

Sherman, Clay & Co. und die Bailey Ukulele Method

Arbeitsposition zur führenden frühen Ukulelenmethode

Erstellt für Andreas Fischer

Stand: 10. Juni 2026

Kernaussage: Sherman, Clay & Co. war mit der Bailey Ukulele Method nicht nur ein zentraler amerikanischer Multiplikator, sondern nach derzeitigem Forschungsstand vermutlich Träger der führenden, wahrscheinlich weltweit auflagenstärksten Ukulelenmethode des frühen 20. Jahrhunderts.

Inhaltsverzeichnis

1. Zweck dieser Arbeitsnotiz
2. Präzisierte Hauptthese
3. Was mit „führend“ gemeint ist
4. Quellenbasis und Beleglage
5. Der Zwei-Millionen-Claim als Schlüsselnachweis
6. Internationale Reichweite: These, nicht Dogma
7. Abgrenzung gegenüber Instrumentenbauern und regionalen Akteuren
8. Formulierungen für Buch, Vortrag und Wikipedia-Kontext
9. Quellenkritische Standardformel
10. Quellenmatrix
11. Endnoten und Literaturhinweise

1. Zweck dieser Arbeitsnotiz

Diese Arbeitsnotiz hält die künftig zu verwendende Bewertung von Sherman, Clay & Co. im Zusammenhang mit Nelson Burdette Bailey und der Bailey Ukulele Method fest. Sie ist als Baustein für Monografie, Aufsatz, Vortrag und Sammlungsdokumentation gedacht. Der Text formuliert die These bewusst stark, aber quellenkritisch kontrolliert.

Der entscheidende Punkt ist eine Gewichtsverschiebung: Sherman, Clay & Co. darf in der frühen Ukulelengeschichte nicht mehr bloß als Name im Impressum erscheinen. Die Firma ist vielmehr als institutioneller Akteur zu behandeln, der Verlag, Fachhandelswerbung, Distribution und pädagogische Standardisierung miteinander verband. Die Bailey-Methode war innerhalb dieses Systems das zentrale Produkt.

Die hier formulierte Position berücksichtigt ausdrücklich die Forschung des Verfassers: den Nachweis zahlreicher Auflagen und Imprints, das eigene Exemplar einer hohen Auflage, den bibliografischen Befund zu Bailey-Publikationen und den zeitgenössischen Fachhandelsclaim „nearly two million sold“ aus dem Jahr 1925. Diese Befunde erlauben eine deutlich stärkere Einordnung als bisher üblich.

2. Präzisierte Hauptthese

Sherman, Clay & Co. entwickelte, verlegte und verbreitete mit der Bailey Ukulele Method nach derzeitigem Forschungsstand die führende Ukulelenmethode der frühen Ukulelengeschichte. „Entwickelte“ ist dabei nicht im engen Sinn einer alleinigen Autorschaft zu verstehen: Nelson Burdette Bailey war der Autor und pädagogische Konstrukteur der Methode. Sherman, Clay war der verlegerische, werbliche und vertriebliche Träger, der aus Baileys Lehrwerk ein Massenprodukt machte.

In zugespitzter Form lautet die These: Bailey lieferte die Methode; Sherman, Clay lieferte den Markt. Zusammen bildeten Autor und Verlag eine der wichtigsten Schaltstellen der frühen Ukulelenpopularisierung auf dem amerikanischen Festland.

Nach derzeitigem Quellenstand spricht viel dafür, dass die Bailey Ukulele Method die weltweit auflagenstärkste Ukulelenmethode ihrer Zeit war. Diese Aussage ist als starke Forschungsthese zu formulieren, solange kein vollständiger internationaler Vergleich aller frühen Ukulelenmethoden vorliegt. Die wissenschaftlich abgesicherte Formulierung lautet daher: Für keine andere frühe Ukulelenmethode ist bislang eine vergleichbare belegte Auflagen- und Verbreitungshöhe nachgewiesen.

3. Was mit „führend“ gemeint ist

Der Begriff „führend“ wird hier nicht ästhetisch oder spieltechnisch verstanden. Er bedeutet nicht, dass Bailey die musikalisch anspruchsvollste Methode geschrieben habe oder dass seine Schule alle späteren Methoden didaktisch übertroffen hätte. Gemeint ist vielmehr eine Kombination aus früherer Erscheinung, Serienverbreitung, Handelspräsenz, Werbewirkung und mutmaßlicher Auflagenhöhe.

Führend heißt in diesem Zusammenhang: Die Methode war früh, breit vertrieben, wiederholt aufgelegt, fachhandelsnah beworben und offenbar in einer Größenordnung verbreitet, die weit über gewöhnliche regionale Lehrhefte hinausging. Gerade diese Kombination macht Bailey/Sherman Clay historisch bedeutsam.

Diese Definition verhindert eine Überdehnung der These. Sie macht deutlich, dass die Führungsrolle nicht im Instrumentenbau, nicht in der hawaiianischen Ursprungsgeschichte und nicht in einer globalen Alleinursächlichkeit liegt, sondern in der massenmarktlichen Pädagogisierung der Ukulele.

4. Quellenbasis und Beleglage

Die Beleglage ruht auf mehreren Ebenen. Erstens ist die Erstausgabe der Bailey-Methode 1914 bei Sherman, Clay & Co. ein zentraler Ausgangspunkt. Zweitens dokumentieren Anzeigen in der Music Trade Review, dass die Methode sehr früh nicht nur Endkunden, sondern ausdrücklich dem Fachhandel angeboten wurde. Drittens belegen hohe Auflagenangaben und Imprint-Varianten eine anhaltende Verfügbarkeit. Viertens weist der Claim von 1925 auf eine außergewöhnliche Größenordnung der beanspruchten Verbreitung hin.

Besonders wichtig ist die Unterscheidung zwischen materiell-bibliografischem Befund und Werbeclaim. Eine hohe Auflagenzählung ist ein materieller Hinweis auf Wiederauflagen und Marktdauer. Eine Anzeige mit Verkaufszahl ist zunächst Werbung. Historisch wertvoll ist sie dennoch, weil sie zeigt, in welcher Größenordnung das Produkt zeitgenössisch vermarktet wurde.

Der eigene Forschungsbefund des Verfassers, wonach mindestens 57 Ausgaben beziehungsweise Imprints greifbar sind, stärkt die These erheblich. Diese Zahl sollte nicht als fremde Quelle ausgegeben werden, sondern klar als eigener bibliografischer Arbeitsbefund. Zusammen mit der 51. Auflage ergibt sich ein starkes Indiz für außergewöhnliche Auflagenkontinuität.

5. Der Zwei-Millionen-Claim als Schlüsselnachweis

Der stärkste Einzelbeleg ist die Fachhandelsanzeige in der Music Trade Review vom 13. Juni 1925. Dort wird die „Bailey Ukulele Method“ mit der Angabe „nearly two million sold“ beworben. Dieser Claim ist nicht als neutrale Verkaufsstatistik zu behandeln, sondern als zeitgenössische werbliche Selbstbehauptung im Fachhandel. Gerade deshalb ist er für die Marktgeschichte besonders wertvoll.

Die Anzeige belegt nicht allein eine Zahl. Sie belegt eine Marktposition. Sherman, Clay konnte die Bailey-Methode 1925 als so etabliert voraussetzen, dass die behauptete Verkaufsgroße selbst zum Verkaufsargument wurde. Die Methode erscheint in dieser Werbung nicht als Neuheit, sondern als bereits bewährter Bestseller.

Im Zusammenhang mit früheren Anzeigen, etwa dem Nachweis „over 50,000 sold“ im Jahr 1916, entsteht eine plausible Wachstumslinie: Die Bailey-Methode war bereits kurz nach dem Ukulelenboom der Jahre 1915/1916 ein starkes Produkt und wurde Mitte der 1920er Jahre als Massenartikel mit nahezu zwei Millionen verkauften Exemplaren beworben.

6. Internationale Reichweite: These, nicht Dogma

Die stärkste neue Formulierung betrifft den weltweiten Vergleich. Nach Kenntnis des Verfassers ist keine frühe Ukulelenmethode mit höherer belegter Auflage bekannt. Daraus ergibt sich die Forschungsthese, dass die Bailey Ukulele Method die weltweit auflagenstärkste Ukulelenmethode ihrer Zeit war.

Diese These ist plausibel, aber sie sollte nicht als endgültig bewiesene globale Tatsache formuliert werden, solange keine vollständige internationale Bibliografie aller frühen Ukulelenmethoden mit Auflagen- und Vertriebsdaten vorliegt. Der richtige Ton ist daher: vermutlich, soweit bislang nachweisbar, nach derzeitigem Quellenstand.

Dadurch bleibt die Aussage stark und zugleich angreifbar nur dort, wo neue Gegenbelege tatsächlich vorgelegt werden müssten. Wissenschaftlich ist diese Formulierung deutlich stabiler als eine absolute Behauptung ohne Einschränkung.

7. Abgrenzung gegenüber Instrumentenbauern und regionalen Akteuren

Die Rolle von Sherman, Clay darf nicht mit der Rolle von Martin, Lyon & Healy, Kamaka, Harmony oder anderen Herstellern verwechselt werden. Sherman, Clay war in diesem Zusammenhang nicht primär Instrumentenbauer. Die besondere Leistung lag in Verlag, Werbung, Fachhandelsvertrieb und pädagogischer Standardisierung.

Martin und Lyon & Healy stehen stärker für hochwertige Instrumente und industrielle Qualitätsproduktion. Kamaka steht für hawaiianische Instrumentenbaugeschichte und spätere Markenprägung. Sherman, Clay steht dagegen für den marktbildenden Transfer: Das Unternehmen machte die Ukulele als Selbstlerninstrument massenhaft vermittelbar.

Diese Abgrenzung ist wichtig, weil sie die These präzisiert. Sherman, Clay hat die Ukulele nicht erfunden. Sherman, Clay war auch nicht alleiniger Träger des Booms. Aber die Firma gehörte zu den entscheidenden institutionellen Multiplikatoren, die aus dem Instrument ein lernbares Massenprodukt machten.

8. Formulierungen für Buch, Vortrag und Wikipedia-Kontext

Für die Monografie empfiehlt sich folgende Fassung: „Sherman, Clay & Co. war mit der Bailey Ukulele Method einer der zentralen institutionellen Akteure der frühen Ukulelenpopularisierung auf dem amerikanischen Festland. Nach derzeitigem Forschungsstand spricht vieles dafür, dass Bailey/Sherman Clay die führende und vermutlich weltweit auflagenstärkste Ukulelenmethode des frühen 20. Jahrhunderts trug.“

Für eine knappere Darstellung eignet sich: „Bailey lieferte die Methode; Sherman, Clay lieferte den Markt.“ Diese Formel ist pointiert, sollte aber im wissenschaftlichen Text durch die quellenkritische Langfassung abgesichert werden.

Für enzyklopädische Kontexte ist eine zurückhaltendere Form besser: „Die Bailey Ukulele Method wurde von Sherman, Clay & Co. wiederholt im Fachhandel beworben und in Anzeigen der 1910er und 1920er Jahre mit sehr hohen Verkaufszahlen herausgestellt. Nach neuerer Forschung gehört sie zu den am weitesten verbreiteten frühen Ukulelenmethoden.“

9. Quellenkritische Standardformel

Die quellenkritische Standardformel lautet: „Bis ein vollständiger internationaler Vergleich aller frühen Ukulelenmethoden vorliegt, ist die weltweite Führungsrolle der Bailey Ukulele Method als stark begründete Forschungsthese zu formulieren. Für keine andere frühe Ukulelenmethode ist bislang eine vergleichbare belegte Auflagen- und Verbreitungshöhe nachgewiesen.“

Diese Formel sollte künftig immer dann verwendet werden, wenn die These besonders stark klingt. Sie verhindert den Vorwurf einer unbewiesenen Absolutsetzung und macht zugleich klar, dass die Beweislast durch die vorhandenen Bailey/Sherman-Clay-Belege bereits erheblich verschoben ist.

Für Vorträge oder populärwissenschaftliche Texte kann ergänzt werden: „Wahrscheinlich war Baileys Methode die erfolgreichste Ukulelenschule der Welt - jedenfalls ist bislang keine höher aufgelegte frühe Ukulelenmethode nachgewiesen.“

10. Quellenmatrix

Befund	Status	Bedeutung	Formulierung im Text
Bailey-Methode, Sherman, Clay & Co., 1914	Primärbibliografischer Befund	Früher Nachweis der Methode vor dem Höhepunkt des Ukulelenbooms	Erscheinung 1914 bei Sherman, Clay & Co.
Music Trade Review, 1916: „over 50,000 sold“	Zeitgenössische Fachhandelswerbung	Früher Hinweis auf starke Nachfrage und Handelspräsenz	Werbeclaim, nicht neutrale Statistik
Music Trade Review, 13. Juni 1925: „nearly two million sold“	Zeitgenössische Fachhandelswerbung	Zentraler Beleg für beanspruchte Massenverbreitung	Starker Primärbeleg, quellenkritisch als Claim
Mindestens 57 Ausgaben/Imprints	Eigener Forschungsbefund des Verfassers	Indiz für anhaltende Auflagenkontinuität	Als eigene Forschung kennzeichnen
Exemplar 51. Auflage	Materieller Sammlungsbefund	Beleg für außergewöhnlich hohe Auflagenzählung	Nicht isoliert, sondern mit Anzeigen kombinieren
Weltweite Führungsrolle	Forschungsthese	Mögliche globale Spitzenstellung nach Auflagenhöhe	„vermutlich“, „soweit bislang nachweisbar“

11. Endnoten und Literaturhinweise

1. N. B. Bailey, A Practical Method for Self Instruction on the Ukulele, San Francisco: Sherman, Clay & Co., 1914.
2. „Bailey Ukulele Method (over 50,000 sold)“, Anzeige, Music Trade Review, 1916, Vol. 62, No. 26, S. 155.
3. „Bailey Ukulele Method (nearly two million sold)“, Anzeige, Music Trade Review, 13. Juni 1925, Vol. 80, No. 24, S. 101.
4. Andreas Fischer, eigener bibliografischer Arbeitsbefund: mindestens 57 nachweisbare Bailey-Ausgaben beziehungsweise Imprints; ferner eigenes Exemplar der 51. Auflage.
5. Jim Tranquada und John King, The Ukulele: A History, Honolulu: University of Hawai'i Press, 2012.
6. John King, „A New History of the Origins and Development of the Ukulele, 1838-1915“, Hawaiian Journal of History 37 (2003).

Kurzfassung für künftige Verwendung

Standardformel: Sherman, Clay & Co. war mit der Bailey Ukulele Method nicht nur ein zentraler amerikanischer Multiplikator, sondern nach derzeitigem Forschungsstand vermutlich Träger der führenden, wahrscheinlich weltweit auflagenstärksten Ukulelenmethode des frühen 20. Jahrhunderts. Bis ein vollständiger internationaler Vergleich aller frühen Ukulelenmethoden vorliegt, ist diese Aussage als stark begründete Forschungsthese zu formulieren.

Merksatz: Bailey lieferte die Methode; Sherman, Clay lieferte den Markt.