

- R. Müller-Gyr Söhne in Bern. Die Firma ist im Handelsregister gelöscht. Das Geschäft wird von den Herren Rudolf Müller-Antener und Max Erich Schade als Kollektivgesellschaft unter der Firma Müller & Schade weitergeführt. (Juli 1925.)
- Justus Berthel in Gotha. Den Herren Johannes Flicke und Julius Buchheim ist Gesamtprokura erteilt worden. Die Einzelprokura des Herrn Theodor Klemm bleibt unverändert bestehen. (25. Mai 1925.)
- Rotapfel-Verlag A.-G. in Zürich und Leipzig. Herr Dr. Eugen Kentsch ist als Geschäftsführer zurückgetreten, Herr Max Niehans hat die Geschäftsführung übernommen. (1. Juli 1925.)
- Max Schmidt-Römhild in Lübeck. Herrn Walther Ziegler ist Prokura erteilt worden. (1. April 1925.)
- Bandenhoeck & Ruprecht in Göttingen. Herr Kapitänleutnant a. D. Karl Ruprecht wurde als Teilhaber aufgenommen, Herrn Günther Ruprecht wurde Prokura erteilt. (13. Februar 1925.)
- Wiedemannsche Druckerei A.-G. in Saalfeld i. Th. Herr Direktor G. Heydolph ist in den Vorstand der Aktiengesellschaft eingetreten, er zeichnet die Firma mit einem anderen zeichnungsberechtigten Herrn. (15. Juni 1925.)
- Wirtschaftliche Vereinigung Deutscher Buchhändler E. G. m. b. H. in Leipzig. In den Vorstand des Unternehmens sind Herr Curt Zumpfe als Direktor und Herr Richard Schönberg als Beisitzer berufen worden. Die Herren Kiefewetter und Schmidt sind ausgeschieden. (2. Februar 1925.)
- H. B. Zidfeldt in Osterwieck am Harz. Herrn Dr. Wilhelm Zidfeldt, der in die Geschäftsleitung eingetreten ist, wurde Generalvollmacht erteilt. (1. Juli 1925.)

Leipzig, am 15. August 1925.

Geschäftsstelle des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig.

J. A.: Paul Runge, Obersekretär.

Zur wirtschaftlichen Lage des Musikalienhandels.

Die Spannung, unter der die allgemeine Wirtschaftslage steht, macht sich auch im Musikalienhandel immer deutlicher fühlbar. Die abwartende Haltung, mit der man noch zu Beginn des Sommers der Entwicklung der Dinge entgegensehen zu dürfen glaubte, ist einer gewissen Beunruhigung gewichen, die hauptsächlich durch die Notwendigkeit einer allen Wünschen gerecht werdenden Preiserhöhung hervorgerufen wird, die im Musikalienhandel leider nicht so einfach durchzuführen ist wie im Buchhandel. Akut geworden ist die Frage, die übrigens schon lange im Mittelpunkt der Diskussion stand, durch die letzte Erhöhung des Notendrucktariifes.

Am 15. Juli haben die Notendruckerien ihre Drucktarife wiederum erhöht, und zwar — wie es in dem Rundschreiben heißt —: »die höheren Auflagen um ungefähr 10%, die niedrigeren Auflagen hingegen, deren Berechnung sich als ganz unzureichend herausgestellt hat, in etwas stärkerem Maße«. Die Praxis beweist aber, daß auch für höhere Auflagen die Verteuerung 10% übertrifft und etwa zirka 14—22% ausmacht. Hinzu kommt noch, daß die Notendruckerien heute soviel Nebenrechnungen einzelner bei Ausführung eines Auftrages unbedingt nötiger Leistungen einstellen, die früher in der Druckberechnung einfach mit inbegriffen waren, daß die prozentuale Steigerung der Tarife absolut kein Bild gibt über die tatsächliche Verteuerung der Notenherstellung. Welche Höhe sie nämlich in Wirklichkeit erreicht hat, läßt sich eben nur ermessen, wenn ein Werk, das vor dem Kriege hergestellt worden ist, heute eine gleiche Neuherstellung erfordert und man die damaligen und jetzigen Preise für die gleiche Leistung zu vergleichen in der seltenen Lage ist. Dieser Fall ist nun aber doch eingetreten. Ein Verlagswerk, das im Jahre 1912 oder 1913 her-

gestellt wurde, mußte aus besonderen Gründen neu gestochen werden und gelangte im März 1925 zur Berechnung. Da stellte es sich denn heraus, daß der Notentisch desselben Wertes im März 1925 das Zweieinhalbfache des Preises von 1913 betrug. Somit wird diese enorme Preiserhöhung gerechtfertigt? Mit den Löhnen, mit den Materialpreisen? Oder damit, daß die Notendruckerien vor dem Kriege ohne Verdienst arbeiteten? In dem Rundschreiben der Notendruckerien wird die Erhöhung der Drucktarife lediglich mit der Erhöhung der Löhne begründet, d. h. es wird verlangt, daß jeder sofort einsieht, wie schwer die Druckerien, wie alle industriellen Unternehmen, unter der Zwangswirtschaft auf dem Gebiete der Löhne leiden. Und damit wird die öffentliche Meinung abgelenkt von der konsumentenfeindlichen Zwangswirtschaft der Preiskonventionen, Tarifgemeinschaften und dergleichen. Der Musikalienhandel aber ist ein Handelszweig, der dem Anziehen der Feuerungs-schraube nicht in dem Maße folgen kann wie etwa die Auftraggeber der Druckerien aus Branchen des täglichen Bedarfs für ihre Reklamedrucksachen. Der Musikalienhandel ist von der Kaufkraft seiner Verbraucherkreise vollständig abhängig, d. h. je teurer die Dinge des täglichen Bedarfs werden, um so weniger denkt man ans Notenkäufen. Wäre es überhaupt denkbar, unter den heutigen Verhältnissen noch Noten abzusetzen, wenn sie zum zweieinhalbfachen Vorkriegspreis verkauft würden? Müßige Frage! Darum hat auch der Deutsche Musikalien-Verleger-Verein den Notendruckerien kategorisch erklärt, daß er mit der letzten Druck- und Stichtarif-Erhöhung an der Grenze des von ihm Tragbaren angelangt sei und der Versuch weiterer Erhöhung mit der Zurückziehung der Aufträge beantwortet werden müßte. Das ist keine leere Drohung, sondern ein Diktat der Notwendigkeit.

Gewiß, wir leben im Zeichen der Teuerung, und die in Ländern mit stabil gebliebener Währung bereits längst zur Auswirkung gekommene Weltteuerung macht sich in Deutschland eben erst felt, seit der Stabilisierung, bemerkbar. Teuerung aber ist etwas anderes als Inflation, die hoffentlich für immer hinter uns liegt, und darum geht es nicht an, die Inflationsgewohnheiten weiter fortzusetzen, die dem Ansehen des deutschen Kaufmanns in der ganzen Welt eine Einbuße eingetragen haben, die es mit allen Kräften wettzumachen gilt. An den fortgesetzten Preisdiktaten der Konventionen kommt das gesamte Wirtschaftsleben zum Scheitern, weil die Preiserhöhung auf einem Gebiet jeweils gleiche auf anderen Gebieten zur Folge hat, die auf die Lohnbedürfnisse der großen Masse zurückwirken und schließlich zur allgemeinen Absatzstörung führen müssen. Für den gesamten Verlag ist jetzt die Gefahr schwerster Krisis in greifbare Nähe gerückt, und sie kann nur gebannt werden, wenn er sich zur Einheitsfront gegen die Preispolitik der Herstellungsindustrien zusammensindet.

Aber auch wenn es gelingen sollte, eine weitere Verteuerung der Herstellungskosten abzuwenden, so kann der Musikverlag trotzdem seine bisherigen Preise unter keinen Umständen mehr halten. Gegenüber den Preisen vom Beginn des Jahres 1924 sind die Druckpreise um 70% gestiegen, und die Musikalienpreise haben noch keine Erhöhung erfahren, sodaß allmählich der Unterschied zwischen alten und neuhergestellten so groß geworden ist, daß er dem Absatz schwer hinderlich wird. Der Musikverlag muß sich, will er nicht schwere Einbuße an seinem Kapital erleiden, entschließen, nicht nur neuhergestellte Werke je nach den Herstellungskosten zu kalkulieren, sondern auch die Preiserhöhung auf den gesamten Verlag auszuweiten.

Über den Modus der Preiserhöhung gehen die Meinungen auseinander. Schematisieren ist bei der Preisbildung sehr vom Übel, der richtige Preis einer Ware ist sozusagen Sache des Finger-spitzengefühls. Aus diesem Grunde wünscht ein Teil der Verleger die Preiserhöhung nur durch Festsetzung neuer Preise für jedes einzelne Werk durchzuführen, die dort, wo der Verkaufspreis den einzelnen Exemplaren aufgedruckt ist, zugleich mit der Unterschrift der Verlagsfirma aufgestempelt werden sollen. Es erscheint nicht so schlimm, wenn dann ein Sortiment irgendwo einmal ein altes Lagerexemplar noch zum alten Preis verkauft, als daß der Teuerungszuschlag allgemein fälschlicherweise