

unsere vorzügliche Leipziger Organisation erübrigt sich dieser wirklich. Der Sortimentler sollte seinen Bedarf nur direkt vom Verleger und nur für seinen Kundenkreis decken dürfen, wobei die von den Verlegern unterstützten Ausnahmevermittlungen, wie Boldmar, Koehler und ähnliche, deren Notwendigkeit jedermann einleuchtend ist, natürlich Berechtigung haben. Aber wozu halten wir Auslieferungsstellen, wenn es immer mehr zunimmt, daß gewisse Großsortimente die Vermittlung übernehmen? Welcher Gehilfe gibt sich noch Mühe, den Verleger ausfindig zu machen? Das betreffende Werk wird einfach vom Großsortiment beschrieben. Wie es heutzutage mit den Sortimentkenntnissen des Nachwuchses überhaupt bestellt ist, kann auch jeder Verleger aus den täglich eingehenden falschen Bestellungen beurteilen. Selbstverständlich bemühe ich mich, derartige Bestellungen, wenn ich den Verleger feststellen kann, in die richtigen Bahnen zu lenken. Ich muß es leider aber als einen Mißstand bezeichnen, daß manche Verleger diese Gepflogenheit nicht haben. Ob da kleinliche Konkurrenzmotive mitsprechen, weiß ich nicht. Von einem darum befragten Kollegen wurde mir die Antwort, daß er wiederholt Unannehmlichkeiten gehabt habe und deshalb alles mit der Notiz »Nicht Verlage« zurückgehen lasse. Meine Erfahrungen sind gegenteiliger Art: Ich habe bisher stets nur Dank für die Weiterbeforgung geerntet. Ich glaube, daß ich mir ersparen darf, mich über die eine gesunde Entwicklung des Sortiments hemmende Einrichtung und Züchtung des »Auchhändlers« weiter auszulassen. Vorstehendes dürfte genügen, um zum weiteren Nachdenken anzuregen.

In der anfangs erwähnten Versammlung trat wieder eine gewisse Gereiztheit gegen die Herren Verleger zutage, gerade als ob Verlag und Sortiment in getrennter Richtung marschieren. Zunächst sei festgestellt, daß im Gegensatz zum Buchhandel eine scharfe Grenze im Musikalienhandel nicht besteht. Die meisten Sortimenter beschäftigen sich mit Verlag, und selbst unsere größten Verleger haben, wenn auch nicht immer am Orte ihrer Niederlassung, sondern zuweilen sogar im Ausland, eine Sortimentshandlung; andere wieder betreiben direkten Sortimenterverband ohne Ladengeschäft.

Die wenigen reinen Verlagsgeschäfte, zu denen auch das des Verfassers gehört, können doch nicht ausschlaggebend für die Mißstimmung sein, ebensowenig — obwohl es im allgemeinen Standesinteresse zu beurteilen ist — die Überhandnahme und Monopolisierung des Operettenverlags seitens verschiedener Theater. Hierdurch werden aber weniger die Sortimenter berührt, als diejenigen Verleger, die sich mit Bühnenverlag befassen. Also weshalb die Mißstimmung? Ausschlaggebend kann auch unmöglich der gerügte angeblich zu geringe Rabatt von 33% auf Schlager sein, da dieser vollauf genügt, denn an das Publikum werden derartig rabattierte Werke rein netto abgegeben, während bei 50% ein Rabatt von 20% dem Käufer eingeräumt wird, wodurch dem Händler ein geringerer Verdienst bleibt als bei 33%. Was nützt selbst der höchste Rabatt, wenn der Umsatz im Geschäft fehlt! Ist etwa der Verleger daran schuld, wenn das Sortiment in einer nicht günstigen Lage errichtet wurde oder wenn eine früher bessere Gegend sich verschlechtert hat, wie es zumal in Großstädten vorkommt? Und weiter, was nützt selbst der höchste Rabatt, wenn der Ladenpreis 20 S beträgt! Denn die besten Vorschläge zur Hebung des Sortiments und damit des gesamten Musikalienhandels sind überhaupt illusorisch, wenn die Abwanderung auf die 20 S -Ausgaben weiter zunimmt. Und es bleibt nicht bei sogenannten »freien Werken«; schon jetzt gibt es verschiedene 20 S -Ausgaben, die auch Werke lebender Komponisten enthalten.

Vor kurzem äußerte ich in einem Privatschreiben an den Herrn Redakteur des Börsenblattes bezüglich Bücher und Musikalien u. a. einige Gedanken, deren Wiedergabe hier am Platze ist:

... Abgesehen von Lehrbüchern, die jeder, der ein bestimmtes Fach erlernt, besitzen muß, dient ein Buch u. a. dazu, ein Ruhefinden, eine unfreiwillige Muße auf der Bahn auszufüllen. Derartige leichte Lektüre hat mit einmaligem Lesen ihren Zweck erfüllt...

Und nun die Musik? Nie und nimmer darf gute Musik — und nur solche überdauert die 30jährige Schutzfrist — aus anderen, als ernstesten musikalischen Gründen erworben werden. . . . Es hieße die Musik prostituieren, wenn sie jedermann für 20 S zugänglich ist, der, weil das Exemplar nur diesen geringen Preis kostet, es erwirbt und es, ohne seinem Gehalt gerecht werden zu können, flüchtig durchspielt und wieder beiseite wirft. Die Kunst will umworben sein, wie eine verwöhnte Schöne, man darf sich ihr nur nähern, wenn man ihr gerecht werden kann, und dazu gehört zunächst die musikalische Befähigung, im Gegensatz zum Buch, das jedermann zu lesen in der Lage ist und das dem Lesenden, selbst wenn er nicht alles versteht, einen geistigen Gewinn bringt, vorausgesetzt, daß es etwas Gutes ist. Aber die Musik setzt entsprechende musikalische Kenntnisse und technische Fähigkeiten voraus, um in den Kern des Werkes eindringen zu können. Je mehr man sich mit der Komposition beschäftigt, desto lieber soll sie einem werden, da man erst dann den inneren Wert erfassen und würdigen kann. Und für ein solches Werk muß der Kaufpreis auch entsprechend sein, schon aus ideellen Gründen, damit es nur von solchen, die wirklich Genuß und Gewinn davon haben, erworben wird. . . . Die Hüter der Kunst sollen das Volk zur innerlichen Vertiefung, aber nicht zur Oberflächlichkeit erziehen. . . . Die bisherigen billigen Editionen werden durch Beitritt einer ersten Firma, ich möchte sagen, salonsfähig, denn bisher war es noch möglich gewesen, sich in den besseren Geschäften von den 20 S -Ausgaben fern zu halten.

Ich halte es für meine vornehmste Pflicht, auf diesen Mißstand immer wieder und wieder hinzuweisen, ebenso wie ich schon seit Jahren in Wort und Schrift gegen die modernen Schlageralbkämpfe. Leider steht so mancher Kollege auf dem Standpunkt, wenn man ihn für eine Agitation zur Hebung des Handels gewinnen möchte: Weshalb sollen wir dagegen etwas tun, es hat doch alles keinen Zweck! Mit einer solchen Resignation kommt man nicht weiter, auch nicht dadurch, daß man sich aus Angst vor dem Warenhaus der allerbilligsten Erscheinungen annimmt, »damit nicht«, wie mir vor einiger Zeit ein großer Sortimenter erwiderte, »das Publikum ganz und gar ins Warenhaus getrieben wird«. Nein, das ist eine grundfalsche Ansicht, durch die sich der Betreffende selbst herabsetzt. Überlaßt dem Warenhaus seine Ramschware und die 20 S -Ausgaben und beschränkt eure Tätigkeit nur so weit auf die letzteren, als sie wirklich gefordert werden. Aber Kataloge mit eingedruckter Firma versenden und die Schaufenster mit ihnen füllen, heißt geradezu absichtlich den Ruin des Musikalienhandels herbeiführen.

Es ist endlich an der Zeit, daß eine Norm für die Ladenpreise von Neuerscheinungen aufgestellt und der Allgemeinheit als Grundlage bei der Kalkulation empfohlen wird. Ich wende mich hiermit an den Vorstand des Deutschen Musikalien-Verleger-Vereins mit dem Antrag, eine Kommission zu berufen, die eine solche Grundlage aufstellt und diese dann etwa in folgender Form zur Kenntnis bringt:

Der Vorstand des Deutschen Musikalien-Verleger-Vereins hat sich infolge der in den letzten Jahren in Erscheinung getretenen außerordentlichen Preisunterschiede bei Festsetzung der Ladenpreise hinsichtlich urheberrechtlich geschützter Originalkompositionen veranlaßt gesehen, eine Norm für die Mindestpreisbestimmung aufzustellen und sie untenstehend bekanntzugeben. Er empfiehlt diese bei Kalkulation neuer Unternehmungen in Berücksichtigung zu ziehen, damit der für die gesunde Entwicklung des Musikverlags überaus schädigenden Herabsetzung der Ladenpreise Einhalt geboten wird.

Unser Wettbewerb liegt doch wahrlich nicht im gegenseitigen Unterbieten, wie es manchmal den Anschein haben kann. Demjenigen, der die Produktion der letzten Jahre mit Aufmerksamkeit verfolgt hat, muß es aufgefallen sein, welche Unsicherheit und Nervosität in den Neuunternehmungen gewisser Verleger zutage treten. Wo bleibt die vornehme Ruhe, mit der einst die Gründer — nomina sunt odiosa — vorgehen und ihren Häusern den Weltruf verschafften? Und dann, meine Herren Kollegen, etwas mehr Achtung vor der Tätigkeit des andern! Erscheint auf einem Spezialgebiet ein einschlagendes Werk, umgehend bringt die Konkurrenz etwas Ähnliches. Die Titel werden täuschend nachgeahmt, Komponisten, die einen Erfolg aufzuweisen haben, auf nicht immer vornehme Weise abspensig zu machen versucht usw. Auch als ein nationaler Mißstand