



ULRICH HEIMANN
Geigenbau

Stimme und Steg am Weiler Schlipf

Geigenbau ist ein ganz besonderes Handwerk: Die großen Namen der italienischen Geigenbaumeister umgab schon zu deren Lebzeiten im 18. Jahrhundert die Aura des Besonderen. Und seit die kostbaren Instrumente aus ihren Werkstätten bei Auktionen Millionen erbringen, ist die Stradivari, die Amati, das Goffriller aus dem Winkeldasein des Spezialistentums vollends herausgetreten. (Auch vermuten nicht wenige im staubigen Erbstück auf dem Speicher einen kleinen Lottogewinn – die Armen, denn auch schon zu Urgroßvaters Zeiten wußte man, was ein wertvolles Instrument ist.) Kurzum, Magie und Geschäft sind eine schlagzeilenträchtige Ehe eingegangen, die dem soliden Geigenbauhandwerk nicht immer zum Vorteil gereicht. Wahre Qualität, solide Beratung, die optimale Einstellung einer durchschnittlichen namenlosen Geige, daß auch sie vortrefflich klingt, all das ist viel mehr Inhalt der Tagesarbeit, denn der Umgang mit horrend teuren Antiquitäten. Wir haben mit Ulrich Heimann, dem Weiler Geigenbaumeister am Schlipf, ein Gespräch über seine und der Kollegen vielseitige Arbeit geführt.

Willi: Wie kamen Sie zum Geigenbau?

Heimann: Die Begeisterung an der Musik hat mich schließlich zum Beruf geführt. Ich absolvierte nach dem Abitur eine intensive musikalische Ausbildung an der Akademie in Basel und habe dabei das Geigenbauhandwerk kennengelernt.

Willi: Wer brachte damals den ersten Kontakt?

Heimann: Ich machte ein Praktikum bei Schneider in Riehen, bevor ich in Mannheim in der Werkstatt Uphoff/Franke in die Lehre ging. Als Geselle war ich noch in Mittenwald und schließlich in Staufien bei Andreas Augustin. Nach der Meisterprüfung habe ich mich in Weil dann selbständig gemacht.

Willi: Woher kommt ihre Kundschaft?

Heimann: Das Einzugsgebiet hat einen Radius von ungefähr 60 Kilometern. 20 bis 25 Prozent der Kunden kommt aus der Schweiz – das geht bis in den Zürcher Raum – 5 bis 10 Prozent könnten es aus

Frankreich sein. Eine Kundin kommt sogar aus Paris angefahren...

Willi: Wie hat sich das entwickelt seit 91?

Heimann: Es gab Empfehlungen von Schneider in Riehen, aber auch Mund zu Mund Reklame. Ein Teil meiner Kundschaft kommt bis aus dem Stuttgarter Raum. Das sehe ich als Herausforderung an, wenn jemand drei bis vier Stunden im Auto sitzt, um seine Violine bei mir einstellen zu lassen.

Willi: Liegt das an der besonderen Beratung?

Heimann: Vielleicht... sehen Sie, zu manchen Kunden gibt es eine schöne lebendige Beziehung. Ich nehme mir Zeit, um auf die Bedürfnisse eines Musikers, einer Musikerin individuell einzugehen. Die Frage ist ja immer: Was will der Kunde mit seinem Instrument? Gibt er Unterricht, spielt er im Orchester, macht er Kammermusik? Es gibt ja unzählige individuelle Vorstellungen davon, wann eine Geige, eine Bratsche tatsächlich gut ist. Hier kommt es auf die Nuancen an.



Willi: Sind es in der Hauptsache Berufsmusiker, die zu Ihnen kommen?

Heimann: Nein, nein. Ich habe sehr viele Amateurmusiker, Lehrer, Musikschüler oder Studenten in der Kundschaft. Das ist ganz breit gefächert. Natürlich kommen auch einige Basler Berufsmusiker mit ihrem Instrument zu mir.

Willi: Wie ist das überhaupt mit Basel, das ja sehr renommierte Werkstätten für den Geigenbau hat?

Heimann: Wir haben ein sehr gutes Verhältnis. Vor allem zur Musikschule in Riehen, die ja ein Teil der Musikakademie Basel ist.

Willa: Liegt das am Preisgefälle durch den Wechselkurs?

Heimann: Zum Teil kann das stimmen. Aber das mit den Preisvergleichen ist sehr problematisch. Nehmen wir zum Beispiel die Erneuerung eines Stegs: Ich verwende nur zwei Stegqualitäten, von deren guten Eigenschaften ich überzeugt bin. Es gibt Kollegen – auch in Basel – die bieten noch eine billigere Qualität an und liegen im Gesamtpreis dann tiefer. Für mich ist freilich die Qualität das entscheidende Argument. Das gilt auch für Saiten, Zubehör und alles, was sonst noch so über den Ladentisch geht.

Willa: Haben Sie Kontakt zu den Basler Meistern?

Heimann: Natürlich, besten. Wir haben regelmäßige Zusammenreffen und tauschen uns auch in fachlichen Dingen aus.

Willa: Gibt es Rangunterschiede?

Heimann: Was glauben Sie, was los ist, wenn ich jetzt hier eine Liste aufstelle?

Jede Werkstatt hat ihren eigenen unverwechselbaren Schwerpunkt, und das ist auch gut so.

Willa: Wie halten Sie's mit dem Altgeigenhandel, der in Basel ja seine wichtigen Anlaufstellen hat?

Heimann: Das ist sicher nicht mein Spezialgebiet. Natürlich habe ich mich kundig gemacht, das liegt in der Natur der Sache. Aber mein Interesse geht in eine ganz andere Richtung: Ich komme von der Musik, sie ist das Zentrum für mich. Mein Ehrgeiz ist es, die Instrumente, die zu mir in die Werkstatt kommen, klanglich optimal einzustellen, all die Sonderwünsche zu berücksichtigen,

die die Kunden mitbringen. Es gibt ja nicht nur die großen strahlenden Instrumente, um die wir uns kümmern müssen, sondern so viele mit einer eher schlechten Ansprache. Hier sind wir gefordert, hier müssen wir zeigen, was wir können; Stimme und Steg am richtigen Ort, und der Klang ist wie umgewandelt.

Willa: Setzt das nicht ein aussergewöhnliches Ohr beim Kunden voraus?

Heimann: Natürlich. Es gibt so eine Nervigkeit des Hörens, die mir neben der perfekten handwerklichen Umsetzung bedeutsam ist. Einen Klang ganz in allen seinen Charaktereigenschaften zu erfassen. Das ist ein Lernprozeß für sich, den im Glücksfall auch der Kunde, die Kundin mitmacht. Es freut mich, wenn nach einer gemeinsamen Bemühung um das beste Ergebnis das Urteilsvermögen gewachsen ist. Der gelungene Dialog, der Anspruch, mit den Menschen zusammenzuarbeiten, sie ein Stück begleitend voranzubringen, das macht mir Freude.

Willa: Bauen Sie noch neue Instrumente? Immerhin haben Sie dafür ja schon Auszeichnungen bekommen –

Heimann: Der Neubau ist durch die starke Nachfrage nach der optimalen Klangregulierung ein wenig in den Hintergrund getreten. Es gibt einen Auftrag aus Aalen, den ich in Arbeit habe.

Willa: Und der Handel generell? Was man von der Musikmesse in Frankfurt hört, klingt nicht so optimistisch.

Heimann: Ich könnte das nicht sagen. Es gab bei mir ständig eine Erweiterung, und die Nachfrage ist immer noch tendenziell ansteigend. Sicher, es gibt eine allgemein verschärfte Konkurrenzsituation auf dem international gewordenen Markt. Aus Asien kommen zwar überwiegend Billigprodukte, aber auch respektable Instrumente, die im Preis-Leistungsverhältnis akzeptabel sind. Auch gibt es eine gewisse Tendenz zum Versandhandel, die nicht übersehen werden kann.

Ich setze bei meinen Kunden auf Garantie, Service und Kulanz, das hat sich bisher bestens bewährt.

Willa: Sind Sie ein Perfektionist, Herr Heimann?

Heimann: Hm... zuweilen leider schon.



Quelle

Auszug aus dem Kulturmagazin WILLA der Stadt Weil am Rhein, erschienen im April 1999 zur Landesgartenschau.



ULRICH HEIMANN

GEIGENBAUMEISTER

Lörracher Straße 18

D-79576 Weil am Rhein

Telefon: +49 (0) 7621 - 75616

FAX: +49 (0) 7621 - 791945

email@geigenbau-heimann.de

www.geigenbau-heimann.de
