

Musikleben findet naturgemäß im gesamten Musikalienhandel ihr Echo. Die meisten Sortimentsbetriebe (und wie ich höre auch die des Verlags) haben einen Geschäftsgang zu verzeichnen, der an Lebhaftigkeit — trotz Fehlens wesentlicher Auslandskunden — selbst Friedenszeiten übertrifft. Nachdem im August 1914 in einem Gemisch von Begeisterung und Entsetzen aller Handelstote, eine atembeklemmende Pause eintrat, hat sich die Kaufkraft im Musikalienhandel vom jaghaften Pianissimo 1915 zu einem erstaunlichen Fortissimo-Vivace 1917 gesteigert. Wenn auch keine andere Kunst sich in dieser Zeit so als Trösterin und Helferin erwiesen wie die Musik, so ist es doch nicht der Musikhunger allein, der diese Geschäftsentwicklung erklärt, es tritt vielmehr als Ursache eine Kriegskrankheit hinzu, die auf fast allen Gebieten nicht nur die Mindertwertigen, sondern auch die Guten und Besten langsam ergreift, ich möchte sie die Erfassungs-Psychose (zu deutsch: Hamster-Krankheit) nennen. Hier von ist nun auch das musizierende Publikum und ein Teil der Sortimentler befallen. Da nun ungefähr in gleichem Verhältnis, wie diese Krankheit zunimmt, die Papier-Herstellung und -Lieferung abnimmt, so erweckt die Geschäftsliebhaftigkeit im Sortiment wie im Verlag nur sehr geteilte Freude. Wäre ich nicht schon völlig grau, so würde ich es unter der Last dieses letzten Geschäftsjahres geworden sein. Man muß so auf Pünktlichkeit und Genauigkeit eingestellt sein wie ich und dabei erleben, wie bei den unerschwinglichen Preisen aller Betriebsmaterialien, der Unbrauchbarkeit vieler Aushilfskräfte, bei dem Versagen der sonst zuverlässigsten Kommissionäre und Verleger jede Berechnung, jeder geordnete Geschäftsgang überhaupt aufhört. Ich habe mir in meinem Sortiment in schöner Tiemann-Schrift ein Plakat hingehängt, das da lautet:

Viellieber Kunde, merk' es wohl,  
 Die Ketten haben sich gewandt;  
 Laß alle Hoffnung fahren,  
 Erwarte nimmer, schnell wie sonst  
 Musik, die hehre, zu erlangen.  
 Sei froh, so Du sie überhaupt bekommst!  
 Vergiß es nicht, daß wir im 4. Kriegsjahr sind!

Sendungen aus Leipzig dauern mindestens 8 Tage;  
 Einschlage-Papier und Bindfaden (-Griß) wird berechnet!

Trotz dieser eindringlichen »Instruktion« regnet es ständig Beschwerden; das vielliebe Publikum will nicht begreifen, daß die Austauschstelle (ein neuer Beweis für Leipzigs Organisationstalent — die Freude der Kommissionäre — der bekannte Nagel zum Sarge vieler Verleger und Sortimentler) jede Sendung um Beträchtliches verzögert! Zu diesen allgemeinen Hemmungen kommt nun als Nervenstärkung zunächst das Fehlen so vieler Werke und Sammlungen. Wie haben wir mit Erstaunen auf den Buchhandel geblickt und auf die Barsortimente, als dort manches zu fehlen begann, wie haben wir wohl gar von schlechter Vorsohle, Mangel an Wettlichkeit gesprochen, und nun müssen wir am eigenen Leibe erfahren, daß, wenn Zellulose, Leim und sonstige Rohstoffe der Papier-Herstellung zu Ende gehen, auch die schönste Wettlichkeit nichts nützt. Für wen, auch den Phantasie-Begabtesten, hat es in dem Bereich der Möglichkeit gelegen, daß Beethoven-, Mozart-Sonaten, Mendelssohn, Lieder ohne Worte, Bände von Schuberts Liedern eines Tages nicht mehr zu haben sein würden? Das Undenkbare aber, es ward Ereignis, so heftig das vielliebe Publikum auch losgeschüttelte, die Klassiker-Editionen meldeten mehr und mehr: »Ferner Verlangtes fehlt!«, und gerade die begehrtesten, umfangreichsten Bände können am wenigsten neu gedruckt werden. Als ich einem alten, verknocherten Klavierlehrer sagte, daß Czerny, Schule der Geläufigkeit in vollständiger Ausgabe der Edition Peters nicht mehr zu haben sei, fürchtete ich, daß den alten Herrn der Schlag rühren würde — so entgeistert sah er mich an. Dabei hat die Edition Peters sehr nach meinem Sinn ins Schwarze getroffen, wenn sie in einem Flugblatt fragt: *»Muß es immer Czerny sein?«,* und da verschiedene Czernys fehlen (er ist bekanntlich der meistgespielte von allen toten und lebenden Komponisten), den Sortimentern empfiehlt, die Lehrerschaft auf andere Studienwerke hinzuweisen, da die ab-

solute Herrschaft der Czerny, Bertini und Cramer getrost etwas geschwächt werden dürfe und bei aller Vortrefflichkeit der drei alten Meister Abwechslung im Studienmaterial der neuen Klavier spielenden Generation nur zum Vorteil gereichen würde; insbesondere möchten die Herren Sortimentler auch Studien der Modernen und Lebenden empfehlen, denn, so schließt das Flugblatt: *es muß nicht immer Czerny sein!*

Eine weitere Nervenstärkung für das Sortiment sind die Kriegszuschläge, für deren Bewältigung ich, wie Sie mir glauben werden, bei dem Umfang meines Betriebes eine Extra-Arbeitskraft brauche. Da das neue Kriegspersonal mir im Rechnen in der Fixigkeit oft über ist, in der Richtigkeit nur leider häufig nicht, so lasse ich den gesamten Eingang (wie auch die früheren Lagerbestände) klar mit ausgerechnetem Verkaufspreis auszeichnen. Ich beklage mich über diese Arbeit nicht, denn für uns Sortimentler ist der Gewinn durch den Lagerwertzuwachs bedeutend, und ich bin Optimist genug, mich des gewinnbringenden Augenblicks in dieser Hinsicht zu freuen, ohne an das »Später« zu denken, was einmal wird, wenn andere Zeiten kommen und die Kriegszuschläge verschwinden und das teuer eingekaufte Lager billig verkauft werden muß. Mein Vertrauen zu unserem Verlagshandel ist groß; ich zweifle nicht, daß die Verleger einsichtig genug sein werden, dem Sortiment den Übergang zu der neuen, zu der normalen Zeit (auf die unsere andere bessere Seele doch inbrünstig hofft) so leicht wie möglich zu machen. Daß die Editions-Verleger sich zu einem einheitlichen Kriegszuschlag von 50 Prozent entschlossen haben, finde ich richtig; auch glaube ich nicht, daß dieser Kriegszuschlag — wie jüngst zu lesen war — Wirrwarr angerichtet habe; die Einheitlichkeit wirkte nur erleichternd, auch ist es selbstverständlich, daß der Zuschlag sich auf die Lagerbestände erstreckt und erstrecken mußte; denn wehe, wenn dies nicht geschehen wäre! Dann würde der Ladenpreis allerdings so gut wie aufgehoben sein: Herr Meyer könnte ein Lagerheft mit M 1.50 verkaufen, während sein Nachbar, die Firma Schulze, gezwungen wäre, das gleiche Werk, da es neu bezogen, dem Kunden mit M 2.25 anzubieten. Vor diesem Chaos sind wir gnädig bewahrt geblieben. Natürlich wäre es noch erwünschter für alle Kreise gewesen, wenn der gesamte Musikverlag sich gleich zu einem Kriegszuschlag von 50 Prozent zusammengefunden hätte.\*) Der Verein hat . . . doch die Vereinsfrage, Ihr prächtiges Stedenpferd, ist, wie Fontane sagt, ein weites Feld, auf das ich mich heute bei der Knappheit meines Schreibpapiers nicht verlieren will. Daß gerade die Editionen eine weitere Erhöhung des Kriegszuschlages und nicht Erhöhung der Katalogpreise gewählt haben, leuchtet mir ein; bei der Entwertung des Geldes wird augenblicklich jeglicher Preis bezahlt (auch ist die Zuschlagserhöhung, selbst wenn noch billiger hergestellte Lagerbestände vorhanden sind, angesichts der schwindelnd steigenden Herstellungskosten wohl eher zu niedrig als zu hoch) — aber gerade den Editionen muß darum zu tun sein, den Charakter der Volksausgaben wenigstens in den Grundpreisen ihrer Kataloge zu wahren. Auch liegen für sie die Verhältnisse anders als für die sonstigen Verleger; bei diesen ist jedes der geschützten Eigentumswerke eigentlich konkurrenzlos und der Preis daher nicht von entscheidender Bedeutung. Die deutschen Editionen aber, die vor dem Kriege Kulturträger in der ganzen Welt waren, müssen, sobald Frieden kommt, mit der Auslands-Konkurrenz rechnen, einer Konkurrenz, die, zum Teil im Kriege erst entstanden und durch staatliche Mittel gefestigt, versuchen wird, wenn nicht anders, auch auf Kosten der Güte durch Billigkeit resp. hohen Händlerabatt diesen Wirtschaftskampf zu gewinnen.

Hier wurde ich unterbrochen, es klingelte an der Haustür, man hatte Licht in meinem Zimmer gesehen. Fräulein K. erbat ausnahmsweise trotz später Sonntag-Abend-Stunde für ihren

\*) Inzwischen (dieser Brief wurde Mitte Dezember 1917 geschrieben) sind nach Eingreifen des Musikalien-Verleger-Vereins und des Vereins der Deutschen Musikalienhändler fast alle Firmen dem Beispiel der Editionen gefolgt, sodas man von einem einheitlichen Kriegszuschlag von 50 Prozent im gesamten Musikalienhandel wohl sprechen kann.