

Erfolg mit stummen Klavieren

Von MELANIE WASSINK

Hamburg – Als Friedrich Reinhold Trübger auf der Jubiläumsfeier vor seinen Gästen die Neuigkeit verkündete, brachen alle in schallendes Gelächter aus. Seine 27-jährige Tochter werde nun die Geschäfte führen, und er am nächsten Morgen das letzte Mal ins Geschäft gehen, sagte der Inhaber des Pianohauses Trübger im Jahr 1997 vor 150 Geschäftsfreunden und Kunden. Doch der Chef des gerade 125 Jahre alt gewordenen Pianohauses in der Schanzestraße scherzte nicht. Er hat sein Wort tatsächlich gehalten.

„Mein Vater hat mir einfach vertraut“, sagt heute seine Tochter Yvonne, für die der abrupte Wechsel selber überraschend kam. Seit vier Jahren führt sie jetzt das älteste Klaviergeschäft Hamburgs. Und konnte alle Zweifel zerstreuen, sie hätte die alleinige Führung etwa zu jung oder ohne ausreichende Erfahrung übernommen. Denn die gelernte Klavierbauerin ist tatsächlich erfolgreich: Gegen den Branchentrend hat Yvonne Trübger die Umsätze in den vergangenen Jahren gesteigert.

Außerdem konnte die energische Chefin durch ganz besondere Klaviere neue Kundschaft gewinnen: Streifen potenzielle Kunden durch die Ausstellung und schlagen die Tasten der insgesamt 80 Instrumente an, bleiben viele der Klaviere stumm. Nur über einen Kopfhörer ist der Klang zu hören. „Mit den Stimm- schalteinstrumenten haben wir heute einen unglaublichen Erfolg“, sagt Yvonne Trübger. Die Modelle, die es seit 1994 gibt, machen heute etwa ein Viertel aller verkauften Klaviere und Flügel bei Trübger aus. In der Stadt sei ein stummes Klavier heute eben oft die einzige Möglichkeit, zu üben und zu spielen.

Ganz anders vor 129 Jahren, als sich der Instrumentenbauer

Friedrich Reinhold Trübger („der Erste“) selbstständig machte. Damals brachte es der wirtschaftliche Aufschwung der Gründerjahre mit sich, dass sich die besseren Kreise immer häufiger zu Dinnerpartys mit Hausmusik trafen – und immer mehr Familien leisteten sich ein Klavier aus dem „Piano-Fabriklager“ der Trübgers an der Altonaer Straße.

Anfang des Jahrhunderts verlegte der Sohn des Firmengründers das Geschäft dann in die damals noch gutbürgerliche Schanzestraße. Weil er das Haus später auch erwarb, stand es für die Familie bis heute nie zur Debatte, die Firmenräume aus dem Schanzenviertel zu verlegen.

Noch mehr als zurzeit profitierten die hiesigen Klavierhändler in der damaligen Zeit von dem ausgezeichneten Ruf der deutschen Klavierhersteller. Deutschland galt mit Produzenten wie Schimmel oder Bechstein als weltweit das Klavierland. „Als früher im Ausland deutsche Klaviere noch nicht überall verfügbar waren, haben wir häufig in ferne Länder exportiert“, so Yvonne Trübger.

Aber noch immer komme es vor, dass aus Hamburg nach Brasilien oder San Francisco geliefert werde. „Jedes Klavier ist ein Individuum und klingt anders, da bestehen die Kunden manchmal darauf, es über Tausende von Kilometern zu transportieren“, sagt die Chefin.

Von 1947 an führte der dritte Friedrich Reinhold Trübger das Geschäft – bis es 1997 erstmals in weibliche Hände kam. Yvonne Trübger ist überzeugt, dass den Menschen auch in der heutigen Zeit der Spaß am Klavierspielen nicht vergeht. Außerdem ist das Piano nach wie vor das beliebteste Instrument: Mehr als ein Drittel der musizierenden Kinder spielen Klavier, erst auf den Plätzen folgen schließlich Blockflöte und Saiteninstrumente wie die Gitarre oder Geige.



Seit 1997 führt Yvonne Trübger das Klavierhaus im Schanzenviertel. Sie übernahm die Leitung von ihrem Vater.

Foto: BOGG

Ein neues Klavier ist dabei etwa so teuer wie ein gebrauchter Kleinwagen: Rund acht- bis zwölftausend Mark kostet ein durchschnittliches Modell. Zwar gibt es Einsteigermodelle schon von etwa 5500 Mark an – insbesondere von Anbietern aus Asien und Osteuropa, die die traditionellen deutschen Hersteller zunehmend verdrängen. Aber Yvonne Trübger warnt davor, beim Kauf eines dieser Instru-

mente zu sehr auf den Preis zu achten. Bei einem Billigklavier etwa aus China bestehe nämlich die Gefahr, dass das Holz nicht ausreichend trocken ist und noch arbeitet, außerdem sei die Mechanik störanfällig. Auf der sicheren Seite ist jedenfalls derjenige, der für das gute Stück den Gegenwert einer Eigentumswohnung zu zahlen bereit ist: Einen Konzertflügel gibt es für bis zu 160 000 Mark.