



„Wie schreibt man das überhaupt?“

Wenn eine deutsche Verstärkerschmiede seit 25 Jahren besteht, ist das ein Grund zum Feiern. Wenn dieser Hersteller in zweieinhalb Dekaden beständig mit neuen Ideen überrascht, sollte umso kräftiger jubiliert werden. Bühne frei für Hughes & Kettner!

Münchwies, 1984: In einem Dorf nahe des saarländischen Neunkirchen reift die Idee zu einer Marke mit Weltbedeutung. Schon lange hatte sich Lothar Stamer mit Lautsprechersystemen unter seinem Namen beschäftigt, nun soll er mit seinem Bruder Hans eine eigene Firma mit dem klangvollen Namen Hughes & Kettner gründen.

Bereits 1971 beginnt Lothar mit der Entwicklung seines ersten Produkts. Da seine Band, in der er Schlagzeug spielt, nach einer brauchbaren PA sucht, begibt sich der junge Maschinenbau-Student auf die Suche nach Stereo-Klängen. Sein Ziel ist der Schrottplatz, wo er aus alten Geräten sämtliche Lautsprecher ausbaut. Es ist

die Faszination, dass man zwei Drähte an einen Lautsprecher anschließt, um Musik zu hören.

Das Wissen für weitere Experimente liest sich Lothar im Laufe seines Studiums an, das er mit einer Diplomarbeit über akustische Hornsysteme 1983 abschließt.

Ein Schlagzeuger in der Garagenfirma

In der Region spricht es sich schnell herum, dass es eine Garagen-Firma für Beschallungsanlagen gibt. So wird ein junger Mann namens Stefan Fischer aufmerksam, der sich sein Studium als Drummer bei mehreren Bands verdient, in denen er auch für die Technik zuständig ist.

Auf der Suche nach einer Anlage macht er sich auf den Weg zu Stammers. Er staunt nicht schlecht, als ihm ein großes Hightech-System präsentiert wird. Und über die Tatsache, dass Lothar dafür weder einen beeindruckenden Namen noch Unterlagen bereithält. Kurzerhand stößt Fischer zum Team des jungen Unternehmens.

1984 sind die ersten Produkte so weit ausgereift, dass man sich entschließt, überregional tätig zu werden. Daher wird Fischer beauftragt, einen Namen zu kreieren. Nach zwei Tagen präsentiert der heutige Marketing-Direktor seinen einzigen Vorschlag: Hughes & Kettner. Laut





v. l.: Stefan Fischer sowie
Lothar und Hans Stamer
heute

eigener Aussage zuckt Lothar in seinem Stuhl zusammen: „Ei, Stefan, was soll denn das jetzt?! Wie schreibt man das überhaupt?“ Unter den Augen seiner skeptischen Kollegen kritzelt der Namensgeber den Schriftzug auf eine Serviette, der heute die Gitarrenverstärker der Firma ziert. Mit der avantgardistisch angehauchten PA-Box QX4 kommt 1984 das erste Hughes & Kettner-Produkt auf den Markt. Ab diesem Punkt entwickeln sich die Verkaufszahlen vehement, und man entschließt sich, neue Entwickler für die Produktion von Endstufen, PA-Elektronik und Mischpulten einzustellen. Dieser Plan wird schnell um Gitarrenverstärker erweitert, denn die Neulinge entpuppen sich als Gitarristen, die sich von den seinerzeit erhältlichen Verstärkern nicht vom Hocker reißen lassen.

„Der Overkill für damalige Verhältnisse“

Der Durchbruch mit dem AS 64

Mitte der Achtziger sondiert man den Verstärkermarkt und möchte mit seinem ersten Produkt alles bisher Dagewesene übertreffen, kurz: den besten Verstärker der Welt bauen. So stellt die Firma 1986 mit dem AS 64 einen voll programmierbaren Amp mit Hybridvorstufe, einer Transistor-Schaltung für Clean und Overdrive sowie einer ECC83-Röhre für Lead-Sounds vor. Das Bahnbrechende daran sind 64 verfügbare Speicherplätze; davor gibt es bestenfalls vier belegbare Presets.

Was Stefan Fischer als „Overkill für damalige Verhältnisse“ beschreibt, fungiert als Initialzündung für die weltweite Popularität von Hughes & Kettner. Plötzlich findet man in allen internationalen Magazinen Platz. Aus einem

Wochenendprojekt ist eine Company geworden, die ihren Sitz von einer alten Baufirma zu ihrem heutigen Standort ins Gewerbegebiet von St. Wendel verlegen muss.

Zu Beginn ist man inklusive Rüdiger Kimmling, dem heutigen Produktionsleiter der Elektronik, ein flotter Dreier, aber die Expansion erfordert eine Aufteilung der Aufgaben, so dass Lothars Bruder Hans als Geschäftsführer einsteigt. In der Folge der Einführung des ersten Verstärkers verändert man

die Struktur: Audio-Systeme werden unter der Marke „HK Audio“, Verstärker unter „Hughes & Kettner“ vertrieben. Mit dem Erfolg des AS 64 wagt man sich an neue Projekte. Der Eifer wird jedoch gedämpft von kritischen Gitarristen, die mit dem Ton von Hughes & Kettner wenig anzufangen wissen. Zu-nächst hält man das für esoterische Überhöhung. Doch Mitte der Achtziger suchen viele Gitarristen alte Tonqualität in neuen Verstärkern. Hughes & Kettner ist zum Umdenken gezwungen.

Da trifft es sich gut, dass im Saarland ein junger Gitarrist von sich reden macht. Bereits mit 14 Jahren begeistert der heutige „Strat-King of Europe“ Thomas Blug mit seinem Spiel. Unmittelbar nach dem Abitur beginnt er mit seiner Arbeit für die Firma und zeigte die tonalen Unterschiede zur damaligen Produktpalette auf. Dabei geht er besonders darauf ein, dass der Sound eng mit dem Spielgefühl verbunden ist. Diese Erkenntnisse beeindruckten Stamer und Co. so sehr, dass sie Blug fortan als Sound-Designer zu Rate ziehen.

Die neue Sichtweise wird in der 1987 erscheinenden Cream Machine perfekt umgesetzt. Ihren Namen erhält die kleine Kiste durch einen





Tony MacAlpine, Endorser von Hughes & Kettner



Briten, der im Gespräch „cream“ statt „creep“ versteht. Dem Erfolg tut das keinen Abbruch, schließlich versteht man unter „cream machine“ einen heißen Feger mit großer Oberweite.

Paul McCartney in der Leitung

Der 9,5“ breite Röhren-Amp mit Mini-Röhrenendstufe (ECC-82) bietet genau das, was viele Gitarristen ihren Verstärkern vergeblich zu entlocken versuchen: einen druckvollen und lauten Solo-Sound. Mit nur einem Gain- und einem Master-Regler ist er leicht zu bedienen. Für damalige Verhältnisse eine clevere Lösung: So braucht man für den großen Sound nicht unbedingt ein großes Stack. Die Beliebtheit der Cream Machine zeigt sich einmal mehr auf der Musikmesse. Am 40 Quadratmeter großen Stand stehen die kaufwilligen Händler Schlange.

Die Musikwelt nimmt das Kästchen ebenso gut auf: Eines Tages ist ein Engländer in der Leitung, der wissen möchte, ob es die Cream Machine auch für Bassgitarren gäbe. Nach Weiterleitung in die Chefetage stellt sich heraus, dass dieser Mann Paul McCartney heißt.

Mit der ATS-Serie präsentiert Hughes & Kettner die ersten Hybridverstärker weltweit. Ein cleveres Konzept lässt Transistor-Amps in der gleichen Preisklasse alt aussehen und klingen: Ähnlich wie bei der Cream Machine setzt man auf eine

Röhrenvorstufe und eine kleine Röhrenendstufe, hinzu gesellt sich für richtig viel Wumms eine Mosfet-Transistor-Endstufe. Der ATS 100 und der ATS 60 erfreuen sich 1988/89 so großer Nachfrage, dass die Auftragsannahme bei Hughes & Kettner seelsorgerische Qualitäten entwickeln muss.

100.000 kleine, rote Boxen

Abseits der Arbeit an immer ausgefeilteren Verstärkerkonzepten widmet man sich 1989 der

„Blug erfüllt sich mit dem Triamp einen Traum“

Übertragung des Tons in die PA und werkelt an einer kleinen Kiste, welche die Mikrofonierung einr Box auf der Bühne oder im Studio einspart. Das Gerät soll das Signal so filtern, wie es in der Gitarrenbox klingt. Das Ergebnis ist die Red Box, die ihren Namen durch ihre knallige Farbe erhält und sich schnell über 100.000 Mal verkauft. Bis heute ist sie ein oft kopierter Renner im Sortiment der Firma. Noch bevor Thomas Blug seine Kreativität zum Flaggschiff von Hughes

& Kettner, dem Triamp, beisteuert, macht er Stamer und Co. auf ein weiteres Phänomen aufmerksam: Home-Recording. Tom Scholz, Gitarrist der US-Rocker Boston, entwirft bereits 1982 mit dem Rockman einen Headphone-Gitarrenamp im Taschenformat. Die deutsche Version des Rockman wird 1992 der Tubeman, ein Röhren-Preamp mit Line-Out zum Aufnehmen der heißesten Ideen. Er besticht durch einen guten Sound, einen Mittenbooster,

eine tolle Klangregelung und vier Kanäle: Rock, Blues, Funk, Jazz. Ein erfolgreiches Konzept, das auch heute noch in vielen Studios seinen Dienst tut.

Nachdem Thomas Blug viel zum Erfolg des Unternehmens beigetragen hat, darf er sich 1995 beim Projekt Triamp einen Traum erfüllen. Er beabsichtigt, drei grundverschiedene, zweikanalige Amps in einem Gerät zusammenzubringen. Der Gitarrist hat so spielend leichten Zugriff auf die Amp-Historie von 1950 bis heute in kompromissloser Röhrensound-Qualität. Die Präsentation des Triamp MKII demonstriert 2001, dass Blugs Idee nicht nur in der Firma hohen Stellenwert besitzt.

Das Tube Rotosphere, ein Leslie im Bodenretter-Format, zeigt 1997 ebenso den Mut, immer wieder neue Wege zu gehen, wie der Modeling-Amp zenTera.

Hughes & Kettner möchte möglichst alle Sound- und Stilsparten bedienen. Dennoch zeigen die Produkte der letzten Jahre eine Tendenz zu härteren Gefilden. So bringt man 2002 mit dem Warp Factor ein Bodenpedal auf den Markt, das erstmals die Frequenzen einer tiefer gestimmten Gitarre perfekt an den Amp überträgt. Der Switchblade, der erste voll programmierbare Röhrenverstärker mit Multieffektsektion, weist in eine ähnliche Richtung. Auf der diesjährigen Hausmesse wird man mit dem Coreblade ein weiteres metal-schweres Topteil vorstellen, das unter anderem einen USB-Anschluss zum Speichern der Einstellungen bietet.

Schließlich verfolgt Hughes & Kettner mit allen Innovationen ein Ziel, das seit 25 Jahren fester Bestandteil der Philosophie ist: den Gitarristen mehr Ton und Möglichkeiten zu bieten.

Jens Prüwer



Ein Blick in die Fertigungshalle