

das Netto für den Buchhändler-Sortimenter ist, was er nach Abzug des ihm gewährten Rabatts dem Verleger zu zahlen hat. Im Musikalienhandel irrt dann noch als dritter Preis ein Netto-Netto, sogar ein Rein-Netto umher. Diesen haben einige Artikel, die freilich, aus irgendwelchen sehr schwer zu verstehenden Gründen, mit ganz minimalem Rabatt abgegeben werden. Ob die Herren Verleger, die solche Rein-Netto-Preise aufstellen, gewisse verwandtschaftliche Beziehungen zu der schönen Bezeichnung »neurenobiert« ahnen, will ich unerörtert lassen, zumal ich diesen Begriff mit seinem unangenehmen Beigeschmack an das »Arbeiten pour le roi de Prusse« entschieden ablehne.

Der Musikalienhandel hatte ursprünglich, wie uns die alten Handbücher (Whistling und Hofmeister) belehren, nur eine Preisnotierung; selbst bei den theoretischen Werken, die in Buchform erschienen, ist nirgends die Bezeichnung netto zu finden. Erst nach 1844 bedienten sich die Musikverleger, aber zuerst nur für die sich der Buchform anschließenden Werke, des Nettos, und dann in den fünfziger Jahren des vorigen Jahrhunderts trifft man, aber immer nur vereinzelt, auf diese Preisnotiz. Selbst bei den, meines Wissens nach, frühesten wohlfeilen Ausgaben von Friedlein & Hirsch in Leipzig, Holle in Wolfenbüttel befindet sich keine Bezeichnung, die auf einen Preisunterschied hindeutet. Meiner Erinnerung nach haben damit — aber immer nur noch für die billigen Klassiker, sowie sonstiges Gemeingut — Johann André in Offenbach, Carl Weinholz in Braunschweig und Henry Litolf's Verlag in Braunschweig begonnen. Langsam, sehr langsam hat sich dann die Bezeichnung weiter entwickelt; der Zuwachs beschränkt sich jedoch in der Hauptsache auf bestimmte Zweige, wie Orchestermaterial, Sammelwerke. Heute jedoch kann man dreist behaupten, daß das Beste und gleichzeitig das Minderwertigste mit netto ausgezeichnet wird und alles, was dazwischen liegt, mit ordinär. Die von mir gewählten Schätzungsbegriffe sind freilich nicht wörtlich zu nehmen, ich ordne mich hier, aber ganz ausnahmsweise, dem gereiften Wissen derjenigen unter, die das schöne Wort Musik-Schundliteratur geprägt haben, und wälze denen auch gleichzeitig damit die Verantwortung zu.

Zurzeit, daran ist nicht zu zweifeln, neigen die Preise der Großverleger zu dem Netto, oder, wohl richtiger ausgedrückt, zum Einheitspreis hin. Bisher aber nur in der Form, wenigstens in den meisten Fällen, daß sie die alten hohen Ladenpreise beibehalten, manchmal sogar überschreiten, aber den Händler Rabatt kürzen. Damit kann sich das Sortiment jedoch nicht befreunden, denn das schmälert nicht nur den Verdienst, sondern erschwert auch den Verkauf und verringert den Umsatz. Eine Erhöhung des Ladenpreises, sei es nun der Netto- oder der Ordinär-Musikalien, ist wohl bei den sich fortgesetzt steigenden Herstellungskosten schwer zu vermeiden, das darf sich aber nicht so weit erstrecken, daß dabei die Verkaufsmöglichkeit in Frage gestellt wird. Eine eigentümliche Erscheinung tritt hierbei hervor: die Eintagsfliegen und sogenannten Schlager können oft ganz unsinnig hohe Preise haben, ohne die Käufer zu genieren, während sie bei der wertvolleren Literatur durchaus normale Preise sehr stark bemängeln. Darüber will ich mir nicht weiter den Kopf zerbrechen, aber vergeblich sinne ich nach, warum die Verleger an Sortimentern, mit denen sie seit Jahren im Rechnungsverkehr stehen, die Netto-Artikel nur gegen bar liefern. Da es sich hierbei sehr häufig um stark begehrte Artikel handelt, ist das vor allen Dingen eine ganz erhebliche unnütze Belastung der Leipziger Spesen, für die ein plausibler Grund nicht vorliegt. Ordinär-Artikel kosten bei der Herstellung genau ebensoviel wie die mit netto bezeichneten, mögen auch vielleicht bei letzteren höhere Honorare in Frage kommen. Das kann aber nicht einen solchen Einfluß ausüben, um dem Sortimenter leicht zu vermeidende Belastungen aufzubürden. Aber selbst wenn die Herstellungskosten der Netto-Artikel dem Verleger viel größere Opfer auferlegten, als ich zu beurteilen imstande wäre, so wird doch der Sortimenter, mit dem der betreffende Verleger seit Jahren im Rechnungsverkehr steht, nicht plötzlich — gerade für die Netto-Artikel — ein unsicherer Kantontist. Auch kann ich mir nicht denken, daß eine Firma, die große Summen für ihren Verlag anzulegen imstande ist, nicht in der Lage sein sollte, den kreditwürdigen Sortimenter vor fühlbarer Belastung zu schützen.

B. Schotts Söhne, Mainz, die sehr zu einem Übergang zum Netto hinneigen, haben da einen sehr empfehlenswerten Ausweg gefunden. Sie richteten nach dem Muster der Verleger billiger Ausgaben einen Quartalkontoverkehr ein, wodurch alle Varspesen in Wegfall kommen. Der solvente Sortimenter zahlt ebensogern nach einem Vierteljahr wie nach Jahresfrist und darüber, und den Schwachen kann auch der längste Kredit nicht aus der Misere retten, außerdem haben diese Stiefkinder des Handels äußerst selten einen Rechnungsverkehr, kommen hierbei also gar nicht in Frage.

Heute mit einem Sprung zum Einheitspreis überzugehen ist ebenso unausführbar, wie den Kundenrabatt mit einem Strich abzuschaffen, B. Schotts Söhne halten, obwohl sie nach starker Sichtung ihres älteren Verlags vieles, aber durchaus nicht alles, mit Nettopreisen versahen, auch selbst bei ihren neuesten Verlagswerken immer noch an einer Doppelwährung fest. Was sollte es wohl für einen Zweck haben, alte, halbvergessene Verlagswerke, die hin und wieder einmal bestellt werden, durch einen billigen Nettopreis selbst zu unterbieten? Das wäre doch zwecklos, denn die Toten erweckt man nicht wieder zum Leben, und die noch nicht ganz Maufer Toten haben bereits eine bescheidene Auferstehung in den ganz billigen Ausgaben gefunden.

Schön wäre es vielleicht, wenn die Verleger alles, was sie noch als geschütztes Eigentum besitzen, ohne die hohen Ladenpreise herabzusetzen, mit netto auszeichneten, aber mindestens mit 50 Prozent rabattierten. Das hieße aber den Teufel durch Beelzebub austreiben, denn eine solche Verteuerung würde zweifellos auf den Umsatz einen sehr störenden Einfluß ausüben und den scheinbaren Nutzen sehr rasch zu einem großen Verlust umwandeln. Es mag ja noch weniger schwärmerische Mittel geben, die zum Einheitspreis führen: Die Verleger könnten aus ihrem Besitze das nachweisbar Gangbare auswählen und mit einem angemessenen herabgesetzten Preis notieren, das wäre freilich mühselig und kostspielig, denn der honette Verleger müßte doch mindestens durch irgendwelche Manipulation den alten Preis verschwinden lassen, wohl auch einen Spezial-Katalog herstellen lassen. Ein anderes Mittel wäre, das Ordinär auf den Aussterbeetat zu setzen und alle Neuerscheinungen als netto zu bezeichnen. Als dringendste Forderung des Sortimenters wäre dabei zu beachten, daß jeder Rabatt, der sich unter 50 Prozent bewegt, verschwinden müßte; das kann der Verleger bei seiner Kalkulation unschwer durchführen, der bescheidene Umsatz und die großen Spesen eines Sortimenters schließen sonst jede Existenzmöglichkeit aus. Schon jetzt sind die meisten Musiksortimenter gezwungen, durch Nebenzweige das, was ihnen der angebliche Hauptzweig vorenthält, zu erringen. Darüber habe ich mich in Nr. 94 vom 24. April 1912 erschöpfend ausgesprochen.

Zu erreichen ist also der Einheitspreis, ob das aber gerade so allgemein wünschenswert ist, das bezweifle ich denn doch sehr stark. Wenn man mehr als 50 Jahre mit Einrichtungen ver wachsen ist, dann wird es einem besonders schwer, sich für Neues zu begeistern, da müssen denn doch schon recht triftige, zwingende Gründe vorgeführt werden, die bisher gänzlich fehlen, dazu greifbare Vorteile für Verlag und Sortiment und vor allen Dingen gehört dazu Mitarbeit der Gesamtheit.

Bisher hat der Musikalienhandel diese Angelegenheit, wie jede andere Frage, mit großer Interessenlosigkeit behandelt. Zur Beantwortung eines Fragebogens, der an zirka 400 Mitglieder des Deutschen Musikalienhändler-Vereins versandt worden war, um deren Ansicht, sowie etwa besondere Wünsche kennen zu lernen, haben sich trotz einer zweiten Aufforderung kaum 40 Prozent bequemt.

Angeregt ist ja die Frage nach einem Einheitspreise nur von einer Minorität und unterstützt von wenigen, die bei jeder Neuigkeit ungeprüft, aber enthusiastisch die Vorsetzung spielen möchten; andere meinen darin eine weitere wünschenswerte Annäherung an die Gebräuche des Buchhandels zu sehen. Ich achte diesen großen Bruder sehr, glaube aber nicht, daß von diesem eine solche Liebeserklärung besonders hoch eingeschätzt werden würde. Es gibt so viele kleine Eigentümlichkeiten, die die zwei verwandten Geschäftszweige nicht gemeinsam haben, ohne daß dadurch die Beziehungen im geringsten gestört werden.