

## Buchhändler-Lehranstalt zu Leipzig.

Extraner- (Vollschüler-) Abteilung:



I. **Einjähriger höherer Fachkurs** für Buchhandlungsgehilfen und junge Leute mit gehobener Schulbildung. Der Lehrplan dieses Kurses wird von Ostern 1914 an nach der rein buchhändlerischen Seite (Buchhandelsbetriebslehre, doppelte Buchführung, Buchhändler-Korrespondenz, buchhändlerische Rechtskunde, Buchgewerbekunde, Literatur usw.) bedeutend erweitert und vertieft.

II. **Vorschule** (einjährig) für schulentwachsene Knaben zur Vorbereitung auf die praktische Lehre.

Vorteile der Vorschule: Einschränkung der Fortbildungsschulpflicht, Erleichterung und Verkürzung der Lehrzeit.

Prospekte und Anmeldungen bei dem Unterzeichneten.

Leipzig, Platosstraße 1a, I.

Direktor Dr. Curt Frenzel.

(Sprechstunde wochentags 9—10 Uhr.)

## Das Grundübel im Musikalienhandel.

Von Ernst Challier sen. - Siegen.

Unsere beiden großen Zentralen des Musikhandels, und hierbei besonders des Sortimentes, haben ziemlich gleichlautend durch ihre Körperschaften (Ortsvereine) in ihren Jahresversammlungen über die allgemeine Geschäftslage das Urteil gefällt. Es fiel ungünstig aus, und zwar waren es in beiden Vereinen zwei Punkte, die als besonders schädigend für Sortiment und Verlag hervorgehoben wurden: die 20 J.-Ausgaben (insbesondere die der Firma B. Schott's Söhne, Mainz) und die illoyale Konkurrenz der Warenhäuser. Über den ersteren Punkt habe ich mich in einem Artikel im Bbl. 1913 Nr. 287 ausführlich geäußert, wobei ich zu dem Resultat kam, daß diese Frage weniger tragisch aufzufassen sei. Da meine Herren Kollegen, wenigstens soweit sie das Börsenblatt lesen, meine Gründe kennen, ich aber nicht die ihrigen, da ja die gedruckten Verhandlungsberichte, der Raumersparnis halber, nur die Beschlüsse bringen, die Gründe hierfür aber meist nicht, so würde mir eine freundschaftliche Auseinandersetzung an dieser Stelle durchaus willkommen sein. In der Warenhausfrage dagegen bin ich durch einen ausgezeichneten Spezialartikel meines geschätzten engeren Geschäftsfreundes Fritz Schubert jr. vollständig informiert. Ich stimme, wie wohl die meisten Kollegen, den darin gemachten Ausführungen und Vorschlägen vollständig zu. Nur zwei kleine Einwürfe möchte ich ganz bescheiden machen: Ich verstehe nicht recht, in welcher Weise die Verleger durch den Verkauf ihrer Erzeugnisse geschädigt werden sollen; ob das Warenhaus direkt oder durch Hintermänner die Musikalien erhält, kann den gewissenhaften Verleger wohl kränken, aber doch nicht schädigen.\*) Dann scheint mir der Vorschlag, einen starken Sortimenterbund zu gründen, zu weit zu gehen. Sind wir denn nicht alle gleiche Kinder des Deutschen Musikalienhändler-Vereins, der zurzeit einen jugendlichen, aber höchst gerecht denkenden Vater sich erwählt hat, der besonnen das Zünglein der Wage beobachten wird, daß es nicht zugunsten oder zu ungunsten eines oder des anderen Zweiges spricht? Außerdem ist leider, wie ich später noch ausführen werde, im Musikalienhandel fast jeder Sortimenter auch Verleger.

Merkwürdigerweise hat keiner der Vereine den größten Krebschaden, die Überproduktion, auch nur gestreift, obwohl sie ein viel größerer Schädling ist als alle die sonstigen. Sie ist der offenkundigste Krankheitserreger, die

Mährmutter der Warenhäuser. Die Überproduktion ist ja ein altes Übel, nur hat man sie in früheren Jahren nicht so empfindlich gefühlt, weil damals die Abladestelle des Ramsches, das Warenhaus, fehlte. Da wanderte der Ramsch zur Stampfe, wo er als ehrliches Papier wieder auferstand. Besonders fühlbar hat sich die Überproduktion in den letzten Jahrzehnten gemacht, weil die sogenannten ernstesten Komponisten in ihrer Mehrheit jede Fühlung mit der großen Masse der Konsumenten verloren haben. Wir haben auf diesem Gebiete keinen Komponisten, dessen Werke Verlegern oder gar Sortimentern einen dauernden Nutzen bringen. Auf der anderen Seite sind die Komponisten, die dem Geschmack der großen Masse huldigen, auf dem besten Wege, mit dieser immer tiefer zu steigen, weil eben die berufenen Autoren gute, aber leichter zu verdauende Kost nicht mehr hervorzubringen wagen, vielleicht auch nicht wollen oder es ganz verlernt haben.

Die Überproduktion selbst ist nicht zu heilen, denn sie ist eine Folgekrankheit eines tiefen, schwer auszurottenden chronischen Leidens. Als Arzt könnte hier nur der Gesetzgeber auftreten, dem aber die Hände durch die Gewerbefreiheit vollständig gebunden sind.

Das Grundübel des Musikalienhandels ist die Leichtigkeit, sich selbständig zu machen; mit wenigen Hundert Mark in der Tasche, manchmal sogar ohne diese, als Adlatus eines ungenannten Verlegers, erscheint solch neuer Kollege auf der Bildfläche. Ob es ihm dabei gut oder schlecht geht, habe ich an dieser Stelle nicht zu untersuchen. Solange er fleißiger Sortimenter bleibt, hat er mit der Überproduktion nichts zu tun, erst wenn er sich erinnert — und das geschieht leider fast ausnahmslos —, daß er in einer seiner früheren Stellungen einen scheinbar gut rentierenden Verlag kennen lernte, dann hat er den Ruf des reinen Loren verloren. Die Herren Gehilfen, das ist das Unglück, sehen immer nur die eingehenden Gelder des Verlegers, nicht aber die Summen, die dieser hinauswandern läßt. Vielfach sind die ersten Versuche Geisteskinder von Freunden und Kunden, die die Kosten selbst tragen, und deren Angebote sich, aus Furcht vor der Konkurrenz, nicht ablehnen lassen. Darauf baut sich dann aber bald ein wirklicher Verlag auf, und dem Großverleger ist aus einem Abnehmer ein neuer Konkurrent erwachsen. Mögen nun die als Sortiment gegründeten Geschäfte auch in anderer Form zum Verlage übergehen, so ist das nebensächlich, die Hauptsache ist, daß es geschieht. Es gibt heute kaum einen Sortimenter, der auf eine Verlagstätigkeit verzichtet; eine Ausnahme machen nur die, die aus dem Buchhandel hervorgegangen sind und Musikalien als Nebenbranche betreiben. Nicht zu vergessen als Förderer der unheilvollsten Überproduktion sind die unzähligen Selbstverleger, deren den Handel schädigende Tätigkeit ich bereits früher scharf gezeichnet habe. Um ein Beispiel des geradezu gedankenlosen Verlegens und der dadurch zwecklosen Vermehrung der bereits vorhandenen, hoffnungslos auf Absatz harrenden großen Bestände zu bringen, greife ich die Gesangsliteratur heraus. Die Dilettanten, sowie viele, namentlich jüngere Berufsmusiker haben die törichte Angewohnheit, bei Viederbertonungen Texte zu wählen, die bereits von berühmten Vorgängern mit Erfolg komponiert wurden, also den Nachbetern, wie ich wiederholt schon nachwies, jede Aussicht auf Gelingen rauben. Den Komponisten kann man solch' hoffnungsloses Doublieren verzeihen, da sie von ihrer Unfehlbarkeit zu fest überzeugt sind. Künstler, und die es zu sein glauben, zählen zu ihren Berufskrankheiten die Bescheidenheit nicht. Aber der zunftmäßige Verleger sollte doch, schon im eignen Interesse, etwas mehr Vorsicht üben. Kann ein Verleger wirklich annehmen, mit einem Liede ein Geschäft zu machen, das einen bereits 175mal komponierten Text aufweist: »Über allen Gipfeln (Gipfeln) ist Ruh«, zumal wenn der Komponist den Namen Hans Knappertsbusch trägt? Von den 175 Kompositionen sind doch mindestens 170 Nieten. In meinem Artikel »Lieblingsdichter der deutschen Komponisten« (Bbl. 1912, Nr. 174) habe ich nachgewiesen, welche Texte hundertweise bereits komponiert worden sind. Und immer weiter vermehrt

\*) Vgl. hierzu die Ausführungen der Firmen Phil. Reclam jun., Leipzig, und Albert Koenig, Guben, gelegentlich der von ihnen angestregten Prozesse, in denen diese Schädigung in ausführlicher Weise begründet wurde. Red.