

Warum verstehen die Fachhändler keinen Spass?

Autor(en): **[s.n.]**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Animato**

Band (Jahr): **18 (1994)**

Heft 1

PDF erstellt am: **08.08.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-959112>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Von Klang und Bewegung zu Bildern

Vom 7. bis zum 23. Januar waren im Kulturraum Ruopigen in Reussbühl die Arbeiten des an der Musikschule Littau angebotenen Kurses «Klang, Bild, Bewegung» in einer „Werkstattausstellung“ zu sehen. Dieser besondere Kurs für sieben- bis achtjährige Kinder wurde von Barbara Lucia Schenker entwickelt und wird an der Musikschule seit drei Jahren angeboten. Barbara Lucia Schenker versucht in diesem Kurs traditionelle Werte der musikalischen Grunderziehung zu erweitern.

Vor mir liegen auf dem Boden Malereien auf grossen Papieren, eine unübersehbare Vielfalt zunächst. Kompakte, vielschichtige, aufgelöste, wild bewegte und harmonisch stille Umsetzungen von spürbar viel Energie. Die Arbeiten sind Produkte eines Pilotprojektes an der Musikschule Littau.

«Klang, Bild, Bewegung» ist der Titel des Kurses, den die Musikpädagogin Barbara Lucia Schenker aufgebaut hat und dank der offenen Haltung

senen Menschen zu wünschen. Naturgeräusche, das Rauschen und Rascheln des Windes in Ästen, die Blätter im Spiel, das Prasseln des Regens; hinhorchen, aus der Erinnerung herstellen, wem täte es nicht gut, sich Zeit und Ruhe dazu zu nehmen? Und danach viel wacher wieder in die Welt zu gehen?

Die Kinder rascheln mit Zeitungen, reiben auf der Pauke, säuseln und glucksen mit der Stimme, tippen auf Rhythmusinstrumente. Sie notieren die Geräusche in einer grafischen «Partitur» und wiederholen sie in der gewählten Ordnung. Sie bewegen sich wie der Wind, wie das Tier, sie setzen diese Geräusche und Bewegungen farblich und formativ auf die Papiere um.

Barbara Lucia Schenker begleitet die Kinder nicht nur äusserlich. Ihr inneres Kind ist ihr trotz ihrer fundierten Ausbildung am Konservatorium Luzern (Hauptfach Klavier) und an der Musikhochschule Freiburg im Breisgau, ihren Erfahrungen in Bewegungsimprovisation und Ausdruckstanz sowie ihrer Weiterbildung in Maltherapie nicht abhanden gekommen.

«Ich nehme die Kinder als volle Persönlichkeiten und ich staune über ihr Potential, die fließende Energie», bemerkt Barbara Lucia Schenker. Diese Energie will geführt und gelenkt sein, da geht es nicht bloss um Ausdrucksmalerei und Selbsterfahrung, sondern um ein Bewusstmachen und Verketten von verschiedenen Sinnen.

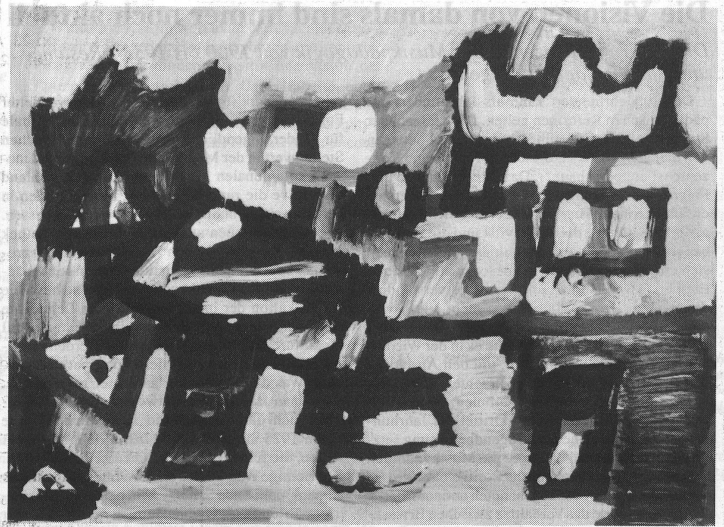
Eckig und rund

Weiche Klänge und harte Töne etwa regen unterschiedliche Körperbewegungen an. Rund und zakig messen die Kinder den grosszügigen Aularaum des Schulhauses Ruopigen aus, experimentieren danach bei ihrer Lehrerin auf verschiedenen Instrumenten, schlagen oder streicheln das Xylophon, das Metallophon mit hölzernen oder filzbezogenen Stäben. Es entsteht eine «Rundklang-» und eine «Hartklanggruppe». Ein Kind tanzt in der Mitte nach diesen Geräusche, ein Dialog, eine wechselseitige Animation beginnt.

«Wichtig ist, dass die Kinder innerlich beherzt sind», sagt Barbara Lucia Schenker, sichtlich begeistert von der Kreativität ihrer Schüler und Schülerinnen (dieses Jahr sind es mehr Knaben). Raumwege entstehen, die Kinder biegen abrupt um die Ecke beim spitzen Ton, die Wege werden verdichtet zur Klangimprovisation. Mit Pinsel und Farbe werden die Raumwege später, wenn sie schon fast vergessen sind, malerisch erinnert.

Bei dieser Serie von erstaunlich eigenständigen Bildern zum Thema «eckig-rund» fällt wieder besonders auf, wie wenig diese Arbeit an ein Alter gebunden ist. Vielmehr wäre ein solches Einüben von wachem, sinnverbindendem Empfinden für uns alle eine Möglichkeit verstärkter Wahrnehmung von innen und aussen.

Eva Kramis



Ein Klangbild über «Rund-eckig» von Flavio. (Foto: zvg)

Die Violine erhält einen «Pass»

Nach Ansicht des Verbandes Schweizerischer Geigenbauer VSG wird der Streichinstrumentenmarkt seit längerer Zeit mit «dubiosen» Instrumenten überschwemmt. Meistens stammen sie aus dem Privat- und Antiquitätenhandel oder werden vom Lehrer, der zufällig in den Besitz des Instrumentes gelangte, an Schüler verkauft. Eine Garantie gibt es nicht, da der Verkäufer nicht Fachmann ist und folglich für Qualität und Eigenschaften des Instrumentes nicht verantwortlich gemacht werden kann.

Der VSG beobachtet diese Situation seit längerem und hat sich öftes Gedanken darüber gemacht, wie dem abgeholfen werden könnte. Die Idee, das Instrument, den Käufer und den Verkäufer auf einem Dokument zu vereinigen, scheint die einzige Möglichkeit zu sein, um die Herkunft eines Instrumentes zu erklären. Daher gibt der Verband für seine Mitglieder neu den «Instrumentenpass» heraus,

welcher folgendes enthält: den Namen des Käufers, die Beschreibung des Instrumentes mit dem Namen des Erbauers (soweit feststellbar) und weitere Besonderheiten sowie Angaben über den Verkäufer. Der «Instrumentenpass» wird dreifach ausgestellt: Ein Exemplar für den Käufer, das zweite für den Verkäufer; das dritte wird beim Verbandssekretariat zur treuhänderischen Verwaltung hinterlegt.

Der «Instrumentenpass» kann im übrigen aber auch als Versicherungsbeleg oder Eigentumsnachweis bei Diebstählen oder Grenzüberritten dienen. Wie wichtig das ist, merkt der Besitzer eines Streichinstrumentes spätestens dann, wenn er in Notfällen einen Geigenbauer braucht oder wenn er ein Instrument eintauschen möchte. Der Kunde sollte daher beim Kauf ausdrücklich einen solchen «Instrumentenpass» für sein Streichinstrument verlangen. Der «Instrumentenpass» ist aber kein Gutachten, sondern in erster Linie eine Identifikationsmöglichkeit. pd

des Schulleiters Bernhard Mettler verwirklichen kann. Denn Künste zu verbinden, zu experimentieren und zu improvisieren gilt vielerorts als wenig ernsthafte Spielerei und ist doch nähernder Ausgangspunkt für die Entdeckung ganz neuer Zusammenhänge im Alltag. In diesem kunstverbindenden Schaffen lässt Barbara Lucia Schenker Klänge in Bewegungen und Bilder umsetzen oder Bewegungen in Bilder und Klänge, ermöglicht so Sinnerfahrungen und ausgeweitete Wahrnehmung.

Rascheln und Rauschen

Bisher sind es acht- bis neunjährige Kinder, die in einer wöchentlichen Doppelstunde diesen zweifach geführten Kurs in kleinen Gruppen besuchen; es ist jedoch keineswegs verfehlt, ihn auch erwach-

Warum verstehen die Fachhändler keinen Spass?

Sie verstehen keinen Spass, lassen nicht mit sich handeln und schliesslich pfeifen sie noch auf unser Geld, so jedenfalls hiess es letzthin in Inseraten der Vereinigung Schweizerischer Blasinstrumentenbauer und Reparatoren VSG («Animato» 93/5 und 6). Wie in anderen Branchen, sind auch beim Musikfachhandel das Konjunkturtief und die verschärfte Konkurrenzsituation vermehrt spürbar. Aggressive Verkaufsmethoden und Preiskämpfe machen die Runde. Um hier auf die eigenen Stärken, nämlich die Fachkompetenz bei der Beratung in allen instrumentalen Fragen, eine einwandfreie Lieferung und ein fachmännischer Werkstattdienst in Erinnerung zu rufen, schlug die beauftragte Wer-

beagentur eine bemerkenswerte Inserateaktion vor.

Der Kunde, der sich in diesem Preiskampf vordergründig als lachender Sieger wähnt, wird nicht selten enttäuscht. Umgekehrt bleibt aber auch der Fachhandel von den Auswüchsen beim kostenbewussteren Kaufverhalten der Kunden nicht verschont. Deshalb will der VSG mit seiner Aktion aufklären und daran erinnern, dass es nicht im Dienst der Musizierenden ist, wenn Zugeständnisse zu Lasten von Beratung, Service und Qualität gehen. Mit Humor und Augenzwinkern wird die Botschaft der Blasinstrumentenbauer attraktiv vermittelt, und der Kurzsichtigkeit wird «der Marsch geblasen».

NEIN
Wir lassen nicht mit uns handeln

NEIN
Wir geben keine zusätzlichen Rabatte

NEIN
Wir schenken Ihnen nichts

Warum? Weil...
1. Sie wissen nicht, was Sie kaufen.
2. Sie wissen nicht, was Sie bezahlen.
3. Sie wissen nicht, was Sie bekommen.
4. Sie wissen nicht, was Sie tun können.
5. Sie wissen nicht, was Sie verdienen.
6. Sie wissen nicht, was Sie verlieren.
7. Sie wissen nicht, was Sie gewinnen.
8. Sie wissen nicht, was Sie verlieren.
9. Sie wissen nicht, was Sie gewinnen.
10. Sie wissen nicht, was Sie verlieren.

**JA-
WOHL**

Wir pfeifen auf Ihr Geld

Warum? Weil...
1. Sie wissen nicht, was Sie kaufen.
2. Sie wissen nicht, was Sie bezahlen.
3. Sie wissen nicht, was Sie bekommen.
4. Sie wissen nicht, was Sie tun können.
5. Sie wissen nicht, was Sie verdienen.
6. Sie wissen nicht, was Sie verlieren.
7. Sie wissen nicht, was Sie gewinnen.
8. Sie wissen nicht, was Sie verlieren.
9. Sie wissen nicht, was Sie gewinnen.
10. Sie wissen nicht, was Sie verlieren.

**GANZ
RECHT**

Wir verstehen keinen Spass

Warum? Weil...
1. Sie wissen nicht, was Sie kaufen.
2. Sie wissen nicht, was Sie bezahlen.
3. Sie wissen nicht, was Sie bekommen.
4. Sie wissen nicht, was Sie tun können.
5. Sie wissen nicht, was Sie verdienen.
6. Sie wissen nicht, was Sie verlieren.
7. Sie wissen nicht, was Sie gewinnen.
8. Sie wissen nicht, was Sie verlieren.
9. Sie wissen nicht, was Sie gewinnen.
10. Sie wissen nicht, was Sie verlieren.

LEBLANC HOLTON

WORLD-CLASS INSTRUMENTS FROM THE WORLD OF LEBLANC

Als Frank Holton vor über 90 Jahren sein Geschäft in Chicago eröffnete, hatte er nur einen Wunsch, bessere Instrumente herzustellen. Heute steht der Name HOLTON weltweit für ein Symbol der Spitzenklasse. Die Synthese aus handwerklichem Können, dem unermüdlichen Streben nach Perfektion und dem Einsatz modernster Fertigungstechnologie macht die Instrumente zu dem was sie sind: **die bessere Alternative aus den USA.**

TRIO MUSIK POSTFACH 813 8010 Zürich
Telefon 01/730 42 50