

Ausstellung der Royal Academy zurückgewiesen worden, die Londoner Grammophon zahlte dann hundert Pfund für das geistige Eigentum, und Emil Berliner persönlich bestimmte den Hund zur Handelsmarke mit der bekannten Umschrift. Das geschah schon 1900 im Juli, und nach sechs Jahren erst machte Victor einen neuen großen Schritt. Bis jetzt war der Trichter in allen Materien und Größen die Marke gewesen: Victor stülpte das Rohr praktisch um, nach unten und nach innen in ein Gehäuse hinein. Das Grammophon war damit ein Möbelstück geworden, und auch sein Preis war zunächst der eines Möbels. Der neue „Victrola“-Apparat kostete 200 Dollar! Die Händler erschauerten, einer von ihnen stellte den Apparat als große Geste aus und war sehr erstaunt, als er dann doch gekauft und immer wieder gekauft wurde. Victrola-Kabinet wurde so erfolgreich, daß der Name von der Fotografie für „Kabinet“-Bilder übernommen wurde. Bei Edison herrschte Bestürzung, erst nach sieben Jahren wurde der Alte von seinen Direktoren überstimmt: im Oktober 1913 inserierte „Mister Edison den nun ganz vervollkommenen Phonographen als echtes hochwertiges Musikinstrument“ mit „unzerstörbaren“ Platten. Es war, nach Wortlaut und Sache, der Apparat Berliners!

Das Geschäft war nun konzentriert; Victor in Führung, Columbia eine Nasenlänge hinter ihm, und Edison weit zurückbleibend im Verkauf. In seinen ersten zehn Jahren hatte Victor ein Kapital von acht Millionen erreicht, das er in den folgenden zwei Jahren verdoppelte: er zahlte nun 77 vH. Dividende. Trotz ihrer Bekehrung zum Möbel und zur Platte kam die Edison aber nicht ganz mit. Edison persönlich wollte alles beherrschen, er entschied über jede Aufnahme, Sänger wie Musikstücke, und seine Entscheidung war, wie es hieß, rein persönlich. Auch behauptete man, er verwende die Gewinne für andere kostspielige Experimente. Immerhin war sein Geschäft in dieser Zeit nicht schlecht, und das Heer seiner amerikanischen Verkäufer trieb einen Kultus mit seinem Namen — dem einzigen Eigennamen, den es jemals in diesem Geschäftszweig gegeben hat! Sein Modell zum Preise von 285 Dollar wurde als Mister Edisons eigenes, von ihm selbst geprüftes Musikinstrument angepriesen, eines Erfinders also, der, wie alle wußten, stocktaub geworden war! Columbia wieder führte die doppelseitigen Platten ein, doch Victor hatte eine bessere Nase; mit seinen großen Namen konnte die Konkurrenz nicht aufwarten. Im Jahre 1917 waren die Aktien Victors auf 33 Millionen gestiegen, mit 23 Millionen Vorzugsaktien. Und dabei hatte Victor 180 vH. an Dividenden bar, allein seit 1915, ausbezahlt. Im Privatverkehr (denn an der Börse notierte Victor nicht) stieg sein Nominale von 100 auf 1400.

Dann trat Amerika in den Weltkrieg ein, und Columbia hatte eine Gelegenheit, Victor zu überflügeln. Dieser, ebenso wie Edison, stellte sein Werk für Kriegsarbeiten zur Verfügung. Bald aber begann eine neue Nachfrage. Überall im Lande waren süßtönende Männerchöre daran, Amerika zugleich glücklich und wehrhaft zu machen. Ernstgestimmte Seelen riefen eine Bewegung ins Leben, die Schützengräben mit Musik zu versorgen, eine Altplatten-Woche wurde eingeführt, zugunsten von Heer und Marine; dies hatte auch noch den Nutzen, die Apparate von ihrem überspielten Material zu befreien und den Bedarf anzukurbeln. Die hohen Löhne der Kriegsindustrie steigerten den großen Konsum: der Phonograph wurde jetzt zu 200 Dollar abgesetzt, statt wie vormals zu 125 bis 150. Prachtvolle rote Mahagonistücke zogen jetzt in den dunklen Wohnhöhlen des Mississippideltas ein, und