

Die 964 Veröffentlichungen erfolgten von 64 deutschen und 12 ausländischen Firmen, von den 64 Firmen sind die Hälfte wirkliche Verlagshäuser. Die hohe Anzahl der Publikationen ernster Musik ist in diesem Vierteljahr durch die 220 Liszt-Veröffentlichungen bedingt. Zieht man Liszt ab, so ergeben sich für ernste Musik 385, für leichte Musik 359 Werke. Schon um dieses Mißverhältnis, das in anderen Vierteljahren noch krasser zutage treten wird, deutlich vor Augen zu führen, dürfte solche Statistik von Nutzen sein!

Ich war wieder einmal recht stadtmüde und naturhungrig. Kurz entschlossen nahm ich mir Urlaub und fuhr einige Tage trotz der Ungunst des Wetters in den Harz, und siehe da: ich hatte Glück! Über Nacht war Raubreif gefallen; als ich von der Bahn kommend den Wald betrat, war ein strahlend schöner Tag, alle Bäume mit ihrem schneeweißen Behang glitzerten und funkelten im Sonnenschein so recht wie im Märchenlande. Es war köstlich scharfe, klare Luft, lautlose Stille, so ganz, wie ich es erhofft und geahnt hatte: plötzlich fällt alles Schwere von einem und man spürt die wundereinzige Heilkraft der Natur. Als ich wohl eine Stunde gegangen, traf ich den ersten Menschen: ein stämmig großer Mann mit langem, bereistem Bart kam mir entgegen. Ich glaubte meinen Augen nicht zu trauen, aber am Gang hatte ich ihn gleich erkannt, es war mein Freund, der Musikalienhändler, ein prächtiger Mensch, ein Musikalien-Sortimenter vom alten Schrot und Korn. Das Erstaunen, sich hier in der Einsamkeit zu treffen, war kaum minder groß als die Freude, sich nach Jahren wiederzusehen.

Da er nur wandern wollte, kehrte er gern, mich begleitend, um. Wir hatten früher lange Marsche zusammen gemacht, er war ein Naturfreund wie ich, und so gingen wir, wie er es liebte, auch jetzt stumm genießend nebeneinander her.

Nach längerer Weile brach er das Schweigen: »Es paßt zwar gar nicht in diesen Zauberwald, aber da ich Sie einmal getroffen, muß ich mir etwas von meinem Berufsherzen oder, wenn Sie wollen, von der Berufsleber reden. Je älter ich werde, je bänglicher wird es mir, trotz aller eigenen Erfolge, um die Zukunft des Musikalienfortiments im allgemeinen. Mit Spielhagen frage ich: Was will das werden?

Ich habe, was Sie im Börzenblatt geschrieben, gelesen. Von Goethe und der Musik, von Mozarts Titus und ähnlichem zu berichten, ist ja ganz schön, interessiert mich aber wenig, — hingegen was Sie über Schaufenster, über Neuigkeiten und Propaganda sagen, das war Wasser auf meine Mühle. So selten man von Sortimentern etwas liest, so selten auch über das Musikalien-Sortiment, und doch wäre da dringend viel zu sagen. Sehen Sie, der Durchschnitts-Sortimenter mit mittlerem und kleinem Geschäftsbetrieb ist beileibe nicht arbeitsunlustig. Im Gegenteil, er arbeitet wie ein Pferd, aber vor lauter Tagesmühen hat er, wie mir scheint, ganz verlernt, verschmausend, ruhend zurückzublicken und zu prüfen, was er nun eigentlich geschaffen. Vor lauter Arbeit übersieht er häufig, daß andere Zeiten mit anderen Ansprüchen herausgekommen sind. Während es früher genügte, wenn der Kaufmann das Darbot, was verlangt wurde, gehört jetzt eigentlich auf allen Gebieten zum guten Verkäufer die Gabe, nicht nur das zu verkaufen, was der Käufer verlangt, sondern darüber hinaus, was der Händler abzugeben wünscht.

Es gibt kaum einen Geschäftsbetrieb, der nicht versuchen wird, neue Kundenschaftskreise heranzuziehen. Nur der Musikalienhändler, der wie der Buchhändler nicht nur Kaufmann ist und sein soll, aber doch auch nicht vergessen darf, daß er ein kaufmännisches Gewerbe betreibt, scheint zufrieden zu sein mit der Kundenschaft, die ihn gerade beehrt.

Wir stampften tapfer im Schnee weiter. Ich unterbrach meinen Freund nicht, denn ich kannte ihn, wenn ihm etwas auf der Seele brannte, wünschte er keine Gegenrede. Er sprach dann wie ein Volkredner und verlangte nur verständnisvolles Zuhören.

»Sehen Sie den Fall mit den Warenhäusern. Was wird über diese unleidliche Konkurrenz geklagt! Ich bestimme mich deutlich der Zeit, als die ersten Warenhäuser mit Musikalienabteilungen

bei uns entstanden und meine Frau und ich in unserem damaligen kleinen Sortiment diese neue Konkurrenz recht fühlten. Da machte ich mich eines Alltags vormittags zum Erstaunen meiner Frau, da ich wochentags sonst nie fortging, ohne zu sagen wohin, auf und ging geradeswegs — unerkannt natürlich — in die Musikalienabteilung des Riesenhauses, kaufte eine Kleinigkeit und setzte mich dann an dem Tisch, scheinbar einige Lieder aussuchend, nieder. Ich suchte lange, über eine Stunde, die Zeit war aber nicht verloren. Was ich da sah und hörte, war neu insofern, als es anders war, als wir es gelernt. Aber ich sagte mir damals gleich, das Gute von der Sache kann ich auch aufnehmen.

Ein Hauptleitmotiv der Warenhäuser kam auch hier wirksam zur Geltung: »Viel sehen reizt zum Kaufen«. Es war erstaunlich, wie zahlreiche Musikalien in diesem nicht großen Raum sichtbar gemacht waren; nicht so, daß man vor lauter Umschlägen und Titeln gar nichts sah, sondern gut gruppiert nach Klassen und Art trat jedes einzelne Werk wirklich in Erscheinung. Auch merkte man wohl, daß nicht, wie es bei uns Musiksortimentern häufig der Fall ist, die Auslagen wochen- oder monatelang in gleicher Weise ausgestellt waren; es wirkte vielmehr alles frisch. Auf der Verkaufstafel fehlten nicht die berühmten großen Stöße, an einer Seite Antiquaria, Klavierauszüge zu lächerlich billigen Preisen, — an der anderen Seite vielleicht 100 oder mehr Exemplare von einem damals neu herausgekommenen illustrierten Kinderliederbuch, Preis deutlich vermerkt: Mark 1,50, und ich war überrascht, zu sehen, wie viele der Kaufenden nebenbei noch ein Exemplar dieses wirklich reizend illustrierten Büchelchens mitnahmen. Zwischen dieser Verkaufsabteilung und der Instrumenten-Abteilung war ein kleiner Raum, von dem aus man gedämpft die Töne eines Klaviers herüberhörte. Diese gedämpften Töne lockten, wie ich sah, einen großen Teil des hin- und hervogenden Publikums an. Ein junges Mädchen spielte dort die neuesten Schlager, vor allem den Walzer aus der »Lustigen Witwe«, der damals höchste Neuheit war. Stöße von Neuigkeiten lagen auf einem angrenzenden Tisch, und der Verkäufer konnte nicht genügend von den billigen Dingen einrollen.

Ich habe diese Warenhausbesuche öfters wiederholt. Mir war klar, daß ich das Gesehene nicht ohne weiteres auf mein Musikalienfortimentsgeschäft übertragen konnte. Ich mußte vielmehr diese Erfahrungen in eine für mich geeignete Weise transponieren, und der Erfolg hat mir gezeigt, daß ich mich in der Art nicht vergriffen. Ich sagte eines Tages verschiedenen Konservatoristen: »Ihr habt jetzt genug Musikzeitungen bei mir gelesen und genug telephonierte, Ihr könnt Euch als Gegenleistung auch einmal um mich verdient machen«, und nun richtete ich unter Mitwirkung dieser Konservatoristen in dem an meinen Laden grenzenden Raum eine Vorspiel-Abteilung ein, — nicht jeden Tag und jede Stunde, das hätte mein Publikum ja wild gemacht, aber ich gab bekannt, daß an bestimmten Tagen in der Woche die neuesten Schlager (unter Nennung der Stücke) »gratis« zu hören seien. Ich biete an solchen Tagen das, was ich spielen lasse, ebenfalls in Hunderten von Exemplaren zum Verkauf und bin fast stets von der Lebhaftigkeit des Abgangs aufs neue überrascht. Auch hat mein vergrößertes Sortiment nach diesen Warenhaus-Entdeckungsfahrten ein ganz anderes Gesicht bekommen. Ich lege viel, sehr viel, auch teure Werke broschiert und gebunden aus, wechsle regelmäßig zweimal wöchentlich, und wenn ich auch nicht »weiße« und »rote Wochen« inszenieren kann, so bringe ich doch in größeren Zwischenräumen, Schaufenster- und Innen-Auslagen übereinstimmend, Violinmusik-Tage, Operntage, wobei auch ganz besonders die Neuererscheinungen berücksichtigt werden. Ich bereite diese Sonder-Ausstellungen des längeren vor, bitte die betreffenden Verleger, mir auf dem speziellen Gebiete Werke in größerer Anzahl mit Rücksendungsrecht zu liefern, und lasse bei Studien-Tagen die betreffenden Lehrer vorher darauf aufmerksam machen. Alles dies erfordert Zeit und Mühe. Ich habe aber gefunden, daß die zwei jungen Damen, die sich besonders unter meiner Leitung mit diesen Arbeiten befassen, sich