist, so wie die Analogtechnik zu sein, der andere ist, etwas zu entwickeln, was mit Analogtechnik entweder gar nicht oder nur mit aberwitzigem Aufwand umsetzbar wäre. Das ist für mich der Bereich, in dem Innovation stattfinden kann. Im Meer von Look-alike- und Sound-alike-Plug-Ins finde ich nur ganz wenige Ausnahmen, in denen die Stärken der digitalen Technik zu Tage treten. Ihr habt ja auch Plug-Ins, zum Beispiel vom Iron und PQ veröffentlicht. Dass man damit Geld verdienen kann, ist gut vorstellbar, aber gehen nicht dadurch auch die Verkaufszahlen der Originalhardware zurück?

Hermann Gier: Am Anfang denkst Du, Du kannibalisierst dein wertvolles Hardware-Produkt, aber in Wirklichkeit ist das Gegenteil der Fall. Wenn ein solches Plug-In veröffentlicht wird, erreicht man natürlich einen viel größeren Interessentenkreis. Gleichzeitig steigt aber auch die Neugier nach dem Original. Jeder hat heute einen Rechner im Studio, auch in der Mastering-Welt. Wie sollte sich denn ein Mastering-Studio inszenieren, dass die gleichen Plug-Ins wie der Kunde verwendet?

Fritz Fey: Seltsamerweise stellt sich der Kunde die Frage nach dem Sinn, in ein Studio zu gehen, das die gleichen Software-Tools wie er selbst benutzt, weil die Qualität an den Werkzeugen und nicht an den Fähigkeiten und dem Talent des Nutzers festgemacht werden.

Hermann Gier: Leider ist das oft so. Ich habe meine Computer-Welt mit Hunderten von Plug-Ins, in der ich Aufnahmen und Mischungen machen kann. Natürlich habe ich auch unsere Hardware im Studio verbaut. Ich weiß nicht, wie es Dir geht, aber wenn ich am Sound arbeite, verschiebe ich Pegel, Frequenzen, alle möglichen Parameter gegeneinander und drehe mit beiden Händen. Im Vergleich zur Maus bist Du nicht nur doppelt so flexibel und doppelt so schnell, sondern du hörst auch Effekte, die sich durch das parallele Verändern von zwei Werten ergeben. Leider gibt es nicht für jedes Plug-In einen Hardware-Controller, den Du sofort anfassen kannst. Bevor man mit der Maus den nächsten Regler angesteuert hat… Du kennst das. Man arbeitet viel mit den Augen. Ich mag es einfach, blind irgendwo hinzugreifen und zu hören. Mit den Augen hätte ich eine solche Einstellung vielleicht als total übertrieben korrigiert.

Fritz Fey: Viele von uns posieren gerne mit Equipment. Da nicht jeder die Kulisse einer großen Analogkonsole nutzen kann, sieht man auf den Bildschirmen ganz viele geöffnete Plug-Ins, was die Wichtigkeit der Person und der Arbeit unterstreichen soll. Diese Optik dient als Beweis für die Zugehörigkeit zur Branche, denn der Arbeitsplatz ist heute nur noch durch Maus, Tastatur, Desktop-Interface und Bildschirme besetzt. Ich meine das gar nicht abwertend, denn ich glaube, dass wir auch ein bisschen Bestätigung für die Bedeutung unserer Tätigkeit brauchen. Ohne Hardware ist das nicht so einfach, denn in jeder Sparkasse stehen Tische, die in etwa so aussehen wie ein Audio-Arbeitsplatz. Wenn also die Technik schon nicht beeindrucken kann, dann doch wenigstens die Plug-Ins auf den Bildschirmen, die heutzutage in zahllosen Flash-Sale-Aktionen sehr günstig zu haben sind. Offensichtlich ist der Ausverkauf von Audio-Software ja rentabel, denn niemand hat etwas zu verschenken…

Hermann Gier: Unsere Welt entwickelt sich gerade in eine Richtung, in der KI eine ganz entscheidende Rolle spielen wird. In Zukunft wird es weniger um den Weg und einzelne Komponenten wie EQ, Kompressor oder das ‚Handwerk' gehen, sondern um Ziele und eine Software, die zum Erreichen dieser Ziele einen Vorschlag unterbreitet, den ich mit einfachen Befehlen und ohne Fachkenntnisse modifizieren

kann. Das ist eine andere Welt und ob so bessere Musik produziert wird, darf man hinterfragen. Wenn aber Kollegen im Studio Musik so zum Klingen bringen, dass Dir ein Schauer über den Rücken geht, sind das fast immer diejenigen, die hart an sich arbeiten und genau wissen, was zu tun ist.

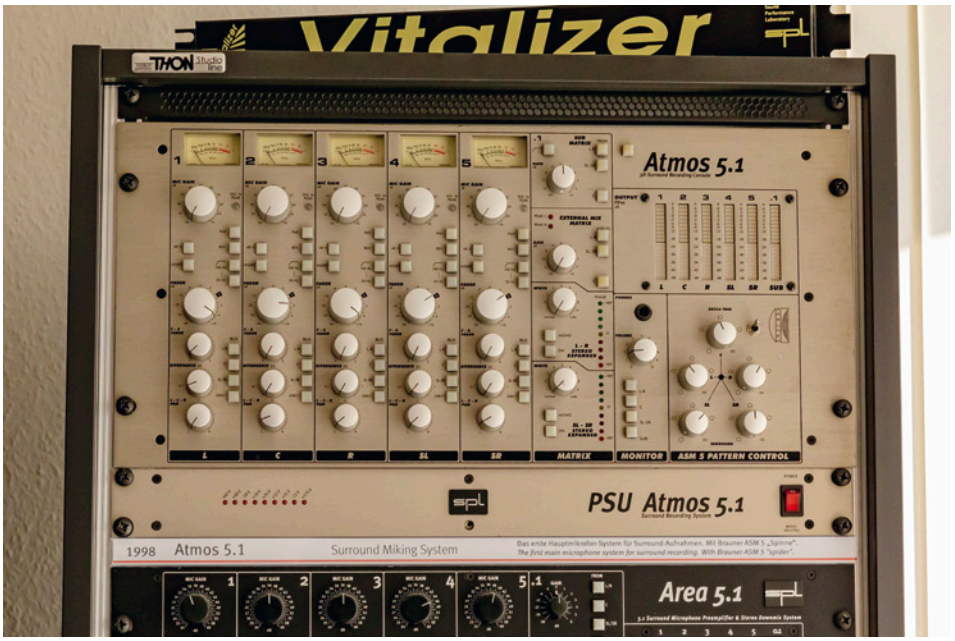
Fritz Fey: Aber ist nicht darauf auch ein großer Teil der Werbung ausgerichtet? Es werden Leute gezeigt, die erfolgreich sind und es wird suggeriert, dass der Erfolg einem bestimmten Produkt und dessen Eigenschaften zu verdanken ist…

Hermann Gier: Das ist ja eine Illusion. Ich will bei niemandem den Eindruck erwecken, er wäre mit unserer Technologie in zwei Wochen Weltmeister. Es ist vielmehr eine Ehre, wenn ein erfahrener, erfolgreicher Toningenieur unsere Geräte benutzt, denn er kann schließlich beurteilen, was gut und was schlecht ist.

Fritz Fey: Es gibt ja auch diese neue Form der Produktinszenierung, Plug-Ins zu immer neuen Tiefpreisrekorden anzubieten, wozu jeder Anlass recht ist – Weihnachten, Ostern, Freitag, Montag, Wochenende, Valentinstag, Halloween, Frühling, Sommer, Herbst und Winter. Wo soll das hinführen?

Hermann Gier: Vielleicht führt es dahin, dass die Hardware wieder wichtiger wird? Wie viele Plug-Ins werden gekauft und wie viele werden tatsächlich benutzt? Es hängt bei keinem das Herzblut an Software. Es sind Ersatzwerkzeuge, Ersatz für etwas real Existierendes. Ich vergleiche es mit Formel 1 am Rechner fahren und der daraus abgeleiteten, eigentlich lächerlichen Diskussion über die Fahrwerkeigenschaften eines Ferrari oder McLaren.

Fritz Fey: Du machst auch nicht den Eindruck, als würde Dich die Konkurrenz der Software ängstigen, zumal Du ja vorhin sagtest, dass sie dem Hardwareverkauf



eher zuträglich ist. Ich habe tatsächlich die Erwartung, dass am Ende alles Software ist, auch wenn ich es mir nicht vorstellen mag.

Hermann Gier: Dazu führe ich zu viele Gespräche mit Leuten, die an dem Punkt sind, echte Geräte anstatt Software zu wollen. Wir haben ja von dieser breiten Marktpyramide gesprochen. Dort ist Hardware vielleicht kein Thema. Aber da sehe ich uns auch gar nicht. Ich will die Pyramidenspitze, die Profis. Das ist eine stabile Zahl von Anwendern, die nicht nur uns, sondern auch viele andere Anbieter von Hardware ernähren können. Ist doch schön, wenn so viele Plug-Ins im Umlauf sind. Das schafft einen Fokus vieler Menschen auf Musik. Daraus rekrutiert sich der Nachwuchs für die Spitze der Pyramide. Die Gruppe der Software-Anwender ist so laut, weil sie so groß geworden ist und deshalb hört man auch so viel darüber. Man muss das aber auch einsortieren als das, was es ist. Es sind viele auf der Suche. Wer schreibt denn in den Internet-Foren? Die Leute, die Zeit dazu haben. Die Kollegen, die arbeiten, wollen Hardware, weil sie damit schneller sind. Recall ist doch eine Illusion. Jede kleine Änderung zieht einen Rattenschwanz an Folgeänderungen nach sich, so dass es oft schneller geht, von vorne anzufangen, weil der Profi ja weiß, wie er dorthin gekommen ist. Bevor ich es rückwärts korrigiere, baue ich es lieber von vorne neu auf. Gute Leute sind damit sauschnell. Ich mache mir da überhaupt keine Sorgen. Ich sehe mehr und mehr junge Leute, die aus der Software herauswachsen und auf der Suche nach neuen Abenteuern sind.

Fritz Fey: Habt Ihr als Hersteller jemals eine Inspiration aus Software für die Entwicklung einer Hardware gezogen?
Hermann Gier: Gute Frage… (zögert)… nein! Mich hat zum Beispiel immer schon Restaurationssoftware total fasziniert. Könnte man so etwas analog machen? Natürlich nicht. Vielleicht kommt das ja noch, vielleicht über eine raffinierte Bedienlogik? Aber eigentlich eher unwahrscheinlich.

Fritz Fey: Vor einiger Zeit fand ich ein Video über das Iron-Plug-In mit Dir in der Hauptrolle als Interviewpartner. Das Video endet mit einem geheimnisvollen Lächeln als Antwort auf die Frage, wie nahe das Plug-In am Original ist… wie nahe dran ist denn so ein Plug-In nun wirklich?

Hermann Gier: Wenn Du eine Einstellung mit dem Plug-In gefunden hast, die Dir gefällt, die auch nicht die gleiche wie an der analogen Hardware sein muss, klingt

das schon sehr nah dran. Wenn Du aber mit dem Plug-In und, im Vergleich dazu, mit der Hardware arbeitest und die klanglichen Reaktionen erlebst, insbesondere bei höheren Ansteuerungspegeln, dann ist das ein deutlicher Unterschied. Man kommt deshalb auch zu anderen Ergebnissen. Bei der Entwicklung des Plug-Ins arbeitest Du Dich an statische Vergleichspunkte heran. Die komplette Parametrisierung abzuarbeiten, wäre wirklich Wahnsinn. Aber das Plug-In ist trotzdem ein Werkzeug, das sehr viel Charakter des Originals in sich trägt.

Fritz Fey: Die Plug-In-Emulationen sind, was das optische Erscheinungsbild angeht, stets perfekt nachgebildet. Aber wie entsteht eigentlich das Design einer Hardware? Für mich ist das eine Kombination aus Ergonomie, Haptik, schaltungsbedingten Zwängen und auch Ästhetik, wenngleich die Profis ja mehr auf innere Werte setzen…

Hermann Gier: Ganz am Anfang der Firmengeschichte lief das ganz anders als heute und da kein anderer da war, musste ich mich um das Design kümmern. Die ersten Gerätedesigns waren tatsächlich davon geprägt, wo Wolfgang auf der Platine die Bedienelemente vorgesehen hatte, weshalb ich nicht viel Spielraum hatte, über andere Designaspekte nachzudenken. Das war keine so gute Grundlage für ein gelungenes Gerätedesign. Zu irgendeinem Zeitpunkt drehte ich den Spieß um, und wir begannen, ein ‚Feature-Set' zu erarbeiten, das ich in ein Design übersetzte. Ich habe grundsätzlich eine ‚Von-links-nach-rechts-Durchgangsoptik' im Kopf, was zum Beispiel bei einem Channelstrip nahezu ideal funktioniert: Vom Eingang zum Ausgang mit den geplanten Bearbeitungsschritten dazwischen. Damit soll auch die Arbeitsweise abgebildet werden. Bei einem EQ sieht das natürlich schon anders aus, denn da bestimmt die Frequenz die Blick- und Arbeitsrichtung. Beim Passeq bin ich von dieser Denkweise ganz abgekommen, denn es gab separate Cut- und Boost-Bänder. Das hätte man auch ‚klassisch langweilig' arrangieren können, aber ich entschied mich für diese kreisförmige ‚Planeten-Anordnung'. Sobald sich so eine Idee in meinem Kopf formiert, sehe ich auch gleich ein Bild. Mit diesem Bild kann ich in Gedanken auch arbeiten und einzelne Komponenten umplatzieren, bevor ich überhaupt beginne, etwas zu zeichnen. Ohne Idee fange ich auch nicht mit dem Zeichnen an. Die Inspiration für diese Arbeitsweise kommt von einem Mann, den ich sehr verehre: Nikola Tesla, denn auch er stellte sich seine Geräte und Erfindungen zuerst vor, bevor sie Realität wurden. Aber nicht nur das, denn er konnte seine Ideen auch in Gedanken ‚laufen lassen' und sah in seiner Vorstellung, so wird erzählt, an welcher Stelle welches Bauteil das Gerät kaputtgehen ließ. Ich finde es total faszinierend, so tief denken zu können, also eine Maschine mit hoher Komplexität vor dem inneren geistigen Auge anwerfen zu können. Diese Gabe habe ich natürlich nicht, aber der Gedanke, erst dann mit dem Zeichnen anzufangen, wenn man weiß, wie etwas aussehen soll – das habe ich daraus für mich entnehmen können. Mir ist es eine Weile so gegangen, dass ich wahllos mit dem Zeichnen anfing, in der Hoffnung, dass sich dabei eine Idee entwickelt. Das war sehr unbefriedigend und auch überhaupt nicht zielführend. Man arbeitet dann nicht auf ein Ziel hin, sondern hofft, dass sich aus der Beliebigkeit etwas Brauchbares ergibt.

Fritz Fey: Du hast ja BWL studiert und nach meiner Kenntnis kommt dort das Fach ‚Produkt- oder Objektdesign' nicht vor…

Hermann Gier: (lacht) Ich wurde durch die Umstände gezwungen, diese Aufgabe zu übernehmen. Natürlich bin ich Autodidakt, aber mit der Zeit entdeckte ich bei mir doch ein gewisses Talent dafür. Inzwischen gehe ich, was diese Dinge betrifft, mit sehr wachen Augen durchs Leben. Es gibt viele Anreize, neue Fertigungsverfahren, neue Formen oder Objekte, die mir Inspiration liefern.

Fritz Fey: Die Ergonomie-Betrachtungen haben aber doch sicher damit zu tun, dass Du auch selbst Anwender bist…

Hermann Gier: Wir sind ja Männer und lehnen aufgrund dieser Tatsache das Lesen von Bedienungsanleitungen ab (grinst). Wenn wir eine Bedienungsanleitung aufschlagen, ist das der Moment der Niederlage, die man sich nur ungern eingestehen möchte. Für mich war es eine harte Schule, als Hasser von Bedienungsanleitungen sie auch noch selbst schrei-

ben und korrigieren zu müssen (lacht). Das brauche ich heute zum Glück nicht mehr, aber ich lese immer noch Korrektur. Dennoch bleibe ich dabei – ein Gerät sollte sich im Idealfall selbst erklären. Es gibt bestimmt auch Menschen, die nicht dazu geboren sind, Geräte spontan richtig zu bedienen und die Zusammenhänge zu verstehen, aber glücklicherweise findet sich diese Spezies in unserer Branche eher selten und wenn, dann auch nicht sehr lange (lacht). Ich finde, ein neues Gerät zu entdecken, ist eine glückliche Kombination aus Spaß und Spannung. Man hat sich etwas geleistet und will es jetzt kennenlernen. Wenn man dann über die Bedienung stolpert und hängenbleibt, ist das für mich ein brutaler Frustmoment. Daran gehe ich selber kaputt. Wenn es aber fluppt und sich alles von Anfang an logisch erschließt, ist das die perfekte Kommunikation zwischen mir als Urheber des Designs und dem Anwender. Dieses Ideal erreicht man nicht immer, zum Beispiel, wenn die Qualität der Schaltung unter einer bestimmten Anordnung der Bedienelemente leiden würde, oder wenn man Unterfunktionen irgendwo in einer zweiten Ebene unterbringen muss. Wenn es irgendwie möglich ist, hat die Bedienung Priorität und der Aufbau der Schaltung folgt. Manchmal geht das aber wirklich nicht, was allerdings tatsächlich selten vorkommt.

Fritz Fey: Bei der Beschreibung von Geräten spreche ich ja oft von einem ‚frischen, lebensbejahenden Grau', was die Gattung der Toningenieure aus welchen Gründen auch immer sexy zu finden scheint. Für mich, um mich nicht auszunehmen, hat das ‚All-Black-Design' Eurer Mastering-Serie auch den höchsten Eleganzfaktor. Glaubst Du, dass Toningenieuren das Design von Geräten wirklich egal ist und alles der Praxistauglichkeit und einer maximal reduzierten optischen Ablenkung unterworfen ist?

Hermann Gier: Nee, das glaube ich nicht. Es mag ok sein, wenn ein DIY-Gerät tatsächlich ohne Design und ausschließlich mit der Funktion daherkommt. Es gibt auch Hersteller, die liefern ein ‚langweiliges', oder sagen wir schlichtes Design, mit dem Argument, dass es ja schließlich Audiogeräte sind, die man hören und nicht sehen können soll. Die meisten von uns sind doch aber kreative Künstler und Ästheten. Natürlich kommt man auch mit einem hässlichen, langweiligen Auto von A nach B. Aber, wir wollen uns doch alle mit unseren Sinnen belohnen. Wenn man Freude am Anblick eines Gerätes hat, ist man ein kleines bisschen glücklicher. Darum geht's.

Fritz Fey: Ich weiß nicht genau, wann, aber irgendwann habt Ihr begonnen, Geräte für den HiFi-Markt zu entwickeln. Da wir ja gerade von Design sprachen; es gibt von Euch offensichtlich kein spezielles Design für diesen Anwenderbereich. Wie erklärt sich das?

Hermann Gier: Es gab gar keine Möglichkeit, darüber nachzudenken. Es hat sich zwangsläufig so ergeben, und zwar insofern, dass wir ja 2012 den Phonitor 2 herausgebracht hatten, der sich überraschend gut verkaufte. Bis wir durch Händlerbefragungen feststellten, dass ungefähr 50 Prozent der Geräte im HiFi-Bereich landeten. Audiophile Anwender kauften einen Kopfhörerverstärker beim Pro-Audio-Handel? Über die Jahre habe ich diesen Kundenkreis liebgewonnen, auch wenn die Anforderungen und Fragen ganz andere sind. Man findet tatsächlich in den Diskussionen gute und interessante Ansätze, allerdings auch ein paar sehr schräge. Es gibt dort, wie soll ich das sagen, einen fundamentalen Glauben an die Grundsätze der HiFi-‚Audiophilität', die im Kreise der Glaubensbrüder mit der Muttermilch eingesogen wurden, auch unter Mitwirkung der HiFi-Fachpresse. Manchmal ist der Glaube stärker als die Fakten. Für uns stellte sich die Frage, wie wir in dieser Welt auftreten. Wenn aber doch schon so viele das Design unserer Kopfhörerverstärker kannten, dann ist das doch ein klares Statement im Zusammenhang mit unserer Marke. Jedes andere Design hätte den Verlust unseres einzigen Erkennungsmerkmals bedeutet. Also haben wir weitergemacht in diesem ‚Look': Endstufe, Phono-Vorverstärker und den

Phonitor 2 als Vor- und Kopfhörerverstärker dazu. Das war schon eine komplette ‚Stereo-Anlage'. Der Name für diese Gerätereihe war mit ‚Professional Fidelity', kurz ‚ProFi', auch schnell gefunden, denn das brachte die Herkunft der Technologie und die Erwartung der Anwender klar verständlich zusammen. Gedanklich bin ich schon zwei Gerätegenerationen weiter, mit einer ProFi-Range, die vielleicht auch komplett anders aussehen wird, mit einer deutlichen Prise Lifestyle-Charakter, aber natürlich unverändert hohem Qualitätsanspruch mit 120-Volt-Technik. Also kein Blendwerk mit irgendwelchem technischen Gulasch drin.

Fritz Fey: Die Kommunikationsebene zwischen der produzierenden und konsumierenden Seite läuft ja nicht so richtig flüssig. Es wird, um es deutlich zu sagen, in der Profi-Branche über die esoterischen Spinnereien im HiFi-Sektor geunkt. Schafft Ihr da, als Player auf beiden Seiten, eine Verbindung und auch Verständigungsebene? Ist es für Euch ein Vorteil, damit werben zu können, aus der Profi-Liga zu kommen?

Hermann Gier: Das ist unser Mantra. Es ist deshalb auch vollkommen sinnlos, die audiophile Sprache zu lernen. Das sind wir nicht und das würde man uns auch nicht abkaufen. Wie reden wir denn mit den Kunden aus diesem Bereich? Das war am Anfang eine echte Überlegung. Aber es wäre Blödsinn, das zu sagen, was wir denken, was die Kunden hören wollen. Das wäre nicht authentisch. Die Leute haben freiwillig in unsere Richtung geblickt und kaufen sich im Pro-Audio-Handel unsere Geräte. Das war doch ein Wink mit dem Zaunpfahl. Den zu übersehen, wäre einfach dumm gewesen. Es ist doch ein starkes Argument, den HiFi-Begeisterten zu vermitteln, das mit der gleichen Technik, mit der sie zu Hause hören, auch hochwertige Produktionen gemacht werden. Wir haben geschafft, diese Brücke zu schlagen. Klar, es gibt da spezielle Ansprüche an Kabel und es werden bisweilen sehr esoterische Ansätze verfolgt, aber ich muss ganz ehrlich sagen, dass sehr vieles davon auch tatsächlich hörbar ist. Man sollte das nicht alles gleich als Spinnerei abtun.

Fritz Fey: Dazu passt thematisch sehr gut die Renaissance der Vinyl-Schallplatte. Alles, was man heute mit Streaming-Plattformen an Komfort, Vielfalt und auch Wiedergabequalität erlebt, davon ist die Schallplatte ja weit entfernt. Junge Leute, die mein Mastering-Studio buchen, versuchen, mir das rituelle Erlebnis des Auflegens einer Platte näherzubringen (lächelt). Ich glaube inzwischen, dass es dabei gar nicht um Klang oder Klangqualität geht, sondern um Musik zum Anfassen…

Hermann Gier: Auf der Platte ist Musik, wenn Du verstehst, was ich meine. Auf einer CD sind Daten, aus dem Internet kommen Daten. Dieser Gedanke stammt nicht von mir, sondern von Henry Rollins (Black Flag, Rollins Band). Die Platte ist eine direkte emotionale Verbindung. Inzwischen kaufe ich auch Platten, neu oder gebraucht, keine CDs. Vieles davon ist die Musik aus meinen Prägejahren. Jemand hat in einem Podcast mal gesagt: Vinyl makes listening to music more intentional (Vinyl bewirkt ein absichtlicheres Hören von Musik. Die Red.). Die Musik wird nicht so schnell abgeurteilt und weggeschoben. Man lässt sich darauf ein, zuzuhören. Die Song-Reihenfolge auf einer Platte ist selten zufällig, weshalb es schade ist, dass der Album-Gedanke sich beim Streaming verliert. Prinzipiell habe ich nichts gegen Streaming. Es ist komfortabel und einfach, im Prinzip sogar der Plattenladen zu Hause. Wenn man Fan eines Künstlers ist, möchte man aber etwas von ihm haben. Meine 18jährige Tochter wünscht sich Schallplatten. Sie trifft sich mit ihren Freunden und Freundinnen im Plattenladen in Venlo, sie gehen zusammen Platten kaufen, weil das eine Verbindung zu den Künstlern ist, die man liebt. Die ganze Clique hat Spotify-Abos. Das ist so diametral, dass beides koexistieren kann. Eine Platte kannst Du verschenken, mit Deiner Musik und einem Stück von Dir oder mit der Musik des Beschenkten. Das geht nicht mit Streaming. Die Platte steht für Romantik.

Fritz Fey: Du hast mich überzeugt… trotzdem habe ich vor kurzem meinen Plattenspieler verschenkt, an meinen Freund Marcus. Jetzt kommt, wie ich finde, als raffinierter Schachzug von mir bei der Themenauswahl, die immersive Musikproduktion an die Reihe. Ihr habt mit dem MC16 Monitor-Controller ein einziges Produkt, dass

diesen Fachbereich adressiert. Wie schätzt Du die Chancen dieser Formate ein, von denen es ja sinnigerweise gleich wieder mehrere gibt, die sich gegenseitig ‚bekämpfen'. Zurzeit habe ich das Gefühl, das mehr Leute Atmos mischen als hören.

Hermann Gier: Im Kino ja, in der Musik nein. Alles, was sich da gerade tummelt, sind in erster Linie Kinoformate, für große Räume mit fest und normgerecht installierten Lautsprechern.

Fritz Fey: Viele mischen gerade in Dolby Atmos, komplette Back-Kataloge…

Hermann Gier: Sie machen das, weil sie dafür bezahlt werden, nicht, weil es dafür Kunden gibt. Wenn das aufhört, enden auch die Mischaktivitäten. Es ist ja kein Geheimnis, dass es von den Format-Inhabern Support gibt, um Content aufzubauen. Das hat am Rande der Pandemie vielen ein Einkommen beschert. Wer sollte da nein sagen? Ich glaube aber trotzdem nicht daran, dass sich das durchsetzen kann.

Fritz Fey: Momentan setzt man auf Soundbars, Kopfhörervirtualisierung und Produkte wie den Apple HomePod…

Hermann Gier: Für mich ist es einfach krass zu sehen, dass wir auf der Produktionsseite einen unglaublichen Aufwand mit sehr vielen Lautsprechern in perfekter Geometrie betreiben müssen, wenn wir alle drei im Markt befindlichen Systeme formatkonform mischen möchten, um es anschließend auf einem binauralen Kopfhörersystem mit HRTFs virtualisiert wiedergegeben zu bekommen. Das ist in der Audio-Geschichte einzigartig. Die Produktion hat mit der Wiedergabeseite nahezu nichts zu tun. Mit den Lautsprechersystemen, die mit Raumreflexionen arbeiten, ist die Hörsituation unkontrollierbar und komplett vom Zufall abhängig. Ich sag es gerne noch einmal: Musik ist ein Bühnenerlebnis. Die Musik findet vor mir statt. Alles andere ist nicht plausibel.

Fritz Fey: Ich habe mich erst kürzlich dazu dahingehend geäußert, dass Stereo bis heute das effizienteste Format ist, das mit nur zwei Kanälen Richtung, Tiefe, Distanz und Räumlichkeit erzeugt…

Hermann Gier: Eine Sache, die mir noch viel mehr Spaß macht, als all das, was Du gerade aufgezählt hast, ist Druck – Druck! Den hast Du nicht auf einem Soundbar-System und auch nicht in einem virtualisierten Schallfeld im Kopfhörer.

Fritz Fey: ‚Immersive Audio' wird auf breiter Front als Format der Zukunft bezeichnet. Ich möchte mal die Frage nach einer anderen Zukunft stellen: Wenn man analoges Audio-Equipment entwickelt und praktisch schon alles gebaut hat, was baut man dann als nächstes?

Hermann Gier: Das ist eine gute Frage, aber darüber mache ich mir jetzt überhaupt keine Gedanken. Produktideen ‚passieren' einfach, aus beliebigen Zusammenhängen heraus, wenn man aufmerksam durch die Welt geht. Das war so in der Vergangenheit und wird auch in der Zukunft so sein. Und außerdem: Wenn Du etwas finden willst, dann suche nicht danach. Warum sollte ich mich jetzt plötzlich stressen, wo wir in den vergangenen 35 Jahren die Dinge einfach auf uns zukommen haben lassen?