

MUSIKINSTRUMENTE

Klavier- und Flügelbau ist gleichbedeutend mit vielen aufwendigen Arbeitsgängen. Dazu gehört u. a. auch die sorgsame Regulierung des Spielwerks, die einfühlsame Arbeit des Intoneurs sowie zu guter Letzt natürlich das perfekte Stimmen des Instruments

IN JEDEN HAUSHALT EIN KLAVIER...

NOTIZEN ZUR SITUATION
DES GEGENWÄRTIGEN ANGEBOTS

Von Peter Cossé

Obwohl die großen Konzertflügel im Blickpunkt der musikinteressierten Öffentlichkeit stehen, müssen sich die Herstellerfirmen aus Gründen der Rentabilität und der Gewinnkalkulation mit ihren Produkten an den privaten Konsumenten wenden. Dabei hilft es den namhaften Konstrukteuren sicherlich, wenn repräsentative Instrumente an den Brennpunkten des professionellen Musiklebens eingesetzt werden.

Die Identifizierung einer bestimmten Klaviermarke mit einem Interpreten mag dabei eine ebenso nützliche Rolle spielen wie die ständige Präsenz eines Flügels im Rahmen einer Abonnementserie, wodurch eine gewisse Vertrautheit mit der Marke hergestellt wird. Daß sich die marktbeherrschenden Klavierproduzenten dieser Tatsache bewußt sind, läßt sich am Beispiel einiger Verhaltensweisen leicht illustrieren. Mit der verschärften Konkurrenzsituation auf dem Weltmarkt haben sich auch die Wettbewerbstechniken zugespitzt. Noble Zurückhaltung, einst im Instrumentenbau eine abgemachte Sache,



scheint zugunsten aggressiver Produktdeklarierung zurückgestellt. Kleine Schriftzüge auf der Innenseite des Tastaturdeckels wurden durch Markenbezeichnungen an der rechten Seite ergänzt, die bei normaler Verwendung des Instruments auf dem Podium dem Publikum zugekehrt ist. Man begnügte sich dabei nicht nur mit zierlichen Namenszügen, sondern scheute sich nicht, „Steinway“ oder „Bösendorfer“ in großen Lettern einzugravieren, so daß noch der letzte Hinterbänkler im Saal und vor dem heimischen Fernsehgerät Bescheid weiß, von welchen Eltern jene Töne kamen, die von berufenen Händen in die Tastatur gedrückt werden. Im deutschen Sprachraum betrieben es die Firmen etwas zurückhaltender, wohlwissend, daß eine Mehrheit des Musikpublikums auf zartere Umgangsformen – zumindest im Bereich der Kunst – eingeschworen ist.

WETTBEWERB MIT DEM GIGANTEN

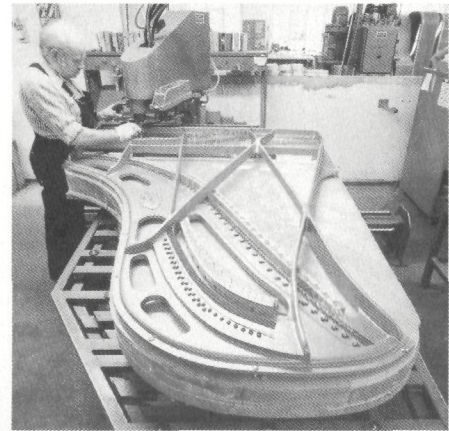
Die konkurrierenden Firmen in der Bundesrepublik, in Österreich, in Japan und im östlichen Teil Europas dürfen heute mit Genugtuung beobachten, daß sich die Lage beruhigt hat, oder anders formuliert: Die vormal-

institutionell abgesicherte Vormachtstellung des amerikanischen Klavierherstellers „Steinway & Sons“ scheint gebrochen, so daß manche Firma sich ermutigt fühlen darf, auf der Grundlage von Qualität und Attraktivität sogar mit kostspieligen Konzertinstrumenten in Wettbewerb mit dem Giganten zu treten. Dazu bedarf es allerdings gründlicher und vor allem unermüdlicher Recherchen und Vorsprachen bei den Konzertsaal-eigentümern, bei Hochschulen, Konservatorien und Kommunen, denn die Voraussetzungen sind klar. Durch den „Alleinvertretungsanspruch“ – abgesichert durch Vertragswerke, Absprachen und dergleichen – haben sich in den letzten Jahrzehnten die Ausbildungsinstitute und in deren Schlepptau natürlich auch die Konzertstätten auf Steinway eingestellt. Folglich wurden auch die Interpreten an diese Instrumente gewöhnt und zeigten Unsicherheit, wenn sie sich kurzfristig auf andere mechanische Eigenheiten oder



Die Fotos dieser Seite stellte uns freundlicherweise die Firma Schimmel International zur Verfügung

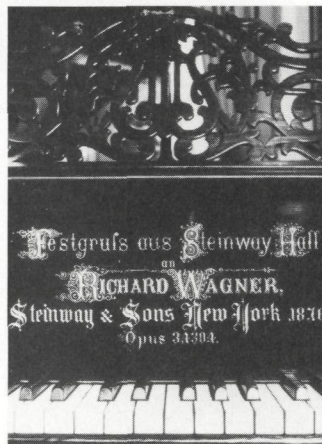
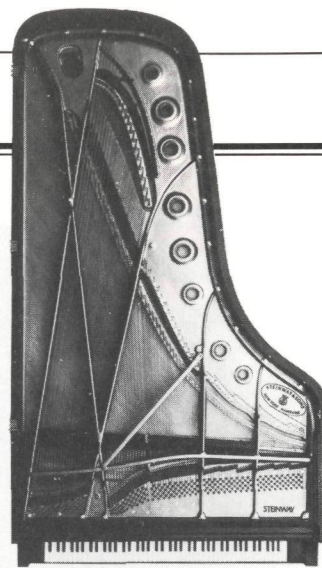
Klavierkauf ist Vertrauenssache, fachmännische Beratung ist unerlässlich. Zu den Abb.: Flügelherstellung, Montage der Klangsaiten (rechts), ein Steinway Konzertflügel aus der Vogelperspektive (rechts außen), das Innenleben eines modernen Heim-Klaviers (Mitte) und Feinarbeit auch am größeren Detail (unten). Daß auch Instrumente, die weit über 100 Jahre alt sind sich noch in einem sehr guten



Zustand befinden können, beweist u.a. auch Richard Wagners Flügel (Bild Mitte rechts außen, mit Widmung der Firma Steinway aus dem Jahr 1876)



Fotos: Schimmel, Steinway, Bechstein



klangliche Unwägbarkeiten umstellen mußten. Wenn nun die Schulen oder die Veranstalter Alternativen anbieten wollen, so können sie das nur mit großem finanziellen Aufwand (mehrere Instrumente) oder mit Hilfe einer Firma, die ihr Instrument um jeden Preis etablieren möchte. In dieser Richtung ist es vor allem der Wiener Firma Bösendorfer gelungen, Boden zu gewinnen. Nicht zuletzt bei großen internationalen Wettbewerben macht sich das bezahlt, weil beispielsweise in den Finalausinandersetzungen durch die Verwendung verschiedener Instrumente zusätzlich Farbe in den interpretatorischen Prozeß kommt.

BERÜHMTE SOLISTEN ALS ZUGPFERDE

Selbstverständlich versuchen die prominenten Klavierhersteller ihren Wettbewerb um die Gunst des potentiellen Käufers durch zugkräftige Interpretennamen zu intensivieren. An Steinway sind zahlreiche Solisten mehr oder weniger eng

gebunden, wovon nicht zuletzt Vermerke auf den Schallplatten Zeugnis ablegen. Ich erinnere nur an die vielfache Versicherung auf Decca-Platten, daß Vladimir Ashkenazy einen Steinway verwendet, oder auf die verlockende Fußnote auf amerikanischen Platten, wenn Ruth Laredo oder Morton Estrin sich auf den dunklen, weiträumigen, nobel-raunenden Klang des Baldwin verlassen. Jorge Bolet hat in letzter Zeit dem Renommée der Firma Bechstein unschätzbare Dienste erwiesen, Sviatoslav Richter und György Cziffra kooperierten mit Yamaha, und überraschend mochte es vor Jahren erscheinen, als Benedetti Michelangeli nicht zögerte, einen Petroff aus der CSSR zu spielen. Berühmte Solisten vermögen also sehr wohl eine Marke salon- und konzertfähig zu machen. Sie helfen aufzuwerten und ins Bewußtsein zu rücken. Es versteht sich dabei, daß diese Instrumente besonders sorgfältig gewartet und von hauseigenen Stimmen ein ums andere Mal vorbereitet werden, wodurch eine gewisse Kontinuität erzielt wird, die bei oftmals schauderhaft behandelten Instrumenten, die ständig in einem Konzertsaal Verwendung finden, sehr selten gewährleistet ist.

PRAGMATISCHE ÜBERLEGUNGEN

Wer sich heute für den Erwerb eines Klaviers – eines Flügels oder eines sogenannten Pianos – entscheidet, wird sich indes nicht nur von solchen Informationen leiten lassen. Entscheidend für die sinnvolle und finanziell vertretbare Aufstellung eines Instruments werden die Anschaffungskosten, Verwendungsmöglichkeiten und die räumlichen Bedingungen sein. In Anbetracht einer merklich ansteigenden Tendenz beim häuslichen Musizieren, dessen Grund unter anderem wohl auch in der Sättigung weiterer Bevölkerungsschichten im Bereich von kurzlebigen Wohlstandsprodukten liegen dürfte, erhalten die in- und ausländischen Klavierfabrikanten – und mit ihnen die Händler – neue Argumente, ihre Produktion zu erhöhen und Detaillösungen

neu zu überdenken, um veränderte Vorstellungen etwa auf dem Sektor Design gerecht zu werden. Es wäre ja unzulässig, die Einbindung eines kompakten, im ungünstigsten Falle sperrigen Flügels in die Wohnlandschaft als reine Äußerlichkeit abzutun. Klaviere kauft man nicht alle Tage. Lediglich mobile Studenten werden bisweilen auf Leihinstrumente ausweichen, für die sie allerdings, je nach ortsüblicher Sitte, in der Regel mehr als hundert Mark pro Monat aufwenden müssen.

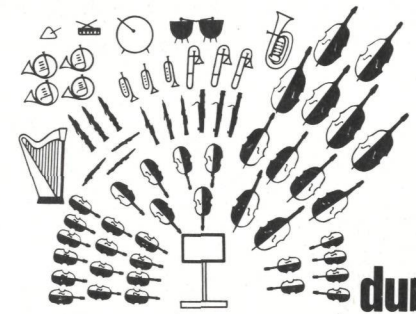
VERWIRRENDE PERSPEKTIVEN

Ein Streifzug durch die Lager der führenden und nachrückenden Hersteller eröffnet verwirrende Perspektiven. Fachliche und freimütige Beratung scheint unerlässlich. Sie ist schon deshalb am Platze, weil es bei der ersten Sichtung zu entscheiden gilt, ob man Billigklaviere – etwa aus der DDR – überhaupt ins Kalkül ziehen soll. Sicher kann man Genüge an einem preiswerten Zimmermann-Instrument finden, doch sollte die Überprüfung der fertigungstechnischen Belange von einer Vertrauensperson vorgenommen werden. Und nicht nur beim Gelegenheitskauf, sondern auch bei der Abwicklung von Geschäften auf noblem Preisniveau. So verantwortlich die Firmen auch vorgehen, Materialfehler, Flüchtigkeiten beim „Finishing“, Enttäuschungen im Klangbild durch unsachgemäßes oder übermäßig weiches „Intonieren“ kommen immer wieder vor und sind nachträglich nur in Verbindung mit Unannehmlichkeiten zu korrigieren, beziehungsweise unabänderlich.

STUTZFLÜGEL AB 14 000 DM

Wer sich heute für einen Flügel entscheidet, wird neben fachlicher Beratung nicht selten vom Verkäufer zu hören bekommen: „Dieses Modell hat vor kurzem der Pianist XY gekauft.“ Der kann natürlich die rund 50000 DM für den Yamaha CF (275 cm) flüssig machen oder gut die Hälfte mehr für

den etwas längeren „Imperial“ aus dem Wiener Hause Bösendorfer. Bei Steinway geht es von ca. 77000 DM abwärts. Für diesen Betrag steht das Modell D-274, schwarz poliert, im Salon – und möglichst nicht in der Nähe eines Heizkörpers. Bechstein, Grotrian-Steinweg, Schimmel, Sauter, Ibach oder Euterpe wären die Hersteller, die in der Bundesrepublik einen Namen haben. Bei 20000 DM fängt da das Kopfzerbrechen an, denn der Kauf eines Flügels – so meint ein Münchener Händler – sei die Wahl eines Freundes, der Sie ein Leben lang begleiten soll. Ob mit oder ohne Tonhaltepedal, ob schwarz poliert, Nußbaum oder Mahagoni, ob mit Elfenbeinklavatur oder in kunstvoller Altdeutsch-Ausführung – für Feinheiten wird gesorgt. Die Japaner halten erfahrungsgemäß die Preise niedriger, so daß man etwa bei Yamaha schon für rund 14000 DM in die Stutzflügelklasse einsteigen kann. Auf dem Piano (Pianino)-Sektor spielt die äußere Erscheinung des Instruments keineswegs eine untergeordnete Rolle. Zarte barocke Verzierungen nehmen dem Gerät die gefürchtete Klobigkeit. Unterschiedliche Holzcharaktere und kleine Abmessungen – auch auf Kosten der Klangfülle – erleichtern die Integration in kleine Wohneinheiten. Nur vereinzelt wagen die Hersteller es noch, Klaviere mit 130cm Höhe zu bauen, die an gute alte Konzertklavieren erinnern. Für das Modell „SU-118C classic“ von Yamaha mit quasi Kleinflügelseigenschaften muß man in Österreich umgerechnet etwa 10000 DM zahlen. Bösendorfers Modell 130 „Studio“ ist fast doppelt so teuer, garantiert in klanglicher Hinsicht jedoch Maximalwerte. Dem Sparen sind indes keine Grenzen gesetzt. Japanische Klaviere, Instrumente aus der DDR (Zimmermann), aus den Niederlanden (Rippen) und aus einheimischer Fertigung zwingen den Käufer sehr wohl zu schwierigen Preis-Gegenwert-Überlegungen, zumal ja noch immer die Möglichkeit besteht, mit Glück und Umsicht ein gutes gebrauchtes Instrument zu erwerben.



Es gibt fast nichts, was durch Ordnung nicht noch etwas besser würde.

Lassen Sie die Ausgaben dieses FonoForum-Jahrganges nicht irgendwo herumliegen, sondern heften Sie sie in die ebenso schöne wie praktische Sammelmappe ein. So machen Sie aus der Zeitschrift für Ihr Hobby ein jederzeit griffbereites Lexikon. Damit Sie immer den Überblick haben, enthält das Dezemberheft ein ausführliches Jahres-Inhaltsverzeichnis.

Die Sammelmappe von FonoForum



Coupon

Ja, ich bestelle hiermit ... Ex. Fono Forum-Sammelmappen zum Preis von je DM 16,- (Endpreis – Lieferung frei Haus ohne zusätzl. Kosten).

Die Bezahlung erfolgt gegen
☐ Verrechnungsscheck
☐ Vorkasse Postscheckkonto München 99870-800

Name: _____

Adresse: _____

Bitte ausschneiden und absenden an:
 JV Journalverlag, Postfach 1123, 8057 Eching