

DAS AUGE HÖRT MIT

Krankheit, Konkurrenzkampf, wenig Kreativität: Der Schreiner Andreas Kirschner war mit seinem Beruf durch. Dann kam das Vinyl-Revival – und mit ihm völlig neue Aussichten: Mit seiner Firma **HOLZ UND MUSIK** sorgt er seither für HiFi-Facelifts der besonderen Art. Wenn seine Arbeit getan ist, sind so manche in die Jahre gekommenen Plattenspieler kaum wiederzuerkennen.

Klingen sie deshalb auch besser? Die Antwort liefert ein Besuch im Westerwald.

TEXT: DENNIS PLAUK | FOTOS: THOMAS RABSCH UND ANDREAS KIRSCHNER

Neulich schickte Andreas Kirschners Sohn eine Textnachricht an seine Eltern. „Na, genießt ihr auch die Sonne?“ – „Ich genieße“, antwortete seine Mutter, Kirschners Frau, und fügte ein Bild von sich bei, strickend im Terrassenstuhl bei schönsten Sommerwetter. Kirschner selbst sandte ebenfalls ein Foto in die Runde. Darauf zu sehen: für Experten der Versuchsaufbau zu einem Kopfhörerverstärker, für Laien ein heilloses Durcheinander aus Kabeln, Dioden, Platinen und Kondensatoren. Aufgenommen in seinem Heimlabor – und in der Hoffnung, ein technisches Problem in den Griff zu bekommen, mit dem er sich schon eine Weile herumschlug. Um es vorwegzunehmen: Noch bei Drucklegung dieses Artikels knobelte Kirschner daran; inzwischen ist er der Lösung aber ein großes Stück näher, wie er sagt. Und so dokumentierte er an jenem Sommernachmittag sein Experiment einigermaßen euphorisch im fahlen Licht seines Bastler-Refugiums im Souterrain und schrieb unter das Foto: „Ich genieße auch!“ Womit zwei Dinge bewiesen wären. Erstens:

Der positive Einfluss von Sonnenlicht auf die Laune des Menschen und seine Fähigkeit zum kreativen Denken wird bisweilen überschätzt. Und zweitens: Es gibt tatsächlich Probleme, auf die auch Kirschner spontan keine Lösung weiß. Es muss sich dabei aber schon um Probleme handeln, die mit seiner eigentlichen Profession wenig bis gar nichts zu tun haben. Im Schreinern selbst ist Kirschner das personalisierte „Geht nicht gibt's nicht“-Prinzip, zumal wenn es um die Vermählung von „Holz und Musik“ geht, die Kirschners Firma im Namen trägt.

Wirtschaftsspionage

Geplant war zunächst nichts davon. Als es für Kirschner Ende der 70er aufs Abitur zuzuging, schwebte ihm ein Grafik-Studium vor. Wenn man es positiv sehen will, stellt ihn die Arbeit mit Holz heute auch schon mal vor grafische Aufgaben, wenn er sich etwa fragt, welche Maserung an welcher Stelle zum Einsatz kommen oder auf welche Weise man dieses und jenes Furnier zu einem stimmigen Gesamtbild fügen könnte. Doch Kirschner redet sich nichts schön: „Gerade die ersten Jahre als Schreiner war

ich nicht glücklich“, erzählt er beim Rundgang durch Haus und Garten in einem Westerwald-Städtchen unweit von Limburg, wo seine heutige Liebe zum Baustoff aus Bäumen in Form selbstgemachter Möbel, Fenster und Türen allgegenwärtig ist. „Wenn man als junger Mensch kreativ sein will und dann mit dem Abi in der Tasche in einem klassischen kleinen Handwerksbetrieb auf dem Land anfängt, stellt sich sehr wahrscheinlich Ernüchterung ein, so wie damals bei mir“, erinnert sich der 57-Jährige an die Anfangszeit seiner Ausbildung. Dass er nach Abschluss der Schule keinen akademischen Weg eingeschlagen und sich gegen das Grafik-Studium entschieden hatte, war letztlich das Ergebnis eines persönlichen Zwiespalts. Denn auch Kirschners Vater war Schreiner, ein verschlossener Typ, der sich nach Auffassung seines Sohnes „nur selten abseits der Arbeit zu einem Gespräch herabließ. Ich hatte die Hoffnung, dass ich etwas näher an ihn herankommen würde, wenn ich einen Beruf ergreife, der ihm gefällt.“ Am besten direkt seinen.

Die Idee war gut, aber ihre Umsetzung schwierig. Bald schon erkannte Kirschner,





Holz trifft HiFi: Ein Dauerbrenner in Kirschners Produktpalette sind Tonarmbretter in jeder Form und jedem Finish

dass seinen Vater auch an der Werkbank eine gewisse Unnahbarkeit umgab. „Er war ein guter Handwerker, und man hätte viel von ihm lernen können – wenn er denn die Gabe gehabt hätte, sein Wissen weiterzugeben. Aber es gab in dieser alten, knurrigen Generation offenbar eine diffuse Furcht, etwas weggenommen zu bekommen. Nach dem Motto: Wenn ich meine Methoden offenlege, werden die anderen hinterher besser als ich. Okay, wenn ein HiFi-Hersteller, der sich in einem globalen Wettbewerb befindet, nicht jedes Geheimnis seiner Geräte preisgibt, verstehe ich das. Aber unter Schreibern... Als ginge es um Wirtschaftsspionage. Dabei geht es doch nur um die kleinen Tricks und Kniffe, mit denen man manchmal große Probleme lösen kann. Dinge, die in keinem Lehrbuch stehen und die verloren gehen, wenn sie man sie für sich behält.“ Doch nicht nur die Paranoia seines Vaters setzte ihm damals zu – auch der Geschmack vieler Kunden aus dessen Generation bereitete Kirschner Junior schlaflose Nächte der schlechteren Sorte. „Es war ja nicht gerade mein Traum, für den Rest meines Lebens Türen und Schrankwände in Eiche Rustikal zu bauen.“ Kirschner war klar: Wenn er für seinen mehr oder weniger freiwillig gewählten Beruf irgendwann doch noch Begeisterung empfinden wollte, musste er die Dinge anders angehen – und dafür notfalls mit den Idealen seiner Elterngeneration brechen.

Nach Abschluss seiner Ausbildung Anfang der 80er baute er zwar noch mit seinem Vater eine gemeinsame Werkstatt auf, doch irgendwann zog es Kirschner, inzwischen Meister, woandershin – ans andere Ende der Stadt, wo er einen eigenen Betrieb gründete. Fast schien es, als hätten die Leute nur darauf gewartet. „Es lief ziemlich

schnell ziemlich gut“, berichtet Kirschner. „Das Schöne war, dass ich direkt mit einem ganz anderen Schlag von Kunden zu tun hatte. Die kamen nicht mit einem Foto an und sagten: ‚Nachbauen!‘ Sie wollten wirklich beraten werden. ‚Du kennst unser Haus, du kennst unsere Einrichtung – mach uns Vorschläge!‘“ Kirschner erkannte die Chance als das, was sie war: eine Einladung zum Kreativsein. Doch noch seinen Frieden zu machen mit der Entscheidung, einen Beruf gegen seine vermeintliche Berufung ergriffen zu haben. Für ihn begann die Zeit des großen Experimentierens, von der er heute im Umgang mit seiner notorisch anspruchsvollen Klientel aus der HiFi- und High-End-Welt zehrt. Denn oft genug sind abseitige Lösungen und gezieltes Um-die-Ecke-Denken gefragt, wenn es darum geht, Musik und Holz, technische Gegebenheiten und ästhetische Ambition miteinander zu vereinbaren. Die Ironie ist: Das buchstäbliche Handwerk dazu eignete sich Kirschner als frischgebackener Selbständiger ausgerechnet in einer Zeit an, in der es mit HiFi im Allgemeinen und Vinyl im Speziellen bergab ging.

Davon allerdings ahnte er damals nichts. Seine eigenen Schallplatten – „als jugendlicher mein Ein und Alles“ – hatte Kirschner längst in einer Kiste im Keller verstaut. Die Zukunft gehörte der CD, das schien ausgemachte Sache, und ohnehin hatte er gerade Wichtigeres im Kopf als Musik – an Hobeln und Sägen, Pressen und Schmiegen betrieb er Selbstverwirklichung. Einmal baute er einen Multifunktionsschrank, der äußerlich kaum von einem herkömmlichen Exemplar zu unterscheiden war. Öffnete man ihn allerdings, steckte ein fünffach ausklappbarer Tisch darin, und natürlich hatte Kirschner auch an ein Paar Stühle gedacht, das

sich im Inneren des Möbels versteckte. „Solche Ideen zu realisieren, war unglaublich befreiend“, so Kirschner. „Ich wollte ja meinen Kopf anstrengen, darum ging es von Anfang an. Sobald ich einen Plan auf den Tisch gelegt und dazu die Anweisung ‚Bau mir das bitte genau so!‘ bekomme, ist der Spaß weg. Ich muss mich geistig schon strecken können. Erfolg stellt sich dann von selbst ein.“ Tatsächlich: Kirschners Kunden waren zufrieden mit seiner Arbeit und trugen es weiter. Mitte der 90er konnte er sich vor Aufträgen kaum retten. Er expandierte und genoss – anders als sein Vater – den Austausch mit dem Team aus fähigen Jungschreibern, das er um sich aufgebaut hatte. „Meinen Auszubildenden von damals traue ich bis heute nach“, sagt er, „das waren sehr intelligente Leute, ein Privileg, mit ihnen zusammenzuarbeiten.“

Doch mit dem neuen Jahrtausend kamen die Sorgen. Zwei seiner Angestellten wurden krank, dann spürte auch Kirschner den ersten Verschleiß an den Bandscheiben. Hinzu verschärfte sich die Situation in der Branche. Die EU hatte die Auflagen für Firmengründungen gelockert, in der Folge drängten immer neue Schreinerbetriebe mit Dumpingpreisen auf den Markt. Es dauert nicht lange, bis sich die „Geiz ist geil“-Mentalität auf die Kundschaft übertrug. „Die Leute kamen mit Prospekten aus dem Möbelhaus an und wollten die Sachen darin von uns nachgebaut haben. In individuellem Maß, aber zum halben Preis. Solche Angebote holten sie sich dann von fünf, sechs Betrieben ein, um danach zu entscheiden, wem sie den Zuschlag geben“, blickt Kirschner zurück. „Das war natürlich ihr Recht, aber für mich hieß es, dass ich kaum noch etwas anderes tat, als Angebote durchzurechnen und ums Geld zu kämp-



Neu für Alt: In Griesheim entstehen auch Zargen für den Reibrad-Klassiker TD 124 von Thorens [2.v.u.]

»Der sentimentale Sohn, der Papas alten Dual zur Restaurierung vorbeibringt und später mit großen Augen wieder abholt – für diese Art von Kunden arbeite ich gerne.«

fen. Jegliche Kreativität war auf der Strecke geblieben. Für mich hatte der Job den Reiz verloren.“ Ein Gutes hatte die neue Situation auf dem Markt allerdings auch, so bitter es klingt: Kirschner fand schnell einen Abnehmer, als er sich im Jahr 2000 entschloss, die Schreinerei zu verkaufen und sein Glück als Techniker in einer Fensterfirma zu versuchen.

Das Experiment

Eigentlich hätte Kirschner es besser wissen müssen: Auf Dauer gab ihm der neue Job zu wenig, vor allem im Vergleich zum alten. „Den ganzen Tag über Fenster und Türen nachzudenken, ist vielleicht besser bezahlt, aber auf keinen Fall erfüllender“, sagt er und führt die Treppe hinab in sein Heimlabor. Während Kirschner die „Holz und Musik“-Werkstatt von Griesheim bei Darmstadt aus betreibt, tüfelt er hier unten zum Privatvergnügen. Allein was sich auf Regalen und Arbeitstischen an Laufwerken, Tonarmen und Verstärkern versammelt, könnte einem HiFi-Museum als Grundstock dienen. In vollendeter Form, versteht sich, denn dem ein oder anderen Gerät in Kirschners temporärem Fundus fehlt noch der Feinschliff – eine letzte Schicht Klarlack oder ein Set Standfüße. Zu tun gibt es mehr, als der Tag Stunden hat, aber die Hauptsache ist: Das Schreinern hat ihn wieder. Dabei fand er nur

zufällig und zögerlich in seinen angestammten Beruf zurück: Anfang der 00er Jahre trat er einem Stammtisch für Fans von Röhrenverstärkern bei, und es dauerte nicht lange, bis man dort spitzbekam, dass man einen gelernten Schreiner in den Reihen hatte. „Natürlich hatte ständig jemand von uns Bedarf an Holzarbeiten“, erzählt er, „eine Verstärkerverkleidung hier, ein Lautsprechergehäuse dort. Und weil man unter Freunden ist, nimmt man kein Geld dafür, sondern tauscht gegen Bauteile. Eine Holzzarge gegen ein paar seltene Röhrenfassungen und so weiter. Eine Weile war das auch nett, aber irgendwann stellte sich die Frage nach der Wirtschaftlichkeit.“

Als Fenstertechniker gelangweilt, als Hobbyschreiner unterfordert – der Tipp, den Kirschner Mitte des Jahrzehnts von einem Freund erhielt, kam in jeder Hinsicht zur richtigen Zeit: Vergiss das mit den Röhrenverstärkern, Plattenspieler sind die Zukunft! „Er hatte da ein gutes Gespür, denn von einem Vinyl-Revival konnte noch nicht die Rede sein. Trotzdem wurde ich hellhörig, denn ich hatte schon zu meiner ersten Zeit als Schreiner damit geliebäugelt, in Richtung HiFi aktiv zu werden. Damals schienen aber Tonmöbel und Racks die einzige Einstiegsmöglichkeit aus Schreinersicht zu sein, und dieser Bereich war zu jeder Zeit gut besetzt.“

Für alle LPs geeignet: **High End-Schallplattenspieler** von **TRANSROTOR**



RÄKE HIFI/VERTRIEB GMBH

Irtenfelder Weg 43 · 51467 Bergisch Gladbach

Telefon 02202/31046 · transrotorhifi@t-online.de · www.transrotor.de

»Ich halte nichts von
Hokuspokus à la
»Diese Holzart klingt völlig
anders als die andere.«
Alles, was ich baue, fußt auf
Erfahrung, nicht auf pseudo-
wissenschaftlichen Analysen.«

Kirschner überlegt. „Aber Plattenspieler? Die Vorstellung, dass irgendwann die Leute bei mir anklopfen würden, um ihre alten Schätze aufarbeiten zu lassen – da hatte ich Zweifel. Aber mein Bekannter war beharrlich. Er sagte: ‚Zieh das mal ein zwei Jahre durch, du wirst sehen, dass das klappt.‘“ Und es klappte. 2006 machte sich Kirschner zum zweiten Mal in seinem Schreinerleben selbstständig, diesmal mit klarem Fokus statt Generalistenanspruch: Als bewusster Special-Interest-Betrieb profitierte „Holz und Musik“ schon bald von der Rückkehr des totgesagten Tonträgerformats und seiner Hardware: Eine neue Zarge für den alten Plattenspieler? Ein extravagantes Headshell aus Palisander? Ein Tonarmbrett in verspieltem Furnier oder schlichtem Seidenmatt-Schwarz? Soll das Phono-Teil in ein eigens entworfenes Woodcase oder „nackt“ auf eine Echtholz-Basis? Klassischer Standlautsprecher oder offene Schallwand? Kirschners Wirkungsfeld wächst mit den Wünschen seiner Kunden. Und wenn er ihnen bei der Gelegenheit einen Tipp zur Wartung oder Reparatur ihrer Geräte geben kann, tut er es ungefragt. Das ist sein Vorteil: Er kann Holz – und er versteht Technik.

„Der Kunde ist König“, sagt Kirschner, „aber ich freue mich immer, wenn man mir auch mal freie Hand lässt.“ Da ist er wieder, der Wunsch nach Kreativität, den Kirschner unter Schreibern nicht exklusiv hat, aber inzwischen freier ausleben kann als viele andere. „Meine Auftraggeber teilen sich im Grunde in zwei Lager“, sagt der Hesse. „Bei den einen steht klar die Liebe zur Technik im Vordergrund, weniger der Musikgenuss, an den man mithilfe der Technik kommen kann. Die andere Gruppe besteht aus Leuten, die auch mit einem Tonabnehmer für 50 Euro glücklich werden können. Denen geht es um die Musik an sich, um die emotionale Dimension dahinter. Was beide Lager vereint, ist vermutlich ein gewisses Streben nach Ästhetik. Nicht aus Image-Gründen, eher aus dem Gedanken heraus: Ich werde dieses Gerät fast jeden Tag sehen, es sollte mir dauerhaft gefallen. Darauf weise ich die Leute dann auch hin, die Freiheit nehme ich mir. Ich hatte mal einen Kunden, der seinen Plattenspieler und die Zarge in ‚British Ra-

cing Green‘ lackiert haben wollte. Er hatte das wohl auf einer Messe gesehen und sich direkt in die Farbe verliebt. Da muss zumindest mal der Hinweis erlaubt sein: Zehn Minuten auf der Messe draufzuschauen, ist etwas anderes, als so ein Teil für die nächsten 15 Jahre im Wohnzimmer stehen zu haben. Am Ende soll der Kunde haben, was er möchte, aber ich fände es schon schade, wenn ich die Zarge vier Wochen nach Abholung bei Ebay Kleinanzeigen angeboten sehe, weil sie offenbar nicht mehr gefallen hat. In solchen Fällen hätte ich mich lieber geirrt mit meiner Prognose.“

Alles schon passiert, alles aber auch schnell wieder vergessen, wenn der nächste Kunde bei Kirschner sein überholtes Erbstück in Empfang nimmt. „Der sentimentale Sohn, der Papas alten Dual zur Restaurierung vorbeibringt und später mit großen Augen wieder abholt – für diese Art von Kunden arbeite ich gerne“, sagt Kirschner. „Denn man merkt direkt, wie viel Herzblut an den Geräten hängt.“ Auf Feilschen muss er sich in solchen Fällen nicht einstellen: Ökonomisch betrachtet mag es Nonsense sein, einen Plattenspieler, den man für 20 Euro auf dem Flohmarkt finden kann, mit einer Zarge zum vielfachen Preis auszustatten. Nur sind solche Rechnungen eben ohne den Faktor Nostalgie gemacht, wenn es sich bei dem vermeintlichen Billigdreher um das eine Exemplar handelt, an dem die Erinnerungen hängen. Zumal man von Kirschner auch kaum erwarten kann, dass er den Wert eines Geräts bei den Fertigungskosten des Zube-



Vorteil Doppelkompetenz: Kirschner kann Holz und versteht was von Technik

hörteils berücksichtigt, weder in die eine noch die andere Richtung: Der Aufwand beim Bau einer Zarge und damit ihr Preis ist eben nicht davon abhängig, ob später ein Allerwelts-Dual oder ein Edel-Garrard darin landet. „Was sich lohnt und was nicht, muss eh jeder für sich entscheiden“, sagt Kirschner. „Die einzige Aussage, die man über das Verhältnis von Kosten und Nutzen seriös treffen kann, ist die: Eine Anfertigung nach individuellem Wunsch kommt nur für Geräte infrage, die man auch wirklich behalten will. Denn wie hoch wäre schon die Chance, bei einem Wiederverkauf den Geschmack des potenziellen Neubesitzers zu treffen? Das ginge sicher nie ohne Verlust einher.“

Dänische Franzosen

Apropos Maßanfertigung: Was ist dran am Gedanken, dass ein optisches Facelift von „Holz und Musik“ den Sound verbessern kann? „Vorab: Ich bin Handwerker, kein Klangforscher. Aber ich halte nichts von Hokuspokus à la „Diese Holzart klingt als Headshell völlig anders als die andere.“ Kirschner lächelt. „Alles, was ich baue, fußt auf Erfahrung, nicht auf pseudo-wissenschaftlichen Analysen.“ Darunter auch Konstruktionen, die sich nach landläufiger HiFi-Meinung eigentlich verbieten. So wie die leichtgewichtige Subchassis-Zarge, die er kürzlich für einen Technics SP 10 baute, ein Laufwerk, das üblicherweise auf einen schweren, möglichst massiven Unterbau abonniert ist. So etwas birgt Risiken für den Ruf, wenn die Dogmatiker aus der Szene Wind davon bekommen. Doch Kirschner überzeugte das Ergebnis ebenso wie seinen Kunden, mit dem er während der Bauphase über die Distanz von Hunderten Kilometern in stetem Kontakt stand. Nicht die weiteste Entfernung übrigens: Seine Auftraggeber kommen neben Deutschland vorzugsweise aus der Schweiz, Frankreich und Skandinavien. Oder von irgendwo dazwischen, so wie der „dänische Franzose“, ein Stammkunde und inzwischen Freund der Familie, der jedes Mal, wenn er aus seinem Wahl-Exil an der Côte d'Azur in die alte Heimat im Norden aufbricht, einen kurzen Umweg über den Westerwald fährt, um bei Kirschner ein Gerät abzugeben und es auf dem Rückweg runderneuert einzusammeln. „Um noch mal darauf zurückzukommen“, sagt Kirschner am Schluss, „die psychologische Komponente ist bei einer Dienstleistung wie meiner nicht zu unterschätzen. Denn wenn ich als Kunde etwas in Auftrag gebe und es später so wird, wie ich es mir vorgestellt habe, hört sich die Musik dann nicht gleich besser an? Natürlich tut sie es! Und niemand kann einem das Gegenteil beweisen.“

Zugleich ist der Grat zwischen subjektiver Wahrnehmung und Scharlatanerie gerade in HiFi-Sphären schmal, das weiß auch Kirschner. „Letztens hatte ich wieder so einen Fall. Da fragte jemand sinngemäß per Mail: ‚Ich habe eine Unterstellbasis aus sibirischem Klangholz, da stand bislang mein CD-Player drauf. Jetzt möchte ich sie für meine Phonostufe verwenden, die aber nur halb so groß ist. Kann ich das Brett also ohne Klangverluste in der Mitte durchschneiden?‘ Solche Fragen beschäftigen die Leute, das muss man ernst nehmen.“ – „Natürlich“, schaltet sich Kirschners Frau mit einem Augenzwinkern ein. „Und wenn du ein guter Geschäftsmann wärst, hättest du geantwortet: ‚Nein, das verliert definitiv an Klang. Ich baue Ihnen eine neue!‘“ Ein klassischer Geschäftsmann mag Kirschner nicht sein, aber Idealismus ist auch kein schlechter Ratgeber in seinem Metier. Immerhin hat er über das HiFi-Schreinern die eigene Leidenschaft für Vinyl wiederentdeckt und missioniert inzwischen selbst. „Ich finde es toll zu sehen, wie die Generation meines Sohnes – er ist 22 – langsam ein Gefühl für die haptische Überlegenheit der Schallplatte entwickelt. Deshalb helfe ich, wo ich kann, wenn in seinem Freundeskreis wieder jemand auf den Geschmack gekommen ist und ein neuer Plattenspieler angeschafft werden soll. Da höre ich mich gerne um, ob ich nicht etwas Interessantes finde, bevor noch jemand so einen 150-Euro-Plastikbomber aus dem Media Markt nach Hause trägt. Sonst vergeht einem noch der Spaß am Plattenhören, bevor er überhaupt angefangen hat.“

BRYAN FERRY

WORLD TOUR 2019

26.5. FRANKFURT
28.5. ESSEN
30.5. HAMBURG
1.6. BERLIN
11.6. MÜNCHEN

www.bryanferry.com

RollingStone kultunews

THE WHITE ALBUM by THE BEATLES THE LEGENDARY ALBUM BY THE BEATLES ANALOGUES

20.3. BERLIN · 21.3. HAMBURG · 22.3. BREMEN · 26.3. HANNOVER
27.3. KÖLN · 28.3. ESSEN · 29.3. STUTTGART
10.4. OFFENBACH · 11.4. FREIBURG · 12.4. MÜNCHEN

WWW.THEANALOGUES.NET

Rock piranha START event. kultunews GAMES TIMES ROCK MAGAZIN ECLIPSED

Infos unter www.wizpro.com · Tickets: myticket.de · 01806-777 111

*0,20€/Anruf aus dem dt. Festnetz/max. 0,60€/Anruf aus dem dt. Mobilfunknetz

WIZARD
PROMOTIONS
www.wizard.com
A MEMBER OF DEAG GROUP