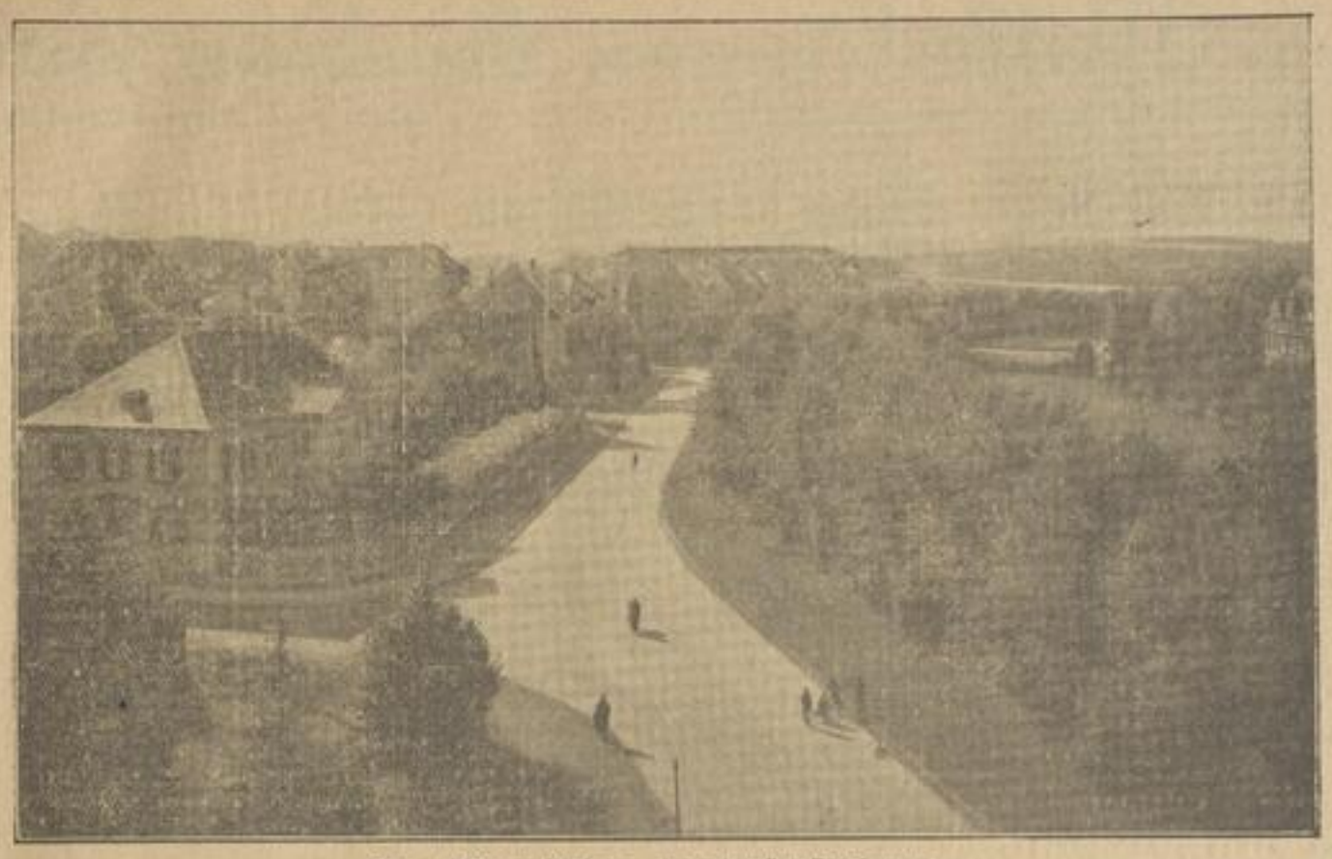
auf den Gräbern seiner Angehörigen wissen, und so ist es auch umgekehrt.

Damit erhält aber die Arbeit des Friedhofsgärtners eine wirtschaftliche Bedeutung, die noch weit über den Rahmen seiner Tätigkeit auf dem Friedhof hinausgeht. Daraus wird auch erklärlich, daß

die überwiegende Mehrzahl der Friedhofsgärtnereien im Rhinland nicht nur Verbraucherbetriebe, sondern auch Produktionsbetriebe

von erheblichem Umfange darstellt. Neben dieser Form des gemischten Betriebes gibt es auch noch eine große Anzahl von Friedhofsgärtnereien, die von solchen Kollegen geleitet werden, die gleichzeitig in voll- oder halbberuflicher Stellung als Friedhofsverwalter oder als Totengräber tätig sind. Diese Form hat sich in langen Jahrzehnten, namentlich an mittleren und kleinen Plätzen, durchaus bewährt, insbesondere auf den von Kirchengemeinden betriebenen Friedhöfen. Leider verschwindet sie mehr und mehr, und an ihre Stelle treten entweder berufsfremde Verwaltungsbeamte oder solche Gartenbeamte, die dem Friedhof gleichzeitig mit den öffentlichen Anlagen zu betreuen haben. In beiden Fällen geht das persönliche Verhältnis zum Friedhof mehr oder weniger verloren, die Gefahr der Schematisierung wächst, und damit die Gefahr der Verdrängung des berufsmäßigen Friedhofsgärtners aus seinem alten, traditionellen Arbeitsgebiet.

Ich hoffe und wünsche, daß es mir gelungen ist, die Aufgaben und die Bedeutung unseres Spezialberufes so darzustellen, daß daraus das Verständnis für ihn im Gesamtberufe und in der Oeffentlichkeit mehr als bisher zur Geltung kommt. Wir Friedhofsgärtner sind gewillt, diese unsere Aufgaben mit dem Einsatz aller Kräfte zu erfüllen.



Aus Essen: Anfang eines Grüngürtelzuges

Bedeutung und Organisation der Obst- und Gemüseversteigerungen am Niederrhein

Von Hans Tenhaeff in Straelen (Kreis Geldern)

Diese Ausführungen waren Gegenstand eines Vortrages, den der Verfasser kürzlich im Westdeutschen Rundfunk gehalten hat.

Die Rationalisierung des Absatzes landwirtschaftlicher Erzeugnisse darf als eine der Hauptgegenwartsfragen berufsständisch-organisatorischer Selbsthilfe bezeichnet werden. Lange bevor die Bedeutung dieser Frage in der Landwirtschaft allgemein erkannt wurde, ist der niederrheinische Obst- und Gemüsebau in der Verwertung seiner Produkte Wege gegangen, die heute als vorbildlich und an vielen Stellen Deutschlands nachahmenswert anerkannt sind.

Vor dem Kriege vollzog sich, wie in weitgehendem Maße auch heute noch, der Obst- und Gemüseabsatz in der Rheinprovinz fast regelmäßig in der Weise, daß der einzelne Erzeuger die Erträge seines Betriebes entweder einem ihn aufsuchenden Händler überließ, oder sie auf einem mehr oder weniger nahegelegenen Großstadtmarkt selbst zum Verkauf anbot. Jeder sortierte und verpackte die Produkte nach seinem Gutdünken. Der Händler zahlte je nach Qualität und Aufmachung der Ware, nach der Höhe der ihm beim Einzelankauf entstehenden Unkosten usw. Preise, die meist nur Bruchteile der Markt- bzw. Verbraucherpreise darstellten. Beim Marktverkauf des Erzeugers mußten sich an mehreren Tagen der Woche die wertvollsten Kräfte des Betriebes mit dem wichtigsten Teil der Betriebswirtschaft, dem möglichst günstigen Absatz der gezogenen Produkte, befassen. Im einen wie im anderen Falle vollzog sich das Verkaufsgeschäft unter Bedingungen, die gleichermaßen für den Erzeuger wie für den Handel und die Verbraucherschaft unvorteilhaft waren. Im Wettbewerb mit einer durch günstigere Bodenbeschaffenheit und geeigneteres Klima, bessere Fachtechnik, Betriebseinrichtung und Wirtschaftsorganisation weit überlegenen Auslandsproduktion stand unter solchen Umständen besonders die rheinische Obst- und Gemüseerzeugung außerordentlich ungünstig da. Das um so mehr, als auch die wirtschaftspolitischen Voraussetzungen fehlten, die eine den Ansprüchen des deutschen Marktes entsprechende Steigerung der Leistungsfähigkeit dieses wichtigen Zweiges heimischer Bodenbewirtschaftung hätten herbeiführen können. Nutznießer dieser Verhältnisse war das Ausland, besonders Holland, das namentlich auch in der Organisation des Absatzes seiner Erzeugnisse schon seit Jahren Vorbildliches geleistet hatte.

Es lag nahe, daß im deutsch-holländischen Grenzort Straelen der Plan entstand, das wenige Kilometer von seinen Grenzen entfernte Beispiel eines gemeinschaftlichen Absatzes Obst- und gemüsebaulicher Erzeugnisse mittels einer Versteigerung (in Holland „Veiling" genannt) nachzuahmen. Im Herbst 1913 entschloß sich der örtliche Obst- und Gemüsebauverein, nach vorausgegangener Produktionsförderung, die erste deutsche Erzeugerversteigerung für Obst und Gemüse zu gründen, die im Frühjahr 1914 eröffnet wurde. Auf einem mit Reichs- und Kleinbahnanschluß versehenen Gelände der Geldernschen Kreisbahn wurde eine Versteigerungshalle errichtet, die im Laufe der Jahre mehrmals vergrößert und mit einer elektrisch angetriebenen Versteigerungsuhr versehen worden ist. Die Belieferung dieser Versteigerung erfolgt durch die Mitglieder von Obst- und Gemüsebauvereinen, die in fast allen Gemeinden des Kreises Geldern bestehen. Die Vereine sind zu einem Kreisverband mit dem Sitze in Straelen zusammengeschlossen. Der Leitung und Geschäftsführung dieses Verbandes liegt zugleich die Erledigung aller mit der Durchführung der Versteigerung verbundenen Aufgaben ob. Zur erhöhten Sicherung des Unternehmens hinsichtlich einer möglichst starken, regelmäßigen und in allen Teilen gewissenhaften Belieferung der Versteigerung hat sich innerhalb des Verbandes eine besondere Gruppe der Berufsgemüsezüchter gebildet.

Zur Zeit werden in Straelen, wie auch an den meisten anderen Versteigerungsplätzen, an zwei bis vier Tagen der Woche, je nach der Jahreszeit, Mengen und Qualitäten von Obst und Gemüse angeboten, die sich mit den Anlieferungen mancher Auslandsversteigerungen durchaus messen können.

Dem Vorbilde Straelens folgend sind sodann gleiche Versteigerungen in Krefeld, Opladen, Wesel, Moers, Kaarst, Kreis Neuß, Calcar, Roisdorf, Kreis Bonn, und Fischenich, Kreis Köln geschaffen worden. Mehreren dieser Versteigerungen wurde auch der gemeinschaftliche Absatz von Eiern angegliedert. Die Versteigerung in Kaarst befaßt sich nur mit dem Verkauf von Früh- und Spätkartoffeln, die in Calcar nur mit dem Absatz von Eiern.

Als erster Versuch zum besseren Absatz von Milch und Molkereiprodukten durch eine Versteigerung ist die Gründung der Veiling Niederrhein G. m. b. H. in Krefeld anzusehen.

Auch Westfalen hat nach dem rheinischen Vorbild Erzeugerversteigerungen, und zwar die erste in Münster, gegründet, die sich dort in gleichgünstiger Weise wie im Rheinland entwickelt haben.

An vielen anderen Stellen Deutschlands sind zur Zeit, gefördert durch die Bereitstellung finanzieller Mittel auf Grund des landwirtschaftlichen Notprogramms, Bestrebungen im Gange bzw. die ersten Schritte getan, um den betreffenden Anbaugebieten ebenfalls die Vorteile der Erzeugerversteigerung nutzbar zu machen.

Die rheinischen Absatzorganisationen sind innerhalb des Provinzial-Verbandes Rheinischer Erwerbs-Obst- und Gemüsezüchter mit dem Sitz in Straelen zu einer Vereinigung rheinischer Erzeugerversteigerungen zusammengeschlossen. In dieser Vereinigung werden alle aus der Praxis des Versteigerungsgeschäftes sich ergebenden Fragen erörtert sowie die notwendigen Beschlüsse zur Herbeiführung eines möglichst einheitlichen Handels gefaßt.

Der organisatorische Aufbau einer Erzeuger-Versteigerung erfolgt zweckmäßig für ein größeres Anbaugebiet, etwa für einen Kreis, auf der Grundlage einer Vereinigung, Gesellschaft oder Genossenschaft, die in allen geeigneten Plätzen örtliche Unterstellung hat und der die Trägerschaft des Unternehmens obliegt. Einige rheinische Versteigerungen, z. B. Straelen, Opladen und Roisdorf, haben die von ihnen benutzten Verkaufshallen selbst geschaffen, andere, wie Krefeld und Fischenich, sind Pächter der von der Stadt bzw. dem Kreis erbauten Versteigerungsanlagen. Ueberall, mit alleiniger Ausnahme von Moers, liegt aber das Verkaufsgeschäft in den Händen der Erzeugerorganisationen. Diese erfassen durch ihre Unterstellen die Produkte der ihnen angeschlossenen Erzeuger in vorgeschriebener Sortierung und Verpackung. Das Verpackungsmaterial wird von einem Zentrallager der Organisation aus den Unterstellen bzw. den einzelnen Erzeugern gegen eine geringe Leihgebühr zur Verfügung gestellt. Wer in den der Anlieferung zur Versteigerung beizufügenden Anlieferschein eine mit der strengen Kontrolle auf dem Versteigerungsplatze nicht übereinstimmende Mengen-, Gewichts- oder Qualitätsangabe macht, wird nach Maßgabe der festgestellten Unstimmigkeiten bestraft. Die der Versteigerung angeschlossenen Erzeuger sind auf Grund schriftlicher Verpflichtung sowie Hinterlegung eines Bürgschaftswechsels gehalten, ihre gezogenen Waren restlos zur Versteigerung anzuliefern und alle Bestimmungen der Versteigerungsordnung gewissenhaft zu erfüllen. Der Verkauf vollzieht sich mit Hilfe der elektrischen Versteigerungsuhr im Abbietungsverfahren. Dieses ermöglicht den Absatz selbst größter Anlieferungen in wenigen Stunden.

Allwöchentlich rechnet die Organisation durch ihre Unterstellen mit den Erzeugern ab. Sämtliche durch die Versteigerung entstehenden Unkosten werden aus einer vom Erzeuger zu zahlenden Versteigerungsgebühr von 2—5% der erzielten Warenpreise bestritten.

Als besondere Vorzüge einer Versteigerung sind hervorzuheben:

1. die Möglichkeit einer restlosen Erfassung der im angeschlossenen Anbaugebiet vorhandenen Produktion und das daraus sich ergebende Massenangebot in den verschiedenen vom Markt verlangten Erzeugnissen an einer einzigen Verkaufsstelle;
2. die Einheitlichkeit der Sortierung und Verpackung sowie die Gleichmäßigkeit der Mengen- und Stückzahleinteilung in den einzelnen Verpackungsbehältern;
3. die Verbilligung des Verpackungsmaterials durch den Großeinkauf des Bedarfes für das ganze Erzeugergebiet;
4. die Ersparnis an Kräften, welche ohne das Bestehen einer Versteigerung für jeden einzelnen Betrieb das Verkaufsgeschäft erledigen müßten und daher in der arbeitsreichsten Zeit des Jahres dem Betriebe entzogen würden;
5. die Marktbeobachtung und Preisberichterstattung für große Umschlagsplätze, wie letztere u. a. durch den Westdeutschen Rundfunk schon am Abend des Versteigerungstages regelmäßig erfolgt;
6. eine durch weitestmögliche Mechanisierung des Verkaufsverfahrens mittels der elektrischen Versteigerungsuhr unbedingt zuverlässige, den jeweiligen Marktverhältnissen entsprechende Preisbildung;
7. der sichere Eingang des Gegenwertes der angelieferten Erzeugnisse, da auf den Versteigerungen nur gegen Barzahlung verkauft wird;
8. die billige und wirksame Reklame für die Versteigerung durch einheitlichen Firmenaufdruck auf dem Verpackungsmaterial;
9. die Erleichterung des Einkaufgeschäftes für den die Versteigerung besuchenden Käufer, der in wenigen Stunden seinen Bedarf an allem, was der Markt verlangt, in einheitlicher Sortierung, Verpackung und Qualität decken kann;
10. der schnellere und billigere Abtransport der Massenprodukte einer Versteigerung zu den Verbraucherplätzen durch das eigene Transportmittel des Käufers oder auf Grund besonderer Vereinbarungen mit der Reichsbahn und mit anderen Transportunternehmungen;
11. die zweckdienliche Abgrenzung der Zuständigkeiten des Erzeugers und des Handels bei Erledigung der diesen in der Lebensmittelversorgung zufallenden Aufgaben;
12. die durch das Zusammenwirken aller Faktoren einer Versteigerung erzielte größere Frische der besonders leichtverderblichen Ware infolge ihres schnelleren Ueberganges vom Erzeuger auf den Verbraucher;
13. die auch im übrigen bessere Versorgung der Verbraucherschaft, welche sich aus der Vereinfachung und Verbilligung des Absatzes zugunsten der Erzeuger und des Handels durch Verringerung der Spanne zwischen Erzeuger- und Verbraucherpreisen ergibt.

Grundsätzlich ist über die Erzeugerversteigerung zu sagen, daß sie überall dort empfohlen werden kann, wo innerhalb eines entsprechend leistungsfähigen und gut erreichbaren Anbaugebietes die erste und wichtigste Voraussetzung für jede Versteigerung, der Wille zu entschlossenem gemeinsamen Handeln, vorhanden ist. Je größer das Angebot auf einer Versteigerung, besonders in den markgängigsten Produkten ist, desto sicherer ist der absatzorganisatorische Erfolg. Der Anschluß unserer heute noch vielfach zerstreuten Produktion an eine Erzeugerversteigerung bedeutet die Hebung der Rentabilität der betroffenen Betriebe. Er gewährleistet zugleich eine Bessergestaltung der Versorgung besonders auch unserer vielen Mittel- und Kleinstädte, die heute noch zu einem sehr großen Teil indirekt, d. h. über unsere Großstadtumschlagsplätze mit Obst und Gemüse beliefert werden. Der Handel wird durch das Angebot einer Ware auf deutschen Versteigerungen, die in jeder Beziehung ebenso marktfähig ist, wie die Auslandsware, erst in die Lage versetzt, seinen Bedarf mehr als bisher im Inlande zu decken. Volkswirtschaftlich betrachtet erblicke ich in der Fortführung des Versteigerungssystems beim Absatz von Obst und Gemüse, ohne es als das einzige richtige Verkaufsverfahren anzusehen, eines der wichtigsten Mittel zur teilweisen Entbehrlichmachung einer Einfuhr an Gartenbau-Erzeugnissen, deren jährlicher Wert nahezu eine halbe Milliarde Mark beträgt.

Der Umsatz unserer rheinischen Erzeugerversteigerungen beläuft sich heute auf viele Millionen Mark. Es unterliegt keinem Zweifel, daß ihre Leistungen in den nächsten Jahren weiterhin um so erheblicher steigen werden, je planmäßiger wir auf dem Gebiete der Erzeugung und des Absatzes von Obst und Gemüse die Erfahrungen der Vergangenheit unserer Zukunftsarbeit dienstbar machen.

Gartenbautag

Begrüssungsabend

am Sonnabend, den 3. August, 19½ Uhr im Saalbau

SLUB Wir führen Wissen. TU Berlin UNIVERSITÄTSBIBLIOTHEK DEUTSCHE GARTENBAUBIBLIOTHEK E.V.