

Herbstausgabe 2016 des Piano Buying Guides, USA

Deutsche Klavierhersteller spüren die Musik der Globalisierung.

Von Derek Scally.

Jeden Frühling beherbergt Frankfurt in Deutschland eines der bedeutendsten Zusammentreffen der internationalen Musikindustrie. Europäische Klavierhersteller stellen hier alle zwei Jahre ihre Produkte aus. Unser Korrespondent besuchte in einer Zeit großer Veränderungen für die deutsche Klavierindustrie die 2016er Messe. – Verleger.

Die Klavierhalle der Frankfurter Musikmesse klingt wie das dreifache Zusammentreffen zwischen Tin Pan Alley, das Brill Building und Phil Spector's Wall of sound. Betritt man die Halle 9 riecht man muffige Luft und sieht Partikel, die durch Schallwellen getragen von misstönenden Chopin, knirschenden Gershwin und einer brutalen Interpretation von Beethovens „Ode an die Freude“ durch den Raum getragen werden.

Alle Jahre begrüßt Frankfurt für ein paar Tage das Who's who der Klavierwelt. Hier findet man alle zwei Jahre die großen deutschen Hersteller: Blüthner, August Förster, Grotrian-Steinweg, Schimmel, Seiler, Wilhelm Steinberg, Steingraber und Söhne, und mehr. Es ist ein Paradies für Klavierliebhaber, aber auch die Hölle: so nah an den besten Klaviere der Welt und doch so entfernt. Der gottlose Lärm macht es sehr schwer, irgendwas von dem was gespielt wird zu hören – als ob man einem Kunstliebhaber eine Tour durch den Louvre mit verbundenen Augen schenken würde.

Nach einem kurzen Rundgang kann ich mich Orientieren. Der Hauptgang, der durch die Mitte der Halle führt, scheint wie eine kontinentale und kulturelle Trennung. Zur rechten Seite stehen die deutschen Hersteller, und die Europäer: der Italiener Fazioli und der Tscheche Petrof (der Österreicher Bösendorfer war, gemeinsam mit seinen Inhaber Yamaha, in einer anderen Halle). Alle was auf der linken Seite des Hauptganges steht, kommt aus Asien. Es sind hauptsächlich Chinesische Firmen mit seltsamen Namen wie Otto Meister, Beijing, und Nanjing Schumann.

Dramatische Veränderungen.

Aber die Abgrenzung hier auf der Musikmesse täuscht in Zeiten der Globalisierung, denn die Welt der Klaviere war noch nie zuvor so verwoben. Eins ist sicher, die Geschichte der Klavierindustrie ist voll mit Firmen die entstanden, wuchsen und gediehen und wieder verschwanden. Veränderung ist normal und Zusammenwachsen nichts Neues. Aber Deutschland, die geistliche Heimat des Klavierbaus, erlebt gerade eine seiner dramatischsten Wandlungen in der fast 300 jährigen Klavierbaugeschichte.

Im April 2015, gab der Braunschweiger Klavierbauer Grotrian-Steinweg bekannt, zwei Drittel seiner Anteile an die Parsons Music Ltd. aus Hong Kong, die zwei Jahre zuvor schon Wilhelm Steinberg übernommen hatte, verkauft zu haben. Im Januar dieses Jahres, verkaufte die Braunschweiger Familie Schimmel 90 % ihrer Anteile an die staatlich - Chinesische Pearl River Group. In weniger als einem Jahr, haben zwei der führenden deutschen Klavierbauerfamilien - die sich 311 Jahre Klaviergeschichte teilen – Firmenanteile an Chinesen verkauft.

Für Schimmel enden mit der Übernahme durch Pearl River Jahre finanzieller Schwierigkeiten. Geschäftsführer und Präsident Hannes Schimmel-Vogel sagt, der Verkauf war eine schwere Entscheidung, aber der einzig sinnvoll bleibende Weg. „Wir konnten uns entscheiden

entweder selbstständig zu bleiben, dann wäre die Lage sicher immer schwieriger geworden, und vielleicht wären wir eine weitere sterbende deutsche Firma geworden, oder wir konnten einen Weg wählen, der Zukunft hat“, sagt er. „Sicher gibt es Besorgnisse bezüglich des Verkaufs und dem zukünftigen Weg des Unternehmens, aber wir werden hier investieren um sicher zu stellen das die Qualität „Made in Germany“ eine Zukunft hat“.

In deutschen Klavierkreisen gibt es wenige Themen bei denen die Meinungen so auseinander gehen wie beim Einstieg der Chinesen in deutsche Firmen. Sichern deutsche Klavierbauerfamilien beim Verkauf von Firmenanteilen an Chinesen die Zukunft der Unternehmen wie manche glauben, oder schaufeln sie das Grab ihrer Industrie? Eine solch emotionale Debatte ist in Anbetracht des Beitrages des Klaviers zum kulturellen Erbe seines Heimatkontinents, insbesondere Deutschlands, nicht verwunderlich. Aber es ist ein Zeichen der Zeit, dass der kleine Einkaufsspaß der Chinesen in den Deutschen Hauptmedien so wenig Aufmerksamkeit erregt hat. Die Übernahme von deutschen Autoherstellern durch die Chinesen wäre ein Knalleffekt gewesen. Aber wen interessieren deutsche Klavierhersteller?

In der Pianohalle der Musikmesse, scheinen nur wenige über die Wechsel die im Gange sind bekümmert, gar bewusst zu sein. Stunde nach Stunde zieht die Halle Unmengen von Berufs- und Hobbypianisten an, die vorsichtig auf Konzertflügeln spielen, die sie nicht hören und sich noch weniger leisten können. Schaut man aber ein wenig näher, sieht man einen konstanten Strom von Fachbesucher, die alle zur äußeren linken Ecke der Halle streben, zum Stand von Pearl River. Der in Guangzhou beheimatete Hersteller ist mittlerweile der weltgrößte Klavierhersteller, mit einer jährlichen Produktion von 130.000 Flügel und Klavieren, unter verschiedenen eigenen Marken und Einstiegs- und Mittelklasse Instrumente, die in Lizenzfertigung für westliche Unternehmen hergestellt werden. Gemessen an dieser Zahl sind die 2.500 Instrumente, die bei der Tochterfirma Schimmel gebaut werden, wie ein Tropfen in einer großen Schüssel.

Aber Pearl River sagt, die Übernahme von Schimmel fand aus qualitativen Gesichtspunkten und nicht wegen großer Stückzahlen statt. June Wang, bei Pearl Rivers verantwortlich für die Auslandsaktivitäten sagt, die Übernahme – beide Parteien bestehen darauf, es eine Partnerschaft zu nennen – werden investieren und keine Schimmel Instrumente in China bauen. Werden ihnen finanzielle Unterstützung geben, sie haben genügend technisches Knowhow und einen sehr guten Ruf.“

Fragt man objektive Beobachter des Klaviermarktes was da eigentlich passiert, wird man Ihnen sagen, dass das Wachstum der Chinesen einfach das letzte Kapitel ist von dem was in den 1960er und '70er Jahren mit den Einzug japanischer Klaviere in den USA und Europa begann, und sich in den '80er Jahren mit den Klavieren aus Korea fortgesetzt hat. In dieser Geschichte haben die günstigen Importinstrumente, die schnell an Qualität gewonnen haben, die schwächeren westlichen Unternehmen aus dem Markt gedrängt. Die meisten stimmen der Aussage zu, dass, wie auch zuvor in anderen asiatischen Ländern, die Qualität und Quantität der chinesischen Klaviere exponentiell zunehmen.

Auch die Leiter der chinesischen Unternehmen haben ihren Focus geändert. Die kurzfristigen Opportunisten der Vergangenheit haben den Weg für eine neue Generation gewissenhafter chinesischer Eigentümer freigemacht, die entschlossen sind, dem Globalisierungstrends folgend international zu investieren. Und auf kulturelle Ebenen: Europäische Kinder spielen lieber Minecraft statt Mozart, während ca. 80 Mil. Kinder in China Klavierunterricht nehmen. Man kann es den Lang Lang Effekt nennen, nach dem charismatischen chinesischen Konzertpianisten, aber ein europäisches premium Klavier zu besitzen ist mittlerweile für die wachsende chinesische Mittelklasse ein wichtiges Statussymbol geworden. Und deshalb sieht

die Marktrealität in 2016 so aus: Containerschiffe verlassen Asien voll beladen mit billigen Pianos für die kostenbewussten U.S. und europäischen Märkte. Auf dem Rückweg transportieren sie dann hochwertige Klaviere für chinesische Kunden.

Laut Burkhard Stein, Geschäftsführer von Grotrian-Steinweg, hat die Eigentümerfamilie sich dazu entschlossen, dass der Anteilsverkauf an Parsons der beste Weg sei, um die Zukunft des Unternehmens zu sichern, bevor die Situation wie bei Schimmel kritisch wird.

Seit März diesen Jahres werden die Grotrian-Steinweg Instrumente in China über die Parsons Vertriebsstrukturen vertrieben – 100 Parsons Geschäfte und 400 Partnergeschäfte – und das Braunschweiger Unternehmen fühlt schon jetzt den Nutzen. „Wir konnten die Produktionskapazität erhöhen und werden die Belegschaft erweitern, wenn im zweiten Halbjahr die Stückzahl weiter ansteigt“ sagte Stein. Was ist wenn der Verkauf an Parsons nur dazu dient, das technische Knowhow des Unternehmens abzuziehen und den Markennamen für Produktionen außerhalb Deutschlands zu nutzen? Stein sagt er ist zuversichtlich dass der neue Inhaber seine deutsche Investition schützen wird und „sie nicht innerhalb von zwei Jahren aussaugen und damit ruinieren wird“. Die Deutschen haben sich auch Minderheitsrechte gesichert: auch wenn Parsons zwei Drittel der Anteile besitzt, benötigen wichtige strategische Entscheidungen 75 % der Stimmen und somit die Zustimmung der Familie Grotrian, die das restliche Drittel der Stimmen hält. „Wir haben schriftliche Vereinbarungen getroffen, dass unsere Klaviere nur in Braunschweig gebaut werden“ sagt Stein.

Umfragen

Nicht jeder ist so zuversichtlich. Früher besuchte Julius Feurich die Musikmesse um sein Familienunternehmen, welches 1851 gegründet wurde, zu vertreten. Heute beklagt er, dass seit 2012 die Instrumente, die seinen Namen tragen von Hailun gebaut werden. In Frankfurt steht er nun für Seiler, gegründet 1849 in Deutschland, aber seit 2008 in Besitz des Südkoreaners Samick.

„Natürlich verspüre ich eine gewisse Melancholie darüber, dass ich keine eigenen Klaviere mehr baue“ sagt Feurich. Er übernimmt die Verantwortung für den Verlust seiner Firma, fragt sich jedoch, ob die Dinge anders verlaufen wären, wenn die deutschen Klavierhersteller damals eine gemeinsame Produktionsstätte gebaut hätten um standardisierte Teile für günstigere Klaviere zu produzieren – er nennt sie „Brot und Butter Klaviere“ – die heute aus Asien importiert werden. Er erinnert sich an solche Gespräche in den '80ern und '90ern, aber daraus wurde nie etwas. „Die Rivalität zwischen den deutschen Herstellern war in der Vergangenheit viel zu groß“ sagt er. „Es ging uns viel zu gut um uns mit soetwas weitsichtigem zu befassen.“

Der Bayreuther Klavierbauer Udo Schmidt-Steingräber, Leiter des Unternehmens in 6. Generation, ist teilweise mit Feurich darüber einverstanden, dass die deutschen Hersteller eine ganze Reihe an Chancen verpasst haben. Er datiert dies auf die Zeit zwischen den beiden Industriekrisen in 1983 und 1993 in Deutschland. Da fanden Gespräche bezüglich einer engeren Zusammenarbeit betreffend den Bau eines „Made in Germany“ Mittelklasseklaviers statt. Diese Gespräche wurden nie zu Ende geführt und ich weiß nicht ob wir es überhaupt geschafft hätten unter die 10.000 € Grenze zu kommen. Nach der Krise in den 1990ern war es dann zu spät für solche Überlegungen.

Wie auch immer, diese Analyse steht im starken Widerspruch zu Christian Blüthners Sicht. Er und sein Bruder Knut, leiten ein Familienklavierunternehmen in Leipzig das zwei Weltkriege

und einen kalten Krieg überstanden hat. Christian Blüthner lehnt solche Gemeinschaftsprojekte ab und betont, dass gleichartige Versuche in der deutschen Krisenzeit der 1930er Jahre nicht funktioniert haben und auch heute nicht funktionieren würden.

Im heutigen Klaviermarkt können nur die fitten überleben, sagt er. Seine deutschen Mitbewerber haben ihre Unabhängigkeit verloren, weil sie es verpasst haben sich zu diversifizieren und China zu ihren Bedingungen zu erobern; jetzt werden sie zurückgedrängt.

Blüthner hat sehr früh die Entwicklung in Chinas erkannt und dort schon vor 20 Jahren einen Joint Venture gestartet. Als das Unternehmen allerdings merkte, dass diese Zusammenarbeit sein technisches Knowhow gefährdete – das stehlen von fremdes Wissen und Können war damals eine weit verbreitete Praxis und dass nicht nur in der Klavierindustrie – öffnete Blüthner eine eigene Produktionsstätte für seine Einstiegsmarke in China. Diese verkauft heute jährlich 9.000 Irmler Instrumente, hauptsächlich in China, und hat sich damit ein gut verzweigtes Vertriebsnetz, quer durch den weiter wachsenden Klaviermarkt aufgebaut. Seinen eigenen Rat der Diversifizierung befolgend ergänzt Blüthner, dass Asien jedoch nur ein Viertel seines Geschäftes ausmacht. Der Rest ist gleichwertig zwischen den U.S.A., Europa und dem Rest der Welt verteilt.

Berücksichtigt man, wie es Blüthner nennt, die gebrochenen Versprechen von chinesischen Investoren in der Vergangenheit, dass die deutschen Tochtergesellschaften selbstständig weiterentwickelt werden sollen, so sieht Blüthner die Grotrian-Steinweg und Schimmel gegebenen Versprechen skeptisch: „Keine chinesische Firma kauft eine deutsche Firma, um weiter Geld zu verlieren. Sie kaufen eine deutsche Marke und das damit verbundene Image um dann das Produkt günstiger herzustellen, mit billigeren Materialien, ohne die teuren deutschen Lohnkosten. Wenn Pearl River ein „Joseph Schimmel“ Piano in China bauen will dann fragen sie nicht in Braunschweig um Erlaubnis. Sie tun es einfach. Sie werden es als Sondermodell verkaufen, aber damit beginnt dann die Verwässerung der Marke.

Blüthners Kommentare zielen auf die sicherlich ernsten Folgen, die die Globalisierung für die deutschen Hersteller mit sich bringt, auch für die, die sich noch in deutschem Besitz befinden, nämlich auf den potenziellen Schaden des Rufes einer Marke, verursacht durch die Vermischung der Produktion, insbesondere wenn diese ohne eine volle und ehrliche Information dem Kunden gegenüber erfolgt. Er beobachtet schon bei manchen seiner Mitbewerber eine langsame Verschiebung der Produktion, um einerseits den Vorteil der niedrigen Löhne in Asien zu nutzen und andererseits auch nicht auf die Vorteile europäischer und deutscher Gesetze zu verzichten, die es erlauben, die Bezeichnung „Made in Germany“ weit auszulegen. Hierbei nimmt er eindeutigen Bezug auf einen Mitbewerber der, so Blüthner, einen seiner Markennamen nutzt, um darunter Klaviere zu europäischen Preisen zu verkaufen, die größtenteils in China gebaut werden. Er fügt hinzu, „ein premium Modell muss Authentisch sein, und wenn es nicht hält was es verspricht oder kostet, dann kann der Schuss schnell nach hinten los gehen. Im Zeitalter des Internets haben Lügen kurze Beine.

Aber auch Blüthner gibt zu, dass die Übernahme einer berühmten Marke durch einen Außenstehenden nicht unbedingt zur Verwässerung dieser Marke führt. Manchmal sagt er, gibt eine Übernahme einer Marke eine neue Richtung und bewahrt somit eine Tradition die sonst verlorengegangen wäre. Zum Beispiel hat der Japanische Hersteller Yamaha, 2008 das berühmte österreichische Unternehmen Bösendorfer gekauft, und bislang gab es keinerlei Hinweis darauf, dass seither die Qualität der Instrumente oder die Marke gelitten hätte. Ebenso ist das zielgerichtete Nutzen eines bekannten Markennamens zur Vertriebsunterstützung einer günstigeren Marke ohne Schaden für die Hauptmarke möglich,

wie das Beispiel von Steinway & Sons zeigt, die ihr „designed by Steinway“ in Verbindung mit Boston Pianos (produziert von Kawai) und Essex Pianos (produziert von Pearl River) nutzen.

Auf keinen Fall muss es einen verschleiernenden Grund dafür geben, einen gekannten Markennamen für ein günstigeres Produkt zu nutzen. Schimmel baut günstige Instrumente der Marke „Wilhelm Schimmel“ in Polen. Dies ermöglicht durch die niedrigeren Lohn- und sonstige Kosten, das Instrument 30 % günstiger, als in Deutschland herzustellen und Schimmel ist absolut transparent in dieser Sache. Samick, der Inhaber von Seiler, baut verschiedene Modelle mit den Markennamen Eduard Seiler und Johannes Seiler in seiner indonesischen Fabrik. Auch diese Firma ist in Ihren Verkaufsunterlagen völlig transparent, was die Herkunft dieser Instrumente angeht. In all diesen Fällen gehen die Unternehmen ein kalkulierbares Risiko ein, aber die Ergebnisse variieren zweifellos.

Pragmatische Anpassung

Will man sowohl eine emotionale als auch differenzierte Meinung bezüglich der Rolle Chinas in der Klavierindustrie hören, so gibt es hier eine konziliante deutsche Stimme, die von Udo Schmidt-Steingraber. Sein Unternehmen ist eines der kleinsten in Deutschland, welches ungefähr 80 Flügel und 60 Klaviere jährlich herstellt. Auf einer gleitenden Skala die sich vom Sentimentalisten bis zum Pragmatiker erstreckt, platziert der aus Bayreuth kommende Klavierbauer in 6. Generationen selber genau in der Mitte. Der einzige Weg die Zukunft der deutschen Klavierindustrie zu sichern ist, Die Veränderungen anzunehmen, ohne dabei die Tradition aufzugeben. Er benennt sein 36 Mitarbeiter zählendes Unternehmen als Beispiel: Die Arbeitsmethoden des Unternehmens, weitgehend unverändert seit dem 19. Jahrhundert, haben ihn nicht daran gehindert Neuerungen einzuführen – vom Carbon Faser Resonanzboden bis zum Bluetooth Pedalschalter für sich in Rollstuhl befindende Pianisten. In einer Hinsicht ist unsere Größe problematisch, weil wir dadurch einen geringeren Marktanteil haben. Dennoch hat sie uns pragmatische Recherchen für Besonderheiten ermöglicht, die andere Unternehmen eben wegen ihrer Größen nicht möglich sind.

Steingraber ist kein Unbekannter für die chinesische Klavier Riesen. 2008 ging das Bayreuther Unternehmen eine Partnerschaft mit Pearl River, für den Bau eines Konzertflügels für den chinesischen Markt, unter deren Markennamen Kayserburg ein. In 2015 wurde eine Absichtserklärung unterschrieben, die die Zusammenarbeit dieser beiden Unternehmen vertiefen sollte. Schmidt-Steingraber sagt jedoch dass all dies im Sande verlaufen ist, als er sich weigerte einen Anteil seiner Firma an Pearl River zu verkaufen. Die Partnerschaft endete dann letztes Jahr mit den Anteilskauf bei Schimmel durch Pearl River und deren Plan ihre Produktion für Europa nach Braunschweig zu verlegen.

Schmidt-Steingraber schlägt vor dass die deutschen Hersteller eher an zwei Faktoren arbeiten sollten, die die deutsche Klavierindustrie so einzigartig machen, anstatt sich über chinesische Investoren aufzuregen: Ihre angesehene Tradition der Klavierbauerausbildung, und die Infrastruktur von Klavierindustriezulieferern. „Ein Klavier ist nicht nur eine Ansammlung von Einzelteilen, sondern unsere Lieferanten Infrastruktur spielt eine wichtige Rolle – Hersteller von Hämmern, Saiten, Gussplatten – sind ein starkes Rückenrad für die deutsche Klavierindustrie“, sagt er. „Diese Unternehmen hier zu haben ermöglicht uns das zu tun was wir tun“.

Ein anderes Unternehmen, deren kleine Größe ein Segen sein kann, ist August Förster. Gegründet in 1859, hat diese Ostdeutsche Firma historische Höhen und Tiefen überstanden, und ist seit 2000 wieder im Eigentum der Familie Förster. Das Geschäft verläuft gleichmäßig – 110 Flügel und 150 Klaviere werden pro Jahr gefertigt – bei konsequenter

Kostenüberwachung, Konzentration auf das Wesentliche und der Vermeidung von Experimenten. Annekatrin Förster sagt dass ihr Unternehmen nicht in China produziert und wie Steingraber, die deutsche Klavierbau Tradition bewahrt.

So lange das bewährte Klavierbauerausbildungs- und Meisterausbildungssystem überlebt, so lange tut Förster es auch. „Wir wollen bleiben wie wir sind, und das ist auch der Wunsch unserer Kunden“. Ist das Geheimnis Ihres Familienunternehmens eine kontinuierliche Unabhängigkeit? Sie überlegt einen Moment, dann lächelt sie. „Vielleicht hilft unsere Bescheidenheit“.

Man braucht nur auf der Messe zwischen den Zeilen zu hören und es wird schnell klar, dass ein Großteil der Kontroverse auf den Stolz in der deutschen Klavierindustrie zurückzuführen ist: Aber wieviel Stolz können sich die deutschen Klavierhersteller noch in ihren Instrumente leisten – und wieviel können sie dafür verlangen? Wird dieser Stolz die verbleibenden Unternehmen retten oder wird es deren Untergang sein? Einige etablierten Klavierhändler sind der Meinung, dass der Stolz der Hauptgrund für den Niedergang wichtiger Hersteller war.

„Zu lange saßen deutsche Klavierhersteller auf ihrem hohen Ross, dachten sie wären Weltklasse und keiner könnte machen, was sie machen“, sagt Matthias Vorndran, Geschäftsführer des Piano Center in Berlin, ein Händler in der deutschen Hauptstadt der 18 Jahre bei der Tschechischen Firma Petrof gearbeitet hat. „Die Deutschen haben zu spät realisierten, dass Europäer billig wollten – und sie waren nicht in der Lage dies zu liefern.“

Zurück zu Grotrian-Steinweg. Burkhard Stein stimmt zu das sein Geschäft eine gnadenlose Schlacht mit wenig Platz für Sentimentalität ist: „Natürlich wäre es mir lieber sagen zu können wir sind noch zu 100 % ein deutsches Familienunternehmen, aber wenn wir in 5 Jahren gegen die Wand fahren hat uns das auch nichts genutzt“. Wie sieht er die Zukunft? Unbeachtet des neuen Gesellschafters seiner Firma ist Stein davon überzeugt, dass jeder der ein premium Instrument sucht, weiter nach Deutschland schauen wird. „Aber ob dies in 20 oder 50 Jahren noch der Fall sein wird, das kann ich nicht sagen“, fügt er hinzu.

Udo Schmidt-Steingraber ist auch optimistisch was die Zukunft der deutschen Pianoindustrie betrifft – wegen eine Besonderheit der Chinesen: Obwohl sie jetzt die weltgrößten Produzenten und Käufer von Klavieren sind, gibt es in China immer noch kein Ausbildungsprogramm das es erlaubt Klavierbauer hervorzubringen, die in der Lage sind premium Instrumente zu bauen. „Sie haben nicht einmal eine Schule und es wird mindestens eine Generation dauern um dies zu ändern“ sagt er. Parsons und Pearl River haben schon gemerkt, dass sie die nächste Qualitätsstufe nur mit deutschen Teams und einer Produktion außerhalb Chinas erreichen können. Für mich heißt das, dass die Produktion in Braunschweig für Grotrian-Steinweg und Schimmel sichergestellt ist.

Am Ende eines langen Tages auf der Frankfurter Musikmesse lässt der Lärm langsam ein wenig nach und Hannes Schimmel-Vogel hat Kunden und Freunde zu einem Drink auf den Unternehmensstand eingeladen. Unter dem Klirren der Gläser und dem Schulterklopfen, ist dennoch ein Gast auffallend abwesend: Der neue Gesellschafter des Unternehmens. Drüben auf dem Pearl River Stand hat June Wang keine Zeit für Drinks. Nach Stunden auf den Beinen ist sie immer noch bei der Arbeit, lächelnd unterhält sie sich mit einem nicht abreisenden Strom an Besuchern. Ohne jeglichen Zeichen von Müdigkeit erklärt sie: „Die Geschichte des Klaviers ist Europäisch, dessen Zukunft ist Chinesisch.“

Derek Scally war Berlin Korrespondent für die *Irish Times* seit 2000. Dieser Artikel entstand aus seiner eigenen Suche nach einem neuen Klavier. Nachforschungen die ihm eine Tür zur interessanten Welt des 21. Jahrhundert des Deutschen und Chinesischen stillen und globalisierten Klavierbaus geöffnet hat. Er kann unter derek.scally@gmail.com kontaktiert werden.