



# Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Erscheint werktäglich. Für Mitglieder des Börsenvereins ist der Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag eingeschlossen, weitere Exemplare zum eigenen Gebrauch kosten je 30 Mark jährlich frei Geschäftsstelle oder 36 Mark bei Postüberweisung innerhalb des Deutschen Reiches. Nichtmitglieder im Deutschen Reich zahlen für jedes Exemplar 30 Mark bez. 36 Mark jährlich. Nach dem Ausland erfolgt Lieferung über Leipzig oder durch Kreuzband, an Nichtmitglieder in diesem Falle gegen 5 Mark Zuschlag für jedes Exemplar.

Die ganze Seite umfaßt 360 viergespalt. Petitzellen, die Zeile oder deren Raum kostet 30 Pf. Bei eigenen Anzeigen zahlen Mitglieder für die Zeile 10 Pf., für  $\frac{1}{2}$  S. 32 M. statt 36 M., für  $\frac{1}{4}$  S. 17 M. statt 18 M. Stellengesuche werden mit 10 Pf. pro Zeile berechnet. — In dem illustrierten Teil: für Mitglieder des Börsenvereins die viergespaltene Petitzelle oder deren Raum 15 Pf.,  $\frac{1}{2}$  S. 13.50 M.,  $\frac{1}{4}$  S. 26 M.,  $\frac{1}{8}$  S. 50 M.; für Nichtmitglieder 40 Pf., 32 M., 60 M., 100 M. — Beilagen werden nicht angenommen. — Beiderseitiger Erfüllungsort ist Leipzig.

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

Nr. 287.

Leipzig, Donnerstag den 11. Dezember 1913.

80. Jahrgang.

## Redaktioneller Teil.

### Gegensätze im Buch- und Musikalienhandel.

Von Ernst Challier sen. Gießen.

Kinder eines Stammes haben Familienähnlichkeiten, die aber selbstverständlich in mehr als einer Beziehung Abweichungen aufweisen, ohne darum ihren gemeinsamen Stammbaum verleugnen zu können.

Prinzipielle Unterschiede habe ich bereits in früheren Artikeln behandelt, daher greife ich heute nur einige Punkte heraus, die meiner Meinung nach einer Beleuchtung wert sind. Über Lagerführung, Ansichtsfendung an Private und Kundenrabatt habe ich ausführlich berichtet; letzteren möchte ich aber doch noch einmal kurz streifen. Trotz aller mir bekannten, seitens des Buchhandels maßgebend gewesenen Gründe würde ich die vollständige Aufhebung desselben für einen strategischen Fehler halten; ich kann mich nicht davon überzeugen, daß ein so bewährtes Mittel, die Kauflust anzuregen, ganz beiseitegeschoben werden müßte. Mögen mir die Herren Kollegen im Buchhandel auch zurufen: »Schuster, bleib bei deinen Leisten!«, so entspreche ich dem gern, trotzdem ich den Unterschied, der zwischen Buch- und Musikhandel hier klappt, sehr wohl erkenne: ersterer hat einen Preis, der letztere Doppelwährung. Und obwohl ich auch weiß, daß auf 100 Bücherkäufer kaum ein Interessent für Musik kommt, scheint es mir doch, als ob der Buchhandel mit seiner Operation einen ganz gefährlichen Kaiserschnitt ausführen würde. Vorläufig hat sich auch diese Rabattziehung noch nicht als Lebenselixier erwiesen, das beweisen die offiziellen Klagen über die seit dieser Zeit angewachsenen Kreditmißbräuche, die mehrfach geäußerten Bedenken der Kleinen, nun ganz von den Großen mit Haut und Haaren aufgefrissen zu werden u. a. m.

Zu meinen Leisten zurückkehrend, sehe ich auch im Musikhandel das Drängen nach demselben Ziele, wenngleich hier vorläufig noch ein starker Sortimenterstamm mit Erfolg gegen diese Bestrebungen bremst. Anschließen hieran kann ich dann den Händlerabatt, den der Verleger dem Sortimenter gewährt. Im Buchhandel klagt man, er sei zu knapp, und im Verhältnis zum Musikhandel ist das auch zutreffend; wie weit das absolut der Fall ist, habe ich nicht zu entscheiden. Der Musiksortimenter kann über den ihm gewährten Rabatt im allgemeinen nicht klagen; wo er wirklich zu kärglich gewährt wird, da soll man eben spröde sein — nicht aus Rache. Denn in den heiligen Hallen des Sortiments kennt man die Rache nicht, sondern nur den materiellen Nutzen. So ganz wehrlos ist schließlich der Sortimenter, trotz aller Monopole nicht, hin und wieder kann er doch, wenn er nicht ganz auf den Kopf gefallen ist, seinen Einfluß, fast unbemerkt geltend machen. Vor allen Dingen noch so lange, als ihm nicht durch eine Kundenrabattlosigkeit vollständig die Hände gebunden sind.

Vom Tausch-(Change-)Geschäft will man im Buchhandel wenig wissen, was wohl hauptsächlich daran liegt, daß der Buchverleger in überwiegender Mehrheit kein Sortiment besitzt, während im Musikhandel das Gegenteil der Fall ist. Aber auch im letzteren kommt das Tauschgeschäft nur sehr vereinzelt noch vor.

Das liegt zum Teil daran, daß seit Jahren schon etwas mehr kaufmännischer Wind weht, andererseits die Lebenskräftigkeit der Erzeugnisse fortgesetzt zurückgeht, zu kurz ist, um selbst bei vorteilhaftem Bezug greifbaren Nutzen zu erzielen. Auch das immer mehr zurücktretende Notenverleihen hat Einfluß darauf ausgeübt. Zum Musikalienverkauf genügt ein kleines, aber gewähltes Lager, da bedarf man nicht mehr des Ballastes, der beim Verleihen seine guten Dienste tat.

Einen höchst unangenehmen Kollegen besitzt der Musikhandel in dem Selbstverleger, den der Buchhandel kaum zu fürchten hat, denn die wenigen, die für ihr Geld sich einem nicht übermäßig geachteten Auch-Verleger anvertrauen, kommen wohl kaum in Betracht. Im Musikhandel sieht man lächelnd auf die große Schar der Dilettanten, die ihr gutes Geld aus Eitelkeit oder Freude, sich gedruckt zu sehen, opfern. Die habe ich nicht im Auge, auch nicht die Firmen, die zwar aus Musikerkreisen stammen, aber sich von vornherein die Gebräuche junstmäßiger Verleger zur Richtschnur nehmen. Das Fundament des Musikhandels, die Wurzeln seines Stammbaumes sind ja die Komponisten (vgl. Bbl. 1911, Nr. 141: Der Stammbaum des Musikhandels). Unbequem sind nur die musikalischen Vielschreiber, die ihre Erzeugnisse bei Verlegern nicht unterbringen können und wollen, die das Geld verdienen höher stellen, als die Kunst. Diese Herren sind pflichtgemäß vom Sortimentier als Private (Lehrerkundschaft) behandelt worden und wollen nun auch, falls sie mal ein gangbares Werk im Selbstverlage vertreiben, den Sortimentier, der von ihnen beziehen muß, mit minimalstem Rabatt abspießen, während sie ihren Freunden und sonstigen Abnehmern zu jedem Preise liefern. Große Übelstände machen sich besonders in der Männergesangsliteratur bemerkbar, wo die Selbstverleger rudelweise auftreten, und Fälle vorkommen, die ein recht übles Licht auf diese Selbstverleger werfen. Da gibt es Leute, die sich mit Erfolg an die wettkämpfenden Vereine herandrängen, dort als Preisrichter gewissen Einfluß ausüben und das Material zu ihren Kompositionen zu einem Preise berechnen, den ein Sortimentier von den Vereinen zu fordern sich nie erdreisten würde. Ordnungsgemäß läßt der betreffende Selbstverleger solche überhoch angelegte Notierung auf die Partitur drucken, sobald aber der Wettstreit vorbei ist, erscheint ein wesentlich niedrigerer Preisdruck. Wenn auch die Mehrzahl der Selbstverleger sich von solchen Unsauberkeiten fernhält, so kommt der Sortimentier doch häufig in die üble Lage, Aufträge seiner Kundschaft, die er ausführen muß, teurer berechnet zu erhalten, als sie derselbe Selbstverleger an Vereine abgibt. Ein Trost ist es nur, daß viele dieser Konkurrenten selten mit dauerndem Erfolg arbeiten und bald wieder von der Bildfläche verschwinden. Ihre Fruchtbarkeit ist jedoch ungeheuerlich, ähnlich der Vernaischen Schlange, nur mit dem Unterschied, daß dieser für einen abgeschlagenen Kopf nur zwei neue erwachsen, während die Selbstverleger es unter einem Duzend nicht tun.

Ein ganz besonderes Kapitel muß auch unbedingt dem à cond.-Bezug gewidmet werden, der in beiden Zweigen so vollständig eingewachsen ist; im Buchhandel vielleicht mehr noch als im Musikhandel. Jedenfalls kann weder der eine noch