

Meister, Werk und Teufels Beitrag

Michael Jaumann, 47, liebt es, mit den Händen zu arbeiten. Dass er sich für den Beruf des Geigenbauers entschieden hat, verdankt er einer Fernsehsendung – und einem Schicksalsschlag.

1 Edel musste es aussehen, nicht billig. Diese Herausforderung nahm Michael Jaumann im
2 Gegensatz zu vielen seiner Kollegen gerne an. Schließlich ging es um seine Lieblingsfarbe,
3 grün. Ein dreiviertel Jahr später, im März 2013, war die richtige Lackmischung gefunden,
4 das Werk vollbracht: ein Meistercello aus Muschelhorn, handgefertigt, smaragdgrün
5 lackiert. „In dieser Qualität dürfte das Instrument einzigartig sein. Die Farbe ist kräftig
6 und doch transparent“, schwärmt Jaumann im Anspielzimmer seines Ateliers.

7 Dort lagern in Regalen und zimmerhohen Schränken an die zweihundert Geigen, Brat-
8 schen und Celli. Spielfertig mit passenden Bögen. Und dort erinnert eine vierteilige Fo-
9 toserie an das Kunstwerk, das auf einer Messe alle Blicke auf sich gezogen habe. „Solche
10 Spezialanfertigungen kommen selten vor“, erklärt Jaumann, „Musiker sind konservativ“.
11 Den ungewöhnlichen Auftrag gab ein Cellist aus Berlin, ein Rockmusiker. Den Kontakt
12 stellte Jaumanns Neffe her. Er hatte den Cellisten kennengelernt und von seinem Onkel,
13 dem Geigenbauer, erzählt, der „grün ganz toll findet und auch ein grünes Auto fährt“.

14 Dass Michael Jaumann, 47, raspelkurzes Haar, fortgeschrittene Geheimratsecken, Drei-
15 Tage-Bart, heute als Geigenbaumeister arbeitet, ist keine Selbstverständlichkeit. Krebs-
16 operation, Herzstillstand, Reanimation. Mit 21 Jahren. Seit drei Semestern studiert er
17 da bereits Elektrotechnik. „Da merkt man, das Leben kann verdammt kurz sein und
18 man überlegt, was man im Leben will“, fasst Jaumann die Situation zusammen, wäh-
19 rend im Hintergrund Bela Bartoks zweites Klavierkonzert auf Bayern-Klassik läuft. Er
20 redet über diese Zeit ruhig und gelassen, ohne Groll. „Geduld und Durchhaltevermögen
21 sind Eigenschaften, die ein Geigenbauer mitbringen muss.“

22 Ein Fernsehfilm machte ihn auf den Geigenbau aufmerksam. Die Entscheidung stand
23 fest: „Ich will mit den Händen arbeiten, ich will etwas machen, was mir Freude bringt.“
24 Das konnte das Studium mit seinen theoretischen Inhalten nicht.

25 Im Arbeitsraum warten, umgeben von Gläsern mit Lacken, Harzen und Lösungsmitteln,
26 zwischen Rissklammern, Stemmeisen und japanischen Zugsägen, zwischen Feilen,
27 Schnitzmessern und Wölbungshobeln, mehr als zwanzig Instrumente auf Jaumanns hei-
28 lende Hände. Von der winzigen 1/32 Geige für Kleinkinder bis zum 299 Jahre alten
29 Meistercello, dessen geöffneter Korpus an einer hölzernen Vitrine in der Ecke lehnt.

30 Ob Reparatur oder Restauration – der Leim ist das Geheimnis, warum sich die Instru-
31 mente so lange halten. „Mit warmem Wasser lässt sich der Leim, der die Geige zusam-
32 menhält, lösen. Die Instrumente sind jederzeit reparierbar.“ Aus diesem Grund steht auf
33 jedem der vier Arbeitstische in der Werkstatt außer einer ausziehbaren Leselampe eine
34 tragbare Kochplatte mit einem Topf voll Wasser. Mittig darin ein Glas mit Warmleim,
35 der unter Hitze flüssig und verwertbar wird.

36 Jaumann, groß und schlank, trägt einen gestreiften Pullover, Jeans und hellgrüne Bir-
37 kenstockschuhe. Auf dem Werk Tisch vor ihm ein Meisterbogen von Oskar C. Meinel aus
38 Markneukirchen, den er bei einer Auktion in Amerika gekauft hat. Und Utensilien, um
39 den Bogen neu zu beziehen: eine Spirituslampe, Holzleim, Abbindegarn, ein Schnitzmes-
40 ser, ein Kamm und ein Taschenföhn. Auch wenn Bogenbauer ein eigener Beruf ist – diese
41 Arbeit gehört zum Berufsbild eines Geigenbauers.

42 „Die Haare werden das Billigste am ganzen Bogen sein“, scherzt Jaumann. Der rund
43 80 Jahre alte Bogen ist bis zu 1.600 Euro wert. Jaumann verlässt kurz den Raum,
44 um die Bogenhaare unter fließendem Wasser zu befeuchten. „Dann lassen sie sich besser
45 kämmen.“ Zuvor hat er ein Bündel Rosshaare, nicht mehr als einen Finger breit, an einem
46 Ende mit flüssigem Kolophonium, einem Baumharz, miteinander verschmolzen.

47 Zurück am Platz zündet Jaumann mit einem Feuerzeug die Spirituslampe an. Das mit
48 Kolophonium verbundene Haarende dreht er zwischen seinen Fingern in der hellen Flam-
49 me. Seine Augen fixieren den Vorgang. Dann legt er das Ende behutsam in das Bogen-
50 kästchen an der Spitze des Bogens ein. Mit passend zugeschnittenen Holzkeilen verstopft
51 Jaumann das Kästchen. Das flüssige Baumharz verklebt das Ganze.

52 Am anderen Ende des Bogens thront in Form eines kleinen schwarzen Stiefels der so-
53 genannte Frosch. Dort kommt das andere, mit Garn umwickelte Haarende hinein. Am
54 Froschring, der Krempe des Stiefels, bringt Jaumann die Haare danach auf Breite. Er

55 passt einen Schlusskeil an und klebt diesen mit Holzleim ein. Nachdem er die Haare
56 trocken geföhnt hat, brennt er die etwas längeren Haare kurz an. Dadurch zieht sich das
57 Horn zusammen, der Bezug wird gleichmäßig. Abschließend trägt über den ganzen Be-
58 zug Kolophonium auf. „Erst das Harz sorgt dafür, dass der Bogen eine Saite mitziehen
59 und in Schwingung versetzen kann.“

60 In einer guten Stunde schafft Jaumann all diese Arbeitsschritte. Bei weitem eine der Ar-
61 beiten, die im täglichen Geschäft am schnellsten gehen. „Am Instrument selber braucht
62 man manchmal schon zwei Stunden, um nur den Span für einen einfachen Riss einzu-
63 passen.“ Geduld und Durchhaltevermögen sind eben Eigenschaften, die ein Geigenbauer
64 braucht.

65 Es klingelt an der Tür. „Servus, grüß’ dich Stefan.“ Ein Geigenbauer aus Möhrendorf
66 bei Erlangen, Kinnbart, die Haare zum Zopf gebunden, etwa so alt wie Jaumann. Man
67 kennt sich, man schätzt sich, man lacht zusammen über Anekdoten aus der Geigenbau-
68 erwelt. Jaumanns Gast, der in breitem Fränkisch redet, kauft Instrumente im weißen
69 Zustand auf, lackiert sie und verkauft sie weiter. Ein paar Modelle hat er heute dabei.
70 Jaumann begutachtet sie mit fächmännischem Blick. Die Entscheidung fällt schnell. Das
71 Fischbach-Cello Modell Gagliano hat es ihm angetan.

72 Bei Instrumenten vom Händler, darunter auch Ware aus Rumänien oder China, nimmt
73 Jaumann in der eigenen Werkstatt noch Anpassungen vor: Außer Stachel und Wirbel
74 bearbeitet er Griffbrett, Steg und Stimmstock. Das bringt klangliche Verbesserungen.
75 „Als Fachwerkstatt ist das unser Anspruch. Wir wollen eine entsprechende Qualität
76 anbieten.“

77 Wenn Jaumann ein Griffbrett nacharbeitet, dann gleitet der Wölbungshobel, den es
78 in der Größe eines Fingernagels, aber auch in der Breite einer Handfläche gibt, mit
79 einem fauchenden Schaben immer und immer wieder über das Ebenholz und schickt
80 einen dunklen Regen aus gekräuselten Holzspänen zu Boden. Sobald er mit der Form
81 zufrieden ist, entfernt er mit einer Feile die Hobelsporen. Anschließend lässt er ein um
82 einen Holzklotz gewickeltes Schleifpapier, das er in regelmäßigen Abständen gegen ein
83 feineres austauscht, über die Oberfläche rauschen. Zuletzt ölt er das Griffbrett ein.

84 Gelernt hat Jaumann sein Handwerk, wie seine beiden Mitarbeiter, an der renommierten
85 Geigenbauschule in Mittenwald. Nach alter Handwerkstradition ging er anschließend auf
86 Wanderschaft, die ihn bis nach London führte. Es sei unabdinglich, sein Fachwissen in
87 anderen Werkstätten zu erweitern. „Von allen Stationen muss man das Gute mitnehmen.“
88 Seit 1997 ist er mit eigener Werkstatt in München selbständig. Sein Atelier befindet sich
89 im vierten Stock einer Altbauwohnung in der Olgastraße. „Bei dem hohen Wert der
90 Instrumente ist das auch ein Gefühl der Sicherheit.“ Er selbst wohnt im ersten Stock,
91 eine komfortable Situation. Nur nicht für Kontrabassisten. Einen Aufzug gibt es nicht.

92 Gegen Mittag kommt ein junger Mann aus Passau in die Werkstatt. Er möchte sein Cello
93 überholen lassen, bis morgen ist er in der Stadt. Ein kurzer Blick reicht Jaumann, um
94 dem Kunden zu erklären, was getan werden muss und was getan werden kann. Ruhig und
95 sachlich zählt er mit seiner sanften, sonoren Stimme die Optionen auf. „Mit Menschen
96 muss man als Geigenbauer gut umgehen können. Das Instrument ist für den Kunden wie
97 ein Körperteil, da benötigt man Einfühlungsvermögen und muss Vertrauenswürdigkeit
98 ausstrahlen.“ Jaumann drängt nichts auf, er macht nur Vorschläge. Der Kunde akzeptiert
99 sie am Ende alle.

100 Eine einfach gehaltene Internetseite und ein Eintrag in den Gelben Seiten weisen den
101 Weg zu Jaumann. Ansonsten setzt er auf Mundpropaganda. „Musiker wählen ihren
102 Instrumentenbauer wie einen Arzt aus. Sie tauschen sich aus und verlassen sich auf
103 Empfehlungen.“ Mehr Werbung macht er nicht, mehr Werbung braucht er nicht. „Wer
104 zufrieden ist, kommt wieder. Qualität und Service zahlen sich aus.“ Und so kann er sich
105 gegen die rund vierzig Geigenbauer im Münchener S-Bahn-Bereich behaupten.

106 Der junge Mann ist einer von mehr als zweieinhalb Tausend Kunden, die Jaumann in den
107 letzten fünfzehn Jahren besucht haben. Dazu kommt eine konstante Zahl von rund zwei-
108 hundertfünfzig Kunden, die ein Instrument von ihm geliehen haben. Für den Überblick
109 hat Jaumann in einer Ecke der Werkstatt sein Büro eingerichtet. In einem wandhohen
110 Schrank mit gläsernen Flügeltüren zwängen sich vierzehn Auftragsordner in ein Fach.
111 Die Ablagen darunter teilen sich Monitor, PC und Drucker. Auf dem Bildschirm leuchtet
112 ein Ford Focus RS in quietschigem Grün. Jaumanns Auto. Jaumanns Lieblingsfarbe.