



# 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. Pettizeilen, die Zeile oder deren Raum kostet 30 Pf. Bei eigenen Anzeigen zahlen Mitglieder für die Zeile 10 Pf., für 1/2 S. 32 M. statt 36 M., für 1/3 S. 17 M. statt 18 M. Stellengesuche werden mit 10 Pf. pro Zeile berechnet. — In dem illustrierten Teil: für Mitglieder des Börsenvereins die viergespaltene Pettizeile oder deren Raum 15 Pf., 1/2 S. 13.50 M., 1/3 S. 26 M., 1/4 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. 223.

Leipzig, Montag den 25. September 1916.

83. Jahrgang.

## Redaktioneller Teil.

### Von deutscher Musik und vom deutschen Musikhandel.

IV.

(III siehe Nr. 181.)

Zeitereignisse. — Vom Sortiment: Das Schaufenster, — Neuigkeiten, — Allgemeine Sortimentpropaganda, — Gebundene Musikalien.

Seit ich zuletzt berichtete, ist das musikalische Deutschland durch den Tod zweier ausgezeichneten Musiker aufs neue in Trauer versetzt worden: am 27. Juli starb Karl Klindworth im Alter von 86 Jahren, bald darauf der Dirigent Fritz Steinbach. Mit Klindworth, dem Jünger und Freunde Wagners, ist einer der letzten aus der großen Weimarer Musikzeit und der engeren Viztgemeinde dahingegangen. Klindworth war ein echter Ritter des Geistes ohne Furcht und Tadel, als Mensch wie als Künstler Idealist, eine jener seltenen Naturen, die durch ihr Beispiel über ihren Tod hinaus vorbildlich wirken. Seine bei Bote & Bock erschienene Chopin-Ausgabe, wie seine Wagner-Klavier-Auszüge (B. Schotts Söhne, Mainz) haben ihm als Herausgeber Anerkennung und Ruhm gebracht. Näheres über ihn ist in der Allgemeinen Musikzeitung vom 18. August, in dem ausgezeichneten Nachruf des greisen Wagner-Kämpfers Otto Lehmann zu lesen. — Steinbach hat sich als Hofkapellmeister in Meiningen wie später als Generalmusikdirektor in Köln ungewöhnliche Verdienste, besonders durch seine Wiedergabe Brahms'scher Werke, erworben.

Ein weiteres Ereignis, das den Buchhandel nicht minder berührt als den Musikhandel, so ist der Austritt Englands aus der Berner Konvention. Wenn England tatsächlich diese Abmachung wie einen Fetzen Papier behandelt und zerrissen hat, so wäre das für den deutschen Musikalienhandel hart; England hat auf musikalischem Gebiete nichts oder so gut wie nichts zu bieten. Während es sich jetzt fast ausschließlich von deutschem Geist nährt, würde es in Zukunft durch den geistigen Diebstahl sich nicht nur selbst versorgen, sondern unschwer auch andere Länder mit diesen Nachdrucken überschwemmen können. Es steht zu hoffen, daß, falls das Gerücht sich bewahrheitet, der Börsenverein wie der Verein der Deutschen Musikalienhändler baldigst an die Reichsregierung eine Anfrage richten werden, in welcher Form sie, auf gleichem oder anderem Gebiete, Vergeltung zu üben gedenkt. Daß England in diesem Kriege vor keinem Mittel zurückschreckt, kann den, der mit der Geschichte Fühlung hat, nicht überraschen; England hat nie anders Krieg geführt. Daß aber diese Nichtachtung von Verträgen und diese Verdrehung aller Rechtsbegriffe unter der Flagge des Kampfes für Kultur und Menschlichkeit gehen, muß jeden immer aufs neue tief ergrimmen.

Da nach dem lebhaften Musikwinter der Sommer musikalisch recht ruhig ist, möchte ich heute von einem Bericht absehen und diese Ausführungen nur dem Musikalienhandel, und zwar insbesondere dem Musikalien-Sortiment widmen.

Die Klagen über den schlechten Geschäftsgang sind nicht ein Vorrecht des Buchhändlers, der Musikalien-Sortimenter übertrifft den Buch-Kollegen darin vielleicht noch, und der glückliche Besitzer eines gemischten Betriebes klagt in doppelter Stärke. Es ist zweifellos, daß das Musikalien-Sortiment nicht

nur jetzt während der Kriegszeit schwer zu kämpfen hat, es gehört immer ein großer Umsatz dazu, damit die vielen kleinen Beträge, mit denen der Musikalienhändler fast ausschließlich rechnet, sich als spendendeckend und gewinnbringend erweisen. Der Musikalienhändler hat es nicht so gut wie der Buch-Sortimenter, er kennt keine wirklich teuren Verkaufsobjekte (von solchen im Preise von M. 100.— oder gar M. 1000.—, wie sie dem Buchhändler ausnahmsweise, z. B. im Verlage Hiersemann, begegnen, ganz zu schweigen), Beträge über M. 20.— gehören im Musikalien-Sortiment zu den Seltenheiten. Dieser Mangel an teuren Werken hat sich außerordentlich gesteigert, nachdem in den letzten zehn Jahren viele gangbare Komponisten frei und billig geworden sind; ganz besonders fühlbar sind diese Preisunterschiede für den Sortimenter bei teureren Schulen, wie Kummer, Violoncello-Schule; Lebert u. Stark, Klavierschule u. v. a., und ferner bei den Wagner-Klavier-Auszügen, denen sich 1917 nun noch die Werke von Liszt zugesellen.

Es ist klar, daß das Billigwerden zahlreicher Werke, unterstützt durch die Zeitrichtung, die auch für Original-Verlagswerke niedrigere Preise, als sie früher üblich waren, verlangt — die Herabsetzung fast aller Werke von Brahms, die billigen Partituren selbst von Werken eines Bruckner, Richard Strauß usw. sind hierfür schlagende Beispiele —, nur durch erhöhten Umsatz wettzumachen ist. So sehr dem Musikalien-Sortiment nun die Schwierigkeit seiner Lage zugestanden werden muß, so wird man bei näherer Beschäftigung mit der Frage doch andererseits den Eindruck gewinnen, als ob der Sortimenter die Schwierigkeiten oft mit einem gewissen Fatalismus als etwas Unabänderliches hinnimmt, statt, wie es die Zeit verlangt, sich mit Energie zur Wehr zu setzen und die vielen Mittel zu benutzen, die ihm zur Verbesserung seiner Lage zur Verfügung stehen. Die nachfolgenden Ausführungen, in erster Linie an gemischte Betriebe und kleinere Handlungen gerichtet, möchten zur Hebung des Sortimentgeschäftes beitragen.

### Das Schaufenster.

Das Schaufenster! Das Schmuckkästchen des Sortimenters, seine Visitenkarte und zugleich sein Einladungsformular. Man möchte das Sprichwort von den Freunden für das Sortiment umwandeln: zeige mir dein Schaufenster, und ich will dir sagen . . . Aber statt gehegt zu werden, ist das Schaufenster gar oft das Stiefkind des Musikalienhändlers. Ganz anders bei dem Warenhaus! Man wird nicht müde, über die bösen Warenhäuser zu klagen, und könnte doch so vieles von ihnen lernen! Wie außerordentlich wissen sie den Anreiz zum Kaufen gerade durch die Schaufenster zu erregen! Reist man durch verschiedene Städte Deutschlands, so wird es immer aufs neue auffallen, wie gleichmäßig und häufig unzweckmäßig die musikalienhändlerischen Schaufenster aussehen. Wer nach diesen Auslagen die Literatur beurteilen wollte, müßte zu dem Ergebnis kommen, daß in Deutschland überhaupt nur leichte und Schund-Musik gangbar ist. Unter der Fülle von schreienden, bunten Titeln wagt sich nur hin und wieder ein ernstes Werk hervor, und die Herren, die die Ausstattung unter sich haben, scheinen zu glauben, daß sie das, was an der Qualität fehlt, durch die Quantität ersetzen müssen; vor lauter Titeln wird das Einzelne überhaupt nicht