



SAUTER
PIANOFORTEMANUFAKTUR

OTTO HOTT
IM GESPRÄCH MIT
PROF. DR. JO GROEBEL

Spitzenklang aus Spaichingen

Seit 1819 fertigt Sauter exquisite Pianos in Handarbeit. Im weltweiten Wettbewerb der Instrumentenbauer steht die Klaviermanufaktur aus Spaichingen für höchste Qualität Made in Germany. Zum außergewöhnlichen Klavierklang kommt auf Wunsch die avantgardistische Form des Instruments: der Designer Peter Maly arbeitet exklusiv für Sauter.

Otto Hott im Gespräch mit dem Medienexperten Prof. Dr. Jo Groebel.

Prof. Dr. Jo Groebel: Beginnen wir mit einer kleinen Geschichte des Unternehmens. Wenn ich das richtig recherchiert habe, feiern Sie in absehbarer Zeit ein Jubiläum?

Otto Hott: Ja, 2019 bestehen wir 200 Jahre. Wir bereiten auch schon ein Buch zum Jubiläum vor. Sauter ist die weltweit älteste noch existierende Klaviermanufaktur. Es gab noch ältere, aber die sind inzwischen alle geschlossen. Die meisten anderen Marken, die man so kennt, sind um 1850 herum entstanden.

Was hat seinerzeit Johann Grimm dazu gebracht, von Spaichingen nach Wien zu gehen, um dann wieder zurückzukommen und die Manufaktur zu gründen?

Der Schreinereselle Johann Grimm ging 1813 in die damalige Weltmusikmetropole Wien, um dort bei den besten Klavierbauern Johann Anton Streicher und Nanette Stein die Kunst des Klavierbaus zu erlernen. Es gab zu dieser Zeit, vor 200 Jahren, keine großen Hersteller, nur kleine Handwerksbetriebe. Jede Stadt hatte einen Klavierbauer, der für den heimischen Markt produzierte. In Stuttgart und in Berlin zum Beispiel existierten damals zwischen 50 und 100 Klavierbaubetriebe. Johann Grimm war gelernter Schreiner. Er konnte mit Holz umgehen, konnte es verarbeiten und brachte dadurch eine gute Voraussetzung für den Klavierbau mit.

Der Name Sauter kam 1846 durch den Neffen?

Ja, Johann Grimm hatte keine eigenen Kinder.

Mich hat begeistert, dass Carl Sauters Sohn Johann mit 17, weil der Vater früh gestorben war, nicht nur

den Betrieb übernommen hat, sondern auch schon Reisen in die USA unternahm, um sich inspirieren zu lassen.

Das war auch für seine Zeit eher ungewöhnlich. Sein besonderes Interesse galt der Innovation im Instrumentenbau, aber auch der Fertigung, von der Holzverarbeitung her. Die USA waren da schon ein Vorbild. Dies galt aber auch für andere Branchen.

Innovation, sei es für die Fertigung, aber auch für den Klang, hat dieses Unternehmen schon immer ausgemacht ...

Ja, sonst kann man international nicht bestehen. Wenn ich den Markt erweitern will, muss ich besser, muss ich innovativer sein als die Wettbewerber dort. Sonst hat der Kunde keinen Grund, sich für ein Instrument aus unserer Manufaktur zu entscheiden.

Stichwort Manufaktur, bei Ihnen spielt Handarbeit eine große Rolle. Mir fiel der Begriff „Sauters sphärische Wölbung“ auf. Was bedeutet das?

Die Sauter'sche Sphärische Wölbung beschreibt einen Kugelabschnitt, der hervorragende Bedingungen schafft, den Resonanzboden differenziert und obertonreich zum Schwingen zu bringen. Die Übertragung der Energie der schwingenden Saiten erfolgt mittels der Klangstege, die mit dem Resonanzboden verleimt sind. Die Saiten liegen mit einem ganz bestimmten Druck auf diesen Stegen, damit möglichst viel Schwingungsenergie auf den Resonanzboden übertragen werden kann. Wie man diese Wölbung herstellt und hält, das ist das gut gehütete Geheimnis eines jeden Klavierherstellers.



*„Wenn ich den Markt erweitern will,
muss ich besser,
muss ich innovativer sein
als die Wettbewerber dort.“*

Otto Hott im Gespräch mit
Prof. Dr. Jo Groebel

Seit den Neunzigerjahren setzen sie ganz auf den exklusiven Bereich.

Wer in der Mitte agiert, hat es schwer. Ganz unten zählt nur der Preis. Da können wir in Deutschland sowieso nicht mithalten, diese Ware kommt ja auch aus Fernost. Oder man ist an der Spitze. Dazwischen wird man zerdrückt.

Stimmt es, dass sich einige Musiker von Sauter Instrumente sozusagen auf den Leib schneiden lassen?

Das ist richtig. Wir erfüllen individuelle Kundenwünsche.

Durch die Handarbeit können Sie nicht nur Lackierung und Farbgebung individuell bestimmen, sondern auch Form und Klangmaß – die miteinander korrelieren. Sind modernem Design da Grenzen gesetzt?

Klassischer Klang und avantgardistische Formgebung schließen sich nicht aus. Das haben wir seit 20 Jahren mit dem Industriedesigner Peter Maly bewiesen. Er arbeitet exklusiv für uns. Wir haben eine ganze Reihe von Klavieren und auch zwei Flügel von ihm gestalten lassen. Jetzt im Herbst kommt noch ein neues Modell von ihm heraus. Wie Peter Maly immer sagt, meine Klaviere müssen zu den Möbeln passen, die ich auch entwerfe, von der Oberfläche, vom Holz her, aber auch von der Form her. Und das haben wir dann so umgesetzt.

Wo gehen die Maly's besonders gut?

Insbesondere in China. Die Kunden dort wollen etwas Besonderes haben. Aber auch in vielen anderen Märkten sind die Designmodelle von Peter Maly sehr beliebt.

Etwa 500 Klaviere und Flügel verlassen jährlich Ihr Haus. Überwiegen bei den Käufern leidenschaftliche Laien oder Virtuosen für Konzerte und professionelle Aufnahmen?

Das ist schwer zu sagen. Wir liefern ja nicht direkt an den Endkunden, sondern wir beliefern den Fachhandel weltweit. Jeder Käufer erhält aber mit dem Klavier ein Pflegeheft mit einer Garantiekarte. Die wird uns in der Regel zugeschickt, so dass wir dann schon sehen, wo unsere Kunden wohnen. Was wir zudem wissen ist, dass relativ viele Ärzte Klavier spielen.

Gibt es Exklusivhändler nur für Sauter?

Von unserer Seite haben wir exklusive Händler, sei es in Australien, wo es besonders gut läuft, oder auch in Japan. Das heißt, wir verpflichten uns, nur diesen Händler in der betreffenden Region zu beliefern. Der Händler führt allerdings in der Regel mehrere Marken, sonst könnte er nicht existieren.

Ist Patentschutz ein großes Thema für Sie? Oder sagen Sie, unsere Manufaktur ist einmalig, da müssen wir uns keine Sorgen machen?

Das Klavier an sich ist ja ungefähr 300 Jahre alt. Bartolomeo Cristofori hat diese Mechanik erfunden. Es ist sehr schwierig, ein komplett neues Klavier zu entwickeln, aber kleine Verbesserungen sind möglich. Daran arbeiten wir erfolgreich. Unsere Manufaktur hat in den letzten 20 Jahren eine ganze Reihe von Patenten erhalten. Zum Beispiel verwenden wir bei dem Konzertflügel Titan Duplex. Der Werkstoff Titan ist leicht, aber dabei sehr hart. Dadurch wird der Ton besonders gut übertragen. Auch die Saiten



*„Ein Klavier, ein Musikinstrument
zu bauen, das ist schon etwas
Besonderes für die Region.“*

Elegant und puristisch – Ambiente,
designt von Peter Maly

drücken sich nicht ein. Das haben wir zum Patent angemeldet. Für die meisten Modelle von Peter Maly besteht Gebrauchsmusterschutz. Aber dennoch gab und gibt es Nachahmer. Dagegen sind wir dann mit Anwälten vorgegangen. Bisher hält sich das aber soweit im Rahmen.

Ihre Zulieferer kommen fast ausschließlich aus Deutschland?

Das ist ein ganz wichtiger Punkt in unserer Philosophie: 100 Prozent Made In Germany. Deswegen ist nicht nur die Fertigung hier in Spaichingen, und zwar ausschließlich hier, sondern auch die Vorlieferanteile kommen aus Deutschland. Wir beziehen keinerlei Billigteile von irgendwo her.

Steinway war ursprünglich deutsch. Gibt es Konkurrenz, die das Geschäft beleben kann?

Wenn man auf Preis und Image schaut, dann ist Steinway ganz oben. Aber was den Klang betrifft, sind wir nicht schlechter. In den USA gibt zum Beispiel Larry Fine jedes Jahr einen Einkaufsführer für die Klavierwelt heraus. Er bewertet ungefähr 100 Hersteller der Welt und teilt sie in verschiedene Klassen ein. Da gibt es die Highest Quality, High Quality, Good Quality. Und Sauter steht mit einigen wenigen, wie Steinway Hamburg, auf der obersten Qualitätsstufe, der Highest Quality. Das wird also auch von den Pianisten anerkannt.

Könnte ein Kenner blind einen Top-Flügel des einen Herstellers von dem eines anderen unterscheiden?

Ganz schwierig! Man hat ja bei verschiedenen Instrumenten Blindtests durchgeführt, bei Klavieren, Flügeln, aber auch bei Geigen. Die Testpersonen haben fast alle falsch getippt.

Möglicherweise haben verschiedene Instrumente desselben Klavierbauers so etwas wie eine eigene Handschrift ...

Ja, jedes Instrument ist anders. Wenn ein Kunde sich für einen Sauter entschieden hat, kann er hierher kommen und wählt unter unterschiedlichen Pianos aus. Er sagt vielleicht, ich möchte den Ton etwas brillanter haben, oder ich möchte ihn weicher haben, dann können wir das entsprechend intonieren und für ihn anpassen. Oder auch vom Anschlag her, da lässt sich schon einiges verändern am Flügel oder am Klavier.

In wie vielen Ländern werden Sie vertrieben?

Das müssten rund 30 Länder sein. Ganz wichtig ist Fernost, vor allem China, Japan, dazu Australien. Die anderen Länder dort spielen noch nicht die ganz große Rolle, also Thailand oder Singapur. China ist inzwischen der größte Markt der Welt und hat die USA bei Klavieren und Flügeln überholt.

Deutschland, unterstelle ich mal, ist Ihr größter Markt ...

Deutschland ist für uns schon noch der größte Einzelmarkt. Bis vor wenigen Jahren war der zweitgrößte Markt Frankreich. Die Franzosen haben keine eigene Fertigung mehr, müssen ohnehin alles importieren, und dort haben wir eine starke Stellung.

Sie haben an die 50 Mitarbeiter. Hier aus der Region?

Die meisten unserer Mitarbeiter stammen von hier. Arbeitsplätze sind das Eine. Wir haben ja auch Lieferanten in der Umgebung, die noch dazukommen. Sauter ist eine Art Kulturinstitution. Wir produzieren ja nicht irgendwelche Schrauben, die keine Ausstrahlung haben. Ein Klavier, ein

Rechtsform:

GmbH & Co KG

Gründung:

1993 neue Rechtsform (Ursprung 1819)

Sitz:

Spaichingen, Baden-Württemberg

Geschäftsführer:

Otto Hott

Mitarbeiter:

50

Umsatz:

5 Millionen Euro

Branche:

Musikinstrumentenbau

Produkte:

Klaviere und Flügel

Webseite:

www.sauter-pianos.de


Meine wichtigste Entscheidung:

Übernahme der Carl Sauter Pianofortemanufaktur GmbH & Co KG.

Meine schlechteste Entscheidung:

Es gab sicher einige falsche Entscheidungen, ich habe sie aber vergessen.

Meine beste Entscheidung:

Gründung einer Familie mit drei Kindern.

Musikinstrument zu bauen, das ist schon etwas Besonderes für die Region. Auch der Bürgermeister von Spaichingen sagte mir, Sie sind eine Perle für den Ort.

Wie halten Sie es mit der Ausbildung?

Wir sind darauf angewiesen, und das ist für den Mittelstand insgesamt wichtig, selbst auszubilden. Der Klavierbauer ist in Deutschland nicht so oft anzutreffen. Wichtig ist, dass der Auszubildende unsere Produkte gut kennt. Wenn wir jemanden von draußen holen, braucht er bis zu zwei Jahre, ehe er sich überhaupt auskennt mit unseren Instrumenten. Es gibt Azubis, die machen hier eine Ausbildung, gehen danach aber häufig in den Fachhandel, in den Service. Das liegt denen mehr, als in der Firma zu sitzen. Sie fahren dann mal zu Kunden und stimmen das Klavier, oder sie helfen im Verkauf. Es ist für uns gut, wenn bei unseren Fachhändlern ehemalige Sauter-Lehrlinge sind. Die kennen uns und können uns auch neue Aufträge vermitteln, weil sie den Kunden die Besonderheiten des Sauter-Instrumentes näherbringen können. Wir sind natürlich froh, wenn gut ausgebildeter Nachwuchs im Betrieb bleibt, aber das gelingt nicht immer.

... und die Weiterbildung?

Die Weiterbildung geschieht im Hause. Unser Klavierbaumeister muss ständig im Kontakt sein mit seinen Mitarbeitern. Wir bauen hier keine Serien, wir haben keine Massenproduktion, wo der eine die Schraube reindreht, und der andere den Leim dazugibt und fertig. Jeder Klavierbauer muss mehrere Arbeitsschritte beherrschen. Jedes Klavier, jeder Flügel ist ein Einzelstück.

Wenn man bei Ihnen durch den Betrieb geht, wirkt alles teambezogen, fast familiär. Gibt es für Sie eine Führungsphilosophie, die sich vielleicht auch auf andere übertragen ließe?

Für mich ist wichtig, dass es hier keine starre Hierarchie gibt. Wir haben einen ganz flachen Aufbau. Jeder Gruppenleiter, jeder Meister hat in seinem Bereich viel selbst zu entscheiden. Es gibt kein Oben und Unten.

Sauter ist ein klassischer Familienbetrieb. Auf welche Weise kamen Sie dazu?

Ich bin Wirtschaftsingenieur, mit dem Schwerpunkt Finanzen. Nach dem Studium an der Technischen Hochschule Karlsruhe war ich in verschiedenen großen und kleinen Unternehmen tätig, zuletzt als Geschäftsführer bei der Firma Kienzle in Schwenningen. Danach war ich ein paar Jahre Unternehmensberater. Dann hat mich eine Bank angesprochen, ich solle doch mal zur Firma Sauter nach Spaichingen fahren, da laufe es irgendwie nicht richtig. Nun, ich habe mir die Daten angeschaut und den Markt untersucht. Für mich war bald klar,

„Bekommen die Kinder, die Schüler keinen Kontakt zur Musik, zum Instrument, fehlen uns die künftigen Kunden.“

Otto Hott



die Firma ist überlebensfähig, es wurden nur viele Fehler gemacht. Und da bin ich halt selbst eingestiegen und habe 80 Prozent übernommen, 20 Prozent hält ein Nachfahre der Familie Sauter. Seit 1993 bin ich hier alleiniger Geschäftsführer und Mehrheitsgesellschafter.

Haben Sie als Mittelständler Forderungen an die Politik?

Ja, ein zentraler Punkt ist der Musikunterricht in den Schulen. Wir haben den Eindruck, dass das immer mehr reduziert wird. Sicherlich auch, weil es zu wenig Musiklehrer gibt. Das ist ein Armutszeugnis für eine Kulturnation wie Deutschland. Auch aus unternehmerischer Sicht haben wir ein Problem. Bekommen die Kinder, die Schüler keinen Kontakt zur Musik, zum Instrument, fehlen uns die künftigen Kunden. Die privaten Musikschulen und auch einige städtische tun einiges, aber auch ganz normale Schulen, egal ob Grundschule, Mittelschule oder Gymnasium, müssen ausreichend Musikunterricht haben. Darauf sollten die Kultusminister Einfluss nehmen.

... und der zweite Punkt auf Ihrer Wunschliste?

Mich ärgert maßlos, dass seitens der Politik nicht versucht wird, soweit es möglich ist, bei öffentlichen Investitionen heimische Produkte zu fördern. Da werden Millionen an unserem Mittelstand vorbei ausgegeben. Wenn die Stuttgarter einen neuen Flügel suchen für ihre Musikhochschule, was wird gekauft? Klar, ein Steinway. Klappt das nicht, wird ein Yamaha angeschafft. Dabei sind wir mindestens ebenso gut, aber leider gilt der Prophet im eigenen Lande nichts. Im Ausland sieht es ganz anders aus: Die Konservatorien in Paris, Brüssel, Oslo, um nur aktuelle Beispiele zu nennen, überall werden wir ausgewählt. Wir haben erfahrungsgemäß

immer dann gute Chancen, wenn Interessenten nicht nur vom Katalog her entscheiden, sondern zu uns kommen und unsere Instrumente testen.

Ein deutscher Politiker würde wahrscheinlich nie mit der Limousine eines ausländischen Herstellers fahren.

Ja, und genau das ist mein Argument. Ich habe schon vor Jahren an den damaligen baden-württembergischen Ministerpräsidenten geschrieben, dass es für mich nicht nachvollziehbar ist, warum unsere Musikhochschulen statt Instrumente aus heimischer Fertigung fremde Fabrikate kaufen. Wir müssen wenigstens bei öffentlichen Ausschreibungen eine Chance bekommen. Bei der Direktvergabe sollte man uns auffordern, ein Angebot abzugeben. Häufig hören wir gar nichts. Oder erst wenn es zu spät ist. Dann steht der neue Flügel aus Fernost schon auf dem Podium. Unsere Landesregierung könnte den Hochschulen wenigstens einen Hinweis geben, da gibt es eine Klaviermanufaktur im Ländle. Welcher deutsche Steuerzahler hätte dafür Verständnis, wenn die Polizei nicht BMW-Motorräder fahren würde, sondern welche von Yamaha? Und bei den Streifenfahrzeugen fährt die Polizei ja auch deutsche Fabrikate und nicht Autos aus Japan oder Korea.

Was schätzen Sie am BVMW und dem Bundeswirtschaftssenat?

Der BVMW geht Zukunftsthemen wie die Digitalisierung aktiv an und kämpft erfolgreich für uns Mittelständler. Wir wissen das zu schätzen. Beim Bundeswirtschaftssenat ist es vor allem die Vielzahl der hochkarätigen Veranstaltungen und Foren. Ich bin schon ein paar Mal bei Besichtigun-

gen dabei gewesen, beispielsweise im Deutschen Zentrum für Luft- und Raumfahrt in Köln, das war hochinteressant. In Wuppertal haben wir einen Weltmarktführer besucht, der besondere Metallteile herstellt. Man sieht dann die Dinge mit anderen Augen, wir sind halt schon eher ein Außenseiter.

Wenn Sie an Ihren beruflichen Lebensweg denken, was würden Sie als relativ schwierige Entscheidung bezeichnen? War es der Einstieg bei Sauter?

Das war sicherlich eine schwere Entscheidung. Denn ich war ja zuvor noch nie in dieser Branche gewesen. Ich musste aber feststellen, dass die Uhrenindustrie damals ganz ähnliche Probleme hatte. Es waren vor allem zwei Gründe, warum es den Klavierherstellern in den Neunzigerjahren so schlecht ging, und die uns auch heute teilweise wieder zu schaffen machen. Einmal haben die Digitalklaviere den heimischen Klavierbauern Marktanteile weggenommen. Immer mehr Kunden kaufen digitale Klaviere, weil sie sehr preiswert sind. Die lange Lebensdauer der mechanischen Klaviere führt dazu, dass immer mehr gebrauchte Instrumente auf den Markt kommen. Weltweit ist der Absatz von Neuklavieren von jährlich über einer Million auf 400.000 zurückgegangen.

... trotz der Ausweitung der Märkte nach Asien?

Die sind schon mitgerechnet. Momentan schrumpfen die Märkte in Europa, aber auch in Amerika, während sie in Asien, speziell in China eher gewachsen sind. Wir haben sehr oft Chinesen bei uns, wir haben Japaner hier, wir sprechen ja fast mit der ganzen Welt. Unsere ausländischen Händler und Kunden wissen sehr genau, wie die Märkte zu beurteilen sind, was gut und was schlecht ist.

Hat der Klavierboom in China auch etwas mit der anderen Einstellung und Erziehung zu tun?

Auf jeden Fall. Da herrscht eine völlig andere Mentalität. Die Chinesen sagen mir, wenn ein Kind bei uns kein Musikinstrument spielt, dann gehört es zur Unterschicht. Willst du nach oben kommen, willst du in die Oberschicht aufsteigen, musst du ein Musikinstrument können. Ein Musikinstrument schult dein Gehirn, und das Klavier ist dafür besonders geeignet. In China spielt bald jedes Kind Klavier. Dort herrscht ja nicht die lasche Einstellung wie heute in Deutschland. Ich kann mich erinnern, bei uns war es auch mal so. Früher hieß es: Jetzt spiel mal ein, zwei Stücke und übe. Wenn du rumgemeckert hast, gab es gewaltigen Ärger. Die chinesische Mutter sagt ihrem Kind, mach das jetzt, dann spielt das Kind zwei, drei Stunden und lernt. Da gibt es keine Widerworte. Im Sport ist es ja ähnlich. In China wird trainiert und trainiert und trainiert.



Vita

Otto Hott, 1940 in Thorn / Westpreußen geboren, ist Geschäftsführer und Mehrheitsgesellschafter der Carl Sauter Pianofortemanufaktur GmbH & Co KG. Er studierte an der TH Karlsruhe Technische Volkswirtschaft (Wirtschaftsingenieur), war dann bei der Feldmühle (Düsseldorf) als Betriebswirt und von 1974 - 1992 bei Kienzle Uhren GmbH in Villingen-Schwenningen als Geschäftsführer tätig. 1993 erwirbt er die Mehrheit der Anteile an der Firma Carl Sauter Pianofortemanufaktur GmbH & Co KG und übernimmt die Geschäftsführung. Es beginnt die Neuausrichtung des Unternehmens auf dem Weltmarkt. Innovationen, die zu einem großen Teil mit Patenten abgesichert sind, führen Sauter in die internationale Premiumklasse.

Da schließt sich der Kreis. Musik ist mehr als nur Musik, es schult eben auch das Gehirn.

Es gibt ein Buch von einem bekannten Hirnphysiologen, der das untersucht. Darin geht es um die positiven Wirkungen des Klaviers auch auf die Kreativität, auf das Denken des Menschen. Deswegen ist es ganz wichtig, dass man als Kind Klavierspielen lernt. Das sollte man auch in der Politik mehr verstehen. Unser Land lebt von der Kreativität der Bürger. Und das wird vernachlässigt, da muss mehr geschehen.

Was war die beste Entscheidung Ihres Lebens?

Mein Einstieg bei Sauter, auch wenn es zunächst schwierig war. Im privaten Bereich war es eine gute Entscheidung, dass wir seit 40 Jahren im Schwarzwald leben. Und natürlich meine Familie: Wir haben drei Kinder, und zwei meiner Kinder haben auch schon drei Enkelkinder jeweils. Die Familie wächst, der Nachwuchs ist gesichert.

Das war ein großes Vergnügen. Ich sage herzlichen Dank.



SAUTER Pianofortemanufaktur in Spaichingen

Herausgeber

BVMW – Bundesverband mittelständische Wirtschaft,
Unternehmerverband Deutschlands e.V.

Präsident Mario Ohoven
Potsdamer Straße 7 / Potsdamer Platz
10785 Berlin

www.bvmw.de

Dezember 2016

Copyright Fotos: artphotographs Dieter Marx und SAUTER Pianofortemanufaktur GmbH & Co KG

Gestaltung: TEAM WANDRES GmbH