

«Der Klang des Steinxylofons geht direkt in die Seele»

«Ich war immer ein Unternehmer, die Messlatte meines Tuns war stets der Gewinn», sagt Rudolf Fritsche. Vor vier Monaten hat sich der 58-Jährige als Klangtherapeut selbstständig gemacht. Die Liebe zum Naturstein und zur Musik hat dazu geführt, dass Fritsche seine kaufmännischen Prinzipien über Bord geworfen hat.

INTERVIEW:

MATHIAS MORGENTHALER

mthias.morgenthaler@espacemedia.ch



Zum Weinen schön: Rudolf Fritsche spielt Gramorimba.

Herr Fritsche, warum haben Sie im Alter von 57 Jahren Ihr Natursteinunternehmen verkauft?

RUDOLF FRITSCH: Ich habe versucht, frühzeitig eine Nachfolgeregelung zu finden – nichts ist schlimmer, als wenn man so lange wartet, bis man sich für unersetzlich hält. Zudem hatte mir mein Körper schon drei Jahre vorher signalisiert, dass ich nicht mehr zu lange einen industriellen Familienbetrieb führen sollte, die Arbeitsbelastung war einfach zu hoch. Als mein designerter Nachfolger überraschend den Betrieb verlassen hatte, entschied ich mich für den Verkauf.

Und Sie standen auf einmal ohne Betrieb und ohne Arbeit da.

Nicht ganz. Ich hatte schon 2002 begonnen, mich intensiver mit dem Instrumentenbau zu befassen. Als Kind habe ich Klavier und Geige gespielt. Hätte ich später gewagt, auf meine Träume zu hören, hätte ich wohl Musik studiert. Als mich vor sechs Jahren ein befreundeter Instrumentenbauer ermutigte, ein Xylophon aus Stein zu bauen, begann ich, in der Freizeit zu experimentieren. Ich probierte gegen die 30 Steinarten aus, bis mir eines Tages der richtige Stein in Form einer Musterplatte eines Vertreters zufiel. Dieses Material klang so gut, dass es mir augenblicklich kalt den Rücken hinunter lief. Ich begriff rasch, dass ich hier eine neue Aufgabe gefunden hatte.

Wie sah diese Aufgabe aus?

Ich recherchierte im Internet und lernte in verschiedenen Foren viel über Akustik und Schwingungslehre, so dass ich bald einmal zwei Oktaven auf meinem Steinxylofon beisammen hatte. Aufgrund meiner Forenbeiträge im Internet meldete sich der Chefeinkäufer von Sonor, dem bedeutendsten Handelshaus für Schlaginstrumente, bei mir. Als ich ihm auf meinem Instrument vorgespielt hatte, sagte er: «Ich brauche vier Oktaven, wenn Sie das schaffen, stehen Sie in fünf Monaten an der Musikmesse in Frankfurt in der vordersten Reihe und wir lancieren den internationalen Verkauf.»

Und dann haben Sie also nicht nur einen Industriebetrieb geführt, sondern in der Nacht und an den Wochenenden noch ein neues Instrument gebaut?

Ja, diese Aufgabe liess mich nicht mehr los. Ich schaffte relativ rasch die vier Oktaven, aber das Instrument klang zunächst nicht gut, es gab Probleme mit den Obertönen, später mit der Dämpfung und der Stabilität. Ich habe zehn Instrumente gebaut und zehn Mal wieder bei Null begonnen, der elfte Versuch gelang dann vollumfänglich. Als ich das Instrument in Frankfurt präsentierte, waren die Musiker alle begeistert; die Importeure hingegen schauten es gar nicht richtig an, weil es zu viel Ausstellungsfläche beanspruchte, gemessen am potenziellen Umsatz. Auf Ausstellungen in Paris und in Österreich machte ich ähnlich entmutigende Erfahrungen.

Warum haben Sie dennoch weiter nach Abnehmern gesucht?

Weil ich überzeugt war von der Klangqualität. Ermutigt durch positive Feedbacks von internationalen Künstlern wie Evelyn Glennie oder Wolfgang Lackerschmid setzte ich alles auf eine Karte, kramte mein letztes Geld zusammen und flog mit dem Xylophon in die USA an den grössten Perkussionistenevent der Welt. Dort bot mir ein Agent an, das Instrument in den USA zu vertreiben. Obwohl das Steinxylophon Gramorimba an diesem Event grosse Aufmerksamkeit auf sich gezogen hatte, teilte der Agent mir acht Monate später per Mail mit, er habe keinen einzigen Interessenten finden können. Ich musste noch einmal 2000 Franken aufbringen, um mein Instrument wieder in die Schweiz zurückzuholen. Insgesamt sind rund 400 000 Franken in die Entwicklung geflossen, die unbezahlten Stunden von mir und vielen Helfern nicht eingerechnet.

Wie wurden Sie vom Instrumentenbauer zum Musiker?

Da musste noch einmal der Zufall nachhelfen. Nach all den Ent-

täuschungen liess ich das Gramorimba lange Zeit unbeachtet stehen. Eines Tages kam ein Rechtsschutzberater ins Haus. Er fragte nach dem Instrument, sagte zu mir, er sei Flötist und wir müssten unbedingt einmal zusammen proben. Wir harmonierten sofort und gaben bald als Duo RuTino erste Konzerte. Dabei fiel mir auf, dass immer wieder Zuhörer zu weinen begannen. Als ich mich vorsichtig nach ihrem Befinden erkundigte, sagten sie, die Klänge des Steins seien so entspannend gewesen, dass sich ihr Augewasser gelöst habe.

Wann haben Sie begonnen, als Klangtherapeut zu arbeiten?

Ich habe letztes Jahr gemeinsam mit meiner Frau eine entsprechende Ausbildung abgeschlossen, mich aber erst im Mai dieses Jahres entschlossen, die Arbeit als Klangtherapeut aufzunehmen. Mit meinen Steininstrumenten, dem Gramorimba, dem GramoGong und einem mit Händen zu bespielenden GramoEi, kann ich meinen Klienten gewissermassen den Urklang offerieren. Viele sagten mir, sie erinnerten sich dadurch an eine ferne Vergangenheit. In unserem Körper wird alles in Form von Schwingungen weitergegeben, durch Stress oder Krankheit werden die Schwingungsfelder gestört. Die Obertöne des Steinklangs tragen dazu bei, dass die Schwingungen wieder harmonisiert werden. Der Klang des Gramorimba geht direkt in die Seele, wer ihn hört, kann loslassen. Indem ich einen Klienten bespiele, versetze ich ihn in eine tiefe Entspannung, die seine Selbstheilungskräfte aktiviert. Gestern hat eine Frau, die infolge eines Hirnschlags halbseitig gelähmt ist, nach meiner Behandlung erstmals seit 30 Jahren wieder ihren Arm und die linke Hand gespürt.

Wie hätten Sie reagiert, wenn Ihnen jemand vor 10 Jahren solche Dinge gesagt hätte?

Ich hätte ihn ausgelacht. Und manchmal denke ich noch heute: «Was machst du da in diesem esoterisch geprägten Gebiet?» Ich war immer ein Unternehmer, die Messlatte meines Tuns war stets der Gewinn, die harte Arbeit hat mich lange davon befreit, allzu viel über mich selber nachdenken zu müssen. Nun stehe ich am Scheideweg: Soll ich mit 58 Jahren noch einmal versuchen, in der Wirtschaft unterzukommen, oder soll ich mich ganz auf den Steinklang und die Klangtherapie konzentrieren – im Wissen, dass ich davon kaum je werde leben können? Noch stelle ich mir diese Frage, obwohl die vielen kleinen Zeichen, die ich erhalte, eigentlich eindeutig sind.

[I] KONTAKT UND INFORMATION
info@steinklang.ch

Teil 1 des Interviews ist vor einer Woche an dieser Stelle erschienen.