

der andere ganz darauf verzichten. Befügen wir das System nicht schon, so müßte es sofort als unentbehrlich eingerichtet werden. Ich bin kein übergroßer Freund des Verdeutschens unübersehbare Fremdwörter, und noch viel weniger der neuen Orthographie, pardon, Rechtschreibung, wohl aber redlich bemüht, in deren fürchterliche Geheimnisse einzudringen und mich mit ihr abzufinden. »A Condition« kann man ja mit bedingungsweise übersetzen, aber man trifft damit keine erschöpfende Auslegung: unter à cond. verstehen die meisten Sortimentler nicht einen bedingten Bezug, sondern gerade das Gegenteil, einen bedingungslosen. Warum will man hier den Begriff eines Wortes, das aus dem italienischen Handelsbrauche übernommen ist, durch eine nicht genau zutreffende Verdeutschung erschweren? Viel richtiger ist es freilich, an diesem wichtigen Bezug nicht zu deuteln. Im Warenhandel haben wir ein ganz ähnliches Verfahren, das man dort mit in Kommission (Geschäft für fremde Rechnung) bezeichnet, weil die betreffende Ware nicht in den Besitz des derzeitigen Verkäufers übergegangen ist.

Einer der Hauptgegner des à cond.-Bezugs im Musikverlage ist mein verehrter Freund und Kollege Carl Simon, Berlin, der Vater oder mindestens Pflegebater unserer Harmonium-Literatur und selbst im Besitz eines mit aller Sorgfalt aufgebauten Verlags für dieses Instrument. Trotzdem seine Wiege im Sortiment stand, und er da schon Beachtenswertes leistete, ist er ganz Verleger geworden und fühlt nicht mehr die Schmerzen des Sortimenters, zumal nicht des Sortimenters einer Mittel- oder gar Kleinstadt. Das Harmonium verhält sich zum Klavier wie 1 zu 500, und ebenso ist das Verhältnis der Kundschaft des Sortimenters in der betreffenden Literatur. Nur spärlich brauchen diese Sortimentler diesen Zweig; ihr festes Lager besteht aus einigen Albums der billigen Editionen — (hier ist das Fremdwort »Ausgaben«): Edition Peters, Edition Steingräber, Edition Schott, Edition André, Edition Europa, Edition Hansen, Collection Vitolfi und endlich der Volksausgabe Breitkopf & Härtel (seit einigen Tagen auch in Edition umgetauft), und der Volksausgabe Simrock. — Dazu gesellen sich vielleicht einige Hefte, die der Sortimenter aus verfehlten Ansichtsendungen als Ladenhüter in den Sarg legen mußte, ohne jede Hoffnung auf eine Auferstehung. Carl Simon verlangt aber, daß ein bestimmter Teil der à cond.-Sendungen fest übernommen wird, wozu ihn trübe Erfahrungen veranlaßt haben. Gewiß gibt es Sortimentler, die Mißbrauch mit diesem System treiben, aber man darf doch nicht die Untaten einzelner, die beschmutzte und deutliche Spuren des Gebrauchs an sich tragende Hefte zurücksenden, verallgemeinern. Welcher Sortimenter kann seinem Kunden an der Nase ansehen, wie viel oder wie wenig er zu kaufen gedenkt, zumal der Kunde seine Entscheidung in den meisten Fällen von dem Werte (?) der ihm zu übersendenden Hefte abhängig machen wird? In der Harmonium-Literatur ist aber der kleinste Teil der Sortimentler, wie ich schon bemerkte, gut beschlagen; ist er aber erfahren, dann hat er auch ein entsprechendes Lager und ist nicht bei der Wahl vom Verleger abhängig. Zwei andere junge Musikverleger beschwerten sich kürzlich öffentlich ganz entrüstet, wie wenig ihre u n b e r l a n g t (also à cond.) ausgesandten Novitäten Beachtung fanden, trotzdem sie doch nur das Beste auf dem Gebiete des Modernen herausbrachten. Dabei fügten sie dann noch hinzu, mit welchen großen Erfolgen sie direkt, mit Umgehung des Sortiments, ihre Erzeugnisse spielend verkauft hätten. Die Herren haben vermutlich nicht von der Pike auf gedient, vielleicht noch niemals die Mühseligkeiten eines Sortimentsbetriebes gekostet, vor allen Dingen aber übersehen sie, daß das Gros des kaufenden Publikums den modernen Erzeugnissen ganz fremd gegenübersteht. Ich möchte diesen Verlegern, die sich so direkte Absatzgebiete erworben haben, raten, die törichten, untätigen Sortimentler ganz unbeachtet zu lassen. Die letzteren werden das durchaus nicht übelnehmen, da sie sich vor dem Überfluß verwendbarer Neuigkeiten sowieso nicht retten können. Unberlangt sollte der Verleger überhaupt nichts versenden, tut er es aber dennoch, so muß er sich eben mit dem Resultat ausöhnen. Wichtig für den Musikfortimenter ist es nur, die Werke à cond. zu erhalten, die sein Publikum zur Ansicht bzw. zur Auswahl verlangt. Die

kann der Sortimentler nicht entbehren, und wenn der Erfolg dann auch mal, namentlich bei Chortwerken, geringer ist, so kann sich ein andermal daraus ein großes Geschäft entwickeln. Das wissen auch die Musikverleger, vor allen Dingen die, die ebenfalls im Sortimentsverkehr stehen. Ein übergroßes Kunststück ist es ja nicht, dieses oder jenes Musikstück einem Kunden aufzuschwätzen, aber nach kurzer Zeit kommt das mit Not und Mühe verkaufte Stück zurück, sehr oft aber nicht der Kunde. Wenn das »Mit-Gewalt-verkaufen« so vorteilhaft wäre, so gäbe es wohl überhaupt keine Ladenhüter. Manche Sortimentler sind auch so hochintelligent, ein à cond. bestelltes und abgesetztes Werk bar nachzubeziehen und dann zurückzusenden. Das ist nicht übermäßig nett, bei kleineren Beträgen sogar nicht ganz anständig. Es gibt auch Musikfortimenter, denen das Herz in geschäftlicher Beziehung dauernd so tief gesunken ist, daß sie selbst die bekanntesten und gangbarsten Werke à cond. bestellen. Da gehören die Besteller und die Bestellzettel vereinigt in den Papierkorb. Im Buchhandel hat sogar ein Verehrer der Zahlen statistisch nachgewiesen, wie unlohnend sich bei ihm seit Jahren der à cond.-Bezug gestaltet. Das mag wohl ein Beweis dafür sein, daß mit diesem Bezug Mißbrauch getrieben wird, nicht aber für seine Entbehrlichkeit, vor allen Dingen wenn es sich nicht etwa um Unberlangtes handelt. Davon ist auch im Musikverlage die Mehrzahl überzeugt; törichte Forderungen weist man ganz einfach zurück, aber berechtigten Wünschen willfahrt man standlos. Es gibt sogar Verleger — und es sind nicht nur die kleinen —, die durch direkte und indirekte Angebote sich mit größeren und kleineren bedingungslosen Zusendungen zur Verfügung stellen.

Nun zum Schluß zu den »20 S-Ausgaben«: Der Buchhandel preist seinen Reclam in allen Tönen als Volksbeglückter, Mehrerer des Reiches und Schutzgeist des Sortimenters, und auch den Nachfolgern zollt man freundliche Anerkennung. Dagegen hat das Musiksortiment zu allen Zeiten saure Mienen gezogen, wenn ihm die Kost aus der Volksküche vorgelegt wurde. Das ist so eigentlich nicht zu verwundern, weil der alte Grundsatz: »Wenn zwei dasselbe tun, so ist es nicht dasselbe« für den Buch- und Musikhandel besonders zutreffend ist. Lesen kann jeder Deutsche und tut's auch, aber musikalisch betätigen kann sich kaum einer unter tausend. Nun kaufen zwar nicht alle, die lesen können, aber der Durchschnitt der Lesenden verbraucht schon im Verhältnis viel mehr Literatur, als der Musizierende Noten. Gegen die sauren Mienen wäre ja vielleicht nichts einzuwenden, aber sich dagegen zu stemmen, ist unklug. Die billigen Ausgaben sind im Musikhandel auch durchaus nichts Neues: Hirsch-Leipzig, Halle-Wolfenbüttel, Hallberger-Stuttgart und viele andere haben sich damit schon vor länger als 50 Jahren beschäftigt. Freilich waren das fast ausschließlich Werke der Klassiker und Romantiker; moderne Komponisten, die sich zum Teil sogar noch als Original-Verlag im Besitz des Verlegers befinden, hat Adolf Kunz-Berlin wohl als erster zu einem bisher noch unbekanntem Verkaufspreis zum Verkauf gestellt. Er nannte seine 1886 zutage tretende Ausgabe »Musikalische Volksbibliothek« und setzte den Preis auf 10 S für die Nummer fest, wobei nicht zu übersehen ist, daß sich darunter recht viele Doppelnummern zu 20 S und dreifache zu 30 S befanden. Heute existieren davon 5000 Nummern, von denen bereits, nach Angabe des Verlegers, 30 Millionen abgesetzt sind. Gegen diese Ausgabe wandte sich seinerzeit, mit wenigen Ausnahmen, das ganze Musiksortiment. Kunz parierte diese Kaltstellung, indem er die Buchbinder im ganzen Deutschen Reiche dafür zu interessieren verstand, bei denen er dann auch einen Teil des Millionenabfages unterbrachte. Als ich 1887 nach Gießen kam, fand ich hier bei den Buchbindern große und kleine, geschickt assortierte Lager dieser Volksausgabe vor und zögerte deshalb nicht lange, meinem Sortimente, »der Not gehorchend, nicht dem eigenen Triebe«, diese Ausgabe hinzuzufügen. Meines Wissens stehen die Warenhäuser nicht mit der Ausgabe Kunz in Verbindung, auch beziehen sie nur spärlich die später erschienenen Ausgaben mit dem Einheitspreis von 20 Pfennigen. Carl Rühle-Leipzig war der erste, der in großen Zügen unter dem Titel »Musikalische 20 Pfennig-Bibliothek« neben

(Fortsetzung auf Seite 13651.)