

Finhol

Sample-Technik im Holzkeil

Die deutsche Firma **Finhol Musical Instruments** rollt den Percussion-Markt derzeit von hinten auf und hat die Zielgruppen klar im Blickfeld: Akustikgitarristen und Cajonspieler. Dass das keineswegs aus dem Nichts passiert und warum Klänge therapeutischer Natur sind, erklärt Inhaber und Kreativkopf Udo Amend.

Finhol als eigene Marke waren scheinbar plötzlich da und brachten ein Produkt nach dem anderen auf den Markt, allesamt mit schlichten Designs und neuen Konzepten.

Udo Amend: Eins muss man vielleicht voranstellen: Finhol gibt es bereits seit 1993; unsere Erfahrungen haben wir als OEM-Hersteller für andere große Marken gesammelt. Letztlich war es aber der einzige konsequente Schritt, den Weg mit einer eigenen Marke zu gehen und draußen auch als solche wahrgenommen zu werden. Dabei

Udo Amend: Ganz ehrlich? Weil mir das am meisten Spaß macht. Es gab ohnehin für alle beteiligten Firmen immer Geschäftsführer, und ich habe zwar Elektrotechnik studiert, spiele aber auch seit meinem 14. Lebensjahr Gitarre. Ich kombiniere hier quasi das, was ich kann, mit dem, was mir Spaß macht. [lacht]

Bei aller Freude und Leidenschaft: Sie haben inzwischen annähernd 40 Produkte im Portfolio. Zehren Sie noch von den OEM-Tagen?

„Wenn man schnell und flexibel entwickeln will, dann braucht man seine Leute vor der Haustür.“

war die Marke Finhol immer in zwei verschiedenen, aber irgendwie auch verwandten Bereichen aktiv.

Einer davon ist offensichtlich: Zubehör für Musiker und Instrumente. Welchen anderen Bereich meinen Sie?

Udo Amend: Von Anfang an waren klangtherapeutische Geräte ein Teil unseres Portfolios. Hier fertigen wir für Menschen mit Tinnitus und Schlafproblemen Geräte, die etwa mittels Geräuschmaskierung bei diesen Problemen helfen können.

Finhol sind Teil der AM Holding. Sie sind alleiniger Inhaber, kümmern sich heute aber nur noch um Finhol. Warum?

Udo Amend: Auf jeden Fall auch. Einerseits hatten wir, als wir unter dem Namen Finhol anfangen, Ideen und fertige Produkte aus vielen Jahren quasi in der Schublade liegen, auf die wir zurückgreifen konnten. Von Null ziehst du so was in dieser Zeit nicht auf. Andererseits bekommen wir durch die exklusive Partnerschaft mit dem Musikhaus Thomann viel Input aus deren Gitarrenabteilung. Die Jungs haben nicht nur Anregungen und Ideen, wir bekommen auch ein klares Feedback zu unseren Prototypen.

Was war die Initialzündung für Finhol oder für Sie?

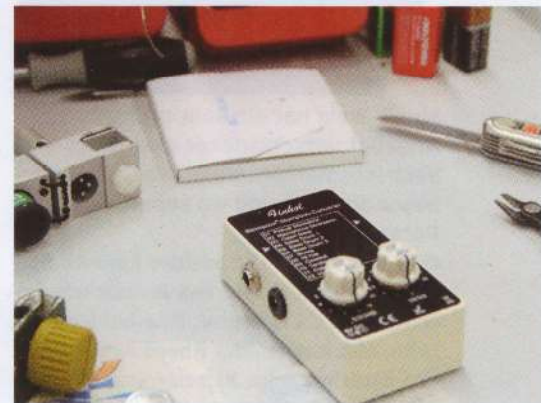
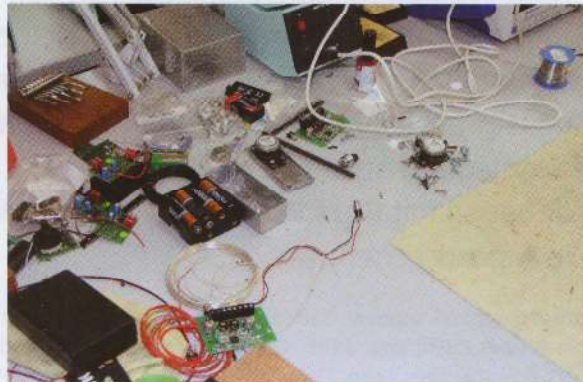
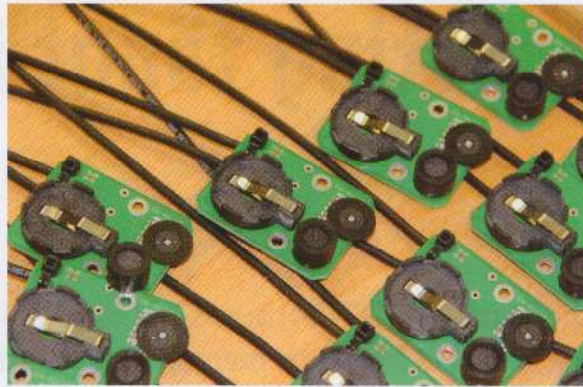
Udo Amend: Am Anfang standen Kickboxen, die gab es schon immer. Das war eine

schlichte Kiste mit einem Mikrofon, und wenn man drauftrat, dann machte es eben „Bumm“. Meine Idee war dann schlicht die, dass es doch möglich sein müsse, einen Sampler und die entsprechende Software in solch einem Holzkeil unterzubringen – und das im Batteriebetrieb. Ausgehend davon dann eben weitere Produkte wie den Laserkick, Laserkick Pro et cetera.

Sie produzieren in Deutschland. Eine bewusste Entscheidung?

Udo Amend: Auf alle Fälle. Wenn man schnell und flexibel entwickeln will, dann braucht man seine Leute vor der Haustür. Neben der Flexibilität spielt aber vor allem





Finhol fertigt seine Produkte in Handarbeit in Deutschland. Das schafft Flexibilität, wie Udo Amend (l.) erklärt

... und die Flexibilität, die wir durch die Handarbeit in Deutschland erreichen. Das ist ein großer Vorteil für uns, weil wir so flexibel sein können, wenn es um Änderungen geht. Und das ist für uns sehr wichtig, weil wir immer wieder neue Produkte entwickeln und diese auch in kleinen Stückzahlen produzieren können. Das ist ein großer Vorteil für uns, weil wir so flexibel sein können, wenn es um Änderungen geht. Und das ist für uns sehr wichtig, weil wir immer wieder neue Produkte entwickeln und diese auch in kleinen Stückzahlen produzieren können.

die Fertigungsqualität die Hauptrolle. Wir machen außerdem eine umfassende Endkontrolle – es gibt bei uns keine Stichproben. Jedes einzelne Gerät wird hier im Haus überprüft, bevor es verschickt wird.

Seit geraumer Zeit sind Finhol auch im momentan sehr vitalen Pedalmarkt unterwegs. Auch hier mit kreativen Ansätzen ...

Udo Amend: Vielleicht kann man unseren Ansatz dergestalt charakterisieren, dass wir schauen, was fehlt. Was kann ein Musiker gebrauchen? Ein gutes Beispiel dafür ist unser Federhall. Bisher waren die immer groß, schwer und teuer. Wir haben einen

Federhall entwickelt, den man sich auf sein Pedalboard packen kann. Oder eben der Overdrive, der auf eine Röhrenschialtung setzt. Danach war es dann naheliegend, auch einen Kompressor zu bauen. Unser Röhrenchorus ist nach wie vor der einzige seiner Art.

Wohin geht die Reise in der Zukunft?

Udo Amend: Unser momentaner Fokus liegt ganz klar auf dem Auto Bass Looper. Wir haben Grundlagenforschung im Hinblick auf intelligente Akkordanalyse betrieben, die ja der Kern sowohl des Auto Bass als auch des Auto Bass Loopers ist. Dabei handelt es sich um nichts anderes, als dass

der gespielte Akkord in Echtzeit analysiert und der dazu passende Basston erzeugt wird. In dieser Richtung wird es weitergehen. Es gibt einfach mehr Menschen, die zu Hause Musik machen, und die sollen Spaß haben, auch wenn sie nicht auf der Bühne stehen. Der Auto Bass Looper ist ein Kreativitätswerkzeug; in ein paar Minuten hast du dir da ein Songgerüst gebaut: einfach, unkompliziert und narrensicher.

sh ■

www.finhhol.de & www.finhhol.eu