

SAMSTAG, 25. FEBRUAR 2017 - FAZ - WIRTSCHAFT

Befreiungsschlag in As-Dur

Steinway & Sons leidet unter rückläufigem Absatz. Ein selbstspielender Konzertflügel soll das Traditionshaus auf Kurs bringen. Von Christian Müßgens

HAMBURG, 24. Februar

Die ersten Tonfolgen in As-Dur schwingen durch den Raum. Die Melodie der Mittelstimme webt sich wie ein roter Faden durch die Dominantketten, die den Charakter dieser berühmten Komposition von Franz Liszt bestimmen. Als dann der zweite Abschnitt beginnt und der „Liebestraum Nr. 3“ auf seinen Höhepunkt zusteuert, kommt dem geschulten Zuhörer eine Ahnung. Es klingt, als wäre der Pianist Lang Lang am Werk. Gefühlsbetont, fast sentimental, lässt er die gebrochenen Dreiklänge aus dem Steinway-Flügel aufsteigen. Doch der Superstar aus China ist nirgends zu sehen. Der Hocker mit dem Lederbezug ist leer, und die Klaviatur des Pianos bewegt sich wie von Geisterhand.

Äußerlich unterscheidet sich das Instrument kaum von den anderen Flügeln, die im Showroom von Steinway & Sons in Hamburg auf einen Käufer warten. Doch unter dem Deckel des Modells B-211 verbirgt sich eine Technik, die das Konzertpiano in die digitale Welt bringen soll. „Spirio“ nennt Steinway dieses System. Es macht den Flügel zum selbstspielenden Pianoforte und lässt die Filzköpfe des Hammerwerks genauso auf die Stahlsaiten treffen, wie Lang Lang es bei einer speziell eingespielten Aufnahme in New York gemacht hat. Für den Hersteller Steinway, dessen Produkt sich in den zurückliegenden sieben Jahrzehnten kaum verändert hat, ist das eine große Sache. „Mit Spirio machen wir einen riesigen Schritt nach vorn“, sagt der Geschäftsführer für Asien und Europa, Werner Husmann.

Fünf Jahre haben die Entwickler von Steinway & Sons an dem System gefeilt. Herausgekommen ist ein Produkt, das nicht bloß eine technische Spielerei sein soll, sondern dem vom Wettbewerb gebeutelten Traditionshaus den Weg in ein komplett neues Geschäftsfeld ebnet. Die im Korpus verbaute Elektronik ist nur ein Baustein dieses Systems. Fast noch wichtiger ist die Bibliothek an Stücken, die auf dem mitgelieferten iPad liegt und via Bluetooth auf dem Flügel abgespielt wird. 1700 Titel sind verfügbar, und das Unternehmen nutzt sein Netzwerk der „Steinway Artists“, um das Angebot fortlaufend zu vergrößern.

Von Lang Lang über Olga Kern bis hin zu Jacob Karlzon: All diese Pianisten haben Stücke eingespielt und dazu beigetragen, dass die Roboter-Flügel, die der Kunde auch weiter selbst spielen kann, schon fast 500 Mal verkauft wurden. Trotz des stolzen Preises von mindestens 100 000 Euro je Stück sei die Nachfrage deutlich höher als erwartet, sagt Husmann.

Die Aufnahmen macht Steinway in New York, Hamburg, London, Schanghai und Tokio. Dort stehen speziell präparierte Konzertflügel, die jede noch so kleine Bewegung der Tasten und der Pedale in hochauflösenden Dateien speichern. Die Elektronik zum Abspielen kommt aus Amerika, eingesetzt wird sie im Werk im Hamburger Stadtteil Bahrenfeld. In den nach Holz duftenden Produktionshallen setzen Mitarbeiter rund 1200 Konzertflügel im Jahr zusammen, und etwa ein Fünftel der Produktion entfällt schon heute auf Flügel, die mit dem Spirio-System ausgestattet sind. In puncto Qualität müssten die neuen Produkte mindestens genauso gut sein wie die alten, sagt Thorsten Dehning, der seit drei Jahrzehnten für Steinway arbeitet und die Elektronik in den Korpus montiert. „Wer so viel Geld für einen Flügel ausgibt, der erwartet Perfektion“, sagt der 52 Jahre alte Tischler. „Das gilt für Spirio-Flügel genauso wie für die klassischen Instrumente.“

Für Steinway & Sons, das 1853 von deutschen Auswanderern in New York gegründet wurde und heute in Amerika und Deutschland produziert, soll Spirio ein Befreiungsschlag sein. Denn die Verkaufszahlen sind schon lange unter Druck. Binnen zehn Jahren ist die Zahl der abgesetzten Flügel von 4000 auf etwa 2500 gesunken. In Amerika, dem mit Abstand wichtigsten Markt, hat sich das Geschäft von den Einbrüchen nach der Finanzkrise bis heute nicht erholt. Auch in Europa herrscht Flaute – nicht zuletzt, weil Musikschulen und

Konzerthäuser wegen der klammen öffentlichen Kassen weniger teure Instrumente anschaffen.

In China dagegen hat Steinway den Absatz zuletzt um ein Viertel gesteigert. Die Volksrepublik steckt viel Geld in die musikalische Erziehung ihrer Kinder. Zudem wird die wohlhabende Mittelschicht immer größer, was das Land als Markt für Spirio interessant macht. „Es gibt viele wohlhabende Chinesen, die sich so einen Flügel gerne ins Wohnzimmer stellen“, sagt Husmann, 66 Jahre alt. „Auch in anderen Teilen Asiens ist das Interesse an dem System groß.“ In den angestammten Märkten Europa und Amerika hat Steinway ebenfalls schon etliche Spirio-Flügel unter das Volk gebracht.

In Zukunft soll das Potential noch wachsen. Denn Steinway will bald eine Neuerung nachschieben, die die Einsatzmöglichkeiten weiter vergrößert. Können Spirio-Flügel heute nur Dateien wiedergeben, sollen sie innerhalb von zwei Jahren auch in der Lage sein, das eigene Klavierspiel aufzuzeichnen. Mit dem Ausbau des High-Speed-Internets werden dadurch Anwendungen möglich, von denen man heute nur träumen kann.

Durch Übertragung der Daten in Echtzeit könnten Klavierlehrer ihre Schüler auf der anderen Seite des Globus unterrichten. Profi-Pianisten könnten ihre Übungen aufnehmen und die eigene Technik besser analysieren und verfeinern. Grundsätzlich würde der Zugang zum Klavierspiel erleichtert, und genau darum müsse es einem Hersteller wie Steinway gehen, ist Husmann überzeugt. „Wir konkurrieren heute mit Computern und Smartphones um die knappe Freizeit der jungen Leute“, sagt er. „Dadurch wird es immer unattraktiver, ein Instrument zu lernen. Darauf müssen wir reagieren, sonst wird unser Markt auf lange Sicht immer kleiner werden.“

Allerdings ist Steinway auf dem Markt der digitalen Konzertflügel nicht allein, von den unzähligen Angeboten für elektronische Klaviere und Keyboards ganz zu schweigen. Yamaha hat schon vor Jahren sein System „Disklavier“ in den Handel gebracht. Außerdem sind neue Wettbewerber wie QRS oder Pianodisc in das Geschäft eingestiegen. Sie bieten eine Technik an, mit denen sich Flügel aller Hersteller – von Bösendorfer über Bechstein bis Blüthner oder Fazioli – ohne Schwierigkeiten nachrüsten lassen. Husmann glaubt aber, dass Steinway in diesem Wettkampf nicht nur mithalten, sondern Maßstäbe setzen kann. Die selbstentwickelte Technik sei viel präziser als die Systeme der Konkurrenz. Auch die Qualität der Flügel, in die das elektronische System eingesetzt wird, suche noch immer ihresgleichen. „Unsere Instrumente werden aus 12 000 Teilen in Handarbeit zusammengesetzt, da stimmt jedes Detail“, sagt er. Automatisierte Fertigung, wie sie bei vielen Wettbewerbern gang und gäbe sei, komme für Steinway nicht in Frage.

Um das Geschäft auf eine breitere Basis zu stellen, investiert die Steinway Musical Instruments Inc. nicht nur in die Konzertflügel, sondern auch in ihre übrigen Geschäftsfelder. Die Unternehmensgruppe, die bis 2013 an der New York Stock Exchange notiert war und heute dem Finanzinvestor Jerome Kohlberg gehört, baut günstige Pianos unter den Marken Boston und Essex. Auch im Markt für Blechbläser ist der Hersteller aktiv. Trompeten von Bach Stradivarius, Hörner von C. G. Conn und Klarinetten von Leblanc kommen aus dem Hause Steinway, ebenso wie Saxophone von Selmer und Snare Drums der Marke Ludwig.

Wie viel Umsatz das Unternehmen mit diesem großen Portfolio macht und wie hoch der Gewinn ist, dazu will Husmann nichts sagen. Nur so viel: Das Unternehmen sei profitabel, und vor allem im Geschäft mit den großen Konzertflügeln verdiene Steinway gut. Daher will sich der Manager auch nicht von der momentanen Flaute beeindrucken lassen. „Wir glauben daran, dass der Weltmarkt für Flügel eines Tages wieder wachsen wird. Und wir sind sicher, dass Steinway auch in Zukunft eine wichtige Rolle in diesem Geschäft spielen wird.“