

Anzeigenpreise: z. Zt. Pettizelle 45 Pf. (1 mm 15 Pf.) Platzvorschrift 10% Aufschlag. Die Aufnahme erfolgt in der nächsterreichbaren Nummer. -- Reklamationen nur bis 8 Tage nach Erscheinen zulässig. -- Belegexemplare nur auf Verlangen gegen Portosatz. -- Für Fehler durch undeutliches Manuskript keine Haftung. Bei Einziehung durch Gericht od. l. Konkursverfahren fällt der barechn. Rabatt fort.

Bezugspreis Mark 4-- monatlich. -- Anzeigenannahme: Berlin SW 48, Friedrichstraße 16, neben der Gärtnermarkthalle. -- Die Schleuderanzeigen sind von der Veröffentlichung ausgeschlossen. -- Der Auftraggeber gibt durch die Aufgabe des Inserats sein Einverständnis ab, Preise unter der Schleuderpreisgrenze der Verbände wegzulassen. -- Erfüllungsort Berlin-Mitte.

# Die Gartenbauwirtschaft

Berufsständische Wirtschaftszeitung des deutschen Gartenbaus

HERAUSGEBER: REICHSVERBAND DES DEUTSCHEN GARTENBAUES EV BERLIN NW 40. VERLAG: GÄRTNERISCHE VERLAGS-GES. M. B. H. BERLIN SW. 48

Nr. 10 | 42. Jahrgang der Verbandszeitung. | Berlin, Freitag, den 4. Februar 1927 | Erscheint Dienstags u. Freitags | Jahrg. 1927

Aus dem Inhalt: Deutscher Obstbau in Gefahr. -- Wirtschaftlich bedingte Erscheinungsformen des deutschen Obstbaues. -- Obstabsatz. -- "Eßt deutsches Obst." -- Die Gebahrung der Aufwertungs-schuld bei Verlusten und schlechten Vermögensverhältnissen. -- Steuerzahltag Februar 1927. -- Bericht über die 4. Sitzung der Abteilung für Werbung und Nachrichtenendienst. -- Wilhelm Teegmann † -- Aus der Fach- und Tagespresse. -- Marktundschau. -- Aus den Landesverbänden und Bezirksgruppen.

## Wirtschaftlich bedingte Erscheinungsformen des deutschen Obstbaues.

Von Ernst Döring, Staatl. gepr. Gartenbautechniker in Berlin.  
Zur Einleitung muß ich auf meine Arbeit: "Wege zur wirtschaftlichen Anpassung des deutschen Obstbaues an die Erfordernisse des modernen Großmarktes" hinweisen, die in Nr. 105 des 41. und in Nr. 1 des 42. Jahrganges der "Gartenbauwirtschaft" erschienen ist und zu dem vorliegenden Artikel den nötigen wirtschaftspolitischen Unterbau darstellt. Es ist gesagt worden, wie unter dem Druck der heutigen Weltkrise zwangsläufig eine vollständige Neuorientierung der gesamten Wirtschaft vor sich geht, wie die Zeit der stärksten Depression eine mächtige wirtschaftliche Konzentrationsbewegung hervorgerufen hat, die uns bereits als ein Konjunkturproblem entgegenzutreten beginnt.

Wollen wir die richtigen Zukunftswege für unsere heimische Obstproduktion finden, so müssen wir sie als einen Teil der Weltwirtschaft auffassen und unseren Erwägungen die bestehenden engen Wechselbeziehungen zugrunde legen, die in der gesamten Wirtschaft herrschen, und deren Tendenzen der Produktionszusammenballung an wenigen begünstigten Orten durch den wachsenden Verkehr sowie die moderne Kapital- und Kreditwirtschaft getragen und stark unterfüttert werden. Unter diesem Gesichtswinkel betrachtet, dürften uns auch Vorgänge in Interessengruppen etwas zu sagen haben, die uns durch das Gemeinname der Unerzeugung verbunden sind. Ist die wirtschaftliche gegenseitige Beeinflussung letzten Endes auch nur eine indirekte, so können wir doch aus den mancherlei marktwirtschaftlichen Maßnahmen des Kampfes um den Absatz sicher vieles lernen.

So hat die brasilianische Kaffee-Valorisaktion, die eine der ältesten abfahlpolitischen Maßnahmen dieser Art zur Beeinflussung der Marktlage für Lebensmittel und Rohstoffe darstellt, durch Gründung eines Instituts in Sao Paulo und dem Abschluß einer zehn Millionen-Goldanleihe auf dem New Yorker Geldmarkt einen neuen Impuls erhalten. Die Politik erstrebt das gemeinsame Vorgehen der verschiedenen Kaffeestaaten und umfaßt nur die Regelung der Warenzufuhr, während der Anbau unberücksichtigt bleibt.

Auf dem Zudermarkt sind ähnliche Bestrebungen zu beobachten, die auf Cuba z. B. zu einer bedeutenden Einschränkung der Produktion geführt haben.

Interessant sind auch die amerikanischen Bemühungen auf dem Baumwollmarkt. Bei allgemeiner Baize werden von der Regierung und anderen Finanzgruppen Kredite zur Verfügung gestellt, mit deren Hilfe eine künstliche Preishebung herbeigeführt werden soll. Auf diesem Wege wurden vier Millionen Ballen Baumwolle vom Markt zurückgezogen, und man trägt sich im allgemeinen mit monopolistischen Gedanken.

Näher und mit einer gewissen unangenehmen Eindeutigkeit berühren uns die in großartigster Weise organisierten Erzeugungs-, Absatz- und Handelsunternehmungen der "Best India", Bananenvertrieb G. m. b. H., die uns alle Phasen eines modernen kapitalistischen Wirtschaftsprozesses, den Gang der Ware vom Produzenten bis in die Hand des endgültigen Konsumenten, in vorbildlichster Weise vor Augen führt. Hier können wir in die Lehre gehen!

Von der Organisation des spanischen Apfelsineneports durch die Union Nacional de la Exportacion Agricola wurde uns erst kürzlich in Nr. 105 der "Gartenbauwirtschaft" berichtet. So ähnlich liegt es mit der Einfuhr der italienischen Trauben, was für uns von außerordentlicher Bedeutung ist, weil die Italiener gerade in den letzten Jahren ihr Hauptaugenmerk auf die Kultur der besseren Sorten gelegt haben, die sich vorzüglich zum Rohgenuß eignen. Als begünstigende Momente für den italienischen Export kommen noch die abgeschlossenen Handelsvereinbarungen in Frage, so daß uns diese italienischen Trauben auf dem Reichsmarkt eine ganz empfindliche Konkurrenz bereiten und auch in Zukunft bereiten werden; darauf müssen wir uns einstellen. Hier sehen wir ganz deutlich, wie

## Deutscher Obstbau in Gefahr!

Ein Wort an die Obstbauteilhaber Deutschlands.

Von Franz Weinreich in Wolmirsdorf.

In Deutschland stehen 134 Millionen tragfähige Obstbäume. Trotzdem werden jährlich für viele hundert Goldmillionen Obst und Süßfrüchte aus dem Auslande eingeführt. Wenn diese Summe im Lande bliebe, wieviel Arbeitslosigkeit könnte damit behoben werden, wieviel Existenzen auf wenige Morgen Land könnten damit erhalten und neu geschaffen werden! Warum wird soviel Obst eingeführt? Weil das einheimische infolge geringerer Sortierung und Verpackung nicht mehr konkurrenzfähig ist. Der deutsche Obstbau ist durch die Kriegs- und Inflationsjahre um 10 Jahre zurückgefallen. Aber hören Sie, was außerhalb der deutschen Grenzen vorgeht und jeden Obstbaubesitzer angeht muß!

**Nordamerika** vergrößert zu unzähligen Tausenden von Hektaren sein Anbaugebiet für Exportobst, um voraussehend dem stets zunehmenden Verbrauch gerecht werden zu können!

**Australien** tut desgleichen! Schärfste gesetzliche Bestimmungen erzwingen eine allgemeine Schädlingsbekämpfung und dadurch Erzeugung einer erstklassigen Handelsware. In

**Ungarn** ist die Regierung mit allen Mitteln bemüht, den Export zu fördern, z. B. durch kostenloses Umpropfen ungeeigneter Sorten, durch staatliche Verbilligung des Verpackungsmaterials um 25%, durch Ermäßigung der Eisenbahnrate für Exportobst in Einheitslisten um 35% u. a. m.!

**Bulgarien** aber entwickelt sich mit Macht zum jüngsten Konkurrenten! Mit ungewöhnlicher Energie fördert die dortige Regierung die Ausdehnung des Obstbaues. Seit 1897 hat sich die dort mit Obst bebaute Fläche beinahe verdreifacht. In den nächsten Jahren werden weitere 10 000 ha dem Obstbau dienlich gemacht sein, und es können von dort bald große Mengen guten Obstes auf dem Weltmarkt erscheinen!

**Holland** fährt in stets steigendem Maße Ia Kistenobst nach Deutschland ein, und

**Frankreich** ist an der Arbeit, sein Ausfuhrobst durch eine "Synthetisierkammer der Apfelgroßhändler" auf Qualität kontrollieren zu lassen, nur, um unbedingt den Export heben zu können!

**Italien** überschreitet infolge der ihm von der Reichsbahn-gesellschaft zugestandenen Frach-

vergünstigungen seit einem Jahr Süddeutschland in ungeahnter Menge mit seinen Gartenbauerzeugnissen! Sämtliche Mittelmeerländer vergrößern ihr Anbaugebiet für Süßfrüchte u. dgl. Auch die

**Ueberseländer**, die dafür in Betracht kommen, rüsten in gleicher Weise zu verstärkter Konkurrenz! Selbst

**Palästina**, woran hierzulande kein Mensch denkt, bereitet sich durch umfangreiche Kulturmaßnahmen vor, in Kürze ein Ausfuhrland für Gartenbauerzeugnisse zu werden!

**Alle diese Länder** sind mit Unterstützung der Regierungen dabei, den Wohlstand des Landes durch Ausfuhr von Obst u. dgl. zu heben, hauptsächlich auf Kosten des armen Deutschlands!

**Alle diese Länder** wissen, daß nur Ia Qualität und Verpackung ihnen den Weltmarkt sichern, und **alle diese Länder handeln danach! Und wir?**

Wir sehen, daß auf allen Märkten infolge der vorzüglichen Sauberkeit, Sortierung und Verpackung das ausländische Obst die höchsten Preise erzielt!

Wir hören, daß allein im Jahre 1925 für 563 bare Tonnen Goldmillionen Gartenbauerzeugnisse nach Deutschland eingeführt sind!

Wir fühlen alle an eigenen Geldbeutel, daß diese Milliarden im Laufe weniger Jahre unserer Volkswirtschaft fehlen!

Wir denken aber nicht daran, daß uns das Ausland in einigen Jahrzehnten völlig vom Markt verdrängt haben kann, wenn die Einfuhr an Obst und Süßfrüchten so weiter steigt, wie bisher!

Wir wissen jedoch, daß unser deutsches Obst das schmachthafte der Welt ist und von keinem anderen erreicht wird!

Wir machen aber gar nichts, sondern jammern nur, daß der Händler für unser schwarzfliegenes, angekokeltes und madiges Obstgemisch kaum etwas geben will!

**Wir können aber viel bessere Qualitäten als das Ausland erzeugen, wenn wir nur wollen!!!**

wo uns der Gang der Entwicklung zu Hilfe kommt.

Unter dem zuletzt besprochenen italienischen Traubenangebot werden in erster Linie unsere besseren Birnenorten zu leiden haben, und in Anbetracht der noch verhältnismäßig jungen Birnenpflanzungen, die z. B. Sachsen in großem Umfange aufzuwecken hat, dürften die Ansichten auf gute Birnenpreise recht minimale sein. Mit Birnen ließ es sich bisher immer schon schwer arbeiten, da sie die Eigentümlichkeit besitzen, entweder vollkommen zu versagen oder aber in bestimmten Jahren in denartiger Masse zu erscheinen, daß schon aus diesem Grunde immer schlechte Verhältnisse erzielt wurden. Diese Neigung der Preise nach unten wird noch dadurch verstärkt, daß die meisten deutschen Birnenorten im Anfang September erscheinen und sich nur verhältnismäßig kurze Zeit halten. Muß man aber seine Ware um jeden Preis loschlagen, dann stellt der Händler plötzlich nie geahnte Ansprüche, der Wert der Ware sinkt, und man ist bestimmt der Reingefallene. Verbirgt dazu die Sorte ihre innere Güte noch recht bescheiden unter einem unscheinbaren Ansehen, wie dies bei der "Guten Grauen" der Fall ist, die z. B. in der Casseler Gegend als "Butterbirne" viel angebaut wird, so muß man froh sein, wenn der Händler sie aus sogenannter Gefälligkeit überhaupt abnimmt. Die Absatzschwierigkeiten werden noch verschärft durch die verhältnismäßig sehr beschränkte industrielle Verwertungsmöglichkeit; denn es kommt, praktisch genommen, nur die Konserve mit ganzen und halbierten Früchten in Frage. Wer also nach Lage der örtlichen Wachstumsbedingungen keine erstklassigen Früchte erzielen kann, sollte bei der Anlage von Neupflanzungen doch recht vorsichtig zu Werke gehen.

Besser schneidet von dem leicht verderblichen Obst schon die Süßfrüchte ab. Zwar fallen die Erzeugnisse der Italiener zu, aber hier kann sich die ausländische Konkurrenz nie so auswirken, da der Versandradius der Kirche stets ein relativ beschränkter bleiben wird. Damit die italienische Kirche den langen Transportweg übersteht, muß sie unreif gepflückt werden und leidet naturgemäß dadurch sehr im Geschmack und in ihrem Ansehen. Sowie das Inland die ersten wohlgeschmeckenden Kirchen dem Konsumenten anbieten kann, wird die weniger ansprechende italienische Ware stets stark im Preise sinken. Beim Süßfrüchsenanbau ist dagegen auf die Arbeiter- und Lohnfrage sehr Bedacht zu nehmen, da sich die Ernte auf eine verhältnismäßig kurze Zeit zusammenbringt, und das Brechen fast nur von Männern ausgeführt werden kann. 1913 gibt Janson ("Das Obstgut", Landwirtschaftl. Heft Nr. 15) bei einer guten Tagesleistung von 75 Kilogramm pro Mann einen Entlohn von M. 3.-- für 50 Kilogramm an, während der Zentnerpreis M. 12.-- bis M. 15.-- betrug. Die starke Arbeitsanhäufung auf eine kurze Spanne Zeit macht sich vor allen Dingen bei einkehrender feuchter Witterung unangenehm bemerkbar, da dann, wie ja allgemein bekannt ist, die Süßfrüchte die Reizung haben, zu plagen und anschließend leicht in Fäulnis überzugehen.

Als verhältnismäßig günstig wären vom Steinobst noch die Ansichten der Mirabellen und Sauerfrüchten zu bezeichnen, die heute beide von der verarbeitenden Industrie rege gesucht werden. Besonders hielten die Sauerfrüchten auf dem Frischmarkt in den letzten Jahren ziemlich gleichmäßig ein auffallend hohes Preisniveau, da sie zum Einmachen wie zum Rohgenuß steigende Verwendung finden. (Fortsetzung folgt.)

## Obstabsatz.

Von Ernst Wolff, Obstlehrer in Dresden.

Vor Jahren, noch vor dem Kriege, habe ich gelegentlich einer Besprechung von Obstzüchtern am rheinischen Borgebirge die Forderung aufgestellt, daß jährlich Obstverkaufstage in den hauptsächlichsten Anbaugebieten stattfinden sollten, um den Handel und die Einzelkundschaft auf bestimmte Obstsorten aufmerksam zu machen und dadurch zu ständiger Abnahme zu veranlassen. Meine Forderung drang damals nicht durch, trotzdem führende Obstausfuhrlaute anwesend waren.

Ich habe bemerkt die Einzelkundschaft und den Handel genannt, denn wir können nicht verlangen und vor allem nicht abwarten, bis diese Abnehmer zu uns in den Hof kommen und ihre Wünsche vortragen. Auf Einzelsfälle, wo günstig gelegene Obstgüter und -höfe den direkten Verkehr der Kundschaft erlauben, dürfen wir uns nicht stützen. Wir müssen in möglichst bequemer Weise an einem zentral gelegenen Plage die Möglichkeit geben, beste Qualitätsware von Tafel- und Wirtschaftsobst anzusehen, auszuwählen und kaufen zu können.

Wie werden wir nun, um die von uns gesuchte Kundschaft heranziehen und mit ihr von Auge zu Auge verhandeln zu können, verfahren müssen?

Zunächst hat eine genügend früh und ausreichend einsehende

**Reklame**, welche von dem gesamten Obstangebiet ausgeht und unterstützt wird, in den maßgebenden Tagesblättern für die Privatlandschaft und in den Fachorganen des Handels zu erscheinen. Durch Anschlag an Lifeschäulen und Kinoreklame wird die ortsansässige Kundschaft aufmerksam gemacht. Es ist selbstverständlich, daß als Verkaufsraum keine abgelegene, kalte Turnhalle oder ähnliches gewählt wird, sondern daß hellerleuchtete, zentrale und leicht mit allen Verkehrsmitteln zu erreichende Räume vorhanden sein müssen, welche, wenn notwendig, auch leicht zu erwärmen sind. Hausfrauen und empfindliches Publikum werden sich niemals zu längerer Unterhaltung und Kaufwahl in kalte Räume stellen und damit wäre der Verkauf verpöht. Es ergibt sich hiermit die Notwendigkeit, alle diese Verkaufsgelegenheiten kurz anzudeuteln. Wir werden mit 4-5 Tagen für Schau und Verkauf unbedingt auskommen. Eine Trennung der Verkaufszeit für Privatlandschaft und Handel halte ich nicht für richtig und auch nicht für notwendig. Der Kleinabnehmer wird sich leicht sagen, daß bestimmte Sorten oder Qualitäten, welche er gerade kaufen will, von dem Händler bereits aufgekauft sind und läßt sich dadurch überhaupt von einem Kaufbesuche abhalten. Im anderen Falle steht der Händlerrkundschaft der Chef selber oder ein mit ganzer Vollmacht ausgestatteter Vertreter an Ort und Stelle zur Verfügung, so daß keine weiteren Rückfragen wegen der Großhandelspreise, An- und Abfuhr zu erfolgen haben. Hierdurch ist der persönliche Kontakt zwischen Produzent und Abnehmer hergestellt, das notwendige Vertrauen für diese Kaufabschlüsse wird leichter erreicht und gestärkt.

Unter den jetzigen Markt- und Handelsverhältnissen einerseits und der Lage des Obstbaues andererseits halte ich, um den Anfang glatt abzulegen zu können, kurz angelegte Verkaufstage mit Schau und direktem Verkauf oder nach reellen Proben für das einzig richtige. Verkaufsstände von billigen Proben frischen Obstes wie von Obstprodukten, Obstsaft und -most, dürfen nicht fehlen. Der Obstzüchter wird zur exakten, tabellosen Lieferung erzogen und gezwungen, die Kundschaft zur Abnahme der eigenen deutschen Ware in gleichmäßig bester Qualität.

Das wäre die Anfangsarbeit im Kleinen für die Obstzüchter zu Hause und für den Absatz. Ebenso hat aber, sobald die Nachfrage des Handels und dadurch größeren Umsatz einsetzt, die Einstellung auf den Großhandel zu erfolgen.

Eine besondere Gegenüberstellung oder Bevorzugung von Obstverkaufstagen, Obstbau oder Obstmassen möchte ich vermeiden aus dem Grunde, weil die richtige Eingliederung in die gegebenen örtlichen Verhältnisse sich nach Nachfrage und Angebot richtet und dem leitenden Fachmann obliegt. Daß dieser Obstfachmann gerade für diesen Zweck des grundrunden Handels am Plage ist, wird niemand bestreiten. Eins wird sich aus dem anderen ergeben, und nach dem örtlichen Anbau, der Jahresproduktion und der allgemeinen Marktlage werden Obstverkaufstage oder größere Obstmassen das Richtige sein.

Unders liegen die Absichten bei Obstabsatzes, welche nicht den Zweck des Obstabsatzes allein verfolgen können. Die Einstellung von Obst will das große Publikum auf den regelmäßigen Genuß von Obst und Obstprodukten als Bestandteil der täglichen Nahrung