

Anzeigenpreise: Die 7gespaltene mm-Zeile 20 Pf., die 4gespaltene Reklame-mm-Zeile im Text 40 Pf. — 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 berechn. Rabatt fort.

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

## Der Berufsständischen Wirtschaftszweigung des deutschen Gartenbaus Lebenshilfflügel des volkswirtschaftlichen Obst- und Gemüsebaus

HERAUSGEBER: REICHSVERBAND DES DEUTSCHEN GARTENBAUES E.V. BERLIN NW. 40 · VERLAG: GÄRTNERISCHE VERLAGS-GESellschaft M.B.H. BERLIN SW. 48

Nr. 76 | 42. Jahrgang der Verbandszeitung. | Berlin, Freitag, den 23. September 1927 | Erscheint Dienstags u. Freitags | Jahrg. 1927

Aus dem Inhalt: Öffentliche Vortragsversammlung. — Erst die deutsche Wirtschaft! — Der deutsche Gartenbau in den Handelsverträgen der letzten Jahre. — Der genossenschaftliche gärtnerische Zusammenschluß. — Meinungsaustausch. — Ausstellungen- und Versammlungskalender. — Achtung Steuerzahler! — Mitteilungen des Reichsverbandes. — Aus den Landesverbänden und Bezirksgruppen. — Markttrudschau.

### Erst die deutsche Wirtschaft!

Von Karl Dreiwitz in Dresden-Neustadt.  
Der deutsche Gärtner ist besonders bei den holländischen, belgischen und französischen Firmen von jeher ein gern gesehener Kunde. Wenn auch feststeht, daß in den letzten Jahren der frühere bedeutende Umsatz in Baumschulartikeln und anderen Pflanzen ausländischer Herkunft nicht mehr erzielt wird, so ist doch die Einfuhr, wie zahlenmäßig leicht nachzuweisen, noch immer sehr beträchtlich. In den nachstehenden Betrachtungen sollen nun nicht die statistischen Unterlagen, sondern einmal die Einkaufsverhältnisse von einem anderen, vom wirtschaftlichen Standpunkte aus, erörtert werden.

Der Holländer im besonderen ist mit seinen alten Kulturen schon von früh an auf die Ausfuhr seiner Erzeugnisse angewiesen gewesen. Er verfügt über reiche Erfahrungen und hat es verstanden, sich solchen Kulturen zuzuwenden, die bei den gegebenen örtlichen und klimatischen Verhältnissen den größten Gewinn abwerfen, und nicht zuletzt: der Holländer ist Kaufmann durch und durch.

Wenn wir die Frage der Notwendigkeit des Einkaufes von Pflanzenmaterial aus dem Auslande prüfen, so müssen wir bewahrheitetermaßen feststellen, daß es dem deutschen Gärtner doch vielfach am rechten Nationalempfinden und an wirtschaftspolitischen Einsicht fehlt. Ich will damit sagen, daß durchaus nicht immer eine Notwendigkeit vorliegt, den Bedarf an Pflanzenmaterial außerhalb der deutschen Grenzen zu decken. Es ist aber vielen eine liebe Gewohnheit geworden, sich des bequemeren Einkaufes bei ausländischen Firmen zu bedienen. Als solche kommen hauptsächlich Geschäfte in Holland, Belgien und Frankreich in Frage.

Sind wir nun wirklich in dem Maße, wie es geschieht, auf die Einfuhr aus fremden Ländern angewiesen? Ich behaupte, nein. Gewiß können wir die Einfuhr gärtnerischer Waren nicht ganz ausschalten, aber eine merkliche Einschränkung ist, ohne daß der deutsche Käufer Schaden erleidet, recht wohl möglich. Es bedarf in der Tat der bringenden Mahnung an alle diejenigen Kreise, die dieses Thema angeht, mehr nationalwirtschaftlich zu denken.

Unsere deutschen Gartenbaubetriebe sind zum größten Teile sehr wohl in der Lage, mit ausländischen Firmen in Wettbewerb zu treten. Leider aber werden sie bei Verteilung von Aufträgen sehr häufig stillschweigend übergangen. Man gibt ihnen gar keine Gelegenheit zu konkurrieren; gewohnheitsgemäß geht man an die alte Quelle. Wie ist es nun gekommen, daß viele Gärtner als Käufer kaum mehr von ihren alten, ausländischen Lieferanten zu trennen sind? Abgesehen davon, daß es früher nicht möglich war, das und jenes im eigenen Lande zu bekommen, und was bergleichen Umstände von Einfluß mehr gewesen sind, haben sich besonders die Holländer durch ihre regelmäßigen Reisen so fest in den Sattel gesetzt, daß es schwer fallen dürfte, sie ohne weiteres wieder herauszuheben. Aber die Anfänge sind doch schon zu spüren.

Ein weiterer und sicher nicht unwesentlicher Grund dieser Festigkeit alter Beziehungen ist das Kreditssystem. Auf dieser Grundlage haben sich die Geschäfte am leichtesten an. Immer wieder ziehen die alten Schulden neue Aufträge nach sich. Der gegenseitige Verkehr läßt in der Tat nichts zu wünschen übrig, denn wenn die Gelbangelegenheiten im richtigen Fahrwasser sind, ist ja die ärgste Klippe gemieden. Es ist nicht zu viel behauptet, daß die meisten Geschäftsbeziehungen auf dieser Grundlage ruhen. Wo man Verpflichtungen hat, da läuft man am liebsten wieder. Wer würde das nicht? Es wäre deshalb außerordentlich begrüßenswert, wenn es bei weiterem Ausbau der Deutschen Gartenbau-Kredit-Gesellschaft gelänge, die persönliche Abhängigkeit des tausenden Gärtners von seinem Lieferanten durch banteknische Maßnahmen aufzuheben.

Sind nun die Vorteile des ausländischen Bezuges wirklich so merklich, daß wir diesen Verkehr nicht meiden können? Auch hier wird in den meisten Fällen mit nein zu antworten sein, — sie sind es nicht.

Ohne große Nachprüfung der sonstigen Umkosten an Fracht, Zoll usw., an Verlust durch

### Öffentliche Vortragsversammlung

des Reichsverbandes des deutschen Gartenbaues e. V.

unter Teilnahme der Landwirtschaftskammern, der Landesverbände für Obst- und Gartenbau und der Gemüsebauverbände der näheren und weiteren Umgegend von Frankfurt a. M.

Am Sonntag, den 25. September, 9,30 Uhr  
im Festsaal auf dem Ausstellungsgelände, Eingang am „Haus der Moden“.

#### Tagesordnung.

1. Begrüßung durch den Vorsitzenden des Reichsverbandes des deutschen Gartenbaues e. V., Gärtnereibesitzer F. Grobden, Altlangrow.
2. Vortrag von Prof. Dr. F. Bedmann, Direktor des Volkswirtschaftlichen Institutes der Landwirtschaftlichen Hochschule Bonn-Poppelsdorf: „Die Standardisierung der Gartenbauerzeugnisse im Auslande und ihre Voraussetzungen im Inlande“.
3. Vortrag von Gärtnereibesitzer E. Schröder, Krefeld, Geschäftsführer der Westdeutschen Gartenbauzentrale A.-G.: „Genossenschaften und Versteigerungen im Dienste des Gartenbaues“.
4. Aussprache.
5. Schlußwort, Gärtnereibesitzer F. Sinai, Obmann der Bezirksgruppe Frankfurt am Main.

Nachmittags Besichtigung der Ausstellung „Blumen und Früchte“, abends Treffpunkt im Ausstellungsrestaurant.

#### Reichsverband des deutschen Gartenbaues e. V.

Schetelig Grobden Bernstiel  
Fachmann.

Ausfälle bei der Pflanzung oder Unkosten durch mehrfaches Verschulden, Unterbringen in Schattenhallen, Gießen, Spritzen usw. lassen die meisten Bezahler sich durch die Geschicklichkeit des ausländischen Verkäufers und die ins Auge springenden „niedrigen Preise“ leicht breitschlagen. Bei dieser Gelegenheit müssen wir vorurteilsfrei eingestehen, daß den deutschen Verkäufern jene in Fleisch und Blut übergegangene Geschäftstüchtigkeit und Gewandtheit des ausländischen Reisenden noch recht sehr fehlt.

Wenn wir vom Auslande kaufen müssen, so beweist dies, daß entweder unsere eigene Produktion nicht zulängst — dann aber sollten wir uns befehligen, diesen Mangel im eigenen Lande auszugleichen; und dazu sind wir in der Lage — oder: wir übergeben unsere inländischen Betriebe und gehen nur aus eingangs geschilberten Umständen ins Ausland. Dies ist tatsächlich sehr viel der Fall! Würden die vielen Hunderttausende von Mark den deutschen Gartenbaubetrieben zufließen, dann wäre damit ein bedeutender Schritt vorwärts getan. Dazu aber bedarf es ernstlich des Mahnrufes: „Denk erst an die deutsche Wirtschaft!“ Mit einer Besserung dieser Verhältnisse wird es auch den produzierenden Betrieben möglich sein, sich allen neuen, an sie herantretenden Ausgaben gewachsen zu zeigen.

Käufe lassen sich bei Gegengeschäften am ehesten abschließen. Es ist gang und gäbe, zu versuchen, von der eigenen Ware gleichzeitig etwas abzusetzen. So verfährt man meist in Kollegentreifen. Wie liegt nun dieser Fall bei den ausländischen Lieferanten? Da ist von Gegengeschäften nichts zu merken, ja, es wird nicht einmal davon geredet. Sowohl Holländer und Belgier als auch Franzosen können im allgemeinen vom deutschen Markt nur wenig oder nichts gebrauchen; trotzdem tragen wir ihnen Hunderttausende von Mark ins Land. Sollte es nicht möglich sein, mehr Geschäfte unter deutschen Gärtnern abzuschließen, indem man den Gegengeschäften mehr Bedeutung beimißt? Dazu ist aber notwendig, daß wir einander näherkommen und kennenlernen, und das wieder kann vorteilhaft geschehen einerseits durch Befichtigung der Kulturen durch die Verbraucher, andererseits durch planmäßiges Reisen nach bewährtem ausländischen Muster seitens der Erzeuger. Mancher würde erstaunt sein, welche Fälle an gutem Material unsere Betriebe enthalten und zu welcher Bedeutung sich solche persönlich angeknüpften Beziehungen auf die Dauer zu entwickeln vermögen.

Mögen hier die Großbetriebe im Interesse deutschen Wohlstandes und zur Wahrung der

Belange des gesamten deutschen Gartenbaues vorbildlich vorangehen. Im gleichen Sinne dieser Betrachtung sollten auch andere ausländische Erzeugnisse abgelehnt werden. Sind wir noch nicht arm genug, um deutsches Geld ins Ausland zu schaffen? Geredet wird überall genug, aber die Taten fehlen. Daran ist unsere Wirtschaft krank. Leider ist auch der deutsche Gärtner von diesen Sünden und Fehlern nicht freizusprechen. Man jammere und wehklage nicht über weiteren Niedergang unserer deutschen Wirtschaft. Zum großen Teil liegt die Schuld bei uns selbst. Drücken uns die Lasten, die uns der verlorene Krieg aufgebürdet hat, noch nicht genug? Wann wird endlich die Erkenntnis kommen, daß wir uns selbst helfen müssen? Sollten wir uns nicht als eine deutsche Notgemeinschaft fühlen? Ist das der Fall, dann heißt es aber nicht nur so fähigen, sondern in allem und jedem danach handeln.

### Der Gartenbau und das gewerbliche Arbeitszeitgesetz.

In Nr. 60 der „Gartenbauwirtschaft“ berichteten wir von einer Entscheidung des Landesrichters für den Freistaat Sachsen und vertreten hier den Standpunkt, daß die Entscheidung des Schlichters in der abgegebenen Form deshalb keine Geltung besitze, weil auf Gartenbaubetriebe die Vorschriften des gewerblichen Arbeitszeitgesetzes keine Anwendung finden könnten. Inzwischen hat der Schlichter auf Grund der erhobenen Vorstellungen seine Entscheidung wie folgt ergänzt:

„Unter Bezugnahme auf die Besprechung im Sächsischen Wirtschaftsministerium am 14. d. Mts. bestätige ich hiermit, daß die Entscheidung vom 13. Juli 1927 nach § 6a der Arbeitszeitverordnung vom 14. April 1927 für die sächsischen Gärtnereien nur für solche Gärtnereibetriebe Geltung besitz, die als gewerbliche Betriebe anzusehen sind. Wenn das in der Entscheidung nicht besonders bemerkt worden ist, so entspricht das der Absicht, weil nach § 1 der Arbeitszeitverordnung diese sowie nur auf gewerbliche Arbeiter Anwendung finden kann und in der Einleitung zur Entscheidung vom 13. Juli 1927 auf die Arbeitszeitverordnung geküßt die Entscheidung erfolgte.“ (15. 9. 27. Akt. 3. Nr. S. I/II.)

Mit dieser Erklärung des Schlichters ist zunächst einmal erreicht, daß eine einseitige Auswertung der Entscheidung unmöglich gemacht ist.

### Der deutsche Gartenbau in den Handelsverträgen der letzten Jahre.

Von Oberregierungsrat Dr. Hans Engel in Berlin-Friedenau.

I.  
Auf Grund des Vertrages von Versailles konnten wir erst vom 10. Januar 1925 ab mit dem Ententestaaten Wirtschaftsverhandlungen mit dem Ziele führen, unsere Interessen auf dem Auslandsmarkt mit denen des Auslandes auf dem unsrigen auszuhandeln. Obwohl erst drei Jahre vergangen sind, in denen wir die wiedererlangene Freiheit unserer Außenwirtschaft nach unserem Ermessen verwerten können, liegt doch schon eine große Reihe von Handelsverträgen vor, die die Wirtschaft des Deutschen Reichs eng mit der übrigen Wirtschaftsmacht des Erdballs verbinden soll. Wenige Verträge stehen noch aus, um das Netz wirtschaftlicher Bindung in einer Weise geknüpft erscheinen zu lassen, wie wir es in der Vorkriegszeit vor uns gesehen haben. In der Vorkriegszeit stand ein langer Zeitraum für Vorbereitung und Abwicklung der Wirtschaftsverhandlungen zur Verfügung, jetzt hingegen mußten in knappen drei Jahren in Verhandlungen, die oft nebeneinander liefen, die wichtigsten Fragen der deutschen Außenwirtschaft entschieden werden.

Der Gartenbau hat schwere Jahre in Kriegs- und Nachkriegszeit hinter sich, denn eine Reihe von wichtigen Schutzzöllen war von 1914 bis 1925, nahezu zwölf Jahre lang, aufgehoben. Erst die Tatkräft des Kabinetts Luther-Kamitz konnte nach mehrmaligem Anlauf endlich wieder einen Zollschutz auch für Erzeugnisse der Gartenbauwirtschaft erreichen, konnte aber nicht verhindern, daß in einer Reihe Schlag auf Schlag einsehender Handelsverträge die Zollsätze gerade für Erzeugnisse des Gartenbaues starke Herabsetzungen erfahren haben. Ohne sich einer Uebertreibung schuldig zu machen, kann man sagen, daß die Zollsätze gerade für Erzeugnisse des Gartenbaues im schärfsten Feuer des handelspolitischen Kampfes gestanden haben und ihre Verluste sieht dementsprechend aus. Daß unser Gartenbau eines Zollschutzes bedarf, wird ihm in weiten Kreisen zugestanden. Ueber das Ausmaß des Schutzes gehen aber die Meinungen auseinander, auch darüber, inwiefern andere Maßnahmen unseren Gartenbau im Kampf gegen das Ausland schützen können. Schon Bismarck sagte, daß der Zollschutz dazu bestimmt sei, dem wirtschaftlich Schwachen den Schutz des Staates zu geben, und wenn sich auch die Verhältnisse von 1879 und 1927 nicht gleichen, so ist die Wirtschaftsfrage unseres Gartenbaues alles andere als besser denn damals! Wenn der Zollschutz in der Lage ist, das auszugleichen, was das Ausland vor uns voraus hat, wenn durch ihn erreicht wird, daß das Ausland mit Weltgesundkosten auf den deutschen Markt tritt, die nicht wesentlich niedriger sind als die eines wichtigen heimischen Berufsstandes, nämlich des Gartenbaues, dann haben die Zölle einen großen Teil ihrer Aufgabe erfüllt. Wie liegen die Dinge aber wirklich? Begünstigt durch Klima und Bodenverhältnisse, bevorzugt durch niedrige Steuern, geringere Löhne, oft günstigere Frachtkonverhältnisse gerade für Ausfuhrzwecke und jedenfalls nicht gedrückt durch die schweren Lasten, die unser ganzes Volk auf Grund des verlorenen Krieges tragen muß, durch all diese Dinge unbeschwert tritt die bemerklie ausländische Konkurrenz der vorbelasteten deutschen Wirtschaft gegenüber. Das Ergebnis dieses ungleichen Wettkampfes hat nicht ausbleiben können. Ein Blick in unsere Außenhandelsbilanz belehrt uns, was es heißt, unter diesen Umständen im Warenaustausch mit dem bessergestellten Auslande zu stehen. Stellen wir doch von Jahr zu Jahr und von Monat zu Monat das unheimliche Anziehen der Einfuhrkurve auch für Erzeugnisse des Gartenbaues fest. Dazu kommt, daß wir in zahlreichen Fällen zwar nur die gleichen Summen wie in den entsprechenden Zeiträumen des Vorjahres an das Ausland gezahlt haben, mengenmäßig aber Posten zu uns hereingekommen sind, die die des Vorjahres weit überragen. Hierin sehen wir das Bestreben des Auslandes, sich den deutschen Markt unter allen Umständen selbst zu

**LÜFTUNGS-SCHIEBEFENSTER für Gewächshäuser**  
praktisch, dauerhaft, preiswert, aus verzinktem Eisenblech in jeder Breite. Prospekt kostenlos.  
Arno Stoy, Metallwarenfabrik, Bad Harzburg

## Garantierte Auflage 35 000

**Lüftungs-Schiebefenster**  
schwere verzinkte Ausführung. Preis: Länge u. Breite zusammengezählt je cm 6 Pf., z. B. kostet 1 Fenster 20 x 80 cm: 20 + 80 = 100 x 6 Pf. = 3 M.  
Jede Größe schnellst. lieferbar. Stoffhafte 1 kg 2,30 M. K. Martin Seidel, Leipzig C. Bräuderstr. 16.