

DAS MECHANISCHE MUSIKINSTRUMENT

Nr. 85



Dezember 2002

Journal der Gesellschaft für Selbstspielende Musikinstrumente e.V.



DAS MECHANISCHE MUSIKINSTRUMENT

28. Jahrgang

No. 85

Dezember 2002

„DAS MECHANISCHE MUSIKINSTRUMENT“, Journal der „Gesellschaft für Selbstspielende Musikinstrumente e.V.“, erscheint ca. 3 x jährlich und ist für Mitglieder kostenlos. Einzelpreis € 22,50 incl. Versand. Mitgliedschaft/Jahresabo: € 60,-.

Verlag/Publisher:

Gesellschaft für Selbstspielende Musikinstrumente e.V.

Redaktion/Editor:

Bernhard Häberle

Walter-Möller-Straße 20

64673 Zwingenberg

Tel. und Fax: 0 62 51 - 7 51 57

E-Mail: redaktion@musica-mechanica.de

Ständige Mitarbeiter/Publications Committee:

Jürgen Ehlers, Luuk Goldhoorn, Bernhard Häberle (red), Dr. Jürgen Hocker (J. H.), Björn Isebaert (B. Is.), Otto Kalenka, (O. K.), Dr. Hartmut Krause (H. K.), Hauke Marxsen (H. Mx.), Horst Riesebeck, Reiner H. Schulte, Hendrik Strengers, Dr. Walter Tenten (W. T.), Siegfried Wendel, Lothar Wonneberger, Norman Zergiebel

Mitgliederbetreuung

Otto Kalenka, Fasanenring 25, 21217 Seevetal,

Tel.: 040-76854-69, Fax: 040-76854-26,

E-Mail: mitgliederbetreuung@musica-mechanica.de

Annoncen/Advertisements:

Anzeigenaufträge bitte schriftlich an Norman Zergiebel, Straße des Friedens 9, D-08228 Rodewisch, Tel.: 03744 - 48509, Fax: 03744-437529, E-Mail: anzeigen@musica-mechanica.de

Versand/Dispatch-Shipments, Back issues:

Siegfried Wendel, Oberstraße 29, D-65385 Rüdesheim am Rhein
Tel.: 0 67 22 - 4 92 17 und 10 97, Fax: 0 67 22 - 45 87

E-Mail: versand@musica-mechanica.de

Druck/Printed by:

Lotz Offsetdruck GmbH,

Industriestraße 4, D-65366 Geisenheim/Rheingau

Gesellschaft für Selbstspielende Musikinstrumente e.V.

Postanschrift: Ralf Smolne
Emmastraße 56, D-45130 Essen

Telefon: 02 01 - 78 49 27

Fax: 0201 - 7 26 62 40

E-Mail: vorsitzender@musica-mechanica.de

Vorstand: E-mail: vorstand@musica-mechanica.de

Vorsitzender: Ralf Smolne

1. stellvertr. Vorsitzender: Bernhard Häberle

2. stellvertr. Vorsitzender: Jens Wendel

Schatzmeister: Reiner Schulte

Schriftführer: Dr. Walter Tenten

Ehrenpräsident: Dr. Jürgen Hocker

Beiräte: CH-W. Dahler

A - Mag. Peter Donhauser

NL - Dr. Jan Jaap Haspels

F - Françoise Dussour

USA - Dr. Frank Metzger

GB - Arthur W.J.G. Ord-Hume

D - Dr. Jürgen Hocker, Rolf Jacobi,

Dr. Wolfram Metzger

Vereinsregister Baden-Baden: VR Nr. 265 • Gemeinnützigkeit anerkannt

Bank für Sozialwirtschaft, Köln (BLZ 370 205 00) 8 090 400

Postbank, Niederlassung Frankfurt/Main (BLZ 500 100 60) 837 88 - 606

Internet: <http://www.musica-mechanica.de>

<http://www.geocities.com/Vienna/2831/>

Redaktionsschluss für Journal 86: (April 2003):
15. Februar 2003

INHALT	Seite
VORWORT	3
TERMINE	10
FACHBEITRÄGE	
Eduard C. Saluz Der Musikdosenhändler Johann Heinrich Heller aus Bern - eine Studie zum Musikdosenhandel um 1880	11
Jürgen Hocker George Antheil - Ballett Mécanique (Ballett pour Instruments Mécaniques et Percussion)	28
NEUE TECHNIKEN	
Christian Wittmann Ein Lesegerät für Drehorgelnotenrollen	39
DAS PORTRÄT	
Oliver Maar - Ein Wiener Werkelmann	41
LESERFORUM	42
FÜR SIE NOTIERT	45
AUSLÄNDISCHE GESELLSCHAFTEN	71
ANNONCEN	81
TITELBILD: <i>Repertoirezettel von J. H. Heller, Bern, aus der Musikdose „Sublime Harmonie Quatuor“ Nr. 6.484, die heute im Museum für Musikautomaten Seewen zu bestaunen ist (vgl. hierzu Abb. 13 im Beitrag „Der Musikdosenhändler Johann Heinrich Heller aus Bern ..“ von Eduard Saluz in diesem Heft).</i> <i>Foto: Schweizerisches Landesmuseum Seewen</i>	
BEILAGE: <i>Dieser Ausgabe liegt als GSM Weihnachtsgabe an unsere Mitglieder die Broschüre Bericht über die Restaurierung des Hornwerkes „Salzburger Stier“ bei.</i>	



„Ein fünfter Aussteller, jedoch nichts weniger als Fabrikant, der berühmte Schwindler J. H. Heller in Bern, glänzt in seinem Separatgebäude im Park gegenüber der Schweiz. Abheilung und treibt „Handel“ in seiner bekannten Art.“

Eduard C. Saluz

Der Musikdosenhändler Johann Heinrich Heller aus Bern - eine Studie zum Musikdosenhandel um 1880

Einleitung

Zylindermusikdosen waren im 19. Jahrhundert eine Schweizer Spezialität. Die klingenden Schatullen fanden ihren Weg in alle Welt. In den umsatzstarken Jahren ab 1880 wurden jedes Jahr für etwa 3 Millionen Franken Musikdosen exportiert. Demgegenüber war der Binnenmarkt sehr klein, Schätzungen gehen davon aus, dass nur etwa zehn Prozent der Produktion in der Schweiz verkauft wurde.² Und auch die im Inland verkauften Musikdosen wurden offenbar zu einem großen Teil durch ausländische Kunden erworben.

Die gute Erschließung des europäischen Kontinents mit durchgehenden Eisenbahnlinien ließ am Ende des 19. Jahrhunderts einen Luxustourismus entstehen, der sowohl die großen Metropolen, wie auch landschaftlich reizvolle Gegenden umfasste. Auch die Schweiz hatte ihren Platz im Rahmen dieses Belle-Epoque-Tourismus: In Genf, Luzern und Bern konnten die Reisenden die internationalen Schnellzüge verlassen und die spektakulären Berg- und Seelandschaften der Schweiz genießen. Eine große Zahl von Grand-Hotels wurden zur standesgemäßen Unterbringung errichtet, Bergbahnen und Ausflugsdampfer ermöglichten eine bequeme Fortbewegung. Zu einer gut geplanten Europareise gehörte auch ein Besuch der „klassischen Orte“ der Schweiz: Château Chillon am Genfer See, die Staubbachfäl-

le im Berner Oberland, das Rütli am Vierwaldstättersee, wo die Schweizerische Eidgenossenschaft der Legende nach gegründet worden war.³

Entsprechend entstand an den Orten mit hohem Tourismusaufkommen ein spezialisierter Souvenirhandel für die Reisenden. Neben Holzschnitzereien gehörten auch Musikdosen zum Angebot. Bekannt auf diesem Gebiet waren vor allem die Genfer Musikdosenhersteller wie Allard, Bremond, Conchon etc.⁴, welche ihre Instrumente in eigenen Läden vorwiegend direkt verkauften. Ein weiteres bedeutendes Geschäft fand sich in Bern. Ein Nachruf im Berner Tagblatt vom 21. September 1906 vermittelt uns einige Details dazu:

„Gestern mittag 1 Uhr ist nach kurzem Krankenlager Herr Johann Heinrich Heller, Chef und Gründer der renommierten Berner Firma J. H. Heller, im Alter von 76 Jahren gestorben.

Der Verstorbene hat sich durch Arbeitskraft und Tüchtigkeit aus einfachen Verhältnissen zum angesehenen Geschäftsmann emporgearbeitet. Er war ein self made man in des Wortes vollster Bedeutung.

Geboren 1830 in Thal im St. Gallerland war er nach Absol-



Abb. 1, Postkarte der Bundesgasse um 1890, die gestreiften Sonnenstoren am Eckhaus hinter der Straßenbahn gehören zu Hellers Geschäft. (Staatsarchiv Bern)

vierung der dortigen Schulen in mehreren Stickereigeschäften tätig und kam als Reisender in die verschiedensten Länder. Gelegentlich einer Reise ins Waadtland lernte er in Ste. Croix die Musikdosenfabrikation kennen; sein reger Geist erfasste sofort die große Bedeutung und Zukunft der damals noch wenig bekannten und unvollkommen entwickelten Industrie.

Von da an widmete er sich ausschließlich der Fabrikation und Vervollkommnung der Musikdose; durch geschickte und große Reklame erwarb er sich im In- und Auslande einen von Jahr zu Jahr wachsenden Ruf, was wohl am besten daraus hervorgeht, dass die Firma J. H. Heller Lieferant der meisten europäischen Höfe war. Speziell bei dem österreichischen Kaiserhause war die Berner Firma gut angeschrieben, und sowohl die Kaiserin Elisabeth, wie Kronprinz Rudolf besuchten während ihrer Berner Aufenthalte das Geschäft an der Bundesgasse.

Seit 1854 lebte Herr J. H. Heller in glücklicher Ehe mit Frl. Stauffer von Bern.

Am politischen Leben hat er sich nicht beteiligt, aus seiner festen konservativen Ueberzeugung aber kein Hehl gemacht. Seine ganze Tätigkeit widmete er seinem blühenden Geschäft.

Mit Herrn J. H. Heller ist ein tüchtiger Bürger ins Grab gestiegen. R. I. P.“

Von Johann Heinrich Heller kennen wir bis heute kein Bildnis. Auch die biografischen Angaben sind dürftig.⁵

Sein Geschäft befand sich an der Bundesgasse 20, vis-à-vis des Luxushotels Bernerhof, in unmittelbarer Nachbarschaft des Bundeshauses in einem repräsentativen Haus, das um 1862 im Rahmen einer Verlängerung der Bundesgasse erbaut wurde (Abb. 1). Es steht noch heute, wenn auch mit stark verändertem Parterre. Man ist versucht, die Gründung von Hellers Geschäft mit dem Bau des Hauses in Verbindung zu bringen, vielleicht hatte er aber bereits vorher ein Geschäft an der Christoffelgasse.⁶ Heller handelte mit „Sculpturen und Musikdosen“.⁷ Im gleichen Häuserblock wie Heller, an der Bundesgasse 16, hatte auch die Musikdosenfirma Perrin-

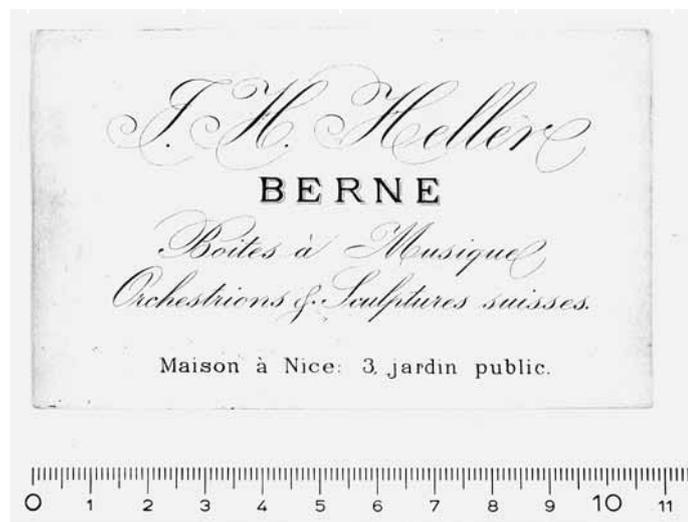


Abb. 2, Visitenkarte mit Adresse der Filiale in Nizza.

Chopard ihr Geschäft. Für diese Firma lässt sich das Gründungsjahr 1862 nachweisen.⁸

Während einiger Jahre unterhielt Heller Filialen an anderen Orten mit großem Fremdenverkehr. Für die Jahre nach 1883 sind solche in Nizza⁹ und Interlaken¹⁰ belegt (Abb. 2). Wie lange sie bestanden, ist nicht bekannt, 1896 hieß es jedenfalls wieder: „Man wende sich direkt nach Bern (...) da die Fabrik keine Niederlagen hat.“¹¹

Das Geschäft von Heller existierte über den Tod des Firmengründers hinaus. Sein Sohn Heinrich Karl (genannt Henry, 1855 - 1943) hatte bereits 1883 die Prokura erhalten. Die Firma konnte sich dem Niedergang des Musikdosengeschäftes ab etwa 1900 nicht entziehen. Zwar finden wir noch 1924 die Firma mit dem Geschäftszweck „Handel mit Musikdosen und Phantasiegegenständen mit Musik“ im Handelsregister verzeichnet, Henry Heller verdiente sein Geld aber bereits seit 1892 vor allem mit dem Briefmarkenhandel.¹²

Das Verkaufsbuch

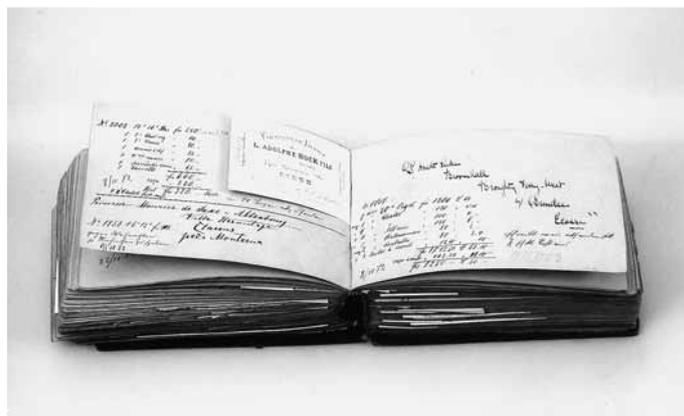


Abb. 3, Das Verkaufsbuch der Firma J. H. Heller.

Von der Firma J. H. Heller (1830 - 1906) hat sich ein äußerst interessantes Dokument erhalten: ein dickes Journal, worin Verkäufe von Musikdosen und Schnitzereien zwischen etwa 1865 und 1887 verzeichnet sind (Abb. 3). Das Buch umfasst 1.086 Seiten, dazu noch gegen 50 lose Beilagen wie Briefe, Rechnungen etc.¹³ Wir finden Angaben zu gewünschten

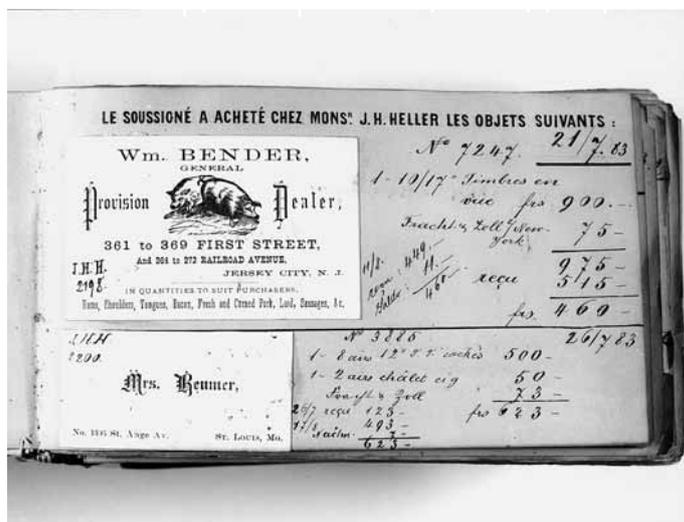


Abb. 4, Eingeklebte Visitenkarten im Verkaufsbuch.

Melodien, Details der Gehäuse, Monogramme, Rabatt, Lieferfrist, Seriennummer etc. Auch der Versand der Waren ist meist genau spezifiziert, da die meisten Kunden aus dem Ausland kamen und sich die gekauften Objekte direkt nach Hause liefern ließen. Häufig gaben sie Heller ihre Visitenkarten, welche ebenfalls in das Buch eingeklebt wurden (Abb. 4).

Dieses Verkaufsjournal ist eine ungemein reiche Fundgrube für Informationen aller Art. Man kann sich auf Grund der vielen Details ein lebhaftes Bild des Geschäftsalltages machen. Es befindet sich in Privatbesitz, das Museum für Musikautomaten in Seewen durfte aber davon eine Kopie anfertigen und konnte es somit detailliert auswerten.

Zu Beginn einige statistische Angaben: Es sind gegen 1.800 geschäftliche Transaktionen verzeichnet. Rund 600 beziehen sich auf den Verkauf von Musikdosen im engeren Sinn, die andern auf den Handel mit anderen Gegenständen, oft Kombinationen von Schnitzereiwaren mit Musikwerken.

Wenn man annimmt, dass Heller seine Musikdosen durchgehend nummerierte, dann finden sich nur etwa drei Prozent seiner Musikdosen verzeichnet, den weitaus größten Teil seiner Verkäufe hätte er somit nicht im Buch eingetragen. Dazu lässt sich mit Sicherheit nichts sagen.¹⁴ Es ist einerseits bekannt, dass er Filialgeschäfte betrieb, andererseits verkaufte er viele Musikdosen aufgrund schriftlicher Bestellungen auf seine Inserate (siehe unten). Es sind dementsprechend viele Musikdosen von Heller überliefert, deren Daten nicht im Buch erscheinen¹⁵. Auch wenn wir somit nicht mit Sicherheit behaupten können, dass die Angaben statistisch

stimmig sind, so ergeben sie dennoch ein detailliertes Bild für viele Einzelheiten des Musikdosenhandels zu jener Zeit.

Gemäß dem Verkaufsbuch kamen seine Kunden zu über 90 Prozent aus dem Ausland, aus allen fünf Kontinenten. Mehr als zwei Drittel stammten aus England, Deutschland, Frankreich oder den USA¹⁶ (Abb. 5).

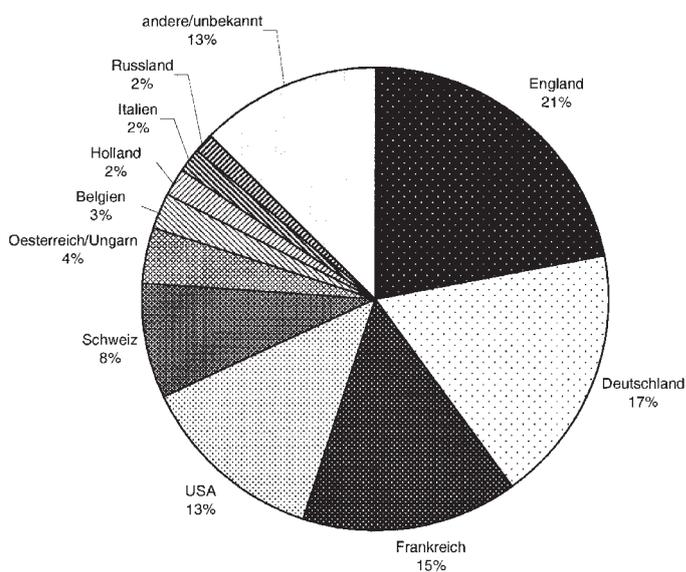


Abb. 5, Tabelle 1 - Die Herkunft der Kunden von J. H. Heller.

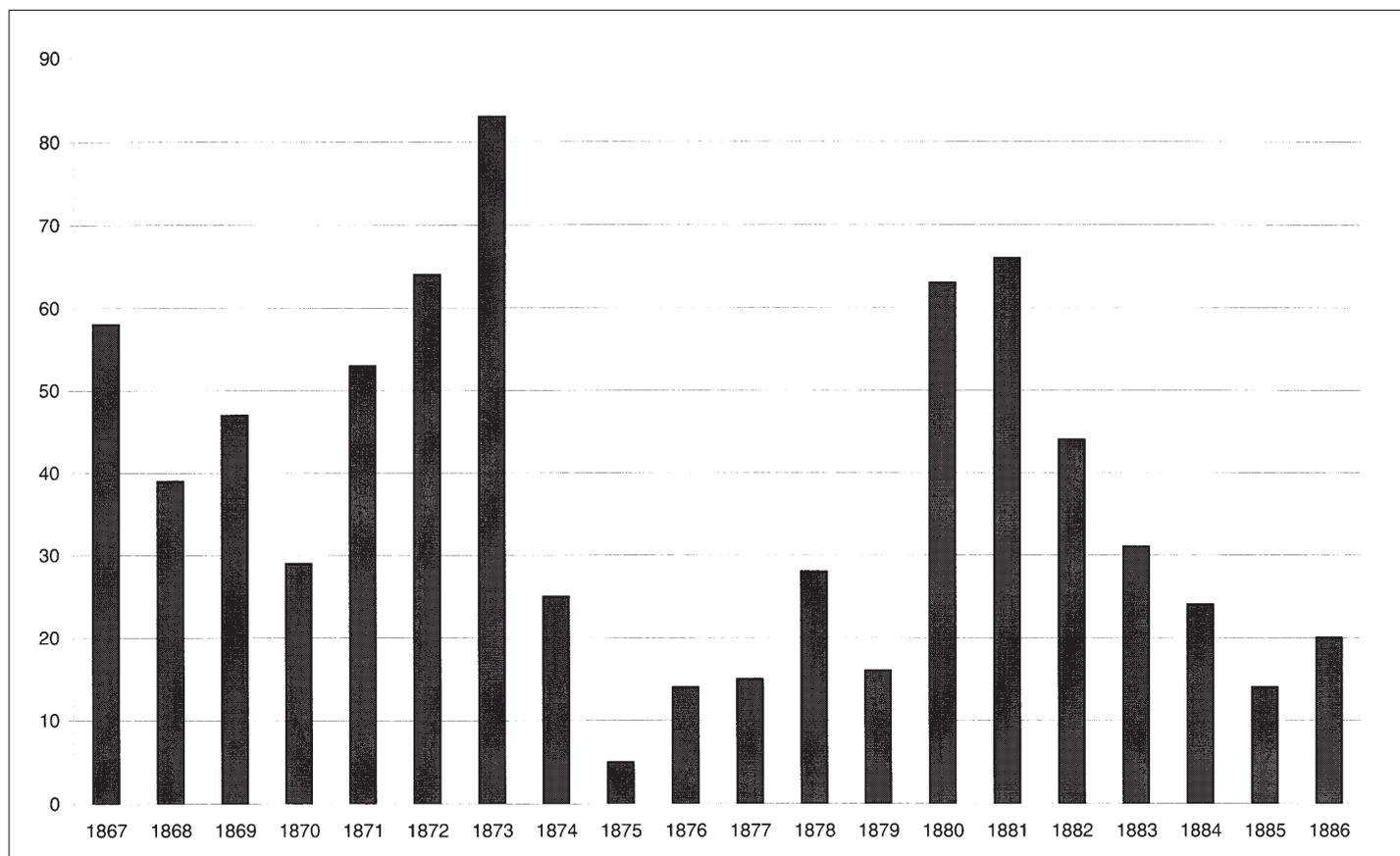


Abb. 6, Tabelle 2 - Die Jahresumsätze in 1.000 Franken.

Bei etwa 80 Prozent der Einträge sind die Preise verzeichnet. Hellers durchschnittlicher Jahresumsatz gemäß den Daten des Buches betrug rund 37.000 Franken, die Schwankungen sind allerdings enorm (Abb. 6). Interessant ist der scharfe Einbruch in den Jahren 1874 bis 1879. Damit folgt das Geschäft Hellers genau der Branchenentwicklung, wie sie Thomas Gees beschrieb: „Eine erste Wachstumsphase lässt sich in den 1860er Jahren ausmachen. Eine weltweite Wirtschaftskrise zwischen 1875 und 1880 unterbrach diesen Aufwärtstrend allerdings abrupt.“¹⁷

Die Beträge pro Verkauf reichen von 11 bis 45.000 Franken, somit machten einzelne Verkäufe mehr als einen normalen Jahresumsatz aus.

Das Verkaufssortiment

Heller selbst beschrieb sein Sortiment in Annoncen. Neben eigentlichen Musikdosen, dem wichtigsten Artikel, umfasste das Angebot „Necessaires, Cigarrenständer, Schweizerhäuschen, Photographie-Albums, Schreibzeuge, Handschuhkasten, Briefbeschwerer, Blumenvasen, Cigarren-Etuis, Tabaksdosen, Arbeitstische, Flaschen, Biergläser, Portemonnaies, Stühle etc., alles mit Musik.“¹⁸

In Hellers Geschäft fanden die Kunden aber auch Uhren¹⁹, sowie ganze Zimmereinrichtungen in geschnitztem Holz. Ebenso verkaufte er auch andere mechanische Musikinstrumente: Orchestrions, automatische Klaviere, Drehorgeln und Vogelautomaten (Details dazu weiter unten).

Zu den meisten verkauften Musikdosen sind die Werknummern verzeichnet, diese laufen von 281 bis 9.787²⁰ (Abb. 7). Zusätzlich ist meistens die Art und die Größe der Musikdose angegeben. Die Nummer 9.787 z.B. war eine „Sublime Harmonie Harfe“ mit 22 Zoll langem Zylinder²¹ und zehn Melodien. Oft finden sich auch Details zum Gehäuse. So war Nummer 6.063 „in feinst geschnitztem Kasten mit Sockel und Tiergruppe“.²²

Die Größe der verkauften Musikdosen reicht von Werken mit 4 Zoll-Zylindern (ca. 11 Zentimeter) bis zu 22 Zoll (ca. 60 Zentimeter). Heller bot die ganze Palette von Musikdosen an, ebenfalls Werke mit Wechselzylindern, Revolverzylindern und die ganze Reihe von Werken mit Zusatzinstrumenten wie Harmoniumstimmen, Glocken, Trommeln, Castagnetten. Auf Grund der Buchangaben waren Musikdosen mit zehn Zoll langem Zylinder (ca. 27 Zentimeter) die weitaus meistverkauften (Abb. 8).

Heller bot bereitwillig Hand zur Erfüllung von Spezialwünschen. So finden wir 25

Zylinderlänge	Melodienzahl	Preis in etwa	verkauft
10 Zoll	8	250 Franken	43 Stück
10 Zoll	6	220 Franken	35 Stück
5.5 Zoll	6	125 Franken	29 Stück
12 Zoll	8	300 Franken	28 Stück
16 Zoll	8	600 Franken	21 Stück
15 Zoll	12	500 Franken	16 Stück
12 Zoll	6	400 Franken	15 Stück

Abb. 8, Tabelle 4 - Die meistverkauften Musikdosentypen.

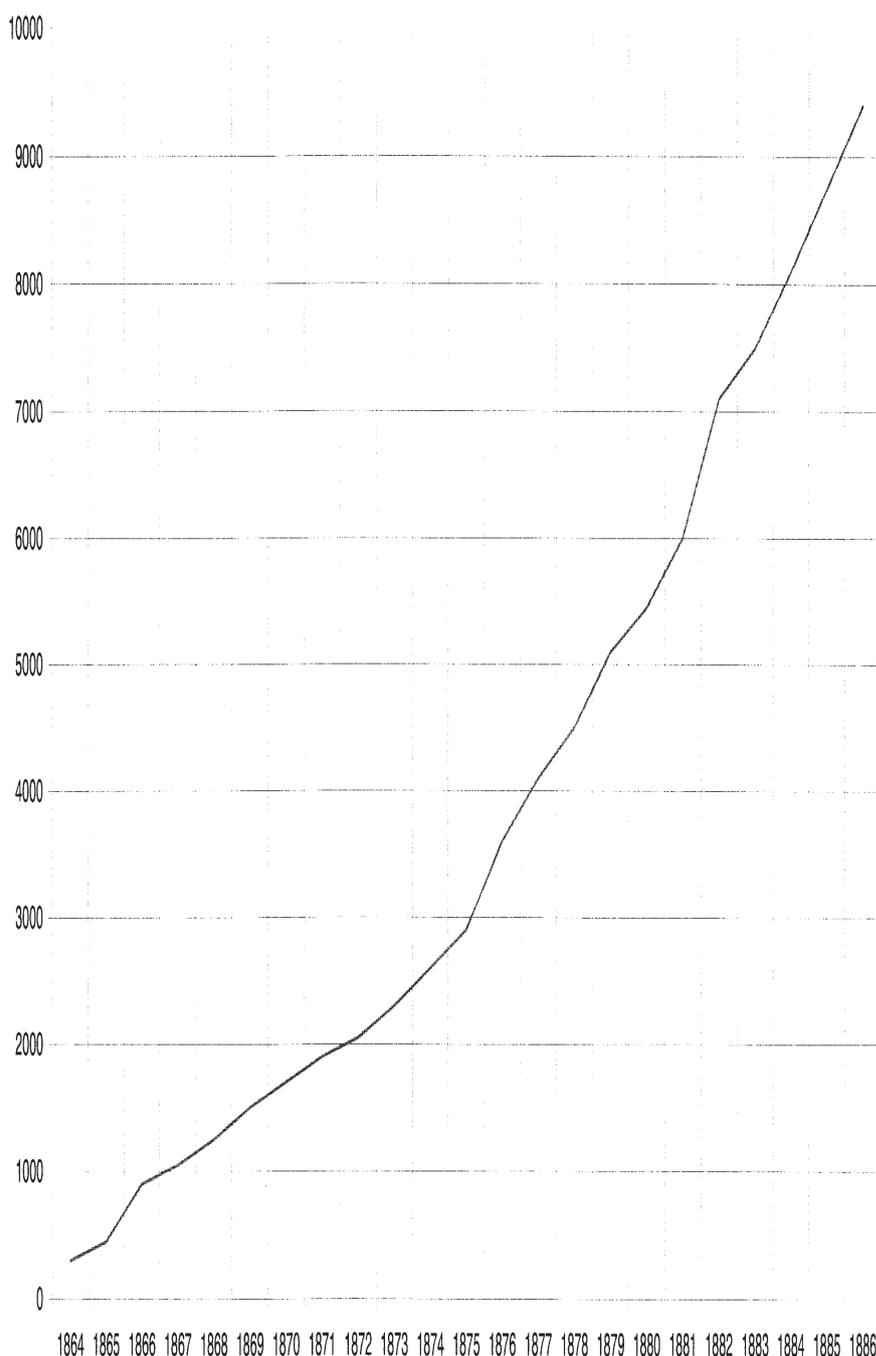


Abb. 7, Tabelle 3 - Die Entwicklung von Hellers Werknummern.

Bestellungen von Musikdosen mit speziellem Repertoire. Der Aufpreis für ein spezielles Musikprogramm betrug etwa 20 Prozent (Abb. 9). Auch Monogramme, Widmungen, spezielle Maße oder Sujets waren problemlos lieferbar.

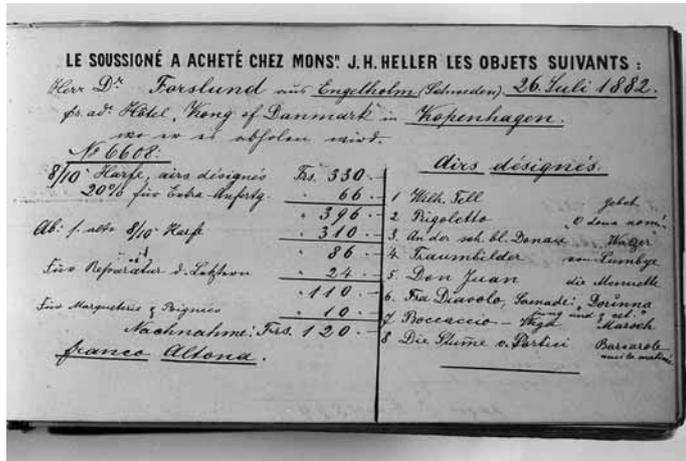


Abb. 9, Angaben zum Verkauf der Musikdose Nr. 6.608 mit der Liste der gewünschten Melodien.

Kundschaft

Bereits Heller warb mit dem Argument „Lieferant aller europäischen Höfe“²³, der Nachruf erwähnt speziell das österreichische Kaiserhaus. Auch wenn wir im Buch kein Autogramm von Kaiserin Sissi finden, so doch immerhin Einträge für den Fürsten von Serbien, den Conte de Flandre, den Prinzen von Liechtenstein (Abb. 10), die Prinzessin von Sachsen Meiningen. Selbst der Sohn von Zar Nikolaus erhielt 1874 eine Musikdose von Heller.²⁴



Abb. 10, der Eintrag für den Prinzen von Lichtenstein.

Weiter kamen adelige Personen aus allen Ländern Europas: Earl of Dunmore, Earl of Portarlington, Marquis of Blandford, Graf Reventlow, Freiherr von Lotzbeck, Conte de Ciglie, Conte Albertini, Conte Saluzzo und viele andere mehr.²⁵

Auch berühmte Persönlichkeiten aus den USA besuchten Hellers Geschäft an der Bundesgasse: General William F. Draper,²⁶ Leland Stanford²⁷ oder Charles Pfizer.²⁸

Ab und zu trafen Bestellungen aus exotischen Ländern ein: 1883 wurde eine große Musikdose an „Seine Eminenz

Rustem Pascha“ nach Konstantinopel geliefert,²⁹ ein Jahr zuvor war bereits eine Orchester-Musikdose für 7.000 Franken an Arisugawa no Miya, den japanischen Außenminister, nach Tokyo verkauft worden³⁰ (Abb. 11).

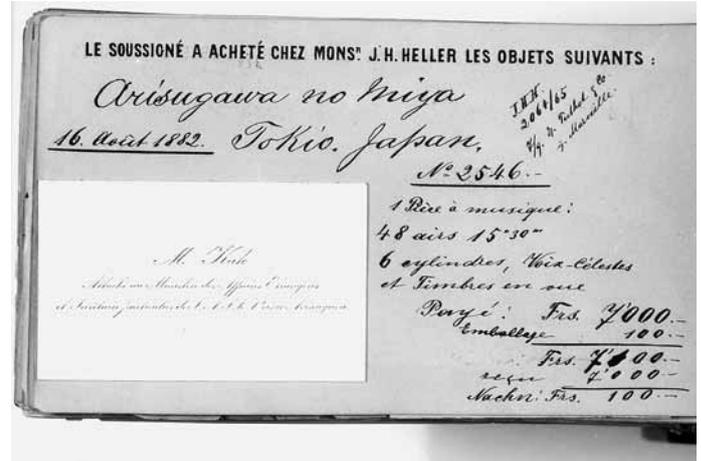


Abb. 11, die Bestellung für den japanischen Außenminister Arisugawa no Miya mit der Visitenkarte seines Sekretärs.

Und natürlich ist das Verkaufsbuch ein „Who-is-who“ der bekannten Schweizer Familien: Eynard, von Hallwyl, von der Mühl, von Planta, de Pury, von Sinner-Effinger, Volkart, Werdmüller-Stockar und viele mehr. Selbst Caspar Escher, der Zürcher Politiker, Bankier und Bahnindustrielle kaufte 1868 eine Wanduhr für 200 Franken.³¹

Fanny Sulzer-Bühler (1865 - 1948), die Tochter des Winterthurer Industriellen Eduard Bühler erinnert sich an ihre Jugendzeit: „Für Musik hatte Papa nicht viel Verständnis, ins Konzert ging er nie; gegen Wagner, der damals seinen Siegeslauf durch Europa begann, hatte er einen förmlichen Widerwillen. Dagegen hatten es ihm die flüssigen Melodien der italienischen Opern angetan und ich musste sie ihm öfters vorspielen. Als Hausmusik, neben meinem Geklimper, hatten wir eine große Berner Musikdose, die auf ihrer Walze etwa 6 - 8 Stücke spielte.“³² Im Verkaufsbuch findet sich der Name Bühler leider nicht, vermutlich stammte die beschriebene Musikdose dennoch von Heller.³³

Tauschgeschäfte, Rabatte

In den frühen Inseraten der 1860er Jahre warb Heller ausdrücklich für die Möglichkeit des „Echange“, des Tausches. Im Geschäftsbuch finden sich denn auch einige solcher Geschäfte verzeichnet:

Die Lehrerin Frau Wagner aus Uttigen bei Thun, gab am 27. Juni 1879 für eine kleine Musikdose mit 4 1/2 Zoll (zwölf Zentimeter) Zylinder und 4 Melodien eine kleine Musikdose mit 2 Melodien in Zahlung. Heller rechnete auf den Preis von 100 Franken 15 Franken ab. Frau Wagner machte eine Anzahlung von 20 Franken, die restlichen 65 Franken brachte sie am 8. September vorbei.³⁴

Auch Naturalien nahm Heller an. Herr J. M. Frey aus Ulm brachte am 8. Juni 1877 zwei große und 14 kleine Hirschgeweihe mit in den Laden. Er bezahlte für eine große Musikdose mit 16 Zoll Zylinder, zehn Melodien mit Glocken und Trommel 250 Franken. Heller rechnete ihm also rund 500

Franken für die Geweihe an, denn normalerweise kosteten diese Musikdosen um 800 Franken.³⁵ Dabei muss man berücksichtigen, dass viele der damaligen Schnitzereiwaren eingearbeitete Geweihe hatten. Diese waren für Heller vermutlich hochwillkommen.

Bei den 1.800 Transaktionen gewährte Heller nur in etwa 25 Fällen Rabatt. Einige dieser Verkäufe erfolgten wohl an Wiederverkäufer, diesen gab Heller 20 bis 33 Prozent Ermäßigung.³⁶ In den anderen Fällen offerierte er meist fünf, seltener zehn Prozent.³⁷ Dabei fällt auf, dass der größte Teil dieser Verkäufe in die Zeit zwischen 1874 und 1879 fällt, also in sehr umsatzschwache Jahre. Es ist nicht so einfach, die Bucheinträge zu bewerten. Vielleicht sind viele Rabatte nicht im Buch verzeichnet, sondern auf Grund mündlicher Verhandlungen zustande gekommen. Der weiter unten erwähnte Fall Smith bietet Anhaltspunkte dafür.

Annulierungen, Rücknahmen

Auch im 19. Jahrhundert kam es vor, dass Kunden eine Kaufentscheidung wieder zurückzogen. Im Verkaufsjournal finden wir nur wenige Vorkommnisse dieser Art.³⁸ So retournierte am 5. März 1886 Philippe Moricand seine am 6. März des Vorjahres gekaufte „Sublime Harmonie Ouatuor“ im Wert von 800 Franken zurück. Heller nahm die Dose gegen eine „indemnité“ von 200 Franken entgegen³⁹ (Abb. 12). Diese Musikdose befindet sich heute in der Seewener Sammlung (Abb. 13).

Fräulein Marie Gfeller aus Rychigen bei Worb (unmittelbar neben Bern) wurde noch gnädiger behandelt. Sie erwarb am 5. Juni 1885 eine große 15 Zoll Musikdose mit zwölf Melo-



Abb. 13, die Musikdose Nr. 6.484, heute im Museum für Musikautomaten in Seewen.

dien, Glocken, Trommel, Castagnetten und Harmoniumstimmen für 1.500 Franken „zahlbar 31. März 1886“. Am 6. November 1886, also mehr als ein Jahr nach dem Verkauf und mehr als ein halbes Jahr nach dem Zahltermin, brachte Fräulein Gfeller die Musikdose zurück und musste lediglich 100 Franken Entschädigung bezahlen.⁴⁰ Ob Heller sich hier seinen guten Ruf in der engeren Umgebung erhalten wollte?

Er konnte demgegenüber auch ganz stark auf seinen Forderungen beharren. Der Verkauf einer großen Musikdose für 1.500 Franken vom 2. August 1873 durch Mr. Charles A. Smith aus Boston (USA) belegt dies.⁴¹ Am 11. September 1873 schrieb Mr. Smith nach Bern:

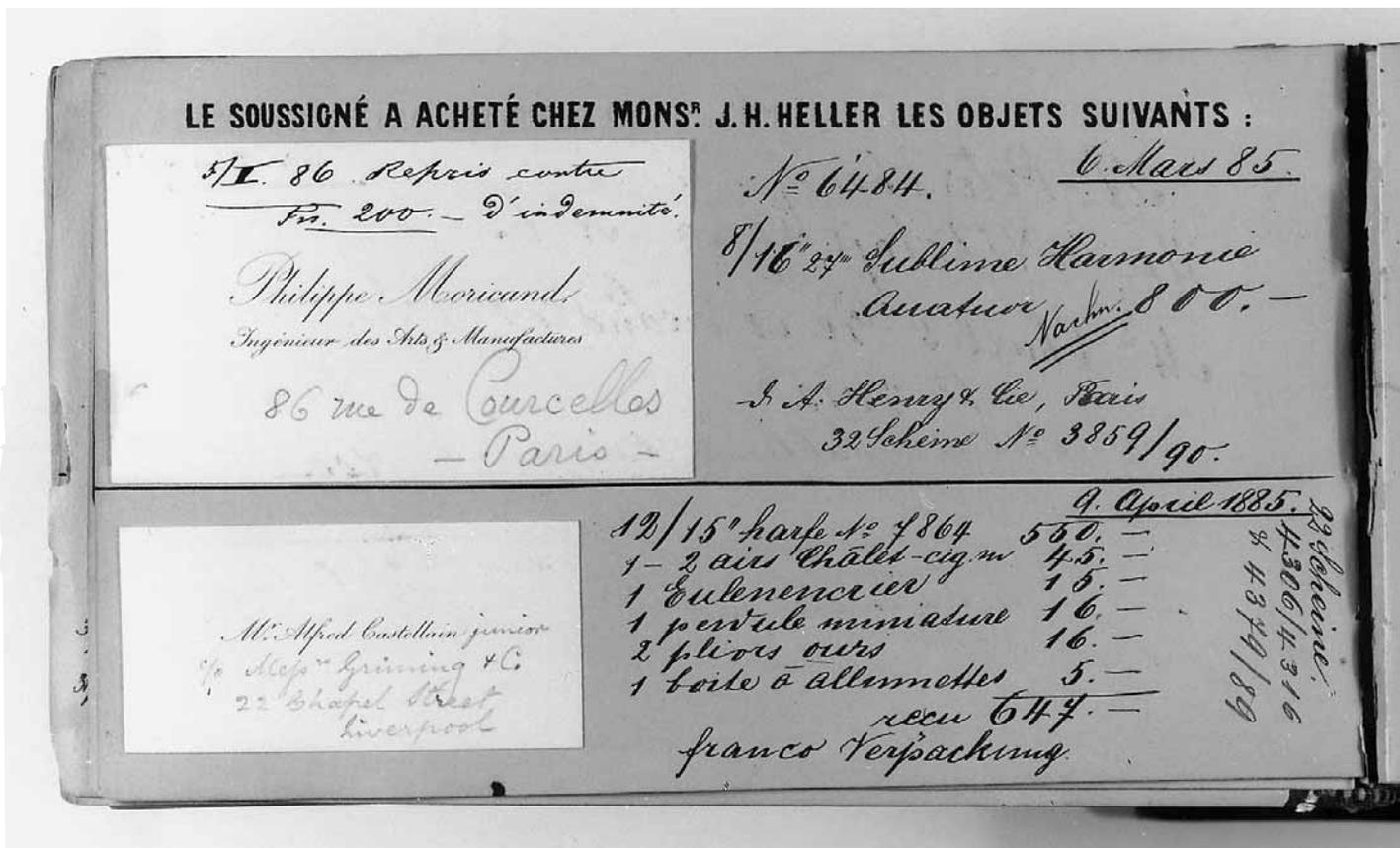


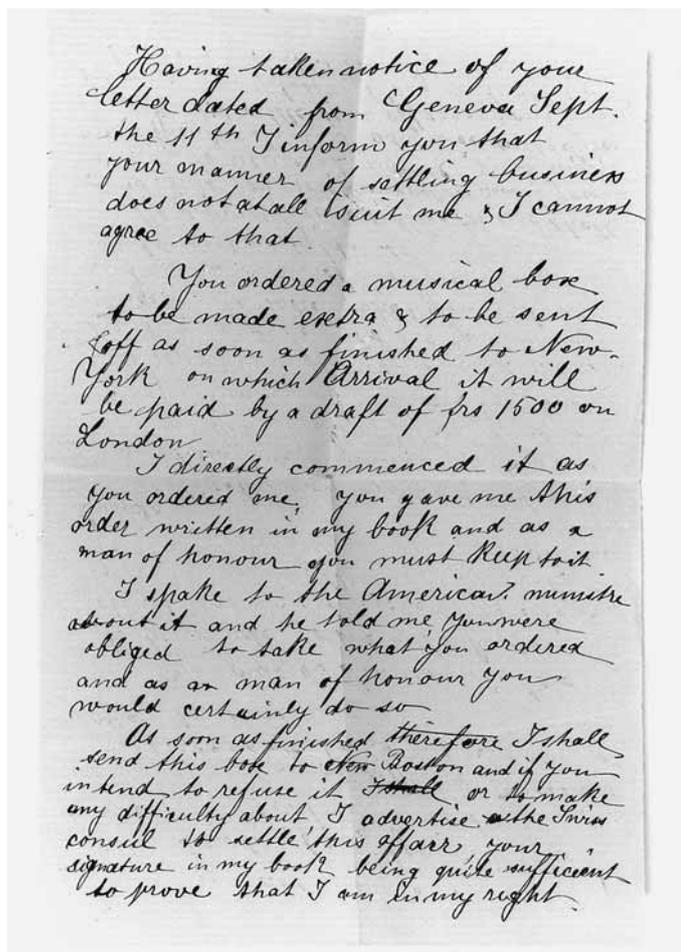
Abb. 12, Angaben über den Verkauf und die Rücknahme der Musikdose Nr. 6.484.

„Dear Sir, Having found here Music Boxes witch suit me better than the one ordered of you and at much less price you will please consider my order cancelled. Truly Your Chas. A. Smith.“⁴²

Heller ließ sich von diesem Brief nicht beeindruckt und schrieb in schönstem Englisch zurück (Abb. 14):

„Having taken notice of your letter dated from Geneva Sept. the 11th. I inform you that your manner of settling business does not at all suit me & I cannot agree to that.

(...) You gave me this order written in my book and as a man of honour you must keep to it. I spoke to the American minister about it and he told me you were obliged to take what you ordered. And as a man of honour you will certainly do so (...)⁴³



Having taken notice of your letter dated from Geneva Sept. the 11th I inform you that your manner of settling business does not at all suit me & I cannot agree to that.

You ordered a musical box to be made extra & to be sent off as soon as finished to New York on which arrival it will be paid by a draft of frs 1500 on London.

I directly commenced it as you ordered one, you gave me this order written in my book and as a man of honour you must keep to it.

I spoke to the American minister about it and he told me you were obliged to take what you ordered and as a man of honour you would certainly do so.

As soon as finished therefore I shall send this box to New Boston and if you intend to refuse it I shall or to make any difficulty about I advertise in the Swiss consill to settle this affair your signature in my book being quite sufficient to prove that I am in my right.

Abb. 14, Antwortentwurf von J. H. Heller an Herrn Smith aus Boston.

Mr. Smith antwortete darauf am 3. Oktober 1873 aus London mit einem langen Brief, worin er Heller unlauterer Geschäftsmethoden bezichtigte:

(...) in regard to the instrument ordered of Sept. 2th. Which I ordered in good faith and which within 10 days I counter-mended for good and sufficient reasons. Firstly your salesman deceived me in saying that all your instruments were made in Bern and that you were selling at lower price than I should find at Geneva, whereas I found in Geneva that most of your instruments were made there. And the same style instrument was offered me there at a 150.- francs less than your

lowest price - I am not surprised that you are anxious for me to take the instrument, as I now see your style of doing business is to get all you can. For instance your sales woman asked four thousand franc for a instrument; and fell a thousand franc, offering it at three thousand, I am sure now she would have fell even more had I understood your manner of trading, coming down perhaps to a reasonable price. As I am not willing to have anything to do with anyone who has so many prices, I hereby state, that I will not receive any instrument from you (...)⁴⁴

Es ist nicht klar, ob Heller die Musikdose abgeschickt hat, auf Grund der fehlenden Speditionsnotizen im Verkaufsbuch ist zu vermuten, dass er das Risiko nicht eingegangen ist.

Immerhin gewinnen wir so einen Einblick in den Geschäftsaltag. Wir wissen nun vom „salesman“ und der „sales woman“ und von den verlockenden Preisnachlässen, die den Kunden im Berner Geschäft angeboten wurden.

Lieferung und Bezahlung der gekauften Objekte

Zu Hellers Zeit kannte man noch keine Kreditkarten, sekundenschnelle Bonitätsprüfung oder Luftfracht. Die Lieferung und Bezahlung der verkauften Objekte boten eine Menge von Detailproblemen, besonders wenn man berücksichtigt, dass ja der weitaus größte Teil der Kundschaft aus dem Ausland kam. Heller war, wie die Unterlagen bezeugen, sehr kundenorientiert und ging auf alle Wünsche ein.

Am einfachsten war es wohl, wenn die Kunden oder Kundinnen ihren Kauf bar bezahlten und sich die Sachen ins Hotel bringen ließen. Manchmal direkt über die Straße in den Bernerhof,⁴⁵ oft aber auch in weiter entfernte Hotels.

Meist jedoch wurden die Objekte durch Heller verschickt. Selbst die Schweizer Kunden ließen sich die gekauften Waren oft nach Hause senden. Typisch dafür ist der Kauf einer „Pendule trompette“ für 280 Franken am 17. September 1873 von E. Glock-Bulcher, einem Bierbrauer aus Basel. Heller vermerkte auf der Visitenkarte „remboursement“, also Sendung per Nachnahme.⁴⁶

Wenn die Waren versandt wurden, gaben die Kunden meist eine Anzahlung, und der Rest wurde beim Empfang bezahlt. Viele Verkäufe wurden „franco“ abgemacht, also inklusive Verpackung und Transport. Bei anderen Einträgen finden wir die Kosten dafür aufgelistet. Im Verhältnis zu den Kaufpreisen waren sie gering, meist deutlich unter fünf Prozent.

Das funktionierte auch bei sehr großen Beträgen. Der amerikanische Politiker und Eisenbahnmagnat Leland Stanford aus San Francisco kaufte am 29. September 1881 ein Orchesterion mit 19 Wechselwalzen zum Preis von 45.000 Franken. Dazu kamen noch 418 Franken „Pour Caisses, Emballage, Visa du Consul etc.“. Stanford schickte am 25. Oktober einen Scheck über 25.000 Franken, der Rest war zahlbar an die Speditionsfirma Baldwin in New York beim Empfang⁴⁷ (Abb. 15).

Heller nahm problemlos fremde Währungen entgegen. Er verrechnete fixe Umrechnungskurse, da zu seiner Zeit die Währungen noch einen Goldstandard hatten: der Goldgehalt der Münzen bestimmte deren Wert. Frankreich, Italien und



Abb. 15, der Großeinkauf von Leland Stanford erforderte einen Eintrag über zwei Seiten.

die Schweiz waren in der lateinischen Münzunion zusammengeschlossen. Franc, Lira und Franken waren je gleichviel wert und Goldmünzen wurden in den anderen Ländern jeweils als Zahlungsmittel akzeptiert. Eine deutsche Goldmark entsprach einem Franken und 25 Rappen⁴⁸, ein Dollar war fünf Franken wert⁴⁹, ein englisches Pfund schließlich gar 25 Franken.

Zu Hellers Zeit hatte Papiergeld noch nicht die heutige Bedeutung. Erst ab etwa 1880 bezahlten die Kunden vermehrt mit „Scheinen“, also mit Banknoten.⁵⁰ Im Verkaufsbuch finden sich aber eine ganze Reihe von Transaktionen mit Wertpapieren aller Art. Heller zeigt erneut große Kulanz, ließ sich das Risiko aber bezahlen: Zwei Aktien der „Werra Eisenbahn-Gesellschaft“ im Nennwert von je 100 Talern nahm Heller 1874 zu 50 Prozent in Zahlung.⁵¹ Eine württembergische Staatsobligation von 100 Mark verrechnete er zu 75 Franken, dies entsprach 60 Prozent des Nennwertes.⁵²

Wie wir oben gesehen haben, gab Heller auch Kredit. Auch in den Inseraten erwähnte er ausdrücklich: „Vertrauenswürdigen Personen werden Teilzahlungen bewilligt“.⁵³ So kaufte Gottlieb Kneubühler aus Mischlern im Kanton Freiburg am 4. August 1877 die Musikdose Nr. 3.952 für 50 Franken. Herr Kneubühler zahlte zehn Franken an, den Rest versprach er auf den 15. September. Am 18. September bestätigte Heller den Eingang des Betrags.⁵⁴ Heller verachtete trotz seiner großen Geschäfte die kleinen Kunden nicht. Mehrfach erwähnt er in seinen Inseraten, es werde „jeder Auftrag auch auf das kleinste Werk sofort ausgeführt.“⁵⁵

Skizzen aus dem Verkaufsaltag

Das Verkaufsbuch ist eine Fundgrube für die Bestätigung von Klischees aller Art. Wir haben bereits den schwerreichen Politiker und Eisenbahnunternehmer Leland Stanford kennen gelernt, der am 29. September 1881 ein Orchestrion bestellte. Sein Auftreten war wohl alles andere als schüchtern, denn er verlangte ganz klar „le plus grand format“. Mit den zwölf Wechselwalzen war Stanford nicht zufrieden. Er wollte noch sieben zusätzliche mit speziellen Melodien, darunter die Quadrille „Girafle - Girafle“ und eine Walze mit einem „Poupourri aus Nationalhymnen“⁵⁶ (Abb. 15).

Der Eintrag über General William F. Draper entspricht dem Bild des schlachterproben, schwerhörigen Haudegens. Draper kaufte am 4. Juli 1873 eine Musikdose. Als Melodien wünschte er vier Tänze von Johann Strauss: „Waltz, Polka, Mazurka, Galop“. Er hielt schriftlich fest: „For dancing to be well accentuated - Loud, very loud“.⁵⁷

Der Patriotismus feierte im 19. Jahrhundert Urständ. Anfang September 1870 wurde der französische Kaiser Napoleon III. von den preußischen Truppen gefangen genommen. Am 8. September bereits bestellte ein Herr Wallner bei Heller für 1.100 Franken ein „Chalet Horloge 8 Stücke spielend T.T.“⁵⁸ Das Objekt war bestimmt „für seine Majestät den König von Preußen“ und trug die Widmung: „Dem heimkehrenden Sieger in tiefster Ehrfurcht gewidmet von Franz Wallner.“⁵⁹

Selbst das Klischee des geizigen Schotten kann belegt werden: Am 8. Oktober 1872 kaufte Mr. Smith Luke aus Broomhall bei Dundee für nicht weniger als Fr. 1.712,50 ein. Jeden einzelnen Posten ließ er sich auf Pfund und Schilling umrechnen, von der Musikdose Nr. 1.707 für 1.200 Franken (entsprechend 48 Pfund), bis zu kleinen „boîtes à secret“ zu Fr. 12,50 das Paar (entsprechend zehn Schilling).⁶⁰

Hinter den Aufzählungen all der verschiedenen Gegenstände, die Heller verkaufte, scheinen die Vorlieben des begüterten Bürgertums auf, wie sie Thomas Mann in den „Bekanntnissen des Hochstaplers Felix Krull“ beschrieben hat: „Unsere Villa gehörte zu jenen anmutigen Herrensitzen, die, an sanfte Abhänge gelehnt, den Blick über die Rheinlandschaft beherrschen. Der abfallende Garten war freigiebig mit Zwergen, Pilzen und allerlei täuschend nachgeahmtem Getier aus Steingut geschmückt, auf einem Posament ruhte eine spiegelnde Glaskugel, welche die Gesichter überaus komisch verzerrte, und auch eine Äolsharfe, mehrere Grotten sowie ein Springbrunnen war da, der eine kunstreiche Figur von Wasserstrahlen in die Lüfte warf und in dessen Becken Silberfische schwammen. Um nun von der inneren Häuslichkeit zu reden, so war sie nach dem Geschmack meines Vaters sowohl lauschig wie heiter. Trauliche Erkerplätze luden zum Sitzen ein, und in einem davon stand ein wirkliches Spinnrad. Zahllose Kleinigkeiten: Nippes, Muscheln, Spiegelkästchen und Riechflakons waren auf Etagern und

Plüschtschchen angeordnet; Daunenkissen in großer Anzahl, mit Seide oder vielfarbiger Handarbeit überzogen, waren überall auf Sofas und Ruhebetten verteilt, denn mein Vater liebte es, weich zu liegen; die Gardinenträger waren Hellebarden, und zwischen den Türen waren jene luftigen Vorhänge aus Rohr und bunten Perlenschnüren befestigt, die scheinbar eine feste Wand bilden und die man doch, ohne eine Hand zu heben, durchschreiten kann, wobei sie sich mit einem leisen Rauschen oder Klappern teilen und wieder zusammenschließen. Über dem Windfang war eine kleine, sinnreiche Vorrichtung angebracht, die, während die Tür, durch Luftdruck aufgehalten, langsam ins Schloss zurücksank, mit feinem Klingen den Anfang des Liedes ‚Freut euch des Lebens‘ spielte.“⁶¹

Und wirklich finden wir in Hellers Verkaufsbuch den Eintrag über die Einkäufe von José Altimira aus Barcelona, der am 16. August 1880 bei Heller ein Orchestrion für 20.000 Franken, eine ganze Zimmereinrichtung für weitere 3.000 Franken, sowie etwelche Kleinobjekte für nochmals 525 Franken kaufte, darunter ein „Thürschloss“ mit Musikwerk.⁶²

Ab und zu kam es auch zu Komplikationen. Napoléon Jelenski aus Krakau bestellte am 28. Mai 1873 eine Orgel mit zehn Melodien „à faire exprés“ für 450 Franken.⁶³ Er wollte zu vier Musikstücken die Noten liefern, die andern sechs sollten „tances“ sein. Jelenski schickte einen Brief mit drei Melodien und Heller bestellte gemäß einer Randnotiz die Orgel bei der Waldkircher Firma Gebrüder Bruder. Er notierte auf Jelenskis Noten „Dieses bitte zurück zu senden mit der Orgel.“ Ablieferungstermin war in drei Monaten, also Ende August. Am 9. August bereits erhielt Heller einen Brief aus Krakau, worin Jelenski mitteilte, dass er die Orgel persönlich in Bern abholen wolle, da er viel unterwegs sei; allfällige Meldungen sollten nach Reichenhall an seine Frau geschickt werden. Scheinbar änderte Jelenski diese Anweisung kurz darauf und gab eine Münchner Adresse an. Die Fertigstellung des Instrumentes verzögerte sich und erst am 4. Oktober schrieb die Firma Heller an Jelenski nach München, dass die Orgel zum Abholen bereit sei. Diesen Brief erhielt der Besteller allerdings erst am 21. Oktober - nachgesandt nach Krakau, wo Jelenski sich nun befand. Er schrieb gereizt zurück („je suis bien fâché“), dass ihm die Orgel um Himmels Willen nicht nach Krakau gesandt werden solle, sondern dass er sie im Dezember in Bern abholen wolle. Ein interessantes Detail: Jelenski wandte sich in seinem Brief an eine „Mademoiselle“, welche ihm im Namen der Firma Heller geschrieben habe. Ob das Geschäft wie geplant vonstatten ging, ist aus den Einträgen in Hellers Buch nicht ersichtlich, es findet sich nicht, wie üblich, der Vermerk „payé“. Immerhin hatte Jelenski 150 Franken angezahlt, ein allfälliger Verlust für Heller hielt sich also in Grenzen.

Johann Heinrich Heller blieb ab und zu auf Ladenhütern sitzen. Diese bot er aber noch lange dem Publikum an. Eine Analyse der verkauften Musikdosen nach Seriennummern zeigt, dass zum Beispiel 1883, als die Heller-Nummern zwischen 7.100 bis 7.500 lagen, von den 26 verzeichneten Musikdosen nur neun aus aktueller Produktion stammten. Die am 5. September 1883 an Joseph Rübsam aus New York verkaufte Musikdose Nr. 1.946 stammt von etwa 1873,⁶⁴ die am 26. Juli 1883 an Mrs. Reumer verkaufte Nr. 3.885 wurde vermutlich 1877 gefertigt⁶⁵ (siehe Abb. 4, S. 12).

Weitere mechanische Musikinstrumente von J. H. Heller

Neben den Musikdosen und Phantasiegegenständen mit Musik, die den größten Teil von Hellers Verkäufen ausmachen, finden wir noch weitere automatische Musikinstrumente im Verkaufsbuch: Orchestrien, Drehorgeln, „pianos mécaniques“ und Vogelautomaten.

Heller lieferte zwischen 1867 und 1887 14 Orchestrien zu Preisen von 6.000 bis 45.000 Franken. Fünf Käufer kamen aus den USA, je zwei aus Spanien, Frankreich und Russland, je einer aus der Schweiz, Peru und England. Meist wurden die Musikwalzen nach speziellem Wunsch der Käufer gefertigt. Mit großer Wahrscheinlichkeit bezog Heller seine Instrumente aus dem Schwarzwald. Der mit diesen Instrumenten erzielte Umsatz lag bei über 150.000 Franken oder bei 20 Prozent der im Verkaufsbuch ausgewiesenen Verkäufe. Kein Wunder, dass er diese Instrumente auf seiner Visitenkarte erwähnte (Abb. 2, S. 12).

Im Verkaufsbuch finden wir Hinweise auf 13 verkaufte Drehorgeln zwischen 1867 und 1883. Der damit erzielte Umsatz von etwa 1.500 Franken ist übers Ganze gesehen nicht bedeutend. Bei diesen Instrumenten haben wir einen konkreten Hinweis auf eine Bestellung bei der Waldkircher Firma Gebrüder Bruder.⁶⁶ Auf Grund der Preise muss es sich um kleinere Instrumente für den Gebrauch im Haus gehandelt haben, nicht um große Straßendrehorgeln: Als Bezeichnungen finden wir: Salonorgel⁶⁷, Melodeon⁶⁸, Meloton⁶⁹, Orgue⁷⁰, Harmonieflöte⁷¹ und Vogelorgel.⁷² Es ist anzunehmen, dass die Vogelorgel und die Salonorgel aus Frankreich stammten.⁷³

1867 verkaufte Heller zwei „pianos mécaniques“ für je 8.000 Franken - damals ein unerhört hoher Preis. Käufer waren „Seine Durchlaucht Fürst von Serbien“ und „Monsieur le Baron de Gyllenbrock“ aus Schweden.⁷⁴ Zu jener Zeit waren nur französische Planchettenklaviere von Debain & Cie. erhältlich. Die Spielautomatik wurde mittels einer Kurbel bewegt, das Programm war auf Brettchen (französisch: planchette) mit eingeschlagenen Stiften fixiert, die hintereinander in die Ablesemechanik eingeschoben wurden (Abb. 16).

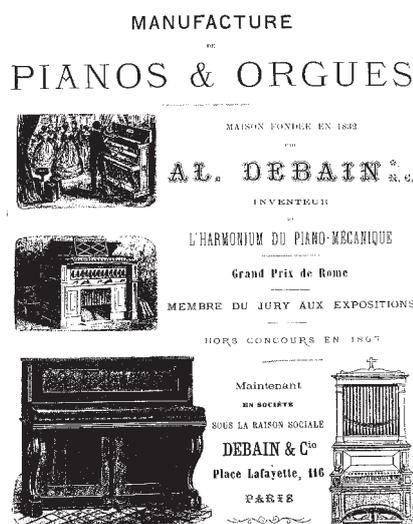


Abb. 16, Inserat von Debain & Cie. von etwa 1867, oben links sieht man ein Planchetten-Klavier. (Aus dem Katalog der Sammlung Henri Triquet, Paris 1987, S. 44).

Der „oiseauchantant in Silber“ für 1.200 Franken, den wir 1872 verzeichnet finden, ist mit größter Wahrscheinlichkeit eine Tabatière mit Vogelautomat, wie sie um diese Zeit in Genf hergestellt wurden⁷⁵ (Abb. 17). Im gleichen Jahr finden wir noch einen „Vogel“, den Adolph Schenk aus Wien für 700 Franken erwarb.⁷⁶



Abb. 17, silberne Vogelautomatendose mit Uhr von Jacques Bruguier aus Genf.

Das Erscheinungsbild der Firma J. H. Heller

Heller legte viel Wert darauf, seiner Firma und seinen Produkten ein eigenes Gesicht zu geben. So tragen alle Musikdosen seinen Namen. Zuerst nur auf dem Melodienblatt, ab den 1870er Jahren sind sie zusätzlich mit einer Punze auf dem Windfang bezeichnet. Als Melodienblätter dienten zunächst die gleichen einfarbig lithografierten Kartons, wie sie auch in Genf verwendet wurden (Abb. 18), später ließ sich Heller in Wien farbige Blätter drucken, die mit silbernen und goldenen Medaillen in Prägedruck verziert waren (Abb. 19). Selbst für die kleinen Objekte ließ Heller spezielle Etiketten mit seinem Namen herstellen. Von wenigen Musikdosenfabrikanten sind so viele verschiedene Melodienblätter bekannt, bis heute kennen wir über 15 Varianten.



Abb. 18, einfaches Melodienblatt von etwa 1865.

Ebenso ließ sich Heller Geschäftspapiere aller Art drucken. Bekannt sind Notizpapiere mit kleinem gedrucktem Namenszug, Rechnungsformulare mit großem Briefkopf (Abb. 20), Versandetiketten und Visitenkarten (Abb. 2).



Abb. 19, farbiges Melodienblatt, gedruckt in Wien um 1885.

Sogar eine eigene Anleitung zum Auspacken und zum Unterhalt seiner Musikdosen legte Heller seinen Sendungen bei (Abb. 21).

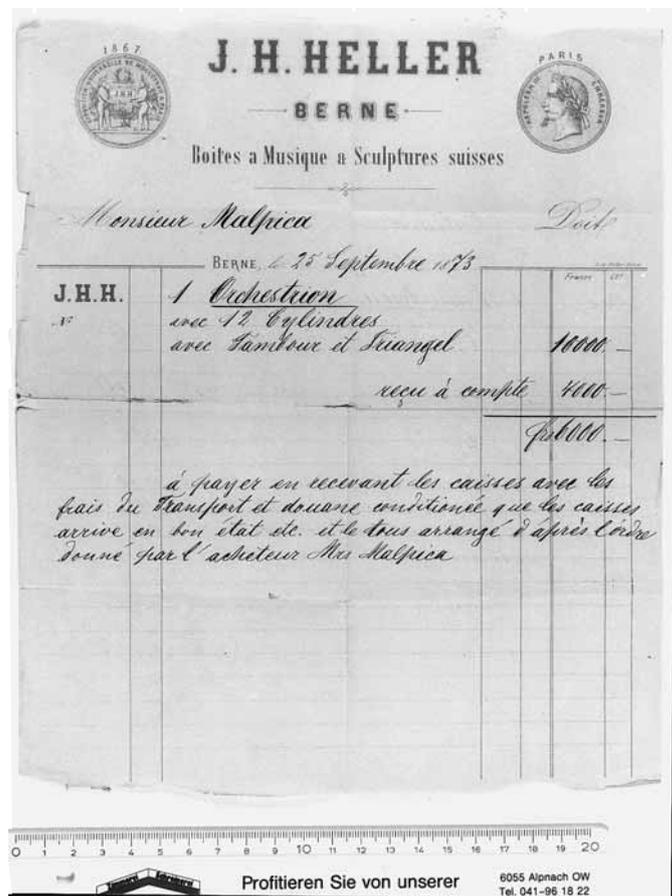


Abb. 20, Rechnung von 1873 auf einem rot gedrucktem Formular.

Johann Heinrich Heller - ein Verkaufsgenie

Bereits der Bericht der Jury der Landesausstellung von 1883 hob „den Eifer“ von Johann Heinrich Heller hervor. Und auch der Nachlass spricht von der „geschickten und großen Reklame“, welche Heller für die Musikdose machte.

In deutschen und holländischen Zeitschriften finden sich viele Inserate von Heller.⁷⁷ Kein anderer Musikdosenhändler inserierte auch nur annähernd so oft.

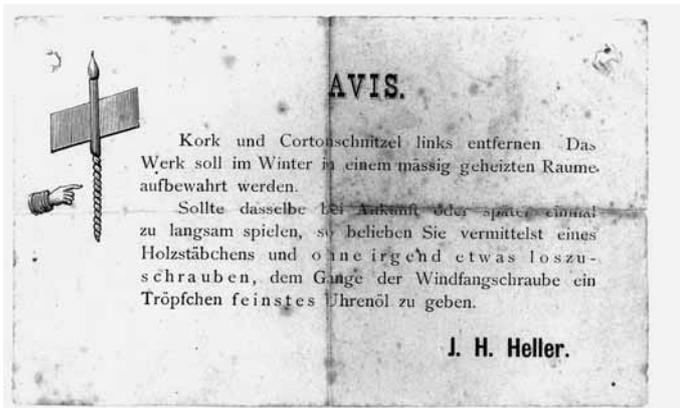


Abb. 21, Anleitung zum Auspacken und zum Unterhalt von Musikdosen, gefunden in der Musikdose Nr. 6.484 von etwa 1882.

Die ältesten bisher bekannten Annoncen stammen von 1863 (Abb. 22). Der Text unterscheidet zwischen „Spielwerke mit 4 bis 24 Stücken“ und „Spieldosen mit 2 - 12 Stücken“. Vermutlich meint die erste Bezeichnung große Kammenspielwerke, die zum Aufziehen stehen bleiben können, während mit „Spieldosen“ eher kleinere Instrumente bezeichnet werden, die zum Aufziehen in die Hand genommen werden müssen. Neben dem Verkauf bietet Heller auch die Reparatur von „defecten“ Werken an, er bezeichnet sich nicht ausdrücklich als Hersteller von Musikdosen.

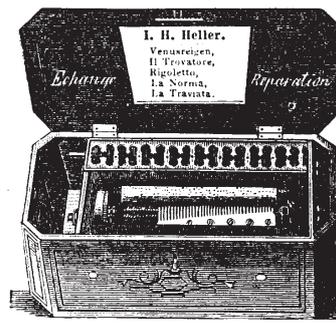
Spielwerke
mit 4-24 Stücken, worunter Prachtwerke mit Glockenspiel, Trommel und Glockenspiel, mit Flötenspiel, mit Himmelsstimmen, Mandolinen; ferner:

Spieldosen
mit 2-12 Stücken, worunter welche mit Necessaire, fein geschnitten oder gemalt, sowie Cigarrentempel mit Musik (portecigarros à musique) empfiehlt
J. H. Heller in Bern (Schweiz).

Defecte Werke oder Dosen werden reparirt. (Briefe franco.) [719]

Abb. 22, Inserat aus „Illustriertes Familien-Journal“ von 1863. (Mitgeteilt von H. Strengers, Delft)

Ab 1866 findet sich eine andere Illustration in den Annoncen. Abgebildet wird eine Musikdose mit Zusatzinstrumenten (Harmoniumstimmen oder Glocken). Das Gehäuse weist abgeschrägte Ecken auf, alles in Allem also eine teure Musikdose (Abb. 23). Die Instrumente spielen bereits „4 bis 48 Stücke“. 1866 spricht Heller noch von einem „Lager fertiger Werke“, 2 Jahre später bereits von einem „großen Lager fertiger Werke“ und außerdem bietet er „selbstspielende, elektrische Klaviere zu Frs. 10.000“ an.⁷⁸ Noch immer findet sich kein Hinweis auf eine eigene Herstellung. Die beiden Begriffe „Spielwerke“ und „Musikdosen“ bilden auch weiterhin das Rückgrat von Hellers Inseraten. Abbildungen setzt er ab den 1870er Jahren jedoch nicht mehr ein. Dafür erwähnt er ausdrücklich: „Alle angebotenen Werke, in denen mein Name nicht steht, sind fremde; empf. Jedermann directen Bezug, illustr. Preislisten sende franco.“ (Abb. 24) Zur gleichen Zeit schaltet Heller auch Textinserate, die unter dem Titel „Ueber Spielwerke“ den Anschein von redaktionellem Text erwecken⁷⁹ (Abb. 25). Darin ermuntert er die



Spielwerke
mit 4 bis 48 Stücken, worunter Prachtwerke mit Glockenspiel, Trommel und Glockenspiel, mit Himmelsstimmen, mit Mandolinen, mit Expression etc.; ferner:

Spieldosen
mit 2 bis 12 Stücken, worunter welche mit Necessaires, Cigarrentempel, Schweizerhäuschen, Photographie-Albums, Schreibzeuge, Cigarrentuis, Tabaksdosen, Kästchen, tanzende Puppen, alles mit Musik. Stets das Neueste empfiehlt
J. H. Heller in Bern. Franco.

Diese Werke, die mit ihren lieblichen Tönen jedes Gemüth erheitern, sollten in keinem Salon, und an keinem Krankenbette fehlen. Lager von fertigen Stücken. — Reparaturen. 772

Abb. 23, Inserat aus „Ueber Land und Meer“ von 1866. (Mitgeteilt von B. Prisi, Seewen)

Spielwerke
4 bis 200 Stücke spielend; mit oder ohne Expression, Mandoline, Trommel, Glocken, Castagnetten, Himmelsstimmen, Harfen-spiel etc.

Spieldosen
2 bis 16 Stücke spielend; ferner Necessaires, Cigarrenständer, Schweizerhäuschen, Photographie-Albums, Schreibzeuge, Handschuhkasten, Briefbeschwerer, Blumenvasen, Cigarren-Etuis, Tabaksdosen, Arbeitstische, Flaschen, Biergläser, Portemonnaies, Stühle etc., alles mit Musik. Stets das Neueste empfiehlt
J. H. Heller, Bern.
Alle angebotenen Werke, in denen mein Name nicht steht, sind fremde; empf. Jedermann directen Bezug, illustr. Preislisten sende franco.

Abb. 24, Inserat von 1877. (Eisermann, S. 10)

„Herren Wirthe“ zum Kaufe von Musikdosen „zur Unterhaltung ihrer Gäste“. Diese Annoncen erschienen jeweils im Vorfeld der Weihnachtszeit. 1875 schreibt Heller pathetisch: „In dieser Zeit, wo der Handel stockt, Verluste und Unannehmlichkeiten jeder Art das Leben verbittern, wo man an seinen Freunden die traurigsten Erfahrungen macht, wo die hingebendste Liebe nicht erwidert, oft mit Untreue vergolten wird, dass man über all dem seine Ruhe und seinen Frieden verliert, in dieser Zeit der Enttäuschungen sehnt sich Jeder nach Etwas, das ihm dafür Ersatz bieten könnte, dieses Etwas wird Euch geboten, setzt Euch in den Besitz eines Musikwerkes.“ Das Jahr 1875 war für Heller wirklich ein „annus horribilis“, er erzielte gemäß Verkaufsbuch lediglich 5.000 Franken Umsatz. Ab etwa 1880 verwendet Heller neue Werbekniffe. Einerseits ist das so oft gebrauchte Hinweis-Händchen zu sehen, andererseits finden wir in den kleinen Inseraten die letzten paar Zeilen jeweils auf dem Kopf stehend, was den flüchtigen Blick sofort anzieht (Abb. 26).

Diese Zeilen preisen eine Verlosung von Musikdosen unter

Ueber Spielwerke.

In dieser Zeit, wo der Handel stobt, Ver-
luste und Unannehmlichkeiten jeder Art da-
Leben verbittern, wo man an seinen Freunden
die traurigsten Erfahrungen macht, wo die
hingebendste Liebe nicht erwiedert, oft mit
Untreue vergolten wird, daß man über all
dem seine Ruhe und seinen Frieden verliert
in dieser Zeit der Enttäuschungen sehnt sich
Jeder nach Etwas, das ihm dafür Ersatz
bieten könnte, dieses Etwas wird Euch ge-
boten, setzt Euch in den Besitz eines

Musikwerkes.

Dieselben werden von J. H. Heller in
Bern in einer Vollkommenheit geliefert, daß
sie Jedem, der einigermaßen Freude an Musik
hat, für oben Gesagtes Ersatz bieten, da selbst
ein zauberhaftes Leben inne wohnt. Auf der
Weltausstellung in Wien erregten seine in
seinem von ihm erbauten Pavillon aufgestellten
Spielwerke durch ihre Tonfülle, Reichhaltig-
keit und harmonische Vollendung ihrer ab-
wechselnd ernsten und heitern Melodien das
größte Aufsehen und lenkten fortgesetzt die
allgemeine Aufmerksamkeit des musikklebenden
Publikums auf sich, und wurde Herr Heller
für seine Leistungen auch mit der **Verdienst-**
Medaille ausgezeichnet

Kein Gegenstand, noch so kostbar, ersetzt ein
solches Werk, liebt jemand, so schenkt der
Wahl Gutes Herzens ein solches, was Worte
nicht vermögen, vermag dasselbe ganz gewiß.

Dem Leidenden, dem Kranken gewähren sie
Zerstreuung, unterhalten, machen vergessen,
und vergegenwärtigen die Erinnerung an
glückliche Zeiten. Auch eine löbliche Idee ist
es von vielen der Herren Wirthe, daß sie
solche Werke zur Unterhaltung ihrer Gäste
sich anschaffen, und erweist sich auch deren
praktischer Nutzen aufs Evidenteste, da natür-
licherweise diese stets dahin wiederkehren, wo
sie Gelegenheit haben, solche Werke zu hören, —
ein Wink für diejenigen, die es bis dahin
unterließen. — Und nun für Weihnachtsgeschenke,
die Euch oft so viel Kopfzerbrechen
machen, — was kann der Gatte der Gattin,
der Bräutigam der Braut, der Freund dem
Freunde willkommeneres schenken? Diese
helfen Euch aus allen Verlegenheiten; es sind
Gegenstände, die stets an den Geber erinnern
und ihn lieb und unvergeßlich machen.

Um überzeugt zu sein, ein Werk von Heller
zu erhalten, ist es am rathsamsten, sich direct
an das Haus selbst zu wenden, jedes seiner
Werke trägt seinen Namen.

Illustrierte Preis-Courante werden Jeder-
mann zugesandt, und jeder Auftrag auch auf
das kleinste Werk sofort ausgeführt.

„Melbourne 1881“. — I. Preis —
„Zürich 1883“.

Spielwerke

4—200 Stücke spielend; mit oder ohne
Expression, Mandoline, Trommel, Glocken,
Castagnetten, Himmelsstimmen, Harfen-
spiel etc.

Spieldosen

2—16 Spiele spielend; ferner Necessaires,
Cigarrenständer, Schweizerhäuschen,
Photographiealbums, Schreibzeuge,
Handschuhkasten, Briefbeschwerer,
Blumenvasen, Cigarren-Etuis, Tabaks-
dosen, Arbeitstische, Flaschen, Bier-
gläser, Stühle etc., **Alles mit Musik.**
Stets das Neueste und Vorzüglichste,
besonders geeignet zu Weihnachts-
Geschenken, empfiehlt

J. H. Heller, Bern (Schweiz).

Nur directer Bezug garantirt Echtheit; illustrierte Preislisten sende franco.

zur Vertheilung.
ber a. c. bis 30. April 1884 als Prämie
Käufern von Spielwerken vom Novem-
von 20,000 Francs kommen unter den
100 der schönsten Werke im Betrage

Abb. 26, Inserat von 1883. (Eisermann, S. 17)

den Käufern an. Nachzuweisen sind diese Inserate von 1880 bis 1886. Es finden sich neu auch Erwähnungen der erhaltenen Medaillen und Auszeichnungen von internationalen Ausstellungen: Melbourne 1881, Zürich 1883, Nizza und Krems 1884. Die Musikwerke spielen nun „4 - 200 Stücke“. Die gleichen Inserate finden sich übrigens auch ohne Kopf stehenden Schlussteil.

Parallel zu diesen Anzeigen setzte Heller auch nach 1880 weiterhin Textinserate ein, darin wird zum ersten Mal das Wort „Fabrik“ verwendet. Heller weist außerdem (in der dritten Person!) auf Folgendes hin: „Alle echten Werke und Spieldosen tragen seinen gedruckten Namen, worauf zu achten ist.“ Heller entwirft ein kühnes Manifest für Musikdosen: „Aus Ueberzeugung rufen wir einem Jeden zu: Was kann wohl der Gatte der Gattin, der Bräutigam der Braut, der Freund dem Freunde Schöneres und Willkommeneres schenken? Es vergegenwärtigt glücklich verlebte Stunden, lacht und scherzt durch seine bald heiteren - erhebt Herz und Gemüth durch seine ernsten Weisen, verscheucht Traurigkeit und Melancholie, ist der beste Gesellschafter, des Einsamen treuester Freund; und nun gar für den Leidenden, den Kranken, den ans Haus Gefesselten! - mit einem Worte, ein Heller'sches Spielwerk darf und sollte in keinem Salon, an keinem Krankenbette, überhaupt in keinem guten Hause fehlen.“

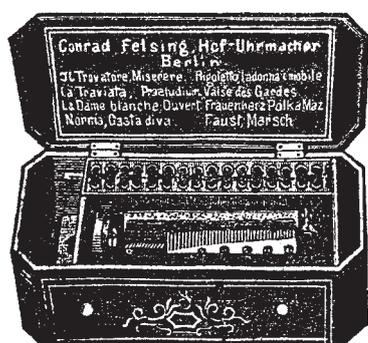
In den Jahren nach 1890, also in der Zeit des Niedergangs des Handels mit großen Musikdosen,⁸⁰ werden die frühere Inserate fast wortgenau wieder aufgegriffen. Auch die Textinserate erscheinen noch immer, allerdings mit neuen Elementen. So werden „in Folge bedeutenden Rückganges der

Abb. 25, Textinserat von 1875. (Eisermann, S. 12)

Rohmaterialpreise“ auf die Preise 20% Rabatt gegeben.⁸¹ Und die Firma versucht sich auch noch mehr herauszustreichen: „Tonangebend, und diese Branche der Kunstindustrie geradezu beherrschend, ist das weltberühmte Haus J. H. Heller in Bern, welches viele Hunderte der geschicktesten Arbeiter beschäftigt, das Vollendetste in diesem Genre produziert, und durch die Verdienstmedaille wiederholt ausgezeichnet wurde.“⁸²

Wir kennen Inserate von Konkurrenten, die direkt oder indirekt auf die Heller'schen Angebote Bezug nehmen. A. Wahnschaffe aus Nürnberg publizierte klar und deutlich: „Aus unten angeführten Vergleichen ist zu ersehen, dass ich alle Musikwerke, wie solche in dem Preis-Courant des Herrn J. H. Heller in Bern verzeichnet sind, fast um die Hälfte billiger liefere.“ Die Angaben der Vergleichsobjekte ist dann allerdings recht pauschal, z. B.: Große Musikwerke in schönen Kästen etc., 4 Stück spielend, 28 Fl. = 48 M, bei Heller in Bern laut Preis-Courant 100 Frcs. = 80 M etc. etc.“⁸³

Eher indirekt gehen weitere Konkurrenten vor: Die Firmen Conrad Felsing und L. Spillner, beide aus Berlin, setzen auf Nachahmung. Ihre Inserate gleichen zum Verwechseln den Heller'schen (Abb. 27). Auch im folgenden Inseratetext von 1879 hört man im Hintergrund Hellers Ton: „Spielwerke, besser und billiger als jede noch so sehr angepriesene Schweizer Waare, empfiehlt die Musikwerkefabrik von Gustav Rebeck in Prag.“⁸⁴ Es fällt auf, dass Heller der mit Abstand größte Inserent in den einschlägigen Zeitschriften war. Von allen anderen Firmen finden sich nur vereinzelt Annoncen.⁸⁵



Fabrik und grösstes Lager
von
**Spieldosen
und Musikwerken.**

Spieldosen f. Kinder 1/2, 2/2, 3/2, 4/2 Thlr.
Spieldosen, selbstspielend, v. 3/2 - 18 Thlr.
Musikwerke von 12 - 1500 Thlr.
Photographie-Album, Necessaires,
Cigarrentempel,
beim Oeffnen von selbst spielend,
Flaschen und Stühle mit Musik,
Harmonium, Pianinos,
mit Händen, und mit Walzen zu spielen.
Orchestrion,
eine Kapelle von 65 Musikern ersetzend.
Conrad Felsing, Hof-Uhrmacher,
Berlin, 20 Unter den Linden,

Abb. 27, Inserat der Firma Conrad Felsing, Berlin. (Eisermann, S. 7)

Ein weiteres Standbein von Hellers Werbung war seine Teilnahme an nationalen und internationalen Ausstellungen.⁸⁶ Eine Anekdote mag zeigen, wie gut sich Heller dabei in Szene setzen konnte:

An der Wiener Weltausstellung 1873 waren gemäß den amtlichen Unterlagen acht Aussteller für Musikdosen gemeldet, wovon fünf schließlich noch teilnahmen, darunter Heller.⁸⁷ Der Aargauer Fabrikant Adolf Karrer, selbst nicht Aussteller, berichtete an den Regierungsrat seines Kantons: „Die Musikwerke dagegen (...) sind bei Seite geschoben und dem Publikum fast unzugänglich gemacht (...). Thatsache ist, dass die Art der Ausstellung nicht geeignet ist, (...) Nachfrage zu verschaffen. Ein fünfter Aussteller, jedoch nichts weniger als Fabrikant, der berühmte Schwindler J. H. Heller in Bern, glänzt in seinem Separatgebäude im Park gegenüber

der schweiz. Abtheilung und treibt „Handel“ in seiner bekannten Art. Die schweizerische Musikdosenindustrie ist somit weniger durch die eigentlichen Fabrikanten, als vielmehr durch den oben erwähnten Industrieritter vertreten. Ich habe sogar Gelegenheit gehabt, seine Adresskarten in der Schweizer-Abtheilung zu sehen (...).“⁸⁸

Heller selbst erwähnt diese Episode in einem seiner Textinserate aus dem Jahr 1875 aus seiner Sicht: „Auf der Weltausstellung in Wien erregten seine in seinem von ihm erbauten Pavillon aufgestellten Spielwerke durch ihre Tonfülle, Reichhaltigkeit und harmonische Vollendung ihrer abwechselnd ernsten und heiteren Melodien das größte Aufsehen und lenkten fortgesetzt die allgemeine Aufmerksamkeit des Publikums auf sich, und wurde Herr Heller für seine Leistungen auch mit der Verdienst-Medaille ausgezeichnet.“⁸⁹ (siehe Abb. 25)

Hellers Talent, sich zu präsentieren, zeigte er auch zehn Jahre später an der Schweizerischen Landesausstellung in Zürich. Er baute einen „Gabentempel“ auf: „J. H. Heller in Bern hat auch diesmal, wie bei vielen früheren Anlässen, durch eine Zusammenstellung von Artikeln aller Formen und Größen seinen Reichthum an Phantasie und an Auskunftsmiteln bewährt: Portemonnaies, Biergläser, Schweizerhäuschen, musizierende Stühle, alles war da (...).“⁹⁰

Die Wirkung seiner Werbung scheint sich in gutem Bestelleingang ausgezahlt zu haben. Auf Grund des Verkaufsbuches ergibt sich, dass nur drei Prozent seiner Musikdosen im Berner Geschäft verkauft worden sind.

Streit um Johann Heinrich Heller

Im Dezember 1883 erschien in der „Deutschen Uhrmacher Zeitung“ folgender Text:

„Zur Warnung. Eine sehr zeitgemäße Warnung wollen wir im Nachstehenden auf Grund authentischer, von amtlicher Seite unterstützter Erhebungen veranlassen. Alljährlich, insbesondere um die Weihnachtszeit, werden von einem Schweizer Spieldosenhändler Heller in Bern die auffälligsten Reklamen verbreitet, um namentlich deutsches Publikum für seine „Fabrikate“ anzulocken. Er versendet diese nur gegen Nachnahme, und auf jeder Kiste ist die bedruckte Bemerkung aufgeklebt, dass geöffnete Sendungen nicht zurückgenommen werden. Von privater Seite wurde dem Treiben des Händlers näher getreten und es ergab sich alsbald, dass eine Ausbeutung des Publikums vorliegt, die, würde sie in Deutschland betrieben, kaum ohne Collision mit der Justiz möglich wäre. (...) Seine Preise stehen in gar keinem Verhältnisse zum wirklichen Werthe der Waaren; er nennt sich „Fabrikant von Spieldosen, Orchestrions etc.“ - seine Fabrik besteht höchstens in einer Montier- und Reparaturwerkstatt (...).“⁹¹

Dieser Text wurde offenbar von einigen Zeitschriften in Deutschland nachgedruckt, denn Johann Heinrich Heller seinerseits verfasste ein Zirkular, das er den Redaktionen zustellte:

„Löbl. Redaction! Sie reproduzirten in Ihrem Blatt eine elende, gegen meine Firma gerichtete Publikation der Deutschen

Uhrmacherzeitung. - Dieselbe enthält Punkt für Punkt die größten Unwahrheiten, und lässt dadurch deutlich den Neid einer unsauberen Konkurrenz erkennen (...) Gestützt auf das 25-jährige, an tausenden von Anerkennungen reiche Bestehen meiner Firma darf ich wohl die Erwartung aussprechen, dass sich das vorurtheilslose Publikum durch diese Machinationen nicht werde irre führen lassen (...) Bern, 8. Dezember 1883. Hochachtungsvoll J. H. Heller, Fabrikant von Spielwerken und Spieldosen.“

Die „Deutsche Uhrmacher Zeitung“ veröffentlichte aber Hellers Zirkular zwar in der Januar-Nummer 1884, hielt aber ausdrücklich an den Vorwürfen fest.

Damit hatte die Sache noch nicht ihr Ende gefunden, denn im Herbst 1884 erschien in der Zeitschrift „Fürs Heim - Praktisches Wochenblatt für alle Hausfrauen“ der folgende Frage-Antwort-Text:

„Kann mir jemand eine Fabrik für gute Spieluhren nennen?“

„Fabriken für Spieluhren (Spielwerke) sind für Private nicht zu empfehlen, da solche nicht detaillieren dürfen, oder nur zu einem solchen Preis, dass kein Vorteil damit verbunden. Außerdem warne ich dringend vor der (so genannten) Spielwerkfabrik Heller in Bern, Schweiz, da nach amtlichen Recherchen des preußischen Ministeriums bei der Stadtkanzlei Bern, derselbe gar keine Fabrik, vielmehr nur eine Reparaturwerkstätte besitzt (...) Ankauf solcher Sachen geschieht am besten am Ort selbst, wo man sieht, was man kauft (...)“⁹²

Bereits 1873 haben wir anlässlich des Falles Smith den Vorwurf an Heller gehört, dass er seine Musikdosen nicht selber herstelle, sondern sie aus Genf beziehe. Auch Adolf Karrer äußerte sich im selben Jahr ähnlich. Wie steht es damit?

Trotz der klaren Kennzeichnung von Hellers Musikdosen scheint es, dass er die Musikdosen zukaufte. Von welchen Herstellern, ist nicht überliefert. Im Verkaufsbuch ist aber klar ersichtlich, dass Heller auf spezielle Wünsche von Kunden (Repertoire, Gehäuseart) eingehen konnte. Er musste also zuverlässige Lieferanten haben, die er sicher auch langjährig mit guten Aufträgen versah. H. A. V. Bulleid hat die Musikdosen Nr. 622 und 1.197 von Heller beschrieben.⁹³ Gemäß Verkaufsbuch wurden sie 1866 und 1868 verkauft.⁹⁴ Beide Musikdosen haben auf dem Werk andere Seriennummern: 1.076 und 12.489. Damit scheint klar, dass sie von Heller zugekauft wurden, Hellers Name erscheint lediglich auf dem Melodienblatt.

Dies ändert sich ab den 1870er-Jahren. Nun sind die Werke auch mit einer Namenspunze versehen,⁹⁵ dazu stimmt die Werknummer bei diesen Musikdosen jeweils mit der Heller-Nummer auf dem Melodienblatt überein. Obwohl alles darauf hindeutet, dass die Punze erst in Bern angebracht wurde, war Heller ein so bedeutender Käufer von Musikwerken, dass er die Seriennummern seiner Musikdosen vorgeben konnte.⁹⁶

Um 1880 findet sich auf einigen Inseraten der Hinweis: „Fabrik im eigenen Haus“. Damals schien Heller sich tatsächlich bemüht zu haben, eine eigene Fabrik zur Musikdosenherstellung in Bern aufzubauen. In Sainte-Croix ist aktenkundig, dass der in Konkurs geratene Fabrikbesitzer

Gustave Jaques-Adank im Jahr 1878 für Heller in Bern eine Fabrik für die Herstellung von Musikdosen einrichten sollte. Die Fabrikanten von Sainte-Croix versuchten, das Projekt zu hintertreiben, Heller ließ aber noch im November 1878 eine Annonce im „Feuille d’Avis“ von Sainte-Croix erscheinen, worin er „justifieuses et garnisseuses sachant faire tous les genres de pièces“ suchte.⁹⁷ Hier kann man auch darauf hinweisen, dass Hellers zweiter Sohn Rudolf Ernst (1856 - 1913)⁹⁸ im Jahre 1882 in Sainte-Croix Amalie Marie Paillard heiratete. Ob sie mit der berühmten Fabrikantenfamilie verwandt war, ließ sich bisher nicht erhärten. Überliefert ist ferner, dass Auguste Baud, der Vater der berühmten Frères Baud, zu Beginn der 1890er Jahre in Bern bei Heller als „Rhabilleur“ (Reparateur) gearbeitet hat.⁹⁹ Damals war die Firma im Berner Adressbuch als „Fabrik von Spielwerken“ bezeichnet.¹⁰⁰ Das „weltberühmte Haus“ mit „vielen hundert von Arbeitern“ wie es in einem Inserat beschrieben wird, scheint aber eine sehr übertriebene Darstellung zu sein.¹⁰¹ Die Arbeiten in Bern gingen wohl kaum über die Endmontage der Musikdosen mit geschnitzten Gehäusen, das Anbringen der Melodienblätter und das Punzieren der Werke hinaus.

Ein weiterer gravierender Vorwurf betraf Hellers Preise. Von den oft erwähnten Preislisten Hellers ist bisher erst ein Fragment bekannt.¹⁰² Dieses bietet nicht genügend Angaben für Vergleiche. Gemäß den Angaben im Verkaufsbuch hingegen lassen sich für die vielverkauften Musikdosentypen recht genaue Preise bestimmen. Von drei anderen Herstellern von Musikdosen sind ebenfalls Preislisten mit genügend detaillierten Preisangaben bekannt:

- Preisliste der New Yorker Niederlassung von Paillard, um 1883;¹⁰³
- Katalog für Wiederverkäufer von Mermod Frères aus Sainte Croix von 1887;¹⁰⁴
- Preisliste für Privatkunden von B. A. Bremond aus Genf von etwa 1885.¹⁰⁵

Der Vergleich zeigt Erstaunliches (Abb. 28). Heller bot seine Musikdosen zum selben Preis an, wie solche in New York zu haben waren. Die Preisliste von Mermod richtete sich an Wiederverkäufer, die Preise galten ab Sainte-Croix, ohne Verpackung. Gegenüber Mermods Preisen ist Heller zweibis dreimal teurer. Der Vorwurf, dass Heller seine Instrumente um den dreifachen Betrag gegenüber vergleichbaren anderen Musikwerken verkaufe, dieser Vorwurf ist also nur gegenüber den Fabrikpreisen stichhaltig. Für die Endkunden sah die Rechnung wohl nicht so schlecht aus, musste doch jeder Detailhändler seinen Einkaufspreis mindestens verdoppeln, wenn er seine Unkosten decken wollte, dazu kamen noch Transport und Verpackung. Wahnschaffe in Nürnberg bot vermutlich Musikdosen wesentlich billigerer Qualität an.

Zylinderlänge	Melodienzahl	Preis Heller	Preis Paillard	Preis Mermod	Preis Bremond
5,5 Zoll	6	120 Franken	125 Franken	45 Franken	keine Angaben
7,5 Zoll	6	150 Franken	150 Franken	60 Franken	keine Angaben
10 Zoll	6	220 Franken	240 Franken	100 Franken	300 Franken
12 Zoll	6	350 Franken	275 Franken	125 Franken	500 Franken
12 Zoll	8	300 Franken	300 Franken	130 Franken	400 Franken

Abb. 28, Tabelle 5 - Die Preise von Musikdosen im Vergleich.

Zu den Preisen von Bremond muss noch hinzugefügt werden, dass es sich um Werke mit Wechselzylindern handelte. Der Aufschlag für solche Werke ist nicht einfach zu beziffern, es scheint aber, dass Heller etwa die gleichen Preise forderte, wie sie auch bei Genfer Händlern zu bezahlen waren. Der Vorwurf von Herrn Smith im Jahre 1873 lautete denn auch, dass er eine vergleichbare Musikkdose in Genf zehn Prozent billiger angeboten erhielt als in Bern. Diese Differenz lag sicher im Rahmen der üblichen Preisunterschiede.

Auch die Konkurrenzsituation in Bern mit der Firma Perrin-Chopard in unmittelbarer Nachbarschaft ließ es wohl kaum zu, dass Heller seine Preise überrissen hoch ansetzen konnte.

Heller selbst übrigens warb, soweit bis heute bekannt, nie ausdrücklich mit günstigen Preisen, sondern versuchte immer, die Qualität seiner Produkte zu betonen.

Schluss und Dank

Alles in allem erstaunt es, dass Heller so massive Vorwürfe auf sich zog, während gegen andere Firmen trotz starker Konkurrenz kaum Klagen zu finden sind. Auf irgendeine Art scheint Heller die anderen Fabrikanten und Händler gegen sich aufgebracht zu haben. Sicher war er als Berner Händler ein Außenseiter gegen die Fabrikanten und Händler aus Genf, Sainte-Croix und dem Aargau. Diese verübelten ihm wohl, dass er mit der selbstbewussten Nennung von Bern ihre Bemühungen um die Exklusivität der Herkunft der Musikkdosen konkurrierte. Daneben war Heller auch so erfolgreich, dass man ihn nicht ignorieren konnte. Auf Grund der Angaben von Thomas Gees, der den Inlandumsatz für Musikkdosen auf etwa zehn Prozent der Produktion schätzte, hätte Heller alleine mit den im Buch ausgewiesenen Verkäufen über zehn Prozent der Inlandverkäufe getätigt. Und wenn es wahr ist, dass er auch über die Inseratewerbung viel verkaufte, wird seine Bedeutung noch viel größer. Heller war ohne Zweifel neben den Genfer Nobelmarken (die sich bezeichnenderweise nie in die Diskussion einmischten) einer der ganz großen Player im schweizerischen Musikkdosenhandel. Er war auch der einzige Händler, der sich über Jahrzehnte einen eigenständigen Namen aufbauen konnte.

Wir haben hiermit einen sehr detaillierten Einblick in die Mikrostruktur des Musikkdosenhandels werfen können. Interessant wäre es, wenn auch von anderen Händlern ähnliche Unterlagen zum Vorschein kämen. Gerüchtehalber ist bekannt, dass in den USA ein Verkaufsjournal der Genfer Firma Bremond noch existieren soll.

Dieser Artikel wurde nur möglich durch viele Auskünfte, Ratschläge und Dokumente, die mir zur Verfügung gestellt wurden. Den wichtigsten Personen möchte ich hiermit in alphabetischer Reihenfolge ausdrücklich danken:

Christof Brechbühl, Steffisburg
H. A. V. Bulleid, Billingham, England
Werner R. Eisermann, Rüdeshheim, Deutschland
Luuk Goldhoorn, Utrecht, Holland
M. Hertsch, Bern
Ulrike Klauser, Oberglatt
F. Kovacs, Stadtarchiv Bern
Bernhard Prisi, Seewen, Schweiz

Jürg Stebler, Staatsarchiv Bern
Hendrik Strengers, Delft, Holland

Literatur

Werner R. Eisermann: Sammel-Blätter für Freunde mechanischer Musikinstrumente. Sondernummer zu J. H. Heller, Rüdeshheim 2002

H. A. V. Bulleid: Musical Box Tune Sheets. Watersbeach o.J.

Thomas Gees: Innovativ und anpassungsfähig - Zur wirtschaftlichen Bedeutung der Musikkdosenindustrie in der Schweiz 1811 - 1913. In: E. C. Saluz (Hg.): KlangKunst. Zürich 1996, S. 39ff.

Valeria Legena: Schweizer Musikkdosenfabrikanten an nationalen und internationalen Ausstellungen. In: E. C. Saluz (Hg.): KlangKunst. Zürich 1996, S. 67ff.

Eduard C. Saluz: Die Musikkdosenindustrie in der Deutschschweiz. In: E. C. Saluz (Hg.): KlangKunst. Zürich 1996, S. 57ff.

Jean-Claude Piguet: Les faiseurs de musiques. Sainte-Croix 1996

Anmerkung:

¹ A. Karrer: Bericht an den Regierungsrat über die Weltausstellung in Wien 1873. (Manuskript im Staatsarchiv Aarau)

² Zu den wirtschaftlichen Daten siehe Gees (1996).

³ Siehe dazu z. B.: Verkehrshaus der Schweiz (Hg.): Kratzer am Orient-Express, Luzern 1987.

⁴ Die Firma Nicole Frères gehörte zu dieser Zeit bereits nicht mehr zu den wichtigen Herstellern. Zu den Genfer Firmen haben Pierre Germain und seine Tochter Suzanne Maurer viele monografische Artikel im Journal der amerikanischen MBSI veröffentlicht.

⁵ Einen ersten Text zu Leben und Geschäft von J. H. Heller hat der Autor, fußend auf Forschungen von Frau Ulrike Klauser, 1996 veröffentlicht: Saluz (1996).

⁶ Die verschiedenen Adressen von Heller bieten Anlass zu einigen Spekulationen. Er lebte vermutlich bereits vor der Gründung seines Musikkdosenengeschäftes in Bern. Auf einer Visitenkarte (im Verkaufsbuch auf S. 821, bei einem Eintrag von 1868) findet sich als Adresse „Rue St. Christophe“. Da die Bundesgasse 20 aber das Eckhaus zur Christoffelgasse ist, könnte auch dasselbe Haus gemeint sein. Gemäß Stadtarchiv Bern findet man für Heller auch die Adressen Bundesgasse 16 und 18. Es wurde 1882 jedoch eine neue Nummerierung eingeführt, so dass dies nicht auf einen Domizilwechsel hindeuten muss. Zum Datum der Geschäftsgründung kennen wir nur die Aussage von Heller, der Ende 1883 vom „25-jährigen Bestehen“ seiner Firma schrieb, was auf eine Gründung um 1859 hinweist (in: Deutsche Uhrmacher-Zeitung vom Januar 1884).

⁷ So erwähnt in verschiedenen Auflagen des Berner Adressbuches.

⁸ Zwei Inserate dieser Firma mit diesem Hinweis sind reproduziert in Eisermann (2002), S. 9.

⁹ Die älteste bekannte Erwähnung findet sich in einem Inserat in: „Allgemeine illustrierte Zeitung“ Nr. 10 von 1883, die letzte Erwähnung findet sich in einem Inserat in: „Deutsche Illustrierte Zeitung“ vom 7. Dezember 1889. Mitgeteilt von H. Strengers, Delft.

¹⁰ Interlaken ist nur in Inseraten von 1889 erwähnt, ebenfalls mitgeteilt von H. Strengers, Delft.

¹¹ Inserat in: „Fliegende Blätter“ vom 27. November 1896, mitgeteilt von H. Strengers, Delft.

¹² Bereits damals gründete Henry Heller ein eigenes Geschäft mit diesem Zweck. Siehe dazu auch den Artikel „Henri Heller“ in der Berner Briefmarken-Zeitung 1935, S. 55f.

¹³ Die Seiten sind im Original nicht nummeriert.

¹⁴ Man könnte auch meinen, dass Heller nur diejenigen Aufträge in sein Buch eintrug, bei denen er die Ware verschicken musste. Dies lässt sich aber im Buch nicht erhärten. Es finden sich bei weitem nicht bei allen Einträgen Versandangaben.

¹⁵ Dem Verfasser sind die Nummern von 23 Musikdosen von Heller bekannt, davon sind sieben im Buch nachweisbar. Das sind gegen 30%, also zehnmal mehr, als man erwarten dürfte. Allerdings ist das Sample sehr klein.

¹⁶ Gemäß Gees (1996) S. 43 gingen auch die Musikdosenexporte zur Hauptsache (85 %) in diese vier Länder.

¹⁷ Gees (1996) S. 40.

¹⁸ Mehrere gleichlautende Inserate, teilweise datiert ab 1877 sind abgebildet in Eisermann (2002) S. 10, 11, 12 und 21.

¹⁹ Wir finden vor allem Kuckucksuhren, Trompeteruhren und Bahnwärteruhren, also Uhrentypen, wie sie im Schwarzwald hergestellt wurden. Man nahm es offenbar schon damals nicht so genau mit der Herkunft der „Schweizer“ Souvenirs.

²⁰ Verkauf am 19. September 1865, respektive am 2. Juni 1887.

²¹ Damit waren Pariser Zoll gemeint, die in der schweizerischen Uhrenindustrie noch heute gebräuchlich sind, 1 Pariser Zoll = 27,07 mm.

²² Verkaufsbuch S. 98 (Seitenverweise ohne Bezeichnung beziehen sich im Folgenden immer auf das Verkaufsbuch).

²³ Inserat in „Deutsche Illustrierte Zeitung“ vom 7. Dezember 1889, mitgeteilt von H. Strengers, Delft.

²⁴ S. 898, 789, 510, 536 und 388.

²⁵ Auf den Seiten 651, 145, 992, 284, 218, 218, 120 und 534.

²⁶ William F. Draper (1842 bis 1910) hatte eine vielbeachtete Karriere im US-amerikanischen Bürgerkrieg gemacht. Er besuchte im Juli und August 1873 zweimal das Geschäft von Heller und kaufte eine Musikdose und andere Artikel für 410 Franken (S. 441 und 453).

²⁷ Leland Stanford (1824 - 1893), Politiker, Eisenbahnunternehmer, Universitätsgründer, war eine der legendären Figuren der US-Geschichte im 19. Jahrhundert. Er kaufte am 29. September 1881 ein Orchestrion für sagenhafte 45.000 Franken. Dies war Hellers grösste Transaktion gemäss dem Verkaufsbuch. (S. 142)

²⁸ Charles Pfizer (1824 - 1906), ein ausgewandeter Deutscher, gründete 1849 in New York den noch heute bestehende Pharma-Konzern. Er kaufte im September 1884 eine Musikdose für 1450 Franken. (S. 52)

²⁹ Eine Musikdose mit Wechselylinder für 1.500 Franken. (S. 70)

³⁰ S. 70 und S. 116.

³¹ Diese Familien sind oft mehrfach verzeichnet, deshalb werden sie nicht detailliert nachgewiesen, Caspar Eschers Kauf ist auf S. 811 dokumentiert.

³² Aus: Erinnerungen von Fanny Cornelia Sulzer-Bühler. Winterthur 1973, S. 96f.

³³ Auch die Berner Firma Perrin-Chopard versah ihre Musikdosen mit eigenen Melodienblättern, darauf ist die Herkunft „Bern“ aber nur äusserst klein verzeichnet, im Gegensatz dazu sind Hellers Melodienblätter groß beschriftet.

³⁴ S. 232.

³⁵ S. 309.

³⁶ S. 71, 73, 86, 130, 332.

³⁷ S. 113, 138, 148, 229, 245, 258, 269, 274, 280, 294, 299, 323, 361, 403, 705, 1068.

³⁸ Fest nachweisen lassen sich nur sieben Rückzüge auf den Seiten 82, 83, 139 (teilweise), 157, 287, 301 und 310. Dazu kommen nochmals etwa gleichviel schwer zu interpretierende Einträge aus den frühen Jahren.

³⁹ S. 44.

⁴⁰ S. 42.

⁴¹ S. 419, dazu diverse lose Beilagen.

⁴² „Sehr geehrter Herr, Habe hier Musikdosen gefunden, welche mir besser zusagen als diejenige, welche ich bei ihnen bestellt habe, außerdem zu viel günstigerem Preis, betrachten Sie meine Bestellung als zurückgezogen. Bestens Ihr Chas. A. Smith“.

⁴³ „Ich habe Ihren Brief aus Genf vom 11. September zur Kenntnis

genommen. Ich teile Ihnen mit, dass Ihre Art, Geschäfte abzuwickeln mir überhaupt nicht zusagt und ich nicht einverstanden damit bin (...) Sie gaben mir die Bestellung schriftlich in mein Buch und als ein Ehrenmann müssen Sie dazu stehen. Ich sprach mit dem amerikanischen Botschafter über den Fall und er sagte mir, sie seien verpflichtet, die Bestellung zu übernehmen. Und als ein Ehrenmann werden Sie sicherlich so handeln (...)“

⁴⁴ „(...) in Bezug auf das am 2. September bestellte Instrument. Dieses bestellte ich in guten Treuen und innerhalb von 10 Tagen widerrief ich mit guten und hinreichenden Gründen. Erstens täuschte mich ihr Verkäufer mit der Angabe, dass alle Ihre Instrumente in Bern hergestellt seien und dass Sie sie zu günstigerem Preis verkaufen, als ich sie in Genf finden würde, während ich in Genf herausfand, dass die meisten Ihrer Instrumente von daher kommen. Und ein Instrument gleicher Art wurde mir dort offeriert für 150 Franken weniger als Ihr tiefster Preis. - ich bin nicht erstaunt, dass sie um die Abnahme fürchten, denn ich sehe, dass Ihre Art Geschäft darin besteht, alles zu nehmen, was Sie können. Zum Beispiel verlangte Ihre Verkäuferin viertausend Franken für ein Instrument - und gab tausend Franken nach, bot es für dreitausen an. Ich bin sicher, dass sie noch mehr herunter gegangen wäre, wenn ich Ihre Art Geschäft verstanden hätte, vielleicht herunter bis zu einem vernünftigen Preis. Da ich nicht willens bin, etwas mit jemand zu tun zu haben, der so viele Preise hat, erkläre ich hiermit, dass ich kein Instrument von Ihnen annehmen werde (...)“

⁴⁵ S. 295 und 376

⁴⁶ S. 416

⁴⁷ S. 142f.

⁴⁸ z. B. S. 196.206

⁴⁹ z. B. S. 196

⁵⁰ In der Schweiz wurde erst 1907 Geldscheine der Schweizerischen Nationalbank ausgegeben, vorher besaßen viele Privat- und Kantonalbanken das Recht, je eigene Banknoten auszugeben.

⁵¹ S. 396

⁵² S. 192

⁵³ S. 294. Inserat vom 7. Dezember 1889 in „Deutsche Illustrierte Zeitung“, mitgeteilt von H. Strengers, Delft.

⁵⁴ S. 294

⁵⁵ Z. B. in einem Inserat von 1875, abgebildet in Eisermann (2002), S. 12.

⁵⁶ S. 142

⁵⁷ S. 441

⁵⁸ S. 643, T.T. heisst „Timbres, Tambour“, also mit Glocken und Trommel.

⁵⁹ S. 483.643

⁶⁰ S. 483

⁶¹ S. 191. Aus: Thomas Mann: Bekenntnisse des Hochstaplers Felix Krull. Zitiert nach der Fischer Taschenbuchausgabe (Frankfurt o.J.), S. 10f.

⁶² S. 191

⁶³ S. 463 mit mehreren Beilagen

⁶⁴ S. 77

⁶⁵ S. 85

⁶⁶ Siehe den Fall Jelenski weiter oben.

⁶⁷ Acht Melodien, Preis 200 Franken. S. 77

⁶⁸ S. 139, 258, 268, 348, Preise zwischen 50 und 220 Franken.

⁶⁹ S. 290, Preis 60 Franken.

⁷⁰ Das Instrument von Jelenski.

⁷¹ S. 425, 507, 697, 709 und 898, Preise zwischen 40 und 150 Franken.

⁷² S. 589, Preis 35 Franken.

⁷³ Im Museum für Uhren und mechanische Musikinstrumente in Oberhofen (Schweiz) ist eine grosse Drehorgel von Heller ausgestellt. Sie lässt sich nicht mit einer der im Buch erwähnten in Verbindung bringen.

⁷⁴ S. 888 und 898

⁷⁵ S. 498.503

⁷⁶ S. 498

⁷⁷ Für die Mitteilung dieser Inserate danke ich H. Strengers, L. Goldhoorn und B. Prisi. Auch die Publikation von Eisermann (2002) brachte eine gute Übersicht mit nochmals neuen Varianten.

⁷⁸ Damit können eigentlich nur elektrisch betriebene Debain-Klaviere (siehe weiter oben) gemeint sein. Die einschlägigen Fachbücher kennen

aber keine elektrisch betriebenen Instrumente aus dieser Zeit.

⁷⁹ Die Inserate in der holländischen Zeitung „Courant voor Den Helder en Nieuwediep“ von 1875 und 1876 sind vermutlich typisch für Hellers Vorgehen: Jeweils Ende November schaltete er ein „normales“ Inserat, zwei Wochen darauf dann ein Textinserat. Mitteilung von H. Strengers, Delft.

⁸⁰ Siehe dazu Gees (1996)

⁸¹ Abgebildete in Eisermann (2002), S. 23

⁸² Abgebildet in Eisermann (2002), Vortitel

⁸³ Inserat ohne Datumsangabe, abgebildet bei Eisermann (2002), S. 8

⁸⁴ Inserat von 1879, abgebildet in: Eisermann (2002), S. 8

⁸⁵ Eisermann (2002) bestätigt dies aufgrund intensiver Quellenstudien.

⁸⁶ Siehe dazu auch Legena (1996)

⁸⁷ Legena (1996), S. 72

⁸⁸ A. Karrer: Bericht an den Regierungsrat über die Weltausstellung in Wien 1873. (Manuskript im Staatsarchiv Aarau)

⁸⁹ Heller, wie auch alle anderen Schweizer Musikdosen-Aussteller, erhielt in Wien ein Anerkennungsdiplom, keine „Verdienst-Medaille“.

⁹⁰ Zitiert nach: Legena (1996), S. 59

⁹¹ Dieser und der folgende Text wurde ebenfalls durch H. Strengers, Delft mitgeteilt.

⁹² Ein Faksimile dieses Textes finden sich in: Eisermann (2002), S. 15.

⁹³ MBS Vol. 17, Nr. 6, S. 156

⁹⁴ S. 795 und 980

⁹⁵ Diese Punze ist im Musée Baud noch erhalten.

⁹⁶ Es wäre theoretisch möglich, dass Heller immer beim gleichen Hersteller bezogen und dessen Werknummern übernommen hat. Dies ist für die Anfangszeit ausdrücklich nicht der Fall und es ist auch kein möglicher Hersteller bekannt, der so lange und in diesen Stückzahlen produzierte, dass die Heller-Nummern in dessen Serie passen würden. Baker Trolls

Produktion lief wohl ähnlich zu der von Heller, war aber mindestens 3.000 Nummern im Vorsprung; Bremonds Nummern sind um ein Vielfaches höher und ebensowenig passen Conchon, Ducommun Girod, Langdorff oder andere. Bulleid (o.J.) liefert Tabellen der Werknummern der einschlägigen Firmen.

⁹⁷ Siehe Piguet (1996), S. 318

⁹⁸ Rudolf Ernst Heller, verfasste 1877 den Gedichtband „Frühlingsboten“. Gottfried Keller schrieb ihm am 30. Mai 1878: „Möge das Leben an Inhalt und Erfahrung für Sie zunehmen und Ihnen eine schöne Entwicklung sowie alles Wohlergehen bringen.“ Ein Jahr später bat Rudolf Ernst Heller den Züricher Dichter um einen Beitrag für den Almanach „Sänger aus Helvetiens Gauen“ (Bern 1880): „Herr Heller (...) war etwa eine Stunde bei mir, um mich für seine Unternehmung einzunehmen und einen Beitrag auf unhöfliche Art zu erzwingen. Ich habe es aber grundsätzlich refüsiert und ihm meine Gründe deutlich gesagt, d.h. dass ich von dergleichen nichts halte! Überdies kann ich einem jungen Menschen, den niemand kennt, der weder das nötige Talent, noch die nötige Bildung hat, nicht die Berechtigung zugestehen, als eine Art literarischer Führer aufzutreten.“ (G. Keller an Eugène Rambert am 1. Juli 1879, zitiert nach: G.K.: Gesammelte Briefe, Bern 1956, Band 4, S. 147 und 188.) 1890 zog Rudolf Ernst Heller mit seiner Familie nach München.

⁹⁹ Siehe Piguet (1996) S. 274

¹⁰⁰ So lauten die Einträge in den Jahren 1892/93 und 1900.

¹⁰¹ Abgebildet bei Eisermann (2002), Titelseite.

¹⁰² gefunden auf Seite 625 mit Einträgen von 1871

¹⁰³ Ein Faksimile dieser Preisliste ist abgedruckt in der englischen Zeitschrift MBS, Vol. 9, Nr. 8, S. 375ff.

¹⁰⁴ Eine Kopie dieser Preisliste befindet sich im Archiv des Museums für Musikautomaten in Seewen.

¹⁰⁵ Das Original befindet sich ebenfalls im Seewener Archiv.