

# Der Handlungsgärtner.

## Handels-Zeitung für den deutschen Gartenbau.

Verlag von Bernhard Thalacker, Leipzig-Gohlis

Für die Handelsberichte und den fachlichen Teil verantwortlich: Otto Thalacker, Leipzig-Gohlis.

Verantwortlicher Redakteur: Hermann Pilz, Leipzig-Oetzsch, Mittelstrasse 4.

### Organ des „Gartenbau-Verbandes für das Königreich Sachsen E. G.“

„Der Handlungsgärtner“ kann direkt durch die Post unter No. 3222\* der Postzeitungsliste bezogen werden.

Der Abonnementspreis beträgt pro Jahr: für Deutschland und Oesterreich-Ungarn Mark 5.—; für das übrige Ausland Mark 8.—. Das Blatt erscheint wöchentlich einmal Sonnabends. — Inserate kosten im „Handlungsgärtner“ 30 Pfg. für die fünfgespaltene Pettzelle.

### Warenhausbetrieb und Gärtnerei.

Von R. Stavenhagen-Reglingen.

II.

Die nachfolgenden Fragen, die uns im zweiten Teile dieses Artikels beschäftigen sollen, sind jedenfalls für die Zukunft der deutschen Handlungsgärtnerei nicht unwesentlich. Dass über das ganze Detailgeschäft, soweit ein Versand in grösserem Stille in Frage kommt, zum Teil recht verworrene Anschauungen herrschen, beweist deutlich die verschiedenartige Beurteilung, die der Konkurs Peterseim in der Fachwelt erfahren hat. Zunächst stellen wir einmal folgende Fragen:

Inwieweit ist eine Vermehrung der Betriebe, die den unmittelbaren Absatz an Private im grossen Stille pflegen, für die Gärtnerei wünschenswert?

Können solche Betriebe nach denselben Grundsätzen geleitet werden wie Warenhäuser, die nur tote Waren feilbieten?

Ist der unmittelbare Absatz an Private unter allen Umständen lohnender wie Spezialbetriebe, die nur mit Wiederverkäufern arbeiten?

Welche Stellung soll der kleinere, weniger kapitalkräftige Handlungsgärtner zu dieser Frage einnehmen?

Die Frage, ob eine Vermehrung der als Grossbetrieb angelegten Versandgeschäfte wünschenswert sei ist unzweifelhaft mit „Ja“ zu beantworten, aber doch nicht ohne gewisse Einschränkungen. „Eines schickt sich nicht für alle“ und die Gründung und der Betrieb eines Versandgeschäftes grossen Stilles erfordert nicht nur bedeutende Kapitalien, sondern seine gedeihliche Entwicklung und schliessliche Rentabilität ist von so viel verschiedenen Faktoren abhängig, dass der Vermehrung dieser Betriebe schon von vornherein gewisse Grenzen gesetzt sind.

Diese Faktoren sind ausser einem vielseitig gebildeten, sowohl kaufmännisch wie gärtnerisch veranlagten Leiter des Betriebes auch tüchtige Abteilungsleiter, insbesondere für Packraum und Expedition, Erledigung der Korrespondenz, wie für jede einzelne kulturelle Abteilung. Eine gute Organisation und dauernde Kontrolle der Geschäftspropaganda ist nicht minder wichtig wie die Kenntnis und Inanspruchnahme verlässlicher Bezugsquellen. Der Kundenerwerb

darf jedoch nicht das Hauptziel des Betriebes bleiben, sondern auf die dauernde Erhaltung des Kundenkreises ist wohl zunächst der grösste Wert zu legen. In der Vernachlässigung dieses letzteren Grundsatzes haben wir auch wohl den Schlüssel des geschäftlichen Misserfolges bei dem Peterseimschen Unternehmen.

Eine gewisse Vielseitigkeit dieser Betriebe ist schon mit Rücksicht auf die Bedürfnisse der Kundschaft geboten. Trotzdem halte ich namentlich bei Betrieben, die in der ersten Entwicklung begriffen sind, eine grosse Verschiedenheit des Angebots für bedenklich, da schon die unvermeidliche Zersplitterung der Kräfte die Rentabilität in Frage stellt. Ich halte in dieser Beziehung sogar einen ausgesprochenen Spezialbetrieb, wie beispielsweise eine Baumschule oder ein Geschäft, welches sich nur mit dem Pflanzenversand mit Abschluss der Baumschularbeit oder ein Samen-geschäft, welches ausser Geräten andere gärtnerische Artikel überhaupt nicht führt, für das anzustrebende Ideal. Je mehr ein solches Versandgeschäft von dem Betrieb eines Warenhauses abweicht und der Charakter eines Spezialbetriebes gewahrt bleibt, um so rentabler wird das Unternehmen sich gestalten. Dabei verkenne ich durchaus nicht, wie schwierig es ist, gerade dieses Prinzip durchzuführen. Das Publikum möchte aus Gründen der Bequemlichkeit alles an einer Stelle kaufen. Gerade die Sucht der Privatkunden, alles zum Garten gehörige, sämtliche Bedarfsartikel der Pflanzen-pflege aus einem Geschäft zu beziehen, hat die Entwicklung derartiger vielseitiger Betriebe veranlasst und begünstigt.

Wir kennen gewiss auch hier Ausnahmen von der Regel, die beweisen, dass Versand-geschäfte trotz dieser Launen des Publikums, sich sehr wohl spezialisieren können. Beispielsweise denke ich hierbei an einen grossen ausgeprägten Spezialbetrieb, wo in der Hauptsache nur Erdbeeren, Spargel und Saatkartoffeln nicht nur vertrieben, sondern auch selbst produziert werden und der weit eher als Peterseims Blumengärtnerei darauf Anspruch hätte, den bereits genannten Fachblättern als Gegenstand ihrer Lobeserhebungen zu dienen. Leider sind aber diese Betriebe ziemlich vereinzelt. Selbstverständlich habe ich hierbei nur Geschäfte im Auge, die ausschliesslich oder vorwiegend mit dem Privatpublikum arbeiten.

Das Publikum muss also lernen, dass es für den Lieferanten durchaus keine Schande ist, wenn er diesen oder jenen Artikel nicht führt, denn Vielseitigkeit ist nicht immer gleichbedeutend mit Leistungsfähigkeit. Erst wenn die Käufer zu der Einsicht gelangt sind, dass sie ihren Bedarf am besten in einem Spezialgeschäft decken, wird es auch manchen kleineren, nur mit beschränkten Mitteln arbeitenden Handlungsgärtnereien möglich sein, ihre Betriebe zu Versandgeschäften kleineren und mittleren Umfanges auszubauen. Grosse Versandgeschäfte nach Art der Warenhäuser zu gründen, ist Sache des Grosskapitals, welches aber bekanntlich in der Gärtnerei nur schwach vertreten ist. So wünschenswert also auch eine regere Fühlung der Gärtnerei mit dem Privatpublikum ist, so ist doch schon aus Gründen der Selbsterhaltung unserem Berufe eine allzu grosse Anlehnung an das Warenhausprinzip gefährlich.

Sowohl die Ausführungen der „Bindekunst“ wie auch der „Süddeutschen Gärtnerei-Zeitung“ lassen die durchaus irrtümliche Auffassung durchleuchten, als wenn der direkte Absatz an das Privatpublikum das allein Erstrebenswerte und Lohnendste sei. Diese Auffassung ist weitverbreitet und doch durchaus ungerechtfertigt. Ein Gärtner, der in irgend einer Spezialität Hervorragendes leistet und die Marktlage in diesem Artikel durch mehrjährige Beobachtung mit Sicherheit zu beurteilen vermag und seinen Betrieb kaufmännisch einrichtet, wird zweifellos, auch wenn er ausschliesslich mit Wiederverkäufern arbeitet, denselben oder einen höheren Reingewinn erzielen, wie ein Platzgeschäft von ungefähr demselben Umfange, welches unmittelbar an die Verbraucher absetzt. An diesem Verhältnis wird auch die kräftigste Inanspruchnahme der Tagespresse und andere Reklamemittel nichts ändern. Diese steigern wohl den Umsatz, erhöhen aber in gleichem Masse die Betriebsunkosten wesentlich, so dass schliesslich nur ein, im Verhältnis zum Mehranwand, recht kleines Plus übrig bleibt.

Natürlich sind auch Spezialkulturen in ihren Erträgen schwankend und von Einflüssen abhängig, die ausserhalb der menschlichen Berechnung liegen. Dass aber kaufmännisch gut geleitete Engros-geschäfte unter Umständen sehr lohnend sein können, ist durch Tatsachen bewiesen. Unsere grössten, pekuniär gut fun-

dierten gärtnerischen Betriebe, die aus eigener Kraft, d. h. nicht durch glückliche Grundstücksveräusserungen und dergleichen, zu ihrer heutigen Ausdehnung gelangt sind, gehören in diese Kategorie. Ich suche vergeblich nach einem Gegenbeispiel unter den Versandgeschäften, die ausschliesslich oder vorwiegend mit Liebhabern arbeiten.

Aus diesen Ausführungen ergibt sich ganz von selbst die Stellung, die der Handlungsgärtner als Produzent diesen Versandgeschäften gegenüber einnehmen soll. Das Vorgehen der Firma Peterseim hat bei einzelnen Handlungsgärtnern ein gewisses Misstrauen gegenüber allen Grossbetrieben dieser Art grossgezogen. Auch der gute Name Erfurts hat darunter häufig — es lässt sich das gar nicht leugnen — zu leiden gehabt. Dieses gespannte Verhältnis schadet aber nicht nur beiden Teilen, sondern auch dem Berufe in seiner Gesamtheit. Ich erblicke gerade in dem Hand in Handarbeiten zwischen Gross- und Kleinbetrieb, zwischen Züchtern und Händlern, also zwischen Versandgeschäften und Spezialisten, eine Garantie für die gedeihliche Weiterentwicklung unseres Berufes.

Solange der Betrieb eines Versandgeschäftes nicht in Preisschleuderei ausartet und die Angebote solcher Firmen den soliden Boden nicht verlassen, kann von einer schädigenden Konkurrenz für die Kleinbetriebe und ansässigen Gärtner gar keine Rede sein. Die grossen Versandgeschäfte sollten überhaupt darauf verzichten, durch Vortäuschung besonders billiger Angebote den Platzgeschäften Konkurrenz zu machen; sie sollen nicht allzusehr mit dem Strome schwimmen, sondern vielmehr eine Ehre darin suchen, in jeder Beziehung bahnbrechend zu wirken; jeder Versuch aber, billiger als die Züchter selbst liefern zu wollen, wird sich früher oder später bitter rächen — es bringt niemals Vorteile.

Es würde zu weit führen, hier das Thema „Kleinbetrieb contra Grossbetrieb“ noch weiter auszuspinnen. Ich stehe durchaus nicht auf dem Standpunkt, dass die Organisation der deutschen Handlungsgärtnerei den Gipfel der Vollkommenheit erreicht hat. Gelegentliche Fingerzeige in der Fachpresse, wie unser Beruf weiter auszugestaltet ist, müssen gewiss jedem Interessenten willkommen sein. Dann soll man aber andere Vorbilder wählen als Warenhausbe-

### Die Mannheimer Jubiläums-Ausstellung.

VI.

Die internationale Ausstellung von Frühhobst und Frühgemüse vom 13. bis 15. Juli.

Die Frühhobst- und Gemüse-Ausstellung, die in den Tagen vom 13. bis 15. Juli in Mannheim stattfand, war sehr reichhaltig besetzt. Die verschiedenen Hallen vermochten kaum die Menge der Einsendungen aufzunehmen, so dass eine wirklich vortreffliche Aufstellung der einzelnen Objekte nicht immer gelingen war und viele Erzeugnisse des zu engen Staudes wegen nicht recht zur Geltung kommen konnten. Man muss es aber den Ausstellern lassen, dass sie nach Möglichkeit bestrebt waren, ein vortreffliches Gesamt-Arrangement zu schaffen.

Es ist uns ganz unmöglich, auf alle Einzelheiten dieser interessanten Schau näher einzugehen, das würde auch ermüdend auf den Leser wirken, wenn wir ihm im Laufe unseres Berichtes immer und immer wieder dieselben Namen der Aussteller und Sorten, die noch dazu, wo es sich um Lokalsorten handelt, nicht allgemein bekannt sind, vor Augen führen würden. Wir beschränken uns daher mehr auf einen zusammenfassenden Bericht, behalten uns aber vor, auf besonders interessante Objekte bei Gelegenheit zurückzukommen.

Auffallend gross waren die Einsendungen in Kirschen und Beerenfrüchten, was ja eigentlich nicht Wunder nehmen darf, da die Schau doch in die Ernteperiode dieser Früchte fiel. Es waren wohl gegen 30 Firmen mit Steinobst vertreten, 48 Firmen stellten Stachelbeeren und Johannisbeeren, gegen 20 Firmen brachten Himbeeren usw. Ziemlich umfangreich waren die Sortimente von Spät-

kirschen. Es waren herrliche Früchte, die zumeist in sehr ansprechender Aufmachung gezeigt wurden, darunter viel Lokalsorten. Als Aussteller verdienen genannt zu werden Frau Paul Böslers Wwe.-Kleinbockenheim (Pfalz), Selzer-Weisenheim a. S. und K. Zuber, Baumwart in Baiertal bei Wiesloch. Von allgemein bekannteren Sorten fallen am meisten auf: *Bättners späte Knorpelkirsche*, die dunkel gefärbte *rote Herzkirsche*, *gelbe Mirabellenkirsche*, die roten Sorten *Moltkekirsche*, *Kaiserkirsche* u. a. In Sauerkirschen tat sich besonders Jakob Gress II.-Weisenheim a. S. hervor. In mit Spitzeln verzierten Kistchen war eine Anzahl der besten Sorten ausgestellt, wovon besonders die vorzüglich entwickelten Früchte der *grossen langen Lotkirsche* auffielen. Dass verschiedene Aussteller ihre Kirschen lose gehäuft auf die Tafeln zwischen die andern in sauberen Kistchen untergebracht gelegt hatten, gereichte weder den Ausstellern noch dem Gesamt-Eindruck zum Vorteil.

Ein ausserordentliches Sortiment Frühpflirsche zeigte Welling-Naaldwhik (Niederlande). Es waren samt und sonders tadellose Früchte in den besten Sorten, wie *Rouge Mai*, *Spitze Galande*, *Waterloo*, *Hales Frühe*. Ähnlich schöne Früchte führt J. M. Velders jun.-Haag vor, ausserdem stellte diese Firma die prächtigsten und grossbeurigsten Trauben aus, ebenso die besten Johannis-, Stachel- und Himbeeren. Die dieser Firma zuerkannten Preise waren wohl verdient. Im übrigen ist die Beteiligung ausländischer Firmen in dieser Fruchtart keine sonderlich grosse und hinsichtlich unserer westlichen Nachbarn muss gesagt werden, dass deren Ausstellung eine grosse Enttäuschung bereitete. Zunächst waren die Pflirsche der französischen Aussteller teils ganz ohne Namensbezeichnung, teils waren sie unzulänglich bestimmt, dann waren die Früchte zumeist überreif und vor-

allem die Art und Weise der Vorführung eine derartige, wie wir sie sonst von französischen Firmen zu sehen nicht gewohnt sind. Nur die Kollektion Bachelard-Libercin-Avignon und die Frühpflirsche von Mme. Brun-Hyères machten eine rühmliche Ausnahme und gerieten diesen gegenüber die Früchte der Firma J. C. Eberhardt-Speyer ins Hintertreffen. Aprikosen-Sortimente waren von deutschen Ausstellern bestens besetzt.

Was das ausgestellte Kernobst — Frühhirnen und Frühpflirsche — anbetrifft, so war mit den vorhandenen Sachen nicht viel Staat zu machen. Es fanden sich vor allem eine Reihe Sorten, wie z. B. *Charlamowski*, *Gravensteiner*, *The Queen* vor, die auf eine Frühhobst-Ausstellung überhaupt nicht gehören. Schöne Früchte brachten die französischen Firmen, wovon besonders durch ihre Grösse die seltene *André Desportes* auffiel. Am häufigsten begegnete man folgenden Sorten: *Grüne Sommermagdalene*, hier auch häufig *Blankettbirne* genannt, *Bunte Julibirne*, *Sparbirne*, *Margaretenbirne* und *Juli-Dechantsbirne*. K. Mauck-Hellbronn zeigte einen Korb prächtiger Früchte des *Klarapfels* und erzielte damit den ersten Preis.

Wir kommen nun zum Beerenobst. In Johannisbeeren hatte unstreitig der Holländer J. M. Velders aus dem Haag das Beste geleistet; es waren durchgängig Prachtfüchte. Wir nennen von Sorten: *Grosse holländische Weisse*, *Versailler Weisse*, *rote Boulogner*, *Fays prolific*, durch ihre Grösse fallen besonders auch die schwarzfrüchtigen *Lees prolific*, *Goliath* und *schwarzer Bastard* ins Auge. Die Sortimente von Uhink und Geppert-Bühl verdienen gleichfalls lobend erwähnt zu werden. — Zahlreich und verlockend schön sind in neuen Versandkistchen die Stachelbeer-Sortimente aufgebaut. Es ist beinahe unmöglich, aus der Menge der Züchter schönster Sorten in allen Farben einige herauszugreifen.

Die ausgestellten Früchte von K. Mauck-Hellbronn, Uhink-Bühl, Fr. Goos-Baiertal bei Wiesbaden waren hervorragend schön, aber auch alle übrigen Aussteller, deren Namen aufzuführen hier zu weit führen würde, hatten ausnahmslos sehr schön, teilweise sogar vorzüglich ausgestellte, das gilt besonders von der Firma Jul. Hönings-Neuss, die allein 32 Sorten Stachelbeeren und 20 Sorten Johannisbeeren zeigte. Von Sorten verdienen erwähnt zu werden: *Rote Triumphbeere*, *Maurers Samling*, rot, *Victory*, rot, *Rote Einbeere*, *Grüne Flaschenbeere*, *Frühste von Newwied*, *Golden Yellow*, *Pilot* sowie *Hönings früheste*, alle drei gelbfrüchtig, letztere die früheste aller Stachelbeeren. Von weisfrüchtigen notierten wir: *Shannon*, *Mahlesfeld* und *Fleur de Lys*.

In der Sondergruppe: Uebersicht des Gesamtoftbaues im Gebiete des Ausstellers, standen die Erzeugnisse Badens und der Pfalz unbedingt an erster Stelle. Die Güte der ausgestellten Produkte sowie die Art der Aufstellung sind bezüglich einiger Arrangements mustergültig zu nennen. In allen Wettbewerben hat sich die Pfalzgemeinde Weisenheim am Sand in ganz hervorragendem Masse beteiligt und die Züchter haben es sich viel Mühe kosten lassen. Die Gemeinde verfügt aber auch, wie aus der ausgestellten tabellarischen Uebersicht zu entnehmen war, über ganz bedeutende Obst-kulturen. Das ausgestellte Handelsobst war korrekt kaufmännisch in Körben, Kisten usw. zum Bahn- und Postversand verpackt, es war alles in allem eine Freude, diese einfache aber doch dekorative Sammelausstellung vereinigt Fleisses zu bewundern und war die Verleihung der höchsten Auszeichnung für diese Leistung, die silber-verseidete Medaille, nur gerechtfertigt. Eine gleich beachtenswerte und beachtende Korporativ-Ausstellung ist die der Kreisverbände des Grossherzogtums Baden, die für ihre mit