



Den Musikbrunnen in Hannover gibt es bereits seit 80 Jahren. Heute wird das Musikgeschäft, das seit 1972 seinen Standort in der Gruperstraße hat von Torsten Böhmeke und seiner Familie geführt.

Trendespür und Traditionsbewusstsein

Ein Interview mit Torsten Böhmeke vom Musikbrunnen

18.11.2017, Von: Sabrina Kleinertz, Foto: Sabrina Kleinertz

Seit 1937 findet man beim Musikbrunnen in der hannoverschen Innenstadt vieles, was das Instrumentalistenherz begehrt. Bereits die vierte Generation packt im Verkauf und bei allen Aufgaben rund um den Familienbetrieb mit an und vor wenigen Wochen wurde die Fassade des Gebäudes in der Gruperstraße, wo das Geschäft seit 1972 seinen Standort hat, denkmalgeschützt erneuert. Nun steht noch die Innenraumrenovierung an und wir trafen uns mit einem der Geschäftsführer, Torsten Böhmeke, um über Trendespür und den zunehmenden Onlinehandel zu sprechen.

Rockszene.de: Was unterscheidet den Instrumentenhandel von anderen Zweigen des Einzelhandels?

Torsten Böhmeke: Drogerien und Bäckereien braucht jeder für Artikel des täglichen Lebens. Man sagt allerdings, dass nur rund sieben Prozent der deutschen Bevölkerung ein Instrument spielen – Leider! Ich denke, das liegt unter anderem an sehr großen Ablenkungen durch YouTube oder Handys. Musikinstrumente zu erlernen macht Mühe. Viele möchten spielen können, aber wenige bleiben dann auch dabei. Der Markt wird etwas kleiner; er schrumpft und das berichten auch andere Händler aus der Branche.

Wie sieht Ihre Kundschaft aus und wie hat sich diese verändert?

Wir verkaufen Instrumente in allen Schichten der Gesellschaft; von Politikern bis zu Künstlern. Jedes

Alter ist vertreten und bereits für Babys kann man bei uns Rasseln kaufen (lacht). Diese Mischung macht Spaß und ist spannend.

Gibt es auch Trends oder Ereignisse, nach denen vermehrt Kunden zu Ihnen kommen?

Es gibt auf jeden Fall Wellen. Die größte gab es, als Stefan Raab Ukulele gespielt hat. Oder auch, als Nicole seinerzeit beim Eurovision Song Contest angetreten ist. Dadurch wollten viele eine weiße Gitarre haben und die gab es damals nicht oft (lacht). Durchweg beliebt sind nach wie vor die klassische Gitarre oder Klavier. Aber auch die Ukulele wird beliebter, da sie klein und niedlich ist.

Welche Chancen und Schwierigkeiten hat der lokale und persönliche Instrumentenhandel heutzutage?

Das Internet ist sowohl ein Fluch, als auch eine große Chance zugleich. Dadurch haben wir nicht nur ein Schaufenster in der Straße, sondern auch im Internet. Zwar haben wir keinen Onlineshop, aber fast all unsere Instrumente sind auf unserer Homepage eingestellt, so dass Kunden sehen können, was wir haben. Dadurch gibt es auch Leute aus Frankfurt oder Berlin, die zu uns kommen, weil sie ein bestimmtes Instrument online gesehen haben.

Wir können also viele Kunden erreichen und unsere immense Auswahl präsentieren. Das ist also die große Chance. Der Nachteil ist aber gleichzeitig, dass man mit den weltweiten Preisen vergleichbar wird und diese Spannen immer geringer werden. Wenn jemand ein preiswertes Instrument kauft, dann ist das in Ordnung, aber bei zehn baugleichen Akustikgitarren ist doch jede anders und man muss sie in die Hand nehmen, um das zu spüren. Man kann dann genau erklären, wo die Unterschiede liegen und sieht und versteht es.

Muss man als Familienunternehmen also eher traditionsbewusst oder risikofreudig sein?

Wir hier im Musikbrunnen waren und sind immer eher traditionell. Man sollte nicht übermütig werden, aber der Umbau war beispielsweise nötig. Das Haus ist gemietet und steht unter Denkmalschutz. Wir haben vorher die ganze Straße mitgeheizt (lacht). Bei der Planung konnten wir etwas mitreden und haben uns dann entschieden, den Eingang mittig anzulegen, um von diesem typischen 1980er Jahre-Bild wegzukommen.

Wie empfinden Sie die hannoversche Musikszene?

Es gibt hier ja unter anderem die Hochschule und somit auch viele Studenten, die Instrumente und reichlich Zubehör bei uns kaufen. Mit dem Jazzclub, dem Opernhaus, dem NDR Symphonieorchester und vielen Rockbands haben wir hier eine aktive Szene. Anders ist es beispielsweise in Bremen, wo es zwar viele Einwohner, aber kaum Musikgeschäfte gibt. Was die Auswahl angeht, sind wir teils besser aufgestellt als München (lacht).

Was sind Ziele für die Zukunft?

Wir wollen unsere Internetseite weiter ausbauen. Außerdem haben wir durch den Umbau nun mehr

Raum gewonnen, sodass wir unsere Kunden besser bedienen können.

Links:

www.der-musikbrunnen.eu

Ähnliche Artikel auf Rockszen.de:

[Extrem produktiv und immer am Ball](#)(12.02.2021)

[Der dritte Versuch](#)(11.01.2021)

[Abhol- und Lieferservice geplant](#)(15.12.2020)

[Start von „save our music“-Reihe verschoben](#)(19.11.2020)

[Totale Leidenschaft für die Gitarre](#)(16.11.2020)

© Copyright:

Die Texte und die Fotos in diesem Artikel sind urheberrechtlich geschützt. Weitere Infos + Nutzungsbedingungen im [Impressum](#)