

打造世界第二大古典樂品牌

克勞斯·海曼 Naxos與香港 說不完的故事



◆克勞斯·海曼在香港家中。

在古典樂迷眼中，唱片品牌Naxos是迷人又可心的存在。可心是其品質頗高卻價格親民，迷人則是它的曲庫可說是應有盡有，冷門角落亦被照拂。

德國人克勞斯·海曼（Klaus Heymann）上世紀60年代來到香港，就此扎根。出色的生意頭腦和對古典樂的喜愛讓他於1987年建立Naxos，至今品牌已獲得超過30個格林美獎和其他獎項，成為立足香港的世界第二大古典音樂公司。

訪問時，海曼妙語如珠，結束後，他遞上一本磚頭般厚書。還以為是Naxos官方傳記，沒想到是品牌的出版目錄！書中字跡小如蚊蠅，如同Naxos曲目寶庫的秘密入口。

◆文：香港文匯報記者尉璋 圖：Naxos提供



◆Naxos歷年來推出無數經典唱片。



◆1960年代克勞斯·海曼在香港。



◆克勞斯·海曼夫婦與小提琴家楊天嫻。



◆Naxos是數碼音樂先驅，圖為克勞斯·海曼在「Naxos古典音樂圖書館」的服務器所在地。

1967年1月6日，海曼清楚記得，是他來到香港的日子。在此之前，他為名為《Overseas Weekly》的美國軍方周報在歐洲工作了5年，後來因為越戰爆發，他被報社派往香港開設辦公室。「那時的香港和現在太不同了，」海曼回憶道，「沒有海底隧道，你要搭小輪或者『哇啲哇啲』，也沒有這些高架路，沒有今天這些摩天大廈，生活也比現在緩慢多了。對我來說，那段日子最重要的是我學習如何從零開始去開展業務，你要租個辦公室，僱個秘書等等。」當時報紙由一間日本公司負責印刷，它的總經理教會了海曼用筷子，「雖然學得晚，但我用得比很多中國人還好呢！」他大笑。

經由這份工作，海曼對亞洲了解益深。兩年後，他離開報紙開始自己的生意，剛開始時做郵購，把相機等商品賣給美軍，「讓我在一年半裏成為了百萬富翁。」結果隨著美軍離開越南，生意迅速下沉，虧了大錢。好在海曼之前和音響品牌Bose有過很好的合作，品牌老總Amar Bose來香港時，便邀請他為產品做代理發行。「幸運的是，當時中國改革開放，市場潛力驚人，幾乎每家卡拉OK都有Bose的喇叭，我一下又成為了百萬富翁！」

海曼似乎天生就有生意頭腦，隨後的日子中，他將這一天分與音樂事業相結合。他曾為香港管弦樂團推廣與籌款，是港樂職業化進程的重要推手之一。亦因為踏足音樂事業而認識了自己未來的妻子——《梁祝》權威演奏者之一、著名日本小提琴家西崎崇子。二人在香港定居後，因為看到本地市場的潛力，也為了助力妻子的音樂事業，海曼開始涉足唱片產業。

「用LP的價錢賣CD」

「我一直是古典樂迷，9歲時，媽媽第一次帶我去音樂會，我完全被迷住了。」來到香港後，海曼發現本地沒有音樂會，也為了推廣所代理的音響器材，他乾脆自己落手落腳搞演奏會，頗受好評。「那時音樂家來演出，發現在香港找不到自己的唱片。我就寫信給唱片公司：可以發一些唱片過來嗎？結果是這邊並沒有發行渠道。於是開始發行古典樂的LP。」

到了1978年，西崎崇子與名古屋愛樂所錄製的《梁祝》小提琴協奏曲唱片風靡亞洲，海曼遂成立了HK廠牌，主要錄製華人作曲家音樂並推廣到亞洲。隨後又成立了Marco Polo廠牌，將錄製曲目擴展，更著重涉獵19世紀左右的古典樂罕見曲目，品味獨特，亦迅速佔領了此市場空白。

在此基礎上，1987年，Naxos正式成立。海曼的想法很清晰，「那個時候，CD售價幾乎是LP的3倍。我們沒有非常有名的藝術家和樂團，怎麼競爭？就從價錢入手，我們用LP的價錢來賣CD，取得非常大的成功。」

價廉物美，消費者自然喜聞樂見，關鍵是如何做到低價之餘保持品質？海曼的策略是，在東歐國家，例如斯洛伐克和匈牙利等地錄製，選用實力大於名氣的演奏者和樂團，成本自然降低不少。「我還從例如Vox廠牌的早期唱片中沒汲取了教訓，

他們當時沒有花太多錢在聲音的品質上，我從中學到，從一開始，就要求好聲音、好表演。我們合作的樂團很棒，他們只是沒有那麼有名。而且我還有太太助力，她最暢銷的《四季》錄音賣出了150萬張，而且我還不用付錢。」他調皮笑道。海曼亦認為太太對尋找新藝術家獨具慧眼，「所以我們簽約了很多新晉音樂家，他們接受固定費用，對品牌有忠誠與歸屬感。」在他看來，Naxos發展的30多個年頭，與這些音樂家們合作愉快，是雙贏局面，「我們有了高品質錄音，他們也得到很好的推廣，每個唱片行都有Naxos專櫃，他們也很高興。」

對於樂迷來說，Naxos的特點不只價廉物美，還在於其曲庫非常迷人。它甚少如其他廠牌般為同一曲目不斷錄製不同版本，而是非常重視曲目的系列性、完整性，往往針對特定的作曲家和類型來進行全集式灌錄，對於發燒友來說極具收藏價值。這其中還包含了不少絕版錄音和世界首演錄音等，被稱為百科全書式的曲庫一點不為過。而在Marco Polo廠牌的罕見曲目庫基礎上不斷深耕，亦讓這看似小眾的市場角落成為它大展拳腳之地。

串流服務先鋒

細數過往點滴，海曼妙語如珠，但說起最讓他自豪的，大概是Naxos在音樂串流服務方面的先鋒破格。早在1996年，Naxos就已經打造了業內首個串流平台，比Spotify還要早了好幾年。

「我可不願獨佔功勞。」海曼說，「有一天，我的倉庫經理來找我，說我們應該建一個網站。我說什麼是網站？那可是94、95年。他向我解釋了一番，好吧，那就做一個吧。6個月後，我看到一篇文章，說的就是互聯網將會是音樂發行的未來。哇！我趕緊去看我們的網站，太差了！你懂的，3D的設計，花5分鐘才能進去，資訊一團亂。我說好的，關掉它，我們從頭開始。於是設計了資料的結構等等，一年多後，我們推出了首個串流平台。」

2002年，Naxos古典音樂圖書館（Naxos Music Library）正式上線，至今已經包含來自約1000個音樂品牌、近18萬張唱片長度的錄音。此外還延伸出世界民族音樂圖書館、爵士樂圖書館、有聲圖書館及首個古典樂影片串流訂閱平台——影音圖書館，以及Naxos古典網上電台等等。「我們現在IT員工已經比音樂員工多了。」海曼打趣道。

「我不覺得CD會完全消失，它會變成一種服務，藝術家想要它來保存自己的作品，樂團想要，評論人或是廣播製作人想要。它是市場推廣的要素，但賣CD本身已經不是一種生意了。我們現在也是很彈性地去按需少量生產CD。」他認為，音頻串流與網上視頻提供是未來的發展方向。「新的作品，我們會錄音也會錄影，然後放到YouTube作推廣。現在有時晚上，我和太太會上YouTube去找音樂來聽，太多選擇了。而且如果沒有影像，她就不看，因為她想看音樂家如何演奏。越來越多人喜歡這種方式。」



◆香港管弦樂團於2019年11月8日及9日舉辦了兩場《留聲機》年度管弦樂團大獎祝捷音樂會。相片：Christine Cheuk / 港樂



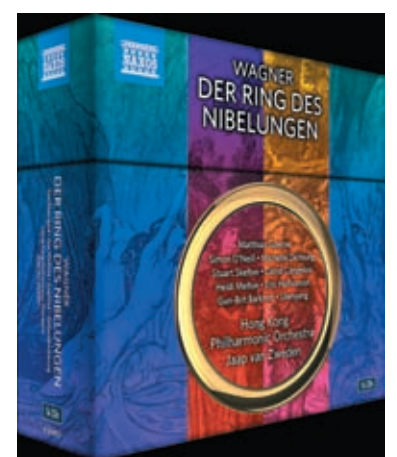
◆香港管弦樂團演繹的蕭斯達高維契第5及第9交響曲錄音。

在香港錄製全套《指環》？怎麼可能？！

在錄製過的這些唱片中，海曼對與港樂的合作印象頗深。由2015年至2018年，港樂在音樂總監梵志登指揮棒下，逐年呈現華格納《指環》四部曲歌劇，由Naxos現場錄音，這套專輯還為港樂贏得了《留聲機》雜誌年度管弦樂團大獎2019。

「當時港樂來找我說是否可以錄製一套《指環》，我想怎麼可能？！誰會買呢？」海曼回憶道，「然後他們說首部《萊茵的黃金》請來了Matthias Goerne飾演Wotan。他非常有名。好吧，我想，有Matthias Goerne的話，可能我們能賣。於是我們請來一直合作的英國製作人，梵志登又是非常好的指揮，我們合作很愉快，錄音面世後反響也很好。後來接着做《女武神》也非常成功，甚至當時有媒體形容這套是世界上最好的《指環》的當代演繹。這對我來說真是最不尋常卻非常高興的錄製。」

今年9月，Naxos剛和港樂合作錄製了蕭斯達高維契的第5與第9交響曲，而據海曼說，新的合作計劃已經在路上。



◆香港管弦樂團《指環》錄音唱片。