

Anzeigepreis: Z.Z. Pottfelle 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 Portoersatz. — Für Fehler durch undeutliches Manuskript keine Haftung. Bei Einziehung durch Gericht od. i. Konkursverfahren fällt der berechn. Rabatt fort.

Bezugspreis Mark 1.— monatlich. — Anzeigenannahme: Berlin SW 48, Friedrichstr. 18, 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.

Der Gartenbauwirtschafter

Der berufständische Wirtschaftszweig des beruflichen Gartenbauwirtschafter
Einflussreich des Feldmäßigen Obst- und Gemüsebauwirtschafter

HERAUSGEBER: REICHSV ERBAND DES DEUTSCHEN GARTENBAUES E.V. BERLIN NW. 40 • VERLAG: GÄRTNERISCHE VERLAGS-GESELLSCHAFT M.B.H. BERLIN SW. 48

Nr. 69 | 42. Jahrgang der Verbandszeitung. | Berlin, Dienstag, den 30. August 1927 | Erscheint Dienstags u. Freitags | Jahrg. 1927

Aus dem Inhalt: Die Siedlungspolitik des Reichsverbandes. — Macht die kaufmännische Absatzorganisation eine Landwirtschaft oder einen Gartenbaubetrieb zu einem Gewerbebetrieb? — Wie es ist und wie es sein soll! — Die Zoll- und handelspolitischen Maßnahmen des Auslandes zugunsten seines Gartenbaues. — Aus dem Wirtschaftsleben. — Aus den Landesverbänden und Bezirksgruppen. — Marktumschau.

Macht die kaufmännische Absatzorganisation eine Landwirtschaft oder einen Gartenbaubetrieb zu einem Gewerbebetrieb?

Von Karl Stephan, Volkswirt R. D. V., in Halle a. d. Saale.
Vielfach sind landwirtschaftliche oder Gartenbaubetriebe, insbesondere Saatzüchtereien, dazu übergegangen, sich in bezug auf ihre innere technische und kaufmännische Organisation wie auch nach außen hin in bezug auf ihre juristische Organisationsform den wirtschaftlichen Notwendigkeiten anzupassen. Die Veränderung der Erzeugnisse erfolgt oft in den Formen eines kaufmännischen Betriebes. Der Betrieb selbst ist zur G. m. b. H., U. G., oder D. G. umgewandelt und ins Handelsregister eingetragen. Die Steuerbehörden haben die Neigung, in solchen Fällen nicht einen landwirtschaftlichen oder gärtnerischen, sondern einen gewerblichen Betrieb anzunehmen und die steuerlichen Vorschriften dementsprechend anzuwenden. Auch die Amtsgerichte fordern bei Eintragung ins Handelsregister Angabe des Gewerbetitels bzw. Gewerbebetriebes, es besteht die Möglichkeit der Heranziehung zu den Handelskammerbeiträgen usw.

Was zunächst diese mit der Eintragung ins Handelsregister möglicherweise verbundenen Folgen angeht, so ist zu erwidern, daß allerdings die Festsetzung der Eintragungsgebühren entsprechend dem Gerichtsbezirk auf der Grundlage des voraussichtlichen Reingewinnes des Betriebes erfolgt. Wenn es sich um einen gemischten, teils landwirtschaftlichen, teils kaufmännischen bzw. gewerblichen Betrieb handelt, der Gesamtbetrieb aber unter einer Firma ins Handelsregister eingetragen wird, so ist es in Übereinstimmung mit dem Gerichtsbezirk, wenn der Reingewinn des Gesamtbetriebes bei der Gebührensatzung zugrunde gelegt wird. Das Rechtsmittel gegen die Kostenfestsetzung, das bei etwaiger unbegründeter Höherfestsetzung des Reingewinnes gegeben wäre, ist Erinnerung ans Amtsgericht.

Anderes ist es mit den Forderungen der Steuerbehörden, den Betrieb als gewerblichen Betrieb anzusehen. M. E. geht die moderne Entwicklung der Landwirtschaft und fortschrittlichen Gartenbaubetriebe, insbesondere soweit sie Spezialfrüchte anbauen, nach einer weiteren Verbesserung der Verkaufsorganisation, ohne daß dadurch der Charakter als Landwirtschaft oder Gartenbau verlassen wird. Solche Betriebe können also nicht lediglich auf Grund dieser modernisierten kaufmännischen Verkaufsorganisation als gewerbliche Betriebe angesehen, d. h. bei der Vermögenssteuer nach den Grundregeln für Betriebsvermögen bewertet werden — was eine höhere Bewertung in sich schließen würde — sondern sind nach wie vor nach den Grundregeln für landwirtschaftliches bzw. gärtnerisches Vermögen zu bewerten.

Natürlich ist die Entscheidung dieser Frage immer Tatfrage und es müssen daher immer die besonderen Umstände des einzelnen Falles gegeneinander abgewogen werden. Interessant ist dabei eine Entscheidung des Pr. Obergerichtes vom 2. 3. 1927 — VIII GSt. 71.26 — die m. E. in durchaus zutreffender Weise vorstehenden Ausführungen und der Weltlichkeit Rechnung trägt, wenn sie sagt: „Gleichgültig hierbei ist, in welchen geschäftlichen Formen und in welchem Umfang die Veräußerung des selbstgewonnenen Saatgutes vor sich geht. Auch ein äußerlich völlig kaufmännisch erscheinendes Absatzverfahren, wie es nach den Ausführungen der Rechtsbeschwerde die Firma betreibt, indem sie z. B. ihre Waren durch Reisende im In- und Ausland anbietet, läßt, würde den — landwirtschaftlichen — Betrieb dieser seiner Eigenschaft nicht bezaubern unter der alleinigen Voraussetzung, daß der Umsatz sich auf selbstgewonnene Erzeugnisse beschränkt.“

Im Falle abweichender Stellungnahme von Finanzbehörden dürfte es sich empfehlen, im Rechtsmittelverfahren dahin zu wirken, daß vorstehende Grundsätze des D. V. G. auch von den Reichsfinanzbehörden anerkannt werden.

Ihr Berater in allen Kredit-Fragen ist die Deutsche Gartenbau-Kredit A.-G. Berlin NW. 40.

Die Siedlungspolitik des Reichsverbandes.

Wir erhalten von den Nordwestdeutschen Kraftwerken A. G., Abteilung Gemüsebau, Wiesmoor, unter dem 22. August nachstehende Zuschrift:

„In Nr. 65 Ihrer Zeitschrift „Die Gartenbauwirtschaft“ findet sich unter der Überschrift „Die Siedlungspolitik des Reichsverbandes“ eine öffentliche Erklärung des Reichsverbandes, wonach dem weiteren Ausbau unserer hiesigen Großanlage schrittweise widersprochen wird. Da es unter diesen Umständen leider ausgeschlossen ist, daß wir im Reichsverband unsere Interessenvertretung finden, erklären wir hiermit unseren Austritt.“

Wir dürfen bemerken, daß es außerordentlich befremdend muß, wenn selbst der Reichsverband, wie es den Anschein hat, sich über die Bedeutung der holländischen Konkurrenz nicht im klaren ist. Allein im holländischen Bestand beträgt der jährliche Zuwachs an Glashäusern mehr, als in Wiesmoor in einem Zeitraum von fünf Jahren gebaut werden kann. Solange der Holländer nicht sieht, daß man auch bei uns gewillt ist, Anlagen in der Größe der holländischen Betriebe zu bauen, wird das Tempo im weiteren Ausbau drüben nicht gemindert. Nach dem „Frühjahrsbericht“, Nr. 31 von 1927, exportierte Holland im Juni 1927 mehr als 10 Millionen gegenüber dem gleichen Monat in 1926: 1.848.000 kg. Um also nur den Tomatenexport Hollands von einem Jahr zum anderen aus nur einem einzigen Monat auszugleichen, müßte in Deutschland eine Fläche von 200.000 qm mit Tomatenhäusern bebaut werden. Das ist das Bestreben, was Wiesmoor in fünf Jahren an Tomatenhäusern bauen wird. Es ist bezeichnend, daß man bei uns blind ist gegen das, was in Holland vorgeht, und daß man in treudeutscher Eigenbrödelerei sich gegen die Erstarkung im eigenen Lande aufstellt.“

Wir haben obige Zuschrift veröffentlicht, um den Nordwestdeutschen Kraftwerken Gelegenheit zu geben, ihren Standpunkt und ihre wirtschaftlichen Gedanken gegenüber der interessierten Berufs- welt bekanntzugeben. Unter Hinweis auf unsere in Nr. 65 der „Gartenbauwirtschaft“ bereits festgelegten Standpunkte nehmen wir zu den seitens der Nordwestdeutschen Kraftwerke ins Feld geführten Gesichtspunkten nachstehende Stellung.

Die Stellungnahme des Reichsverbandes bietet unseres Erachtens keinerlei Veranlassung zu der Annahme, daß er sich über die Bedeutung der holländischen Konkurrenz nicht im klaren wäre. Führende Männer im Reichsverband — wie Grobben, Tenhaeff und

andere — haben die Bedeutung des holländischen Frühgemüsebaues bereits zu einer Zeit erkannt, als es in Wiesmoor vermutlich noch „wüst und leer“ war. Diese Männer haben lange vor dem Kriege auch schon praktische Vorschläge gemacht und Versuchsanlagen geschaffen, um einen berufständischen betriebenen deutschen Treibgemüsebau ins Leben zu rufen. Daß der Reichsverband sich der Tragweite der holländischen Konkurrenz voll bewußt ist, hat er in den letzten Jahren sowohl durch scharfes Eintreten für ausreichende Schutzschle als auch durch Maßnahmen zum beschleunigten Ausbau des einheimischen Treibgemüsebaues bewiesen. Was der Reichsverband jedoch unter allen Umständen vermeiden will, ist, daß die hoffnungsvollen Ansätze eines erwerbsgärtnerisch betriebenen Frühgemüsebaues durch fiskalische oder kommunale Großbetriebe gefährdet werden. Wir haben im deutschen Gartenbau soviel private gärtnerische Intelligenz und Schaffenslust und genügend eingepflegte Betriebe — deren Umstellung bzw. Ausbau lediglich eine Geldfrage ist — daß öffentliches und privates Kapital zum Zwecke des Treibgemüsebaues jederzeit bereitwilligst und rentabel Verwendung finden wird. Der Reichsverband kann es im Hinblick auf die Gewerbefreiheit selbstverständlich der Industrie nicht verwehren, Frühgemüsebaueperimente zu machen. Er erhebt jedoch unbedingt Einspruch, wenn direkt im fiskalischen Anlagen oder über solche Industriebetriebe hinweg öffentliches Kapital im Frühgemüsebau investiert werden soll. Hat die öffentliche Hand Interesse an Ausbau des einheimischen Frühgemüsebaues, — und wir haben Grund zu der Hoffnung, daß wir Interesse erweckt haben und steigend erweckt werden — dann behande sie dies dadurch, daß sie entsprechend unseren Vorschlägen und unter Zuhilfenahme der vom Beruf hierzu geschaffenen Selbsthilfeeinrichtungen langfristigen Kredit in genügendem Ausmaß und zu angemessenen Bedingungen zur Verfügung stellt und andererseits dem Berufsstand die notwendige handelspolitische Sicherung gewährt.

Für den Holländer bleibt es, um auch dieses Argument der Nordwestdeutschen Kraftwerke zu entkräften, völlig gleichgültig, auf Grund welcher Erzeugungsmethoden ihm in Deutschland nachgehender Widerstand geboten wird. Der Beweis, daß groß angelegte Frühgemüsestrukturen und auch die rationalen Kleinbetriebe, wenn sie aus einem Anbauzentrum heraus einheitlich auf den Markt treten, konkurrenzfähig sein können, ist doch bereits erbracht worden.

Reichsverband des deutschen Gartenbaues e. V.

Die Hauptgeschäftsstelle: F a c h m a n n.

Wie es ist und wie es sein soll!

Ein betriebswirtschaftlicher Streifzug durch Gartenbaubetriebe.

(Vortrag, gehalten von Dr. Ebert Berlin, auf dem 5. deutschen Gartenbautag.)

(1. Fortsetzung.)

Wie anders müßte es auf uns wirken, als wir vor mehreren Jahren durch eine Reihe von kühner Gartenbaubetrieben zogen, die ohne trennende Bäume nebeneinander lagen und bei denen jeder Besitzer über den Betrieb des Nachbarn genau so gut Bescheid zu geben wußte wie über den eigenen, obwohl durchaus nicht jeder in gleicher Weise arbeitete, gegenüber jenem anderen tatsächlich in Norddeutschland vorgekommenen Fall, wo von zwei Betriebsinhabern, die an der gleichen Straße lagen, der eine in der Dämmerung um das Grundstück des anderen schlich, den er hatte fortfahren sehen, um sich vom Stand der „feindlichen“ Kulturen zu überzeugen. Erfreulich ist es, daß diese letztere Art von „Kollateralität“ wenigstens auf dem Gebiete des Obstbaues, Gemüsebaues und der Baumschulen weniger zu finden ist als in der Blumen- gärtnerie. Aber auch hier gibt es allmählich eine vernünftige Einstellung und es ist zu begrüßen, daß in einzelnen Städten regelmäßige

*) Der falschen Auffassung von „Kollateralität“ wird nun das richtige kollegiale Verhältnis gegenübergestellt.

gemeinsame Betriebsbesichtigungen schon auf der Tagesordnung der Bezirksgruppenversammlungen stehen. Wie können wir auch gemeinsam handeln, wenn wir uns nur dem Namen nach kennen. Wie wollen wir in einem Bezirk planmäßig wirtschaften, planmäßig den Absatz fördern, wenn wir nicht einmal wissen, was im Bezirk angebaut wird, bevor die Ware auf dem Markt steht? Wie wollen wir den vernichtenden, jeden einzelnen treffenden Konkurrenzdruck ausschalten, d. h. den planlosen Massenabbau jener Kulturen, welche zufällig im letzten Jahr mehr Geld als andere brachten und zu denen nun jeder übergeht, weil er sich einbildet, allein der Schlaue zu sein, der diese Feststellung gemacht hat, obwohl er auf dem Markt neben einem Dutzend Kollegen gestanden hat, die auch Augen im Kopf haben. Jene Bezirksgruppe wird, m. E., zuerst das Endziel gemeinsamer Absatzarbeit erreichen, welche, wie es in manchen Obst- und Gemüsebaubetrieben nichtzünftiger Gärtner schon heute möglich ist, rechtzeitig vor der jeweiligen Saison genau weiß, welche Mengen für den Markt bereitzustellen und wieviel er davon aufnehmen kann. Daß der Obst- und Gemüsebau kann, muß der Blumengärtner auch können, und daß es geht, zeigen die Sondervereinbarungen, welche für einzelne Sonderkulturen bereits bestehen.

II. Wie es sein kann!

Doch weiter auf unserem Streifzuge zum nächsten Betriebe, der schon von weitem durch sein freundliches Aussehen einladet. Das Haus mit allen möglichen Schlingpflanzen bewachsen, Ballkonkassen vor den Fenstern. Ein echter Gärtner, der hier wohnt und sein Grundstück am

vielfachfahrenen Wege und dicht an der Bahn zur lebendigen Reklame für seine Ware, ja, für den ganzen Berufsstand macht. Sauber sind die Beete abgeteilt und trotz des vielen Regens ist alles so frei von Unkraut, wie man es vom Erwerbsbetrieb nicht besser erwarten kann. Es ist der Obmann der Bezirksgruppe, der seiner Gruppe mit gutem Beispiel vorangeht. Verwunderlich fast, mit wie wenig Leuten er auskommt, doch kein großes Geheimnis: Er nimmt sich Zeit! Abends nach Feierabend geht er noch einmal in aller Ruhe durch den Betrieb und überlegt genau, welche Arbeiten der nächste Tag bringt in allen Kleinigkeiten. Den ältesten Gehilfen nimmt er auf den Rundgang mit, der gleich die Arbeitsteilung in Auftrag bekommt. Sein Grundgesetz ist: Jemehr irgend durchführbar, werden alle Arbeitskräfte geschlossen benutzungsgehalten. Zwei bis drei Stunden am Tag ist regelmäßig Handdienst im Betrieb, bei dem auch die sonst fast nur im Gemüse- und Obstbau gebräuchlichen Handgeräte, wie einrätigen oder zweirätigen Handhacken nicht fehlen. Er weiß genau, wieviel die gesamte Kolonie in zwei oder drei Stunden schaffen kann, deshalb heißt es einfach von 10—12 Uhr wird dies oder jenes Quartier gehackt und muß in dieser Zeit geschafft werden. Morgen früh verteilt dieser Gehilfe auf Grund der Anweisungen die Arbeiten. Er hat vor allem dafür zu sorgen, daß alle Gerätschaften, die benötigt werden, gleich mitgenommen werden, damit unnötige Lauferei erspart wird. Wieviel kostbare Zeit wird nicht durch unnötige Lauferei, also durch mangelhafte Organisation der Arbeit vergeudet! Abzüglich stellt der Betriebsinhaber selbst die Leute nicht an, er will denkende Mitarbeiter haben und das Vertrauen wird gelehrt. Er selbst geht währenddem zunächst noch einmal durch den ganzen Betrieb und dann erst an die Arbeit, die er für sich bestimmt hat. Eine Stunde etwa am Vormittag, solange er noch frisch ist, meist nach der Frühstückspause, ist regelmäßig schriftlichen Arbeiten gewidmet, denn er führt genau Buch und Tagebuch, er erledigt seinen Briefwechsel, soweit er nicht für den Abend aufgehoben werden kann. Am meisten Sorge machte ihm früher der Verkauf in der Gärtnerei. Trotz mancher Bedenken hat er hierfür feste Tageszeiten eingeführt. Nach anfänglichen Schwierigkeiten hat sich die Kundenschaft daran gewöhnt. Schon vorn am Eingang ist die Verkaufszeit vermerkt. Diese Einschränkung, die anfangs einige Kunden verlieren ließ, die freilich später wiedergewonnen wurden, brachte ihm den großen betriebswirtschaftlichen Vorteil, daß seine Leute und er selbst nicht zur ungewünschten Zeit von ihrer Arbeit geholt wurden, was vor allem bei Kolonnenarbeit sehr lästig und unkostensteigernd ist. Uebrigens, groß war der Betrieb nicht, aber man sah, daß eben nicht nur geschuftet wurde, sondern daß die Kopfarbeit zu ihrem Rechte kam. Die Kopfarbeit hatte auch noch zu folgendem Absatz geführt: Er hatte sich allmählich von seinen besten Kunden und darüber hinaus von anderen angehenden Familien des Ortes ein kleines Monatsregister angelegt, in dem deren Geburtsstage, wenn es ging, sogar Hochzeitstage usw., notiert waren. Für jede Jahreszeit hatte er kleine Druckzettel, auf denen stand z. B.: „Wollen Sie jemandem eine Geburtsstagsfreude machen? Es blühen jetzt wundervolle Hortensien in mehreren Farben und in verschönerter Preislage bei mir! Verkauf auf dem Markt oder von 11—12 oder 5—6 Uhr in der Gärtnerei. Meine Fernsprechnummer: 310, falls Sie nicht selbst ausfragen wollen.“ Diese Zettel ließ er durch einen Lehrling in die Briefkästen der Familien stecken, die nach dem Kalender in Frage kamen. Er wird mir nicht böse sein, daß ich das „Geheimnis“ hier verrate, denn er fürchtet die einheimische Konkurrenz nicht, soweit sie nicht schleubert. Der Besuch schloß ab mit der Besichtigung der Gärten. Auch hier freute man sich über die Ordnung, obwohl alles ganz einfach und zum Teil veraltet war. Auch die ältesten Käufer waren in gutem Stand, weil er bei seinen täglichen eingehenden Rundgängen jeden kleinsten Schaden sah, der möglichst noch am selben Tag repariert wurde, so lange es noch billig war. Und wie's Geshier, war auch der Herr selbst. Einfach, der Arbeit entsprechend angezogen, konnte doch jeder schon von weitem sehen, daß es der Besitzer war, während man so oft den Besitzer von seinen Tagelöhnern nicht

Lüftungs-Schiebefenster

schwere verzinkte Ausfüh. Preis: Länge u. Breite zusammengezählt je cm 6 Pf., z. B. kostet 1 Fenster 20 x 80 cm: 20 x 80 = 50 x 6 Pf. = 3 M. Jede Größe schnellst. lieferbar. Stiftheite 1 kg 2,30 M. K. Martin Seidel, Leipzig C, Brüderstr. 24.

