

# Resonanzkörper für Weltstars

Tonewood AG in Campascio ist die «Neuunternehmung des Monats März»

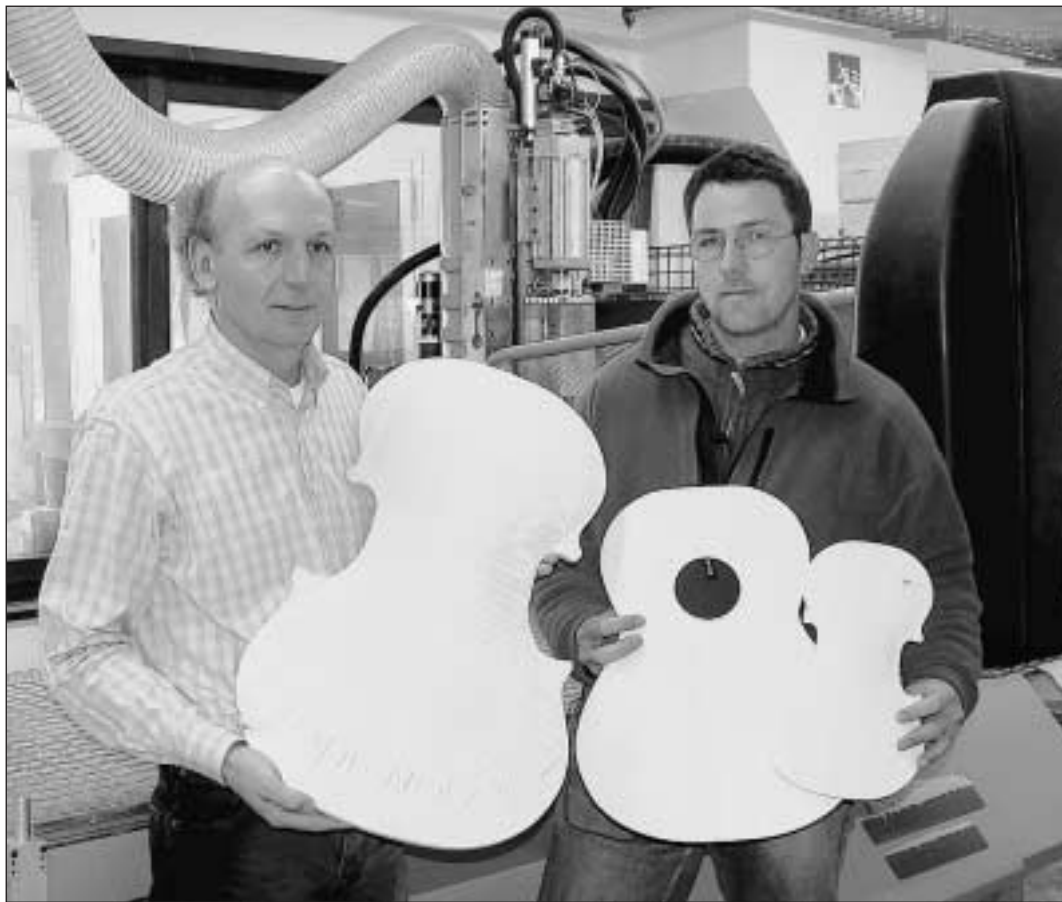
Bereits im Wald wird bestimmt, welcher Baum sich für den Instrumentenbau eignet. Und geschlagen werden die Fichten dann ausschliesslich beim richtigen Mond. So viel Mühe macht sich bezahlt. Die Resonanzkörper der Tonewood AG für Flügel, Gitarren oder Geigen sind weltweit gefragt.

• VON HANS BÄRTSCH

Campascio liegt nicht gerade am Weg. Trotzdem: Aus Deutschland, aus Japan, Brasilien oder den USA besuchen Instrumentenbauer die zuunterst im Puschlav gelegene Produktionsstätte der Tonewood AG. Grund für einen Abstecher in die italienischsprachige Bündner Talschaft haben sie allemal – die junge Firma von Emanuel Lardi, Andrea Florinett und Fortunat Ferrari stellt qualitativ hervorragende Halbfabrikate her. Resonanzböden für Klaviere und Flügel, Decken für klassische und Stahlsaiten-Gitarren, Mandolinen, Bouzoukis, Violinen, Violen, Celli und Kontrabässe – jene Teile also, die ein Saiteninstrument erst zum Klingen bringen.

## Langsam gewachsen, leicht im Gewicht

Was ist das Erfolgsgeheimnis von Tonewood? Am Anfang steht der Rohstoff Holz, einheimische Fichte, wobei einheimisch nicht allein das Puschlav oder Graubünden bedeutet, sondern die ganze Schweiz. Denn für ihren Verwendungszweck müssen die Bäume einen Durchmesser von sicherlich 50 Zentimetern aufweisen, was einem Alter von mindestens 200 Jahren gleichkommt. Das Holz muss langsam gewachsen und leicht im Gewicht sein, jedoch von grosser Steifigkeit. Dies ist



Die «Seelen der Instrumente»: Emanuel Lardi (links) und Andrea Florinett haben mit der Herstellung von hochwertigen Resonanzkörpern für Saiteninstrumente eine Marktlücke gefunden. Bild Hans Bartsch

rund um Neumond in der kalten Jahreszeit. «Das Holz weist dann eine bis zu 15 Prozent höhere Dichte auf», sagt Florinett. Beim so genannten Mondholz handle es sich nicht um eine neue Erfindung, nur sei das Wissen darum etwas verloren gegangen, fügt er an.

## Trocknung im Freien

Schliesslich geht es in die Sägerei nach Bergün, wo Florinett auch noch einen Holzhandel betreibt. Ein ebenso wichtiger Schritt wie das Fällen zum richtigen Zeitpunkt ist danach die Verarbeitung der Baumstämme sowie die Trocknung des Holzes. Im Bergholz-Zentrum Bergün werden die Stämme zu so genannten Ritfbrettern eingesägt und ausschliesslich im Freien getrocknet.

Wenn schon bis hierhin mit grosser Sorgfalt gearbeitet wurde, gilt das erst recht für die nun folgenden Arbeitsgänge in der Schreinerei der Tonewood AG, der ehemaligen Jockey-Produktionsstätte in Campascio. Das Prunkstück der Schreinerei ist eine Presse, die der gelernte Instrumentenbauer Emanuel Lardi selber gezeichnet hat und in Italien anfertigen liess. Andernorts werden die verleimten Bretter noch von Hand mit Zwingen gepresst. Mit der Spezialmaschine – ein Unikat – ist eine viel konstantere und kontrolliertere Pressung möglich, wie Lardi erzählt.

Auf einer CNC-Fräsmaschine erhal-

ten die Halbfabrikate ihre endgültige Form. Resonanzböden für Flügel werden asymmetrisch gefräst, so wie das auch bei berühmten Vorbildern wie einem Steinway der Fall ist. Aber statt in zeitraubender Arbeit von Hand, entstehen diese «Seelen der Instrumente» (so Lardi) eben auf der programmierten Maschine.

Jetzt ist die Arbeit in der Tonewood-Schreinerei getan. Die Halbfabrikate gehen an Instrumentenbauer rund um den Erdball. Es sind zumeist solche, die nur kleine Serien bzw. Einzelstücke anfertigen. «Die Massenproduktion interessiert uns nicht», sagen Lardi und Florinett, «sondern nur die Qualität.» Einen Schritt in der Qualitätsarbeit der Tonewood AG haben wir unterschlagen, nämlich die individuellen Wünsche der Instrumentenbauer. Diese kommen allein wegen der Wahl des Holzes ins Puschlav. So wie kürzlich eine Delegation aus Japan oder die Geigenbaumeisterin Pia Klembt aus Deutschland, zu deren Kundschaft unter anderem Anne-Sophie Mutter gehört.

## Jahrringe, wie vom Zirkel gezogen

In Campascio werden die zugeschnittenen, unterschiedlich langen Fichtenbretter gelagert – selbstverständlich bei konstanter Temperatur und tiefer Luftfeuchtigkeit –, säublich geschnitten und nach Qualitäten sortiert. Die Master genannte Topqualität – Bretter aus Baumstämmen, bei denen die Jahrringe wie vom Zirkel gezogen scheinen – sei vor allem in den USA gefragt, erzählen Lardi und Florinett. Der Kundenstamm verteilt sich, wie erwähnt, rund um den Erdball.

Dazu gehören unter anderem die Klavier-/Flügelbauer Kawai in Japan, Ibach in Deutschland, Dobbert in Brasilien. Im Bereich Gitarren sind es Samick in Korea (stellt auch Flügel her) oder Koryphäen wie Jeffrey R. Elliot, der sagt: «Dieses Tonholz gehört zum Besten, was ich je gesehen habe!»

## 300 Kubikmeter Fichte

Im letzten Jahr hat die Tonewood AG rund 300 Kubikmeter Fichte zur Herstellung von Resonanzböden eingekauft. «Tendenz steigend», sagt Lardi zum prosperierenden Geschäftsgang. Die Firma beschäftigt derzeit sieben Mitarbeiter. Ökologische Grundsätze werden bei Tonewood hochgehalten. Rund zwei Drittel des verarbeiteten Holzes sind Ausschuss. Diese Reste werden für die eigene Holzfeuerung verwendet oder gelangen als Holzbriketts in den Verkauf. Für die Zukunft sind Lardi und Florinett zuversichtlich. An der Frankfurter Musikmesse haben vor wenigen Wochen weitere wertvolle Kontakte geknüpft werden können. «Wir möchten unser Volumen steigern, aber nur nach und nach.» Von ihrer Philosophie «höchste Qualität» möchten die beiden nämlich keinesfalls abrücken. Ihre Lage in einer Randregion erachten Lardi/Florinett im Übrigen keineswegs als Nachteil. «Wir bewegen uns in einem Nischenmarkt. Wenn das Produkt stimmt, spielt es keine Rolle, wo man tätig ist», sind sie überzeugt und freuen sich vielmehr, einiges an Wertschöpfung in einem Tal zu schaffen, das mit Arbeitsplätzen nicht gerade gesegnet ist.

Tonewood AG, Via Cantonale Zalende, 7748 Campascio, Telefon 079 414 43 33, Fax 081 846 54 74, E-Mail info@tonewood.ch, Homepage www.tonewood.ch

## «Qualität als grösste Stärke»

Für Brigitta M. Gadiant, Mitglied des Beirats, der die Neuunternehmer beurteilt, ist die hohe Qualität der Produkte die grösste Stärke der Tonewood AG. Positiv bewertet Gadiant, dass die ganze Wertschöpfung im Kanton Graubünden erfolgt.

• MIT BRIGITTA M. GADIANT SPRACH HANS BÄRTSCH

**Frau Gadiant, was finden Sie besonders innovativ und interessant an der «Neuunternehmung des Monats März», der Firma Tonewood?**

**Brigitta M. Gadiant:** Tonewood ist aus verschiedenen Gründen besonders innovativ und interessant: Einerseits verwendet die Firma einen einheimischen Rohstoff – Holz – und erreicht durch eine offenbar weltweit einzigartige und führende Verarbeitungstechnik auch, dass die ganze Wertschöpfung daraus in Graubünden erfolgt. Sodann hat Tonewood in einem abgelegenen Teil unseres Kantons, wo die Möglichkeiten begrenzt sind, Arbeitsplätze geschaffen, und zwar Arbeitsplätze, die zukunftsgerichtet und nachhaltig sind. Und schliesslich finde ich es spannend, dass auf überliefertes Wissen abgestützt wird: Holz wird im Winter und beim richtigen Mondstand geschlagen.

**Wo liegen die Stärken von Tonewood?**

**Brigitta M. Gadiant:** Die hohe Qualität, die sich in zahlreichen begeisterten Kundenechos niederschlägt, ist sicher die grösste Stärke und auch Chance für Tonewood. Für überzeugend halte ich auch das Konzept der Hauptverantwortlichen: ein Waldfachmann, ein Instrumentenbauer und ein klassisch ausgebildeter Musiker, die zusammenarbeiten. So ist eine laufende Überprüfung der Produkte und die Anpassung an neue Entwicklungen möglich.

**Und wo liegen die Schwächen?**

**Brigitta M. Gadiant:** Es wird entscheidend darauf ankommen, ob es gelingt, den erfreulichen Start zum nachhaltigen Geschäftserfolg zu bringen. Dazu braucht es ausreichend Risikokapital, und das zu beschaffen dürfte zum vorrangigen Anliegen werden. Es ist zudem nicht zu übersehen, dass es ein kleines Unternehmen gerade im heutigen Umfeld immer schwer hat, im Markt und Wettbewerb zu bestehen.

**Welche Chancen hat die Firma?**

**Brigitta M. Gadiant:** Tonewood hat eine Marktlücke gefunden und diese mit den Möglichkeiten der Region kombiniert. In Fachkreisen wird die einmalige Qualität gelobt. Das Potenzial für eine erfolgreiche Zukunft besteht ohne Zweifel. Viel Initiative und Innovationsgeist wird aber gefragt sein.

Neuunternehmer  
des Monats

www.neuunternehmer.ch

DIE SÜDOSTSCHWEIZ

bei der Europäischen Fichte (Picea abies) aus höher gelegenen Alpenregionen der Fall. Denn durch die kurzen Vegetationsperioden im kalten Klima ist ein enger, regelmässiger Jahrringaufbau die Folge.

Nachdem im Wald eine erste Vorsortierung erfolgt ist, geht es ans Fällen. Hierbei ist der Zeitpunkt besonders wichtig, wie Andrea Florinett, der Holz-Fachmann bei Tonewood, erläutert. Der richtige Zeitpunkt, das ist

## Die Partner zum Erfolg

hb.- Die Aktion «Neuunternehmer des Monats» läuft unter dem Patronat der «Südostschweiz» und von Hewlett-Packard (HP) und wird unterstützt vom Amt für Wirtschaft und Tourismus des Kantons Graubünden und dem Staatssekretariat für Wirtschaft (Seco). Folgende Voraussetzungen müssen erfüllt sein, damit sich ein Unternehmen für diese Auszeichnung und die damit verbundene Publikation in der SO bewerben kann:

- Firmensitz in der Südostschweiz (GR, GL, SG Gaster/See)
- Gründung innerhalb der letzten fünf Jahre
- Eintrag im Handelsregister
- innovatives Marktangebot
- potenzieller Kundenkreis in der Südostschweiz

Informationen und Anmeldung im Internet: [www.neuunternehmer.ch](http://www.neuunternehmer.ch). Dort sind weitere interessante Informationen zu Unternehme(r)n zu finden. Die Postadresse lautet: Weibel Consult, Stichwort «Neuunternehmer», Stichweg 36, 4103 Bottmingen. Die Teilnehmer müssen ihre Geschäftsidee vorstellen; Business-

pläne werden nicht verlangt. Die Beurteilung der Bewerbungen erfolgt durch einen Beirat, dem folgende Personen aus Wirtschaft und Politik angehören: Beat De Coi (Cedes AG, Landquart), Andreas Wieland (Ha-



milton Bonaduz AG, Bonaduz), Reto Gurtner (Weisse Arena AG, Laax), Hanspeter Weibel (Weibel Consult, Bottmingen BL), Markus Hinnen (Hewlett-Packard GmbH, Urdorf ZH), Andrea Masüger («Die Südostschweiz», Chur), Brigitta M. Gadiant (Juristin/Nationalrätin, Chur), Josef Walker (KMU Zentrum, Chur), Jürg Michel (Vertreter der Bündner Wirtschaftsverbände) und Eugen Arpagaus (Wirtschaftsförderung des Kantons Graubünden).

## Hug Spezialreinigung in Maienfeld: «Eifach genial, eifach sauber»

hb.- Hug Spezialreinigung ist eine weitere erwähnenswerte Neuunternehmung im Raum Südostschweiz. Nachfolgend stellt sich die in Maienfeld beheimatete Firma mit eigenen Worten vor.

**Gründer:** Edwin Hug (42), wohnhaft in Zizers.

**Branche:** Reinigung (Spezialreinigung).

**Tätigkeit/Marktleistung:** Reinigung von Sonnenstoren und Grossschirmen, chemiefreie Matratzenreinigung, Oberflächenbearbeitung, Reinigung von Lamellenvorhängen aus Stoff, von Lamellenstoren und Zelten.

**Leitspruch/Motto:** Bei allen Marktleistungen fällt eines auf – Gebäude- und Baureinigung gehören nicht zum Angebot. Ich habe mich klar auf die

Reinigung von Spezialitäten konzentriert und das Angebot bewusst aus Nischenprodukten zusammengestellt. Dem Kunden steht nun ein umfassendes Angebot zur Verfügung. Es sind Dienstleistungen, die er ansonsten im Raum Südostschweiz kaum oder gar nicht findet. Der Kunde hat seit September 2001 die Wahl zwischen dem deutlich teureren Ersatz oder dem Unterhalt, sprich einer Reinigung und/oder einer Reparatur. Die Wahl fällt nicht immer nur wegen des Preisunterschieds auf die Reinigung. Hoteliers, Restaurateure und Ladenbesitzer lassen ihren Sonnenstoren oder Sonnenschirm auch aus ästhetischen und Imagegründen reinigen.

**Bisherige Erfahrungen:** Es ist immer wieder schön zu erleben, dass

meine Kunden die Dienstleistungen gerne annehmen. Besonders auch deshalb, weil ein Hausservice besteht. Wo die Reinigung vor Ort nicht möglich ist, werden die Artikel mit in die Werkstatt genommen und dort gereinigt.

**Zukunftsansichten:** Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten werden Dienstleistungen, welche klar auf den Bereich Unterhalt (Reinigung, Reparatur, Service) abzielen, vermehrt und gerne angenommen. Sei dies aus ästhetischen, preislichen oder Imagegründen.

**Adresse:** Hug Spezialreinigung, Industriestrasse 18, 7304 Maienfeld, Telefon 081 330 62 95, Fax 081 330 62 96, Mobil 079 620 02 61, E-Mail [clean@spin.ch](mailto:clean@spin.ch), Homepage ([ab Ende März](http://abEndeMärz)) [www.hugstoren.ch](http://www.hugstoren.ch).