



## Jeffrey Cox

Der Mann, der erfolgreich europäische Lautsprechertechnologie in den USA etabliert hat, schickt sich nun an, EAW zu alter Größe zurückzuführen



Jeffrey Cox? Den Namen des amerikanischen Toningenieurs, der seit nunmehr einem runden Jahr EAW vorsteht, kannten hierzulande nur brancheninteressierte Insider. Umgekehrt ist das Interesse von Jeffrey, dessen Audiokarriere 1968 in den USA mit ein paar Hornlautsprechern und Vox-Zeilenslautsprechern begann, deutlich transatlantischer ausgeprägt: Nach vielen Jahren hinter dem Pult auf Tourneen und in Theatern reiste er Anfang der 90er-Jahre für einen privaten Urlaub in die Schweiz. Auf Empfehlung von Buford Jones (in Europa habe er auf so einem ganz neuen Lautsprechersystem gemischt...), nahm er einen Umweg zum Montreux Jazz Festival: Christian Heil demonstrierte hier der Fachwelt sein V-DOSC. Jeffrey erlebte zum ersten Mal die Performance eines leistungsstarken Line-Arrays und skizzierte für sich sofort die Praxisvorteile, die ihm ein derartiges Line-Array im Vergleich zu den damals verbreiteten „traditionellen“ PAs bieten würde. Insbesondere bei großen TV- und Award-Produktionen würde die neuartige, kontrollierte Coverage enorme Vorteile bieten, und Kontakte zum TV-

erfahrenen Patrick Baltzell waren schnell hergestellt. Jeffrey Cox beließ es nicht dabei, sondern hatte Feuer gefangen und baute schnell seine Kontakte nach Frankreich zu L-Acoustics aus. Cox entschied schließlich, das Risiko einzugehen, seiner beruflichen Laufbahn eine völlig neue Richtung zu geben.

In Kooperation mit Christian Heil sicherte er alle amerikanischen Patent- und Markenrechte und startete 1994 unter dem (später in „L-Acoustics US“ umbenannten) Namen Cox Audio Engineering den Import bzw. die Endmontage von L-Acoustics-Produkten auf dem amerikanischen Markt.

Genau zehn Jahre später verkaufte er die Firma an L-Acoustics und verließ sie. Für zwei Jahre stellte er sich begeistert wieder selbst hinter das Live-Mischpult und ging darüber hinaus seiner Audiopassion bei einem Studioprojekt nach, wo er gleich sein Recording- und Pro Tools-Wissen auf den neusten Stand brachte.

Im Sommer 2006 dann kam die überraschende Anfrage und Wende hin zu Loud Technologies, um innerhalb des Konzerns

die Leitung der Marke EAW zu übernehmen, die er seitdem innehat.

Wer französische Lautsprecher in den USA zu verkaufen schafft, dem darf man ja eine gewisse Aufgeschlossenheit und Affinität zu Europa unterstellen. In dieses Bild passt, dass Jeffrey Cox im Frühjahr 2007 kurz entschlossen seinen Mitarbeiterstab für einen Europa-Crashkurs in einen Tourbus setzte und eine Reihe von europäischen Vertriebsgebieten abklapperte. Bei unserem Treffen während der Seminar- und Produktdemo in einem Kölner Industrieviertel genoss der charismatische CEO denn auch offensichtlich den Kontakt und die Diskussion mit den eingeladenen EAW-Kunden und -Interessierten.

### Deutschland – ein wichtiger Markt für EAW

**Production Partner:** Jeffrey, in den letzten Monaten sorgte EAW in Deutschland vor allen Dingen durch eine Verlagerung der Fertigung nach Fernost für Aufmerksamkeit. Was ist in deinen Augen der derzeit wichtigste Prozess bei EAW?