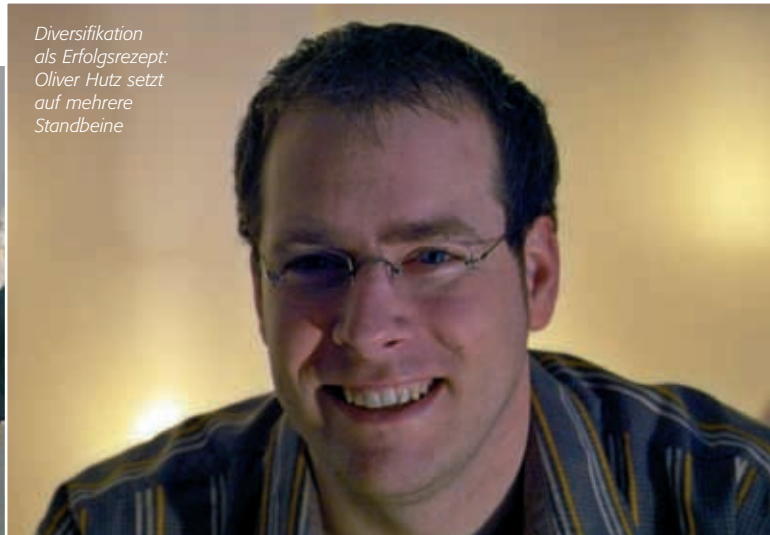




*Diversifikation
als Erfolgsrezept:
Oliver Hutz setzt
auf mehrere
Standbeine*



Von Kai Schwirzke

Im »Groove Park« entstehen nicht nur zahlreiche Soundsets für Synthesizer, Plugins und Sample-Libraries, Soundlogos für rheinische Energieversorger und Soundtracks für Computerspiele, der Betreiber Oliver Hutz ist darüber hinaus seit vielen Jahren im Klingelton-Geschäft aktiv. Ein spannendes und mitunter auch durchaus kontroverses Thema, wie sich eines schönen Nachmittags im niederrheinischen Nettetel herausstellen sollte.

HERR DER RINGTONES

Ein Gespräch mit Oliver Hutz, dem Betreiber des »Groove Park«-Studios

tools 4 music (t4m): Oliver, bevor du dich beruflich ganz der Musik, dem »Groove Park«-Studio, gewidmet hast, warst du nur wenige Meter entfernt bei Terratec tätig ...

Oliver Hutz: Stimmt, ich war seit 1994, dem Gründungsjahr von Terratec, im Team und habe sozusagen Mädchen für alles gespielt. Habe Handbücher geschrieben, war im Produktmanagement tätig und habe mich auch um die Entwicklung und die Presse gekümmert. Bis ich dann 1996 über einen Kurzweil K-2500 stolperte und feststellen musste, dass ich viel zu wenig Musik mache. Ich habe daraufhin ganz nebenbei, mit dem Studio hier angefangen, wobei Terratec von Anfang an ein ganz treuer Kunde war. Im Laufe der Jahre hat sich das immer weiter entwickelt, so dass ich mittlerweile nur noch das Studio betreibe und Terratec ein Kunde von mehreren ist.

t4m: Du hast den »Groove Park« von Anfang an bewusst nicht als typisches »Recording Studio« für Bands oder Künstler gesehen, sonder eher als Studio für Sounddesign?

Oliver Hutz: Ja, das ist richtig. Ich habe immer versucht, mir die Nischen rauszupicken. Um Bands aufzunehmen, reichen die Räumlichkeiten hier einfach nicht aus, und daran habe ich, ehrlich gesagt, auch nie so viel Spaß gehabt. Und so blieb vor allem das Sounddesign, für Terratec – zum Beispiel für die EWS-64 oder auch den Axon AX-100 –, für Best Service oder auch Wizoo und andere Hardware-Hersteller. Und vor etwa sieben, acht Jahren kam ich, eigentlich eher durch Zufall, zu den Klingeltönen.

t4m: Das muss um 1999 herum gewesen sein. Damit gehörst du gewissermaßen zu den Klingelton-Pionieren ...

Oliver Hutz: (lacht) Durchaus! Damals kam ein Terratec-Kollege mit einem Ericsson-Handy auf mich zu und sagte: „Du kennst doch den Song »Flieger, grüß mir die Sonne«, kannst du mir den nicht als Handy-Klingelton programmieren? Das soll irgendwie gehen.“ Das war die Initialzündung; ich dachte mir: „Hey, da wird noch mal was draus. Dieser Kollege wird nicht der Einzige sein, der Wert darauf legt, was Individuelles in seinem Handy zu haben.“

t4m: Wann wurde für dich die Produktion von Klingeltönen geschäftlich interessant?

Oliver Hutz: Das war so 2000, 2001. Da kamen die ersten Firmen auf die Idee, auch aktuelles Musikmaterial aus den Charts als Klingeltöne anzubieten, was in Folge bei mir zu verstärktem Auftragseingang führte. Die Frage war dann, wie man das möglichst professionell umsetzen und das Meiste aus den damals noch monophonen Geräten herausholen konnte. Noch heute gelten ja bei monophonen Klingeltönen gewisse Einschränkungen, so darf man beispielsweise nicht mehr als 30 – 40 Noten einsetzen. Auch Triolen sind bei diesen Handys oft schwierig zu realisieren, was gerade bei den hier beliebten Karnevalsongs gewisse Probleme aufwirft (lacht). Aber es gibt da gewisse Kniffe, mit denen man sich behelfen kann.

Der richtige Boom setzte mit den ersten polyphonen Klingeltönen ein, so in den Jahren 2002, 2003. Nokia war damals Wegbereiter mit vierstimmigen Mobiltelefonen. Die konnten nicht nur piepsen, sondern setzten zum ersten Mal auf so etwas Ähnliches wie eine General-MIDI-Klangerzeugung inklusive Drum-Sounds. Tja, mittlerweile können die

ersten Geräte 128 MIDI-Stimmen wiedergeben, und die Klangerzeugung übernimmt komplett ein Software-Wave-table-Synthesizer.

t4m: Als professioneller Dienstleister musst du einen Klingelton in den unterschiedlichsten Formaten für alle gängigen Handy-Modelle abliefern. Das stelle ich mir nicht gerade einfach vor.

Oliver Hutz: Wenn man es herunterbricht, kommt man auf relativ wenig Grundformate. Bei den monophonen und polyphonen Klingeltönen hat man sich glücklicherweise sehr rasch auf die MIDI-Sprache geeinigt. Da beginne ich in der Regel mit einem sechzehnstimmigen Arrangement und kondensiere das dann zu vier- und einstimmigen Versionen. Wenn der Kunde gerne mehr als sechzehn Stimmen hätte, bohre ich das Arrangement entsprechend auf, zum Beispiel durch Doppeln oder Stacken von Sounds. Das ist meines Erachtens eher eine Marketing-Geschichte, normale Popsongs lassen sich, zumal auf einem Handy, mit sechzehn Stimmen vollständig abbilden. Sind die Arrangements fertig, werden sie mit Konverterprogrammen auf die jeweilige Plattform übertragen.

t4m: Probiert du die Songs auf verschiedenen Telefonen aus?

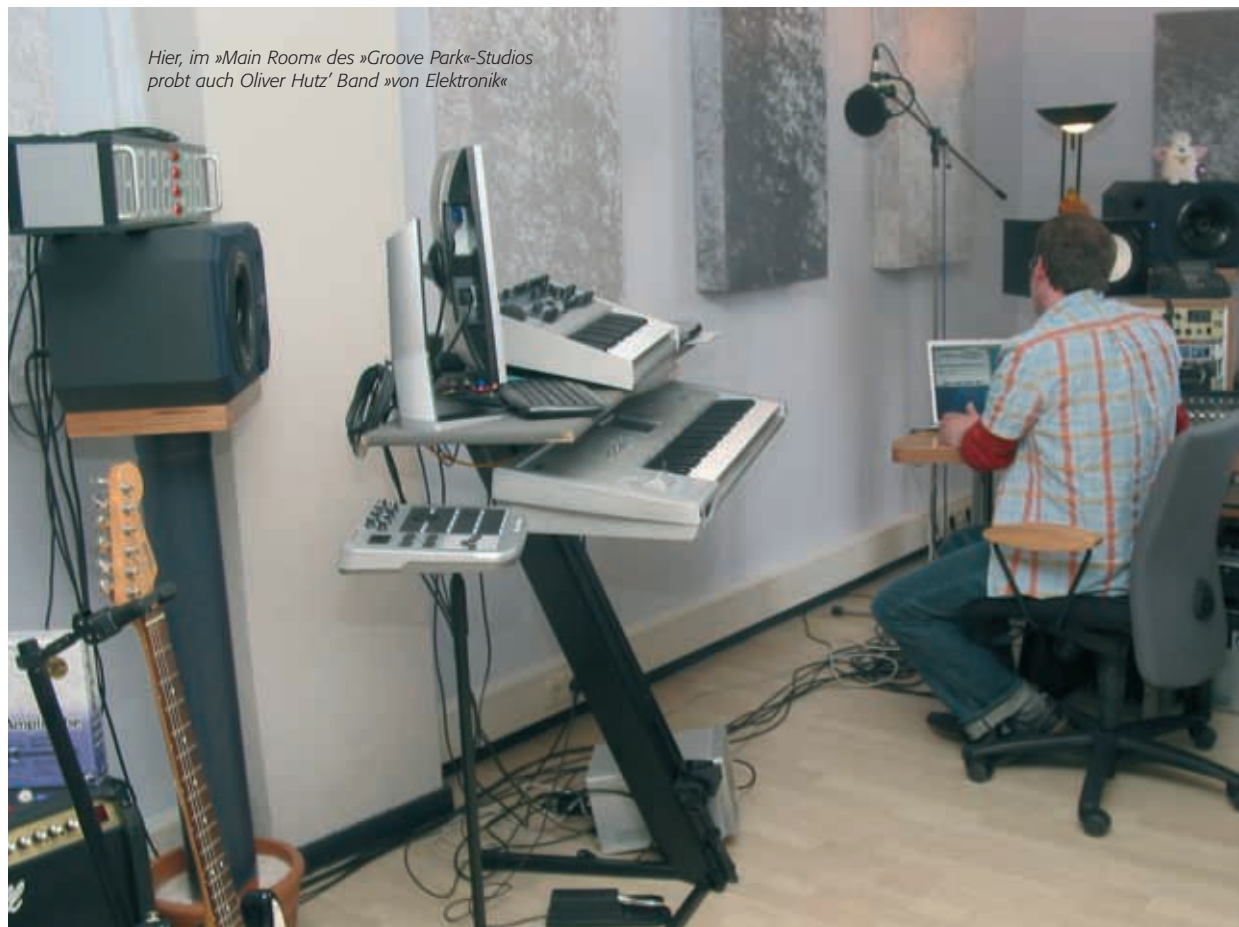
Oliver Hutz: Das habe ich mal gemacht, mittlerweile habe ich aber die Eigenarten der verschiedenen Telefone ganz gut im Kopf. Außerdem gibt es eine ganze Reihe von Software-Emulatoren für Windows, mit denen man sich einen guten Eindruck verschaffen kann, wie es später im Telefon klingen wird. Ich weiß inzwischen relativ genau, welche Sounds funktionieren und was ich nicht machen darf. Von Nokia gab es beispielsweise mal ein Handy, bei dem war das Sample des Ride-Beckens so groß, dass für andere Instrumente zu wenig Platz im Speicher blieb. Das führte regelmäßig zu Abstürzen. Aber klar, wenn ein Kunde das möchte, dann prüfe ich den Song auch direkt auf dem Telefon. Das ist vor allem bei Marketing-Klingeltönen, zum Beispiel von McDonald's, der Fall. Da will dann der Kunde auch selber hören, wie's klingt. Also stelle ich mich mit dem Handy vors Mikrofon, nehme das auf und schicke es dem Kunden. Der nächste logische Schritt ist dann meistens der, dass sich der Kunde beschwert, weil er's grausam findet. Aber daran kann man dann nichts machen.

Kürzlich ist es zum ersten Mal vorkommen, dass ein Kunde etwas abgelehnt hat. Eine Software-Firma wollte den großorchestralen Soundtrack eines ihrer Computer-Spiele als Klingelton umsetzen lassen, auch als General-MIDI-Version. Dass das bei orchestralen Sachen eigentlich immer in die Hose gehen muss, war mir klar, dem Kunden aber nicht. Er hat's dann gehört und meinte, die ganze Abteilung hätte sich schlapp gelacht und gesagt, es klänge nach Bontempi-Orgel. Natürlich, ist ja auch eine Bontempi-Orgel. Es lief darauf hinaus, dass die Firma schlussendlich auf die MIDI-Version verzichtet hat. In Rücksichtnahme auf ihren Komponisten. In der Popbranche gab es das auch; Westerhagen zum Beispiel wollte keine Klingeltöne von seinen Hits. Der Mann muss auf Millionen verzichtet haben ...

t4m: Bewegt sich das Geschäft tatsächlich in diesen Regionen?

„Wenn sich jemand beklagt, dass die zwölfjährige Tochter durch Klingeltöne, Logos und dergleichen verschuldet ist, dann läuft in der Familie doch nun wirklich einiges falsch“

„Normale Popsongs lassen sich, zumal auf einem Handy, mit sechzehn Stimmen vollständig abbilden“



Hier, im »Main Room« des »Groove Park«-Studios probt auch Oliver Hutz' Band »von Elektronik«

Oliver Hutz: Das kann ich nicht wirklich abschätzen. Von einem Klingelton, der für 1,99 Euro aufs Handy geschickt wird, bekommt der Künstler von der GEMA etwa 12 – 20 Cent, das richtet sich nach der Länge des Klingeltons und diversen anderen Parametern. Der Verlag erhält auch noch einmal etwa 20 – 30 Cent pro Klingelton, wovon – je nach Vertrag – der Künstler ebenfalls etwas abbekommen kann. Und die Plattefirma bezieht, als Inhaberin der Produktionsrechte, zusätzlich ein paar Cent, falls ein Ausschnitt aus einer CD-Produktion als Klingelton verwendet werden soll.

t4m: Wie hoch ist dein Obolus pro Klingelton?

Oliver Hutz: Bei Chart-Klingeltönen bin ich an den Verkäufen überhaupt nicht beteiligt, diese Produktionen übernehme ich also als reine Studio-Dienstleistung. Das mache ich auch nur für Kunden, die die Rechte für einzelne Songs von den Rechteinhabern erworben haben und mich dann mit der Umsetzung beauftragen. Ich produziere also nicht aus eigenem Antrieb Chart-Umsetzungen und biete diese dann an. Anders sieht das bei den Eigenproduktionen aus, die ich natürlich sehr viel mehr schätze (lacht). Diese lizenz- und GEMA-freien Klingeltöne werden auch pro Download vergütet, wobei es verschiedene Modelle gibt. Meistens sieht es so aus, dass ein Teil der Produktionskosten übernommen wird, wir reden hier von Beträgen um 30 – 40 Euro, und dann gibt es pro Download einige Cent. Der genaue Betrag ist Verhandlungssache, das sind aber nie mehr als 20 – 30 Cent.

t4m: Wer fragt solche lizenzfreien Sounds an?

Oliver Hutz: Oh, eine ganze Reihe von Firmen, Jamba zum Beispiel! Die haben einen riesigen Bereich von so genannten Fun-Sounds: das berühmte Rülpsen und Kotzen, die Polizeisirene bis hin zu den arg geschmacklosen Sprüchen. Einiges davon kommt auch von mir, aber ich darf mit Fug und Recht behaupten, die Sachen sind alle einwandfrei und gehen jederzeit als jugendfrei durch. Hör mal! (Oliver spielt einige seiner Sounds vor und beginnt mit einem herzhaften Göbeln) Tja, das ist die Abteilung: geschmacklos. Kommt bei den Kunden sehr gut an. Oder das hier: (ein Mochtegem-Johannes-Hesters singt zu klingelnden Glocken: „Ich schelle vor mich hin, weil ich ein Funkempfänger bin“). Diese kreativen Sachen mit Text sind sehr gefragt, gehen gut und werden am laufenden Band produziert. Da können manchmal auch schon die Ideen ausbleiben; ich gebe mir aber trotzdem Mühe, niemals komplett unter die Gürtellinie zu gehen.

t4m: Weißt du, wie viele Studios sich in Deutschland professionell mit Klingeltönen beschäftigen?

Oliver Hutz: Ich kann es nur schätzen. Seit längerer Zeit und regelmäßig beschäftigen sich hier zu Lande vielleicht eine Handvoll Studios professionell mit Klingeltönen. Aber das ist natürlich ein Bereich, der auch ins »normale« Tonstudio Einzugs hält; einfach durch die Nachfrage von Werbeagenturen, weil der Kunde etwa sein Audiologo auch als Klingelton haben will. Ich merke das an den direkten Anfragen der Studios an mich und an den Zugriffen auf die Website. Die Leute wollen wissen,



wie das geht, geben »Klingelton Produktion« in Google ein und landen dann bei »Groove Park«. So kommt es, dass ich in schöner Regelmässigkeit auch für andere Studios tätig werde - bevor die sich mit dem Thema erst mühsam auseinandersetzen müssen. Dennoch ist die Produktion auch international kein Massenmarkt. Im Vergleich zum Beispiel mit Mastering-Studios ist das wesentlich weniger.

t4m: Oliver, etwas provokant gesagt, gehörst du zu den Leuten, die den armen Kids das Geld mit Klingeltönen aus der Tasche ziehen ...

Oliver Hutz: (lacht) Eben nicht, eben nicht. Ehrlich gesagt, ist das ein Vorwurf, auf den ich schlecht zu sprechen bin. Ich habe großes Verständnis dafür, wenn man sich beklagt, dass Kindern das Geld aus der Tasche gezogen wird. Und es ist ebenfalls richtig, dass es viel zu viel penetrante Werbung gibt, die eigentlich gar nicht für Kinder bestimmt sein sollte. Ich möchte es nicht leichtfertig vereinfachen, aber vielfach ist das doch ein Problem der Eltern beziehungsweise der



An diesem Arbeitsplatz werden vor allem Klingeltöne produziert

Erziehungsberechtigten. Wenn sich jemand beklagt, dass die zwölfjährige Tochter durch Klingeltöne, Logos und dergleichen verschuldet ist, dann läuft in der Familie doch nun wirklich einig-
es falsch!

t4m: Ich stimme dir zu. Aber es gibt meiner Meinung nach zwei Aspekte, die nicht gegeneinander aufgerechnet werden dürfen: Das eine ist die mangelnde Fürsorge der Eltern, das andere ist das teilweise ans Unlautere grenzenden Geschäftsgebahren einiger Anbieter. So gibt es marktführende Unternehmen, bei denen hat man ruckzuck ein Abonnement an der Backe, schriftliche Kündigungen des Abos werden indes hartnäckig über mehrere Monate ignoriert.

Oliver Hutz: Nun muss ich gestehen, mit diesem Teil des Business auch nicht wirklich etwas zu tun zu haben, ich stecke halt an einer ganz Ecke dieses höchst komplexen Produktionsprozesses. Dennoch: Gerade Jamba ist natürlich häufig in der Kritik. Aber was wird bei Jamba beworben? Fünf Klingeltöne im ..., na?, genau – Sparabo! Es heißt da nicht etwa Sparklingelton oder Sparlogo, sondern Abo. Und das bedeutet doch für jeden normal denkenden Menschen, dass dort regelmäßig etwas bezogen wird. Wenn ich die »Hör Zu« abonniere, bekomme ich die 52 Mal im Jahr und muss das auch bezahlen. Darüber regt sich doch auch kein Mensch auf. Außerdem bekommst du für fünf Euro mindestens fünf Klingeltöne – und ein Euro pro Klingelton scheint mir, auch angesichts des Aufwands, den schon ich hier pro Ton betriebe, ganz in Ordnung. Wenn ich es halt nicht selber machen möchte – jedem Telefon liegt heute die entsprechende Software zum Selbsterstellen von Klingeltönen bei –, muss ich eben dafür bezahlen. Das finde ich vollkommen legitim. Aber um es noch einmal deutlich zu machen, ich finde es moralisch durchaus hinterfragenswert, ob man Kinder und Jugendliche wirklich derart mit Werbung penetrieren muss. Was übrigens nur die wenigsten bedenken, wenn sie auf Jamba und Co. herumhacken: Auch andere verdienen an diesem Geschäft nicht schlecht: MTV und Viva etwa – oder Zeitschriften wie »Bravo«, die voll von Klingelton- und Logo-Werbung sind, die meines Erachtens in einem Jugendmagazin gar nichts zu suchen haben. Bei Vodafone und der Telekom regt sich auch keiner auf, die verdienen nämlich das Meiste. Die bekommen für jeden Datentransfer einen Großteil des Geldes, den so ein Klingelton oder Logo kostet. Man macht es sich also ein bisschen zu leicht, immer nur auf Jamba und Konsorten zu schimpfen.

t4m: Neben den Klingeltönen bist du, wie eingangs erwähnt, auch als Sounddesigner, im Bereich Spiellemusik und der Werbung aktiv. Welchen Stellenwert haben die Telefonsounds für dich? Könntest allein von diesem Segment leben?

Oliver Hutz: Nein, das könnte und vor allem wollte ich auch gar nicht. Ich finde es sehr angenehm, dass es jede Woche, jeden Tag wirklich etwas anderes zu tun gibt. Das mag ich nicht missen. Nur Klingeltöne? Da würdest du ja bekloppt! Daher machen das viele auch nur über eine relativ kurze Zeit – ich habe da schon viele kommen und gehen sehen. Wenn du ein Jahr lang nur von morgens bis abends Klingeltöne raushaust, bis der Arzt kommt, kannst du anschließend einfach nicht mehr, da drehst du komplett am Rad. Rein wirtschaftlich gesehen machen die Klingeltöne bei mir etwa ein Viertel bis ein Fünftel aus, ein sehr angenehmes finanzielles Grundrauschen. Das ist auch ganz gesund so, weil immer jederzeit irgendein Standbein wegbrechen kann, und sei es nur, weil man keine Lust mehr dazu hat. Da ist es gut, sich nicht nur auf eine Sache zu verlassen.

t4m: Der Klingeltonproduzent ist in der kreativ-musikalischen Hackordnung in der Regel relativ weit unten angesiedelt, oder?

Oliver Hutz: Leider ist das so. Man wird von vielen schief angesehen. Ich sehe das allerdings etwas anders. Es ist durchaus eine Herausforderung, einen Song in eine einzige Stimme zu packen, die Essenz eines Stückes herauszufiltern. Das ist bei Chartmaterial oft extrem schwierig. Diese Herausforderung nehme ich gerne an. Echt! ■

„Bei Vodafone und der Telekom regt sich auch keiner auf, die verdienen nämlich das Meiste“