

den Magazine dem Buchverkauf sehr hinderlich seien. Ob die Verleger, die neben Magazinen auch Bücher herausgeben, auch schon etwas davon gemerkt haben? Angesichts der leider auch im Buchhandel herrschenden Geldknappheit dürfte von dem günstigen Augenblick, sich vor Eintreten unvermeidlicher Preiserhöhungen noch vorteilhaft einzudecken, nur wenig Gebrauch gemacht worden sein. Noch sind die Sortimentslager wohlbestellt, und mehr als das Notwendige einzukaufen verbietet die Klugheit. Nicht zu vergessen, daß wir noch immer wirtschaftlich auf dem Pulverfaß sitzen, ein Zustand, der den Geschäftsmann zur Vorsicht in allen seinen Taten zwingt. Doch die Messe ist nicht der Buchhandel. Wohl uns, daß uns eine festgefügte und durch Erfahrung bewährte buchhändlerische Organisation und ein ausgedehnter anderweitiger Werbeapparat zur Verfügung stehen, der dem Verleger über das Wechselspiel der Messe hinweghelfen kann. Schlechte Messen pflegen überdies mit guten zu wechseln wie die sieben fetten und mageren Jahre der Bibel. Möge das Bleibende die Messe und in ihr die Büchermesse sein!

Deutscher Musikalien-Verleger-Verein in Leipzig.

Geschäftsbericht über das Vereinsjahr 1924.

Erstattet in der ordentlichen Hauptversammlung, Freitag, den 27. Februar 1925.

Das Jahr 1924 hat der deutschen Wirtschaft die Erfüllung einer in den vorhergehenden Jahren vergeblich gehegten Hoffnung gebracht: Die deutsche Währung ist während des ganzen Jahres stabil geblieben. Diese wirtschaftlich hochbedeutsame Tatsache hat dem gesamten Geschäftsleben des vergangenen Jahres sein besonderes Gesicht gegeben. Die Stabilisierung der Währung hat dem deutschen Geschäftsleben wiederum eine Grundlage geschaffen, auf der Kalkulationen mit größerer Sicherheit möglich waren.

Auch die Preispolitik des Musikverlages sah sich unter den konstanten Währungsverhältnissen in feste Bahnen zurückgeführt, sodaß die aus der Not geborenen Preisbildungsmethoden der Inflationszeit endlich als abgetan gelten konnten. Ganz von selbst sind die deutschen Musikalienpreise im allgemeinen wieder in die ehemaligen Friedenspreise übergegangen, wenn auch bei gewissen Neuherstellungen die verteuernden Faktoren in einzelnen Fällen eine andere Kalkulation notwendig machen. Das gilt vor allem für die Editionen und billigen Volksausgaben, deren schon im Frieden außerordentliche scharfe Kalkulation die Beibehaltung der Friedenspreise unter den veränderten Verhältnissen beim besten Willen unmöglich machte. Im allgemeinen kann man aber sagen, daß entgegen der allgemeinen Verteuerung der Lebensbedürfnisse die deutschen Noten sich auf dem Niveau der Vorkriegspreise gehalten haben. Wenn der Verlag die Beibehaltung der Friedenspreise fast allgemein durchführte, obgleich sich die Herstellung gegenüber der Vorkriegszeit ganz erheblich verteuert hat, so geschah dies vor allem aus Gründen kulturpolitischer Erwägung, denn es galt, die durch die Inflation dem Notenverbrauch entfremdeten Kreise des Mittelstandes, die vor dem Kriege die hauptsächlichsten Träger ernster Musikultur waren, wieder heranzuziehen. Die Beschränkung auf die Vorkriegspreise hat die auf diese Verbraucherkreise gesetzten Hoffnungen auch nicht enttäuscht, und so konnte mit Genugtuung festgestellt werden, daß der Verbrauch ernster Musik seit Beginn des Jahres 1924 ständig, wenn auch nur sehr langsam, sich gehoben hat. Zurückgegangen dagegen ist der Verbrauch an Schlagermusik, die ja naturgemäß in erster Linie dem Geschmack jener Kreise diente, die von kulturellen Traditionen nicht gedrückt waren und erst durch die Inflationsgewinne musikalische Bedürfnisse in sich verspürten.

Behindert wurde der Absatz durch den allgemeinen Geldmangel, der sich auch im Musikhandel deutlich fühlbar machte: so sah sich der Musikverlag genötigt, in immer weiterem Maße wieder zur Kreditgewährung überzugehen, die sich im vergangenen Jahre durch die besonderen Verhältnisse von selbst verboten hatte. Die Notwendigkeit dieser Maßnahmen zur Belebung des Absatzes in Verbindung mit einer demselben Zweck dienenden, groß-

zügigen Propagandatätigkeit schränkt naturgemäß die flüssigen Betriebsmittel des Verlages wesentlich ein, und die Herstellung neuer Werke kann nicht in dem von vielen Verlegern gewünschten Umfange erfolgen.

In erster Linie aber wurde und wird noch die Neuherstellung gedrosselt durch die Preise der Notendruckereien, die sich gegenüber den Vorkriegspreisen außerordentlich verteuert haben. Die Verteuerung der Herstellung ist nicht gleichmäßig, sondern bei verschiedenen Posten der Herstellung verschieden. So sind z. B. die Druckpreise für kleine Auflagen viel mehr gestiegen als die für größere Auflagen, und ebenso sind die Preise für Notensätze unverhältnismäßig hoch hinauf geschneilt. Sie betragen am Ende des Berichtsjahres im Durchschnitt das Doppelte der Vorkriegspreise. Der von den an der Notenerstellung beteiligten Industrien ausgehende Preisdruck kann nicht auf die Verbraucherkreise weitergeleitet werden, sondern bleibt auf dem Verlag sitzen, denn eine Verteuerung der Notenpreise wäre wirtschaftspsychologisch im gegenwärtigen Augenblick eine Maßnahme, die für den Musikverlag katastrophale Folgen zeitigen müßte. Geleitet von dem Eindruck eines bei der Preispolitik der Notendruckereien offenbar zu geringen Widerstandes gegen die verteuernden Faktoren, hatte die außerordentliche Hauptversammlung in München den Vorstand des Deutschen Musikalien-Verleger-Vereins beauftragt, bei den Notendruckereien die schwersten Bedenken gegen die verschiedenen Preisaufschläge zu erheben. Die Notendruckereien haben sich allen diesen Vorhaltungen gegenüber unzugänglich gezeigt, und es bleibt für den Verlag somit nichts anderes übrig, als die Konsequenzen hieraus zu ziehen und mit der Notenerstellung in größerem Umfange zurückzuhalten, bis die Herstellungskosten auf ein Maß zurückgeführt sind, das dem Verlag bei derartigen Unternehmungen einen Gewinn ermöglicht, ohne daß die Notenpreise für das Publikum verteuert zu werden brauchen. Wenn sich die Verlagstätigkeit auch auf dem Gebiet der ernsten Musik trotz der hohen Herstellungskosten wieder etwas gehoben hat, so ist das ein Beweis dafür, wie stark im Verlag das Bedürfnis nach neuer verlegerischer Tätigkeit ist, durch die allein die deutsche Musikultur wieder gehoben werden kann. Der kaufmännische Anreiz zu regerer Verlagstätigkeit ist jedenfalls angesichts der ungeheuren Herstellungskosten nur gering.

Der Vertrieb deutscher Musikalien nach dem Ausland hielt sich in mäßigen Grenzen, da der Bedarf des Auslandes an deutschen Noten seit der Inflationszeit zurückgegangen ist, einestheils weil das Ausland im allgemeinen noch stark mit Ware aus der Inflationszeit übersättigt ist, andernteils weil die deutschen Goldmarkpreise wenig Anreiz zu größeren Bestellungen bieten, zumal da die französischen und italienischen Musikalien noch zu Valutaspekulationen Anlaß geben. Bei der Feststellung der Auslandspreise mußte jeweils die innere Kaufkraft der verschiedenen ausländischen Währungen berücksichtigt werden, und so war es für den Musikverlag unmöglich, bisher allgemein zur Berechnung in Reichsmark auch bei Auslandslieferungen überzugehen, da die sich hieraus in manchen Ländern ergebenden Ladenpreise den Absatz deutscher Noten unmöglich machen würden. Dies gilt vor allem für Finnland und die Tschechoslowakei, aber auch für Spanien und Dänemark. Aus diesem Grunde hat der Deutsche Musikalien-Verleger-Verein vorläufig noch weiterhin die Beibehaltung der von ihm veröffentlichten Umrechnungstabelle für Auslandslieferungen beschlossen.

Den konzentrisch von verschiedenen Ländern aus vorgehenden Bestrebungen nach einer Vereinheitlichung der Schutzfrist auf der Grundlage der von der Berner Konvention festgesetzten Frist von 50 Jahren post mortem auctoris konnte auch der deutsche Musikverlag nicht untätig gegenüber bleiben, zumal da sich der Druck des Auslandes nach einer Verlängerung der Schutzfrist für Werke der Tonkunst in Deutschland aus Konkurrenzgründen immer mehr fühlbar macht. Um sich von Ereignissen, die eventuell von anderer Seite hervorgerufen würden, nicht überraschen zu lassen, hat der Deutsche Musikalien-Verleger-Verein alles Nötige vorbereitet, um bei einer kommenden Verlängerung der Schutzfrist die Interessen des Musikverlages erfolgreich vertreten zu können. Er hat sich dabei auch von der Erwägung leiten lassen, daß der deutschen Musikpflege nur durch eine großzügige