

# Musik als Geschäft

## 1. DEFINITION UND KLISCHEES

Der Begriff „Geschäft“ hat seine Wurzel im mittelhochdeutschen „*gescheft*“, steht mit „*schaffen*“ in Beziehung und impliziert landläufig einen Wirtschaftsvorgang, nämlich eine auf „finanziellen Gewinn gerichtete, meist mit Handel verbundene Tätigkeit“<sup>1</sup>, wiewohl diese Bedeutung wirtschaftswissenschaftlich längst durch „business“ ersetzt worden ist. Im allgemeinen Sprachgebrauch reicht das Bedeutungsfeld von „Tätigkeit, Pflicht, Obliegenheit, Arbeit, Aufgabe“ über „Vertrag über Kauf bzw. Verkauf einer Sache“, weiters „Unternehmen, Laden für den Kauf und Verkauf (von Waren)“ bis hin zu „Geschäft abschließen“, ein „gutes/schlechtes Geschäft machen“ und letztlich „morgens um 8 Uhr ins Geschäft gehen“, womit der Beginn des Berufsalltags gemeint ist, unabhängig, ob jemand wirklich in einem Geschäftslokal arbeitet oder anderweitig seinem Broterwerb nachgeht. „*Geschäftemacherei*“ ist negativ konnotiert und meint, dass eine Person aus allem ein Gewinn bringendes „Geschäft zu machen sucht“, wobei Unlauterkeit unterstellt wird, zumindest aber ein Verhalten am Rande der Ethik, wenn nicht sogar jenseits der Legalität. Es ist konkret diese egoistische, übertriebene Gewinnorientierung, die bislang nicht einmal in die Nähe der makellos lauterer Kunst gerückt werden soll. Kunst steht, so kolportiert es die „öffentliche Meinung“, absolut über jeglichem materiellen Interesse. Selbst wenn Musikerinnen und Musiker im Jargon von „*Geschäft spielen*“ sprechen, meinen sie (meist gut honorierte) Auftritte außerhalb „künstlerischen“ Musizierens in regulärer Konzertsituation, womit sogar ein gewisses Maß an Peinlichkeit einhergeht. Die Peinlichkeit resultiert aus dem Umstand, dass bei derartigen Auftritten Musik nur den Rahmen bildet und nicht zum Selbstzweck, also zur geistigen Erbauung der Zuhörerschaft, authentisch interpretiert wird. Das Unbehagen der Musikerinnen und Musiker reicht so weit, dass sie in ihren offiziellen Lebensläufen das „*Geschäft spielen*“ tunlichst verschweigen.

Dort, wo der Begriff „Geschäft“ gilt, endet allem Anschein nach die Kunst, ungeachtet der Tatsache, dass Musik, wie sie nun digitalisiert als kompaktes File auf Datenträgern oder im Computer gespeichert erscheint, ohne Geschäftsvorgänge schlichtweg nicht existiert. Die klingende Zeitkunst ist bekanntlich Ergebnis des Zusammenwirkens einer Vielzahl von Faktoren. Ihre „kompakte Verfügbarkeit“ bedingt – wie konventionelle Produkte – gewisse materielle Voraussetzungen und Arbeitsschritte auf real-wirtschaftlichen Grundlagen, mitunter weit in die Historie rei-

---

<sup>1</sup> *Duden – Das große Wörterbuch der deutschen Sprache in 10 Bänden. Aktualisierte Online-Ausgabe.* Mannheim–Leipzig–Wien–Zürich 1999–2004.

chend. Dieses nachgerade triviale Wissen ist allen zu eigen, die mit Musik beruflich konfrontiert sind. Bloß herrscht bis ins Medienzeitalter im letzten Viertel des 20. Jahrhunderts darüber beharrliches Stillschweigen, geschützt durch die bestechende romantische Genieästhetik. Gründe dafür sind ebenso einsichtig wie irrational.

Einerseits wollte die Gesellschaft etwa ab 1800 Leistungen der geistigen Elite als Ergebnis göttlicher Begabung außerhalb der Warenwelt positioniert wissen. Das ist nachvollziehbar, denn hochwertige musikalische Einfälle lassen sich wirklich nicht wie Massenprodukte von irgendjemandem in beliebiger Anzahl und stets gleicher Qualität produzieren. Dazu braucht es spezieller Talente und diese wiederum mussten im hierarchischen Denken des 19. Jahrhunderts ihren Platz finden, schon aus Gründen der Existenzsicherung; wer nämlich damals zu keiner Schicht gehörte, fand weder Anerkennung noch Verdienstmöglichkeit. Besser, als kreative Persönlichkeit irgendwo jenseits der materiellen Welt – recht gut – zu rangieren, als am Rande der Gesellschaft zu vegetieren. Diese Überlegung dürfte die geistige Elite zum kollektiven Understatement über die bekannte Genieästhetik bewogen haben. Andererseits täuschte man materielle Enthaltbarkeit vor, ebenfalls von der Gesellschaft gebilligt, ja sogar postuliert, was am Beispiel österreichischer Eliten stringent dingfest zu machen ist<sup>2</sup>:

„Österreich pflegt in seiner historischen Tradition sehr liebevoll das Klischee von den armen Genies und verkannten Erfindern. Man ist zwar fest davon überzeugt, dass die Österreicher vieles und alles erfunden und der Welt große Leistungen hinterlassen haben [...]. Andererseits ist man aber auch der fest gefügten Meinung, dass die österreichischen Genies meist nicht verstanden wurden und es nicht verstanden haben, ihre Ideen entsprechend zu vermarkten. Ja, manchmal hat man sogar das Gefühl, dass die Österreicher ihre Genies für umso größer halten, je ärmer sie gestorben und je erfolgloser sie geblieben sind, beziehungsweise dass man ihnen Armut und gesellschaftliche Verkennung andichtet, um sie als Genies einstufen zu können. Das gilt für die großen österreichischen Künstler und Komponisten, denen man gerne viel weniger finanziellen Erfolg zuschreiben wollte, als sie tatsächlich hatten, das gilt auch für die Techniker und Erfinder – und für die Wissenschaftler sowieso. Der Österreicher ist es gewohnt oder sieht es gerne, wenn Leistung nicht oder möglichst wenig entlohnt wird. So wurde das ‚österreichische Erfinderschicksal‘ geboren: Menschen, die zwar innovative Leistungen hervorbrachten, aber an der Verwertung ihrer Produkte scheiterten oder an der Indolenz der Behörden sowie am Unverständnis der Bevölkerung zerbrachen.“

Treffender lässt sich dieses Phänomen kaum darstellen, wiewohl es in gemilderter Form gewiss auch anderen Gesellschaften außerhalb der Donaumonarchie nicht ganz fremd gewesen sein dürfte. Als Beleg dafür mögen Künstlerromane mit dieser Sichtweise gelten, die anderswo entstanden sind und in weltweiten Vertrieb gingen; globalisiert wurde diese Sichtweise mit dem Aufkommen des Tonfilms und seiner

<sup>2</sup> JOHANNES JETSCHGO / FERDINAND LACINA / MICHAEL PAMMER / ROMAN SANDGRUBER, *Österreichische Industriegeschichte, 1848 – 1955. Die verpasste Chance*. Wien 2004, 44.

Verbreitung, so dass sich der Eindruck einer Korrelation zwischen Genialität auf immaterieller Ebene und Versagen in „irdischen“ Belangen quasi als schicksalshafte Notwendigkeit gefestigt hatte. Ohne die Globalisierung dieses Klischees wäre die österreichische Haltung für Kunst und Schaffende als harmlose nationale Eigenheit irrelevant, da realistischer Weise niemand an der Notwendigkeit der Honorierung jedweder Leistung zweifelt. Dafür sorgt massiv die Medienwelt, die schon aus dem permanenten Bedarf an Sendematerial immer öfter Einblicke in Produktionsprozesse unterschiedlichster Art in Sendeformaten wie etwa „Abenteuer Leben“ (SAT 1) anschaulich und respektvoll gewährt und es indessen Bestandteil des Allgemeinwissens ist, dass hinter jedem noch so kleinen Produkt eine Reihe logischer und auch teurer Arbeitsprozesse steht. Bloß im Bereich der Musik bleibt der Aspekt des Geschäfts ausgeblendet. Das mutet irrational an und mag – wiederum bezogen auf Österreich – nur mehr mit der Mentalität zu begründen sein, „die mit Vorliebe darauf schaut, wie viel der andere verdient und wie man das fremde Eigentum verringern könnte, statt das eigene zu erhöhen.“<sup>3</sup> Diese ruinöse Haltung impliziert zweifellos eine unfreundliche Grundstimmung, verhindert aber nicht die bekannten großen Leistungen. Real werden in der Tat Höchstleistungen erbracht, in der Darstellung muss damit immer Herabwürdigung einher gehen, so, als ob das Genie seine Begabung mit Missachtung zu bezahlen hätte – eine Art „ausgleichender Gerechtigkeit“.

Wissend um dieses Phänomen, ist zwischen der Faktenlage und der Auslegung der Fakten zu differenzieren. Die Fakten sprechen, wie die Musikgeschichte lehrt, von enormen geistigen Leistungen mit namhaften Gewinnen aus denselben; Letzteres verschweigt die Musikgeschichte allerdings. Daher bleibt in unserem Zusammenhang fortan die prekäre Auslegung der Fakten weit gehend ausgespart; nur dort, wo diese selbst zum Geschäft wird, lohnt sich ein angemessener Seitenblick.

## 2. PRODUKTE UND MUSIK IN DER GESCHÄFTSWELT – ZWEI BEISPIELE

Bevor der Begriff „Geschäft“ in all seinen Facetten mit Musik in Beziehung gesetzt wird, bedarf es der Veranschaulichung dessen, was man landläufig unter wirtschaftlichen Abläufen versteht. Das erste Beispiel – es hat mit Musik wirklich nichts zu tun – betrifft einen österreichischen Unternehmer, nämlich den aus Perg gebürtigen Josef Manner<sup>4</sup>. Er eröffnete im ausgehenden 19. Jahrhundert als gelernter Kaufmann am Wiener Stephansplatz ein Geschäft für Schokolade und Feigenkaffee, ein lukrativer Laden, bedenkt man, dass der Wert von einem Kilogramm Schokolade damals bei zwei Tageslöhnen eines Arbeiters lag. Bloß entsprach die zugelieferte Ware nicht den Qualitätsanforderungen Josef Manners, der beschloss, selbst bessere Schokolade zu produzieren. So erwarb er mit 25 Jahren von einem Schokoladener-

---

<sup>3</sup> Ibid.

<sup>4</sup> Homepage der Firma Manner, <http://www.manner.at/>, 27.12.2004.

zeuger in der Wildenmanngasse im 5. Wiener Gemeindebezirk Konzession, Geschäftslokal sowie Einrichtung und begann am 1.3.1890 mit der Schokoladenherzeugung. Sein guter Geschmack, sein Geschäftssinn und seine Überzeugungskraft begründeten seinen raschen Erfolg, denn er begnügte sich nicht mit der Produktion, sondern verkaufte, warb und belieferte sogar mitunter die Kunden persönlich. Die Doppelbelastung, das Geschäft am Stephansplatz und die Produktionsfirma zu führen, gab er rasch auf, und zwar zugunsten der Erweiterung seiner Produktion. Im Elternhaus im 17. Bezirk (Uniongasse 8, später Kulmgasse 14) fand er ausreichend Möglichkeiten zur Expansion. Um 1897 beschäftigte er 100 Mitarbeiter, und 1898 brachte er die legendäre „Manner-Schnitte“ auf den Markt. Sie wurde als „Neapolitaner Schnitte Nr. 239“ registriert und verdankte ihren Namen den aus der Gegend um Neapel stammenden Haselnüssen, die neben Zucker, Kokosfett und Kakao der Schnitte ihren charakteristischen Geschmack verleihen. Die Fülle verbindet 5 Lagen Waffel bei einer Größe von 47 x 17 x 17 mm. Die hohe Qualität der Rohstoffe und die aufwändige Herstellung bedingten einen vergleichsweise hohen Preis. Daher verkaufte Manner die Schnitten zunächst einzeln, um allen den Konsum der Köstlichkeit zu ermöglichen. Zur Veranschaulichung des Lohn-Preis-Verhältnisses um 1900 sei erwähnt, dass eine Hilfsarbeiterin mit dem Lohn für 1 Stunde Arbeit 7,5 einzelne Schnitten kaufen konnte. 2004 erlaubte der Mindestnettolohn den Erwerb von ca. 15 Packungen zu je 10 Stück. Um den Absatz durch Preisreduktion zu steigern, war Automatisierung angesagt. 1900 traf Josef Manner Johann Riedl als kongenialen Geschäftspartner und automatisierte den Betrieb. Mit dem Slogan „preiswert und gut“ avancierte er zum führenden Süßwarenunternehmer der Donaumonarchie bei stetiger Erweiterung seines ursprünglichen Produktsortiments von Tafelschokolade, „Manner-Schokolade“, Schokoladenbonbons sowie „reinem Cacao“ in Dosen. Wirtschaftliches Geschick und Adaptierungen bei Aufmachung und Verpackung führten zur Präsenz im internationalen Handel über alle Wirren der Geschichte hinweg bis in die Gegenwart. In der jüngsten Vergangenheit entwickelte sich Manner, indessen als Aktiengesellschaft organisiert, durch Fusionierungen und Firmenübernahmen zum größten rein österreichischen Süßwarenhersteller, der 2001 einen Umsatz von 112 Mio Euro verbuchte und an die 50% seiner Produkte exportierte. – Damit ist im Groben der Werdegang von Produkten innerhalb eines Wirtschaftsbetriebs skizziert.

Ähnlich wie Josef Manner agiert eine durchaus namhafte Persönlichkeit aus dem Musikleben, allerdings mehrere Generationen vor dem Wiener Industriellen, nämlich Ignaz Joseph Pleyel (1757–1831): Als Komponist und Kapellmeister reüssierte er im damaligen Europa mit mehreren Musikstücken, siedelte sich in Frankreich an und reagierte auf das vitale Musikleben von Paris, indem er 1797 einen Verlag eröffnete, seine Klavierschule *Nouvelle Methode de Pianoforte, contenant les principes du doigté* und wertvolle Musik seiner Zeit, etwa von Haydn, verbreitete. Nun war Notendruck teuer und so verkaufte er eine Art „Taschenpartituren“, damit größere Teile der Bevölkerung zu günstigeren Preisen an den musikalischen Kostbar-

keiten partizipieren konnten. Damit nicht genug, gründete er 1807 eine Klaviermanufaktur. Um bei der Firmenübergabe Brüche und Absatzschwierigkeiten zu vermeiden, gab sein Sohn Camille, als sein Nachfolger, am 1.1.1830 ein öffentliches Konzert. Konzerte in der Salle Pleyel sind seitdem ein fixer Bestandteil des Pariser Musiklebens. – Die Parallelen lassen sich unschwer darstellen:

Name	Beruf	Firmen- gründung	Attraktion	Formatan- passung	Expansion	Institutio- nalisierung
Manner	Kaufmann	Geschäfts- lokal	Schnitten	Einzelstücke	Vergrößerung der Firma	Verpackung, Logo
Pleyel	Komponist	Verlag	Klavier- schule	Taschen- partituren	Klavierfirma	Salle Pleyel

Zwei Persönlichkeiten realisierten in vergleichbaren Schritten ihre Ideen: sie starteten erfolgreich, bemerkten, dass im gewählten Bereich Defizite vorliegen (schlechte Schokolade, Unzugänglichkeit von Musik), erweiterten ihre Kernkompetenzen (Erfindung neuer Schokolade, neuer Verlag) und überlegten, allfällige Konkurrenz durch neue Produkte zu verdrängen (Schnitten, Klavierschule). Es genügte nicht, die neuen Produkte zu platzieren – sie mussten von vielen gekauft werden. Also passten beide das „Format“ an, indem Schnitten, mundgerecht gestaltet, einzeln verkauft und Musikstücke im Kleinformat angeboten wurden. Die erreichte Marktpräsenz erforderte Expansion: Manner optimierte seine Produktionsmittel, Pleyel lieferte zum Notentext auch noch das passende Instrument – das Klavier. Und beide wussten über die Zeitenläufe hinweg namentlich präsent zu bleiben, nämlich durch Institutionalisierung. Die markante rosa Verpackung der Schnitten und der Stephansdom als Firmenlogo wirkten bei Manner nachhaltig, die Einrichtung eines Konzertsaaes erinnerte permanent an den Komponisten, Verleger und Klavierbauer Pleyel. Und beide, das soll nicht unerwähnt bleiben, sind Österreicher mit Weltgeltung, auf die der Mythos vom verkannten Genie realhistorisch wirklich nicht zutrifft. Pleyel hatte mit seinen Musikwerken, dem Verlag, der Klavierschule und dem Klavierbauunternehmen im wahrsten Sinne des Wortes „Geschäft“ gemacht, kurzum: für Pleyel bedeutete Musik „Geschäft“.

Wenn auch die Parallelen frappieren, tut bei den Produkten Differenzierung not. Pleyels Musik nämlich entzog sich nach seinem Tod der internationalen Rezeption, da sie zwar den Zeitgeschmack zu treffen verstand, darüber hinaus aber nicht attraktiv genug geblieben ist. Man kann die einmal gefügte Musik eines Komponisten nicht dem Zeitgeschmack so anpassen wie die Rezeptur von Schokolade, Schnitten oder Schokobananen. Für den musikalischen Zeitgeschmack waren Komponisten und Komponistinnen der jeweiligen Epoche verantwortlich. Ist ein Stil verbraucht, wird er durch einen neuen ersetzt und mag die Kunstauffassung der jeweiligen Vertreter der obsoleten Richtung noch so auf Überzeitlichkeit ausgelegt sein. Zudem ist

es nicht selbstverständlich, dass der Komponist selbst – wie Pleyel – alle Belange der Produktion, des Vertriebs und der Reproduktion persönlich umsetzt. Herstellung, Werbung und Vertrieb werden, modern gesprochen, ausgelagert. Diese Aufgabe übernimmt der Verlag, der – wiederum wie Manner – verschiedene, stets zeitgemäße Produkte in seinem Sortiment anbieten kann. Verkauft sich die Musik eines Komponisten schlecht, wird der Verleger zwar nicht selbst das Komponieren beginnen, wie dereinst Manner seine eigene Schokolade kreierte. Aber er wird Ausschau nach einem passenden Zulieferer, hier Komponisten, halten und sein Sortiment vergrößern, um Verluste zu minimieren. Auf dieser Ebene lässt sich eine weitere Parallele zwischen den Abläufen in der Süßwaren- bzw. Musik-Branche ziehen. Abstrahiert und simplifiziert man die konkreten Abläufe, ergibt sich folgendes Bild: sowohl im Süßwaren- als auch Musik-Sortiment wird die Schrittfolge sichtbar: Erfindung – manuelle Vervielfältigung – Steigerung des Prestigewertes – hoher Preis – Einzelverkauf – attraktive Aufmachung – Automatisierung – Verbilligung – Export. Oder anders: Alle Schritte, wie sie sich bei Manner rekonstruieren lassen, sind auf die Verbreitung von Musik, selbst noch im Computerzeitalter, so anwendbar, denn andernfalls hätten die Kunstwerke der Weltmusikgeschichte kaum je die eigene Epoche überdauert. Ein Musikstück, das den Weg über Notentext zur Vervielfältigung nicht findet, ist faktisch nicht existent. So lange Musik von Hand kopiert und später kostenintensiv gedruckt wird, ist sie als teure „Kostbarkeit“ nur wohlhabenden Personen zugänglich. Damit diese motiviert sind, das Musikstück zu erwerben, braucht Musik ein hohes Image. Dieses wird gezielt erarbeitet, teils durch fulminante Auführungen, teils durch Mundpropaganda, nicht zuletzt durch das Pressewesen. Einzelausgaben von kurzen Stücken wären den einzelnen Schnitten vergleichbar, die markante Aufmachung der Schnitten korreliert mit den prächtig gestalteten Titelblättern, die Automatisierung der Produktion verläuft analog zur industriellen Entwicklung im Notendruck, wodurch in beiden Fällen die Kostensenkung zu einer Preisreduktion und günstigen Exporten führt; man denke hier an die weltweite Rezeption von Musik, auch von historischer Kunstmusik.

Fazit dieses Vergleichs mag die Erkenntnis sein, dass Musik abseits der Genieästhetik – in frappanter Analogie zum Vertrieb jeglicher Produkte – den Prinzipien der Geschäftswelt folgt; in unserem Vergleich wird dies obendrein durch den ähnlichen emotionalen Hintergrund evident. Sowohl Schokolade als auch Musik sind Luxusgüter; man könnte ohne sie problemlos existieren. Ihre Aufgabe besteht in der Verschönerung des Lebens, im Erzeugen von Glücksgefühlen, woraus sie ihre Attraktivität beziehen. Dennoch ist ein großer Aufwand erforderlich, neugierige Interessenten zu „Stammkunden“ werden zu lassen. Was aber Musik von allen anderen Waren gravierend unterscheidet, ist der fehlende Produkt-Charakter, vor allem vor dem Tonträgerzeitalter. Der Notentext ist bloß die Materialisierung der flüchtigen Zeitkunst, die der klanglichen Realisierung harret. Konkret muss der Käufer den Notentext spielen oder spielen lassen, damit Musik entsteht. Dazu sind Musikinstrumente notwendig, weshalb der von Manner abgeleitete Ablauf im Bereich Musik ei-

ne Ebene mehr zählt. Und wenn das „Spielen lassen“ durch diverse Abspielgeräte für den jeweiligen Tonträger bewerkstelligt wird, tut sich ein imposanter Industriezweig auf. Im Fortspinnen dieser Überlegung klärt sich rasch, in welchen Dimensionen sich das Geschäft mit Musik bewegt und wie übersichtlich sich dagegen ein noch so großer und erfolgreicher Schokoladenproduzent ausnimmt.

### 3. GRUNDLEGENDE ASPEKTE DER INFRASTRUKTUR FÜR MUSIK

In den vorangegangenen Beispielen wurde Musik als Ganzes undifferenziert vorausgesetzt, ungeachtet ihrer manifesten Präsenz in verschiedenen Bereichen des Wirtschaftslebens, wo sie bis dato mehreren Berufsgruppen die Existenz sichert. Musik braucht ein hohes Maß an Infrastruktur, beginnend bei Personen, die sich musikalisch qualifizieren möchten. Bereits a cappella-Vokalmusik verlangt neben der Beherrschung der Stimme gewisse musikalische Grundkenntnisse, umso mehr die korrekte Handhabung von Instrumenten. Daher zählen faktisch Musikgelehrte aller Richtungen wohl zur am längsten bestehenden Berufsgruppe, die ihr Können gegen Honorar weitergibt; modern gesprochen sind sie „Dienstleister“ bereits zu Zeiten, in denen dieser Sektor im übrigen Wirtschaftsleben als solcher nicht existiert hatte. Ihre Vorgangsweise entspricht der Geschäftsdefinition im Sinne einer mit Gewinn verbundenen Tätigkeit. Für Musiklehrer aller Zeiten bedeutet Musik ein Geschäft; ob ein gutes oder schlechtes, sei dabei vorläufig ausgeklammert. In der Folge wird davon noch detaillierter die Rede sein.

#### 3.1. INSTRUMENTENBAU

Ein wichtiger Bereich der Infrastruktur ist der Instrumentenbau, der im Gegensatz zur Herstellung konventioneller Produkte nicht durchgehend automatisiert werden kann, mithin nach wie vor dem zeit- und arbeitsintensiven Handwerk zuzurechnen ist. Ausgenommen sind Billiginstrumente der 2. Hälfte des 20. Jahrhunderts, beispielsweise Kunststoffflöten für Kinder, die naturgemäß im Musikbetrieb keine Bedeutung haben. In Anbetracht von Materialwert sowie Herstellungskosten und ihre Benutzbarkeit nähert man sich in dieser Sparte der Vorstellung von Geschäftemacherei. Die lautere Absicht, Eltern unnötige Kosten im Fall des Versagens ihrer Kinder im Musikunterricht zu ersparen, ändert nichts am legitimen Gewinnstreben dieses Wirtschaftszweiges. Im ausgehenden 20. Jahrhundert gliedert sich dieser Wirtschaftsbereich nicht nur in Instrumentenbauer, -meister und -helfer bzw. in diverse Klavier- und Orgelstimmer, sondern wird um den großen Bereich der Restauration und der Kontrolle ergänzt; das Sachverständigenwesen hat etwa in Analogie zur Autobranche auch hier Platz gegriffen. Somit erweitert sich der Kreis derjenigen, die aus Musik Erträge lukrieren.

Gleichgültig, welche Instrumente auch immer hergestellt werden, ihr finanzieller Gegenwert setzt sich zumindest aus Materialkosten einschließlich Werkzeug und

später auch Maschinen, den Löhnen für Mitarbeiter, der Miete bzw. aus Errichtungs- und Instandhaltungskosten für Arbeitsplatz und Geschäft, aus Energiekosten, einem gewissen Aufwand für Werbung und Betreuung der Kundenkontakte sowie für Buchhaltung und nicht zuletzt für Entwicklungskosten zusammen. Entwicklungen im Instrumentenbau korrelieren mit den Innovationsschritten in der Materialbearbeitung, das heißt, dass etwa Verbesserungen in der Metallgewinnung und -erzeugung Konsequenzen für Blechblasinstrumente, für Klavierrahmen oder im Orgelbau nach sich ziehen. Genau genommen, hat die Materialinnovation so manche Stilveränderung in der Musik initialisiert. Die Vorstellung, Komponisten hätten technische Möglichkeiten der Folge-Epoche visionär antizipiert, lässt sich gleichermaßen dem unbegrenzten Bereich unreflektierter Phantasmagorien zuordnen wie die Genieästhetik des 19. Jahrhunderts. Kein Komponist der Historie vor der allumfassenden Subventionspolitik des ausgehenden 20. Jahrhunderts hätte Musik angeboten, die erst nach seinem Tod realisierbar sein würde. Er hätte sich mit dieser Haltung um sein „Geschäft“ gebracht. Dass aber das Ausloten von technischen Grenzen für Komponisten wie für Ausführende als Herausforderung, ja als Merkmal besonderer Qualifikation bewertet worden ist, und dies Instrumentenbauer zur jeweils möglichen Optimierung ihrer Instrumente motiviert hat, liegt in der Natur der Kunst, ohne allerdings an einem entscheidenden Faktum etwas verändern zu können: Die Grundlage zur Optimierung geht von der industriellen Entwicklung der jeweiligen Epoche aus; Legierungen etwa, deren Herstellung noch nicht möglich ist, können im Instrumentenbau nicht verwendet werden. Daran zeigt sich die massive Verwurzelung der Musik in ganz basalen Bereichen der Rohstoffgewinnung und -verarbeitung und entlarvt die Vorstellung ihrer Abgehobenheit von allem Irdischen einmal mehr als romantisches Klischee. Fazit dieser Überlegung: wo Material beschafft und Arbeitsleistungen eingesetzt werden müssen, liegen Geschäftsvorgänge im klassischen Sinne vor.

Um die Dimension zu veranschaulichen, seien die Export- und Importzahlen für diverse Musikinstrumente der Donaumonarchie in den Jahren 1895 und 1896 zitiert (s. Tabelle)<sup>5</sup>. Der Aufstellung ist leicht zu entnehmen, dass bei Klavieren, Streichinstrumenten, Blasinstrumenten sowie der Kategorie „andere Instrumente“ Importsteigerungen vorliegen, was bei fast gleich bleibenden Exportzahlen auf größeren Absatz im Inland schließen lässt, das heißt, dass mehr Personen neue Instrumente erhielten, darauf spielten und dafür Notenmaterial benötigten. Rückläufig zeigen sich die Importzahlen bei Pianinos, dem Harmonium und bei Tasteninstrumenten, wo auch die Exportzahlen dramatisch sanken. An diesen Einbrüchen ist der Trend zu hochwertigen Instrumenten und die Vorliebe für den Originalklang der Zeit zu erkennen.

---

<sup>5</sup> *Neue Musikalische Presse* 22.8.1897, 6.



Instrument	Jahr	Einfuhr in Gulden	Anzahl der Instrumente	Ausfuhr in Gulden	Anzahl der Instrumente
Claviere	1895	65.600	95	82.320	170
	1896	90.560	127	73.780	154
Pianos	1895	108.750	307	38.760	114
	1896	102.900	300	42.240	121
Harmonium	1895	78.500	352	10.750	37
	1896	77.250	370	13.975	46
Tasteninstrumente ohne Kirchenorgel	1895	17.200	Nicht ausgewiesen	5.440	Nicht ausgewiesen
	1896	12.800		1.360	
Streichinstrumente	1895	87.600		461.060	
	1896	102.500		684.172	
Blasinstrumente	1895	23.680		925.460	
	1896	23.860		941.900	
Andere Instrumente	1895	968.500		209.220	
	1896	1.293.750		225.720	

Interessant erscheint auch noch die Preisgestaltung der Einzelinstrumente etwa für 1895, die in den ersten drei Kategorien zu errechnen ist. Ein Klavier kostete zwischen ca. 490.– fl im Export und ca. 690.– fl im Import, ein Piano ca. 354.– fl im Import und 340.– fl im Export, mithin an die Hälfte eines teuren Importklaviers. Das Harmonium stellt hier mit ca. 220.– fl im Import und 290.– fl im Export die billigste Kategorie der Tasteninstrumente dar. Um die Dimension eines musikalischen Spitzengeschäftsmannes, nämlich Johann Strauß (vgl. w. u.), mit den Preisen der Instrumente in Bezug zu stellen, sei darauf hingewiesen, dass 1890 der Walzer „*Groß-Wien*“ op. 440 mit 3.000.– fl honoriert wurde. Er konnte sich damit 4,3 teure Exportklaviere kaufen oder mehr als 10 Harmoniums.

Insgesamt handelt es sich im Sektor Instrumentenbau um ein großes Wirtschaftsvolumen in einer arbeitsintensiven Branche, die zahlreichen Personen die existenzielle Grundlage sicherte. Es verwundert daher nicht, in allen Musikzeitschriften dieser Ära zahlreiche Inserate von Instrumentenbauern aller Art vorzufinden, die mit Referenzlisten wohlhabende Kunden zum Kauf motivieren, etwa die Klavierfirma Ehrbar, die Kaiserhäuser belieferte und alle einzelnen Mitglieder in einem Inserat der *Neuen Musikalischen Presse* z. B. am 12.1.1902 anführte. Dass die Herstellung von Musikinstrumenten zu den gewinnträchtigen Bereichen des Geschäfts mit Musik zählt, bedarf keiner weiteren Beweise.

### 3.2. VERSCHRIFTLICHUNG

Zum Singen und Musizieren mit Instrumenten benötigt man ab einem gewissen Grad an Komplexität den Notentext. Er bildet die Grundlage der Marktfähigkeit von Musik. So lange Musik oral tradiert und nicht eindeutig mit einer Person als „Erfinder“ verbunden wird, lässt sich kein Geschäftsvorgang für Musik selbst verifizieren.

Mag sein, dass so manche Mutter auch in der fernen Historie ihren Kindern für geordnetes Schlafengehen ein Lied in Aussicht stellte und eine Art Tauschhandel entstand. Doch diese Variante von „Geschäft“ zielt ebenso wenig auf Gewinn ab wie die Anwendung von Musik im religiös-liturgischen Rahmen oder im rein privaten Bereich, weshalb die Hauptbedingung der Definition von Geschäft unerfüllt bleibt. Das gilt allemal noch für die handschriftliche Verbreitung von Musik. Aber sogar auf dieser nicht lukrativen Ebene der Verbreitung zeigt sich, dass neben der Entwicklung einer brauchbaren Notenschrift wiederum die Materialgeschichte eine bedeutsame Rolle spielt, hier das Trägermedium Papier und zum Notieren Tinte. Bis zum Zeitalter der industriellen Massenproduktion, die bei Papier mit der Erfindung der Papiermaschine durch Louis Robert (1799) korreliert, ist die manuelle Papierherstellung teuer und war für wichtige Informationen reserviert, ebenso die Tinte. Ursprünglich verwendete man Eisengallustinte (erwähnt bereits im 3. Jh. v. Chr. in Byzanz), später Dornenrindentinte (ab dem 12. Jh.) oder Rußtusche (Ruß mit Gummi arabicum). Es ist hinlänglich bekannt, dass in der Phase vor 1500 Musik händisch und mit teurem Material von einigen wenigen Spezialisten für einen überschaubaren Kreis von „Nutzern“ vervielfältigt wurde. Dieser Kreis von Nutzern lässt sich schwerlich mit den landläufigen Vorstellungen von „Markt“ korrelieren, schon gar nicht mit Geschäft, denn der jeweilige Schreiber wird aus seiner Tätigkeit kaum einen namhaften Gewinn erzielt haben, allenfalls vollführte er diese Tätigkeit in einem Anstellungsverhältnis.

Als man aber in der Nachfolge von Gutenberg mit beweglichen Lettern für den Notendruck experimentiert, rückt das Fernziel, nämlich Musik nicht nur der hervorragenden Gelehrsamkeit zu reservieren, sondern der Allgemeinheit zu erschließen, in greifbare Nähe. Ottaviano Petrucci entwickelte bekanntlich den dreifachen Typendruck, wendete ihn 1498 auf die Mensuralnotation an und brachte 1501 seinen ersten Notendruck *Harmonice Musices Odhecaton* auf den Markt. Mithin mag das Jahr 1501 den Beginn der Marktfähigkeit von Musik, in erster Linie von Kunstmusik, markieren: Verfügbarkeit von Papier als Trägermedium, eine adäquate Verschriftlichung des nonverbalen Produkts, Tinte bzw. Druckerfarben, Lettern und Druckmaschinen mit Output in angemessener Zeit sind auf der einen Seite geboten – die Fähigkeit, Notate in klingende Musik vokal und/oder instrumental umzusetzen sowie die Freude daran und ausreichende Mittel, das „Produkt“ Musik zu erwerben, auf der anderen Seite.

Wer die Mühen des Erfindens und Optimierens auf sich nimmt und Kapital in den Bau fortschrittlicher Vorrichtungen und Maschinen investiert, verspricht sich davon materiellen Gewinn; auf jeden Fall muss er seine Kosten so kalkulieren, dass er sie aus dem Preis für den Druck decken kann. Also wird er sich um Auftraggeber mit großer Reputation bemühen, indem er anhand von einzelnen, aus seiner Werkstatt stammenden Exemplaren seine Qualifikation unter Beweis stellt. Er wird berechnen, dass ein Nachdruck in großer Zahl die Herstellungskosten senkt, da das Werk ja nicht mehr gesetzt werden muss. Zwar muss der Stückpreis sinken, doch

der Ertrag wird in Summe steigen. Somit hat der Drucker ein Geschäft gemacht: eben daran verdient. Nun könnte der gewitzte Drucker der Frühzeit, noch weit entfernt vom Urheberrecht, Druckwerke von sich aus in Umgehung des Komponisten auf dem Markt anbieten und die Einnahmen zur Gänze einbehalten. Zudem kann er Druckwerke der Konkurrenz kopieren und auf den Markt bringen, vielleicht billiger als der Konkurrent. Man sieht, dass das Geschäft mit Musik bereits vorweg in Geschäftemacherei zu eskalieren drohte, wenn rechtliche Rahmenbedingungen fehlen. Diese sind seit Gutenbergs Erfindung unabdingbar. Bereits Petrucci sicherte sich bekanntlich durch das Privileg ab, 20 Jahre lang für das Gebiet der Republik Venedig das ausschließliche Recht zu Druck und Vertrieb von Mensuralmusik sowie von Orgel- und Lautentabulatur-Büchern innezuhaben. Erst dann eröffnete er seine Druckerei und agierte auch als Verleger. Wie groß die Nachfrage bereits in der Frühzeit gewesen sein mochte, lässt sich unschwer am Neudruck aus 1504 erkennen. Es existierte also bereits ein Markt für Musikdrucke und Buchdruck mit der dazu gehörigen Konkurrenz. Wie Petrucci forderten bald auch andere Drucker als Handwerker Schutz gegen unbefugte Raubkopien und erhielten diesen durch das Gewerbemonopol und durch Privilegien einzelner Druckwerke, wodurch der illegale Nachdruck innerhalb der vereinbarten Frist von einem bis zu zehn Jahren des geschützten Werkes unter Strafe gestellt wurde<sup>6</sup>. Bei der Erteilung der Privilegien musste der Drucker die Zustimmung des Autors vorlegen. Somit hatte der Autor die Möglichkeit, diese Zustimmung an die Bezahlung eines Betrags zu binden und bei der Erneuerung des Privilegiums einen weiteren Betrag zu vereinbaren. Zwar war das geistige Eigentum nicht geschützt, wohl aber konnte der Autor auf diesem Weg seine Urheberschaft nachweisen und sich gegen Plagiate schützen. Die ersten Privilegien datieren in Deutschland aus 1501, in Frankreich aus 1507 und in Großbritannien aus 1518.

Die Personalunion von Drucker und Verleger hatte sich nur so lange bewährt, als der Kreis an musikalisch Gebildeten gering war und der hohe Preis für Noten infolge der komplizierten Drucktechnik nur von wenigen Wohlhabenden bezahlt werden konnte. Erst weitere Fortschritte in der Geschichte der Technik führten zur konsequenten Trennung von Druckerei und Verlag: die Lithographie um 1800 und die Eisenbahn um die Mitte des 19. Jahrhunderts. Erstere verbilligte die Herstellung, Letztere sorgte für die Verbreitung von großen Mengen in vergleichsweise kurzer Zeit. Dass diese auch bei Notendruckern gebraucht wurde, liegt am Erstarken des Bürgertums im 19. Jahrhundert. Immer mehr Personen wollten Musik selbst spielen, am Musikleben partizipieren, sich mit Musik vergnügen und auch intellektuell befassen. Um all diese neu entstehenden Bedürfnisse mit entsprechenden Produkten möglichst rasch zu versorgen, müssen Verleger ihre Logistik kontinuierlich optimieren, mehr Personal beschäftigen, Geschäftslokale vergrößern und das Sortiment er-

---

<sup>6</sup> Vgl. LUDWIG GIESEKE, *Vom Privileg zum Urheberrecht – Die Entwicklung des Urheberrechts in Deutschland bis 1845*. Göttingen 1995.

weitem. Die Aufgaben des Verlages mehren sich, denn es sind die Herstellung von Druckvorlagen und der Druck selbst zu beauftragen und zu kontrollieren, Werbung für die Werke zu veranlassen, Imagepflege zu betreiben, Musikrezensenten zu informieren und nicht zuletzt Veranstalter für Neuerscheinungen zu interessieren. Dass all diese Tätigkeiten von keinem Verleger kostenlos zu bewerkstelligen sind, liegt an der Notwendigkeit zur Beschäftigung von zahlreichen Mitarbeitern: Es sind Kopisten, Schriftsetzer, Drucker, Grafiker, Buchbinder mit diversem Hilfspersonal zu beschäftigen, ein Sekretariat zu unterhalten, für die Buchhaltung zu sorgen und die eigene Infrastruktur zu warten. Analog zum eingangs dargestellten Beispiel des Schokoladenherstellers handelt es sich um die Geschäftstätigkeit einer Firma, die ihre Angestellten je nach Qualifikation entlohnen und daher auf Gewinn ausgerichtet sein muss.

Betrachtet man die Stilgeschichte aus der Perspektive der Geschäftstätigkeit, zeigt sich einmal mehr, wie sehr die Musik von außermusikalischen, ja sogar trivialen Faktoren abhängig ist: Jeder Verleger trachtet danach, möglichst viele Exemplare aus seinem permanent zu erweiternden Sortiment zu verkaufen. Je mehr Exemplare er von einem Werk verkaufen kann, umso geringer werden die Druckkosten bei wachsender Gewinnspanne. Dieses geradezu triviale Vorgehensmodell führt aber dazu, dass der geschäftstüchtige Verleger genau prüft, welche Musikstücke sich gut verkaufen und welche nicht. Gleichfalls trivial ist das Faktum, dass schwer spielbare Musik von weniger Musikliebhabern erworben wird als Musik, die geringere Anforderungen an die musikalischen Fertigkeiten stellt. Beginnend bei der Art der schriftlichen Fixierung lässt sich unschwer nachvollziehen, dass Musik in Mensuralnotation subtiles Wissen erfordert, während die Fixierung von Musik in Generalbassnotation übersichtlicher ist. Diese Übersichtlichkeit erleichtert Komponieren und Spielen und bleibt fast 400 Jahre bestimmendes Prinzip; das damit verbundene Akkordsystem existiert bis in die Gegenwart, besonders kontinuierlich in der Populärmusik. Diese Art der Notation in zwei Systemen mit Bezifferung reduziert den Aufwand des Setzens und steigert die Produktionsgeschwindigkeit – aus der Sicht von Verlegern optimal. Die Komplexität in Satztechnik und Faktur nimmt erst mit der technischen Vereinfachung des Druckes durch das Verfahren der Lithographie wieder zu und erreicht im ausgehenden 20. Jahrhundert durch digitale Technologien, die zusätzlich die Bindung an konkrete Instrumente aufheben, ihren vorläufigen Höhepunkt. Diese Stilwenden bloß dem Genie einzelner Komponisten an den jeweiligen Schnittstellen der Historie, ungeachtet der technischen und geschäftlichen Rahmenbedingungen zuzuschreiben, wäre – wie beim Instrumentenbau – irrational und wissenschaftlich nicht haltbar. Geschäftliche Interessen haben zu allen Zeiten die Art der Musik bestimmt, und wie das funktioniert, zeigen zwei unterschiedliche Beispiele:

Damit die Verkomplizierung der Musik im 19. Jahrhundert nicht den Absatz beeinträchtigt, werden entsprechende Maßnahmen gesetzt, nämlich die Simplifizierung von Virtuosenstücken, die Herstellung von Klavierauszügen großer Werke sowie de-

ren Bearbeitung für jedwede Besetzung. Parallel dazu forciert man Miniaturen mit dem Gestus des Kunstwerks bei geringeren technischen Anforderungen, berühmt berüchtigt als „Salonmusik“. Ihr schlechter Ruf darf aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass der große Absatz von Salonmusik dem Verleger das Risiko ermöglicht, neue Kunstwerke in das Sortiment aufzunehmen, von denen sich erst nach Jahren zeigt, ob sie in der Musikwelt ihren Platz finden oder nicht. Dieses Beispiel führt vor Augen, dass Musik mit geringem Kunstwert durchaus ihre Berechtigung hat und sei es nur zur Finanzierung von Werken mit hohem Kunstwert aber geringen Absatzzahlen in ihrer authentischen Gestalt. Nur auf Kunst und Authentizität zu bauen, so wie es das Kunstideal aller Epochen will, hätte in letzter Konsequenz wohl zum Zusammenbruch des Verlagswesens geführt.

Das zweite Beispiel veranschaulicht, wie rasch sich Verleger von einst gewinnträchtigen Komponisten trennen, wenn die Geschäftsinteressen in Gefahr geraten: Im Jahr 1924 nahm die Wiener *Universal Edition* Musikstücke von Kurt Weill in ihr Verlagsprogramm auf. Spätestens vier Jahre danach errang Weill mit seiner *Dreigroschenoper* einen fulminanten Erfolg, sowohl in künstlerischer als auch in materieller Hinsicht, wovon der Verlag zweifellos profitierte. Als 1933 seine Werke in Deutschland durch das NS-Regime verboten wurden, stellte der Verlag umgehend die vertraglich festgelegten Zahlungen ein. Weill erhob per eingeschriebenem Brief am 3.9.1933 Protest: „Nachdem Sie mir seit fünf Monaten die Monatszahlungen, zu denen Sie nach den zwischen uns bestehenden Verträgen verpflichtet sind, nicht gezahlt haben, muß ich Sie nun bitten, mir bis zum 15. September 1933 die ausstehenden Summen zu zahlen und mir gleichzeitig die Zusicherung zu geben, daß Sie Ihre Zahlungsverpflichtungen jetzt einhalten werden.“ Der Verlag argumentiert am 21.9.1933 kühl mit der nunmehr fehlenden Verwertungsmöglichkeit seiner Musik: „Nachdem aber, wie Sie sehr gut wissen, die Einnahmen aus Ihren Werken so gut wie vollständig weggefallen sind, die Aufführung Ihrer Werke in Deutschland (aus welchem Lande der allergrößte Teil Ihrer Einnahmen gekommen ist) unmöglich gemacht wurde, dann können Sie von uns nicht verlangen, dass diese Zahlungen weiter aufrechterhalten bleiben. [...] es gibt außerhalb Deutschlands daher für diese Werke so gut wie gar keine Verwertungsmöglichkeit, die irgendwie ins Gewicht fällt.“<sup>7</sup> Es kam zu einem Treffen zwischen Alfred Kalmus und Kurt Weill in Paris, wo als Kompromisslösung die Bezahlung der ausstehenden Monatsbezüge nur nach Ausscheiden Weills aus dem Vertrag gefunden wurde. Ab 31.10.1933 stand Weill mit dem Pariser Verlag Heugel in einem neuen Vertragsverhältnis; hier hatte man keine Sorge, dass sich Weills Musik nicht auch anderswo vermarkten ließe.

Deutlicher können Geschäftsinteressen nicht mehr zutage treten: Musik, die im gewohnten Rahmen nicht mehr verkauft werden kann, ist „wertlos“; Überzeitlichkeit, Kunstanspruch, Qualitätskriterien – all die hehren Ideale sind mit einem Schlag

<sup>7</sup> Beide Briefe in: LYS SYMONETTE / KIM H. KOWALKE (Hg.), *Sprich leise, wenn Du Liebe sagst. Der Briefwechsel Kurt Weill/Lotte Lenya*. Köln 1998, 109.

hinfällig. Man kann bei diesem Beispiel den Druck durch die menschenverachtende NS-Politik entgegen halten. Ob dies aber die schroffe Ablehnung gegenüber einem auch in materiellem Sinn gewinnträchtigen Spitzenkomponisten, an dem man jahrelang gut verdient hatte, rechtfertigt, möge dahin gestellt bleiben.

Fazit aus dem Bereich Druck- und Verlagswesen: Sobald Musik in Gestalt eines Druckwerkes käuflich erworben werden kann, verkörpert sie einen materiellen Gegenwert, der sich in der Frühzeit aus den konkreten Druck- und sonstigen Nebenkosten sowie den Abgaben für den Komponisten zusammen setzt und sich im Verlauf der Geschichte mit den technischen Errungenschaften verbilligt. Massenabsatz beginnt ab dem frühen 19. Jahrhundert zu zählen. Wenn mehr nachgefragte Musik verfügbar ist, erhöht sich die Verbreitung. Das wiederum bedeutet eine Steigerung der Aufführungszahlen, die Werke können von mehr Kunden gespielt und gehört werden. Die Steigerung der Aufführungszahlen bedingt mehr Engagements für Musiker bzw. eine höhere Zahl an Musikern und Personen, die aus Musik Gewinne lukrieren. Musik aber, die aus irgendwelchen Gründen keine Gewinne abwirft, findet keinen Verlag bzw. wird aus dem Sortiment eliminiert, bleibt vor der Öffentlichkeit verborgen, gelangt nicht in die Rezeption und ist damit nicht existent.

#### 4. KOMPONIST UND GESCHÄFT

##### 4.1. DAS POSTHUME GESCHÄFT MIT DEM „ARMEN GENIE“

Ohne diese Grundvoraussetzungen wäre an einen konkreten Geschäftsgang zwischen Komponist<sup>8</sup> und Auftraggeber, global zwischen Komponist und Interessent, nicht zu denken, auch nicht an die Negation dessen in Romanen und Filmen, da sich die meiste Musik nicht tradiert hätte. Ihr Nimbus als eine von Gott begnadete Kunst, verbunden mit Inspiration, Schaffensrausch und Weltentrücktheit – wegen seiner allumfassenden Präsenz vorweg betrachtet – verschaffte nur RomanautorInnen und Filmproduzenten namhafte Gewinne. Abgesehen von ungewöhnlichen Lebensgeschichten mit dramaturgischem Potential boten Komponisten-Sujets den Vorteil, hochwertige und absolut wirkungsvolle Musik anstelle von neu komponierter Gebrauchsmusik „im Stile von ...“ verwenden zu können. Alle namhaften Komponisten der Historie fanden Eingang in die Filmindustrie; besonders schlimm traf es Franz Schubert, dessen früher Tod ihm – sachlich betrachtet – die Möglichkeit zur Sondierung der eigenen Schriften nahm, weshalb bloß überliefert wurde, was posthum seinem Umfeld opportun erschien. Nun fiel die Wiederentdeckung Schuberts in jene Ära des Bildungsbürgertums, als Geld in Zusammenhang mit kreativen Prozessen tabuisiert wurde, als Künstlerromane der Frühzeit längst die Vorstellung von

<sup>8</sup> Dort, wo Komponisten der Historie Beachtung finden, wird an der männlichen Form festgehalten. Wo von Phänomenen die Rede ist, die den Berufsstand bis in die Gegenwart betreffen, wird die Schreibweise „KomponistInnen“ gewählt.

Weltfremdheit als Epitheton jeglichen Schaffens in der Gesellschaft fixiert hatten. So passte der bei und von Freunden lebende Schubert perfekt ins Klischee und wer die nur wenigen Quellen, die Honorare thematisieren, als Belege für alle seine Einkünfte bewertet, fühlt sich in diesem Klischee sogar bestätigt; dass die Quellen vielleicht anders zu lesen sein könnten, wäre vielleicht den aus den Klischees resultierenden Einkünften abträglich.

Hans Rudolf Bartsch<sup>9</sup> ging einen Schritt weiter und formte überlieferte Fakten mit passend erdachten Begebenheiten zu einer stringenten Lebensgeschichte. Schubert begegnet hier als unglücklich liebender, von der Gunst der Freunde gänzlich abhängiger und wenig lebensstüchtiger Künstler. An der Wende zum 20. Jahrhundert nahmen sich Operettenlibrettisten mit Vorliebe der Biedermeierzeit an und so verwandelte sich Bartschs Roman in die Operette *Das Dreimäderlhaus*. Heinrich Berté brachte dieses aus Schubert-Melodien kompilierte Bühnenwerk am 15.1.1916 im Raimundtheater in Wien zu Uraufführung und schuf damit quasi den Prototyp für das Schubert-Klischee im 20. Jahrhundert, denn das Stück gelangte in 60 Länder und wurde in 22 Sprachen übersetzt. Bereits 1918 erschien der erste Schubert-Film nach diesem Libretto, das 40 Jahre danach erneut Grundlage für einen Spielfilm werden sollte: *Das Dreimäderlhaus* (Ö 1958). Regisseur Ernst Marischka zog außerdem nochmals den Roman von Bartsch „zu Rate“ und ließ Schubert, personifiziert von Karlheinz Böhm, sein düsteres, unabwendbares Schicksal filmisch wirksam erdulden. Nicht genug damit, die eminente Wirkung von Schuberts Musik ließ es – 45 Jahre später – geboten erscheinen, anlässlich des 15. Todestages von Gustav Knut („Vater Tschöll“) den Film zu restaurieren und am 21.5.2003 am deutschen Heimatkanal (Pay-TV) zu senden. Die Bewertung in der Zeitschrift tv-Movie als „Schmonzette mit Schubert-Melodien“<sup>10</sup> und 1 Stern in der Rubrik „Spannung“ ändert nichts an der Breitenwirkung des unhaltbaren Schubert-Klischees. Bereits 1953 suggerierte Walter Kolm-Veltée die Tragik der Schubert'schen Vita mit Untertitel „Ein unvollendetes Leben“ und 1978 nahm sich Titus Leber in seinem Film *Fremd bin ich einzogen* dieses Komponisten an. Die Verwendung von Liedtiteln als Synonyme für Schuberts Schicksal hat Tradition: Auch Willi Forst wusste 1933, in Antizipation der sich deutlich abzeichnenden Ideologie des Dritten Reiches, Schubert im Licht des Versagens und materiellen Unvermögens mit dem Lied-Titel *Leise flehen meine Lieder* dramatisch zu vermarkten. Dass er in seinem Überläufer-Werk *Wiener Mädeln* (1944/49) Elemente der Schubert-Biografie in den Film-Lebenslauf von Carl Michael Ziehrer integrierte, um das Defizit an Fakten durch Sentimentalität zu ersetzen, demonstriert die in der Musik liebenden Gesellschaft vorherrschende Sichtweise von Musik als materiell uneinträgliche Kunst nur zu deutlich. Ziehrers reale Vita gab zu wenig Anhaltspunkte für eine rührselige Geschichte; also nahm Forst Anleihen bei Schubert und Mozart.

<sup>9</sup> RUDOLF HANS BARTSCH, *Schwammerl*. Leipzig 1912.

<sup>10</sup> <http://www.tvmovie.de/tv-programm/sendung.html?SendungID=2788129>

Biografische Lücken schlichtweg durch eigene Phantasien zu ersetzen, mag nicht einmal durchgehen, so lange wissenschaftlich gesicherte Fakten fehlen – was im Fall von Schubert nicht gegeben ist, denn eine brauchbare Ausgabe von Quellen hatte Otto Erich Deutsch bereits 1914 vorgelegt. Bloß diente diese bestenfalls als Lieferant für grundlegende Fakten und nicht zur Korrektur von Klischees. Lässt sich das Phänomen am „Fin de Siècle“ noch mit der Genieästhetik erklären, so hat diese in den 1980er Jahren ihre Berechtigung verloren. An ihre Stelle trat die „Psychologisierung“, ein Trend, Komponisten aus der Perspektive der gerade obwaltenden Psychologie zu „analysieren“. Und so mutierte Schubert in Fritz Lehnerts Film *Mit meinen heißen Tränen* (1986) vom unglücklich-niedlichen Biedermeier-Künstler in einen psychisch kranken, isolierten und schaffensunfähigen Versager mit brutal-dominantem Vater. Die Reduktion der Ausstattung auf das Notwendigste und die für einen Komponistenfilm atypische Stille tun ein Übriges, den Eindruck permanenter Tristesse und Unbeholfenheit beim Fernsehpublikum zu festigen. Schubert erfuhr hier nicht etwa die Erlösung vom Biedermeierklischee, sondern geriet in eine noch tragischere Konstellation, der er – weil von innen kommend – nicht enttrinnen kann; mehr noch: die Kumulation von Biedermeier-Engstirnigkeit und psychischer Krankheit verdüstert das Bild zur Unerträglichkeit, abseits jeglichen Realitätsgehalts.

All diesen Filmen eignet Kurzsichtigkeit in der Bewertung von Quellen, beruhend auf der Unkenntnis gesellschaftlicher Rahmenbedingungen der jeweiligen Ära und der Unfähigkeit, sich den Tagesablauf eines Komponisten mit einem Output im Ausmaß von Schubert zu imaginieren: Es lässt sich kein nachhaltiger Konflikt zwischen Schubert und dem Elternhaus verifizieren, längere Schaffenskrisen sind in Anbetracht des großen Œuvres nicht vorstellbar und äußere Isolation ist eher ein Tatbestand einer Großstadt des ausgehenden 20. Jahrhunderts als Symptom der Biedermeierzeit. Mit besonderer Vorliebe bemächtigte man sich seiner Musik, im Irrtum, sie sei Abbild seines psychischen Zustands beim Komponieren oder – ganz allgemein – seines Charakters. Bloß wer sich immer in jenen düsteren Gefühlslagen befindet, die Schuberts Musik zu suggerieren versteht, wäre als Opfer seiner Stimmungen nicht in der Lage, auch nur ein einziges sinnvolles Werk zustande zu bringen, da Charakterisierung und Handlungsaufbau ein Krankheitsbild mit Handlungsunfähigkeit nahe legen. Zwar wissen Komponisten sehr wohl um die Untiefen menschlichen Empfindens, verfügen aber über ein hohes Abstraktionsvermögen, diese in Musik zu fassen, ohne darunter zu leiden. Die Verwechslung von bewusst evozierter Stimmung als Beruf mit der eigenen Befindlichkeit führte letztlich zum Bild des ewigen Versagers Schubert, der nur in seiner Musik brillierte.

Was in unserem Zusammenhang besonders interessiert, ist Schuberts Entscheidung, als schaffender Künstler seinen Unterhalt zu verdienen. Man muss davon ausgehen, dass er den Lehrer-Beruf so lange ausgeübt hat, bis er sicher war, ausreichende Einnahmen zu erhalten, denn ein Leben ohne irgendeine Absicherung führte in Zeiten ohne Sozialsysteme unweigerlich in die existenzielle Katastrophe. Diese Einnahmen stellten sich aber nicht einfach ein, sondern erforderten ausdauernde Prä-



senz in Musikzirkeln sowie die Gabe, sich unter einer Vielzahl sehr begabter Dilettanten Gehör zu verschaffen, sei es durch Intervention Dritter oder durch eigene Aktivitäten. Dies gelang ihm verhältnismäßig rasch, denn mit 19 Jahren verbuchte er seinen ersten Kompositionsauftrag<sup>11</sup>: „17. Juny 1816. An diesem Tag componirte ich das erste Mahl für Geld. Nämlich eine Cantate für die Nahmensfeyer des Hrn. Professors Wattrot von Dräxler. Das Honorar ist 100 fl. W.W.“ Verglichen mit dem Jahresgehalt eines Schulgehilfen von 70–80 fl. W. W. nimmt sich das Honorar fürstlich aus und das umso mehr, als Schubert erst am Beginn seiner Karriere stand<sup>12</sup>. Er hatte mit einem einzigen Werk 20–30% mehr verdient, als er in seiner Lehrersposition in einem Jahr hätte erzielen können, mithin im landläufigen Sinn des Wortes ein „gutes Geschäft“. Auch war er sich der Bedeutung dieses Ereignisses bewusst, denn er hatte das Ereignis als Beginn seiner Komponistenkarriere minutiös notiert. Wie viele derartiger Geschäfte er insgesamt verbuchen konnte, wird sich nicht mehr eruieren lassen; doch wie hoch seine Einnahmen auch gewesen sein mochten: er kehrte nie mehr in den erlernten Beruf zurück, sondern fand offenbar mit den Honoraren sein Auslangen. Unbestritten bleibt hingegen, dass die Unterhaltungsindustrie ein Vielfaches von Schuberts Lebenseinkommen für die Filme lukrieren konnte und Schubert für sie sowie für alle posthumen Konzertveranstalter ein richtig „gutes Geschäft“ darstellt.

Fehlende Quellen in Geldangelegenheiten bei sonst geordneten Verhältnissen werden ganz allgemein als Indiz für schlechte Finanzgebarung, eben als wirtschaftliche Untüchtigkeit bewertet. Dass hier in den zu respektierenden Bereich der Privatsphäre eingedrungen wird, wo jeder individuell entscheidet, welche Unterlagen er aufbewahrt und welche nicht, dass vielleicht Vorsichtsmaßnahmen gegenüber der Gesellschaft oder Konventionen der Zeit wahrgenommen werden, fällt sichtlich aus den wohl zu eng gesetzten Grenzen des Denkmöglichen. Zwar lässt sich keine lückenlose Darstellung des Wertes einer Symphonie, eines Konzerts, einer Oper oder einer Messe von Anbeginn bis zur Gegenwart eruieren; dennoch geben einzelne Quellen Aufschluss über die Art der Geschäftsbeziehung zwischen Auftraggeber und Komponist, zumal die meisten Auftraggeber mit Repräsentationspflichten ihre Ausgaben sehr genau verbuchen, mitunter sogar bei Geschenken. Letzteren eignet naturgemäß der Beigeschmack des Beliebigen, der so gar nicht in die konventionelle Vorstellung von „Geschäft“ passen mag. Bei genauerer Betrachtung erweisen sich allerdings manche Geschenke als lukrative Geschäfte, denn im Gegensatz zu einem festgesetzten Preis kann der Komponist mitunter einen höheren Wert für ein Werk erzielen und das bei finanziellen Zuwendungen ebenso wie bei Wertgegenständen. Der Usus, einem Interessenten ein Musikstück ohne konkreten Auftrag zu widmen, stellte die materielle Bewertung dem Widmungsträger frei. Aber auch hier lohnte es

---

<sup>11</sup> OTTO ERICH DEUTSCH (Hg.), *Franz Schubert. Die Dokumente seines Lebens*. München 1914, 45.

<sup>12</sup> Vgl. HERWIG KNAUS, *Franz Schubert. Vom Vorstadtkind zum Compositeur*. Wien 1997.

sich, im Vorfeld die Bereitschaft zur Annahme der Widmung auszuloten, ganz analog zur Anbahnung einer konventionellen Geschäftsbeziehung.

#### 4.2. WILLKÜR IN DER HONORIERUNG – MÄZENATENTUM VS. AUFTRAG

Im Geschäft mit dem Komponieren agierte der Käufer lange Zeit nach freiem Ermessen. Musik wurde vom Auftraggeber oder Käufer, wenn es sich um ein ohne Auftrag gewidmetes Werk handelt, nach seinem Gebrauchswert, auch dem Effekt nach – d. h. seiner Wirkung anlässlich eines repräsentativen Anlasses – materiell entlohnt. Bezüglich der Höhe hatte man sich an den Leistungen guter Interpreten, allen voran an Sängern, orientiert, nachweisbar im geistlichen Bereich des 16. Jahrhunderts. Bischof Urban Sagstetter<sup>13</sup> aus Gurk bezahlte dem Musiker und Komponisten Leonhard Pamminger in Passau für einen Gesang 1 fl 1 kr, am 1.1.1563, als sich Sagstetter in Enns aufhielt, für eine ihm vom dortigen Organisten gewidmete Messe 1 fl 6 kr. Gesang und Messe, gewiss im Aufwand unterschiedlich zu bewerten, erhielten nahezu das gleiche Honorar. Dass aber nicht allen Messen, obwohl liturgisch identisch, der gleiche materielle Wert eignete, zeigt wiederum Sagstetters Honorierung, denn er legte für eine ihm zugesandte Messe 4 fl 6 kr aus, also etwa das Dreifache. Ob diese Messen hinsichtlich Einfalt, Qualität in der Satztechnik oder Klangschönheit tatsächlich so krass divergierten, ist nicht verifizierbar. Rechnungsbücher zeigen allenthalben Unterschiede in der Bezahlung vergleichbarer Leistungen, was die Komponisten wohl auch aus Konkurrenzgründen motiviert haben mochte, Geld nicht zu erwähnen, manchmal um nicht durch allzu freizügiges Plaudern den Auftraggeber bloßzustellen. Dass diese Imponderabilien den Blick auf das Geschäft mit dem Komponieren verstellen, ist bereits bei oberflächlicher Recherche nachvollziehbar. Deshalb kann eine lückenlose Darstellung von Preisentwicklungen etwa einer Symphonie oder einer Oper, von Gewinnmargen im Laufe der Komponistenkarriere oder von Wertsteigerungen durch zahlreiche Aufführungen nicht geboten werden. Daraus allerdings den Schluss zu ziehen, dass Komponieren etwa kein „Geschäft“ sei, ist unhaltbar.

Ein entscheidender Irrtum durchzieht die Literatur über vergangene Epochen geradezu stereotyp, jedenfalls undifferenziert und unreflektiert: nämlich die pauschale Verwechslung zwischen Auftrag, Mäzenatentum und Angestelltenverhältnis. In Zusammenhang mit dem Untergang der Adelsgesellschaft an der Wende zum 19. Jahrhundert wird gerne auf deren Aktivität im Dienst der Kunstförderung verwiesen, deren Verschwinden man bedauernd zur Kenntnis nimmt. Dem ist entgegen zu halten, dass Adelige nicht durchwegs als Mäzene auftraten und dass nicht jede Zahlung als Förderung im Sinne eines Mäzens verstanden werden kann. Bestellt ein Adelige bei

<sup>13</sup> Vgl. JAKOB OBERSTEINER, *Aus einem alten bischöflich-gurkischen Raibuche des 16. Jahrhunderts*, in: *Carinthia* I/160 (1970), 844.

einem Komponisten ein Musikstück, vereinbart er einen Preis und bezahlt diesen bei Lieferung; nichts unterscheidet diesen Vorgang von der Bestellung eines Kleidungs- oder Möbelstückes oder von bestimmten Waren – also ein „Geschäft“ in der landläufigen Wahrnehmung. Folglich agiert der Adelige als Käufer und der Komponist als Hersteller und Verkäufer. Schickt ihm ein Komponist aufs Geratewohl ein Stück, kann er es annehmen und nach individueller Einschätzung bezahlen oder ablehnen und nichts bezahlen. Auch dieser Vorgang gehört in die „Geschäftswelt“: Der Komponist unterbreitet dem Adelligen eine Art „Warenprobe“, wie dies oft mit anderen Waren gehandhabt wird, etwa ein Vorabdruck des zu erwartenden Inhalts einer Monatszeitschrift in der Gegenwart, der öffentlich verteilt wird.

Mäzenatentum äußert sich im Gegensatz dazu dort, wo ein Komponist materielle oder immaterielle Zuwendungen erhält, ohne dafür eine konkrete Gegenleistung erbringen zu müssen. Als berühmtes Fallbeispiel der Musikgeschichte sei die Vita von Hugo Wolf in Erinnerung gerufen. Wolf hatte sich 1887 entschlossen, seine Tätigkeit als Musikkritiker des *Wiener Salonblatts* aufzugeben und fortan nur mehr dem Schaffen zu leben. Dies ermöglichte ihm u. a. die Juwelier-Firma Köchert, die über ausreichende Mittel verfügte, den Komponisten zu unterstützen. Bloß lehnte Wolf direkte Geldgeschenke ab und so entlastete die Familie sein oft wohl knappes Budget durch kostenloses Wohnen und Verpflegung. Wirtschaftlich gesehen, müsste man die Mieten in guten Gegenden, die Kosten für Hauspersonal sowie für das Speisen im Gasthaus berechnen, um zu veranschaulichen, in welcher Höhe diese Förderung anzusetzen war. Auch hier ist entscheidend, nicht von der Möglichkeit der „Single-Existenz“ um 2005 auszugehen, wo zahlreiche technische Einrichtungen den Alltagsaufwand minimieren, sondern von den Lebensumständen jener Zeit, die im Wesentlichen als bekannt voraussetzen sein dürften. Familie Köchert verlangte von Wolf keine Komposition, er wurde auch während seiner Schaffenskrisen nicht aus der Wohnung geworfen, und als er unheilbar erkrankte sorgte man gemeinsam mit zahlreichen anderen Freunden für die bestmögliche Betreuung. Daraus folgt, dass Mäzenatentum uneigennützig Unterstützung ohne konkrete Gegenleistung meint, die auch in länger zurückliegenden Epochen Wohlhabende vor allem aufstrebenden KünstlerInnen zuteil werden ließen – aber eben nicht ausschließlich.

Bleibt noch die Anstellung, am besten zu veranschaulichen bei Adelskapellen, konkret im Fall von Joseph Haydn: 1760 wirkte er als Musikdirektor bei Graf Morzin, der seine Kapelle auflösen musste, danach bis an sein Lebensende bei den Fürsten Eszterházy in Eisenstadt als „Haus-Offizier“, mit einem Vertrag<sup>14</sup>, worin Rechte und Pflichten genau geregelt waren. Sein Gehalt betrug zunächst 400,- fl, seine Aufgaben bestanden nicht nur in der Orchesterleitung, sondern in der Obsorge über Musikalien und Instrumente, in der Wahrung der Disziplin unter den Musikern sowie im Komponieren. Kopien seiner Werke durfte er nicht weitergeben und Aufträge nur mit Zustimmung des Fürsten annehmen. Für die Verpflegung wurde gesorgt,

---

<sup>14</sup> Vgl. LUDWIG FINSCHER, *Joseph Haydn und seine Zeit*. Laaber 2000.

denn er speiste an der Offizierstafel. Als Fürst Paul Anton Eszterházy 1762 starb, ging Haydn mit dessen Bruder Nikolaus, dem Nachfolger, einen neuen Dienstvertrag ein, der Haydns Gehalt um 200,- fl, also um 50%, erhöhte. Nach dem Tod von Gregor Joseph Werner im Jahr 1766 rückte Haydn in die Position des 1. Kapellmeisters vor; gleichzeitig erwarb er das Haus Klostergasse 82, worin sich bereits sein Geschick in finanziellen Angelegenheiten manifestiert, noch mehr 1778, als er dieses Haus um 2.000,- fl verkaufte und davon 1.000,- fl mit 5% Verzinsung anlegte. Der Wert des Hauses betrug mithin um die 3 Jahresgehälter, was Aufschluss über die Kaufkraft seines Gehalts gibt. Zwölf Jahre später, 1790, löste nach dem Tod von Fürst Nikolaus I. sein Nachfolger Paul Anton II. die Kapelle auf und kündigte – wie in einer Firma – Musiker, Opern- und Theaterpersonal. Bloß Haydn verblieb, wie Konzertmeister Luigi Tomasini, ohne Verpflichtung im Amt. Ihm wurde aus dem Vermächtnis von Nikolaus I. eine Jahrespension von 1.000,- fl und eine zusätzliche Jahrespension von Paul Anton II. auf Lebenszeit ausbezahlt. Haydn konnte sein Leben unabhängig in materieller Sicherheit gestalten.

Diesem Beispiel ist klar zu entnehmen, dass für den Kapellmeister und die Ausführenden konkrete Anstellungsverhältnisse geschaffen wurden, dass Komponieren in bestimmtem Ausmaß als Teil der Dienstpflichten galt und dass im Einzelfall eine Art „Firmenpension“ vorgesehen war. Adelige sahen sich in diesem Zusammenhang nicht als „Förderer“ der Kunst, sondern deckten ihren Bedarf an Musik – sei es aus Kunstliebe, aus Prestige Gründen oder wegen gesellschaftlicher Verpflichtungen – mit der eigenen Kapelle. Komponisten und Ausführende arbeiteten für sie wie der einst Mitarbeiter einer Firma: Im ersten Fall ist Musik das Produkt, im anderen eine konventionelle Ware. Da die Faktizität von Anstellungsverhältnissen der fast zur Norm geronnenen Vision vom „freien Künstler“ widerspricht, bedauerte die Nachwelt heftig mitfühlend das Schicksal dieser „Angestellten“. Mag sein, dass Dienstverhältnisse immer wieder als Last empfunden wurden. Das liegt im Wesen dieses Status. Doch Alternativen standen nur im Wechsel des Adelshauses zur Verfügung oder im Berufswechsel. Andernfalls war ein Leben am Rande des wirtschaftlichen Ruins zu erwarten, denn ohne Kontakte zur Oberschicht – die sich bei Negierung der vorgegebenen Ordnung zwangsläufig abwendete – durfte niemand auf lukrative, Kosten deckende Aufträge hoffen.

Der sog. „freie Künstler“, abseits der Vorstellung demütigender Dienstverhältnisse, hatte in Wirklichkeit ein hohes Maß an Geschäftstüchtigkeit und strategischer Planung an den Tag zu legen. Allein der Start bedurfte der Fürsprache im Establishment, sowohl in der Adelsgesellschaft als auch im Bürgertum des 19. Jahrhunderts, verifizierbar in allen Lebensläufen erfolgreicher Freischaffender. Wer nicht wie Mozart als Wunderkind von den Kontakten des Vaters profitieren konnte, musste sich innerhalb der stets präsenten und unerbittlichen Konkurrenz profilieren. Zwei Beispiele veranschaulichen dies ganz klar: zum einen nochmals Joseph Haydn, zum anderen Johann Strauß Sohn.

## 4.3. HAYDN ALS GESCHÄFTSMANN

Haydns Strategien, erworben durch jahrzehntelange Erfahrung im Kontakt mit dem Adel, basierten auf seinem hervorragenden Ruf als Komponist sowie der hohen Qualität seiner Werke und kamen erst in seinem Ruhestand ab 1790 zum Tragen, was sich in der Korrespondenz zwischen Georg August Griesinger und dem Verlagshaus Breitkopf & Härtel unverkennbar mitteilt. Sein hochwertiges „Produkt“ lockte Interessenten aus Adel und Bürgertum an, Verlage witterten hohe Erträge aus dem Verkauf gedruckter Werke und Aufführungen versprachen großen Publikumszuspruch. Allerdings bestand Haydns erster Schritt bei Breitkopf & Härtel darin, eine Anfrage im Frühjahr 1799 nicht zu beantworten. Griesinger erhielt bei einem persönlichen Besuch zwar die Genehmigung, Haydns Werke zu publizieren; im Detail konterte Haydn mit Taktiken: Für den Verlag neue Sonaten zu komponieren, lehnte er wegen Überlastung an Aufträgen ab; seine Präsenz in der Verlagswelt verdeutlichte er mit verschiedenen Projekten, etwa von Sonnleithner, das er sofort als Wucher diskreditierte; er konkretisierte seine Geschäftsbeziehung zu England in Zahlen; er führte Van Swieten als Berater ein und bewies wirtschaftliche Kompetenz in der Edition der Schöpfung mit Absicherung, wie Griesinger am 3.7.1799 ausführte<sup>15</sup>. Dahinter standen nämlich 409 Subskribenten, die 507 Exemplare der Schöpfung zum Preis von 3 Dukaten bzw. 13 fl und 30 kr abnehmen wollten. Nichtsdestoweniger beabsichtigte der Verlag, die *Schöpfung* in sein Programm zu integrieren; doch nun eskalierten Haydns Forderungen für die Druckplatten. Eile entstand durch ein Angebot von Pleyel, Haydns Schüler<sup>16</sup>, der ihm dafür 50 bis 60 Louisdor bot. Da Pleyel scheinbar in Ungnade gefallen war, forderte Haydn 100 Louisdor, wie Griesinger am 15.11.1800 kolportierte. Psychologie schwingt mit, wenn Verärgerung eine Preissteigerung um 40% bis 50% bewirkt!

Noch trickreicher gestaltete sich die Edition der *Vier Jahreszeiten*. Zunächst sollten drei Verlage in Deutschland, England und Frankreich das Werk gemeinsam herausbringen; dann konkurrierte ein Angebot von André in Offenbach, das Werk gegen ein Honorar von 1000 Dukaten als Lithografie zu edieren<sup>17</sup>, denn André erkannte die einmalige Gelegenheit, die neue Drucktechnik mit der Erstaussgabe eines Meisterwerks einzuführen und Haydn sagte zu. Mitte Juni lagen Haydn zwei Offerte vor, wozu er lapidar meinte: „wer zuerst komme, der mahle zuerst.“ Am 24.6.1801 akzeptierte Griesinger Haydns Angebot. Der große Druck durch André und Haydns sofortige Zusage veranlassten den Verlag zu einer Aufbesserung des

---

<sup>15</sup> OTTO BIBA (Hg.), „Eben komme ich von Haydn“. *Georg August Griesingers Korrespondenz mit Joseph Haydns Verleger Breitkopf & Härtel 1799 – 1819*. Zürich 1987, 31ff.

<sup>16</sup> Ibid., 49f.

<sup>17</sup> Ibid., Brief vom 16.6.1801, 81.

Honorars um 500,- fl<sup>18</sup>. Haydn verlangte 2.000,- fl Vorauszahlung, erhielt sie und schickte das Werk.

Seine „*Bedenklichkeiten*“ sind Taktiken, resultierend aus dem Umstand, dass – so Haydn nach Griesinger<sup>19</sup> – „man den Musikern nicht Gerechtigkeit widerfahren lasse, wenn man sie für unnütze Mitglieder der Gesellschaft halte, da doch nur von seinen Werken so viele Menschen leben.“ Er gab sich keiner Illusion hin, sondern handelte. Dass man seine Vorgangsweise durchschauen würde, kalkulierte er genau, indem er plötzlich neuen Angeboten besondere Aufmerksamkeit beizumessen schien. Er reizte die Geduld seiner Geschäftspartner sowie ihrer finanziellen Belastbarkeit bis an die Grenzen aus und wenn diese erreicht waren, konkretisierte er seine Bedingungen in Zahlen und Leistungen und kam zum Vertragsabschluss, der seitens der Geschäftspartner bei all den Mühen als Erfolg verbucht wurde.

#### 4.4. JOHANN STRAUSS SOHN ALS GESCHÄFTSMANN

Die Geschäftstätigkeit von Johann Strauß zeigt deutliche Parallelen zu jener Haydns: beide leiteten eine Kapelle, beide starteten nach Beendigung einer ersten Karriere eine zweite als Komponisten. Johann Strauß Sohn hatte – nun im Gegensatz zu Haydn – auch für die Aufträge der Kapelle zu sorgen und agierte vorweg in mehreren Bereichen: im Geschäftsbereich mit Kontaktieren von Etablissements und Aushandeln von Spieldauer und Gagen, Organisation von Tourneen, Pressearbeit – im Orchesterbereich mit dem Zusammenstellen von Programmen und der Obsorge über das Stimmenmaterial, Probenarbeit und Aufführungen, mit dem Akquirieren von Musikern und Substituten für erkrankte Musiker, Erstellen von Arbeitsverträgen und Auszahlung der Löhne – im kreativen Bereich mit dem Bearbeiten von neuen Werken, dem Komponieren eigener Werke, wobei er Schreibarbeiten delegierte, den Verlags-Verhandlungen und nicht zuletzt mit dem Einstudieren der Programme, da er ja als Stehgeiger sein Ensemble leitete und die Stücke in allen Details beherrschen musste.

Seinen Start in das Operettengeschäft begleitete seine Gattin, die alle Vorbereitungen für den ersten Vertrag mit dem Theater an der Wien, geschlossen am 26.5.1870 über *Indigo und die vierzig Räuber*, getroffen hatte<sup>20</sup>: Abgesehen von der Berücksichtigung aller Eventualitäten und Benefizaufführungen, lukrierte Strauß als Einreichhonorar 18.000,- fl, vom Verlag Spina zusätzlich 10.000,- fl für die aus der Operette zu erstellenden Walzer und 10 % Tantiemen für jede Aufführung über die Vertragsdauer hinaus. Im Vergleich dazu trug ihm ein Abend in seiner Funktion als Hofballmusikdirektor bloß 9,- fl ein. Als er 22 Jahre später seine Oper *Ritter*

<sup>18</sup> Ibid., Brief vom 1.7.1801, 84.

<sup>19</sup> Ibid., Brief vom 1.7.1801, 83.

<sup>20</sup> FRANZ MAILER (Hg.), *Johann Strauß, Leben und Werk in Briefen und Dokumenten 2*. Tutzing 1986, 151f.

*Pázmán* am 1.1.1892 in der Wiener Hofoper zur Uraufführung brachte, erhielt er 200,- fl Einreichhonorar und nur 5% Tantiemen, während er etwa für den Walzer *Groß-Wien* op. 440 aus 1890 umgehend 3.000,- fl verbuchen konnte. 22 Jahre zuvor verdiente er – ungeachtet der Inflation – 90-mal mehr mit seinem Erstlingswerk als mit der Oper.

Ein namhafter Unterschied zu Haydn bestand, abgesehen von rechtlichen Fortschritten, im Verhältnis Gattung zu Publikumsinteresse: Kunstmusik hatte sich von konventioneller Unterhaltung distanziert, wobei der materielle Gegenwert proportional zum elitären Anspruch sank. Das Massenpublikum garantierte Gewinne, und zwar auf allen Ebenen:

Auftrag	Öffentliche Aufführung	Publikation		
Einzelperson oder Veranstalter	Theater, Veranstalter	Partitur	Klavierauszug	Einzelabdruck der „Hits“
Honorar	Pauschalabgeltung oder Tantiemen und Benefizvorstellungen am Theater			

Dieses System hatte sich im Laufe des 19. Jahrhunderts etabliert und endete mit dem Verschwinden der solcherart zu vermarktenden Gattungen; Klavierauszüge von Opern des 20. Jahrhunderts scheitern an der Komplexität der Werke und Operetten wurden durch Musicals verdrängt, die ihrerseits im einfachen Klaviersatz ohne Showeffekte selten wirkungsvoll klingen. Da perfekte Aufnahmen dem privaten Klavierspiel den Boden entzogen, schrumpfte der Markt für die populären historischen Werke auf einen kleinen Kreis von Interpretinnen und Interpreten sowie einzelnen Musikliebhabern. Für Komponisten der Gegenwart mag es zwar immer wieder Aufträge für Bühnenwerke geben, bloß werden diese staatlich subventioniert und entziehen sich bewusst einer breiten Öffentlichkeit.

#### 4.5. ZUM MARKTWERT DER MUSIKALISCHEN GATTUNGEN

Bleibt schließlich die Frage nach dem Verkaufswert der Gattungen, eben der Produktpalette, die sich im Laufe der Zeit bekanntlich änderte. Für den Verleger des späten 18. und frühen 19. Jahrhunderts stellten Klaviersonaten den „Hit“ dar, denn man musste nicht auf die Uraufführung warten oder Rechte von Textdichtern einholen und konnte sie einfach so übernehmen, wie sie erfunden wurden. Bei der großen Nachfrage hatten Musikalienhändler keine Absatzschwierigkeiten. Geht man beispielsweise im Fall von Haydn davon aus, dass sowohl ein Oratorium als auch eine Sonate beauftragt und naturgemäß unterschiedlich, den jeweiligen Zeitaufwand kalkulierend, honoriert wurden, so empfand der Auftraggeber die Sonaten als sein persönliches Eigentum, das Oratorium nicht. Da sie in kleinerem Rahmen oder überhaupt privat zur Aufführung gelangten, blieb dem Komponisten nur das Honorar für

den Auftrag, allenfalls eine einmalige Abfindung durch den Verlag. Tantiemen für Aufführungen fielen weg. Sonaten waren demnach ein rasches, aber kein besonders gutes Geschäft für den Komponisten. Zudem erforderten sie eine gute Beherrschung des Klaviers, die – betrachtet aus der Perspektive des Massengeschäfts – nicht von allen Musikliebhaberinnen und -liebhabern erreicht werden konnte.

Kleine Stücke ohne komplexe Satztechniken, versehen mit pseudo-virtuosen Elementen, erwiesen sich demgegenüber ab der Mitte des 19. Jahrhunderts als Verkaufsschlager; immerhin galt es, den wachsenden Bedarf an effektvoller, leicht zu erlernender Musik zu decken, denn das Klavierspiel an sich – mittlerweile ein äußeres Zeichen für die Zugehörigkeit zum Bürgertum – trübte durchaus die bürgerliche Kindheit und es bedurfte stets kleiner Erfolgserlebnisse, die anspruchsvolle Werke nicht schnell genug vermitteln konnten. So übernahm das Salonstück die Funktion der Sonaten und trug vor allem den Verlagen gute Gewinne ein. Daran lässt sich ermesen, dass musikalische Gattungen nicht nur geniale Einfälle abbilden, sondern der Markt ihre Verbreitung begünstigte oder unmöglich machte. Mit Salonstücken konnte man als Schüler erste Erfolge verbuchen, mit Sonaten zeigte man allenfalls Ansätze zur Professionalität.

Die nächste Gattung, die sich gut verkaufen ließ, war das Lied, in Wien ein „Massengeschäft“ erst ab der Biedermeierzeit, denn Lieder, die davor entstanden waren, folgten den Ansprüchen der zumeist adeligen oder hoch gebildeten großbürgerlichen Auftraggeber und entsprachen nur teilweise den Anforderungen des „gewöhnlichen“ Musikliebhabers. Schubert traf hierin nicht nur den Geschmack der Zeit, sondern prägte die Vorstellung von „Lied“ aller Folgegenerationen; immerhin werden sie bis in die Gegenwart favorisiert. Analog dazu fanden Couplets aus Theaterstücken und Operetten reißenden Absatz, wobei vor allem bei Operetten, wie in Zusammenhang mit Johann Strauß ausgeführt wurde, der geschäftstüchtige Komponist und – bei erfolgreichen Werken – alle Beteiligten, vom Kopisten bis zur Theaterdirektion, reichlich Geld verdienen konnten. Opern hingegen verbuchten nur dann Erfolge, wenn sie wie Operetten bei Publikum und Presse Anklang fanden und im Repertoire blieben. Von allen Bühnenwerken konnte man Klavierauszüge anbieten, Einzelnummern gesondert oder in Alben drucken und sie außerhalb ihres genuinen Rahmens erfolgreich darbieten, denn als Programmpunkte in populären Konzerten waren sie im Sinne von heutigen „The Best of“ stets willkommen.

Wie oben ausgeführt, galten Werke des Musiktheaters als die einträglichsten Kompositionen mit maximaler Breitenwirkung. So finden sich auf diesem Markt nicht nur Opern und Operetten, sondern auch Werke im Grenzbereich, etwa Lieder-spiele, Singspiele und Stücke des Sprechtheaters mit Bühnenmusik. Ehe sich die Operette als große Gattung mit tragender Musik durchsetzte, existierten vor allem in Wien Werke dieser Gattung mit geringem Anspruch, aber hoher Aktualität, geschrieben von kompositorisch begabten Kapellmeistern mit der Verpflichtung, innerhalb eines bestimmten Zeitraums Bühnenwerke zu „liefern“. In diesem Bereich zählte nicht etwa der hohe Kunstwert; Überzeitlichkeit wäre fehl am Platz gewesen.



Es handelte sich für den angestellten Kapellmeister um ein Geschäft, das so lange funktionierte, als seine Einfälle in Verbindung mit dem Theaterstück das Publikum zum Besuch verlockten. Ein Komponist, der nur durch die Zusammenarbeit mit Johann Strauß namentlich bekannt blieb, ist Richard Genée. Seine Stücke ließen sich schwerlich gegenwärtigen Erwartungen angleichen; sie erfüllten in der Entstehungszeit die Erwartungshaltung des Publikums und sind damit symptomatisch für den Betrieb: Ganz realistisch lebte diese Gruppe von Schaffenden für die Gegenwart und war ein Stück „abgespielt“, ersetzte man es durch ein neues mit anderer Musik; der Einfachheit halber und bei Zufriedenheit engagierte man wieder den Hauskomponisten. Seine Komposition wurde gemäß seiner Reputation honoriert, er durfte – wie schon im Vertrag mit Johann Strauß zu sehen war – etwa den Erlös der 25. oder 50. Aufführung für sich verbuchen oder erhielt ab einer gewissen Aufführungszahl eine Provision. Da es keine festgesetzten Preise gab, lag es am Verhandlungsgeschick des Komponisten oder seines Vertreters, ein „gutes Geschäft“ zu machen. Delegierte ein Komponist diese Aufgabe an seinen Verleger oder eine juristisch gebildete Person seines Vertrauens, hatte er beim Zustandekommen eines Auftrags einen gewissen Prozentsatz an Provision zu bezahlen. Es zeigt sich einmal mehr die Verwurzelung der Musik in Branchen des alltäglichen Lebens und darüber hinaus eine Professionalität in der Geschäftstätigkeit, die einem konventionellen Wirtschaftsbetrieb um nichts nachsteht.

Große Vokalwerke mit Orchester, konzipiert für das Konzertpodium, hatten im Verlauf des 19. Jahrhundert ihre Publikumswirksamkeit allmählich verloren; sie benötigte man für Feste, zur Suggestion des Erhabenen, Überzeitlichen. Weder lassen sie sich in Gestalt des Klavierauszugs effizient vermarkten, da sie ihre Wirkung durch differenzierten Orchesterklang und Chor-Massen entfalten, noch sind Einzelnummern besonders attraktiv für den Salongebrauch. Wer über kein Ensemble wie Fürst Eszterházy verfügte, musste teure Aufführungen veranstalten. Folglich räumten Auftraggeber dem Komponisten Druck- und Aufführungsrechte ein. Dies betrifft Oratorien, Kantaten, Passionen und alle geistlichen Werke, ausgenommen die bekannten Einzelkompositionen von Beethoven, Berlioz, Brahms, Verdi etc. Aufträge zu diesen Werken erfolgten im 19. Jahrhundert vermehrt von Vereinen im kunstsinnigen Bürgertum, um Honorare und Aufführungskosten für den Einzelnen gering zu halten.

Bei Publikationen von derlei Werken manifestierte sich Zurückhaltung, denn dem hohen Aufwand der Produktion standen erfahrungsgemäß geringere Absatzzahlen gegenüber. Selbst Haydn hatte z. B. mit seinen Messen, modern gesprochen, Absatzschwierigkeiten: Als der Verlag Breitkopf & Härtel mit Haydn ins Geschäft kommen wollte, bot Haydn von sich aus im ersten halben Jahr seine Messen an. Die knappe Formulierung Griesingers vom 7.12.1799 lässt die Aversion des Verlags beinahe physisch spüren<sup>21</sup>: „Ich will Herrn Haydn mit seinen Messen so höflich als

---

<sup>21</sup> BIBA, a. a. O., 37.

möglich zurückweisen.“ Dass sie später in die Gesamtausgabe aufgenommen wurden, verdankt sich mehr dem Streben nach Vollständigkeit als dem Bedarf an Messen in der Gesellschaft. Zudem führten die Maßnahmen des Cäcilianismus im Kampf gegen Verweltlichung des Geistlichen zum Desinteresse seitens der Komponisten an Messen für den liturgischen Gebrauch. Dem Trend zur Verweltlichung konnte dadurch nicht Einhalt geboten werden, vielmehr fand sich in religiös anmutenden Darbietungen im Konzertsaal, beispielsweise die Konzerte der Wiener Gesellschaft der Musikfreunde am Sonntagvormittag, Ersatz für vorenthaltenen Kunstgenuss im Rahmen der Liturgie.

Bleibt die Symphonik als anspruchsvolle Instrumentalgattung, die sich in dem Maß einer musikalisch sinnvollen Klavierfassung entzog, als sich Komponisten zur Abgrenzung gegenüber der trivialen Salonkultur an Komplexität in Satztechnik und instrumentaler Fertigkeit steigerten. Selbst vierhändige Klavierauszüge ließen sich nur von sehr gut ausgebildeten Dilettanten bewältigen und fanden daher geringeren Absatz als Salonmusik. Wirtschaftlich betrachtet, bezahlten so genannte ernsthafte Komponisten ihr Streben nach höchster Kunstfertigkeit mit materiellen Einbußen, schließlich mit der Entkopplung vom Musikgeschäft, gerieten in Abhängigkeit von Verwertungsgesellschaften und ab der Zwischenkriegszeit des 20. Jahrhunderts in jene des Staates, der – je nach politischem System – Einfluss auf Art und Weise förderungswürdigen Schaffens nahm; hier sei bloß an die Vorliebe der „Kulturpolitik“ des sog. Dritten Reichs für Programmmusik hingewiesen, wodurch zahlreiche im Land verbliebene Komponisten eine bereits obsoleete Gattung reanimierten und sie mediengerecht als „Symphonische Unterhaltungsmusik“ via Rundfunk zu vermarkten suchten. Umgekehrt unterstützte der Staat nach 1945 mehr als Mäzen denn als Auftraggeber (s. o.) die Entwicklungen der musikalischen Avantgarde, was allerdings nur bedingt mit der Vorstellung von Geschäft in Einklang zu bringen ist.

Am Ende des 19. Jahrhunderts hatten alle Gattungen einen festen Platz in der Hierarchie, sie standen in einem ziemlich klaren prozentuellen Verhältnis zueinander, verifizierbar an Preisgeldern im Rahmen eines Preisausschreibens anlässlich der Millenniumsfeier 1896 in Ungarn. Um das Schaffen junger ungarischer Komponisten zu forcieren, forderte man Werke in den Gattungen Oper, Symphonie, Kammermusik, Orchesterouvertüre, Klaviersonate, Ungarische Rhapsodie, Kunstlied über einen ungarischen Text und Lied für eine Originalvolksliedgruppe mit folgenden Preisgeldern<sup>22</sup> (s. Tabelle):

---

<sup>22</sup> Vgl. *Neue Musikalische Presse* 6.6.1897, 23

Gattung	Gulden
Oper	2.000
Symphonie	1.000
Kammermusik	500
Orchesterouvertüre	500
Klaviersonate	300
Ungarische Rhapsodie	200
Kunstlied mit ungarischem Text	100
Volkslied für Chor mit ungarischem Text	100

Es ist nur zu deutlich, dass der Oper der höchste Geldwert zugemessen wurde, nur mehr 50% davon der Symphonie, 25% der Kammermusik und der Orchesterouvertüre, 15% der Klaviersonate, 10% der Ungarischen Rhapsodie und 5% dem Lied. Wenn auch das Preisgeld nicht dem realen Einkommen eines arrivierten Komponisten entsprach, so zeigen die prozentuellen Anteile ein gewisses Verhältnis der Gattungen zueinander, wohl auch den von der Jury, vor allem aber den von der Musikgesellschaft zu veranschlagenden Zeitaufwand: Die Komposition eines Liedes benötigt kaum 5% der Zeit einer Oper, eine Symphonie die Hälfte. Wie in der konventionellen Geschäftswelt lässt sich der Zeitaufwand mit dem Produkt in Relation setzen, man könnte einen Stundensatz errechnen, ja sogar die Qualität fand ihren Niederschlag in der Bilanz: Bei gut komponierten und beliebten Opern erhöhte sich auf lange Sicht der Stundensatz, unwirksame Opern trugen dem Komponisten bestenfalls den Herstellungswert ein, was am Beispiel von Johann Strauß deutlich wurde, und Massenprodukte im Bereich Musiktheater – etwa Singspiele und „Kapellmeister-Operetten“ – rechneten sich für den Komponisten in der Menge. Er benötigte dafür bloß einige Monate und kompensierte den geringeren Ertrag durch rasch produzierte, ähnliche neue Stücke.

#### 4.6. PREISREGELUNG AM FIN DE SIÈCLE

Da nicht allen Komponisten die Geschäftstüchtigkeit von Haydn oder Johann Strauß zu Eigen war, herrschte Unzufriedenheit über die Willkür in der Vertragsgestaltung bei Aufführungen. Dem allgemeinen Trend zu Vereinsgründungen zwecks Wahrung bestimmter Gruppeninteressen folgend, konstituierte sich am 17.10.1897 in der Generalversammlung im Saal des wissenschaftlichen Clubs in der Wiener Eschenbachgasse die Gesellschaft der Autoren, Komponisten und Verleger<sup>23</sup>. Es verwundert nicht, Johann Strauß unter den ersten Mitgliedern zu finden, neben Dominik Ertl, den Erben Fahrbach, Richard Heuberger, Carl Michael Zieherer u. v. a.

<sup>23</sup> vgl. *Neue Musikalische Presse* 10.10.1897, 17.10.1897 und 24.10.1897.

Stimmenmehrheit für die Funktion des Präsidenten erhielt Josef Weinberger, Vizepräsident wurde Eduard Kremser, Schriftführer Victor Léon und Schatzmeister Vinzenz Kratochwill. In der ersten Phase mussten die Mitglieder noch von der Sinnhaftigkeit eines Beitritts überzeugt werden, wofür sich die materielle Situation etwa von Erben nach dem Beitritt zur Exemplifikation des Nutzens am Beispiel Frankreichs anbot. Josef Weinberger führte in seiner Antrittsrede aus<sup>24</sup>: „Frau Fahrbach, die Witwe nach dem verstorbenen Dirigenten und Komponisten Ph. Fahrbach jun. erklärte uns, dass ihre Bezüge im Verlauf von vielen Jahren bescheidenere geworden seien, jedoch immer noch 4000 frcs. per anno betragen.“ Danach zitierte Weinberger Zahlen der französischen Verwertungsgesellschaft, die im 1. Jahr (1851) 14.400,– Francs verbucht hatte, 1896 aber bereits 1,700.000,– Francs. Wem die Zahlen nicht überzeugend genug erschienen, der konnte vielleicht durch andere Regelungen beeindruckt werden. So sollte etwa die öffentliche Wiedergabe jedes Musikstücks jener eines Bühnenwerks gleichgestellt werden, wobei allerdings nicht die Musiker Tantiemen an die Gesellschaft zu entrichten hätten, sondern die Veranstalter<sup>25</sup>: „Niemals und unter keinen Umständen hat der concertirende Musiker Honorar zu bezahlen; also immer nur der Unternehmer oder vielmehr derjenige, in dessen Locale die Aufführung veranstaltet wurde. – Ebenso wenig wie der Sänger auf der Bühne oder der Capellmeister im Theater Honorar bezahlt, ebenso wenig darf der concertirende Musiker herangezogen werden.“ Das mochte die Zweifler beruhigen, denn Musikerhonorare waren zu gering, als dass man mit derlei Ansinnen auf Erfolg hoffen durfte.

Demnach musste jeder Veranstalter mit der Verwertungsgesellschaft einen Vertrag abschließen, um die Werke der Mitglieder aufführen zu können. Er hatte monatlich Originalprogramme und eine Liste der Zugaben abzuliefern und entsprechende Tantiemen zu bezahlen. Um den Komponisten gegenüber Gerechtigkeit widerfahren zu lassen, hatte man ein Punktesystem entwickelt, demzufolge kurze Stücke im Ausmaß eines Marsches, einer Polka u. ä. mit 1 Punkt, eine Walzerpartie mit 2 Punkten, eine Overtüre oder ein Potpourri mit 3 Punkten taxiert wurde<sup>26</sup>. „Die Gesamtzahl aller Punkte, welche die Componisten erhalten haben, wird summiert und durch diese Summe der Betrag der von dem Unternehmer geleisteten Gesamtgebühren dividirt.“ Davon wurden Verlegeranteil und Verwaltungsgebühren abgezogen. Bezahlte beispielsweise ein Veranstalter 6,– fl pro Abend, so resultierte daraus ein Monatsbetrag von 180,– fl. Bei einer Punkteanzahl für alle Programme von 360 Einheiten ergibt sich als Werteinheit pro Punkt 50 kr. Dabei handelte es sich um keinen absoluten Wert, sondern um einen relativen im Verhältnis zu den Einnahmen der Veranstalter, denn alle Veranstalter richteten ihre Preisgestaltung nach der Finanzkraft des Publikums. So konnte es geschehen, dass eine Walzerpartie von

<sup>24</sup> Ibid. 24.10.1897, 3.

<sup>25</sup> Ibid.

<sup>26</sup> Ibid.

Strauß bei einer Aufführung in einem Wiener Außenbezirk nur 30 kr pro Punkt, derselbe Walzer im Musikvereinsaal 70 kr pro Punkt eintrug.

Immerhin war damit ein erster Schritt zu einer Art „Preisregelung“ geschaffen, die – wie die Historie zeigt – stets nachjustiert werden musste, da manche Gattungen verschwanden, andere hinzukamen und sich insgesamt die Verhältnisse mit dem Eintreten der Massenmedien, in Österreich ab 1924 mit der Gründung der RAVAG, gravierend veränderten. Der Walzer schreibende Komponist und die an öffentlichen Plätzen auftretenden Kapellen sind der Tonträgerindustrie gewichen, die hier angeführte Populärmusik existiert nur mehr als historische Gattung und die aktuelle Populärmusik des ausgehenden 20. und beginnenden 21. Jahrhunderts nennt den Urheber nicht mehr. Der Berufsstand des Komponisten hat sich dort, wo wirklich das Geschäft mit musikalischen Ideen stattfindet, durch Arbeitsteilung marginalisiert. Nichtsdestoweniger lässt sich für KomponistInnen in den Medienbereichen abseits der Avantgarde mit Musik Geschäft machen.

## 5. DAS GESCHÄFT MIT DER VERBREITUNG VON MUSIK

### 5.1. PUBLIKATION VON MUSIK

Ein wesentlicher Geschäftspartner der KomponistInnen ist der Verlag, der Ausführende und Privatpersonen gleichermaßen wie Konzert- und Theater- und Operndirektionen mit seinen Produkten versorgt. Er verstand sich in der Historie als Mittler zwischen den Schaffenden, den Ausführenden, den Veranstaltern, der Kritik und dem Publikum. Präsenz im Musikleben, Kontakte zu Publikum und Kritik, Geschäftsbeziehungen zum Produktionsbereich und zu den Händlern vor Ort zählten ebenso zu seinen Aufgaben wie die Werbung, die sich vor allem auf Insertion in einschlägigen Musikzeitschriften konzentrierte. Dabei achtete der Verleger wie jeder andere Geschäftsmann darauf, das gesamte Sortiment zu platzieren, Novitäten ganz besonders, da man etwa im 19. Jahrhundert auf neue Werke namhafter Komponisten durchaus gespannt wartete, ältere Werke phasenweise, da der Verlag bei bereits gedruckten Werken mit geringen Herstellungskosten weitere Gewinne lukrieren konnte und den Komponisten mitunter nicht mehr beteiligen musste. Wertvolle historische Musik hielt sich auf diese Weise, kombiniert mit Neuem, länger in der aktiven Rezeption, man denke beispielsweise an Alben für Klavier, Ariensammlungen und Liederbücher. Jener Bereich, der – wie zu ersehen war – für Komponisten die größten Beträge abwarf, ist die Bühne. Partituren, Stimmen, Klavierauszüge und Textbücher wurden in großer Zahl benötigt, wobei sich in manchen Fällen das Vermieten von Aufführungsmaterial als sinnvoll erwies. Vor allem in der 2. Hälfte des 19. Jahrhunderts hüteten sich manche Bühnen davor, in ein Erstlingswerk allzu viel zu investieren. Große Konkurrenz zwang vor allem kleine Provinzbühnen zu äußerster Ökonomie, worauf Verlage rasch reagierten, denn besser aus Bühnenmaterial Leihgebühren zu erlösen, als Ladenhüter zu produzieren.

Die Gewinnspannen im Einzelnen sind schwer zu rekonstruieren, denn wenn der Verlag seinem Starkkomponisten etwa für eine Sonate am Beginn der Laufbahn einen bestimmten Betrag bezahlte, so ist dieser Betrag bloß für ein Werk und einen Komponisten gültig, nicht für alle Sonaten und alle Komponisten über die Existenz des Verlages hinweg. Zu erheben, wie viele Exemplare besagter Sonate abgesetzt wurden, wie viele Neuauflagen der Markt forderte, bedürfte umfassender Untersuchungen, da die Kosten für Korrekturen, für Satz, Papier und Farbe, für Gestaltung und Werbemaßnahmen ebenso kalkuliert werden müssten wie die Personalkosten für alle innerhalb des Verlagsbereichs Beschäftigten. Nimmt man die Klagen vieler Komponisten über den „Geiz“ der Verleger ernst und zieht die Jahrzehnte überdauernde Existenz namhafter Verlagshäuser in Betracht, gelangt man zu dem Schluss, dass Musik für Verlage – zumindest in der Historie – durchaus ein „Geschäft“ darstellte.

## 5.2. AUFFÜHRUNG VON MUSIK IM THEATER

Aus der Perspektive der Theaterunternehmer stellte sich das große Geschäft mit den Werken nur dann ein, wenn opulente Inszenierungen geboten wurden, wenn erstklassige Ausführende mitreißende Musik wirkungsvoll realisierten, wenn das Publikum lachen konnte oder erotisch stimuliert wurde. Spitzeneinnahmen garantierte in Wien die Anwesenheit von Mitgliedern des Kaiserhauses oder die Leitung einer Aufführung durch den Komponisten, auch Auftritte von Skandal unwitterten Sängerinnen und Sängern. Musik wurde hier im wahrsten Sinne des Wortes verkauft – konkret mit visuellen Attraktionen, wie sie der Phantasie gefielen, wofür die Barockoper stehen mag, und was im 19. Jahrhundert etwa an Meyerbeers Monumentalopern zu exemplifizieren wäre. Der große Erfolg dieser publikumswirksamen Opern veranlasste bereits in den 40er Jahren des 19. Jahrhunderts auch Provinzbühnen, diese in ihr Repertoire aufzunehmen, wofür allerdings meistens zu wenig Musiker zur Verfügung standen und Bearbeitungen sowie Kürzungen an den Originalen vorzunehmen waren. Diese Aufgabe besorgte der Kapellmeister, dem dort allerdings kaum Mitspracherecht eingeräumt wurde, denn ihm oblag bloß die Aufgabe, mit den ihm unterstellten Musikern für Unterhaltung zu sorgen. Ob Ausführung einer Meyerbeer-Partitur oder Begleitung einer Zirkus-Darbietung, war für die Direktion einerlei, sofern die maximale Auslastung des Theaters gegeben war – allerdings nicht für die Musiker, wie der anonyme Cellist einer nicht näher bezeichneten österreichischen Provinzbühne über die 40er Jahre retrospektiv berichtete<sup>27</sup>:

„Eine rührende Episode waren unter Anderem die Vorstellungen einer Akrobaten-Gesellschaft, die auf den Brettern, ‚welche die Welt bedeuten‘, ein Dutzend Vorstellungen geben durfte. Dieselben mußten natürlich mit Musik begleitet sein, und dem Orchester

---

<sup>27</sup> *Deutsche Musik-Zeitung*, 17.3.1860, 90.

war aufgetragen, die Bein- und anderen Künste dieser Leute entsprechend zu illustrieren. Märsche, Polkas, Walzer und Galopps mussten in einer vom Anführer der Bande festgestellten Ordnung aufgespielt werden. [...] Der Seiltänzer begehrte vom Orchester, welches einen Walzer spielte, daß es im Takt sich nach seinen Sprüngen richten sollte, eine Unmöglichkeit, da die Schnelligkeit seiner Sprünge auf das äußerste variierte.“

Die Ausführung belegt, dass von Musik in der Praxis höchste Flexibilität, also das Gegenteil von Authentizität, gefordert wurde und Musiker in diesem Milieu als Subalterne galten. Ihr Einkommen, 20 fl CM pro Monat, langte gerade, die Zimmermiete zu bezahlen. Deshalb verdienten Musiker Teile ihres Lebensunterhalts in anderen Berufen<sup>28</sup>,

„und zwar waren der Contrabassist und der erste Oboist zugleich magistratische ‚Mistaufseher‘. Der erste Sekundarius bei der Violine war ‚Mehlhändler‘, und konnte in außerdienstlichen Stunden vor oder hinter seiner Ladenthüre in einem langen, von oben bis unten mehlbestäubten Schlafrocke gesehen werden. Der Paukenschläger, ein Böhme, war zugleich Inhaber der ‚Theaterkneipe‘, eines unterirdischen Locales, wohin sich die Orchestermusiker während der Akte bei Schauspielen u. dgl. zurückzogen, [...] und von wo sie wieder mittelst eines Glockenzuges ins Orchester zurückberufen wurden, wenn der Akt zu Ende ging. Diese Einrichtung wird, in Berücksichtigung des Winters, plausibel erscheinen, wenn man bedenkt, daß es kein besonderes Vergnügen war, in einem ungeheizten, überaus zugigen Theater bei manchmal 20 Grad Kälte drei Stunden lang fast unthätig im Orchester zu sitzen.“

Man fühlt sich an Beschreibungen der Arbeitsverhältnisse der vorgewerkschaftlichen Zeit erinnert, als Unternehmer ihre Lohnempfänger unter unwürdigen Bedingungen arbeiten ließen. In unserem Fall agierte die Theaterdirektion exakt so wie die inkriminierten Unternehmer in der „Warenwelt“ und scheute sich nicht, auch Anrüchiges zu bieten, um das Haus an allen Spieltagen ausgelastet zu sehen. Unser Zeitzeuge, dem Vernehmen nach ein deutscher Musiker, geriet angesichts der Derbheit Nestroy'scher Stücke, gegeben des „Geschäfts“ wegen, richtiggehend in Rage über Stücke<sup>29</sup>,

„mit ihren tausend und aber tausend Gemeinheiten in Gedanke, Text und Musik, mit ihren unerhörten Zoten und schmutzigen Couplets, mit ihrer himmelschreienden Herabwürdigung der Kunst zur Anreizung der Lachmuskeln und Ertödtung alles edleren Sinnes: dieser saubere Auswuchs aus dem gesunden und kräftigen Banne Raimund'scher Volkspoesie!“

Dass das Theater-Geschäft naturgemäß nur dann funktionieren konnte, wenn man dem Publikum immer wieder Gelegenheit zum Lachen bot, manifestiert sich in allen Berichten und Programmen in einem Atemzug mit massiven Hinweisen auf den Wertverfall. Die Diskrepanz zwischen Anspruchslosigkeit etwa einer durch-

<sup>28</sup> Ibid., 3.3.1860, 76.

<sup>29</sup> Ibid., 17.3.1860, 89.

schnittlichen Bühnenmusik und dem handwerklich perfekten Können vor allem junger Musiker, dem man mit der Entlohnung nicht gerecht wurde, führte bei längerer Berufstätigkeit – wiederum analog zur Arbeiterschaft im 19. Jahrhundert – zu Alkoholismus, beobachtet von unserem Zeitzeugen beim Kontrabassisten des Theaterorchesters<sup>30</sup>:

„Schon bei der ersten Probe, die ich mitmachte, und die um 9 Uhr morgens begann, bemerkte ich, daß der gute Mann mitunter wunderliches Zeug zusammenspielte, falsche Saiten erwischte u. dgl. mehr noch! Er schwankte mitunter so bedenklich und streifte so seltsam an mir an, daß ich schier fürchtete, der Mann mit seinem schweren Instrumente werde auf mich fallen; ich hätte nicht gewusst, was ich davon halten soll, wenn nicht ein gewisses Odeur von ‚geistigem Getränk‘ [...] mich belehrt hätte. Noch mehr erstaunte ich dann, daß es dem Capellmeister gar nicht in den Sinn kam, die falschen Töne und sonstigen Fehler zu rügen. Ich verhielt mich mäuschenstill, und erst bei der zweiten oder dritten Probe, als das Ereigniß sich wiederholte, fragte ich den auf der anderen Seite neben mir sitzenden Herrn Musikdirektor, ob ihm Dieses oder Jenes nicht auffalle. Mit leiser Stimme antwortet er mir, dergleichen komme bisweilen vor, [...] der Herr Kontrabassist sei sonst ein gar braver Mann und sehr taktfest...“

Die Solidarität der Musiker untereinander, verbunden durch materielle Zwänge und stets bestrebt, ein besseres Engagement zu finden, institutionalisierte sich am Ende des 19. Jahrhunderts in Musikerverbänden (s. w. u.). Um das schlechte Einkommen aufzubessern, eröffnete sich für begabte Kapellmeister oder einzelne Interpreten die Möglichkeit, die dargebotenen Stücke in Bearbeitungen dem Publikum zu offerieren, denn „was man im Theater hörte, wollte man auch zu Hause klimpern, und ein Musikmeister, der nicht fleißig Potpourris, Transkriptionen usw. über Norma, Liebestrank und Robert den Teufel für Klavier, oder wenn er Singmeister war, die Arien selbst ins Haus gebracht hätte, wäre von vornherein geächtet gewesen.“<sup>31</sup> In diesem Fall wurde Musik auch für den Ausführenden zum „Geschäft“, während die Anstellung am Theater aus begabten und enthusiastischen jungen Musikern subalterne und gedemütigte Lohnempfänger machte – ein Aspekt des Geschäfts, der Musik wieder sehr nahe an die Warenwelt ihrer Zeit rückt.

Das Ideal vieler Rezensenten, dem Theater permanent Bildungsfunktion zuzuordnen und ihm nur Hochwertiges abzuverlangen, divergiert gegenüber der Kostenrealität, denn alle Bühnen, ausgenommen die Hofbühnen, finanzierten sich über den Kartenverkauf und dort wo Amüsement oder berühmte Namen fehlten, blieb das Publikum weg. So entbrannte etwa zwischen den Bühnen in Frankfurt/Main und Darmstadt ein Kampf um zahlungskräftiges Publikum, das auch die Mühen einer Zugfahrt nicht scheute, um für sein Geld mit Vergnügen versorgt zu werden, wie ein anonymes Leser 1860 in der *Deutschen Musik-Zeitung* ausführt<sup>32</sup>:

<sup>30</sup> Ibid., 76.

<sup>31</sup> Ibid., 17.3.1860, 89.

<sup>32</sup> *Deutsche Musik-Zeitung*, 24.3.1860, 101.



„Aber das hiesige Theaterpublikum, dem es, nebenbei gesagt, nicht unbekannt ist, daß das Institut keine Subventionen von Hunderttausenden zu beanspruchen hat, verlangt für sein Geld auch noch andere Kost, und eine Ablenkung von falscher Geschmacksrichtung wird nicht plötzlich erfolgen können, – der entwöhnte Opernmagen wird nur successive einfachere und gesündere Nahrung wieder aufnehmen, zumal auch noch der modernen Lüsterheit durch die Verlockungen nach der, mittelst der Eisenbahn nur eine Stunde entfernten Hofbühne in Darmstadt Vorschub geleistet wird, wo jetzt Verdi und R. Wagner als Idole aufgestellt sind, und zu welchen Vorstellungen man in den [...] hiesigen Localitäten einladet, auch die Verkündigung der Anordnung von Extrazügen zur Rückfahrt nicht versäumt.“

Tatsächlich orientierte sich der Abendfahrplan bestimmter Zugverbindungen nach dem Ende der Theatervorstellungen; man beförderte also zusätzliche Fahrgäste, die ohne Theaterbesuch gewiss nicht nächstens Zugsfahrten unternommen hätten. Was vielleicht auf den ersten Blick erstaunt, findet in der Gegenwart durchaus sein Äquivalent in Wien, wo von den Wiener Verkehrsbetrieben die sog. „City-Night-Line“ eingerichtet wurde, damit Besucher länger dauernder Events mit einem öffentlichen Verkehrsmittel nach Hause fahren können. Ob Bahngesellschaft oder Verkehrsbetrieb – beide partizipieren damals wie heute am Geschäft mit Musik.

Die Konkurrenz der Bühnen verschärfte sich, wenn mehrere ebenbürtige Theater in einer Stadt dasselbe Publikum ansprachen und sich gegenseitig mit Attraktionen überboten, besonders in Wien. Hier existierten bereits im frühen 19. Jahrhundert mehrere Bühnen und zahlreiche andere musikalische Einrichtungen für ein Publikum, das innerhalb des heutigen ersten Bezirks und in einigen Vorstädten lebte, zudem selbst zu musizieren verstand und daher höchste Anforderungen an die Ausführenden stellte. Ein anonymer Referent beklagt in der Zeitschrift *Cäcilia* das Schicksal reisender Künstler, die in Wien faktisch ignoriert würden<sup>33</sup>:

„In Wien wird bekanntlich schon lange öffentlich und privatim unbeschreiblich viel Musik gemacht. Schon lange schien hier die Musicomania auf das Höchste gestiegen zu sein, allein man kann in Wahrheit versichern, dass die Lust an Musik, und die Zahl der Musiklernenden und Musiktreibenden noch immer im Zunehmen ist. Ob dabei die Kunst selber gewinne, ist eine schwer zu beantwortende Frage, denn die grossen Heere haben wie die Geschichte lehrte, oft am wenigstens ausgerichtet; dass aber dabei diejenigen, welche Musik für Geld geben, sowohl Theater, als Concert-Anstalten, so wie einheimische und aus der Fremde ankommende Tonkünstler, darunter leiden, das ist gewiss. Man kann jetzt in Wien so viel Musik und zum Theil sehr gute Musik, unentgeltlich hören, dass wenige dafür Geld ausgeben mögen. Jeder, welcher seinen Winterabend nicht zu Hause zubringen will, findet so leicht angenehme Zirkel, in welchen Musik und Deklamationen oft recht überraschende, selbst den Wiener überrasche Genüsse bieten, dass er das Theater und den eigentlichen Concertsaal weit seltner besucht. Fremde Tonkünstler müssen grossen Ruf und dementsprechende Talente mitbringen, wenn sie hier ihre Concert-Spesen decken

<sup>33</sup> ANONYM, *Musikzustand und musikalisches Leben in Wien*, in: *Cäcilia – Eine Zeitschrift für die musikalische Welt* (1824), 193.

wollen. Mit ihren Talenten pekuniären Gewinn zu machen, ist nur wenigen glücklichen Auserlesenen beschieden.“

Wenn also Musikliebe und Musikkenntnisse innerhalb des Publikums bühnenreife, hochwertige Dilettanten-Aufführungen ermöglichen, muss die Qualität der Berufsmusiker exorbitant steigen, andernfalls werden sie nicht registriert. Diese Problematik tauchte über zwei Generationen später sogar am k. k. Hofopertheater unter der Leitung von Wilhelm Jahn auf: 1897 manifestierte sich infolge von Fehlkalkulationen eine veritable Krise mit schweren Einbrüchen der Besucherzahlen. Der Rezensent Gustav Schönaiach veranschaulichte in der *Neuen Musikalischen Presse* nachvollziehbare Gründe für die Krise<sup>34</sup>:

„Freilich ist die Erwerbung – wie unschwer zu erkennen war und sich nunmehr eclatant herausgestellt hat – äussert bildsamer und stimmbegabter Talente des Wiener Conservatoriums verabsäumt worden. Dazu hätte es nicht einmal einer Reise – sondern nur der Übersetzung der Ringstrasse bedurft. Spricht man immer vom Sparen und jammert man über die grossen Kosten eines Instituts, das – im Falle es zielbewusst und von einem höheren Standpunkte aus geleitet würde – von grosser cultureller Bedeutung sein könnte, so ist das frühzeitige Erkennen und baldige Erwerben starker Talente umso wichtiger.“

Die fehlende Kooperation zwischen dem Unternehmen „Konservatorium“ und dem Unternehmen „Hofoper“ hätte das Engagement teurer arrivierter Interpretinnen und Interpreten aus dem Ausland notwendig gemacht, während gute Absolventinnen und Absolventen des Konservatoriums der Gesellschaft der Musikfreunde ihr Glück im Ausland versuchten. Schönaiach plädierte für bewusste Selektion Erfolg versprechender „Zöglinge“ und ihre Integration in den Opernalltag am Ring zu einem Zeitpunkt, wo sie noch billig engagiert werden können, aber stimmlich unverbraucht sind. Man hatte aber nicht nur diese Chance vertan, sondern auch das Engagement namhafter, teurer, aber arrivierter Sängerinnen und Sänger verabsäumt – für Schönaiach keine Frage der Kosten, sondern des wirtschaftlichen Weitblicks<sup>35</sup>:

„So auch ist im Personalstand eines Theaters keine Gage teuer oder billig. Die Summe, welche das Publicum um der fraglichen Person willen ins Theater trägt – macht sie erst teuer oder billig. Durch eine Anzahl schlecht bezahlter Mittelmässigkeiten ein oder zwei grosse Gagen zu ersparen – ist unter allen Umständen das schlechteste Geschäft. Das Publicum wird stets der Aufführung und nicht dem Werke nachgehen und mit Recht. Ein schlecht aufgeführtes, ausgezeichnetes Werk erscheint dem Publicum naturgemäss matter und weniger anziehend als ein mittelmässiges, welches gut aufgeführt wird – also sprechend und wirkungsvoll zur Erscheinung kommt.“

---

<sup>34</sup> GUSTAV SCHÖNAIACH, *Die Krise in der Wiener Hofoper*, in: *Neue Musikalische Presse* 4.4.1897, 2.

<sup>35</sup> *Ibid.*

Ganz im Sinne der Erkenntnisse aus der Marktforschung des späten 20. Jahrhunderts, dass nämlich jeglichem Produkt gute Marktchancen nur bei optimaler und positiver Präsentation zuteil werden können, agierte man bereits im ausgehenden 19. Jahrhundert im Bereich Musik. Versagte ein Künstler, so durfte er nur nach jahrelangen Spitzenleistungen auf Mitgefühl hoffen; andernfalls verlor er sein Engagement, im schlimmsten Fall war die Karriere beendet.

Versagte eine ganze Truppe etwa im Rahmen eines Gastspiels, wurden wie im alltäglichen Geschäftsleben Regressansprüche geltend gemacht: Angelo Neumann engagierte für Mai 1908 das Ballett der Großen Oper Paris, wissend, dass Ballette beim Publikum äußerst beliebt waren. Indessen blieben die Leistungen der Truppe an mehreren Abenden hinter den Erwartungen zurück, mit Unmutskundgebungen und Publikumsschwund als Folge. Neumann reagierte rasch und verpflichtete das Petersburger Ballett umgehend zur Gestaltung im Rahmen der dafür reservierten Zeit. Diese Truppe gefiel und das Publikum quittierte das Entgegenkommen des Direktors mit regem Besuch. Da für Neumann die Leistungen der Pariser Ballettruppe nicht erbracht waren, behielt er den Betrag von 28.700,- Franken ein, was die Leiterin der Gastspieltournee Emma Sandrini veranlasste, den ausständigen Betrag durch ein Gerichtsurteil zu erstreiten. Neumann argumentierte mit dem Nichteinhalten<sup>36</sup> „der vertragsmäßigen Qualitäten der Tänzerin und ihres Ensembles“, eine Formulierung, die in anderem wirtschaftlichem Zusammenhang gleichermaßen überzeugt hätte. Obendrein führte er sämtliche Prager Musikkritiker, Angestellte des Theaters und namhafte Persönlichkeiten aus dem Publikum, etwa den Präsidenten des Landesgerichtshofes als Zeugen des Desasters an. Er konnte die Qualitätsmängel solcherart beweisen und erhielt Recht. Die künstlerische Freiheit war damals noch nicht so weit gesteckt, dass auch Fehlleistungen unter ihrem Deckmantel auf Toleranz hoffen konnten.

Stets erwartete das Publikum für sein Eintrittsgeld eine Darbietung von passabler Qualität. Blieb diese aus, zog man sich zurück, mit der Konsequenz, dass die Bühne ihr Defizit kompensieren musste; gelang dies nicht, kam es zur Schließung, da keine Instanz wirtschaftliche Fehlentwicklungen durch Subventionen zu korrigieren imstande gewesen wäre. Dass derlei vorkam, zeigt die Sanierungs-Maßnahme der Leitung des *Deutschen Volkstheaters in Wien* im Mai 1902, wie H. Geisler in der *Neuen Musikalischen Presse* ausführt<sup>37</sup>:

„Hat man je erlebt, dass irgendwo viel Aufhebens davon gemacht worden wäre, wenn irgendwo Musiker brotlos wurden? Und doch wurde es zum Stadtgespräch und wurde in allen Zeitungen abgehandelt, als der Plan der Direction des Deutschen Volkstheaters ruckbar wurde, das Orchester auf-, und die Musiker zu entlassen. Die gesprochene und geschriebene öffentliche Meinung lehnte sich einmütig dagegen auf, trotzdem kein Orchester ersten Ranges in Frage kam.“

<sup>36</sup> ANONYM, „Prag“, in: *Allgemeine Musik-Zeitung* 26.3.1909, 278.

<sup>37</sup> H. GEISLER, *Theatermusiker*, in: *Neue Musikalische Presse* 4.5.1902, 269.

Um den wirtschaftlichen Ruin vom *Deutschen Volkstheater* abzuwenden, beabsichtigte man, die zur Aufführung von Theaterstücken notwendige Musik quasi „auszulagern“, also freie Ensembles für eine bestimmte Produktion zu engagieren. Dadurch konnte zwar das Theater gerettet werden, aber zahlreiche, vor allem ältere Musiker waren einer dauerhaften Arbeitslosigkeit preisgegeben, da sie den Anforderungen außerhalb der Theaterpraxis nicht mehr gewachsen waren. Die Vielzahl an verfügbaren Musikern in Wien drückte ihren Marktwert, ließ findige Kapellmeister neue Ensembles gründen, die zu Dumpingpreisen an Bühnen wirkten. Nur wer die höchsten Qualitätsanforderungen erfüllen konnte, hatte Chancen, bei einer guten Bühne unterzukommen.

Auf der andern Seite hatten Theaterdirektionen in ganz Europa eine große Auswahl an professionellen Musikern und konnten die besten für ihre Bühnen verpflichten: Man informierte sich bei Zöglingskonzerten, veranstaltete Probespiele und da in Österreich erheblich mehr Personen über eine hochwertige musikalische Ausbildung verfügten, als Posten vorhanden waren, steigerte sich die Zahl österreichischer Bewerberinnen und Bewerber im Ausland, die auch Engagements erhielten. Nun sahen sich alsbald deutsche Musiker in ihrer Heimat diskriminiert und im Frühjahr 1897 forderte der *Allgemeine Deutsche Musikerverband* Schutzzölle auf Musiker, denn<sup>38</sup> „es ist selbstverständlich, [...] dass die Production des Landes eines ganz besonderen Schutzes bedarf.“ Der angebliche Überschuss an österreichischen Musikern in deutschen Orchestern sei auf die Vielzahl an österreichischen Kapellmeistern zurückzuführen, die österreichische Musiker holen.

„Dies ist ein großer Krebschaden im deutschen Musikerstand, und es muss endlich dagegen Front gemacht werden. Es verbittert viele deutsche Musiker, welche sich öfter an Probespielen betheiligen, wenn sie sehen, dass immer wieder Österreicher bevorzugt werden, während deutschen Musikern Lebensstellungen im Auslande verschlossen oder überaus erschwert werden. Der kolossale Überschuss, den Österreich an Musikern nach Deutschland abgibt, ist sehr weittragend, denn sie machen theilweise eine eigenthümliche Concurrnz.“

Robert Hirschfeld, der in der *Neuen Musikalischen Presse* vom 6.6.1897 darüber einen Artikel publizierte, konterte, indem er Briefe österreichischer Kapellmeister aus Deutschland zitierte, etwa jenen von Hugo Röhr aus München:

„Die ganze Angelegenheiten kann sich – falls man mich angreift – nicht auf München beziehen, wo ich seit Herbst thätig bin, sondern höchstens auf meine Thätigkeit am Hoftheater in Mannheim (1892–1897). Ein Angriff ist überhaupt ungerechtfertigt, auch bei Mannheim. An dem dortigen Theater wirken fünfzig Hofmusiker, worunter drei Österreicher (2 Bläser, 1 Streicher). Letztere waren aber bereits vor mir dort engagirt. Unter meiner Leitung wurden in Mannheim sieben Musiker neu angestellt, sämmtlich Reichsdeut-

<sup>38</sup> ROBERT HIRSCHFELD, *Schutzzoll auf Musiker in Deutschland*, in: *Neue Musikalische Presse* 6.6.1897, 2.

sche. Im Übrigen bin ich der Ansicht, dass es bei Neuengagements nicht auf die Nationalität, sondern auf die Leistung ankommt. Bewirbt sich ein Ausländer um eine ausgeschriebene Stellung, so hat er, wenn er die beste Leistung bietet, ebensoviel Anrecht auf ein Engagement wie ein Inländer. Ist eine musikalische Leitung anderer Ansicht, so darf sie eben keine Ausländer (d. h. Österreicher inclusive) zu einem Probespiel zulassen.“

Hugo Röhrs Darstellung deckte sich bezüglich der Musikerzahlen mit jener von Ernst Schuch, der in Dresden unter 120 Orchestermitgliedern nur 3 Österreicher, und von Felix Mottl, der 8 Österreicher beschäftigte. Felix Weingartner hatte keine Österreicher engagiert, ebenso wie Reznicek und Nikisch. Dass die Ursache für eine Überschwemmung von Österreichern in deutschen Orchester auf österreichische Kapellmeister zurückzuführen wäre, konnte Hirschfeld falsifizieren, was die Faktizität einer namhaften Zahl von Österreichern in Deutschland allerdings nicht widerlegt, da ja nicht alle Orchester untersucht wurden, sondern nur jene unter der Leitung eines österreichischen Kapellmeisters. Zur Veranschaulichung der realen Situation stellt Hirschfeld die Situation in Österreich vor: „Diesen Ziffern, die eigentlich keine sind, steht in Österreich das einzige Hoftheater, die Hofoper gegenüber, welche nur einen Concertmeister sich aus Deutschland holte, nebstbei aber auch ein Dutzend Reichsdeutsche in das Orchester aufgenommen hat.“

Genau genommen manifestiert sich hier der Usus der „gewöhnlichen“ Warenwelt, wo Unternehmen die bestmöglichen Arbeitskräfte zu akquirieren suchen, unabhängig von ihrer Herkunft, mit dem Ziel, den Ertrag zu steigern.

Dass am Theater eine Vielzahl von Personen außerhalb des künstlerischen Personals Arbeit fand, zeigt der Zusammenbruch des Theaterbesuchs nach dem Ringtheaterbrand in Wien. Ein Redakteur der *Neuen Freien Presse* berichtete<sup>39</sup>:

„im Ringtheater ist kurz vor 7 Uhr Feuer ausgebrochen, und während die Flammen das Haus verzehrten, hauchten Hunderte von Menschen, welche sich nicht mehr aus dem Theater retten konnten, ihr Leben aus. [...] Die Passanten des Schottenringes sahen, wie plötzlich die elektrischen Sonnen vor dem Portale erloschen und ein Blitz über den First des Hauses fuhr, dem eine Rauchsäule folgte. Das Feuer war im Bühnenraume ausgebrochen, während ein Theaterdiener die Soffitenlampen entzündete. Die Künstler konnten sich noch retten. Mit fürchterlicher Raschheit griffen die Flammen um sich; das Theater füllte sich mit Rauch und ein Entsetzensschrei der Zuschauer ging durch das Haus, während Alles hinausdrängte. In diesem Schreckensmomente erloschen die Gasflammen, und nach wenigen Minuten ist das glänzende Theater eine Stätte der Trauer, ein Sterbehaus, in welchem auf den Corridors und auf den Treppen erstickte Frauen und Männer, zermalmte und zertretene Menschen liegen. Man hat mehr als einhundertzwanzig Leichen aus dem Theater geschafft; die Mehrzahl mögen Galerie-Besucher gewesen sein, während das Publikum aus Logen und Parquet rascher ins Freie gelangen konnte.“

<sup>39</sup> ANONYM, *Brand des Wiener Ringtheaters, Wien, 8. Dezember 1881*, in: *Neue Freie Presse* 9.12.1881, 2.

Das Ereignis führte umgehend zur Sperre aller Bühnen bis zum Abschluss der feuerpolizeilichen Überprüfungen. Mehrere Häuser mussten bautechnische Veränderungen vornehmen, ehe sie wieder bespielt werden durften. Doch im Publikum herrschte Panik; die wenigen Unerschrockenen konnten das Desaster bei den Einnahmen nicht kompensieren und so manche Bühne entließ das Personal, das seinerseits aktiv wurde und mit Hilfe der Presse massiv die neue Sicherheit ins Treffen führte. Sogar konkurrierende Theaterunternehmer fanden sich in ungewohnter Eintracht zu gemeinsamen Maßnahmen bereit, um die Finanzmisere zu beenden<sup>40</sup>:

„Die Direktoren der Wiener Privattheater werden heute eine Konferenz abhalten, um sich darüber zu berathen, ob und welche gemeinsamen Maßregeln im Interesse der schwer heimgesuchten Wiener Theater zu unternehmen, ob namentlich eine gewisse Solidarität anzubahnen wäre. In der That ist es eine schwierige Situation, welche das unsägliche Elend des Ring-Theater-Brandes nicht bloß für die Theater Wiens, sondern auch für viele andere Bühnen heraufbeschworen hat. Die Wiener Theater sind natürlich am schmerzlichsten und bedenklichsten betroffen.“

Geschlossenes Vorgehen gegen die berechtigte Angst des Publikums war deshalb unabdingbar, weil – genau genommen – ein ganzer Wirtschaftszweig mit einer namhaften Zahl an Personal durch den Unglücksfall ins Wanken geriet. Kaiser Franz Joseph setzte ein deutliches Zeichen, indem er alle Bühnen persönlich inspizierte<sup>41</sup>: Am 19.12. überzeugte er sich im Hofopertheater von den Sicherheitsvorkehrungen, am 20.12. im Burgtheater, in der Folge galt seine Aufmerksamkeit den Privatbühnen. Am 22.12.1881 empfing er die Theaterdirektoren Bukovics, Steiner, Tewele und Fuchs, die in wohlgesetzter Rede ihre wirtschaftliche Not zum Ausdruck brachten<sup>42</sup>:

„Die Einnahmen sind seit jenem Unglückstage fast auf den zehnten Teil der früheren gesunken. Die Einstellung der Nachmittagsvorstellungen entzieht uns an Sonn- und Feiertagen eine Summe von 8.000 bis 14.000 fl., und die Kommissionsbeschlüsse vermindern durch die Kassirung von Sitzplätzen die Ertragsfähigkeit der Theater. All diesen Ausfällen gegenüber haben sich die Lasten gesteigert. Es ist nicht abzusehen, wann sich der Theaterbesuch hinreichend bessern wird, um unseren Etat aus den Einnahmen decken zu können, und wir stehen somit möglicherweise vor der traurigen Nothwendigkeit, unsere Theater in nicht zu ferner Zeit schließen zu müssen.“

Die Direktoren versicherten dem Kaiser, alle erforderlichen Schutzmaßnahmen getroffen zu haben und baten um Hilfe im Interesse von „Tausenden von Menschen, die bei den Theatern einen sicheren Erwerb finden. Die Schließung der Schauspielhäuser würde über zahlreiche Familien neues Elend heraufbeschwören.“<sup>43</sup> Gleich-

<sup>40</sup> ANONYM, *Vom Theater*, in: *Fremdenblatt* 18.12.1881, 12.

<sup>41</sup> Vgl. ANONYM, *Zur Katastrophe im Ring-Theater*, in: *Fremdenblatt* 20.12.1881, 2.

<sup>42</sup> ANONYM, *Die Theaterdirektoren beim Kaiser*, in: *Fremdenblatt* 22.12.1881, 4.

<sup>43</sup> *Ibid.*

wohl wurde auch der Nutzen der hohen künstlerischen Qualität an den Wiener Bühnen für den Fremdenverkehr ins Treffen geführt<sup>44</sup>: „Die Theater bilden einen wichtigen Anziehungspunkt für die Fremden. Sie sind also mit ein wichtiges Instrument für die Belebung jener lokalen Industrie und des Handels, welche mit dem Zuströmen ausländischer Gäste in die Hauptstadt verknüpft sind.“

Der klare Zusammenhang zwischen großer Kunst und wirtschaftlichen Interessen überzeugte und die Bemühungen aller Betroffenen führten allmählich zur Verbesserung des Theaterbesuchs. Die Problematik blieb allerdings noch lange im Bewusstsein der Künstler, denn während Theaterhandwerker wie Architekten, Kostümbildner, Maskenbildner, Dekorateur und Maler sowie das nicht künstlerische Personal in Wartung und Verwaltung auch anderweitig – je nach Profession – in Tischlereien, Schneidereien, Malereibetrieben, bei Friseuren und in der Innenarchitektur eingesetzt werden konnten, brauchte das künstlerische Personal Spielstätten, sei es das Podium, sei es die Bühne. Man denke an Solo-Stars, Chöre, an das Corps de ballet, an Orchestermusiker, Statisten u.v.a. Nie wird der Kontext von Musik und Wirtschaftsleben offenkundiger als bei Katastrophen, wo mit einem Schlag eine große Gruppe an Beschäftigten um ihre Existenz bangen muss. Wenn hier auch nur von Sprechbühnen die Rede zu sein scheint, so bedeutet das nicht, dass Musik davon nicht betroffen gewesen wäre. Die Wiener Bühnen boten im Allgemeinen ein Mischprogramm, eben auch das „Ring-Theater“, das am betreffenden Abend Offenbachs Oper *Hoffmanns Erzählungen* zeigen wollte. In der Folge organisierten zahlreiche Veranstalter Musikabende und Programme mit Musik zum Benefiz für die Hinterbliebenen der Brandkatastrophe sowie zum Vorteil des am Ring-Theater wirkenden künstlerischen Personals, das mit einem Mal arbeitslos war und noch lange bleiben sollte, da alle Wiener Bühnen Personalabbau betrieben und keinesfalls weitere Künstler aufnehmen konnten. Der Erlös aus diesen Veranstaltungen war beachtenswert, was wiederum gewisse Rückschlüsse auf die Höhe der Einnahmen in dieser Branche zulässt.

### 5.3. KONZERTBETRIEB UND ÖFFENTLICHKEIT

Wenn die Theaterbranche mitunter am Rande der Akzeptanz seitens seriöser Künstlerkreise agierte, so gab es in Wien eine Instanz, die gleichsam den höchsten geistigen Wert der Musik repräsentierte, Musik – so wie sie der Komponist erfunden hatte – mit einem hervorragenden Orchester unter der Leitung namhafter Dirigenten kontinuierlich erlebbar werden ließ: die *Gesellschaft der Musikfreunde* in ihrem „Goldenen Saal“. Allerdings wird sich die Betrachtung dieser Einrichtung unter dem Aspekt des „Geschäfts“ sehr kurz halten, denn die Synthese aus einer hervorragenden Bildungseinrichtung, bei der die Förderung wirklich Hochbegabter im Vorder-

---

<sup>44</sup> Ibid.

grund stand, und einer maximalen Ansprüchen genügenden Konzerttätigkeit führte immer wieder in Finanzkrisen – faktisch zum Gegenteil von „Geschäft“. Man versuchte längere Zeit, die musikalische Hochkultur durch hochwertige Unterhaltungskultur zu stützen; so gab die Strauß-Kapelle unter der Leitung von Eduard Strauß an Sonntagnachmittagen Konzerte in brechend vollem Saal. Das führte zu Divergenzen mit den Puristen der Gesellschaft, welche allerdings die wirtschaftliche Notwendigkeit zur Kenntnis nehmen mussten. Als Beispiel für den realen wirtschaftlichen Status sei der Rechenschaftsbericht der Gesellschaft der Musikfreunde über das Verwaltungsjahr 1895/96 herangezogen<sup>45</sup>: „In finanzieller Beziehung ist vor allem der hochherzigen Spende eines Freundes der Gesellschaft zu gedenken, welcher durch Intervention des Directions-Mitgliedes Johannes Brahms der Gesellschaft 6.000,- fl zugewendet hat. Der hochsinnige Förderer wollte nicht genannt sein. Genug, dass er Brahms sehr nahe steht.“ Dennoch wies der Geschäftsbericht ein Defizit von 11.650,- fl aus, zurückzuführen auf Mindereinnahmen bei den Gesellschaftskonzerten (1.313,- fl), der Saalvermietung (318,- fl), der Garderobe (1.085,- fl), auf Verbesserung der Lehrergehälter, Erweiterung der Chorschule, Substitutionskosten wegen Erkrankung der Lehrer und Beamten (4.669,- fl) etc. Die Instandhaltungskosten für die Klaviere übernahm ohnedies die Firma Bösendorfer, die dem besten Abiturienten ein Klavier schenkte. Man plante die Gründung eines Garantie-Syndikats zum Zwecke der Ausfallshaftung. Schließlich konnte das Defizit durch Sponsoren gedeckt werden und auf lange Sicht distanzierte man sich vom Schulbetrieb und übergab das Konservatorium 1908 in die Obhut des Staates.

Daraus den Schluss zu ziehen, dass bestmögliche Aufführungen von hochwertigster Kunst a priori defizitär sein müssen, wäre ebenso falsch, wie hohe Gewinne stets im Trivialbereich zu vermuten. Da an der Wende vom 19. zum 20. Jahrhundert in der Donaumonarchie ein Musikerüberschuss herrschte, traten immer wieder Kapellmeister mit neu gegründeten Orchestern in traditionellen Spielstätten, etwa in den Sälen der Gesellschaft der Musikfreunde, auf, natürlich auf der Basis einer entsprechenden Miete. Im November 1897 organisierte das neue „Budapester Symphonieorchester“ im Großen Musikvereinsaal bei Preisen unter 1 fl pro Platz eine Veranstaltung, der der Kritiker Robert Hirschfeld mit Skepsis begegnete<sup>46</sup>:

„Dieses Publicum sagt sich: „Nun zahle ich freilich für eine Entrée-Karte um die Hälfte weniger als bei den Philharmonikern, das Orchester ist aber auch höchstens halb so viel werth als das philharmonische. Wenn ich mich also herablasse, auch von diesem Orchester die c-moll-Symphonie oder die Euryanthe-Ouvertüre entgegenzunehmen, so bin ich eigentlich ein grossmüthiger Förderer dieses ohne meine Hilfe vielleicht brodlosen Orchesters. Aber ich sage Euch – so spricht der protzige Gulden-Mäcen der volkstümlichen Concerte: Wenn ein einziges Mal noch ein Fehler vorkommt oder ein Horn gickst oder ich

<sup>45</sup> *Neue Musikalische Presse* 14.3.1897, 2.

<sup>46</sup> ROBERT HIRSCHFELD, in: *Neue Musikalische Presse* 7.11.1897, 4.



bei meinem Leibkritiker lese, dass ein Tempo vergriffen war, dann lasse ich Euch wieder im Stich und kehre zu den Philharmonikern zurück.“

Genau dies geschah, wie Hirschfeld am 5.12.1897 mit Genugtuung zu berichten wusste<sup>47</sup>:

„Das Symphonie-Orchester ist nicht mehr... Gegen zweitausend Menschen besuchen jeden zweiten Sonntag die Concerte der Philharmoniker. Mehr Musikenthusiasten sind unter denjenigen Wienern, welche knapp um das Musikvereinsgebäude wohnen, nicht aufzutreiben. Sind doch schon zwei Drittel von diesen Zweitausend mehr Modemensch als Musikmensch. Höchstens ein Drittel von diesen Zweitausend ist wahrhaft kunstfreundlich und dazu berufen, für eine Kammermusikproduction und andere Concerte im Saale Bösendorfer oder im Kleinen Musikvereinsaal das zahlende Publicum zu bilden. Dieses Publicum ist musikmüde bis zur Erschöpfung. Nichts kann dieses Häuflein mehr interessieren. Schreiende Reclame reizt sie nicht mehr, Bescheidenheit freut sie nicht mehr. Sie lassen die Concertsäle leer. Künstler, welche einst im vollen Saale concertirten, sagen so unauffällig wie möglich ihre Concerte ab, andere führen vor einem mühsam zusammengelesenen Freipublicum [...] ihre Programme durch.“

Besser ließ sich die Situation des Überdresses nicht beschreiben, die dadurch zustande gekommen war, dass im Verlauf des 19. Jahrhunderts immer mehr Personen mit praktischer Musik in Berührung kamen, mehr, als der ohnedies große Staat für sein vitales Musikleben benötigte und daher eine namhafte Zahl den Musiklehrerberuf als letzten Ausweg ergriff. Nicht wenige Musikerinnen und Musiker landeten auch in dem von der Hochkultur diskreditierten Graubereich des „Geschäftespiels“, was private Auftritte bei Familien- und Firmenfesten, schlichtweg die musikalische Umrahmung diverser gesellschaftlicher Ereignisse meint. Dabei handelte es sich um Einzelauftritte, für welche die Honorare „unter der Hand“ vereinbart wurden und wo Mundpropaganda unter Veranstaltern und Musikern den Musikbetrieb in halbprivater Öffentlichkeit aufrecht erhielt. Hier hatte sich der Usus, quasi für ein „Trinkgeld“ zu spielen, der im frühen 19. Jahrhundert bei Wirtshausmusikern üblich war, noch erhalten.

Der Blick in diese Welt weniger begabter Musiker, die in kleinstem Rahmen ihrem Broterwerb nachgehen, bringt durchaus Misserfolge und Unzufriedenheit an den Tag. Musik, die sich in Gaststätten, Etablissements und ins Kaffeehaus verirrt, war häufig jene, auf der sich die hohe Kunstauffassung konstituierte, aber nicht an sich genossen wurde, sondern der Werbung für das Etablissement diente. Wer im ersten Teil die besten Nummern aus aktuellen Opern hörte, wollte zur Musik im zweiten Teil vielleicht tanzen und überbrückte die Wartezeit durch vermehrten Konsum. Die erhalten gebliebenen Programme der Strauß-Kapelle<sup>48</sup> belegen diesen Brauch. Der Stellenwert der Musik galt in diesem Milieu zu Beginn des

<sup>47</sup> Ibid. 5.12.1897, 8.

<sup>48</sup> Vgl. PETER KEMP, *Die Familie Strauß*. Stuttgart 1987.

19. Jahrhunderts als nachgeordnet. Dementsprechend gering taxierte man die Musiker; man unterstellte ihnen, dass sie durch die Auftritte ja auch ihr Geschäft machen können, und zwar so lange, bis sich das System zu verselbständigen begann: Sammelte der Ensembleleiter in den Spielpausen zunächst mit dem Hut das Geld von den Gästen ein, änderte sich diese ans Betteln grenzende Art des Geld Verdienens mit Johann Strauß Vater. Seine Kapelle war alsbald berühmter als die Betreiber der Lokale, Strauß konnte aus Engagement-Angeboten wählen und schloss mit dem jeweiligen Betreiber einer Spielstätte Verträge für die Auftritte ab. Es handelte sich um die Erfüllung eines Auftrags im wirtschaftlichen Sinne und beide Beteiligten gingen aus diesem Geschäft erfolgreich hervor.

Wenn sich auch die Strauß-Kapelle vor allem in der zweiten Generation längst aus dem Umfeld der „Trinkgeld“-Praktik entfernt hatte, so existierten noch lange größere und kleinere Formationen, die froh waren, an irgendwelchen Geschäften der Musikbranche partizipieren zu können: Kaffeehausmusiker, später Kinomusiker und -kapellen oder Barmusiker in der Zwischenkriegszeit. Die großen, im öffentlichen Raum wirkenden Orchester hatten nach dem Ersten Weltkrieg ihr Terrain endgültig verloren, denn zur Jahrhundertwende brach der Markt durch die wachsende Vorherrschaft der preisgünstigen Militärkapellen ein und erholte sich nicht wieder.

Das Geschäft mit dem Konzertieren gestaltete sich nur für Virtuosen und Solisten ertragreich, nicht für Orchester- und Ensemblesmusiker, die – wie Fabrikarbeiter – überhaupt das Bestehen des Unternehmens garantierten, aber infolge der großen Anzahl von „Arbeitslosen“ unter Druck gerieten, austauschbar wurden und wenig verdienten. Bald hatten nur noch jene Musiker Chancen, die mehrere Instrumente beherrschten, zumeist einige Blasinstrumente und ein Streichinstrument. Die prekäre Situation, einerseits von Kindheit an trainieren zu müssen und eine immense Begabung mitzubringen, andererseits wie ein ungelernter Arbeiter leicht ersetzt werden zu können und wenig zu verdienen, eskalierte in Musikkreisen am Fin de Siècle. Man gründete in der Donaumonarchie den „Österreichisch-ungarischen Musikerverband“, der eine Art verbindliches Grundgehalt bei den Unternehmungen durchsetzen wollte und dabei in der Tat basale Lebensbedürfnisse kalkulierte:

„Es ist dringend notwendig, die Berufsstatistik in allen die materielle Lage der Musiker betreffenden Existenzbedürfnisse durchzuführen, um eine Einsicht in die Lebenslagen der Musiker an den verschiedenen Orten zu erhalten und darnach einen den örtlichen Verhältnissen entsprechenden Gagentarif feststellen zu können. Diese Statistik soll in drei Hauptabschnitte geteilt werden, die wieder in Subtitel zerfallen:

Orchesterstatistik: 1. Art des Orchesters, 2. Spieldauer, 3. Personalstand

Gagenstatistik: 1. Durchschnittsberechnung der Gagen, 2. der Einzelverdienst

Lebensmittelstatistik: 1. allgemeines, 2. Gesamtdarstellung der durchschnittlichen Miethzins und Lebensmittelpreise an den verschiedenen Orten.“

Dass die Musik für den Musiker kein Geschäft war, sondern ein Mehrgewinn nur nebenbei durch „Geschäftspielen“ erzielt werden konnte, zeigt auch die Entwicklung im 20. Jahrhundert. Die Freiheit in der Geschäftsgebarung mutierte angesichts der

massiven Konkurrenz zu einem permanenten Überlebenskampf, wo man ab einem gewissen Lebensalter darauf angewiesen war, was Jüngere an Jobs übrig ließen. Im Prinzip ging es – analog zur Arbeiterschaft – um das Erwirken eines ortstüblichen Gehaltes, das weniger als Geschäft denn als eine materiell sichere Anstellung richtiggehend ersehnt wurde. Wer also ein Orchester gründete, hatte sich als Unternehmer an diesen Usus zu halten, was in der Folge bis in die Gegenwart als Prinzip erhalten blieb.

## 6. MUSIKUNTERRICHT UND KÜNSTLERVERMITTLUNG

### 6.1. MUSIKUNTERRICHT

Jegliche Form von Musikunterricht zählt zu den sensiblen Bereichen der Pädagogik, geht es dabei doch nicht etwa um den Erwerb von alltagstauglichem Wissen und nutzbringenden Fertigkeiten, sondern um einen begabungsspezifischen Lernprozess, bei dem sich erst nach geraumer Zeit zeigt, ob die Ausbildung zu einem Beruf oder nur zu Liebhaberei führt. Fasziniert vom Wirken und Schaffen der Künstlerinnen und Künstler in der Historie und im Eifer, Ähnliches für ihre Kinder zu erreichen, zumindest aber das Musizieren für privaten Gebrauch zu erlernen, suchten Eltern Ausbildungsstätten und Lehrer. Die Ungewissheit des Erfolgs stets vor Augen, trachtete man, den finanziellen Aufwand in Relation zum Ergebnis zu stellen, was die Schulinhaber und Lehrer geschickt zu nutzen verstanden. Ein Beispiel aus 1836 verdeutlicht die Subtilität der Werbung in dieser Zeit. Musikdirektor Wilke in Dessau veröffentlicht einen – wohl fiktiven – Brief an einen Freund, in dem er die hohe Qualität von Ausbildung und Instrumentarium des Schneider'schen Instituts preist<sup>49</sup>: „wahrlich, es ist empfehlenswerth, und wer es empfiehlt, wird dem Institute sowie der musikalischen Welt nützlich. Zu bemerken ist noch, dass der Aufenthalt dasselbst durchaus nicht kostspielig, also auch für wenig Bemittelte zugänglich ist.“

Lob eines arrivierten Künstlers vermochte damals mehr potentielle InteressentInnen zu überzeugen, als sie vielleicht der Misserfolg des Nachbarkindes abschreckte. Da konnte man allemal Begabungsmängel ins Treffen führen, weniger einen Mangel an pädagogischer Eignung durch Lehrer der Schule, die ja immerhin einen Musikdirektor als Fürsprecher aufweisen konnte. Das Geschäft mit dem Musikunterricht mutet im Verlauf des 19. Jahrhunderts durchaus unseriös an, wobei unzufriedene Schüler allerdings leicht wechseln konnten, da MusikerInnen, die den Weg in die Öffentlichkeit selbst nicht beschreiten konnten oder aus dem Musikbetrieb aus gesundheitlichen Gründen ausscheiden mussten, Unterricht anboten.

Bestimmungen für die Zulassung zum Musiklehrerberuf existierten lange Zeit nicht, denn wer sein Instrument oder den Gesang leidlich beherrschte, konnte Unter-

---

<sup>49</sup> *Cäcilia* (1836), 158.

richt erteilen, zumeist so lange, bis die SchülerInnen den Lehrer oder die Lehrerin an Qualifikation übertraf. Entweder die Studierenden begnügten sich mit dem erreichten Niveau oder man suchte Lehrer mit weiterführender Kompetenz, zumeist einen Berufsmusiker. Obwohl das Niveau der Lehrenden in Ermangelung eines Qualifikationskatalogs nicht messbar war, entstand rasch eine Hierarchie: Für alle Bereiche und Abstufungen der Musik figurierte jeweils eine Persönlichkeit an der Spitze, gestützt durch pädagogische Erfolge, aber auch gefolgt von MusikerInnen, die gleichermaßen ihre Dienste anboten. Es entstand ein pädagogischer Markt, der im Verlauf des 19. Jahrhunderts in Wien und in manchen deutschen Städten unkontrollierbar ausuferte.

Konkret funktionierte das Ausbildungssystem wie ein Handwerksbetrieb. Wird eine Leistung besonders nachgefragt, muss das Angebot steigen. Folglich setzt der Meister besonders begabte Schüler als Assistenten ein, um nach seinem System Anfänger zu unterweisen. Handelt es sich nicht um Klavierunterricht, sind Korrepetitoren vonnöten. Um den Meister von leidigen Terminvereinbarungen zu dispensieren, erledigt ein Büro die Verwaltungstätigkeiten einschließlich Inkasso des Schulgeldes. Der Schüler bezahlt, um professionelles Singen oder ein Instrument zu erlernen. Nun macht es einen Unterschied, ob etwa ein Gesangslehrer ursprünglich als Chorsänger tätig war oder als Solist und auf dieser Ebene wiederum, ob er Hauptrollen oder Nebenrollen verkörpert hat, ob er in großen Städten oder nur in der Provinz reüssieren konnte. Solcherart formte sich die Hierarchie und damit die Höhe des Honorars: Das höchste Honorar bezahlte der Schüler dem international gefeierten Star, eine Stufe darunter lag der regionale Star, wiederum eine Stufe tiefer der Darsteller von Nebenrollen auf großen Bühnen, billiger ist jener, der Nebenrollen auf Provinzbühnen sang, noch billiger der Chorsänger – wiederum in Abstufung Großstadt/Provinz – und am günstigsten waren Gesangspädagogen mit geringer oder fehlender Bühnenerfahrung.

Eines vereint die Lehrenden, nämlich der permanente Zwang, Fortschritte bei den SchülerInnen zu erzielen, was von den Eltern leicht, nämlich durch simples Zuhören, kontrolliert werden konnte. Wurde diese Dienstleistung nicht erbracht, verloren die Lehrenden ihre Kunden; erwies sich ein Lehrer, eine Lehrerin, nicht qualifiziert genug, hochbegabte SchülerInnen bis zur Konzertreife auszubilden, wandten sich diese an arrivierte Künstler. Diese konnten überdies ihr eigenes Netzwerk zum Start anbieten, ohne das eine Karriere nicht möglich war (und ist). Materiell zumeist durch die eigene Karriere abgesichert, war der Star nicht auf großen Zulauf angewiesen, sondern konnte seine Kunden nach Potential auswählen. Ab einer gewissen Reife, jedenfalls aber so früh als möglich, vermittelte der Star kleine Auftritte, stellte Kontakte zu Konzertdirektionen und Künstlervermittlungsagenturen her. So rechtfertigte weniger die pädagogische Befähigung des Stars das hohe Honorar, sondern die Aussicht auf eine lukrative Karriere als Absolvent/in einer berühmten Persönlichkeit.

Wer etwa bei der Sängerin Rosa Papier-Paumgartner sein Studium vollenden durfte, dem erschlossen sich beste Chancen auf eine internationale Karriere, was der Lebenslauf der Sängerin Anna Bahr-Mildenburg beweist. Die berühmte Lehrerin Rosa Papier, deren Karriere eine schwere Erkrankung vorzeitig beendete, verfügte über Kontakte zu namhaften Veranstaltern, auch zu Dirigenten und obendrein zu Kritikern, denn sie war mit dem Kritiker Hans Paumgartner verheiratet. Sie und viele renommierte Kollegen präsentierten ihre Schüler häufig in sog. „Zöglingskonzerten“. Dazu wurde ein namhafter Saal gemietet, aufgeschlossene Veranstalter auf der Suche nach neuen Stimmen, Konzertdirektoren, Kritiker und interessiertes Publikum prüften die Qualität des Dargebotenen und Rezensenten berichteten über Verlauf und Erfolg der Auftritte. Mit dem Versagen eines Zöglings hätte auch der Ruf des Lehrers Einbußen erlitten. Daher durften an solchen Abenden nur potentielle Künstlerinnen und Künstler auftreten. Gelang es einem Pädagogen über längere Zeit nicht, brauchbare InterpretInnen hervorzubringen, verlor er seinen Marktwert, denn Eltern überlassen ihre Kinder kaum einem Versager; und das mit gutem Grund: Die Ausbildung musste privat finanziert werden und war wegen der langen Dauer für den Einzelnen teuer. Die Studiendauer musste im 19. Jahrhundert mit etwa 10–15 Jahren veranschlagt werden, beginnend mit Klavierunterricht im Alter von ca. 6 Jahren und endend mit einer Spezialausbildung, je nach Ausrichtung, im Alter von 18–20 Jahren. Rechnet man mit nur einer Unterrichtseinheit pro Woche, dann ergibt sich, abzüglich der Ferienzeiten im Ausmaß von etwa 2 Monaten pro Jahr, bis zur Vollendung der Ausbildung eine Anzahl von etwa 400 Einheiten. In der Abschlussphase der letzten beiden Jahre wurden LehrerInnen zumeist mehrfach pro Woche konsultiert, was die Zahl der Einheiten auf etwa 450 bis 480 steigert. Die Ausgaben errechnen sich je nach Preis pro Einheit. Hinzu kam gegebenenfalls der Erwerb eines Instruments sowie des Notenmaterials.

Für MusiklehrerInnen wurde die Weitergabe von musikalischen Techniken in der Tat zum lukrativen Geschäft, das vielleicht nicht alle ambitionierten SchülerInnen finanzieren konnten. Diesen standen Schulen und Konservatorien zur Verfügung, wo sich durch Gruppenunterricht und kürzere Einheiten im Einzelunterricht der Preis für den Kunden reduzierte; Einrichtungen wie Zöglingskonzerte wurden ebenfalls angeboten, persönliche Vermittlung von Engagements blieb hingegen Ausnahme. Trotzdem konnten nicht alle Kinder der Gesellschaft Musikunterricht erhalten; so entstand 1897 eine öffentliche Diskussion über einen allgemeinen Musikunterricht in der Schule<sup>50</sup>:

„Wenn man in der Kunst, hier insbesondere der musikalischen, mehr als eine Luxussache ‚zur Verschönerung des Lebens‘ erblickt, wenn man ihr thatsächlich einen veredelnden und geistbildenden Einfluss einräumt, so wird man zugestehen müssen, dass noch blutwenig geschieht, um dem Volke deren Segnungen zu vermitteln. [...] Was die höheren Ge-

---

<sup>50</sup> *Neue Musikalische Presse* 10.1.1897, 2.

sellschaftsclassen anbelangt, so muss zugestanden werden, dass sie der Musik enorme Opfer an Zeit und Geld bringen, Opfer, die erwiesenermaßen mit dem durchschnittlichen musikalischen Bildungsgrade derselben Kreise in keinem befriedigenden Verhältnis stehen. [...] Die Kinder der Arbeit haben weder Zeit noch Mittel, in jahrelangen Mühen sich instrumentale Fertigkeit anzueignen. Gott sei Dank sind solche auch nicht nöthig, um Empfänglichkeiten für die Schönheiten der Tonkunst zu erwecken. [...] Das Fabrikmädchen ist von Natur aus sicher genau so musikalisch veranlagt, wie die höhere Tochter.“

Der Verfasser empfahl, Musik in der Schule verbindlich als Fach einzuführen, um allen Begabungen zur Entfaltung zu verhelfen und zwar abseits gewinnorientierter PädagogInnen, die mitunter in jeder Nummer der Musikzeitschriften mit Inseraten präsent waren. Manche PädagogInnen verfügten über mehrere Schulstandorte, so die Musikschulen Kaiser im 1., 7. und 8. Wiener Gemeindebezirk oder die Musikschulen von Ottilie Leischner und P. Lakomy, die Klavierschulen Horaks u. v. a. Um gegen die Konkurrenz bestehen zu können, bot etwa die Musikschule Kaiser einen weiteren Freiplatz per Inserat an<sup>51</sup>: „Derselbe gelangt im September des Jahres zur Verleihung. Bewerber muss mittellos und talentirt sein, mindestens die Bürgerschule absolvirt, das 18. Lebensjahr nicht überschritten haben und die Aufnahmeprüfung in eine Ausbildungsclassse für Clavier oder Violine ablegen. Der Genuss des Freiplatzes währt bei entsprechender Verwendung bis zur Vollendung des Studiums.“ Dass ein weiterer Freiplatz gewiss Hoffnungen in manchem Zögling geweckt haben mochte, lässt sich nachvollziehen, wiewohl die Maßnahme eher dazu diente, den Ruf zu verbessern und dafür Sorge zu tragen, dass die Lehrenden dieser Schule ausgelastet blieben.

Bei aller Lukrativität gab es immer wieder Probleme mit der Zahlungsmoral der Schüler, mit der Abgeltung von Fehlstunden, den Absagepraktiken u. a. m. 1902 unternahmen konkret Pädagoginnen ähnliche Maßnahmen wie Komponisten, indem sie sich zum „Verein der Musiklehrerinnen“ zusammenfanden. Als Präsidentin fungierte Frau Schneider-Grünzweig, weiters traten Rosa Papier, Marie Baumeyer oder Lucilla Tolomei bei, allesamt erfolgreiche Lehrerinnen. Grund waren krasse Fehlentwicklungen im System<sup>52</sup>:

„Den mannigfachen Übelständen im Musiklehrwesen, den unwürdigen Verhältnissen, in welchen der Musiklehrstand versunken ist, rückt man in neuerer Zeit endlich näher an den Leib. Noch sind die Rettungs- und Hebungsversuche ziemlich vereinzelt und setzen sich die Lösung einzelner, aus dem Komplex herausgegriffener Fragen zum Ziele. [...] Der Eifer und das Geschick, womit in Deutschland die Angelegenheit in den Vordergrund der Erörterung gestellt wurde, nämlich die staatliche Lehrbefähigungsprüfung und die Ordnung des Honorierungsmodus, die in diesen Fragen nachdrücklich begründete Forderung dürfte ihren Eindruck auf massgebliche Kreise nicht verfehlt haben, sodass die Erfüllung berechtigter Wünsche nunmehr erheblich näher gerückt sein dürfte.“

<sup>51</sup> Ibid. 28.8.1897, 5.

<sup>52</sup> Ibid. 20.7.1902, 384 f.

Ob man zur Einführung der neuen Ordnung, die allen Mitgliedern des Vereins auf einer gedruckten Karte ausgehändigt wurde, das deutsche Modell zu Rate gezogen hatte, lässt sich nicht mehr eruieren, wohl aber das Reglement<sup>53</sup>:

„Fr. [...] erteilt Unterricht in [...] zu nachstehend von der Musiklehrerinnen Wiens aufgestellten Bedingungen:

Das Honorar beträgt bei [...] Stunden in der Woche [...] Kronen monatlich. Bei Kursen dauert das Schuljahr von [...] bis ...

Die durch Schuld des Schülers versäumten oder abgesagten Stunden, ebenso die auf gesetzliche Feiertage fallenden Stunden sind zu honorieren, ohne Ersatzpflicht der Lehrerin. Krankheitsfälle in der Dauer von mehr als [...] Wochen sind ausgenommen.

Die durch Schuld der Lehrerin entfallenen Stunden müssen nachgegeben oder vom Monthshonorar abgerechnet werden.

Eine längere Unterbrechung (mehr als [...] Wochen) oder Beendigung des Unterrichts ist der Lehrerin 1 Monath vorher anzuzeigen. Ist dies nicht möglich, so läuft die Honorarverpflichtung 14 Tage nach Schluss des Unterrichts weiter.

Das Honorar ist am 1. (15.) jeden Monats prä (post) – numerando zu erlegen.“

Was der Verein nicht festlegte, sind die konkreten Zahlen der Honorare, die wohl aus Konkurrenzgründen nicht publiziert wurden. Dass hier Frauen die Initiative ergriffen, lag an den allgemeinen Berufsmöglichkeiten, da ihnen Anstellungen in Orchestern verwehrt waren, dass sie als Damenkapelle nur dann reüssierten, wenn sie entweder berühmt waren oder ihre jugendliche Schönheit zur Schau stellen konnten und dass die Gesellschaft keine leitenden Positionen für sie bereit hielt. Ihre musikalische Begabung konnten sie nur im Schulbereich zur Entfaltung bringen. Nun wurden Frauen damals prinzipiell schlechter entlohnt und wirkten nur in Ausnahmefällen als Respekt gebietende Instanz; folglich erlaubten sich Schülerinnen und Schüler unentschuldigtes Fernbleiben vom Unterricht, da infolge der Abhängigkeit der Lehrerinnen vom Kunden wegen drückender Konkurrenz keine Konsequenzen drohten. Diese Informations-Karte sollte den Lehrerinnen geregelte Arbeitsbedingungen verschaffen.

Abgesehen von PädagogInnen lukrierten Autoren und Verleger Gewinne aus dem Unterricht durch Lehrbehelfe. Bereits 1836 wurde im *Allgemeinen Musikalischen Anzeiger* eine Neuausgabe der Cramer'schen Klavierschule folgendermaßen angekündigt<sup>54</sup>:

„Neueste ganz umgearbeitete und verbesserte, mit vielen Beispielen vermehrte Pianoforte=Schule von J. B. Cramer, in welcher die Anfangsgründe der Musik deutlich erklärt, und die vorzüglichsten Regeln der Fingersetzung in Beyspielen ausgegeben, nebst zweckmäßig ausgewählten Übungsstücken in den gebräuchlichsten Dur- und Moll-Tonarten. Rechtmäßige Originalausgabe für Deutschland, Wien, Haslinger. Preis 3 fl C.M.“

<sup>53</sup> Ibid., 385.

<sup>54</sup> *Allgemeiner Musikalischer Anzeiger* (1836), 17.

Man hatte rasch auf den sich ändernden Markt reagiert und all jene Schülerinnen und Schüler berücksichtigt, deren Status im Klavierspiel noch keine „ungewöhnlichen“ Tonarten zuließ. Das Ideal der Perfektion ist der Praktikabilität und der Optimierung der Absatzzahlen gewichen. Die Auspreisung korreliert mit dem Hinweis auf Authentizität; mochten noch alte Cramer-Ausgaben existieren, so galt diese nun als zeitgemäß und pädagogisch erprobt.

Anders am Beginn des 20. Jahrhunderts, nachdem sich die Musikwissenschaft als musikalische Instanz der Gesellschaft etabliert hatte: Man reflektierte öffentlich, welche Lehrbücher im Fach Musiktheorie wohl am besten geeignet wären, den neuesten Entwicklungen der Harmonik gerecht zu werden. An der Universität Wien wurden zwei diesbezügliche Vorträge gehalten, der eine von Cyrill Hynais, der quasi empirisch die Lehrbücher der Konservatorien und Musiklehranstalten prüfte und für Harmonielehre die Bücher von Richter, Jadassohn, Brosig u. a. als Standard eruierten sollte. Er beurteilte sie als rückständig und unbrauchbar für gegenwärtige Musik, da der Kontakt zum „lebendigen Kunstwerke“<sup>55</sup> fehlt. Er schlug vor, Simon Sechters *Lehrbuch der Fundamental-Theorie* heranzuziehen, zu erweitern und mit Zitaten aus Werken „großer neuer Meister“ auszustatten. Das Prinzip war bereits bei der Cramer'schen Klavierschule 1836 begegnet und fand bei Guido Adler naturgemäß keinen Anklang, denn er wünschte eine Ausbildung in Harmonielehre und in Kontrapunkt, wobei es nicht angehe, „Alles und Jedes auf Grund der Sechter'schen Fundamentaltheorie zu erklären; er müsse aufmerksam machen, dass solche Versuche, welche in den Vorschlägen des Vortragenden enthalten sind, bereits in Angriff genommen wurden, wobei insbesondere auf Riemann hinzuweisen sei; gleichwohl mögen aber diese Versuche fortgesetzt werden, weil hiedurch möglicherweise die Harmonielehre eine Erweiterung erfahren könne.“

Dass Adlers Vorschlag in vielfacher Weise aufgegriffen wurde, ist hinlänglich bekannt. Das berühmteste Beispiel in seinem Umfeld findet sich in der Schönberg'schen *Harmonielehre*, die zudem eines klar macht: dass wohl jeder mit Musiktheorie beauftragte Lehrer letztlich seine eigene Sichtweise harmonischer Zusammenhänge zu vermitteln suchte. Dieser Usus blieb ebenfalls bis in die Gegenwart erhalten. Das Erstellen von Lehrbüchern für pädagogische Zwecke mochte aber nicht in allen Bereichen ein „Geschäft“ für die jeweiligen AutorInnen gewesen sein.

Wie auf allen anderen Gebieten der Musikbranche zeigt sich auch in der Pädagogik ein Trend zur Systematisierung am Fin de Siècle sowie die Abkehr vom Unternehmertum hin zum Angestelltenverhältnis.

---

<sup>55</sup> *Neue Musikalische Presse* 9.3.1902, 146f.



## 6.2. KÜNSTLERVERMITTLUNG

Die Agentur, vornehm „Konzert-Direktion“ genannt, bildete so lange die Schnittstelle zwischen Künstlern und Veranstaltern, bis sie von sich aus den Veranstaltungsbetrieb massiv zu beeinflussen begann, denn die steigende Zahl an „Ruhmesaspiranten“, wie aufstrebende Künstler als Vertragspartner von Agenturen deskriptiv in der Presse genannt wurden, verlangte nach mehr Auftrittsmöglichkeiten. Da jeder junge Künstler, jede junge Künstlerin hohe Beträge bloß dafür bezahlte, um in die Vermittlungskartei aufgenommen zu werden, erwarteten sie sich regelmäßige Engagements, wodurch die Agenturen Handlungsbedarf hatten und kurzerhand mehr Veranstaltungen initialisierten. Ergab sich nämlich für die zahlende Klientel keine Auftrittsmöglichkeit, wechselten die Betroffenen zu einer anderen Agentur und die vorige Konzertdirektion verlor nicht nur einen Kunden, sondern musste eine Verschlechterung des Rufes in Kauf nehmen. Da der Konzertbetrieb der natürlichen Grenze der verfügbaren Zeit pro Besucherin und Besucher unterliegt, kam es seitens zurückgesetzter KünstlerInnen zu massiver Kritik. So geriet die Künstlervermittlung und mit ihr die Inflation im Veranstaltungswesen nach 1900 etwa in Berlin in den Brennpunkt der Kritik, der Ruf nach Reformen wurde laut<sup>56</sup>:

„Wer nicht Reform-Fanatiker ist und einen tieferen Einblick in die Sache genommen hat, wird gewiss zugeben, dass bei der gegenwärtigen Ausdehnung des öffentlichen Musiktreibens kommerzielle Methoden nicht mehr zu umgehen sind. Daher verlangen ja auch jene Reform-Fanatiker ohne weiteres allgemeine Einschränkung dieses öffentlichen Musiktreibens. [...] Man kann doch eine solche Einschränkung nicht einfach dekretieren [...]. Selbst in dem Nachweis, dass bei einem gewissen Geschäftsverfahren einzelne Künstler benachteiligt worden sind, braucht doch nicht notwendiger Weise ein Beweis für die Gemeenschädlichkeit des ganzen Verfahrens zu liegen.“

Beklagt wurde die „Sintfluth überflüssiger, für die Kunst gänzlich wertloser Konzerte, die zur Zeit der Übel größtes in unserem Musikleben ist.“ In Anbetracht der Geschäftstätigkeit der Agenturen würde allerdings beherztes Einschreiten wohl nur dazu führen, dass sich nur den reichsten Anwärtern auf eine musikalische Karriere Chancen eröffneten. Das Blatt wolle aber erst dann die Problematik der Öffentlichkeit vorstellen,

„wenn selbst angesehene Konzertinstitute sich das Auftreten eines Virtuosen oder Sängers, der sich erst einen Namen erwerben will, mit schwerem Gelde bezahlen lassen, dann ist es gewiss an der Zeit, den Vorhang zu heben und womöglich dem Publikum einen Blick hinter die Kulissen zu gestatten. Der Redaktion der „Signale“ sind besonders in der letzten Zeit so viele Klagen von Künstlern zugegangen, die sich zurückgesetzt, übervorteilt glauben und nun an die Öffentlichkeit flüchten möchten, dass Stillschweigen falsch gedeutet werden könnte. Aber mit aller Entschiedenheit muss darauf gehalten werden, dass diese Beschwerden auch eine Beweisunterlage haben.“

<sup>56</sup> ANONYM, *Beweise verlangt*, in: *Signale für die musikalische Welt* 10.2.1909, 200.

Wiewohl den Ausführungen die Konkretisierung fehlt, lässt sich ermessen, mit welcher Verve der Geschäftsgang der Agenturen forciert wurde, denn neben der genannten Gebühr hatte der Künstler von jedem Honorar aus einem vermittelten Engagement einen bestimmten Prozentsatz an die Agentur zu entrichten und von den Veranstaltern, welche die Dienste der Agenturen beanspruchten, wurde eine Vermittlungsgebühr eingehoben. Allerdings bestand die Leistung der Agenturen nicht bloß darin, sich zufällig einfindende KünstlerInnen zu vermitteln. Vielmehr galt es, bei Zöglingskonzerten und vergleichbaren Veranstaltungen hochbegabte Persönlichkeiten aufzuspüren und sie als Attraktion anzubieten. Da keine Künstlerin und kein Künstler mit dauerhaften Engagements an einem Haus rechnen konnte, blieben manche bis zum Ende ihrer künstlerischen Karriere unter Vertrag. Als Beispiel sei Gustav Mahler erwähnt, der seine fulminante Karriere als Kapellmeister und Operndirektor mit der Wiener Agentur Gustav Lewy realisieren konnte.

Dass die Vermittlung von KünstlerInnen nicht immer von Seriosität getragen war, zeigen um die Jahrhundertwende erbitterte Klagen der Eltern junger Mädchen, die als Musikerinnen in Damenkapellen zu durchaus guten Gagen verpflichtet und vom Veranstalter bei ihren Tournéeen nach Russland plötzlich zur Prostitution genötigt wurden. Das Geschäft mit der Musik wurde zum Geschäft mit den Musikerinnen, das Agenturen als eine Art „Mädchenvermittlung“ missbrauchte. Diese Versuche endeten zwar nach Ruchbarwerden; möglicherweise änderte man aber bloß die Taktik und fand Mittel, die Musikerinnen zum Schweigen zu bringen. Umgekehrt benützten attraktive Künstlerinnen die Bühne, um durch Kontakte zu Herren der Oberschicht den eigenen Aufstieg zu schaffen. Dass über diese Form von Geschäft keine Quellen eruierbar sind, versteht sich von selbst.

Alternativen boten zahlreiche Musikzeitschriften mit der Einrichtung von sog. Künstlertafeln an. Schaltete jemand regelmäßig ein Inserat mit Bekanntgabe von Instrument, Ausbildung und bisheriger Karriere, erwartete er naturgemäß positive Rezensionen seiner Auftritte durch den Musikkritiker der betreffenden Zeitschrift. Erlaubte sich dieser ein weniger gefälliges Urteil, kam es im schlimmsten Fall zur Aufkündigung des Insertionsvertrages, was folgendes Beispiel zeigt: Die *Allgemeine Musikzeitung* sah sich als Forum für alle mit Musik befassten Personen und bot solche „Künstlertafeln“ zur Insertion der eigenen Qualifikation. Einer der Inserenten war der Pianist Anton Foerster, der Ende Februar 1909 bei seinem Klavierabend das Missfallen des Kritikers erregt hatte und in einem offenen Brief dagegen massiv Protest einlegte<sup>57</sup>:

„Die Besprechung meines Klavierabends in der heutigen Nummer der ‚Allgem. Musik-Zeitung‘ ist mit ihren Unwahrheiten und impertinenten Bemerkungen [...] etc. eine Beleidigung meiner künstlerischen Reputation. Lesen Sie die Besprechungen der Herren Ertel, Taubmann, Taubert etc., die doch bewährtere Vertreter ihres Faches als Ihr Korrespondent

---

<sup>57</sup> Leserbrief von ANTON FOERSTER in: *Allgemeine Musik-Zeitung* 26.2.1909, 189.

sind und Sie müssen die Ungerechtigkeit der Besprechung Ihres Blattes zugeben. / Um ein für allemal dieser gehässigen Anrempfung Ihrer Korrespondenten aus dem Wege zu gehen, werden meine sowie meiner Schüler eigene Veranstaltungen in Ihrem Blatte nicht mehr annonciert. Mein Name in Ihrer Adressentafel darf nicht mehr weiter geführt werden und die Zeitung soll mir nicht mehr ins Haus gesandt werden. Das mir zufolge dessen von den letzthin eingesandten 42 Mk. zukommende Gelde bitte mir zu retournieren. Hochachtungsvollst! Ergebenster Anton Foerster.“

Die Kündigung des Pianisten scheint akzeptiert worden zu sein, da er fortan nicht mehr aufscheint. Ob er sein Abonnement auch stornieren konnte, lässt sich nicht nachweisen. Dass die Musikkritik ebenfalls regen Anteil an der Bildung des Musikgeschmacks, am Aufstieg und Fall von InterpretInnen und somit am Marktwert von Musik und Darbietung hatte, braucht nicht exemplifiziert zu werden; nur wenn über eine Darbietung berichtet wird, hat sie stattgefunden. Solcherart bewertete man etwa Hanslicks Anwesenheit bei einer Opern- oder Operettenaufführung als gutes Zeichen, selbst wenn hinterher Negatives kolportiert wurde. Als tragisch empfand man die Absenz der Kritik und so gehörte es zu den Aufgabengebieten der Agenturen, den einflussreichen Kritikern regelmäßig die Aufwartung zu machen, um überhaupt wahrgenommen zu werden oder um den Versuch einer positiven Beeinflussung zu unternehmen – bei Hanslick übrigens zwecklos. Wer allerdings meint, dass Kritiker am Geschäft mit der Musik partizipieren konnten, irrt, denn sie arbeiteten entweder auf Honorarbasis oder – wie in den meisten Fällen – als Angestellte einer Zeitung bzw. Zeitschrift und verfügten über ein regelmäßiges Salär.

Aus alledem ist ersichtlich, wie sensibel Geschäftsbeziehungen sind und Kritik an der künstlerischen Qualifikation – und sei sie noch so berechtigt – mitunter auch für die Zeitung kostspielig war. Kam der geschlossene Rückzug eines angegriffenen Künstlers und seiner Schüler öfter vor, musste der Herausgeber der Zeitung wohl neue Kundenkreise für seine Inserate akquirieren. Da auch Künstleragenturen die Einrichtung der „Künstlertafel“ nützten, um ihrerseits InteressentInnen und Veranstalter anzusprechen – d. h. Werbung zu betreiben –, konnte so manche Zeitschrift namhafte Gewinne verbuchen.

Insgesamt handelte sich um ein verzweigtes Netz an wechselseitiger Geschäftstätigkeit. Der Veranstalter suchte einen Künstler mit genau definierter Kompetenz in einer für ihn vertretbaren Bandbreite an Kosten, die sich wiederum an den zu erwartenden Einnahmen orientierten, und wendete sich an die Agentur zur Vermittlung einer passenden Persönlichkeit, natürlich gegen Honorar. Derjenige, dem solcherart ein Engagement verschafft wurde, hatte bereits für die Aufnahme in die Kartei einen Betrag geleistet und zahlte Provision entweder vom einmaligen Honorar, wenn es sich um einen speziellen Auftritt handelte, oder gab einen bestimmten Prozentsatz von seinem Gehalt ab, sofern ihm die Agentur einen Anstellungsvertrag vermittelt hatte. Das hohe Risiko der Agentur kompensierte sich also durch ein ausgeklügeltes System an Honoraren; es ist im Detail nicht nachvollziehbar, zumal eine Reihe von nicht quantifizierbaren Tätigkeiten in den individuellen Geschäftsbeziehungen über-

nommen wurden, etwa das Aushandeln von guten Verträgen mit Veranstaltern, Jobwechsel, die minutiös geplant waren u.v.m. Für die Art der finanziellen Abgeltung dieser Leistungen existieren zumeist keine Unterlagen, weil manches im Graubereich der Salonkultur mit ihren subtilen Beziehungsnetzen abseits der Öffentlichkeit und einer korrekten Rechnungslegung ablief.

## 7. DAS GESCHÄFT MIT DER MUSIK IM MEDIALEN ZEITALTER

Ein abschließender Aspekt soll der Tonträgerindustrie gelten, aus der sich in letzter Konsequenz die Medienindustrie entwickelt hat. Ohne hier auf die wechselvolle Entwicklungsgeschichte der Tonaufzeichnung einzugehen, sei nur erwähnt, dass deren vorerst schlechte Qualität in der um 1900 musikalisch sehr gut gebildeten Dilettantenschicht nicht jene Euphorie auslöste, die man erwarten würde. Man benötigte diese Einrichtung nicht, da man mit den Veranstaltungsangeboten und dem eigenen Musizieren das Auslangen fand, ja – wie die Quellen zeigen – des neuen Angebots sogar überdrüssig war. Mit der Vergrößerung des Sortiments an vertrauter Musik, die allmählich von den Stars der Zeit interpretiert wurde, verringerten sich die Ressentiments und der Absatz an Tonträgern führte zum einträglichen Geschäft, dessen Dimension eine eigene Studie rechtfertigte. Die Tonträgerindustrie liefert Musik in ihrer genuinen Gestalt als akustisches Ereignis im Gegensatz zum Notenmaterial, das erst zum Klingen gebracht werden muss.

Gleichzeitig aber liegt die Produktion der Tonträger am weitesten vom Musizieren entfernt, denn nach der Aufnahme, der Aufzeichnung von Musik auf Trägermaterial, verschwinden alle Insignien der Musik aus dem Fertigungsprozess und der Produktionsverlauf gleicht strukturell jenem der eingangs erwähnten Schokoladenfabrik. Ab diesem Zeitpunkt ist es unerheblich, welche Art von Musik vom Master reproduziert wird. Dazu sind keine musikalischen Fähigkeiten notwendig, sondern das Wissen um die Handhabung der technischen Einrichtungen. Was zählt, ist die Stückzahl pro Minute, danach die Aufmachung, die Platzierung im Handel und die Werbestrategie – alles analog zur Schnitten-Erzeugung bei Manner. Der Unterschied resultiert aus der Notwendigkeit eines vorgelagerten Prozesses: der Aufnahme, in dessen Vorfeld eine Reihe von ebenfalls wirtschaftlich zu Buche schlagenden Vorgängen ablaufen wie Auswahl der Stücke sowie der Künstlerinnen und Künstler, Einstudierung, Probenarbeit, Beschaffung von Informationen über die Intentionen des Komponisten, das Werk und die Stars, Übersetzung in die Sprachen der Absatzmärkte, grafische Gestaltung für die Verpackung etc. Auf der Geschäftsebene sind neben den Kosten zu den genannten Produktionsschritten Honorare für die Interpretinnen und Interpreten zu kalkulieren sowie ein prozentueller Anteil für diese aus dem Verkaufserlös, analog zu den Agenturen. Bei Werken aktiver Komponistinnen und Komponisten fallen zusätzliche Honorarkosten und Abgaben an die Verwertungsgesellschaften an. Die Käufer wiederum benötigen Abspielgeräte, herge-

stellt in eigenen Fabriken, auf jeden Fall abseits von Musik, die dort nur zu Testzwecken erklingen mag.

Musik auf Tonträgern kann fortan be(ge)handelt werden wie Schokolade. In kompaktem, handgerechtem Format nimmt sie sich im Regal des Geschäftslokals wie jedes andere Produkt aus. Der Vergleich mag auf den ersten Blick erneut befremden, doch bei genauer Prüfung der weiteren Verwertung zeigen sich die Parallelen rasch: Schokolade ist mitunter Ausgangsprodukt für Süßspeisen und Getränke; Musik ist Ausgangsprodukt zur weiteren Verwendung in verschiedenen Bereichen: im Rundfunksender, zur emotionalen Stimulation von Fernsehsendungen und Filmen oder zur Verlängerung der Verweildauer in Kaufhäusern und nicht zuletzt zur Suggestion subtiler Gefühle in der Werbebranche, sie erzielt dadurch einen Mehrwert für musikferne Produkte und Dienstleistungen.

Für den Hörfunk stellt sie seit Beginn des Radios das Kerngeschäft dar. Radio ohne Musik zu betreiben, ist schier unmöglich und auch das Fernsehen kommt ohne Musik nicht aus. Für Musikindustrie und Medienwirtschaft ist Musik in der Tat ein gutes Geschäft. Wenn man der Musik landläufig zubilligt, gewinnträchtig zu sein, dann gegenwärtig nur in Zusammenhang mit diesen Bereichen. Die Aufschlüsselung aller Kosten und Einnahmen aus dem Medienbereich vor dem Hintergrund der historischen Entwicklung ist in diesem Rahmen nicht möglich und wenig sinnvoll, da niemand an der Finanzkraft der mit Musik befassten Medienwelt zweifelt. Das Fazit aus diesem Sektor könnte klarer nicht sein: *Wenn* jemand mit Musik in großem Stil Geschäfte macht, dann sind es die Tonträger- und Filmindustrie sowie die Massenmedien.

Was vielleicht befremdlich anmutet, ist – über die Musik hinausgehend – die mediale Nutzung der Musikwissenschaft. Das Betreiben von Klassiksendern mit moderierten Sendeformaten wäre ohne Aufbereitung der Musik und ihrer Historie seitens der Musikwissenschaft unmöglich. Bloß lukriert daraus das Fach keinen Gewinn, denn wie zum Zeitpunkt des Eintritts des Rundfunks in das Alltagsleben, als Musik in der Gesellschaft bestens verankert war und per se zum Allgemeingut zählte, werden Fakten und Recherchen aus diesem Bereich nicht etwa zitiert, sondern Inhalte je nach Bedarf ohne Quellenangabe übernommen. Niemand käme auf die Idee, eine literarische Sendung ohne Literaturangaben auszustrahlen oder über medizinische Erkenntnisse ohne Quellenangaben zu berichten; bei Fakten aus dem Bereich Musik fehlt derlei, ohne dass jemand daran Anstoß nimmt. Mit der Zahlung der Tantiemen an die Verwertungsgesellschaften ist zwar die Musik „bezahlt“, nicht aber die Wissenschaft, was spätestens dann untragbar wird, wenn – wie heutzutage – alle Wissenschaftsrichtungen Gewinn orientiert vorgehen müssen.

Im digitalen Zeitalter, gerechnet ab der allgemeinen Verbreitung von PCs in den 1990er Jahren, erreicht das Geschäft mit Musik eine völlig neue und unkontrollierbare Dimension durch Digitalisierung und Distribution via Internet. Das einst klare Bezugssystem zwischen Tonträgern und Kunden, die an einer realen Kassa den Preis für das klanglich und optisch aufbereitete Produkt „Musik“ bezahlten, wurde vor al-

lem im Sektor der aktuellen Populärmusik durch billige, mitunter kostenlose Downloads ersetzt. Der Preis, mehr Garant für den Fortbestand von Plattenfirmen als Einkommen für KomponistInnen, verlor mithin seine Selbstverständlichkeit: Was kostenlos angeboten wird, kauft nur der im regulären Handel, der die Mühen digitaler Nutzung scheut oder nicht beherrscht. Zudem verringert Digitalisierung die Grenze zwischen dem Schaffenden – auch Popsongs resultieren letztlich aus Autorenschaft – und dem Publikum, denn digitale Files sind mit entsprechenden Programmen leicht zu kompilieren und zu modifizieren. Dem solcherart entstandenen Musikprodukt eignet das Flair des Kreativen, vergleichbar den Potpourris im Salon des 19. Jahrhunderts. Der Unterschied besteht nur im Handling: Anstelle des Aufschreibens von Noten steht die Handhabung des entsprechenden Musikprogramms, anstelle des realen Spielens tritt die digitale Wiedergabe. Konkret werden die Medien „Papier“ und „Instrument“ durch das Medium Computer ersetzt und hatte der Komponist dereinst an der Zusammenstellung von Potpourris verdient, so partizipiert nun die Computerindustrie mit Hard- und Software am Geschäft mit Musik. Dass dieses Geschäft zur Kompensation fallender Einnahmen aus dem Kernsektor der Computerbranche dient, zeigt der Absatz von iPods des US-Konzerns „Apple Computer“, wie Smarthouse Media GmbH im Internet am 13.7.2005 ausführte<sup>58</sup>:

„Der US-Computerkonzern Apple Computer Inc. (ISIN US0378331005/ WKN 865985) hat am Mittwoch nach US-Börsenschluss die Zahlen für sein drittes Fiskalquartal 2005 bekannt gegeben und verzeichnete erneut aufgrund guter Verkäufe seiner iPod-Geräte einen deutlichen Umsatzanstieg. Allein der Umsatz der iPods stieg im Jahresvergleich um über 600 Prozent. Demnach konnte der Konzern einen Gewinn von 320 Mio. Dollar bzw. ein EPS von 37 Cents erzielen, nach einem Gewinn von 61 Mio. Dollar bzw. einem Gewinn je Aktie von 8 Cents im vergleichbaren Vorjahresquartal. Der Umsatz für die letzten drei Monate wurde seitens Apple mit 3,52 Mrd. Dollar angegeben, ein Anstieg von 75 Prozent im Vergleich zum Vorjahresquartal. Analysten hatten wiederum im Vorfeld mit einem EPS von 31 Cents und Erlösen von 3,34 Mrd. Dollar gerechnet. Für das laufende Quartal gehen sie bisher von einem Umsatz in Höhe von 3,59 Mrd. Dollar und einem Gewinn von 0,33 Dollar je Aktie aus. Die Aktie von Apple schloss am Mittwoch bei 38,35 Dollar und gewinnt nachbörslich knapp 1 Prozent hinzu.“ (Quelle: Finanzen.net/ Aktiencheck.de AG )

Die Steigerung um 600 % verdankt sich weniger der perfekten Technik und dem trendigen Look, sondern primär der Attraktivität von Musik an sich, deren neue, digitale Erscheinungsform hier bloß ihr optimales Äquivalent gefunden hat, vorbei an den Urhebern der Musik gleichermaßen wie an der Trägerindustrie, ohne deren Infrastruktur Musik schwerlich digital verfügbar wäre.

Demgegenüber mutet die Haltung der Verwertungsgesellschaften, hier der AKM, in Bezug auf den digitalen Bereich befremdlich an, denn die Verwunderung

<sup>58</sup> ANONYM, *Apple-iPod-Umsatz boomt weiter, Analystenschätzungen wieder übertroffen*, in: [www.aktienresearch.de/news/news\\_detail.asp?NewsNr=320066](http://www.aktienresearch.de/news/news_detail.asp?NewsNr=320066), 13.07.2005.

über unerwartete Gewinne aus digitaler Nutzung von Musik ist unverkennbar<sup>59</sup>: „Zunehmend fallen auch im Bereich der Nutzung von Musik über Netze (z. B. Internet, Mobilfunk, etc.) Lizenzverträge an. Die Lizenzerträge für Online-Nutzung verzeichneten im Berichtsjahr (2004) einen sehr großen relativen Zuwachs gegenüber dem Vorjahr. Der Großteil der Erträge fällt auf Handy-Klingeltöne“. In der Folge verzeichnet die Grafik den Wert für 2001 von 128.000 Euro, für 2002 von 129.000 Euro, 2003 von 190.000 Euro und 2004 von 406.000 Euro. Ab diesem Zeitpunkt wird Musik dann für die KomponistInnen wieder zum „Geschäft“, wenn sie exakt das Gewünschte produzieren, wie seinerzeit, in der Historie.

### FAZIT

Der Dimension des Geschäfts mit Musik ist innerhalb einer Einzeluntersuchung nur durch Exemplifikation auffälliger Phänomene beizukommen, ein umfassendes Bild entzieht sich ob seiner Berührungspunkte mit zahlreichen Wirtschaftszweigen der komprimierten Darstellung. Eines hat der Streifzug durch verschiedene Gebiete des Musikgeschäfts im historischen Verlauf deutlicher gezeigt, als anzunehmen war: dass am Ende des 19. Jahrhunderts eindeutig der Höhepunkt an Freiheit in der Geschäftsgestaltung für alle Bereiche, nämlich Komponieren, Verlegen, Vermarkten, Unterrichten, Aufführen und Vermitteln, erreicht war. Der Mangel an exakter gesetzlicher Regelung ermöglichte geschäftstüchtigen Persönlichkeiten all dieser Bereiche Spitzengewinne, während diesbezüglich weniger Begabte den Gesetzgeber nach vergleichbaren Zahlen und Kriterien anriefen und erste Versuche, Gerechtigkeit zu erwirken, durch Vereinsgründungen unternahmen. Daraus entwickelten sich die Regelungen in der Musikbranche, die in allen Bereichen eher Angestelltenverhältnisse kennt, als freies Unternehmertum, das konzentriert in der Medienwelt agiert.

Alle Annahmen, dass Komponisten vorweg zu wirtschaftlichem Misserfolg verdammt waren, sobald sie hochwertige Musik erfunden hatten, sind Schimären, verbreitet eher durch gewinnorientierte Romanverleger und Filmproduzenten. Das Gleiche gilt für Veranstalter der Historie, für Ausführende und das große Gebiet der Distribution. Wie in anderen Wirtschaftszweigen ist phasenweise aus Gründen, die hier nicht ausgeführt wurden, weil sie das Gegenteil von Geschäft bedeuteten, der Niedergang einer Karriere ebenfalls denkbar. Aber kein namhafter Komponist der Historie wäre auch nur entfernt über seinen Tod hinaus tradiert worden, hätte er zu *seiner Zeit* als Versager gegolten.

Musik ist für alle stets ein Geschäft, wenn sie sich an die jeweiligen Marktmechanismen halten und phantasievoll sowie sensibel Trends der Zeit aufnehmen, für das eigene Gebiet adaptieren und bisweilen neue setzen.

---

<sup>59</sup> [www.akm.co.at/](http://www.akm.co.at/), 12.10.2005.