



**Vermisst: Lucy**  
Eine Familie sucht ihre Katze. Ein Drama von Olivia El Sayed **73**

**Dynamo Zürich**  
Das Jugendkulturhaus verkauft seine Seele an Grossveranstalter **75**

# Dunkle Saiten

Viele Musiklehrer in der Schweiz bessern sich ihren Lohn mit dem Vermitteln von Instrumenten auf. Weil Provisionen locken, wird Schülern gern das Teuerste verkauft. Die Schulen zeigen sich ahnungslos.

**Von Corinne Holtz**

**V**erdacht schöpfte ich keinen. Ich vertraute ihm und seinem Netzwerk», sagt die Musikerin, nennen wir sie V. wie Violoncello. Sie brauchte 2008 im Studium ein besseres Instrument und wandte sich an ihren Dozenten, hier D. genannt. Dieser legte ihr zwei Celli zur Auswahl vor und empfahl das teurere, dessen Etikette auf «Joh. Kulik. Geigenmacher in Prag 1830.» lautet. Für eine Zweitmeinung verwies er sie an den Zürcher Geigenbauer Johannes G. Leuthold, der sich auf seiner Website «als Teil eines etablierten Netzwerks weltweit anerkannter Experten» bezeichnet. Leuthold befand das Cello mündlich für gut.

Dozierende an Schweizer Musikhochschulen vermitteln ihren Studierenden Instrumente und verdienen Geld damit, das zeigt diese Recherche. Die Praxis jedoch ist diskret, entsprechend weiss man wenig über die Summen. Zurzeit studieren knapp 2000 Personen an Schweizer Fachhochschulen Musik, der Verband Musikschulen Schweiz wies 2020 gegen 11 500



Diese Stradivari ist echt, aber auch Fälschungen wurden Musikschülern schon verkauft.

Instrumentalschüler auf Amateurstufe aus. Zählt man den privaten Unterricht dazu, sind es weit mehr. Sie alle brauchen Instrumente und haben oft Dozenten, die solche vermitteln. Es sei von grosser Bedeutung, dass Studierenden die Fachkenntnis ihrer Lehrerinnen und Lehrer zugänglich sei, meint Valentin Gloor, Direktor des Departements Musik an der Hochschule Luzern (HSLU), denn: «Ein hochwertiges, passendes Instrument kann Entscheidendes zur künstlerischen Entwicklung beitragen.» Auch V.s Dozent hatte über Jahrzehnte an der HSLU unterrichtet und mehrfach Celli an Studierende vermittelt.

#### Der Anwalt weicht aus

Provisionen sind in dieser Branche üblich. Das zeigt etwa das Schreiben eines Geigenbau-Ateliers an eine Lehrperson, die Kinder auf Musikschulstufe unterrichtet und anonym bleiben möchte. Darin steht, sie erhalte eine Provision von «10 Prozent für Instrumente bis 5000 Franken» sowie «5 Prozent zusätzlich für Instrumente bis 10 000 Franken». Hat demnach auch der

**Zurzeit studieren 2000 Personen an Schweizer Fachhochschulen Musik, dazu kommen 11 500 Schüler auf Amateurstufe. Alle brauchen Instrumente.**

Dozent von V. damals am Kauf mitverdient? «Herr D. hat keine Provision entgegengenommen», schreibt auf Anfrage dieser Zeitung sein Rechtsanwalt Martin Schubarth, ehemaliger Präsident des Bundesgerichts in Lausanne und Amateur auf der Bratsche, der «im Auftrag von Herrn D.» als Privatperson antwortet. «Herr D. war nicht Vertragspartei», er habe das Instrument lediglich vermittelt und das Geld zuhanden des Geigenbauers entgegengenommen, damit die Käuferin nicht Bargeld «nach Prag bringen» müsse. Denn der Verkäufer habe «kein Konto», so Schubarth.

V. erinnert sich lebhaft an die Übergabe der ersten Tranche Geld im Haus des Dozenten. Ihre Eltern waren dabei, die Atmosphäre war freundschaftlich. V. vertraute ihrem Dozenten. Sie war ihm dankbar für seine Unterstützung schon vor dem Studium, als er sie im Jahr vor der Aufnahmeprüfung gratis unterrichtet hatte. Einen Kaufvertrag für das Cello gab es nicht, aber zwei handschriftliche Quittungen - für ein Instrument von Johannes Kulik war der Preis angemessen.

#### Gefälschte Zertifikate

Was viel kostet, muss auch gut sein. An diese Idee klammerte sich ein Grossteil der Musiker, sagt der Geigenbauer K. Daher sind Instrumente aus Norditalien mit klingenden Namen wie Amati, Guarneri oder Montagnana gefragter und teurer als solche aus Frankreich. In Österreich strahlt der Name Stainer, an letzter Stelle steht Deutschland.

So erklärt es sich, dass Fälschungen nicht nur im Bereich ab 100 000 Franken aufwärts anzutreffen sind. Eine aus dem Beruf ausgestiegene Musikerin erinnert sich: «Für die angebliche Meisterviolone neapolitanischer Schule bezahlte ich 86 000 Franken aus dem Erbe meines Vaters.» Dann kam die Ernüchterung: «Das Zertifikat war gefälscht.» Sie musste den Rechtsweg gehen, damit der Geigenbauer das Instrument zu einem fairen Preis zurücknahm.

Wer Zweifel an der Echtheit oder am Zustand eines Instruments äussert, muss mit negativen Reaktionen rechnen: Händler wehren sich, weil es um ihren Ruf, aber auch um Geld geht. Bei einem Verkauf erwirtschaften sie mit Instrumenten, die sie in Kommission nehmen, bis zu 25 Prozent der Preise. Umgekehrt haben Musikerinnen und Musiker eine höchst emotionale Beziehung zu ihrem Instrument.

«Rationale Argumente haben es in diesen Fällen schwer», sagen zwei der befragten Geigenbauer. Auch V. hielt lange an ihrem Cello fest, obwohl Fachpersonen ihr immer wieder sagten, sogar im Rahmen ihrer Abschlussprüfung zum Master Performance, das Instrument sei zu schlecht. Es schränkte sie klanglich zu stark ein.

Erst ein Unfall neun Jahre nach dem Kauf des Cellos brachte die Wende. V. hatte schon zuvor beim Spielen störende Surregeräusche bemerkt, doch nun lag ein sogenannter Stimmriss im Boden des Instruments vor, ein Riss direkt neben dem Stimmstock, welcher den Klang massgeblich beeinflusst. Für die Reparatur sah sich der von V. hinzugezogene Geigenbauer F. gezwungen, das Instrument zu öffnen. Und plötzlich stand die Echtheit des Cellos infrage.

Fortsetzung Seite 72

## Dunkle ...

Fortsetzung von Seite 71

Das weisse Holz sei «bestimmt nicht älter als 1900», der Boden mit Weissleim zugeleimt, der Lack mit synthetischen Farbstoffen eingefärbt, was sich erst ab Ende des 19. Jahrhunderts einbürgerte. Zudem weise die Decke gegen fünf Millimeter Dicke auf, der Boden beim Stimmstock hingegen an der dünnsten Stelle nur unverhältnismässig dünne 3,8 Millimeter. «Dass es einen Stimmriss gab, ist gut nachzuvollziehen», heisst es in der Einschätzung des Geigenbauers F.

Also konfrontierte V. den Dozenten mit diesen Befunden. Antworten liess dieser - wie meistens in der überlieferten Korrespondenz - seine Ehefrau. Es bestehe «kein Zweifel, dass dieses Instrument nicht von Kulik gebaut wurde», ein Geigenbauer habe «wieder einmal einfach ins Leere seine Weisheiten weitergegeben», so die Ehefrau.

## Der Wert des Cellos halbiert sich

V. wollte die Angelegenheit abschliessen und wandte sich schliesslich mit einem Vorschlag zur Güte an den Dozenten. Sie verlangte ein unabhängiges Gutachten und, sollte es negativ ausfallen, entweder eine Rückabwicklung des Kaufs oder die Rückvergütung von 20 000 Franken. Der Dozent schaltete seinen Rechtsanwalt ein, Martin Schubarth aus Lausanne, der die Studentin ruhigstellen sollte mit der Behauptung, D. sei nicht der Verkäufer, darum seien ihre Forderungen gegenstandslos. Auf Anfrage dieser Zeitung legte Schubarth nach und disqualifizierte ein Gutachten des Münchner Experten Peter Benedek als «dürftig». Dieser datierte das Cello auf das 20. Jahrhundert, mit den Arbeiten Kuliks habe es nichts zu tun.

Schubarth hält dem entgegen, diese Einschätzung könne «sich höchstens auf den Zustand des Instruments zehn Jahre nach dem Verkauf beziehen», das Instrument sei «erheblich beschädigt» und «möglicherweise nicht sachgerecht repariert» worden. Massgebend sei die Beurteilung von Karel Vavra von 1999, «einem hoch anerkannten Sachverständigen, der unter anderem Experte der staatlichen Sammlung von Musikinstrumenten war».

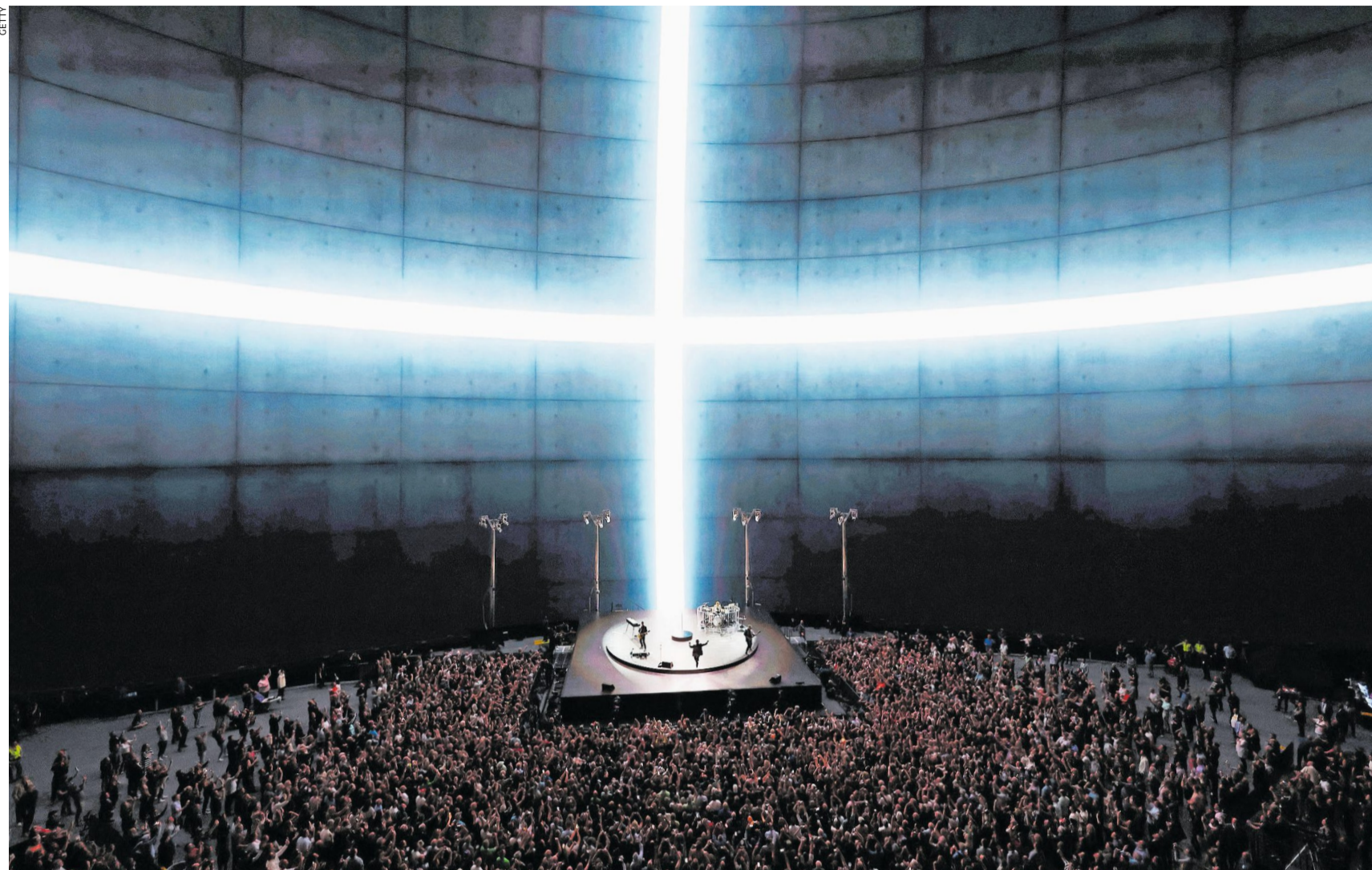
So bleibt V. auf einem Cello sitzen, dessen Wert statt auf 36 000 auf 16 000 Franken geschätzt wird und das die Geschichte eines Vertrauensbruchs erzählt. Es braucht Mut, Erfahrungen mit zwielichtigen Käufen öffentlich zu machen. Zu lange wurde nicht auf die missbrauchsanfällige Geschäftspraxis im Handel mit Streichinstrumenten aufmerksam gemacht. Dabei kann bereits ein Schülerinstrument aus einer europäischen Manufaktur mehrere tausend Franken kosten - und dem Preis entsprechend fällt die Provision aus. «Ich lege das den Eltern gegenüber offen», so eine Musiklehrerin. «Beratung bedeutet Aufwand. Je nachdem gehe ich zwei- bis dreimal mit dem Schüler in ein Geigenbau-Atelier, und wir probieren dort Instrumente aus.»

Transparenz wäre wichtig, dies betont auch Valentin Gloor von der HSLU. Bisher seien ihm keine Unregelmässigkeiten an seiner Schule bekannt geworden. Auch Michael Eidenbenz, Direktor des Departements Musik an der Zürcher Hochschule der Künste, sagt: «Mir wäre nicht bekannt, dass das seinerzeit unter Freiberuflern erstaunlich verbreitete Provisionswesen beim Instrumentenkauf an unserer Hochschule eine Rolle spielt.»

Das undurchsichtige Geschäft wird von der Leitungsebene der Musikhochschulen bis heute also nicht als Problem wahrgenommen, obwohl die meisten Studierenden im Lauf ihrer Ausbildung bessere Instrumente brauchen. Das liegt auch daran, dass niemand offen darüber spricht. Doch die Praxis, die sich über Jahrzehnte eingebürgert hat, schafft falsche Anreize für Dozierende und unterläuft deren Unabhängigkeit. Zudem sind Provisionen in den Personalgesetzen der Kantone nicht geregelt, obwohl sie als Nebenverdienst zählen und somit steuerbar sind. Anders das Geschenk, dessen Annahme Dozierenden gemäss fast allen kantonalen Gesetzestexten verboten ist.

Wie können Hochschulen in Zukunft einem Missbrauch vorbeugen? «Es braucht einen klaren Handlungsrahmen. Dieser muss anschlussfähig sein an die gesetzlichen Rahmenbedingungen», so Gloor. Er wolle dem Thema nachgehen, auch im Austausch mit Kolleginnen und Kollegen anderer Schweizer Musikhochschulen. V. hat inzwischen ein Cello englischer Provenienz gekauft, mit dem sie glücklich ist. Das Kulik kann gehen.

Recherchiert und umgesetzt mit der Unterstützung von Journa-Fonds.  
\*Namen sind der Redaktion bekannt.



Der Ort degradiert die Musiker zu Statisten: Die Band U2 spielte am 30. September 2023 in der «Sphere».

# Hier spielt die Musik – der Zukunft

«The Sphere» in Las Vegas übertrifft alles, was die Überwältigungsindustrie der Menschheit je geboten hat. Von Jacqueline Krause-Blouin

Ein überdimensionales Auge starrt einen an, dann zwinkert es, und man weiss nicht recht, ob man jetzt zurückzwinkern soll oder ob einem möglicherweise jemand etwas in den Drink gekippt hat. Alles möglich in Las Vegas. Das zwinkernde Auge ist ein Gebäude. Wobei Gebäude vermutlich die Untertreibung des Jahres ist: Für 2,3 Milliarden Dollar wurde in der Wüstenstadt eine kuppelartige Mega-Location gebaut, von der sich CEO James Dolan nichts weniger als «die Zukunft des Entertainments» verspricht - die «Sphere».

Das Projekt ist ein an Grössenwahn grenzendes Unterfangen, das bei Fertigstellung rund eine Milliarde mehr als ursprünglich geplant gekostet hat und demnächst als Franchise in mehreren anderen Städten weltweit nachgebaut werden soll. Nun ist Vegas - neu auch Austragungsort der Formel 1 - nicht bekannt für seine Zurückhaltung, hier gilt immer noch «bigger is better». Und dafür steht auch Dolan, der nach eigenen Angaben die Kuppel selbst auf einem Notizblock skizziert hat, um die Welt der Live-Musik zu revolutionieren. Dolan, dessen Vater die Firmen Cablevision und HBO gegründet hat, gehören auch der Madison Square Garden, die Radio City Music Hall in New York sowie ein paar Sportvereine wie die Knicks und die Rangers.

## Ab 400 Dollar ist man dabei

157 Meter breit und 111 Meter hoch ist die «Sphere», die 160 000 Lautsprecher beherbergt und den weltgrössten LED-Screen mit 260 Millionen Videopixeln. Das Berliner Audio-Startup Holoplot hat ein ausgeklügeltes Soundsystem entwickelt, das es erlaubt, an jedem Sitz individuellen Sound zu spielen: Wenn in einer Reihe ein Audioprogramm auf Englisch läuft, könnte es also eine Reihe weiter oben auf Chinesisch laufen, ohne Überlappung im Klang. Die Sitze können vibrieren, die «Sphere» kann Gerüche ins Publikum pusten oder die Illusion von kaltem oder warmem Wind erzeugen. Anscheinend hat bereits die Nasa Interesse an der wegweisenden Technologie dieser kosmischen Location gezeigt.



Und wenn wir schon beim Grössenwahn sind: Für die Eröffnung der «Sphere» am 29. September wurde die irische Rockband U2 mit ihrer Jubiläumsshow des Albums «Achtung, Baby!» engagiert, die gleich für 25 Konzerte zusagte. Mittlerweile wurde das Engagement sogar auf 36 Shows verlängert, Tickets gibt es ab ungefähr 400 Dollar. Und laut Dolan sind die nächsten Stars bereits gebucht. Harry Styles sei mit dabei, so die Gerüchte. «Grosse Namen», hält sich Dolan bedeckt.

Einige Kinderkrankheiten plagten die «Sphere» noch, U2s Premiere in Anwesenheit von Prominenten wie Oprah Winfrey, LeBron James oder Amazon-Gründer Jeff Bezos fing über eine Stunde zu spät an. «Technische Probleme», gab der Leadsänger Bono zu, und

**Man konnte nur ahnen, wie die Crew hinter der Bühne schwitzte, um dieses technische Monstrum unter Kontrolle zu bekommen.**

**Ist hier ein Ufo gelandet? Das 2,3 Milliarden Dollar teure Bauwerk «The Sphere» in Las Vegas.**

man konnte nur ahnen, wie die Crew hinter der Bühne schwitzte, um dieses technische Monstrum unter Kontrolle zu bekommen. Als die ersten Videoeffekte zu Songs wie «Zoo Station» zu sehen waren, wurde jedoch klar: Das hier ist wirklich die Zukunft des Entertainments. Ein Virtual-Reality-Erlebnis ohne Brille, ein IMAX-Kino-Besuch auf Steroiden. Beim U2-Song «The Fly» kam der Screen so auf einen zugerast, dass man schützend die Hände vors Gesicht halten musste und nur hoffen konnte, dass niemand eine Panikattacke erleidet. In den besten Momenten spielten die Band und die Technik perfekt zusammen, aber meistens wurden Bono und seine Musiker zu Statisten degradiert. Als würde man einem Kleinkind versuchen aus der Zeitung vorzulesen, während im Fernsehen die «Teletubbies» laufen. Auch wenn die Lyrics teilweise übergross über den gewölbten Screen laufen, werden die Songs in der «Sphere» zur Nebensache, was die Frage aufwirft, ob ausgerechnet *das* die Zukunft der Musikindustrie sein soll. Und welche Band, abgesehen von den Rolling Stones vielleicht, könnte spektakulärer als diese überwältigenden Videoinstallationen sein?

## Sogar die Natur ist schöner

Es gibt aber nicht nur Musik in der «Sphere». Regisseur Darren Aronofsky, für Filme wie «Black Swan» oder «The Whale» bekannt, hat eigens für die Location eine Art fiktionale Naturdoku namens «Postcards from Earth» gedreht. Es ist das erste Projekt, das mit einer Kamera für eine 18-K-Bildaufklärung gedreht wurde. Der Film soll uns zeigen, wie schön die Erde eigentlich wäre, hätten wir Menschen sie nicht zerstört. Angesichts der Tatsache, dass man in einer zwei Milliarden teuren Kuppel mitten in einer Fake-Stadt in der Wüste sitzt, die jährlich von über 50 Millionen Touristen per Flugzeug erreicht wird, fragt man sich, ob Sozialkritik in diesem Rahmen angebracht sei. Aber wir sind ja nicht umsonst im Land der unbegrenzten Widersprüche. Aronofskys Film wird damit angepriesen, dass man sich beim Konsumieren fühlen solle, als wäre man «überall, nur nicht in Las Vegas». Und vielleicht kommt man ja genau dafür in die Stadt der Megalomanie.