克勞斯·海曼 港·樂說不完

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，憑出色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：尉瑋 圖：Naxos提供

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『嘩啦嘩啦』，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。」

經由這份工作，海曼對亞洲了解益深。兩年後，他離開報社開始自己的生意。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。」結果隨着美軍離開越南，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！」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。

降低成本 保持品質

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。於是我開始發行古典樂的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，更着重涉獵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。」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。

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。「我可不能獨佔功勞。」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。於是我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。」



■Naxos是數碼音樂先驅，圖為海曼在「Naxos古典音樂圖書館」的服務器所在地。

■香港管弦樂團於2019年11月8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

■海曼年輕時已在香港工作。

■Naxos歷年來推出無數經典唱片。

SHOSTAKOVICH
Symphonies Nos. 5 and 9

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。



「不覺得CD會完全消失」

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1,000個音樂品牌、近18萬張唱片長度的錄音，還伸延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。「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，我們現在也是彈性按需要小量生產。」他認為，音頻串流與網上視頻提供是未來的發展方向。



■香港管弦樂團《指環》錄音唱片。



■海曼最愛在家中看書及聽音樂。



■海曼夫婦與小提琴家楊天嫣。