

Rockende Flötenspieler

Lange Jahre war die Blockflöte das klassische Einsteiger- und Kinderinstrument. Ein Instrument, das man von den Eltern verordnet bekam und das man nicht selten nur gezwungenermaßen spielte. Doch diese Situation ändert sich gerade gravierend. Auch weil Unternehmen wie Mollenhauer mutige Innovationen zulassen und somit den Imagewandel des Instruments auf den Weg bringen. Wir sprachen mit den **Mollenhauer-Geschäftsführern Stefan Kömpel und Nik Tarasov.**



Mollenhauer Chef Stefan Kömpel

Ist Weihnachten Blockflöten-Zeit?

Stefan Kömpel: Das Weihnachtsgeschäft mit Blockflöten läuft noch immer sehr gut, jedoch nicht mehr in den Maßen wie es früher der Fall war. Heute ist das ganze Jahr über Blockflöten-Zeit, weil neben den Profis immer mehr Laien das Blockflöten-Spiel zu ihrem Hobby machen.

Die Blockflöte schafft es einer eigenen Umfrage zufolge als Geschenk im Bereich Musikinstrumente immer noch unter die Top 3

Stefan Kömpel: Das ist richtig, das Herbst- und Winter-Halbjahr ist das stärkere. Im Herbst beginnt die Schule und im Winter ist traditionell die Hausmusik stärker vertreten, als in anderen Jahreszeiten. Das spiegelt sich im Verkauf wieder.

Wie zufrieden sind Sie mit dem bisherigen Jahresergebnis und mit dem beginnenden Weihnachtsgeschäft?

Stefan Kömpel: Wir hatten einen sehr guten Jahresanfang, der im Jahresverlauf etwas abgenommen hat. Wir hoffen aber, dass das Weihnachtsgeschäft dementsprechend gut wird. Wir gehen davon aus, dass wir ein ähnlich gutes Ergebnis wie im vergangenen Jahr erzielen werden.

Würden Sie sagen, Sie bleiben auf einem hohen, zufriedenstellenden Niveau?

Stefan Kömpel: Auf einem relativ hohen Niveau. Wobei sich speziell die Blockflöte sehr stark gewandelt hat. Sie ist nicht mehr so sehr ein Anfängerinstrument, wie sie das mal gewesen ist. Aber es gibt heute vor allem im Laien-Bereich sehr viele Leute, die sich ein gutes Instrument zulegen. Diese Leute spielen oft in einem Ensemble oder einem Blockflötenorchester.

Wie erklären Sie sich, dass es nicht mehr so viele junge Anfänger sind und stattdessen immer mehr Erwachsene Flöte spielen?

Nik Tarasov: Der Pflichtunterricht der musikalischen Frühausbildung ist in vielen Ländern leider weggefallen. In der Umkehrung haben wir viele gut ausgebildete Lehrkräfte in Musikschulen und im mittleren Bereich der ambitionierten Laien und Amateurmusiker – hier würde ich sogar von einem Zuwachs sprechen. Zum einen wird an Schulen das Flötenspiel nicht mehr so gefördert und die musikalische Früherziehung unter Verwendung der Blockflöte nimmt im Vergleich zu den 80er- und 90er-Jahren ebenfalls ab. Zum anderen hatte es früher im elementaren Anfängerbereich

eigentlich nur die Blockflöte als Kinderinstrument gegeben. Als ein Instrument, das in einer Kindervariante verfügbar und auch preisgünstig war. Das hat sich dramatisch verändert. Heute gibt es moderne, klassische Instrumente – auch speziell für Kinder und Anfänger. Die Instrumente sind auch optisch schön und ergonomisch, sie sind kindergerecht, sehr leicht und manchmal sogar aus Plastik. So kann das Instrument schon im Kindergarten oder am Anfang der Grundschule unterrichtet werden. Das war vor zehn Jahren noch ganz anders.

Lässt es sich überhaupt machen, diese Einsteiger in diesem Umfang wieder zu gewinnen?

Nik Tarasov: Ich würde fast sagen, dass früher die Blockflöte etwas überproportional vertreten war. Deshalb sind nicht alle bei dem Instrument geblieben. Daher profitieren wir heute eher vom Image: Die Blockflöte reiht sich ein in den Kader der Musikinstrumente – was dem Image natürlich gut tut, da es nicht mehr nur das billige Instrument ist. Somit kann die Blockflöte in hochwertigeren Bereichen als vernünftiges Instrument wahrgenommen werden.

Die Elody hat einiges bewirkt, kann man das so sagen?

Nik Tarasov: Nik Tarasov: Die Elody verfolgt innerhalb des Blockflötenbaus eine ganz neue Idee – vergleichbar mit dem Unterschied zwischen einer Elektro- und einer Akustikgitarre. Wir haben uns früher weitestgehend auf den traditionellen Bereich konzentriert und meist alte Musik mit der Blockflöte verbunden, sowie auf der anderen Seite avantgardistisch experimentelle Neue Stücke mit alten Instrumenten aufgeführt. Das hat sich verändert. Die



Blockflötenmusik ist längst auch offen für moderne Genres, für Jazz, Pop und Rock. Das wird auch in den Musikschulen jetzt so erkannt, auch im Band-Kontext. Mit der Elody ergeben sich da ganz neue Perspektiven.

Das heißt, wir werden vielleicht bald eine wilde Rockband sehen, in der ein Musiker auf der Elody spielt?

Nik Tarasov: Ganz genau, es gibt bereits einige Beispiele dafür. Bei einem Gastspiel der Band Pur in der Schalke Arena waren etwa 50 000 Leute dabei, da hat Pur-Bassist Joe Crawford die Elody gespielt. Solche Dimensionen waren wir bis dahin nicht gewohnt.

Haben Sie mit ihm einen Endorser-Vertrag?

Nik Tarasov: Das ist alles angedacht, aber da sind wir immer noch am Anfang. So wie die E-Gitarre vor vielen Jahren. Wir müssen uns einfach noch Zeit geben. Aber Sie haben Recht, das ist ein logischer Gedanke, den wir auch verfolgen.

Wie verkauft sich die Elody?

Nik Tarasov: Wir haben allein im Frühjahr letzten Jahres ungefähr 150 Elodys verkauft – und das war deutlich mehr als erwartet. Mit der Elody sind wir also schon ganz gut unterwegs.

Wenn man auf den Akkordeon-Markt blickt: Ein Musiker wie Andreas Gabalier hat durch seine Popularität den Markt sehr befeuert. Bräuchte die Blockflöte auch einen populären Vorreiter?

Nik Tarasov: Mit Sicherheit wäre das nicht schlecht. Wir sind gespannt, was passiert.

Es ist eins der wenigen Musikinstrumente auf dem gesamten Markt, das eine ganz neue Idee in sich birgt – und nicht nur ein kleines Update gemacht hat. Ich denke, wir dürfen nicht ungeduldig sein. Hier ist die musikalische Kreativität der neuen jungen Generation gefragt! Was bis jetzt schon erreicht wurde, ist ja schon spektakulär. Nächstes Jahr werden wir Mitte Juni in Fulda unseren ersten Elody-Workshop abhalten, zu dem wir gute Spieler einladen und zeigen, was unser Instrument zu bieten hat und welches Equipment dazu gehört.

Gibt es auch eine Kooperation mit einer Verstärker-Firma?

Nik Tarasov: Die Elody ist auf der einen Seite zwar im Bereich der Blockflöte innovativ, aber auf der anderen Seite, technisch gesehen, ist sie konventionell. Da ist sie kompatibel mit allen auf dem Markt befindlichen Geräten, ein Monoklinkenkabel reicht aus.

Sie haben in der letzten Zeit viel Geld in einen 3D-Drucker und ein neues Fräszentrum investiert. Wie groß ist der Investitionsdruck in Ihrem Bereich? Muss man das machen, um konkurrenzfähig zu sein?

Stefan Kömpel: Das muss man nicht unbedingt machen, aber wir haben uns für diesen Weg entschieden, da er eine Symbiose darstellt zwischen professionellem Handwerk und modernster Fertigung. Bei den



Geschäftsführer Nik Tarasov präsentiert stolz die Elody

neusten Investitionen sprechen wir von einer CAD-Konstruktionssoftware, einem 3D Drucker für Prototyping und einer von den sechs neuesten CNC-Maschinen, die unsere Modelle in hoher Präzision wiedergeben können.

Was sind die stärksten Märkte für Sie?

Stefan Kömpel: Deutschland ist traditionell das Land mit dem größten Markt. Doch auch England, Frankreich, die Schweiz und Holland sind mit vorne dabei. Aber wir agieren auch außerhalb Europas: Zum Beispiel in den USA, wo es einen dynamisch wachsenden Markt gibt. Besonders gut entwickeln sich auch die asiatischen Länder wie Japan, Taiwan und Korea. Was uns sehr freut ist, dass wir mit einem Händler aus China Kontakt aufnehmen konnten. Er wird unsere Produkte dort zukünftig vermarkten.

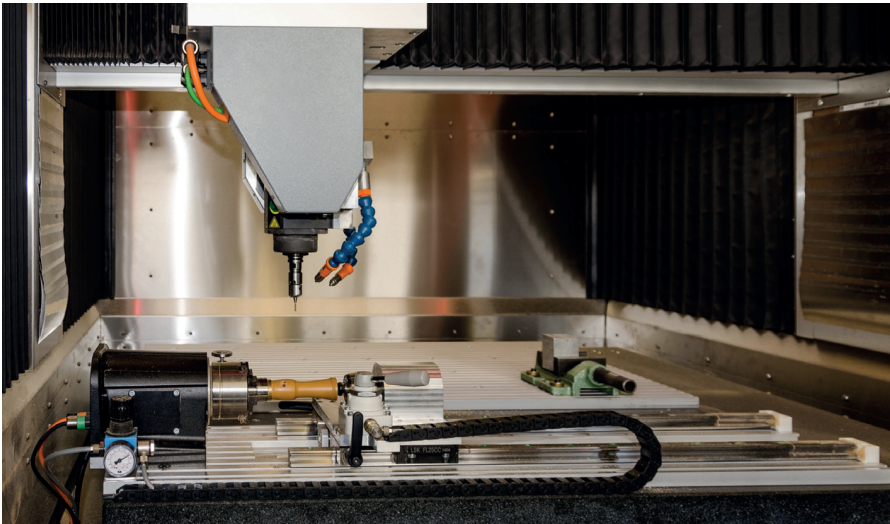
Wie groß ist der Anteil des deutschen Marktes am Gesamtumsatz? Wie groß



Beil Mollenhauer in Fulda wird noch von Hand gedreht



Man investiert aber auch in neues Gerät wie in einen 3D-Drucker...



... oder hochmoderne automatische CNC-Fräsen



Der letzte Schliff kommt von Hand

ist der europäische Markt verglichen mit dem Weltmarkt?

Stefan Kömpel: Unser Exportanteil liegt momentan bei 40 Prozent mit steigender Tendenz. Europa spielt im Export dabei eine starke Rolle.

Muss man in diesen neuen „Blockflöten-Ländern“ in gewisser Weise missionarisch vorgehen?

Stefan Kömpel: Ein bisschen Missionierung ist tatsächlich dabei. Aber die heutige digitale Medienwelt macht es möglich, dass wir uns viel schneller bekannt machen können. Persönliche Präsenz ist und bleibt jedoch das Wichtigste, deshalb haben wir die Musik China in diesem Jahr zum dritten Mal besucht. Bei dieser Musikmesse haben wir viele Kontakte knüpfen können.

Abschließende Frage: Was wünschen Sie sich für 2015?

Stefan Kömpel: Wir wünschen uns für 2015, dass wir mit Musiklehrern und Spielern auf allen Ebenen noch mehr zusammenarbeiten, um am Puls der Zeit zu bleiben. Denn wir machen Werkzeuge für Menschen, die sich an ihrer Musik erfreuen möchten. Deshalb ist ein enger Kontakt mit Spielern und Lehrern sehr wichtig. Wir sind auf einem sehr guten Weg – und so soll es 2015 weiter gehen.