

Johannes Schadhauer
und seine Mitarbeiterinnen
(v.l.n.r.): Azubi Claudia
Wagner und Tochter
Sabine Fontana.



SCHADHAUSER, ALTENMARKT/ALZ

Der Spezialist

Das Geschäft ist die Bechstein-Vertretung in der ostoberbayerischen Provinz. Neben dem Verkauf von neuen wie gebrauchten Klavieren und Flügeln hat sich der Betrieb auf den Auftragsbau von historischen Tasteninstrumenten, d.h. Cembali, spezialisiert, bedient somit zwei völlig unterschiedliche Kundenkreise. Die Auftragslage ist gut und wird immer besser.

„Ich sage Ihnen, wenn Sie ihn sehen, das ist die Inkarnation von Meister Eder,“ beschwört der Leiter eines ostoberbayerischen Kurhauses speziell für Musiker, das sich ganz bewusst der Wellness-Hype widersetzt und somit bezahlbar bleibt. Das Haus organisiert gerade ein Konzert für Chor und Orchester in der örtlichen Klosterkirche. Um die dort eingesetzten Instrumente zu stimmen, ein Cembalo und ein Portativ, erscheint der dafür zuständige Klavierbaumeister. Gewisse Ähnlichkeiten mit Pumuckls Kompagnon hat er

schon: etwas in die Jahre gekommen, wohlgenährt, ergrauter Schnauzer, verschmitzte Augen: „Ich bin eben ein barocker Mensch,“ so Johannes Schadhauer über sich.

Der gebürtige Ostoberbayer ist zwar gelernter Klavierhandwerker, aber seine Spezialität sind historische Tasteninstrumente wie Klavichorde, Hammerflügel und -klaviere und ganz besonders Cembali nach der flämischen Baumeisterfamilie Ruckers (16. bis 17. Jh.). Doch um dieser Leidenschaft zu frönen musste Schadhauer erst ein paar Umwege einschlagen.

Die Musik ist ihm mütterlicherseits (19 aktive Musiker aus dieser Linie) in die Wiege gelegt worden. Der Bub wollte zwar Klavierbau lernen, fand aber in seiner Gegend zwischen Rosenheim und Salzburg damals keinen Lehrherren. Also entschied er sich für die Modellschreinerei. Erst bei einem Traumsteiner Musikhaus konnte er endlich seinen Herzenswunsch erfüllen.

Die berufliche Entwicklung

Die dortige Lehrzeit führte zu dem begehrten Abschluss und der Erkenntnis, die Traumvorstellung vom Bau eines eigenen Klaviers endgültig ad acta zu legen. Und während seiner Wehrpflicht wurde ihm sogar etwas völlig

Artfremdes angeboten – die Ausbildung zum Hubschrauberpiloten.

Die folgende Beschäftigung in einer Fertighaus-Firma nutzte er zur Schulung zum Refa-Mann – „Teilkostenkalkulator,“ wie Johannes Schadhauer heute dazu sagt. Kontinuierlich erklimm er die Firmen-Hierarchie, bis sein Arbeitgeber ihn zunehmend auf Dienstreisen schickte, sogar bis in den Iran. Zuletzt war er dreimal in der Woche mit dem Flieger unterwegs. „Da habe ich echt Karriere gemacht,“ so der Tastenbaumeister.

Aus familiären wie gesundheitlichen Gründen konnte dieser Stress auf die Dauer nicht gut gehen. Auch hatte er ständig den Instrumentenbau im Hinterkopf. Seine Reisen führten ihn u.a. nach Berlin, Nürnberg und Antwerpen – alles Städte mit berühmten Musikinstrumentensammlungen. Da ließ sich Schadhauer einen Museumsbesuch natürlich nicht entgehen – und traf auf ein Ruckers-Cembalo. Die Weichen für seinen späteren beruflichen Werdegang waren somit gestellt.

Von 1976 bis 1978 baute er sein erstes Instrument, sozusagen in seinen privaten Gemächern. Wegen eines Resonanzbodenschadens hat er es wieder auseinander gerissen und neu gebaut. Dem Cembalobau ist er immer treu geblieben, hat ihn aber den heu-



Der Gebäudekomplex von Schadhauer mit drei verschiedenen Geschäftsräumen.

tigen Anforderungen etwas angepasst. Was und wie genau – das hütet er als sein Berufsgeheimnis. Es hat auf jeden Fall etwas mit dem Holz zu tun...

Nach der Meisterprüfung 1980 in Ludwigsburg sprang er in kalte Wasser und eröffnete in Altenmarkt/Alz sein kleines Unternehmen mit Verkauf und Service von Klavieren. Bis heute ist Johannes Schadhauer seinem ehemaligen Arbeitgeber dankbar – einmal dass er dort gelernt hat, einen Betrieb zu führen und dann dafür, dass die Firma ihm beim Ausstieg aus dem Refa-Tätigkeit behilflich war.

Bechstein-Vertretung

Schon zwei Jahre später erhielt er die offizielle Vertretung von Bechstein, wo er einmal volontiert hat. Und 1990 zog er in den heutigen Gebäudekomplex um. In den letzten 17 Jahren hat sich da einiges angesammelt, vor allem diverse Tasteninstrumente. Johannes Schadhauer baut nicht nur gern, er sammelt auch – solange es der Platz zulässt.

Das Geschäft besteht im Grunde genommen aus drei verschiedenen Lokalitäten. In der einen werden nur gebrauchte Instrumente verkauft, in der anderen, direkt an der Straßenkreuzung, neue und solche aus zweiter Hand. In der dritten schließlich befinden sich – sozusagen im Büro – die beiden Leih-Cembali, die Präsentationsfläche für das Bechstein-Sortiment und die geräumige Werkstatt mit Ersatzteillager (i.e. ausrangierte Tasteninstrumente). Alles in allem, so schätzt Schadhauer, sind es 280 bis 300 qm Geschäftsfläche.

Ihm zur Seite stehen seine Frau (Buchhaltung, Büroorganisation), die Azubi Claudia Wagner, die in Sachsen keine Lehrstelle für Klavierbau gefunden hat, seine Tochter

Sabine Fontana, Zahntechnikerin und verheiratet mit einem Südtiroler, die in der Werkstatt aushilft. Für den notwendigen Instrumententransport engagiert Schadhauer von Fall zu Fall vier freie Kräfte auf €-400-Basis.

Neben der Werkstatt ist Klavier-Verkauf und -Service der gewichtigere Schwerpunkt mit der Hauptmarke Bechstein und ihren Töchtern Euterpe, Zimmermann, W. Hoffmann und Steinmann. Das Instrument mit dem verdächtigen Namensanfang wird in China gefertigt, „ein Shanghai-Bechstein,“ wie Johannes Schadhauer humorvoll bemerkt.

Marke forcieren

Im Sortiment der deutschen Nobelmarke bietet er „vom günstigen Einsteigerinstrument bis hin zum hochwertigen Flügel“ jede Preisgruppe, aber aus Platzgründen in überschaubarer Stückzahl an. Neben den gebrauchten und neuen Instrumenten stehen auch solche bei Schadhauer, deren Namen nur noch die eingeweihte Fachwelt kennt, z.B. Goetze aus St.Petersburg/Berlin.

Große Veränderungen gab es in der Karriere des Cembalobaumeisters – außer der Forcierung der Bechstein-Marke – nicht. Allerdings, 1995 war für Schadhauer kein gutes Jahr, es kamen ihm damals sogar ernsthafte Bedenken, wie es denn weitergehen sollte. Alles Vergangenheit, seit 1997 ist es mit dem ostbayerischen Klaviergeschäft kontinuierlich nach oben gegangen. Diese Entwicklung hält bis heute an, und ist dennoch kein Grund für den Meister, über die Erweiterung seines Betrieb nachzudenken. „Ich will klein bleiben,“ offenbart er, „und bis ins hohe Alter arbeiten.“

So ein familiär geführtes Unternehmen kann naturgemäß nicht über das ausgefeilte

Im Bechstein-Sortiment bietet er vom Einsteigerinstrument bis hin zum hochwertigen Flügel jede Preisgruppe an.



Ein himmelblauer (neulackiert) Goetze-Flügel aus der Zarenzeit.



Einer der Ausstellungsräume mit neuen und gebrauchten Klavieren.



Ein Schiedmayer-Hammerklavier in Schadhauers Sammlung.



Ein älterer Bösendorfer-Flügel aus Schadhauers Angebot.



Für Nachbauten unerlässlich: die technischen Zeichnungen eines Cembalos.



Eine Klavierreparatur wird im Kundenauftrag durchgeführt.



Ein Teil der Werkstatt dient auch als Lager für spezielle Instrumentenhölzer.

Serviceinstrumentarium größerer Häuser verfügen. Schadhauer macht nur das, was er auch vertreten kann: Instrumentenverleih, Stimmungen, Wartung und Reparaturen. Das reicht ihm.

Fairer Barpreis

„Keine Reparatur, die ich nicht machen könnte,“ verkündet der Cembalo-Mann selbstbewusst. Nur behält er sich das Recht vor, im Sinne des Kunden über sinnvolle und unsinnige (genauer gesagt irrsinnige) Reparaturen zu entscheiden. Das Thema Mietkauf im klassischen Sinne eigentlich eine Rarität im Hause Schadhauer. Die Finanzierung oder ein Vermitteln derselben „lehne ich grundsätzlich ab.“ Damit aber seine Instrumente bezahlbar bleiben, bietet er einen „g'scheitn“ (im Sinne von fair, angemessen) Barpreis an.

Dazu gibt es eine Anekdote über eine russische Familie aus Kasachstan. Das Ehepaar wollte seiner Tochter Klavier- und Ballettunterricht ermöglichen. Das Geld reichte aber gerade zum Kauf eines Gebrauchtklaviers. Schadhauers Entgegenkommen: „Ihr zahlt, was Ihr könnt.“ Monat für Monat brachten die Russen DM 100 gegen Quittung ins Geschäft. Nach knapp 2 Jahren war das Instrument abbezahlt und die Familie überglücklich, das Klavier nun vollends in sein Eigentum zu überführen. „Vor solchen Leuten habe ich großen Respekt,“ so Johannes Schadhauer mit einiger Bewunderung in der Stimme.

Von der Beantwortung der gestellten Fragen weicht die Schadhauer immer wieder mal gerne ab, man merkt sehr wohl, er widmet sich lieber seiner wahren Leidenschaft, den Details des Instrumentenbaus – und dort verfügt er über ein hochinteressantes Fachwissen.

Schadhauers Kundschaft besteht im Allgemeinen aus zwei Gruppen – die eine stammt aus der Umgebung und ist eigentlich nur am Klavier interessiert, die andere und bei weitem überschaubarere, sind die Profimusiker wie Cembalisten, Organisten und Chorleiter, aber auch vermögende Ärzte und Rechtsanwälte. Diese Klientel erstreckt sich von Hamburg bis nach Wien.

Die verkauften Instrumente in diesem Segment kann man fast an einer Hand abzählen, baut doch Johannes Schadhauer seine Instrumente, drei bis fünf Stück im Jahr, ausschließlich in Auftragsarbeit. Zwischen € 10.000 und € 30.000 wird ihr Preis angesetzt, je nach Ausführung – „nach oben hin keine Grenzen.“ Die wertvollen Cembali werden übrigens von einer Kirchenmalerin mit Or-

namenten versehen, teilweise mit persischen Motiven. Eine Detailarbeit, die natürlich ihren Preis hat.

Die Spezialität: Fachvorträge

Den größten Umsatz macht natürlich das Klavier- und Flügelgeschäft. An die 50 bis 60 Instrumente verlassen Jahr für Jahr den Schadhauerischen Betrieb. Befragt nach der Gewichtung der einzelnen Geschäftsbereiche antwortet der Inhaber: „ ganz grob gesprochen, ein Drittel Verkauf, ein Drittel Werkstatt, ein Drittel Service.“ Wobei, das fügt er schnell noch hinzu, die Gewichtungen sich durchaus über die Monate verschieben können.

Die eigenen Aktivitäten sind für ihn ein Teil der Werbung. Zum einen ist es die Unterstützung von Musikschulen durch einen sehr günstigen Klavierverleihpreis – zum anderen seine (immer mehr werdenden) Vorträge zum Thema Klavierbau. Dafür lädt er in seine Werkstatt ein und referiert vor einem Fachpublikum. Ein Thema war z.B. „Musik, Mathematik und Physik“ im Kreise von Musiklehrern. Ein anderer Vortrag in der Augsburger Rudolf Diesel Akademie behandelte das Gebiet der „Tonauslöschung,“ das heißt, wie gleiche Töne, aber mit unterschiedlichen

Johannes Schadhauer engagiert sich beim Thema Klavierbau, so nimmt er z.B. die Meisterprüfungen in Mittenwald ab.



Lichtgeschützte Aufstellung wegen der Malerei: die beiden Leih-Cembali..

Saitenlängen sich gegenseitig zum Verstummen bringen. Faszinierend im Detail, gehört aber leider nicht in diesen Rahmen sachlicher Betriebsberichterstattung.

Ein weiteres Engagement zum Thema Klavierbau ist die Abnahme der Meisterprüfungen in Mittenwald, eher weltweit bekannt durch den Streich- und Zupfinstrumentenbau. Zukünftig könnten, so Johannes Schadhauer, auch Klaviermeisterprüfungen von für Aspiranten aus Südbayern und den österreichischen Grenzgebieten, von Ludwigsburg in die Stadt am Karwendel-Gebirge verlegt

werden. „Aber das ist noch nicht entschieden und eher Zukunftsmusik.“

Stabile Stimmung

„Bei mir läuft es sehr gut,“ freut sich der 64jährige über die Geschäftsentwicklung der letzten Jahre. Die gute Auftragsentwicklung sei die Konsequenz seiner Geschäftsphilosophie: „Der Kunde ist grundsätzlich König, ausgenommen er ist irrsinnig.“ – dieser kleine Scherz muss erlaubt sein. Zum wesentlichen Bestandteil der Geschäftspolitik gehört in einem Fachgeschäft wie Schadhauser ganz selbstverständlich eine anständige Beratung ohne direkten Kaufzwang. Das saubere Arbeiten versteht sich von selbst und, das wird sofort klar, es ist auch ein Ausdruck der Selbstverständnisses, „damit man auch selber zufrieden ist.“ Der Lohn seiner Arbeit ist die Kundenrückmeldung. Danach sollen Schadhauser Cembali nicht nur unbeschadet mit großen Temperaturschwankungen fertig werden sondern auch „extrem die Stimmungen halten können, manchmal sogar besser als die beim Klavier.“

Inmitten seiner ostoberbayerischen Heimat ist Johannes Schadhauser durchaus so etwas wie ein Unikum. Gleichwohl, auch in Punkto Nachfolge für die spätere Übernahme seines Betriebes hat er sich schon grundsätzlich Gedanken gemacht. Gut positioniert ist das Haus in jedem Fall. Die Bechstein-Vertretung, der Bau qualitativ hochwertiger Cembali, die Vorträge über Zusammenhänge zwischen Musik und Physik – das sind drei Faktoren, die dem Unternehmen ein unverwechselbares Profil verleihen.

Und die Mitbewerber? Die kümmern den Cembalo-Spezialisten offen gesagt ziemlich wenig. Es mag sie geben, aber allzu viele Gedanken verwendet Schadhauser darauf nicht.

Lateinische Inschrift

Werbung macht Schadhauser zwar grundsätzlich schon hin und wieder, aber er ist keineswegs von der Wirksamkeit der Printmedieninseraten in lokalen Medien überzeugt. „Dadurch kommt wahrscheinlich doch niemand ins Geschäft,“ so sein Einwand. Eine eigene Internetseite wird auch betrieben, allerdings dient sie eher als Darstellung des Unternehmens nach außen, verkauft wird dort nichts. Bleibt übrig das Werbemittel aller Werbemittel, die unbezwingbare Mundpropaganda. „Die beste Reklame für mein Unternehmen,“ ergänzt er, „sind bei Konzerten meine beiden Cembalo-Instrumente.“ Darauf lesen die Interessenten, falls des Lateins überhaupt noch mächtig, „Schadhauser me fecit – Schadhauser hat mich gemacht.“ Alles solide Handarbeit.

Grundsätzlich noch einmal zum Thema Online. „Geschäfte direkt über die Webseite wird es bei mir wahrscheinlich nicht geben.“ Schadhauser verliert darüber nicht allzu viele Worte, sieht aber durchaus, dass sein Betrieb einige Vorteile aus der Internetpräsenz ziehen könnte, insbesondere in der

Anbahnung von Kundenkontakten. Angeregt durch die Webseite rufen z.B. Leute bei ihm an und lassen sich wegen eines unsicheren Klavierkaufs informieren. Und schon ist der Kontakt hergestellt, und das Beratungsgespräch kann beginnen. Gute eigene Angebote ermöglichen dann vielleicht den Geschäftsabschluss. Und selbst die Gespräche, die ohne konkreten Abschluss enden, bieten noch die Chance auf zukünftige Stimmungs- und mehr Wartungs- bzw. Reparaturaufträge.

Der Betrieb einer Internetpräsenz bietet durchaus einige Vorteile, insbesondere in der Anbahnung von Kundenkontakten.

Gespielt von Mozart?

Der Qualitäts-Klavierbau, insbesondere der europäische, muss auch zukünftig, so Johannes Schadhausers Wunsch, an der Spitze

bleiben. Waren vor einigen Jahren chinesische Klaviere, „kaum zu reparieren“, so sind die Instrumente aus dem Reich der Mitte heute wesentlich besser und somit ein verschärfter Ansporn für die traditionellen Klavierhersteller, „mit Qualität voraus zu schwimmen und in ihrem Bestreben niemals nachzulassen.“ Die Herausforderung der europäischen Klavierbauer besteht nach Ansicht des ostoberbayerischen Klavier- und Cembalobaumeisters vor allem „in einem Zurück zu Langlebigkeit und zur Herstellung von Spitzenprodukten.“

Bei dem folgenden Werkstatttrudgang zeigt Johannes Schadhauser auch die Abstellkammer mit den ausrangierten Instrumenten, die auf ihre Ausschlichtung warten (wenn denn die Zeit nur dafür da wäre), die Anfänge des Cembalos Nr. 97 und dann die Besonderheit – einen in Restauration befindlichen Hammerflügel von Louis Dulcken Ende des 18. Jhs., aus München. An den Garnierungen, d.h. den Stoffbestandteilen des Instruments, haben sich die Motten bereits durchgefressen. Diese wurden erneuert und auch die einfachen Mechaniken waren an manchen Stellen schadhaft, wurden aber wieder gangbar gemacht. Kein Geringerer als Wolfgang Amadeus Mozart persönlich soll in just dieselben Tasten gegriffen haben. „Ich behaupte es, kann es aber nicht beweisen,“ meint fast entschuldigend der Cembalobau-Fachmann.

Rudolf R. Jirka

Kontakt

Schadhauser

Meisterwerkstätte für Cembalo-Klavierbau

Inhaber: Johannes Schadhauser

Wasserburger Str. 1

83352 Altenmarkt a.d. Alz

Tel.: 0 86 21/35 28

Email: info@piano-schadhauser.de

www.piano-schadhauser.de