

# Gute Nacht Matthes

## Interview mit Klaus Schmitz von Schmitronic

Schon immer träumte Klaus Schmitz davon, zum Film zu kommen. Im Jahr 1957 gab es in Köln mehrere Kinos, die renovierungsbedürftig waren oder neu gebaut wurden. So bewarb er sich als Lehrling bei einer Firma, die Kinos ausstattete. Hierunter ist das bekannteste wohl das „Rex am Ring“. Die Modernisierung der Kinos bestand hauptsächlich im Auswechseln der kompletten Projektoren oder – wenn dieses nicht nötig war – im Umrüsten der Kohle-Lichtbogenlampen gegen die moderneren Xenonlampen.





Schmitronic ist Vielfalt: Mehrspur-Bandmaschinen in allen Spurbreiten

Langsam merkte Klaus Schmitz, dass er sich über das Handwerkerdasein hinaus sehr für die Musik interessierte, und zwar nicht nur für das Hören, sondern vielmehr das Selbstmusizieren. Das Hören kannte er schon als Schüler, als er mit einem Grammophon erste Erfahrungen mit der Schallplattentechnik machte. Er wollte selbst musizieren. 1960 war er bereits aktives Mitglied der Band „Shooting-Stars“, bei der er Gitarre spielte. Diese Band spielte öfter im „Tivoli“ in der Ehrenstraße.

1963 dann gelang ihm der erste große Wurf: Er kaufte ein komplettes Tonstudio – es war das Studio Schmitz in der Blumenthalstraße. Eine Verwandtschaft, trotz Namensgleichheit, bestand allerdings nicht. Schmitz ist einer der häufigsten Nachnamen in Köln. Hier hatte Klaus sein Schlüsselerlebnis mit der Studioteknik: Im Fundus dieses Studios existierte unter anderem ein M 49 der Firma Neumann. Der Klang dieses Mikrofons öffnete ihm im wahrsten Sinne des Wortes die Ohren, und er war fortan von Studioteknik begeistert. Es wurden erste Versuche mit Effekten gemacht, Delay, Hall und andere Tricks.

1966 wurde Klaus Geschäftsführer der Firma Haro-Akustik in Bergisch-Gladbach. Diese Firma hatte den Service für die damals gerade in Deutschland bekannt werdenden Goodmans-Lautsprecher. Die Erfahrungen, mit relativ kleinen Lautsprechern eine sehr gute Baßwiedergabe zu erzielen, verfestigten weiter den Wunsch, sich nur mit Studioteknik zu beschäftigen. Dynacord setzte anfänglich diese Lautsprecher in seinen Verstärkern ein. Haro-Akustik begann dann auch, eigene Lautsprecher zu bauen. Selbst die Magnete wurden gegossen und magnetisiert. Daraus ging die Bonner Magnetfabrik hervor. In dieser Firma wurde Klaus nach seiner Techniker Ausbildung der erste Vertriebsbeauftragte der Firma Dolby, die mit ihrem A-System den deutschen Markt erobern wollte. Mit diesen ersten Geräten im Gepäck reiste Klaus durch Deutschland.

Doch Klaus lässt der Wunsch nicht los, ein eigenes Studio zu gründen und Musik zu machen. Etwa um 1970 herum plante man mit Freunden zusammen ein „maßgeschneidertes“ Studio in der Friesenstraße in einer Schreinerei. Diese Schreinerei war die Werkstatt des damaligen größten Bestattungsunternehmers



Fotogener „Beifang“: Klaus Schmitz nahm bei kompletten Studioauflösungen auch schon mal die „Goldenen“ mit

in Köln, Medard Kuckelkorn. Um in dieses Studio zu gelangen, musste man also an Särgen vorbeigehen.

Durch die Anmeldung seines Gewerbebetriebs 1972 beginnt Klaus mit dem An- und Verkauf von Studiogeräten, die er zunächst beim WDR und später in ganz Deutschland erwirbt. Er kauft alte Studios auf, und bietet die Geräte – zunächst mit kleinen Listen – den Interessenten an. Die Bekanntheit bei Kollegen des WDR erlangte er durch seine Auftritte mit der Band. 1979 wurde Schmitronic, wie die Firma heißt, in eine GmbH umgewandelt. Der Schwerpunkt war der Handel mit gebrauchtem Studioequipment.

Heute werden 90 Prozent des Umsatzes mit Neuware gemacht. Seit durch Europäisches Gesetz die Gewährleistung für verkaufte Geräte neu geregelt wurde, verkauft Schmitronic die gebrauchten Geräte ausschließlich an Gewerbetreibende, da hierdurch keine gesetzliche Gewährleistung übernommen werden muss, was bei alten Geräten nur schwer möglich ist. Privatleute erwerben – wenn überhaupt – Geräte mit dem Vermerk: Defekt - Zum Basteln. Schmitronic liefert in alle Welt. Besonders Russland wird ein starker Kunde. Während Nordamerika und Westeuropa eher zurückhaltend sind, zeigt sich vor allem die asiatische Welt kauffreudig.

Im nachfolgenden Interview lassen wir Klaus Schmitz selbst zu Wort kommen.





Typische Schmitronic-Ware: große Konsolen; hier ein gebrauchtes Neumann Broadcast Mischpult mit 18 Inputs



Aus dem Hamburger „Star-Club“: Einzoll-Studer J37, ursprünglich mit vier Spuren, später umgebaut auf acht Spuren

*analog: Klaus, wie lange ist analoge Technik noch ein Thema in den Studios beziehungsweise für den privaten Hörgenuss?*

KS: Analog stirbt nie, zumindest, solange nicht Rechtecksignale verlustfrei und übergangslos in Sinuskurven aufgelöst werden können. Dies ist derzeit nicht möglich. Wie wir wissen, lösen höhere Auflösungen und Wandlergeschwindigkeiten dieses Defizit nicht zufriedenstellend für das menschliche Gehör. Es bleibt ein Eindruck von Schärfe, Härte und Kälte. Wer eine komplett digital aufgenommene CD anschließend über eine analoge Bandmaschine fährt, nimmt eine angenehme Klangerwärmung wahr.

Dieses Phänomen bedarf dann auch keiner größeren Erklärung. Jeder Analogfreak weiß, was hier passiert beziehungsweise gegebenenfalls zugefügt wird. Alleine die natürliche Bandkompression - je nach Einmessung mehr oder weniger punchig -, sowie die Klirrgrade erwärmen angenehm. Zum Beispiel, nehmen wir die diversen Heimorgelanbieter und Keyboard-Hersteller: Versuchte man doch hier - man nannte es Sinuszugriegel -, aus Rechteck- und Sägezahnkurven Sinuskurven zu gewinnen. Ohne hier Erfolge schmälern zu wollen, man höre doch mal 1:1 im Vergleich eine echten Hammond-Orgel. Sofort weiß jeder, wovon ich rede. Bereits 1990 wurde ich von Rudi Schneider, dem damaligen Geschäftsführer von Ampex Deutschland, wörtlich gefragt: „Wie lange werden wir noch für Zweizoll-Analog Tape Bedarf haben?“ Meine damalige Einschätzung, gemessen an unseren Bandmaschinen-Verkäufen war: mindestens noch 15 Jahre. Wenn man die Realität sieht, ist meiner damaligen Einschätzung nichts hinzu zu fügen. Die Ampex/Quantegy-Bänder wurden bis 2005 gefertigt. Dann machte die Firma in den USA dicht. Zeitparallel nahm die holländische RMG auf Maschinen aus dem „Nachlass“ der Emtec als einziger weltweit noch fertiger Hersteller den Betrieb auf. Wir vertreten heute diese Firma genauso, wie wir vorher über 25 Jahre lang Ampex/Quantegy-Vertreter waren. Bei uns gibt es darüber hinaus bei Original-Viertelzoll-Emtec/BASF PER 528 Studio/Rundfunk-Bändern keine Engpässe. Wir können liefern - auch große Mengen. Fazit: Solange es Bandmaterial gibt und Bandmaschinen in Betrieb gehalten werden können, bleibt analog bestehen.

*analog: Was hat die heutige Digitaltechnik der Analogtechnik voraus?*

KS: Die digitale Technik hat Ihre Vorteile, welche hier nicht unterschlagen werden sollen. Schnellere Produktionsmöglichkeiten und Zugriffspraktiken, also letztlich Kostengründe, sind hier ausschlaggebend. Heute können komplette und auch beachtliche Produktionen im Kinderzimmer hergestellt werden. Akustisch designte Gegebenheiten bleiben vielfach völlig außen vor. Da diese Produktionen vielfach gleich klingen wie die Musik aus einem Karton (lacht), machen viele Leute, wie man sieht, die gleichen Fehler. Nicht nur, dass vielfach die gleichen Plugins und Samples am Start sind, höre ich auch des öfteren den Spruch: „Das machen wir später im Mix.“ Möglicherweise haben sie vergessen oder auch nie gelernt, dass die Musik am Mikrofon beginnt. Jedenfalls ist das ein fataler Irrtum und ein nicht zufriedenstellend korrigierbarer Fehler. Warum viele Kollegen ein Tontechnik-, ein Ingenieurstudium oder sogar Tonmeisterstudiengänge absolvieren, wird nicht mehr klar, wenn heute jeder Hobby-Musiker glaubt, alles ohne Vorbildung und Grundlagen zu können. Wenn man zum Beispiel bei vielen heutigen Produktionen den Bass durch die Kick ersetzt und die Lautheit oberstes Ziel ist, geht alle Dynamik und somit der Hörgenuss flöten. Wenn MP3 Hörer alleine die Zukunft sein sollen, dann gute Nacht Matthes. Zum Glück werden die Studiengänge noch gepflegt. Dieses Thema und alles, was damit noch in Zusammenhang gebracht werden kann, füllt Bücher. Dies fängt bei der Kopiererei an, und ist über die Schließung vieler großer Tonstudios bis hin zu der Wahrnehmung von Urheberrechten eine Innovations-Problematik.

*analog: Lass uns über Deinen Werdegang, Deine Firma und die vielen Besonderheiten der vergangenen Jahre reden. Wenn ich mich recht erinnere, war unsere erste Begegnung anlässlich einer der „berühmten“ Südwestfunk-Versteigerungen in Baden-Baden. Das muss 30 Jahre her sein.*

KS: Dass Du das noch weißt. Ich staune - aber wenn Du es sagst. Ich erinnere mich gerne an diese Zeit und habe meines Wissens keine Versteigerung ausgelassen. Angefangen habe ich im Kinobau. Da ich immer schon zum Film wollte, lag es nahe, einen Lehrherren in dieser Branche zu finden. Hier hatte ich Glück bei



*Wahre Schätzchen: Haltevorrichtung für Neumann M49 vor Maihak MMK 6 Reportage-Tonbandgerät mit Federwerk-Antrieb*

der etablierten Firma Gilles, welche in Köln und um Köln herum fast alle Kinoprojekte betreut hat. So fing ich zu Beginn meiner Lehre auch sofort im Weißhaus-Studio Kino an. Es folgten nun weitere Neubau- und Service-Bereiche und Service für einen großen Filmverleiher in vielen Kölner Kinos. 1960 kam dann die Musik dazu. Mit der Band „The Shooting Stars“, hier spielte ich Gitarre, ging es dann sehr gut ab. Einige Berühmtheiten hatten wir auch in der Band. So war Michael Kogel alias Mike Kennedy - Sänger bei Los Bravos und Komponist des Superhits „Black is Black“ - 1964 als Sänger in meiner Band. Wir spielten im Kölner Tivoli und im Club OK sowie in diversen anderen Tanzbars sehr erfolgreich. 1968 trat dann Tommy Engel - später Bläck Fööss - bei uns als Schlagzeuger ein.

Bereits 1963 befasste ich mich erstmals mit dem Ankauf von Studioteknik und kaufte ein komplettes professionelles Tonstudio, welches aus Altergründen beendet wurde. In diesem Fundus befand sich unter anderem auch ein Neumann M49 Mikrofon. Dieses Mikrofon und diese Ton-Qualität haute mich dermaßen vom Hocker, dass ich gar nicht mehr anders konnte als hier tiefer einzusteigen. Erste Kontakte zu EMT und Telefunken folgten. Die Zeichnungen der von Telefunken für mich entworfenen Tonregie habe ich sicher noch auf dem Speicher.

*analog: Wie ging es dann weiter?*

KS: Nachdem ich 1966 von der Technikerschule kam, sprach mich ein Fan unserer Band an, ob ich nicht für ihn als Geschäftsführer in seiner Firma tätig werden wollte. Es war Haro Möwes, die Firma Haro-Akustik, welche ich schon längere Zeit kannte und wusste, was die herstellen und vertreiben. Natürlich sagte ich sofort zu. Vor meiner Zeit wurden die ersten Goodmans-Lautsprecher - Regalboxen kleiner bis mittlerer Größe mit Gummi-Sicke und Langhub-Spulentechnik - mittels einer speziellen Fertigungsstraße für den Deutschlandvertrieb gebaut. Natürlich wurden auch viele 18 Zoll-Basslautsprecher, meist aus Dynacord-Bassboxen, repariert.

Die mich besonders interessierende Sahneschnitte aber war der Vertrieb der gerade in den Markt strebenden Dolby A Einheiten und deren Vorstellung. In der Branche kannte derzeit niemand



*Kostete einmal satte 44.000 Mark: die aus dem Vollen gefräste Nagra T-Audio*

dieses Produkt. Lediglich die Decca in London hatte schon Erfahrungen. Meine Märkte konnten also nur in der obersten Professionalität - alleine schon des Preises wegen - stattfinden. Der Preis für ein Unit Dolby A301 betrug damals über 10.000 Mark. So begann ich dann auch meine Vorstellungen bei der EMI Köln, bei der Deutschen Grammophon in Hannover, und bei Sendeanstalten, zum Beispiel bei BFBS. Hier waren der technische Leiter, Herr Meyer-Goldenstedt, sowie Techniker Hans Syndikus und Hans Decker der Sache und mir sehr zugetan. Unsere Versuche mit einer Telefunken M5 und viele Diskussionen bleiben dann auch unvergessen. Gelegentlich telefonieren wir heute noch. Ab 1970 war dann der Bau eines Trick-Tonstudios in der Friesenstraße in Köln vorgesehen. Leider gingen diese Träume nicht in Erfüllung, da der Gerling-Konzern den ganzen Gebäudeblock kaufte und größtenteils abriß. Ich konzentrierte mich weiterhin auf die professionelle Studioteknik, gründete 1972 Schmitronic und betrieb erfolgreich Handel mit den bekanntesten Marken. Anfänglich mittels einfacher Werbelisten, später mit einem 120 Seiten starken Katalog.

*analog: Wie kamen die vielen legendären Geräte zusammen, welche Du am Lager hattest?*

KS: 1976 baute ich in Pulheim das Schmitronic-Studio und kaufte alles, was professionell war und in diese Sparte gehörte. Darunter waren komplette Einheiten des Union-Tonstudios in München sowie Ausstattungen vieler Rundfunkbereiche - komplett oder etagenweise. Große Mischpulte aller Coleur, EMT-Plattenspieler, EMT-Hallplatten und viele Master- und Multitrack-Maschinen. Es blieb somit nicht aus, dass weitere Hallen hermussten. 1979 wurde Schmitronic in eine GmbH umgewandelt, welche bis heute weltweit Handel betreibt. Es wurde eine Halle in Bergisch-Gladbach im ehemaligen Zander-Gebiet gemietet und dort bis zu sechs Meter hoch gestapelt. Die vielen Schneidemaschinen, Pulte, 60 Tonnen Tonband und vieles mehr wären sonst nicht unterzubringen gewesen. Nun wurde auch der Magnetbandmarkt interessant. Es wurden viele Forschungsstätten mit Instrumentation-Tape beliefert, wie Bohrinseln, die GKSS, die Strömungsforschung, die Windkanalforschung, viele Zoologien und Universitäten. Zudem sammelten sich viele Raritäten an. So übernahmen wir die Pulte der Münchner Olympia-Studios



*Geichgesinnte unter sich: Apel und .....*



*... Schmitz beim Interview*

von Ralf Siegel, die kompletten CCC Atze Brauner Ton- und Synchron-Bereiche Berlin, die Audio Studios Berlin, die Advision-Studios London, um nur einige zu nennen. Auch wurden ganze Mischpult-Serien zum Beispiel von Soundcraft Reims oder TS12 übernommen.

*analog: Wer legendäre Geräte kauft und verkauft, hat auch legendäre Kunden, oder?*

KS: Vollkommen richtig. Die Namen sprechen für sich. Ich will hier einige nennen: David Manley plante beispielsweise in seiner zweiten Hochzeitsreise mit Evenna einen Besuch bei mir ein und kaufte - jetzt halt dich fest: eine EMI TG 12345 mit 36 Kanälen zu einem sehr günstigen Preis. Die Units werden heute von Chandler gebaut. Es gab nur zwölf Pulte davon. Die Konsole wäre heute ein Vermögen wert. Weiter eine Neve-Konsole für Jackson Browne und viele Studer J37 Teile. Auch seine Vertretung hatte er mir angeboten. Jetzt muss ich etwas raffen, damit es nicht langweilig wird. Weitere Kunden waren: Steely Dan, Fleetwood Mac, Cliff Richard Organisation, Chris Rea, Snap, Donna Summer, Barbara Streisand, De Höhner, Wolf Maahn, Nino de Angelo, Jürgen Drews, Erik Sylvester, Jule Neigel, Joy Fleming, de Bläck Fööss, Adam Schairer, Helge Schneider, Söhne Mannheims, Fanta 4 und die Produzenten vieler Stars und Sternchen.

*analog: Wie gestaltet sich der Verkauf von professionellen Gebrauchtgeräten heute?*

KS: Eine sehr berechtigte Frage. Hier habe ich eine ganz platte Antwort: Schwierig. Da wir durch die EU-Gesetzgebung gebunden sind, ist ein Verkauf wie in der Vergangenheit nicht mehr möglich. Die gesetzlich auferlegten Gewährleistungen gegenüber dem privaten Endkunden sind nicht rechenbar. Wir haben den Gebrauchtgerätemarkt insoweit verlassen, dass ein weiterer Ankauf von Gebrauchtgeräten nicht mehr stattfindet. Ist unsere jetzt noch volle Halle leer verkauft, gibt es bis auf Ausnahmen nur noch Neuware. Traurig ist, dass diese Verkäufe nun steuer- und gewährleistungsfrei von Privat vorgenommen werden können, zum Beispiel über Ebay. Der steuerzahlende

professionelle Handel wurde hier ausgeschaltet. Die fehlende Vernunft bei dieser Gesetzgebung ist ärgerlich, kontraproduktiv und unfair. Jeder Privatmann kann Müll verkaufen. Jeder Geschäftsmann muss bei gleicher Ware gewährleisten. Wieso eigentlich? Wir haben jedenfalls seit Jahren darauf hingearbeitet, damit dies nicht zu unserem Problem wird. Heute sind wir als Systemhaus und Lieferant der Institutionen RTL, VIVA, VOX, Nobeo, ARD, ZDF, DLF, NDR und vieler wissenschaftlicher Bereiche, Universitäten, Privatrundfunk sowie Produzenten und großen Ton- und Filmstudios in Europa und USA tätig und liefern außerdem regelmäßig nach Korea, Hong-Kong und China, Macao, Russland, Aserbaidschan, Indien und Afrika - also weltweit. Inzahlungnahmen finden jedoch noch nach wie vor statt. Voraussetzung ist entsprechende hochprofessionelle Qualitätsware.

*analog: Zum Abschluss habe ich noch Fragen zur Studer C37 und J37, zur Telefunken M15 und M15A und ganz besonders zur Revox C278, die ich seinerzeit bei Dir kaufte.*

KS: Eine C37 Studer Viertelzoll-Röhrenmaschine habe ich noch anzubieten. Die J37 - legendär schon wegen George Martin und den Beatles - habe ich in der Vergangenheit mehrfach verkauft. Letztes Jahr verkaufte ich noch eine J37 ins Beatles Museum Hamburg. Eine weitere J37 habe ich heute im Angebot. Diese Maschine stammt aus dem Hamburger Star-Club und nahm für Philips und Ariola viele der dort auftretenden Beatbands auf. Die Maschine wurde 1964 als Röhrenmaschine angeschafft. 1972 wurde sie dann von Windrose Hamburg auf Achtkanal-Transistortechnik erweitert. Die Röhrentechnik wurde dabei entfernt. Die Les Humphries Singers wurden auch hiermit aufgenommen. Telefunken M15 und M15A sind beides Supermaschinen. Jedem Analogfreak zu empfehlen. Für mein Gefühl klingt die M15 noch ein wenig besser - aber nur mein Gefühl. Ach ja, übrigens, die Telefunken T9 Röhren-Mastermaschine der EMI inklusive V86/V87 Verstärker ist auch eine Schau und noch für Sammler zu haben. Die Revox C278 hat natürlich auch eine Geschichte: Zur Markteinführung des digitalen ADAT kaufte ich alle noch bei Studer befindlichen schwer ver-

käuflichen Restbestände C278 und C274 als original verpackte neue Ware auf – es waren etwa 100 Maschinen – und verkaufte diese zum Erstaunen des damaligen Studer-Direktors Hochstrasser innerhalb von sechs Wochen. Leider gab es damals keinen Nachschub mehr, schade.

*analog: Klaus, vielen Dank für das interessante und spannende Interview und die diversen Einblicke, die ein Laie sonst kaum haben kann. Alles Gute für die Zukunft.*

KS: Uli, es war mal wieder nett, mit einem Gleichgesinnten zu reden. Ich habe zu danken.

Das Interview führte Uli Apel.

Text: Uli Apel

Fotos: Michael Fehlauer



Die nächste Schmitronic-Generation: Klaus Schmitz mit Sohn Oliver

www.professional-audio.de

## Professional Musik & Equipment

Professional **audio** Musik & Equipment wendet sich an alle, die sich professionell oder semiprofessionell mit digitalem und analogem Recording beschäftigen.

Als führende Testzeitschrift für analoge und digitale Aufnahmetechnik testet die Redaktion, zu der auch AAA-Mitglied Uli Apel gehört, alle mobilen und stationären Studiogeräte mit Akribie und Fachwissen. Unsere Verbundenheit mit der Analogue Audio Association möchten wir in Form eines Sonderpreises für ein Jahresabonnement (12 Ausgaben) zeigen. Statt 53 Euro zahlen Mitglieder nur 37 Euro inkl. Versandkosten Deutschland und erhalten somit 30% Rabatt.

**SONDERPREIS FÜR AAA-MITGLIEDER**

Heute noch bestellen mit Angabe von Anschrift, Telefon und E-Mail-Adresse:

Per Fax an 0 22 24 / 988 26 79 oder

per Mail an [aaa-abo@professional-audio.de](mailto:aaa-abo@professional-audio.de)

Sonic Media Verlag GmbH

