

lungsplan der Stagma festgelegten Verlegerdrittels ist eine nicht mehr wegzudenkende Voraussetzung für das Fortbestehen eines gesunden, kulturell arbeitenden deutschen Musikverlags.

Sieht es in den Verbraucherkreisen schon nicht rosig aus, so ist die Lage des vertreibenden Handels schlechthin verhängnisvoll. Aus den Berichten, die die Reisevertreter in letzter Zeit ihren Firmen übersandt haben, geht hervor, daß die meisten Musikalienhändler nur noch weit unter Tarif bezahlte Angestellte ihrer zusammengeschrumpften Betriebe sind, soweit sie überhaupt noch wirtschaftliche Selbständigkeit aufweisen. Tageseinnahmen von 5 und 8 Mark bilden keine Seltenheit. Monatliche Entnahmen von 50, 60 und 80 Mark für den Lebensunterhalt der Familien der Geschäftsinhaber wurden unseren Reisenden durch ordnungsgemäß geführte Hauptbücher nachgewiesen. Die Handlungen selbst sind aus den Hauptstraßen der Städte in unbedeutende Nebenstraßen, in kleine Budiken und Kellerwohnungen abgedrängt, da die Ladenmieten in den Hauptstraßen trotz der allgemeinen Mietsenkung nicht mehr erschwingbar sind. Es leuchtet ein, daß angesichts solcher Tatsachen von einer eigentlichen Kaufkraft des Musikalienfortiments überhaupt keine Rede mehr sein kann. Feste Lagerbestellungen erfolgen fast überhaupt nicht, und selbst zur Weitergabe fest vorliegender Bestellungen kann sich der Sortimenter oft nicht entschließen, wenn der Kredit, den er seinem Abnehmer gewähren muß, auf eine längere Zeitspanne bemessen werden muß, als er ihn selbst beim Verleger genießt.

Leider werden wir nun für diese empfindlichen Ausfälle auf dem Inlandsmarkt nicht durch stabilen Umsatz auf dem Gebiete der Ausfuhr entschädigt. Musik ist eine internationale Ware. Man sollte meinen, daß Deutschland als Hauptproduktionsland auf dem Gebiete der Musik keine wesentliche Einbuße bei der Ausfuhr von Musikalien erleiden sollte. Und in der Tat ist auch der Rückgang des deutschen Exports nicht so stark wie der Absatzrückgang im Inlande. Trotzdem kann von einem wirklich florierenden stabilen Exportgeschäft, wie wir es aus der Vorkriegszeit gewohnt waren, nicht mehr gesprochen werden. Durch den Krieg sind zahlreiche Märkte und auswärtige Stützpunkte deutscher Musikverlagshäuser verlorengegangen. In einer Reihe von Ländern wurden nationale Musikeditionen geschaffen, die sich gut eingeführt und behauptet haben, obwohl sie sich an Güte mit den deutschen Ausgaben nicht messen können. Aber die geringeren Arbeitslöhne der valutastarken Länder ermöglichen eine Preisbildung, die uns deutschen Unternehmern versagt ist. Die deutschen Ausgaben sind also zu teuer, und es wird daher nur das Allernötigste an Monopolartikeln verlangt. Was darüber hinaus noch an deutscher Musik im Auslande gebraucht wird, unterliegt den allgemeinen, Ihnen allen bekannten Schwierigkeiten, an denen der deutsche Export krankt: Zollschranken, Devisenbewirtschaftung, Valutadifferenzen usw. Es ist lebhaft zu wünschen, daß es der Reichsregierung bald gelingen möge, auf dem Wege internationaler Abkommen die dem deutschen Export hinderlichen Erschwerungen möglichst restlos zu beseitigen. Leider ist die Möglichkeit, unseren ausländischen Kunden durch Zuweisung von Sperrmark und Scrips einen Anreiz zu erhöhtem Bezuge zu geben, praktisch dadurch zunichte geworden, daß Mittel des Reiches hierfür nicht mehr zur Verfügung stehen. Es sei aber hier der Hinweis erlaubt, daß dem deutschen Musikverlag schon mit Beträgen geholfen wäre, die im Verhältnis zu den Summen, die zur Exportunterstützung in anderen Wirtschaftszweigen benötigt werden, verschwindend klein sein könnten. Eine bedauerliche Begleiterscheinung der politischen Abschnürung der Grenzen ist auch die Tatsache, daß deutsche Gehilfen, die früher im Auslande besonders gesucht waren und ansehnliche Absatzkanäle nach dem Auslande leiteten, jetzt überhaupt nicht mehr aus den Grenzen Deutschlands herauskommen. Die Einleitung eines internationalen Gehilfen-austausches auf diesem Gebiete wäre eine dankbare Aufgabe der Reichskulturkammer.

Eine unerwünschte, unberechtigte und möglichst bald zu beseitigende Konkurrenz erblickt der deutsche Buch- und Musikalienhandel in dem Erstarken der Vereins-, Regie- und Parteibetriebe, insbesondere der immer umfangreicher werdenden Verlagstätigkeit der öffentlichen Hand, der Berufsverbände, Kirchen, Schulen und anderer öffentlicher Einrichtungen. Ich beschränke mich auf

die Erwähnung dieser Tatsache; wir überlassen es dem Börsenverein, diesen nicht ganz leichten Kampf hoffentlich erfolgreich durchzuführen. Die Verlagstätigkeit des Deutschen Sängerbundes, der — verschont von der Belastung privater Unternehmer — seine Erzeugnisse zu Spottpreisen auf den Markt wirft, wird hoffentlich recht bald der Geschichte angehören. Ebenso wenden wir uns gegen das Verleihen von Unterrichts- und Aufführungsmaterial durch öffentliche Musikbibliotheken und erbitten hierfür ein gesetzliches Verbot.

Als ein Unfug von beträchtlichem Umfange stellt sich der immer üblicher werdende Bücher- und Notenbettel dar. Es scheint allmählich Gemeingut der Nation geworden zu sein, daß man es mit dem geldlichen Gegenwert für Bücher und Noten nicht allzu ernst zu nehmen braucht. Wie viele Büchereien, Beratungsstellen, Jugendheime und Musikzimmer werden nicht eingerichtet, bei denen Mittel für Heizung und Beleuchtung, Miete und Gehälter als unentbehrlich eingesetzt werden, während die Beschaffung der erforderlichen Bücher und Noten als selbstverständliche Ehrenpflicht des Verlags proklamiert wird. Die Fachblätter der deutschen Verlegerverbände haben sich schließlich genötigt gesehen, ihren Mitgliedern in besonderen Rubriken mit der Überschrift »Bücher- und Notenbettel« die trassesten Fälle derartiger Zumutungen laufend mitzuteilen, und es müssen sogar häufig gedruckte Antwortformulare für den abschlägigen Bescheid auf organisierte Bettelerei verwendet werden. Wenn ich daher an dieser Stelle eine Bitte aussprechen darf, so geht sie dahin, daß die deutschen Leser und Musikliebhaber sich wieder daran gewöhnen, Achtung vor der verantwortungsvollen Preisbemessung des deutschen Verlags zu hegen. Aber auch von sich aus sollte jeder Verlag davon Abstand nehmen, seine Erzeugnisse zu verschenken. Ebenso hart sollte sich der Verlag gegenüber den von allen Seiten an ihn gelangenden Wünschen verhalten, die darauf abgestellt sind, die Erlaubnis zum Nachdruck urheberrechtlich geschützter Werke zu erlangen. Es ist ein förmlicher Geschäftszweig daraus geworden, die Originalerzeugnisse anderer Verleger in Alben, Sammlungen, Liederbüchern, Fibeln und Potpourris auszubenten. Häufig genug drückt sich der Ausbeuter um eine Bezahlung dieser Abdrücke, da das Sammelwerk angeblich für den Schulgebrauch bestimmt sei. Gelingt ihm dies nicht, so ist es sicher der gute nationale Zweck, der den Originalverleger dazu bestimmen soll, von einem Abdruckerhonorar Abstand zu nehmen. Hier können die Originalverleger eigentlich nur durch Selbsthilfe Wandel schaffen, indem sie die Erlaubnis zur Vornahme von Abdrucken nur noch auf einige wirklich angemessen honorierte Ausnahmefälle beschränken.

Eine abgeschwächte Form des Notenbettels ist das Verlangen weiter Käuferschichten, auf den festen Ladenpreis einen Rabatt zu erhalten. Ermuntert wurden diese Bezieher durch unsere eigene Verkaufsordnung, die einen ganzen Blütenstrauch von Rabattmöglichkeiten vorsieht. Der Rabatt an den Musiklehrer hat eigentlich nur die Wirkung, einen größeren Kreis von Auch-Musikalienhändlern heranzuzüchten. Es besteht kein Anlaß, dem Musiklehrer für die Beratung seiner Schüler bei der Auswahl der zu spielenden Stücke ein Sonderhonorar in Gestalt des Rabattes zuzuweisen, da er mit dieser Beratung nur seine Pflicht als gewissenhafter Lehrer erfüllt. Leider hat das seit langem erwartete Rabattgesetz nicht den erhofften Abbau auf diesem Gebiete gebracht; ja, es hat sogar die vielfältigen bisherigen Rabatte gewissermaßen noch sanktioniert. Ich bin der Meinung, daß im Musikalienhandel jeder Rabatt an private Bezieher entfallen sollte.

Wie steht es nun aber mit dem Rabatt, den der Musikverlag dem Musikfortiment zu gewähren hat? Ich muß Ihnen hierzu eine kleine Legende erzählen, die mir kürzlich berichtet wurde. Es war einmal ein Notenkäufer, der ging den Dingen auf den Grund. Der ging zu seinem Musikalienhändler und ließ sich allerhand Noten zur Auswahl vorlegen. Er wählte dann einen mittelstarken Band von Liedern aus: schwedische Lieder mit deutschem Text, von einem heute noch lebenden Komponisten. Dieses Heft sollte RM 2,— kosten. Er fragte nun den Musikalienhändler, ob denn das nicht eigentlich recht teuer sei. Aber der Musikalienhändler sagte zu ihm: »Sie irren sich, das Heft ist billig, denn bedenken Sie doch: nicht ich nur will etwas an diesem Heft verdienen; mit