



Seine Plattenwaschmaschine hat Maßstäbe gesetzt: Reiner Gläss

INSIDE HI-FI



REINER GLÄSS

WERKSTÄTTLE VON WELTRUF

Drei verkaufte Exemplare in drei Jahren. Mit dem ersten Produkt, das **REINER GLÄSS** über seine Firma Audiodesksysteme anbietet, gelingt es dem gelernten Feinmechaniker nicht mal, die Miete zu finanzieren. Ein Problem, das längst der Vergangenheit angehört, seit er mit der 2008 eingeführten Plattenwaschmaschine Vinyl Cleaner weltweit Erfolge feiert. **FLORIAN HÖHR** (TEXT) und **MATTHIAS SCHMIEDEL** (FOTOS) haben Gläss im schwäbischen Firmen- und Wohnsitz besucht und dort erfahren, wie viele Umwege und Zufälle den Unternehmer ans Ziel geführt haben.



B

esuch haben wir hier selten. Fünfmal im Jahr wäre schon viel“, sagt Reiner Gläss, als er uns in der Werkstatt begrüßt, die im Erdgeschoss seines Wohnhauses am Ortsrand von Königsbronn liegt. Wenig überraschend also, dass der Kunde, der nur wenige Minuten vor uns an Gläss' Türschwelle steht, erst einmal fälschlicherweise für den für heute angekündigten MINT-Autoren gehalten wird. Dabei ist der unerwartete Gast jedoch eigentlich in die kleine Gemeinde in der Schwäbischen Alb gereist, um vor Ort einige seiner Platten von dem Produkt reinigen zu lassen, mit dem HiFi-Fans den Namen Gläss inzwischen weltweit verbinden. Schnell ist das Missverständnis als Zufall geklärt. Überhaupt begegnen einem Zufälle im Gespräch mit dem Unternehmer immer

wieder, sie haben in seiner Karriere eine wichtige Rolle gespielt.

Während Gläss dem Sammler dabei hilft, das mitgebrachte Exemplar von Pink Floyds *The Wall* mit seinem Vinyl Cleaner Pro X reinigen zu lassen, nutzen wir die Zeit, um einen ersten Eindruck von der Werkstatt zu gewinnen. Der Blick fällt auf eine Reihe Fotos, die prominent an der Wand hängen und fast wie eine Ahnengalerie wirken. Nur zeigen sie keine Familienporträts, sondern verschiedene Produkte, die der Schwabe über die Jahre unter dem Firmennamen Audiodesksysteme entwickelt hat. Keines davon steht jedoch in einem direkten Zusammenhang mit Schallplatten, denn bis Gläss die HiFi-Welt mit seiner Vinyl-Waschmaschine beeindruckt, muss er Rückschläge, Hindernisse und Umwege auf sich nehmen.

ALLES IST MÖGLICH

„Ich war schon immer ein kreativer Mensch, weshalb mir nach der Mittleren Reife eine Ausbildung als Feinmechaniker absolut gelegen kam, um meine eigenen Ideen realisieren zu können“, erinnert sich Gläss an den Anfang seiner beruflichen Laufbahn. Seine Lehrjahre bei Carl Zeiss im nahen Oberkochen beschreibt er als Spaziergang, der schließlich allerdings in einer Sackgasse endet. „Erst nachdem ich in meinem Ausbildungsbetrieb übernommen wurde, hatte ich das Gefühl, dass der

Job doch nicht so meins war“, so Gläss, „dass da irgendwie mehr gehen muss.“ Auch das nachgeholt Fachabitur und zwei Semester Feinwerktechnik-Studium erweisen sich nicht als der richtige Weg, denn der theorieelastige Studiengang bietet dem jungen Tüftler ebenso wenige Möglichkeiten zur Entfaltung wie das Angestelltenverhältnis.

Der Schritt in die Selbstständigkeit bleibt für Gläss die einzig logische Konsequenz. „Auch wenn man keine Mittel hat, ist mit Kreativität alles möglich“, sagt er. „Und mein Elan war schon damals ungebrochen.“ Nach einem Jahr Vorbereitung, sorgfältiger Abwägung von Für und Wider und dem Aufbau einer kleinen Werkstatt im Keller seiner Tante meldet er 1995 ein Gewerbe an. Gläss setzt sich ein Langzeitziel: unabhängig zu werden und von der Herstellung seiner eigenen Produkte leben zu können. Er spezialisiert sich zunächst auf Möbelbau und entwirft Module, aus denen sich individuell anpassbare HiFi-Möbel zusammensetzen lassen. Die Idee erweist sich zwar als vielversprechend, führt aber nicht zum Erfolg, wie Gläss sagt: „Das Interesse war vorhanden, aber gekauft hat trotzdem niemand etwas. In drei Jahren bin ich nur drei Exemplare losgeworden. Wie ich mich in der Zeit über Wasser halten konnte, frage ich mich heute selbst.“ Geblieben ist aus dieser Zeit lediglich der Name

des Unternehmens: Audiodeskssysteme bezieht sich direkt auf die individuell gefertigten HiFi-Möbelstücke.

Aus der Not verrichtet Gläss unterdessen Handwerkertätigkeiten, tapeziert Wohnungen und putzt Kühlschränke. „Nervlich habe ich das irgendwann kaum noch ertragen. Aber weil ich immer noch das Ziel hatte, selbstständig von etwas leben zu können, habe ich nie aufgegeben.“ Als entscheidend erweist sich 1998 schließlich der Kontakt zu einem Mitarbeiter des Arbeitsamts. Der erfährt durch eine Kolumne in einem HiFi-Magazin von der Erkenntnis des audiophilen Biochemikers Dr. Erich Schrott. Laut Bericht hat Schrott nach zahlreichen Versuchen herausgefunden, dass das Abschrägen von CD-Kanten in einem Winkel von 36 Grad sowie das anschließende Schwärzen der Kanten bei der Wiedergabe Streulicht abschwächt und damit zu einer erheblichen Klangverbesserung führt. „Das stimmt tatsächlich“, sagt Gläss. „Aber die Industrie fertigt CDs aufgrund bestehender Normen zylindrisch, und wer hat schon eine Drehmaschine im Keller und kann sie gut genug bedienen, ohne seine CDs damit zu zerkratzen?“

„Auch wenn man keine Mittel hat, ist mit Kreativität alles möglich.“

REINER GLÄSS

Der Beamte, selbst HiFi-Enthusiast, weiß von Gläss' Erfindergeist und Tatendrang, faxt ihm den Artikel zu und bittet darum, eine Maschine zu bauen, die das Anschärfen übernimmt. „Ob da wirklich was dran ist, war für mich damals zweitrangig“, erinnert sich Gläss. „Überglücklich über den Auftrag bin ich einfach seiner Bitte nachgekommen und habe ein Gerät entworfen, das den 36-Grad-Winkel anschrägt, ohne dabei den Durchmesser der CD zu verkleinern.“ Nach vier Wochen intensiver Arbeit ist der funktionierende Prototyp fertig – und der hochzufriedene Auftraggeber vermittelt Gläss an einen Händler, der sich so beeindruckt zeigt, dass er umgehend drei Exemplare des auf den Namen „CD-Sound-Improver“ getauften Produkts bestellt.

Beflügelt von der positiven Resonanz eines Freundes, der die vom Sound-Improver bearbeiteten CDs unter professionellen Bedingungen zur Probe hört, lässt Gläss dem besagten HiFi-Magazin ein Testexemplar zukommen. Neben einer positiven Besprechung des Produkts veröffentlicht das Blatt Gläss' Telefonnummer. „Und ab



Eigenwillige Erfindung aus der Digital-Ära: Gläss' CD-Sound-Improver

dem Moment klingelte mein Telefon Sturm“, so Gläss. „Plötzlich war ich als Quereinsteiger im HiFi-Segment angekommen.“ Schon bald berichten weitere Magazine über den CD-Sound-Improver, und das Interesse bleibt nicht auf Deutschland beschränkt. „Das hat sich schließlich auch global herumgesprochen. HiFi mag ein Nischenmarkt sein, aber die Welt ist groß. Dann passt das schon, wirtschaftlich gesehen.“ Während der junge Unternehmer noch wenige Monate zuvor mit Gelegenheitsjobs auf dem Existenzminimum lebt, muss er nun plötzlich Freunde um Unterstützung in seiner Werkstatt bitten, um die immer größer werdende Nachfrage weiter zu bedienen.

Hilfe bekommt das Ein-Mann-Unternehmen auch durch die Kontakte, die sich durch Auftritte auf Messen ergeben: „In

den langen und intensiven Gesprächen dort habe ich meine ersten Kunden auch immer gefragt, welchen Beruf sie gelernt haben. Das habe ich mir alles aufgeschrieben, wodurch ich schnell ein Netzwerk aus Experten aufbauen konnte. Viele waren schon im Ruhestand und haben sich gefreut, dass sie noch helfen konnten“, sagt Gläss und fügt schmunzelnd hinzu: „Nur ein Anwalt hat mal um ein Honorar für seine Rechtsberatung gebeten – in Form eines Ersatzteils.“ Erst 2001 stellt Gläss einen ersten Beschäftigten ein. Heute ist der Betrieb auf sechs Leute angewachsen. Neben Gläss und seinem Sohn Jan, der das Unternehmen später weiterführen soll und bereits als Allrounder in allen Aufgabenfeldern agiert, sind drei Mitarbeiter für die Produktion der Maschinen sowie eine weitere Mitarbeiterin



für den Vertrieb verantwortlich. Vor allem Letztere erweist sich als Glücksgriff, denn obwohl Gläss sein Unternehmen nahezu im Alleingang aufgebaut hat, betont er: „Vertrieb und die Arbeit am Schreibtisch waren offen gesagt nie mein Ding. Ich sehe mich lieber als kreativen Kopf, der in seiner Werkstatt tüftelt und Neues entwickelt.“

VON DER CD ZUM VINYL

Während das Geschäft mit dem CD-Sound-Improver Anfang der 00er floriert, hält Gläss Vinyl für irrelevant, auch wegen seiner eigenen Vorlieben: Sein Interesse an Schallplatten ist Mitte der 90er mit der Popularität der CD zum Erliegen gekommen. Statt einer Plattenwaschmaschine entwickelt er auf Kundenwunsch zunächst eine Waschmaschine für CDs – auf Basis eines Abwasserrohrs, in dessen Inneren eine CD in verschiedenen Intervallen rotiert und per 50-Grad-Wäsche gereinigt wird. Mangels Erfolgs bleibt dieses Produkt, das von 2004 bis 2008 hergestellt wird, aber nur eine Randnotiz in der Unternehmensgeschichte. Denn die empfindliche Maschine leidet zu häufig unter Transportschäden, wie Gläss sagt: „Am Ende hatte ich mehr Rückläufer als verkaufte Exemplare. Und um die Schwachstellen zu beheben, hätte ich das Gerät noch einmal von Grund auf neu entwickeln müssen.“

Was wie ein Fehlschlag erscheinen mag, stellt sich schließlich als der Zwischenschritt heraus, der den Anstoß für den erfolgreichen Vinyl Cleaner liefert. Denn während Gläss auf der High-End-Messe in München seine CD-Waschmaschine präsentiert, wird er dort immer wieder von Besuchern angesprochen, die an einer Variante für Schallplatten interessiert sind. Damals, gesteht Gläss heute, sieht er dafür jedoch keinen Markt: „Das war mir zu sehr Nische, denn von einem Vinyl-Revival konnte man damals nichts ahnen. Mal davon abgesehen, dass es eh schon Platten-Waschmaschinen anderer Hersteller gab. Warum sollte ich da so etwas auch noch anbieten?“ Erst als die Anfragen immer häufiger werden, überdenkt er seine Zweifel und veröffentlicht eine Mitteilung auf seiner Website, in der er die Arbeit an einer vollautomatischen Plattenwaschmaschine ankündigt.

Außerdem bittet er alle Interessenten darum, sich in ein Formular einzutragen. „Die Wahrheit war jedoch: Ich hatte noch gar nicht mit der Entwicklung begonnen. Ich hatte es nur behauptet. Als ich dann aber sah, wie lang die Liste der Interessenten wurde, war ich ganz schnell motiviert.“ Die Liste dient schließlich nicht nur dem Zweck, das generelle Interesse einzuschätzen, sondern auch um die Wünsche



Impressionen aus der Vinyl-Cleaner-Produktion: Firmenerbe und Allround-Talent Jan Gläss [o.] packt mit an

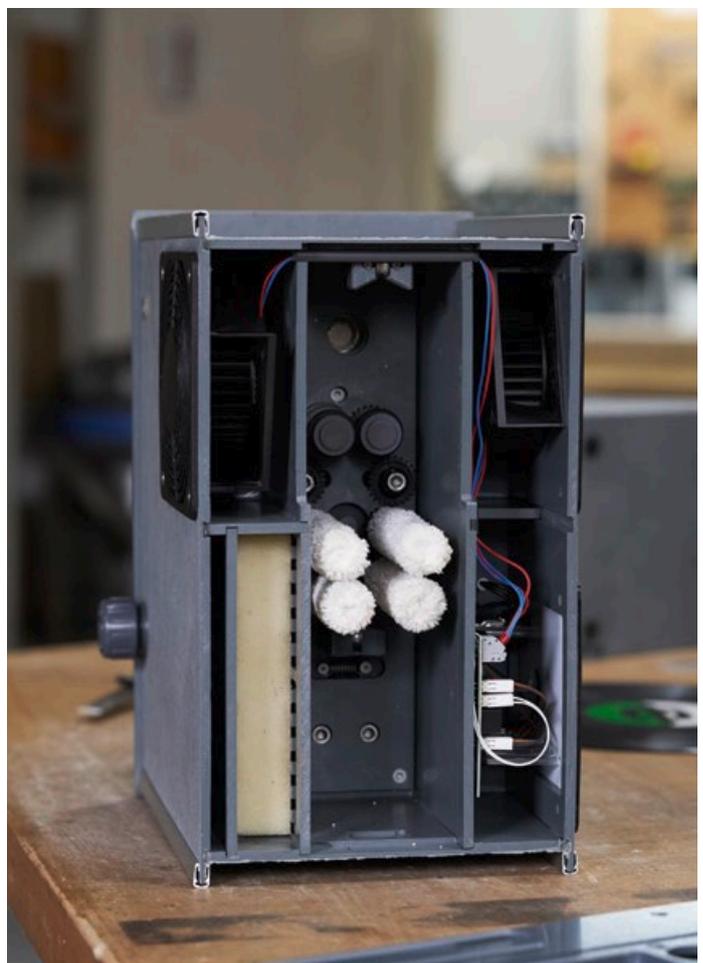
der potenziellen Abnehmer abzufragen: einfache Handhabung, geringe Lautstärke und vor allem die Reinigung per Ultraschall, durch die sich das fertige Produkt später hervorheben wird. „Bei der Ultraschallreinigung versetzt eine Membran die Reinigungsflüssigkeit sehr stark in Schwingung, wodurch es zu einer Blasenbildung kommt“, erklärt Gläss. „Die Blasen implodieren anschließend, was wiederum große Energie an kleinster Stelle erzeugt und den Schmutz regelrecht davonsprengt.“ Mit einer langen Liste an Vorschlägen und Ideen zieht Gläss sich in die Werkstatt zurück und arbeitet an einem Prototyp des Vinyl Cleaners. Zwei Jahre dauert es schließlich, bis das Produkt die Serienreife erlangt.

HANDARBEIT IM WERKSTÄTTLE

Zeit für eine Demonstration. Der Gastgeber führt uns zurück in sein „Werkstättle fürs Grobe“, wo jede Maschine einzeln von Hand gefertigt wird. Während unseres einstündigen Gesprächs herrschte dort keineswegs Stillstand. Das fünfköpfige Team arbeitet längst zuverlässig und selbstständig, was dem Chef genügend Freiraum gibt, neuen Ideen und der Verfeinerung seines Vinyl Cleaners nachzugehen. Während ein Mitarbeiter die Einzelteile der Waschmaschine fräht und schleift, bekommen wir eine Demonstration des Waschvorgangs, die schnell beweist, wie wichtig dem Erfinder eine Reduktion auf das Wesentliche ist: In dem PVC-Gehäuse des Vinyl Cleaners befindet sich ein Tank mit Reinigungsflüssigkeit, die durch den Start des Waschvorgangs nach oben gepumpt wird. Neben dem Ultraschall säubern auf beiden Seiten angebrachte Reinigungswalzen die Platte, die in einem Schlitz auf der Oberseite des Geräts angebracht wird und während des Wasch- und anschließenden Trockenvorgangs stetig rotiert. Darüber hinaus wird die Reinigungsflüssigkeit gefiltert, was verhindert, dass der zuvor entfernte Schmutz erneut auf die Platte gelangt.

Das alles setzt natürlich ein intaktes Gerät voraus. Doch ausgerechnet als Gläss seine Erfindung in Hamburg auf den Norddeutschen HiFi-Tagen erstmals der Öffentlichkeit präsentieren will, versagt der Vinyl Cleaner. „Sofort am ersten Tag machte das einzige Exemplar, das ich dabei hatte, wegen einer defekten Steuerung die Grätsche. Noch einmal den ganzen Weg zurückfahren wäre nicht infrage gekommen, also habe ich dem Messepublikum einfach erzählt, mir sei das Netzteil gestohlen worden und die Funktion am defekten Gerät erklärt. Das haben die tatsächlich gegessen – und am Ende der Messe hatte ich Aufträge ohne Ende.“

Die anfänglichen Startschwierigkeiten sind schnell überwunden, und mit dem Feedback der ersten Kunden gelingt es Gläss, seine Maschine immer weiter zu optimieren. So wird der zunächst einminütige Waschvorgang auf zwei Minuten erweitert, um auch stark verschmutzten Platten gerecht zu werden. Durch den Einbau neuer Lüfter senkt sich die Lautstärke des beim aktuellen Modell rund dreiminütigen Trockenvorgangs weiter. Auch für den oft geäußerten Wunsch nach einer Möglichkeit, Singles zu reinigen, hat Gläss inzwischen eine Lösung gefunden und bietet nun ein Single-Kit an: eine Verlängerung der Antriebsachse, die bei Bedarf auf dem Gehäuse angebracht wird. Die schnelle Reaktion auf Feedback und der Kontakt zu Kunden ist – trotz seltener Besuche vor Ort – ein wichtiger Teil der Firmenphilosophie. Immer wieder betont der Unternehmer, er habe viel Glück gehabt, aber auch viel der Unterstützung durch sein persönliches Umfeld und seine Kunden zu verdanken. Die sorgen mit Eigeninitiative mitunter dafür, dass sich das Händlernetz und somit die Reichweite des Vinyl Cleaners permanent vergrößert. Außerdem macht die Mundpropaganda der zufriedenen Abnehmer Werbemaßnahmen inzwischen beinahe überflüssig. Das wird auch deutlich, als Gläss uns in den wohl kleinsten Teil der Werkstatt führt: das Lager,



Tausendfach erprobt: Der Vinyl Cleaner ist zum globalen Bestseller geworden – auch dank seines schnörkellosen Industrie-Designs

das im Grunde aus einem 60 Maschinen fassenden Regal besteht. Obwohl Gläss' Team im Monat rund 120 Exemplare des Vinyl Cleaners baut, stauen sich die fertigen Produkte nicht, sondern verlassen dank der nicht abreißenden Nachfrage die Werkstatt nahezu umgehend nach der Qualitätskontrolle. „Ein wirkliches Lager war bis jetzt nicht nötig, denn die Maschinen gehen immer weg“, sagt Gläss. „Und vergrößern wollen wir uns nicht. Uns geht es gut, und Expansion bedeutet nur noch mehr Verantwortung.“

„Die Arbeit am Schreibtisch war nie mein Ding. Ich tüftle lieber in meiner Werkstatt.“

REINER GLÄSS

Und doch kann Gläss mittlerweile auf eine fruchtbare Kooperation mit Importeuren bauen, die den Vinyl Cleaner in rund 50 Ländern verfügbar machen. Da ist es naheliegend, dass Nachahmer auf den Zug aufspringen wollen und Gläss mit Plagiaten Konkurrenz machen. Nach schlechten Erfahrungen mit der Patentierung des CD-Sound-Improvers verzichtet Gläss beim Vinyl Cleaner auf ein Patent. Die Konsequenz: Immer wieder tauchen Produkte auf, die seiner Entwicklung stark ähneln, mitunter sogar hochwertigere Gehäuse aus Aluminium verwenden, wie Gläss offen sagt. „Das ist aber ein Kommen und Gehen. Letzten Endes fassen diese Händler keinen Fuß auf dem Markt. Denn im Gegensatz zu ihnen bin ich bereits etabliert. Die Abnehmer stärken mir zudem den Rücken und bleiben unserem Unternehmen treu.“

Die vielen positiven Stimmen aus der Fachpresse, die den Vinyl Cleaner trotz eines hohen Preises von rund zweieinhalbtausend Euro als nahezu konkurrenzlos beschreiben, steigen Gläss dennoch nicht zu Kopf. Als das US-Magazin *Stereophile* den Vinyl Cleaner 2012 als Produkt des Jahres auszeichnet, freut sich der Schwabe über die Ehrung, reist aber nicht zur Übergabe der Trophäe. „Ich wollte nicht in die USA, da wird mir für meinen Geschmack zu viel geballert“, sagt Gläss und grinst. „Deshalb habe ich die Übergabe des Preises an meinen Importeur delegiert. Ein nettes Video von der Veranstaltung, das hat mir schon gereicht.“

Mit Stolz erfüllt Gläss auch die Anfrage des britischen Autoherstellers Bentley, ob er für ein Buch zum 100-jährigen Firmenjubiläum porträtiert werden möchte. Er zeigt uns den hochwertig gestalteten Band, in dem auch das Herzensprojekt Erwähnung findet, das Gläss bereits Mitte der 90er begonnen hat und mit dem er nun, mit neuem Selbstbewusstsein, noch einmal einen neuen Anlauf wagen will: eine Duftlampe im Yin-und-Yang-Design. „Das ist natürlich etwas völlig anderes, aber daran habe ich richtig Spaß.“ Er überlegt. „Und ich glaube daran. Wenn Messen wieder möglich sind, werde ich einfach ein paar Exemplare mitnehmen und dort als Geschenkidee anbieten.“

Nicht nur mit seiner Duftlampe schließt sich für Gläss ein Kreis. Am Ende des Gesprächs erinnert er sich noch einmal an den Plan, den er 1995 bei der Gründung seines Unternehmens fasste: seinen Kunden mit viel Begeisterung und Kreativität genau das anbieten zu können, was sie benötigen. Die Produktidee mag damals eine ganz andere gewesen sein, aber mit viel Durchhaltevermögen und Erfindergeist ist Gläss über Umwege zum gewünschten Ergebnis gekommen. „Das Langzeitziel“, sagt Gläss, „habe ich erreicht.“

FALCO

Emotional

**DAS NUMMER-1-ALBUM
AUS '86 ERSTMALS
REMASTERED UND MIT
BONUS-MATERIAL**

ALS 3CD/DVD DELUXE BOX,
1LP (180g), LTD. 1LP COLOURED
(180G), 1CD.

AB 29. OKTOBER
JETZT VORBESTELLEN!