

GETYOURTONE

Ein Besuch beim Sound-Doktor

Vilim Stößer ist seit über einem Jahrzehnt als Autor für unser Schwesternmagazin Soundcheck tätig. Seit gut sechs Jahren entwickelt er mit seinem Einmannbetrieb getyourtone Instrumente und Gitarrenanlagen für Sound-Suchende aus allen Ländern. Die Kundschaft reicht vom jungen Hobby-Metaller über semi-professionelle Top-40-Musiker bis hin zu professionellen Bands aller Stilistiken. Wir durchleuchten, wie man das alles unter einen Hut bekommt und was man von dieser speziellen Klangberatung oder einem Ortstermin in der Gitarren-Ton-Praxis erwarten darf.



Während seiner redaktionellen Tätigkeit bei *Soundcheck* bekam es Vilim immer wieder mit technischen Fragen der Leser zu tun, die eine umfassende Beratung zu Gitarren, Amps, Effektschaltungen und Ähnlichem wünschten.

Aufgrund der hohen Nachfrage und der immer komplexer werdenden Fragestellungen, die weit über den Leserbrief-Service hinausgingen, bot er daher ab Ende 2003 seine Beratung für Interessierte erstmals über Internet und Telefon an. Nachdem immer mehr Kunden einen Hausbesuch anfragten, wagte er schließlich den nächsten Schritt und konnte im Jahr 2006 den

anstehenden Hausbau mit der Einrichtung einer Service-Stelle im neuen Eigenheim verbinden.

Seitdem läuft es bei getyourtone wie beim Onkel Doktor. Es wird angerufen oder gemailt, ein Termin wird vereinbart, und der Patient schildert ausführlich seine Problematik. Wenn der Kunde dem nicht abgeneigt ist, wird zudem eine detaillierte Akte angelegt, in der alle Schritte und Gedanken der Beratung festgehalten werden. So weiß Stößer immer, welchen Verlauf die

„Behandlung“ genommen hat und wie man auf frühere Diagnosen zurückgreifen kann. Die Akte umfasst auch eine komplette Auflistung des Patienten-Equipments. Es ist nicht selten der Fall gewesen, dass genau der Tubescreamer, der vor zwei Jahren noch den ganzen Sound versuppt hat, bei einer neuen Aufstellung das entscheidende letzte Puzzle-Teil ist.

Stößer ist seit 1984 als aktiver Musiker in verschiedensten Stilrichtungen unterwegs und

Was leistet das legendäre Original?



kann auf einen großen Erfahrungsschatz zurückblicken. Er selbst hatte mit einem grottenschlechten Oakland-Nachbau einer Ibanez Musician angefangen. „Das Teil hatte unglaublich viele Schalter – und eins kannst du glauben, keiner von ihnen hat den Sound besser gemacht.“ Zur Verstärkung diente ein kaputter Carlsbro-Amp. „Ich komme noch aus einer Zeit, in der man alles über sein Equipment schmerzhaft am eigenen Leib hat erfahren müssen. Alles, was ich den Leuten mit auf die Bühne gebe, ist von mir erprobt und auf die Praxis ausgerichtet.“

Schwere Brocken im Keller

Die Beratung beginnt im Empfangsraum seines Hauses in Gräfelfing bei München. Die Wände hängen voller Gitarren, in die größtenteils kleine Modifikationen und Tricks eingebaut wurden oder die einfach waschechte Originale sind. Es ist Stößer wichtig, den Hilfesuchenden einen ersten Eindruck geben zu können, was es auf dem Markt alles gibt oder was man durch Modifikationen aus Instrumenten noch alles rausholen kann.

„Meine Kundschaft wünscht sich eine große Auswahl, und deshalb habe ich auch immer einen Haufen Amps, Pickups, Gitarren, Bodentreter und sogar Saiten am Start“, meint der Münchner Sound-Guru. Das meiste Equipment habe er wegen eines bestimmten Tons hier. Eine richtig gute Les Paul, einen richtig guten Vox AC30 oder einen richtigen Ampeg SVT. „Ich lege dabei Wert auf Referenzstücke, die gut klingen und gut spielbar sind. Vor allem aber sollen die Instrumente zeigen, was die legendären Originale angeblich leisten können – und was nicht.“

Im Kellergeschoss befinden sich dann die wirklich schweren Brocken. Amps und Effektpedale aus allen Epochen, in allen Größen und von allen



wichtigen Marken. Und manchmal steht eben nicht Fender oder Marshall drauf. „Ich möchte den Leuten auch zeigen, dass es wahnsinnig viele Möglichkeiten gibt, an einen bestimmten Sound zu kommen. Sehr gut gelegen kam mir jüngst das MTS-Modul-System von Randall. Eine gute Möglichkeit, um auf die Schnelle mal ein paar verschiedene Amp-Geschmäcker abzuklopfen. Ich habe aber auch exotische Raritäten wie einen 8-Watt-Vox-Klon im Rack-Format.“

Das Hauptarbeitsgebiet von getyourtone ist der Service, der vom Pickup-Umbau zur Komplettmontage und bei Bedarf auch bis zur Verkabelung und Programmierung einer maßgeschneiderten Gitarrenanlage reicht. Eine Beratung kann einen Nachmittag, aber auch ein ganzes Wochenende dauern. Letzteres ist vor allem bei ausländischen Kunden häufig der Fall. Bei einer Anreise aus der Schweiz, Österreich oder sogar Spanien lohnt es sich, ein paar Tage intensiv alle Amps, Pedale und Boxen auszuprobieren. „Hin und wieder, und wenn es der Zeitplan zulässt, bin ich auch als Guitar-Tech für eine mehrtägige Tour-Begleitung mit Bands unterwegs.“

Ähnlich geschehen bei einem Kunden in Berlin, dessen Anlage Stößer zwei Wochen lang vor Ort betreute, um letztlich auch noch den gesamten Band-Sound so anzupassen, dass alle Instrumente optimal ineinander greifen. „Das sind eigentlich Dinge, die weit über das hinausgehen, was ich mit getyourtone ursprünglich anbieten wollte.“

Kabel über zwei Stockwerke

Es kommt auch durchaus vor, dass ein Musiker oder Produzent den getyourtone-Service in Anspruch nimmt, um ein komplettes Gitarrenstudio einzurichten. Da gibt es schon mal Signalarouting quer durch das Haus, weil der Regieraum zwei Stockwerke über dem Aufnahmerraum liegt. Angefangen wird aber immer ganz simpel mit der bereits vorhandenen Gitarren- und Equipment-Sammlung. Von der Verschaltung der Amps über die Mikrofon-Abnahme und gegebenenfalls der Schalldämmung des Raumes wird dann alles bis hin zur Soundkarte des Computers aufeinander abgestimmt.



„Obwohl bei solchen Aufträgen ein entsprechend großzügiges Budget vorhanden ist, achte ich stets darauf, das vorhandene Equipment sinnvoll mit in die Anlage zu integrieren.“

Eine weitere Spezialität des rastlosen Tüftlers sind die unmöglichen Fälle. Zum Beispiel eine '71er Fender Strat aus jener berühmtesten bleischweren Esche und mit einer unglaublich fetten Schicht Lack versehen. „Das Teil nach glockigem Strat-Ton klingen zu lassen, war in den letzten Monaten mein härtester Fall. Aber wenn der Kunde hinterher mit seiner alten Liebe wieder glücklich ist, weiß ich, dass sich der Aufwand gelohnt hat.“

Wenn es um die Instandsetzung von stark beschädigtem Equipment oder um besonders aufwendige Umbauten geht, wird ebenfalls weiter vermittelt. Bei allen außer Haus gehenden Aufträgen arbeitet Stöber stets eng mit den jeweiligen Service-Partnern zusammen und überwacht das Konzept, das er mit seinem Kunden ausgearbeitet hat.

Die Kundschaft von get-yourtone setzt sich aus verschiedenen Altersschichten, Musik-Szenen und Budgetklassen zusammen. Da gibt es die jungen Hüpfen, die wollen, dass ihre Gitarre

fetter klingt, und die Stöber dann erst mal fragen muss: „Was genau meinst du mit ‚fett‘? Meinst du damit mehr Gain oder mehr Bass oder doch etwas ganz anderes? Setzen wir bei den Pickups, den Speakern, oder dem Amp an – oder reicht vielleicht ein Booster?“

Den weitaus größten Teil seiner Kundschaft machen Semi- oder Voll-Profis aus, die in mehreren Bands und Projekten unterschiedlicher Stilistiken oder im Studio tätig sind. Die Anfragen von Sound-bewussten Amateurmusikern nehmen allerdings kontinuierlich zu.

Was genau meinst du eigentlich mit fett?

Seit zwei Jahren sei außerdem ein konstant fortlaufender Trend bei den Kunden zu erkennen: Viele Anwender sind vor einigen Jahren mit vollem Elan auf die Modeling-Schiene aufgesprungen und waren begeistert, dass die Technik funktioniert und man nichts mehr schleppen muss. „Nach ein paar Jahren ist das Ganze dann aber für viele langweilig geworden, und sie sehnen sich nach dem Spirit und den Umgang mit echten Amps“, beobachtete Stöber einen Sinneswandel bei seinen Klienten.

Per Kabel zum guten Sound

Gleichzeitig haben sich die Modeling-User aber auch an den Komfort, die Haptik und die Vielseitigkeit eines solchen Setups gewöhnt. Nun hat Stöber den vermeintlich schwierigen Fall vor sich, diese Kriterien mit dem Charakter und dem Sound einer Analog-Anlage unter einen Hut zu bekommen. Die Problematik scheint dem „Problem-Löser“ jedoch eher Motivation zu sein.

„Dieser Fall macht mir sehr viel Spaß, da die Leute meist mit einem ziemlich guten Background in Sachen Sounds und klaren Vorstellungen zu mir kommen, wodurch wir zielgerichtet ein maßgeschneidertes Setup im Rahmen ihres Budgets basteln können.“

Die Details eines gut funktionierenden Setups sind ebenso wichtig wie komplex, und deshalb führt Stöber genau Buch, was die Leute zu Hause alles rumliegen haben – sofern der Kunde das auch möchte. Das krassste Beispiel für einen solchen Kartei-Fall war, als ein 20-jähriger Gitarrist mit nichts als einem zusätzlichen Kabel in der Hand überglücklich die Beratungsstelle verließ, da ihm Stöber lediglich die Anlage neu verschalten musste, was bereits zum gewünschten

Sound führte. „Nicht, dass ich es dem Musikladen nicht gegönnt hätte, wenn der junge Mann sich dort wie geplant einen neuen Amp gekauft hätte, aber in so einem Fall suche ich dann lieber nach der möglichst günstigen Lösung. Viele wissen ja auch gar nicht, was ihr Equipment alles kann.“

Kampf gegen sich selbst

Das Wichtigste ist es Stöber, seiner Kundschaft verständlich zu machen, worum es geht und woher die persönlichen Sound-Probleme kommen. Jeder Mensch hat andere Finger, andere Ohren und vor allem andere Erfahrungen. „Ich führe die Leute gerne über ein paar Stationen zu dem Equipment, das zu ihnen passt. Wenn ich zum Beispiel einen Marshall-Fan habe, der aber eigentlich etwas ganz anderes benötigt, macht es zunächst keinen Sinn, ihn direkt von A nach Z zu führen. Da sind dann ein paar Zwischenstationen – in diesem Fall Amps – besser, um ihn selbst begreifen zu lassen, was zu ihm passt.“

Der Punkt mit dem Budget ist fast schon die Lieblingsdisziplin des Equipment-Guides aus Gräfelfing. „Ich muss wirklich ganz genau abwägen, was derjenige wirklich braucht, und aus jedem Amp und jeder weiteren Komponente das Maximale rausholen.“ Umso größer ist die Freude, wenn man es dann wirklich hinkommt, auch mit ganz knappem Geldbeutel richtig viel Wind im Proberaum zu machen.

Zur Stammkundschaft zählen viele erfahrene Gear-Heads, die schon sehr viel ausprobiert haben und bereits eng an ihren Traum-Sound herangekommen sind. Hier ist es Stöber besonders wichtig, diese Leute rechtzeitig abzuholen, bevor sie unnötig viel Gerät um ihr Almost-Perfect-Setup herum kaufen. „Manchmal lassen sich die Leute auch nur einen falschen Amp aufschwätzen und bekämpfen sich dann ewig selbst, da das Gerät einfach nicht ihrer Spielweise entspricht.“



Darüber hinaus führt Stöber das Beispiel an, wie verloren man sich fühlen kann, wenn man über ein fremdes Setup spielt. Er selbst hat das drastisch in Erinnerung: Was beim Kollegen total singend und harmonisch überkam, klang mit seiner Spielweise „nach Kreissäge, Mord und Totschlag“. Und das, obwohl beide je einen klassischen Röhrencombo mit ein paar Pedalen spielten.

Mit dem Stichwort „Voodoo“ geht der Klang-Architekt besonnen und reflektiert um. „Es gibt diesen Faktor einfach, und es macht keinen Sinn, dagegen ankämpfen zu wollen oder die Leute zu bekehren. Fakt ist, wenn jemand überzeugt davon ist, dass ihn nur dieser eine Amp oder diese eine Gitarre geil klingen lässt, dann spielt er anders.“ Letztlich sei Musikmachen doch auch Lifestyle und Flaggezeigen, meint Stöber. Und das gönne er den Leuten auch.

Wenn er jedoch den Eindruck habe, jemand gehe mit völlig falschen Vorstellungen an die Equipment-Frage heran und mache sich damit das Leben unnötig schwer, wird eingegriffen. „Dann lass ich die Leute einfach mal die ganze Bandbreite ausprobieren, um den Blick zu öffnen und denjenigen selbst erfahren zu lassen, wie es einfach leichter geht.“ Es sei aber auch schon vorgekommen, dass im Verlauf des Equipment-Checks

Hier geht's schließlich um Rock'n'Roll

beide Seiten feststellen mussten, dass es sinnvoller ist, die nächsten Euros nicht in einen neuen Amp oder die nächste Gitarre, sondern in guten Gitarrenunterricht zu investieren. Die Vermittlung dieser Einsicht erfordert

natürlich eine besonders diplomatische Vorgehensweise.

„Viele brauchen den Kick, wieder ein neues Spielzeug zu haben. Ein Kick, der sich durchaus inspirierend auf das Gitarrespiel auswirkt“, ist Stöber überzeugt. „Wenn sich jedoch die Relationen verschieben und nur noch deshalb gekauft wird, weise ich die Leute auch darauf hin.“

Eine andere Situation ergibt sich wiederum dadurch, dass sich die Bedürfnisse der Musiker häufig ändern. Ob es nun eine erfahrungsbedingt veränderte Spielweise, ein Bandwechsel oder auch „nur“ ein anderes Bandmitglied sei, alles habe seinen Einfluss auf den Sound und stelle somit neue Anforderungen an das Equipment. „Deshalb versuche ich stets, jegliche Setups flexibel zu halten. Der schlimmste Fall ist nämlich, etwas über Jahre aufgebaut zu haben um es dann verwerfen zu müssen und wieder bei Null anzufangen. Ich versuche deshalb immer, den Leuten ein, zwei Schritte voraus zu sein, um solche Entwicklungen so problemlos und einfach wie möglich realisieren zu können. Grundsätzlich kriegt mein Kunde auch mehr Sound-Optionen mit, als er zunächst verlangt hat.“

„Ich sag es mal so: Wenn das Ding nicht geil aussieht, kannst du alles andere vergessen. Hier geht's schließlich um Rock'n'Roll.“ Für manche müsse es einfach ein Plexi-Fullstack, die „Paula“ oder Gretsch sein. Und dann muss eben in diesem Rahmen gearbeitet werden, um alle Sounds aus dem Teil herauszukitzeln, die sich der Kunde wünscht. Denn mit ein paar Kniffen, und seien es auch nicht immer die naheliegendsten, ist alles möglich.

Philipp Opitz



Der „Tone-Doktor“ (l.) im Gespräch mit guitar-Redakteur Philipp Opitz