

nicht von Schlagerfabrikanten und Amüsementskomponisten. Denn wenn z. B. ein Gelegenheitskomponist, der es als solcher doch nicht einmal nötig hat, für einen Schlager allein aus der Bewertung der Aufführungs- und mechanischen Rechte in diesem Jahre über 30 000 M. gewinnt, so kann auf diesem Gebiete doch wohl von »Ärmsten der Armen« nicht die Rede sein. Und warum soll dann den Verlegern solcher Musik verdacht werden, daß sie auch dabei verdienen? Also wir reden hier von der ernsten Kunst. Und nun fordere ich Herrn Khsfer auf, aus der Zeit, wo der von ihm so scharf angegriffene Vertrag existiert, also aus den letzten fünfzehn Jahren Namen von Verlegern zu nennen, welche dieser Vertrag zu vielfachen Millionären gemacht hat, während er ihre Komponisten zu den Ärmsten der Armen gemacht hat. Er kann diese Antwort nicht verweigern, denn von ihr hängt seine publizistische Ehre ab, und, was mir wenigstens wichtiger ist, die Ehre des Musikverlegerstandes.

Daß unter den heutigen wirtschaftlichen Verhältnissen die Komponisten wie alle geistigen Arbeiter besonders schwer leiden, kann nicht bestritten werden, aber die von Khsfer gemachten Angaben sind unrichtig. Woher stammen sie? Eine Statistik über Honorare bei Verlagsverträgen gibt es nicht, die Verleger würden sich auch weigern, über ihre Geschäftsgeheimnisse Auskunft zu geben. Offenbar hat Herr Khsfer seine Zahlen von seinem Gewährsmann Kösch erhalten, und dieser fußt auf Angaben, die ihm von Komponisten der von ihm geleiteten Genossenschaft Deutscher Tonsetzer zugekommen sind. Nun schließen aber die maßgebenden Verlagsanstalten fast ohne Ausnahme mit diesen Komponisten keine oder nur ausnahmsweise Verlagsverträge ab, und wenn wirklich die paar Außenseiter in der von Kösch geleiteten Anstalt für musikalische Aufführungsrechte (von größeren Verlagsfirmen kommt kaum ein halbes Duzend in Betracht) mit ihren Komponisten so handeln sollte, wie Khsfer es darstellt, was ich nicht glaube, so kann man dafür den Musikverlag nicht verantwortlich machen. Herr Khsfer hat keine Ahnung von den tatsächlichen Verhältnissen. Zwar, an R. Wagner sind seine Verleger reich geworden. Das war einmal. Heute bereichert sich kein Verleger mehr an ernster Musik, und wie es um den seriösen Musikverlag steht, das kennzeichnet schlagend die Äußerung, welche der Chef eines der Genossenschaft Deutscher Tonsetzer nahestehenden Musikverlags zu einem unserer angesehensten Komponisten gemacht haben soll: »Um Ihre Werke verlegen zu können, habe ich in diesem Jahre zehn Forttrotts herausbringen müssen.« Herr Khsfer widerlegt seine eigene Behauptung mit dem Zitat aus dem »Droit d'Auteur«, wonach im Jahre 1919 unter 3822 in Deutschland gedruckten Kompositionen nur 721 ernste Werke gewesen wären. Wäre das möglich, wenn dabei die von Khsfer uns vorgeworfenen vielfachen Millionen zu verdienen wären?

Khsfer behauptet weiter, daß den Komponisten von den Teuerungszuschlägen und von dem Valutagewinn beim Notenexport kein Pfennig zugebilligt sei. Das ist nicht wahr! Erinnerung: Herr Khsfer, als er dies niederschrieb, nicht daran, daß er selbst an den Verhandlungen über den Valutagewinn im Reichswirtschaftsministerium teilgenommen hat und daher wissen muß, daß überall, wo die Komponisten überhaupt an dem Gewinn vertragsmäßig beteiligt sind, sie auch an dem Ertrage der Teuerungszuschläge und des Valutagewinns partizipieren? Nur in den Fällen, wo der Komponist vorgezogen hat, sich ein für allemal mit einem festen Honorar abfinden zu lassen, hat er selbstverständlich an diesen sogenannten Gewinnen keinen Anteil, die in Wahrheit nur ein absolut unzureichender Ersatz des dem Verleger durch die Geldentwertung entstandenen Schadens sind.

Nun behauptet Herr Khsfer aber, das sei eben das Unglück, daß die Verleger sich sträubten, Verträge abzuschließen, die dem Komponisten einen Gewinnanteil sichern. »Nur einige sehr ernste Qualitätsverleger beginnen heute den im Buchverlage seit langem üblichen Prozentvertrag abzuschließen.« Ich glaube, als Vorstandsmitglied des Deutschen Musikverlegervereins besser unterrichtet zu sein als Herr Khsfer, und ich weiß, daß schwerlich ein einziger »Qualitätsverleger« in Deutschland

sich gegen Beteiligungsverträge grundsätzlich ablehnend verhält. Sie machen zwar die Buchführung umständlicher, aber sie sind gerechter und vermindern das Risiko des Verlegers. Nicht die Verleger, sondern die Komponisten sträuben sich dagegen, weil ihnen ein sicheres Honorar wertvoller erscheint als eine ungewisse Zukunftsaussicht. Das weiß jeder Verleger aus Erfahrung, und mir ist ein Fall bekannt, wo ein Vertrag über ein berühmtes Werk von R. Strauß daran scheiterte, daß dieser von einer Gewinnbeteiligung, die der Verleger vorschlug, nichts wissen wollte und auf der festen Honorarabfindung bestand. Und wenn dann der Komponist an den Teuerungszuschlägen und dem Valutagewinn nicht auch noch beteiligt wird, schreit Herr Khsfer Zetermordio!

Gegen den Vorschlag, daß in Zukunft jeder Verlagsvertrag eine Gewinnbeteiligung von mindestens zehn Prozent enthalten soll, ist vom Verlegerstandpunkt wenig einzuwenden. Eine andere Frage ist, wie sich die Komponisten dazu stellen werden. Voraussichtlich wird der Erfolg der sein, daß dann Verträge, welche dem Verleger unter diesen Bedingungen nicht zusagen, überhaupt nicht abgeschlossen werden. Die mag ja dann Herr Kösch mit zehn Prozent Minimalbeteiligung in dem Genossenschaftsverlage abschließen, auf dessen Gründung er seine Komponisten schon seit zehn Jahren vertröstet.

Schließlich muß ich noch ein kurzes Wort über die Entlohnung sagen, mit der Herr Khsfer das Honorar des Komponisten mit dem Gewinnanteil des Musikalienhändlers (Sortimenter) vergleicht. Es ist dies ein Argument, das in allen Artikeln, die zugunsten der »Kulturabgabe« geschrieben werden, mit besonderem Nachdruck wiederkehrt. Alle diese Artikel übersehen dabei eine Kleinigkeit: sie vergleichen nämlich die Nettoeinnahme des Komponisten mit der Bruttoeinnahme des Musikalienhändlers; denn das Honorar, welches der Komponist erhält, stellt lediglich den Gegenwert der von ihm geleisteten künstlerischen Arbeit dar; dagegen besteht der Anteil des Musikalienhändlers aus zwei Teilen, nämlich

1. aus dem Ersatz der Kosten, die ihm bei seinem Geschäft erwachsen;
2. aus dem Gegenwert der von ihm geleisteten Arbeit.

Nehmen wir z. B. an, der jährliche Umsatz eines Musikalienhändlers betrage 100 000 M.; sein Anteil an diesem Umsatze belaufe sich auf 50% dieses Umsatzes, also auf 50 000 M.; seine Unkosten für die seit dem Kriege ungewöhnlich gestiegenen Gehälter, für Laden- und Lagermiete, für Verzinsung seines Notenlagers, für Beleuchtung und Heizung, für die ebenfalls hoch gestiegenen Porti und Frachtsendungen, für Steuern und alle übrigen Unkosten seines Geschäfts belaufen sich ebenfalls auf 50 000 M., so würde ein solcher Musikalienhändler für seine Arbeit keinen Pfennig erhalten. Meine Zahlen sind ganz willkürlich angesetzt; sie mögen zu hoch oder zu niedrig sein; darauf kommt es nicht an, denn ich will nur beweisen, daß die Zahlen von Herrn Khsfer unbedingt falsch sind, weil sie die Geschäftskosten überhaupt nicht in Anrechnung bringen. Behauptet Herr Khsfer, daß der Anteil des Kleinhandels im Musikaliengeschäft verhältnismäßig zu hoch sei, so hat er die Pflicht, festzustellen, wie hoch der Nettogewinn des Musikalienhändlers, d. h. der Bruttogewinn nach Abzug sämtlicher Unkosten ist. Von seiten der Musikalienverleger, die ja dasselbe Interesse wie die Autoren daran haben, den Notenpreis möglichst niedrig zu halten, sind eingehende Untersuchungen über diese Frage angestellt worden, und das Ergebnis ist leider, daß, wenn der Musikalienhandel lebensfähig bleiben soll, unter den gegenwärtigen Verhältnissen eine Verminderung der Rabattsätze noch unmöglich ist. Der Autor aber, welcher dem Verkäufer seiner Werke das Existenzminimum verkürzen will, ist so weise, wie der Bauer, der seiner Milchkuh das Futter entzieht, weil durch die teuren Futterpreise der Reinertrag aus dem Milchverkauf beeinträchtigt wird. Stirbt die Kuh, so gibt es überhaupt keine Milch mehr.