

Stradivari machte das Quartett zur Marke

Die Cellistin Maja Weber baute rund um ihr Streichquartett ein Markenuniversum mit Konzertreihen, Reisen und Vorlesungen auf.

Diana Sonja Tobler

Würden Sie eher an ein Konzert des Amar-Quartetts oder an eins des Stradivari-Quartetts gehen? Wenn Sie letzteres bevorzugen, sind Sie Teil der Mehrheit. Der Name des altitalienischen Geigenbaumeisters Antonio Stradivari strahlt nach wie vor und nicht nur für Klassik-Insider mit besonders hellem Glanz. Zwar hätten beide Besetzungen auf den wertvollen Instrumenten gespielt. Aber dieser Umstand ist mit dem Namen Stradivari-Quartett einfacher zu vermitteln.

Exakt diese Überlegung machte sich Maja Weber als junge Cellistin. Ihr früheres Amar-Quartett durfte seit 1999 die altitalienischen Instrumente im Eigentum der Stradivari-Stiftung Habisreutinger spielen. «Ich musste das am Telefon jahrelang immer extra erwähnen. Ich dachte mir: Warum nennen wir uns nicht einfach Stradivari-Quartett?» Sie gründete ein neues Quartett mit neuer Besetzung. Dieses hatte sein Debüt im September 2007 in der Tonhalle Zürich.

Querfinanzierung statt Subventionen

Seit damals ist viel passiert. Es gibt Stradivarifeste in Gersau – dieses Jahr bereits zum zehnten Mal, siehe Hinweis –, Scuol und auf der Rigi, die sogenannte Klangwelle mit jährlich einem Komponistenfokus und Stradivariereisen, bei dem das Publikum mit den Musikern mitreist. Dieses Jahr zum Beispiel nach Prag, um auf den Spuren von Antonín Dvořák die Stadt der



Maja Weber spielt Cello in ihrem Stradivari-Quartett. Sie hat als Musikunternehmerin rundum eine Marke aufgebaut.
Bild: Boris Bürgisser (Luzern, 2. 7. 2024)

hundert Türme an der Moldau zu erkunden. Das Quartett ist eine Marke geworden.

Wie kommt man als Cellistin darauf, einen Brand aufzubauen? «Wir hatten dieses Alleinstellungsmerkmal und wollten es schneller verständlich machen. Daraus entstand eigentlich schon die Marke. Es klingt einfach, nur ist niemand vorher daraufgekommen.» Rundherum entstand ein langsam wachsendes Ökosystem. Am Anfang stand der Wunsch, viele Konzerte zu spielen. «Da

zeigt sich vielleicht mein unternehmerisches Gen: Ich wollte selbst etwas kreieren.»

Doch die Frage der Finanzierung führte zu den nächsten Schritten. «Wir leben in einer Kulturlandschaft, in der es schwierig ist, ohne Subventionen auszukommen, zumal als Kammermusikensemble.» Die finanzielle Sicherung der vielen Kammermusikreihen sei trotz grossem Interesse und Erfolg beim Publikum bis heute ein Kampf. Die Querfinanzierung gelingt nur dank der lukrativen

Mitreisegelegenheiten. Das Businessmodell funktioniert. Erste Erfahrungen damit machte Weber vor vielen Jahren mit einem eigenen Festival in den Bergen. Nachdem sie erst mühsam Werbung für die einzelnen Konzerte gemacht hatte, kam ihr die Idee eines Pauschalarrangements. Hotel, Konzert, Essen und Apéro in einem Paket, das funktionierte und sorgte gar für einen kleinen Profit. Ein Vorteil ist die Planbarkeit, denn die Leute verpflichten sich früher und

gleich für mehrere Konzerte. «Dass die Reiseindustrie Festivals tragen kann, ist kein neuer Gedanke. Nur habe ich ihn auf die Kammermusik übertragen. Die jüngere Generation hat das etwas vergessen, aber das Lucerne Festival ist auch durch die Hoteliers entstanden. Sie wollten Touristen in die Stadt locken.» Tatsächlich: Zur Gründungszeit in den 30er-Jahren des vergangenen Jahrhunderts sah Stadtpräsident Jakob Zimmerli in einem Musikfestival auch die Chance, dem Tourismus neue Impulse zu geben.

Bekannte Komponisten bieten viel Neues

Auch wenn die Konzertreisen einträglich sind, ihren Prinzipien ist sie immer treu geblieben. «Mein Herzblut fliesst in die Reihen, die ich selber gestalten kann.» Sie hätten jahrelang Wettbewerbe, Amerika-, China-, Japan- und Koreatourneen gemacht. Dabei sei man programmatisch immer an die Vorgaben von Agenturen und Veranstaltern gebunden. Irgendwann sei aber die Lust gekommen, sich zu vertiefen. «Wir wollten uns längere Zeit mit Schuberts Klangwelt, Sprache, seinem Leben beschäftigen.» Das sei schwierig zu verkaufen gewesen, Weber musste selbst zur Veranstalterin werden.

Daraus entstand die «Klangwelle». In diesem Format beschäftigt sich das Quartett gemeinsam mit einem treuen Stammpublikum während eines Jahres nur mit einem Komponisten, lädt für die Konzerteinführung «Prélude» Musikwissenschaftler und -journalisten zu je-

dem Konzert ein und lernt zusammen mit dem Publikum bekanntes Repertoire neu kennen und entdeckt verschollene Perlen. Auch die berühmten Komponisten bieten viel Neues, diese Rückmeldung bekomme Weber gar von sehr informierten Hörern.

Aber müssen immer die unbekannteren Werke ausgegraben werden? Ist es nicht vielleicht gerechtfertigt, dass gewisse Stücke immer wieder gespielt werden und andere verstauben? «Absolut, man muss nicht immer alles aufführen. Deswegen und wegen der Finanzen machen wir keine Integralaufführungen. Sonst könnten wir uns beispielsweise bei Haydn für fünf Jahre vom ordentlichen Konzertbetrieb abmelden.»

Bei aller künstlerischen Vertiefung in den Proben und mit Publikum bietet das Quartett auch einen Gegenpol. Die kleineren Festivals, so wie es dieses Jahr zum zehnten Mal in Gersau stattfindet, haben ein gemischtes Programm. Das sei für so dicht getaktete Konzerte «publikumsnaher» und auch abwechslungsreicher für das Ensemble selbst. Zum zehnjährigen Jubiläum wird erneut Schubert aufgeführt. Mit beliebten Werken wie dem «Forellenquintett» und den beiden Streichquartetten «Rosamunde» und «Der Tod und das Mädchen» liefert das Stradivari-Quartett «ein Zückerli für unser Stammpublikum».

Hinweis

10 Jahre Stradivari-Fest in Gersau: 24.–27. Juli; www.stradivari-fest.com/gersau/.

Ratgeber

Ist der Zeitpunkt für einen Immobilienverkauf schlecht?

Wohneigentum Wir haben das Elternhaus geerbt und wollen es verkaufen. Das harzt, und wir haben gesehen, dass vermehrt Preiskorrekturen an ausgeschriebenen Immobilien vorgenommen werden. Ist momentan ein schlechter Zeitpunkt, um seine Immobilie zu verkaufen, da die Preise eher sinken und Käufer weniger risikofreudig sind?

Tatsächlich stellen wir aktuell vermehrt fest, dass Immobilienverkäufe substanzial länger dauern und potenzielle Käufer teils Angebote abgeben, die unter inserierten Preisen liegen.

Allerdings ist das von Region zu Region sehr unterschiedlich. Es zeigt sich aber auch, dass Investoren und Eigenheimkäufer wegen aktueller Unsicherheiten in der globalen Wirtschaft, verursacht durch geopolitische Spannungen, Nachwehen der Pandemie und Inflationsdrucks aktuell eher vorsichtig sind. Daraus resultieren in einigen Gebieten Preiskorrekturen. Ein Zeichen, dass Verkäuferinnen und Verkäufer ihre Preiserwartungen oft anpassen müssen.

Die Schweiz mit ihrer robusten und stabilen Wirtschaft ist jedoch viel weniger stark von Anpassungen betroffen wie teilweise das benach-

barte Ausland. Die Preise in der Schweiz sind nach wie vor auf einem sehr hohen Niveau und es ist nicht anzunehmen, dass ein rascher Zerfall bevorsteht, obwohl der schweizerische Wohnimmobilienpreisindex im ersten Quartal 2024 im Vergleich zum Vorquartal um 1 Prozent gesunken ist. Von der

Kurzantwort

Angeichts der unsicheren Wirtschaftslage dauern in einigen Regionen der Schweiz Immobilienverkäufe länger als bisher. Potenzielle Käufer versuchen oft, die Preise zu drücken. Wer sich zum kurzfristigen Verkauf gezwungen sieht, sollte sich auf eine flexible Preisgestaltung einstellen und auch besondere Verkaufstrategien anwenden. (heb)

Senkung der Preise sind jedoch Immobilien in Städten wie Zürich, Genf, Bern, in gewissen Tessiner oder Walliser Regionen oder in attraktiven Agglomerationsgemeinden nicht oder viel weniger stark betroffen. Vielerorts gab es sogar in letzter Zeit einen Anstieg. Daher ist es wichtig, den Markt laufend zu beobachten, da die Preisanpassungen regional sehr verschieden sind.

Behalten oder verkaufen?

Grundsätzlich kann man festhalten: Eine Investition in eine Immobilie hat sich in den letzten Jahren immer gelohnt und den Eigentümern einen substanzialen Gewinn gebracht. Allein in den letzten zehn Jahren haben Wohnungen im Schweizer Durchschnitt um rund 30 Prozent an Wert gewonnen, Häuser sogar über 40 Prozent. Es ist schwierig

mit absoluter Sicherheit vorherzusagen, wie die weitere Preisentwicklung kurz- bis mittelfristig aussehen wird. Es ist aber anzunehmen, dass sich die Marktbedingungen stabilisieren, sobald sich die übergeordneten wirtschaftlichen Unsicherheiten auflösen.

Besondere Strategien

Wer aus bestimmten Gründen zum kurzfristigen Verkauf gezwungen ist, sollte sich auf eine flexible Preisgestaltung einstellen und möglicherweise auch auf innovative Verkaufsstrategien zurückgreifen, um die Attraktivität der Immobilie zu steigern. Letztere können etwa virtuelle Rundgänge und 3D-Touren sein, attraktive Drohnenaufnahmen, den Einbezug von Social Media oder ein professionelles Home-Staging, in dem Räume temporär für die Präsentation zur

erfolgreichen Vermarktung eingerichtet werden. Es kann sich lohnen, professionelle Beratung in Anspruch zu nehmen, um eine fundierte Entscheidung treffen zu können und den bestmöglichen Verkaufspreis zu erzielen.



Sasa Vranjes
Leiter MoneyPark Kompetenzzentrum; www.moneypark.ch

Suchen Sie Rat?

Schreiben Sie an: Ratgeber LZ, Mailhofstrasse 76, 6002 Luzern.
E-Mail: ratgeber@luzernerzeitung.ch
Bitte geben Sie Ihre Abopass-Nr. an.
Lesen Sie alle unsere Beiträge auf www.luzernerzeitung.ch/ratgeber

ANZEIGE

abo+ News

Jetzt anmelden und sparen

Profitieren Sie von tollen Angeboten.

luzernerzeitung.ch/aboplusnews

Jetzt abonnieren

