

Der Geschäftsgang in der Baumschulenbranche.

Herbst 1910 bis Frühjahr 1911.

I.

Allgemeine Uebersicht.

Die aus fast allen Teilen Deutschlands vorliegenden zahlreichen Berichte lassen erkennen, daß im Herbst 1910 und im Frühjahr 1911 das Geschäft im allgemeinen als ein nicht ungünstiges, für viele Bezirke sogar als ein durchaus günstiges anzusprechen ist. Dieses Urteil bezieht sich natürlich, wie jedem Kenner der Branche bekannt, auf den Absatz der Produktionsartikel. Wenn demgemäß der Umsatz der Betriebe zum Maßstabe für die Rentabilität angenommen werden könnte, müßten die Baumschulenbesitzer in den beiden Zeiträumen eigentlich auf Rosen gebettet sein.

Aus den Bilanzen der Geschäfte, aus der Tätigkeit der im Bund deutscher Baumschulenbesitzer zusammengeschlossenen Branche und aus den persönlichen sowie brieflichen Verlautbarungen der einzelnen Besitzer ist indessen allgemein und zur Genüge bekannt, daß bei der derzeitigen Spannung in den Produktionsverhältnissen nur bei äußerster Sparsamkeit und unter besonders günstigen Verhältnissen kaufmännisch einwandfreie Reingewinne zu erzielen sind.

Gegen frühere Jahre und Jahrzehnte ist durch die gesamte wirtschaftliche Lage Deutschlands der Bodenpreis ganz außerordentlich gestiegen. Sind doch vor kurzem Baumschulpflanzungen angelegt worden, bei denen man für die zu den Kulturen erforderlichen Böden den Morgen mit vier- bis sechstausend Mark bezahlte. Die Pachten sind für Baumschulareal in den letzten Jahren von M. 20.—, 25.— pro Morgen auf M. 60.—, 70.— und 80.— gestiegen. Bezahlt man noch vor nicht langer Zeit einen tüchtigen Baumschulgehilfen mit M. 50.— bis 60.— pro Monat, so verlangen heute alle der Lehre entwachsene Gehilfen M. 70.— bis 80.— und ein eingearbeiteter Gehilfe M. 80.— bis 90.—. Ein Arbeiter konnte früher mit M. 2,50 pro Tag gehalten werden, während derselbe heute unter M. 3,50 kaum noch zu haben ist; Frauen M. 2.— pro Tag, Saisonarbeiterinnen kaum billiger, alles vielfach Leute, die bei den gewissenhaft auszuführenden Baumschularbeiten durch Unvorsichtigkeit und Ungeschicklichkeit oft in einem Tage mehr Schaden anrichten als sie in achttägiger Tätigkeit wieder gutmachen können. Obendrein sind häufig genug nicht einmal genügend Arbeitskräfte zu bekommen, um die je nach Witterungswechsel notwendig werdende schnelle Ausführung der Arbeiten vorzunehmen. Krankenkassen, Invaliditäts- und Altersversicherungen, Haftpflichtversicherungen, Grundsteuer, Wertzuwachssteuer, Einkommensteuer, Gemeindesteuer, Wegebaulasten, öffentliche Meliorationsabgaben usw. fressen geradezu Kapitalien.

Dabei treten noch andere Ausgaben an den Baumschulenbesitzer heran, als da sind: Die für das moderne Erwerbsleben notwendigen Reisen mit ihren Ansprüchen an die Kasse, die durch die Konkurrenz hervorgerufene Anspannung in der Reklametätigkeit, die durch die Intensität der Betriebe herausgewachsene gewissenhafte und umfangreiche Buchführung, und nicht zuletzt die bedeutend in ihren Kosten gestiegene Lebenshaltung, trotzdem im allgemeinen der dem Gärtnerstande angehörende Baumschulenbesitzer als anspruchsloser Mann bekannt ist.

Zu allen diesen, durch die Entwicklung unseres modernen Wirtschaftslebens entstandenen ungünstigen Verhältnissen gesellt sich nun, wie in der gesamten Bodenkultur, so auch in der Baumschulenbranche, die Abhängigkeit von der Witterung. Es ist deshalb auch erklärlich, daß die meisten Baumschulenbetriebe, ob groß oder klein, in ihren Produktionsverhältnissen sich zur Landwirtschaft rechnen müssen, denn alle sind wie diese von Klima, Boden und Lage, sowie im besonderen von der täglichen Witterung abhängig. Niemals hat sich dies deutlicher gezeigt als gerade bei den merkwürdigen Witterungsverhältnissen der Jahre 1910/11. Es ist nicht nur wahrscheinlich, es kann sogar wohl mit Gewißheit vorausgesagt werden, daß der Verdienst durch den verhältnismäßig günstigen Geschäftsgang von 1910/11 durch die außerordentliche ungünstige Witterung vom frühesten Frühjahr des Jahres 1911 bis zur Stunde vollständig durch die zu erwartenden Ausfälle der nächsten beiden Versandperioden absorbiert wird.

Im Herbst 1910 stand in fast allen Betrieben Deutschlands eine prachtvolle Ware zum Verkauf. Die günstigen Ernten in Obstfrüchten die zum Schluß nicht ungünstigen Ernten der gesamten Landwirtschaft, die nach einer Depression wieder ansteigende Konjunktur des gesamten Wirtschaftslebens regten alle zusammen außerordentlich zum Kauf an.

In vielen Bezirken Deutschlands trat sogar im Frühjahr 1911 eine recht rege Bautätigkeit ein, so daß für die anstehende Verkaufsware ein flotter Absatz von vornherein gewährleistet wurde.

Wenn bei dieser Sachlage trotzdem von manchen Firmen und aus manchen Bezirken ungünstige Berichte eingehen, so ist dies nach unserer Auffassung und objektiven Beurteilung der Sachlage doch zum Teil auf die nicht genügende kaufmännische Behandlung des Baumschulgeschäftes zurückzuführen. Wie nun einmal die Sachlage ist, müssen unbedingt die Bestrebungen zur weiteren Hebung des Baumschulgeschäftes, wie sie sich auch in den Arbeiten des Bundes deutscher Baumschulenbesitzer widerspiegeln, kräftig gefördert werden, sollen nicht, wie schon vorstehend gezeigt, die günstigen Angaben über den Geschäftsgang Trugschlüsse werden.

Diese Einsicht ist bereits über die Anfangsstadien hinaus. Aus den meisten gewissenhaft ausgearbeiteten Berichten geht hervor, daß das Menetekel der Ueberproduktion bereits stellenweise verschwun-

den ist. In keiner Branche des nationalen und internationalen Erwerbslebens wird heute mehr ohne Beurteilung des vorhandenen und zu beschaffenden Absatzes fabriziert oder produziert. Es ist erfahrungsgemäß sehr richtig, daß Angebot und Nachfrage den Absatz regeln, es ist aber andererseits ebenso richtig, daß der moderne Geschäftsmann — und ein solcher muß auch der Baumschulenbesitzer sein oder werden — unter dem heutigen Nachrichtenwesen und den schnellen Verkehrswegen unbedingt einen ungefähren Ueberblick über die Absatzmöglichkeiten seiner Branche besitzen muß. Unerläßlich ist natürlich für eine praktische Verwertung dieser Erkenntnis, daß auch der Baumschulenbesitzer so organisiert und in seinem eigensten Interesse so diszipliniert ist, daß er den von seiner Organisation ausgehenden Anregungen zur Regelung der Produktion nachkommt.

Von diesem Gesichtspunkte aus ist es mit Freuden zu begrüßen, daß auch in der Baumschulenbranche z. Z. der Wunsch und die Absicht bestehen, mit anderen Zweckverbänden, in denen die Abnehmerkreise für die Baumschulenartikel organisiert sind, nicht nur Fühlung zu nehmen, sondern auch gemeinsam zu arbeiten. Kein größerer Erfolg kann für den Baumschulenbesitzer erwachsen, als wenn er von seinem Abnehmer, dem Landschaftsgärtner, Gartenarchitekten, Gartenkünstler usw. in präzise umschriebener Definition weiß, welche Formen, Farben, Arten, Sorten und Varietäten gewünscht werden, um unsern derzeitigen Ansprüchen der Gartengestaltung zu genügen.

Nicht besser kann die Anzucht und der Absatz der für unsern praktischen Obstbau, sowohl für den Liebhabergarten als auch die Erwerbsplantagen erforderlichen Artikel, propagiert und geregelt werden, als durch ein freundschaftliches Zusammenarbeiten mit den für die Hebung des Obstbaues bestehenden Organisationen, wie wir sie in den Landwirtschaftskammern, Obst- und Gartenbauverbänden und -Vereinen, den zuständigen Staats- und sonstigen Behörden usw. haben.

Ein ebenso durchschlagender Erfolg wird gezeitigt werden, wenn die angebahnten Beziehungen der Baumschulenbranche zu den Kreisen unserer zahlreichen Handelsgärtner weiter ausgebaut werden; denn die Handelsgärtner sind, was die Quantität des Absatzes betrifft, bedeutende Abnehmer in Baumschulartikeln.

Ideal ist ja der vielfach ausgesprochene Gedanke, daß der Baumschulenbesitzer ebenso wie der Großfabrikant nur Lieferant für den Wiederverkäufer würde, es wäre hiermit viel Zank und Streit aus der Welt geschafft und die ständigen Klagen der Unterbietungen würden auf ein Minimum zusammenschrumpfen. Leider läßt sich dieser Gedanke nur in Ausnahmefällen bei einigen Spezialfirmen in Baumschulbetriebe verwirklichen. Fast alle Firmen liefern an Private, an Behörden und Vereine, an Groß- und Kleinabnehmer, an Wiederverkäufer usw. Gerade aus dieser Mannigfaltigkeit des Vertriebes resultieren die bedeutenden Schwierigkeiten, die sich im Zusammenleben mit den verschiedenartigen Abnehmern und der sich ergebenden Differenzierung der Preise entwickeln.

Und hiermit sind wir am springenden Punkte des ganzen Geschäftes angelangt, an der Regelung des Verkaufspreises für den einzelnen Artikel. Der Fabrikant, der Händler und Zwischenhändler irgend einer anderen Branche hat es in dieser Frage dem Baumschulenbesitzer gegenüber leicht, er hat seine festen Preise für Rohmaterialien, Veredelungsprodukte, er kennt auf das Genaueste seine Produktionspreise, er hat seine zahlenmäßig umschriebene Konjunktur, er hat für seine Ware vielfach Börsennotierungen, er kennt Inlands- und Weltmarkternten, den Umfang der Stapelware usw. und berechnet bereits vor Beginn seiner Fabrikation seine Verkaufspreise, um mit Gewinn arbeiten zu können. Auch ist er häufig seit Jahren organisiert, in Syndikaten vereinigt, durch Konvention vielfach gebunden, sodaß Konkurrenz, etwaige Preisunterbietungen und Verschleudern der Ware und sonstiges gewissenloses Arbeiten ihn nicht so bedrücken wie den Baumschulenbesitzer.

Zieht man alle diese Fragen in Betracht und vergleicht sie mit den diesbezüglichen Bestrebungen des Baumschulenbesitzerbundes, wie sie sich in vereinbarten Mindestpreisen, einheitlichen Qualitätsbezeichnungen, ebensolchen Verkaufsbedingungen usw. widerspiegeln, so kommt man auf Grund der uns vorliegenden Berichte zu dem Ergebnis, daß auf diesem Wege unbedingt fortgeschritten werden muß, damit nicht eine willkürlich provozierte kurzsichtige Eigenbrödelei eine Konjunktur herbeiführt, welche die Produktion und die Rentabilität der Einzelbetriebe zu einer Krisis führen könnte.

Diese Ausführungen seien vorausgeschickt, weil unter ihrem Gesichtswinkel die Berichterstattung beurteilt werden muß, welche ja, wie schon eingangs erwähnt, für eine scheinbar günstige anzusehen ist.

Wenn schon die Kultur- und Absatzverhältnisse Deutschlands bei den immer besser werdenden Verkehrsverhältnissen keine so großen Unterschiede mehr aufweisen wie in früheren Jahren, so müssen doch Unterschiede zwischen Süd- und West-, Mittel-, Ost- und Nord-Deutschland gemacht werden, um einen genauen Ueberblick zu erhalten.

Das Herbstgeschäft 1910 in Süddeutschland zeichnete sich dadurch aus, daß im allgemeinen die gelinde Witterung ohne Unterbrechung durch Fröste bis Mitte Dezember den Versand erlaubte. Speziell wurde mehr noch wie im Vorjahre I. Qualität gefragt, vornehmlich in Obstbäumen, hier auch wieder speziell in Formobst, das überhaupt im gesamten Deutschland bei regelrechter Anzucht recht gute Nachfrage hatte.

Eine nicht zu unterschätzende neue Erscheinung tritt zutage,