

Geheimes aus dem Spezial-Labor

CallowHill Basses



Q-Division – ein geheimer Ort im Keller, Experimente mit elektronischen Bauteilen und ein Netzwerk von Helfern, die die Prototypen „an der Front“ auf Herz und Nieren prüfen – ein Ambiente, das an die Forschungsabteilung des British Secret Service aus den James Bond Filmen erinnert. Doch die Geheimwaffen, die hier gebaut werden, sind bis ins kleinste Detail ausgetüftelte Bässe.

Text von Kerstin Baramsky, Bilder von Tim Cloonan

Für einen guten Instrumentenbauer braucht es handwerkliche Fähigkeiten, eine hohe Affinität zur Musik, ästhetisches Empfinden, technisches Verständnis und einen gewissen Hang zur Eigenbrötlerei. Der Weg zu diesem Berufsziel verläuft allerdings nicht immer geradlinig. Seine künstlerische Begabung entdeckte Tim Cloonan als Kind beim Retuschieren von Fotos und Anfertigen von Werbe-Grafiken für Zeitschriften. Nach Abschluss der Schule wählte er deshalb zunächst Grafik-Design als Studienfach. Doch nach einem Jahr musste er feststellen, dass seine Faszination für die Beschäftigung mit der bildenden Kunst erloschen war. Um Ideen für eine berufliche Neuorientierung zu finden, wählte er zunächst das Fach Musik, denn seine Mutter, eine klassische Gitarristin, hatte ihm auch eine gewisse musikalische Begabung vererbt.

„So landete ich bei der Musik und blieb dabei. Obwohl überdurchschnittlich begabt, war ich doch nie so ehrgeizig wie meine Studienkollegen. Aber ich machte meinen Abschluss im Fach Jazz-Gitarre an der Temple University in Philadelphia. Die Zeit an der Uni war eine tolle Erfahrung. Dort lernte ich Leute wie Micah Jones und Derrick Hodge kennen. Und man zwang uns, miteinander zu spielen, ob wir wollten, oder nicht.“

Während des Studiums nahm Tim Cloonan, der schon als Jugendlicher Spaß daran hatte, Gitarren umzumodeln, einen Teilzeitjob bei Ibanez in der Qualitäts-Endkontrolle an. Zur gleichen Zeit lernte er von der Piek auf Reparatur und Instrumenten-Bau bei dem Archtop-Gitarren-Guru Bill Comins. Diese beiden Jobs ergänzten sich in gewisser Weise, denn die in Bill Comins Werkstatt erlangten Fähigkeiten ermöglichten ihm einen raschen Aufstieg im Hause Ibanez. Nach Abschluß seines Gitarren-Studiums nahm Tim Cloonan dann eine längere Auszeit von seinem Kontrolleur-Job bei Ibanez, um sich voll auf die Karriere als Profi-Musiker zu konzentrieren. Später kehrte er zu Ibanez zurück, nun als Kundenbetreuer in der Verkaufsabteilung.

„Aber wenn zum Beispiel Steve Vai oder Joe Satriani Gitarren für eine Tour bestellten, dann holten sie mich extra aus dem Büro, damit ich ein paar Gitarren vom Lager den Wünschen der Musiker anpasste, weil die eigentlich dafür zuständigen Techniker Angst hatten, dass sie einen auf den Sack kriegen, wenn etwas schief läuft. Für einen Außenseiter mag das cool klingen. Für mich war es nervend, dass ich von hundertunddreißig Angestellten inklusive vierzig engagierter Techniker der einzige Mitarbeiter war, dem man diese Arbeit zusätzlich aufbrummt.“

In seiner beginnenden Karriere als Profi-Musiker sah sich Gitarrist Tim Cloonan damals einer ähnlich schwierigen Situation gegenüber wie die Musiker heute. Die große Konkurrenz erforderte es, stets hart am Ball zu bleiben. Gerade, als er langsam keinen Sinn mehr darin sah, auf diese Weise seinen Lebensunterhalt zu verdienen, begannen die ehemaligen Studienkollegen und Musiker in seinem Umfeld, neue Wege zu beschreiten.

„Es war eine wahre Freude, mit anzusehen, wie Gasper, Guiliana und eine Menge anderer die ganzen Konventionen des Jazz über den Haufen warfen und schamlos begannen, die modernen Musikstile von Leuten wie J Dilla, RH Factor und Tye Tribett unter ihr eigenes Vokabular zu mischen. Wenn wir etwas von Wayne Shorter spielten, schlich sich häufig ein wenig ‚Slum Village‘ ein. Das machte Spaß! Vom kulturellen Background her hatte ich jedoch die schlechtesten Karten, denn ich war meistens der einzige weiße Typ im Ensemble und nicht mit der Gospel-Tradition vertraut. Ich hatte mein Studium ernst genommen und musste nun mit gewissem Groll feststellen, dass ich eine Menge Zeit und Energie darauf verwendet hatte, eine Musikform zu lernen, die eigentlich keine kulturelle Bedeutung mehr hat und keiner mehr hören will. Als ich erkannte, dass man in ein bestimmtes Schema passen muss, um finanziell erfolgreich sein zu können, begann ich, von dem Berufswunsch Musiker Abstand zu nehmen.“

In seinen Jobs bei Ibanez und Bill Comins hatte Tim Cloonan mittlerweile so viele Instrumente repariert, dass ihn kleine Unzulänglichkeiten im Design und Fehler bei den elektronischen Bauteilen zu stören begannen. Er erkannte, wie wichtig es ist, hochwertige Komponenten zu verwenden und akribische Sorgfalt beim Zusammenbau und beim Fretwork walten zu lassen. Seine fundierten Erfahrungen als Musiker erwiesen sich zusätzlich als wertvoll.

„Schon während unserer gemeinsamen Zeit im College pflegte Derrick Hodge zu scherzen, dass ich lieber Bässe bauen sollte. Wenn man Derrick und seinen Humor genauer kennt, dann weiß man, dass das seine höfliche Art war, mich darauf hinzuweisen, dass ich als Musiker keine große Zukunft habe.“

Bassist Derrick Hodge (Robert Gasper) hatte keine Ahnung, wie recht er mit seiner scherzhaften Bemerkung einmal haben sollte (mittlerweile zählt Derrick Hodge zum prominenten Kundenstamm von CallowHill Bass). Tims Ausscheiden bei Ibanez nahm allerdings einen etwas merkwürdigen Verlauf, wie er selbst sagt. Er bemühte sich, einen Custom Shop für sie aufzubauen, denn „Luxus-Bässe waren ja gewissermaßen ihre Lieblingskinder“. Durch seine Aktivitäten als Musiker war er ins Netzwerk der Bassisten von Philadelphia integriert, darunter Musiker wie Derrick Hodge, Thaddaeus Tribbett und Kevin Arthur, die natürlich eine wertvolle Basis und Resource



Der erste CallowHill Bass. Einbau der Ramp auf speziellen Kundenwunsch.



Neu ab 2014 erhältlich ist die kostengünstige MPB-Serie. Im Bild: Die einzelnen Arbeitsschritte beim Bau des Halses.



So entsteht der Korpus: Sägen, Ausrichten, Leimen, Furnieren, Schleifen, Fräsen.

für diesen Industriezweig in puncto Forschung und Entwicklung darstellen konnten. Seinen Vorschlag, diese Musiker als Entwicklungs-Crew für den Custom Shop heranzuziehen, lehnte die Ibanez-Chefetage amüsiert ab. Das war Grund genug für Tim Cloonan, seinen Job zu kündigen und 2004 seine eigene Werkstatt zu gründen.

„Mein Hauptziel war es, Instrumente mit möglichst geringem Gewicht und einem soliden passiven Ton zu bauen, das Ganze in einem ansprechenden und komfortablen Design. Schon während meiner Zeit bei Ibanez hatte ich viele Ideen für Verbesserungen und wollte das jetzt selbst in die Hand nehmen.“

Tim Cloonan baute zunächst Prototypen aus Esche, die er nur mit einem Öl-Finish versah, sodass es möglich war, auf dem Body zu schreiben. Diese Probe-Serie verschickte er an Musiker, die dann ihre Kommentare und Veränderungswünsche direkt auf den entsprechenden Teil des Instrumentes schrieben. Sie schickten die Instrumente zurück und er arbeitete an einer Verbesserung.

„Die Entscheidung, mich auf das Bauen von E-Bässen zu legen, wurde dadurch begünstigt, dass ich eine Marktlücke zu finden glaubte, mit Freiraum für Innovationen oder zumindest Verbesserungen, ohne einem anderen Bassbauer in die Quere zu kommen.“

Eine Besonderheit der CallowHill-Bässe ist das geringe Gewicht. Tim Cloonan verwendet vorzugsweise das superleichte Holz der Schwarz-Esche. Dieses Holz hat den Vorteil, dass es gleichzeitig sehr leicht und sehr hart ist. Die im Holz befindlichen Hohlräume enthalten viel Luft, was sich bei einem

Instrument mit solidem Korpus positiv auf den Klang auswirkt.

„Ich schätze mich glücklich, einen der pingeligsten Holzhändler zu meinen Freunden und Kunden zu zählen. Er hat seinen persönlichen Spaß daran, Anti-Schwerkraft-Holzstücke zu finden, die ich dann zu Instrumenten verarbeite, die kaum mehr als dreieinhalb Kilo wiegen.“

Die derzeitige Situation der Bassbauer ist nicht allzu rosig und die Auftragszahlen für Custom-Gitarren sind quasi gleich null. Wirtschaftlich erfolgreiche Betriebe haben Produktionsreihen mit limitierten Optionen und kassieren für ein Sondermodell ein halbes Vermögen oder sie bauen schlichtweg keine Sonderanfertigungen, erklärt Tim Cloonan. Er selbst genießt nach eigener Aussage den Vorteil, dass viele der Bassisten, die seine Instrumente spielen, das Interesse auf ihn lenken, was neue Aufträge zur Folge hat. Er legt aber Wert auf die Feststellung, dass alle, die wie er ihren Lebensunterhalt mit dem Bau von Instrumenten verdienen, in einem freundschaftlichen Verhältnis miteinander stehen, Mitteilungen und Neuigkeiten austauschen und sich gegenseitig unterstützen.

„Ich kann durchaus mit den Leistungen renommierter Hersteller konkurrieren. Wenn Otto Normalverbraucher einen Bass bei mir bestellt und einen ausgefallenen Sonderwunsch hat, dann kann ich den Denk-Pool meiner Entwicklungs-Crew da draußen befragen, in dem die Erfahrung unterschiedlichster Bassisten und Marken zusammenfließt. Ich frage einfach: Ist das eine coole Idee? Oder ist mein Kunde ein wenig verrückt? Hat diese Idee Zukunftspotenzial? Wenn Letzteres zutrifft, gehe ich mit vollem Elan daran, diese Idee umzusetzen. Einer meiner wertvollsten Ratgeber ist Jamareo Artis. Er ist Fender Endorser und zur Zeit Tour-Bassist für Bruno Mars. Ihn kann ich jederzeit kontaktieren und bekomme ein ehrliches Feedback von einem Killer-Bassisten. Jamareo Artis sagte mir neulich, dass ihm sehr gefällt, wie ich beständig an meinen Modellen herumtüftle und sie verfeinere, indem ich sie probeweise zu seinen Kollegen hinschicke. Meine Instrumente sind das Ergebnis kontinuierlicher Forschungsarbeit, die laufend unter den Bassisten diskutiert und ausprobiert wird. Wenn dann ein Kunde einen Bass mit dieser Innovation bestellt, kann er sichergehen, dass das Ganze zu hundert Prozent ausgereift ist.“

CallowHill Bass kann mittlerweile auf ein 10-jähriges Bestehen zurückblicken. Tim Cloonan bemüht sich aktuell, seine Lieferfristen noch besser in den Griff zu bekommen, damit er sich mehr um die Organisation kümmern kann. Und er sucht nach einer Möglichkeit, ein für jeden erschwingliches Modell seiner Bässe zu entwickeln. Im letzten Jahr verlegte er seine Werkstatt aus Philadelphia in einen kleinen Vorort außerhalb von Scranton/ Pennsylvania und empfängt Kunden nur noch nach Voranmeldung.

„Es war nicht einfach, meinen Industrie-Betrieb von 280 m² Fläche in einen 56 m² großen Keller zu quetschen. Aber ich musste aus Philadelphia ‚fliehen‘, weil mein Laden zu einer Touristenattraktion geworden war. Laufend kamen irgendwelche Leute herein, einfach um mal zu schauen, was ich denn so mache. Bei all dem Trubel kam ich kaum mehr zum Arbeiten. Das und ein paar andere Dinge nahm ich zum Anlass, meine Sachen zu packen und Philadelphia zu verlassen. Ich bekomme jedoch immer noch eine beträcht-

liche Anzahl an Reparatur-Aufträgen von Bassisten aus Philadelphia und New York. Jetzt arbeite ich in meinem ruhigen Häuschen am Ufer eines Flusses und meine Kunden nehmen gerne die zweistündige Fahrt in Kauf, damit sich jemand mit Sorgfalt um ihren Bass kümmert und sie gleichzeitig eine Auszeit vom städtischen Chaos nehmen können.“

Zahlreiche namhafte Bassisten schwören auf ihren CallowHill Bass und tragen den Namen um die Welt wie z. B. Owen Biddle, Derrick Hodge (Robert Glassper), Ben Williams (Pat Metheny), Tone Whitfield, Steve Jenkins (Head Fake), Burniss Earl Travis, Dywane „Mononeon“ Thomas Jr., Franck „Boom“ Jean und viele mehr. Auch die vielen Amateur-Musiker aus aller Welt, die sich einen Callow-Hill Bass leisten, sind immer sehr dankbar und voller Anerkennung. Aber in den USA beobachtet der leidenschaftliche Handwerker und Perfektionist Tim Cloonan ein seltsames Phänomen.

„Meine Instrumente liegen preislich zu hoch für den Durchschnitts-Musiker, sind jedoch leicht für Leute erschwinglich, die es auf eine andere Weise zu Geld gebracht haben. Diese Leute, die sich die teuersten Autos leisten können, haben aber kaum Wertschätzung für die Menschen, die diese Autos gebaut haben, und ebenso wenig für die Handarbeit, die ich in meine Produkte investiere. Ich habe es nicht selten erlebt, dass sie mir für die gute Qualität meiner Arbeit danken und gleichzeitig bemerken, wie dumm ich bin, dass ich nicht andere die Arbeit machen lasse. Wir leben in einer merkwürdigen Gesellschaft, in der es nicht mehr um das Produkt als solches geht, sondern nur darum, sich ein wie auch immer produziertes Statussymbol leisten zu können.“

In dem, was man herkömmlich unter Endorsement versteht, sieht Tim Cloonan für sich keinen Sinn. Dieses „Relikt aus den 1990er Jahren“ ist seiner Meinung nach nur für große Firmen realisierbar. Wenn er jemandem einen Bass gratis oder stark vergünstigt zur Verfügung stellen würde, würde er damit eigentlich nur seine Arbeit herabwürdigen, befürchtet er.

„Es wird wohl kaum passieren, dass jemand einen meiner Bässe in der Hand eines berühmten Bassisten sieht und daraufhin entscheidet, okay, ich schmeiß mal eben 6.000 Dollar hin und bestell mir auch so einen. Das passiert niemals! Nur bei einer Firma, die in Massenproduktion fertigt, macht so ein Full-Endorsement Sinn, dann sind die Endprodukte erschwinglich. Die Jungs, die meine Bässe spielen, zahlen den vollen Preis, denn sie verdienen so gut, dass sie sich das leisten können. Im Gegenzug erhöhen sie den Marktwert des Produktes. Zumindest hoffe ich das. Selbst wenn ich meine Bässe für 6.000 Dollar verkaufe, heisst das noch lange nicht, dass ich jeden Abend Hummer esse. Ich berechne gerade so viel, dass ich einen guten Bass bauen kann, ein Dach über dem Kopf habe und die paar Cents, die übrig sind, gehen in die Entwicklung des nächsten Basses.“

Interessant findet Tim Cloonan die Beobachtung, welch enormes Vertrauen die Top-Bassisten in ihn setzen, wenn sie einen Bass ordern und ihm alle Entscheidungen überlassen.

„Owen Biddles gab mir als Auftrag eine grobe Skizze, die auf eine Serviette gekritzelt war, mit den Worten: Mach ihn entweder grün. Oder besser weiß? Und Ben Williams fragte schlicht: Hast du nicht irgendein cooles Stück Holz rumliegen?“

Tim Cloonan liebt seinen Beruf. Aber er stimmt Robert Benedetto zu, der ihn seinem Buch („Making an Archtop Guitar“) sehr treffend formuliert: „Im Endeffekt bauen wir alle doch nur einen toten Gegenstand. Wir sollten uns also nicht zu wichtig nehmen.“ Das, was ihm jedoch am Besten an seiner Tätigkeit gefällt, hat weniger mit dem Endprodukt Bass oder mit dem Herstellungsprozess zu tun, sondern mit den Leuten, die seine Bässe spielen. Nach unzähligen Stunden in der Werkstatt genießt er es, rauszugehen und zu checken, was die Musiker mit seinen Instrumenten so anstellen.

„Mit vielen von ihnen habe ich früher selbst zusammengespield. Oder uns verbinden gemeinsame Bekannte und Kollaborationspartner. Also ist es immer eine große Freude für mich, diese Leuten zu treffen und Neuigkeiten auszutauschen. Ich sollte erwähnen, dass ich selbst nicht mehr Gitarre spiele. Es mag sich seltsam anhören. Aber mein Schwerpunkt hat sich total verlagert und ich habe kein Interesse mehr daran.“

Das Tüfteln und Forschen ist seine Leidenschaft. Auf der Suche nach einem passenden Namen für die Werkstatt, fühlten sich Tim Cloonan und ein früherer Arbeitskollege, ein Fan von James Bond Filmen, an die „Q-Division“ erinnert, die Forschungsabteilung des British Secret Service. Denn auch ein gewisser Nervenkitzel kommt bei seiner Experimentierfreudigkeit nicht zu kurz. ■



Custom-Bässe sind Fluch und Segen zugleich. Zukünftig will Tim Cloonan Spezialanfertigungen nur noch für ausgewählte Spitzen-Spieler anbieten. Die breite Masse muss mit Konfektionsware vorliebnehmen. Vorteil: Die Preise sind erschwinglich.



CALLOWHILL BASS

.....

Tim Cloonan: Alter 38 Jahre

Gründungsjahr: 2004

Geschäftsphilosophie: Nicht der Bass, sondern deine Finger machen den Sound!

Anzahl der Mitarbeiter: 1 - 5

Durchschnittliche Lieferzeit: 4 - 16 Monate

Preis: 1.950 - 7.200 Dollar

Anzahl der fertiggestellten Bässe pro Jahr: ca. 35 - 40

Pickups: Nordstrand

.....

www.callowhillbass.com