

Anzeigenpreise: Die 7gespaltene mm-Zelle 25 Pf., die 4gespaltene Reklame-mm-Zelle im Text 50 Pf. — Reklamationen nur bis 8 Tage nach Erscheinen zulässig. — Belegexemplare nur auf Verlangen gegen Portiersatz. — Für Fehler durch undeutliches Manuskript keine Haftung. — Bei Einziehung durch Gericht od. i. Konkursverfahren, fällt der berechn. Rabatt fort.

Bezugspreis Mark 1.— monatlich. — Anzeigehannahme: Berlin SW 48, Friedrichstr. 16, neben der Gärtnermarkthalle. — Die Schlauderanzeigen sind von der Veröffentlichung ausgeschlossen. — Der Auftraggeber gibt durch die Aufgabe des Inserats sein Einverständnis ab, Preise unter der Schlauderpreisgrenze der Verbände wegzulassen. — Erfüllungsort Berlin-Mitte

Der Gartenbauwirtschafter

Berufsständischer Wertschöpfungsbeitrag des Berufs des Gartenbauwirts
Zentralblatt des Feldmäßigen Obst- und Gemüsebauwirts

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

Nr. 2 | 45. Jahrgang der Verbandszeitung | Berlin, Donnerstag, den 9. Januar 1930 | Erscheint wöchentlich | Jahrg. 1930

Das Jahr 1930 — ein Werbejahr! — Wie steht es um unsere Ausfuhr an Blumen und Pflanzen? Laßt Blumen sprechen auch im Süden. — Sauertraufabrikanten kaufen keinen Weißbrot mehr. — Was kann der Obstbau von der Sägmühlherstellung erwarten? — Steuerkalendar für Januar. — Obstunterlagen-Probleme. — Unsere schönsten Blütensträußer. — Vereinfachte Einrichtung der Lohnsteuerbelege für 1929. — Sortenvergleich von Wuchshausgurten. — Für die Wintertagung 1930 in Berlin sind folgende Veranstaltungen vorgesehen. — Grundlinien der modernen Gartengestaltung. — Die Sonntagshunde. — Aus den Landesverbänden und Bezirksgruppen. — Wartfruchtplan.

Das Jahr 1930 — ein Werbejahr!

Von E. Schröder, R. d. L. in Krefeld

Je weniger Kaufkraft und Kauflust vorhanden ist, desto intensiver wird um die Seele des Käufers gerungen. Produkte, die nicht unbedingt lebensnotwendig sind, müssen in solchen Zeiten mit besonderem Nachdruck dem Publikum dargeboten werden, für sie ist erhöhte Werbung und Reklame geradezu Voraussetzung dafür, daß sie nicht durch andere Waren vom Markt verdrängt werden. Wenn auch Blumen und Pflanzen nie ganz verdrängt werden können, so ist doch ihr Verbrauch — namentlich im Winter — nicht gerade lebensnotwendig für die breite Schicht der Bevölkerung. Es kommt also darauf an, das Interesse für ihren Verbrauch dauernd wach zu halten, immer wieder anzuregen und neu zu beleben.

Man wird entgegenhalten: das geschieht doch schon durch die Auslagen der Blumengeschäfte, durch die Gärtnereien an sich. Gewiß ist das richtig, die Ware selbst ist letzten Endes immer die beste Werbung. Aber das trifft für alle Waren zu. Es kommt darauf an, in dem Verbraucher vorher schon den Wunsch zu wecken, Blumen zu kaufen und Blumen zu schenken. Ja, es kommt darauf an, diesen Wunsch zu einem festen Vorhaben zu veredeln, die Gedanken an andere Kräfte auszuhalten und den Begriff „Blumen“ als das allein Richtige und Mögliche zu suggerieren.

Ob wir wollen oder nicht, wir werden auf diesen Weg gedrängt, denn die anderen, die Geschenke- oder Luxusartikel anbieten, haben ihn längst beschritten und sind allen Genies dabei, uns auszuhalten und zu überrennen. Mit immer stärkeren Mitteln wird der Käufer ange-

lockt, glänzende Geschäfte, glänzende Aufmachung der Waren sind auch bei festen Vorlägen noch Anfechtung genug. Beweis: Das ständige Anwachsen der Warenhäuser, der geradezu ungläubliche Zustrom zu den Einheitspreisgeschäften. Da läßt nicht talentloses Fischen und Schimpfen, da muß gekämpft und gerungen werden. Wir dürfen und können uns dabei nicht auf Abwehr, auf Verteidigung unseres bisherigen Bestandes beschränken, sondern haben allen Grund, ernstlich daran zu gehen, neue Verbrauchsmöglichkeiten für Blumen und Pflanzen wie überhaupt für Gartenbauprodukte zu schaffen.

Qualität und Quantität der deutschen Gartenbauproduktion sind gestiegen und steigen weiter, eine Bewegung, die sich lediglich von einer allgemeinen schiefen Konjunktur einkämmen läßt. Kein Gartenbauunternehmen läßt sich davon aber abhalten, den Betrieb zu vergrößern, wenn die Mittel — oder der Mut dazu vorhanden sind. Der Glaube an die eigene Leistung läßt sich keine Schranken setzen. Wir sind weit davon entfernt, Blamieren auf Grund von Bedarfserhebungen im deutschen Gartenbau treiben zu können. Solange wir Erwerbsgartenbau nach den Grundrissen der Privatwirtschaft — vorwiegend in Klein- und Mittelbetrieben — betreiben wollen — und das wollen wir! — solange gibt es keine Einschränkung der Produktion durch Bestimmungen der freien Berufsorganisationen. „Freie Bahn den Tüchtigen!“

Ein Kollege aus einer westfälischen Großstadt schreibt mir kürzlich: „Ich glaube nicht an die Möglichkeit, durch vollständige Reklame den Absatz von Blumen und Pflanzen noch nennenswert

steigern zu können.“ — Ja, wenn wir alle nicht daran „glauben“, dann können wir ja nur die Hände in den Schoß legen und warten, bis die anderen uns den Rahm von der Milch schöpfen. Ich glaube im Gegenteil und lauge es immer wieder: Der Verbrauch gartenbaulicher Erzeugnisse ist noch ganz erheblich heigerungsfähig! Wir haben doch in Deutschland erst am Anfang einer Entwicklung, die Gemüse und Obst zum täglichen, notwendigen Nahrungsmittel und Blumen und Pflanzen zum unentbehrlichen Gebrauchsgut macht. Andere Länder, England, Holland, Dänemark u. a. kennen einen viel gewaltigeren Konsum darin als wir. Dort kann man auch beobachten, daß Blumen nicht als Luxus, sondern als selbstverständlicher, täglicher Bedarf gemertet werden. Auch dort ist das nicht immer zu gewesen, sondern erst in selbstbestimmter, satter Arbeit allmählich erreicht worden.

Die Not der Zeit wird uns zwingen, mehr als bisher für die Absatzförderung gärtnerischer Produkte zu tun.

Wäre die Erkenntnis von der Notwendigkeit so rechtzeitig kommen, daß es nicht erst gilt, schon verlorenen Positionen zurückzuerobieren, sondern daß es möglich ist, Reklame zu gewinnen und neue Absatzmöglichkeiten zu erschließen. Aber die Not der Zeit zwingt auch, die Mittel zusammenzuhalten, sie systematisch und zielbewußt zu verwenden und dem Ganzen dienlich zu machen. — Wäre das Jahr 1930 aus die Erkenntnis der Aufgaben und den notwendigen Opfermut zu ihrer Durchführung bringen.

Wie steht es um unsere Ausfuhr an Blumen und Pflanzen?

Bereinigte Staaten wichtigster Abnehmer — Dort winkt manches Geschäft

Von Dipl.-Landwirt R. Schüring in Berlin

Wenn wir Deutschen für unsere Erzeugnisse auf dem Weltmarkt Absatz suchen, so haben wir fast überall auf Schwierigkeiten. Das trifft besonders zu für unsere Industrie, die früher mit sehr viel Erfolg exportierte und sich heute die Möglichkeiten für den Export schwer erkämpfen muß. In den zehn Kriegs- und Nachkriegsjahren haben wir nicht nur die Fälligkeit mit diesen Verbrauchergebieten verloren, sondern wir fanden dieselbe, als wir die alten Beziehungen wieder aufknüpfen wollten, daß viele dieser Länder sich inzwischen eigene Industrien aufgebaut hatten.

Diese von unserem Standpunkt aus bedauerliche Entwicklung hat nicht nur die Industrie betroffen. Auch der deutsche Blumen- und Pflanzengartenbau kann nur noch einen Teil der früher angeführten Mengen im Ausland unterbringen. Der Wert der im Außenhandel an Produkten dieses Berufsweiges abgesetzten Mengen ist von etwa 10 Millionen vor dem Kriege auf rund 7 Millionen RM. zurückgegangen. Da aber die Kaufkraft unseres Geldes nicht mehr so groß ist wie vor dem Kriege, ist der Rückgang in Wirklichkeit noch viel beträchtlicher. Allerdings ist es wiederum nicht richtig, einfach irgendeinen Entwertungsfaktor einzusetzen, denn die Bewertung der Blumen usw. hat sich auch etwas verschoben. Da gleichzeitig unsere Einfuhr zunahm, verhielt sich das Verhältnis der Einfuhr zur Ausfuhr noch mehr zu unseren Ungunsten, als es vorher schon war.

Der Rückgang kommt deutlich zum Ausdruck bei den Angaben nach der Exportmenge. Es scheint einem zwar etwas absonderlich, daß man Palmen und Blumenweibeln, Schnittblumen und Topfpflanzen nach Kilogramm und Doppelpfund misst. Immerhin ist es in Anbacht und, solange man bei denselben Waren bleibt, ein recht brauchbarer. Die in Kilogramm angegebene Menge ist bei den einzelnen Positionen um die Hälfte bis ein Drittel weniger geworden. Die reichliche Hälfte der Ausfuhr entfiel auf die beiden Positionen Blumenweibeln, -halben, -klumpen, -stängel und Blumen, getrocknet, getränkt und sonst zubereitet, zu Bindewerken.

Etwa ein Drittel der in diesen beiden Positionen aufgeführten Werte ging vor dem Kriege nach den Vereinigten Staaten. Wir wissen, daß dabei z. B. Königslöwenthiere eine beträchtliche Rolle spielten. Im Kriege legte die eben kurz umrissene Entwicklung auch in der

amerikanischen Gärtnerei ein. Die gewohnten Zufuhren aus Deutschland, wie aus den anderen europäischen Ländern — stottern. So begann man drüben, halb gezwungen, halb aus einem erwachenden Nationalismus heraus, das, was man bisher eingeführt hatte, selbst zu produzieren, und hatte vielfach Glück damit. Jedenfalls ist die amerikanische Gärtnerei durch den Krieg in Europa ein gutes Stück vorangekommen. Dem Zuge der allgemeinen Wirtschaftspolitik der Vereinigten Staaten folgend, legte man auf die Erzeugnisse des Blumen- und Pflanzengartenbaues Jölle von beträchtlicher Höhe.

Wenn man von diesem Gesichtspunkt ausgehend unsere jetzige Ausfuhr betrachtet, so könnte man zu freudiger Heberregung geneigt sein. Denn bei dem allgemeinen Rückgang ist die Ausfuhr nach den U. S. A. die einzige, die etwa die alte Höhe gehalten hat. Der Wertentwertung entsprechend ist der Wert gestiegen. Durch die Verminderung der übrigen Ausfuhr ist somit die relative Bedeutung der Vereinigten Staaten hier sichtbar gestiegen, gehen doch jetzt 27,5% des Ausfuhrwertes gegen 15,2% vor dem Kriege dort hin. Die U. S. A. sind also jetzt unser wichtigstes Exportland. Doch wir 1928 mit 7,2 RM. für reichlich eine Million RM. weniger ausfuhrten als im Jahr davor, geht fast ganz zu Lasten der Vereinigten Staaten. Im übrigen ist vielleicht eine Verschiebung zwischen den Exportgütern eingetreten. Früher spielten neben den Blumenweibeln die Königslöwen eine sehr große

Rolle, jetzt entfällt nach amerikanischer Angabe der überwiegende Wertanteil auf Lilien, Tulpen- und Narzissenweibeln.

So gewiß dies ein Erfolg ist, und wir uns über jeden Erfolg freuen können, so müssen wir doch eine Einschränkung machen. Im Rahmen unserer Ausfuhr ist zwar der amerikanische Anteil von unschlagbarer Bedeutung, innerhalb der amerikanischen Einfuhr aber ist unsere Einfuhr aus den Vereinigten Staaten herabgesunken. Bald nach dem Kriege nämlich ist trotz des oben Gesagten die Einfuhr nach den U. S. A. wieder hart angehängen und beträgt heute ein Mehrfaches der Vorkriegszeit. Geradezu rapide war die Zunahme bei den frischen und konservierten natürlichen Blumen, von 23 000 Dollar 1924 auf 60 000 Dollar 1926 und 124 000 Dollar 1927. In Blumenweibeln wird etwa das Vierfache des Vorkriegswertes eingeführt. Man darf daraus nicht den Schluß ziehen, daß der amerikanische Gartenbau zurückgegangen ist. Im Gegenteil. Bismeyer hat die Nachfrage sich vergrößert. Mit Bedauern müssen wir also feststellen, daß unser Anteil auch hier recht bescheiden ausgefallen ist. Da aber ganz offenbar für den Export nach Amerika große Möglichkeiten bestehen, wird es sich lohnen, diese Möglichkeiten genau ins Auge zu fassen und sich darauf einzustellen. Es muß notwendigerweise versucht werden, unsere Ausfuhr an Blumen und Pflanzen wieder in ein besseres Verhältnis zu unserer sehr angeschwollenen Einfuhr zu bringen.

Laßt Blumen sprechen auch im Süden Trübe Ausichten — O, glückliches Japan

Ein Brief aus Berlin

In meinem Briefe in der letzten Nummer des zur Ruhe gelangenen Jahres hatte ich versprochen, bald einmal etwas über das Weisheitsgeschick und über künftige Aussichten bezüglich des Blumenweibelschicks zu berichten.

Erst das eine — dann das andere! Man soll nicht schlecht über Dinge gehen reden. Wenn ich nicht ein gewöhnlicher Krauter wäre, würde ich das vielleicht lateinisch sagen, wie es hochgebildete Leute tun, das klingt dann immer wunderschön. Also adieu wir an dem

verstorbenen Jahr nicht weiter herum, es ist das zur Genüge zu dessen Bedenken gekommen. Seine letzten Wochen waren auch gar nicht so sehr schlecht. Der Optimist ist — und das sind wir doch glücklicherweise fast durchweg — muß dies gerechterweise zugeben.

In den Feiertagen war die Anfuhr von Süd-Blumen nicht gar zu drückend. Die Franzosen und Italiener brauchen vor Jahr zu Jahr mehr Blumen im eigenen Lande und viele dortige Händler und Exporteure hoffen, bald nicht mehr ihre schönen Blumen in die ungewisse kalte Ferne

Rasmussens Spezialkienteer

das altbekannte, wasserlösliche, helle, ölige pflanzenunschädliche Holzschutzmittel als säurefreies Nadelholzprodukt auch bestbewährt zum Verstreichen von Baumwunden u. Schnittflächen. Fordern Sie Prospekt mit Gutachten von Rasmussen & Co. Nachf., Hamburg 13.

Traube's 12117

Pflanzenballen-Maschine

am rentabelsten.

Wilhelm Traube, Gartenbau Groß-Weigelsdorf, Kr. Oels.

Dohrn's Vierkantpapptopf Dohrn's Reihenplanzer

Für Blumen- und Gemüsepflanzen unentbehrlich. So urteilen führende Fachleute: „Ohne Reihenplanzer nicht mehr konkurrenzfähig.“ Gutachten und Prospekt postfrei. P. H. Dohrn Nachf., Wesselsburen 3

Kohlensäure-Begasung

nach Dr. Reissau 12305
Verein für chem. Industrie o. B., Frankfurt a. M.

Bindfäden Ia.

aus reinem Hanf, imprägniert, 2- u. 8-fach, 1 kg = 2 R. 2,40 M. 1 Postk. = 9 B. 10,50 M. 25 kg 49.— M. 100 kg 185.— M.
Hornschädeln
unverwundliches Bindemittel, 1 kg 1,50 M. Hornmehl, edelste 14% St., 100 kg 38.— M. 50 kg 19,50 M., samt Reparaturwinkel aus bestem Material, verzinkt und lackiert. Kulba, pflanzenunschädliches, führendes Holzimprägnierungsmittel. Preislisten zu Diensten. Hans Besoke, Gärtnereibedarf, Erfurt, Bonifaciusstr. 4.

Die hölzernen Bohnenstangen

jetzt verbrennen!
Platz- und zeitraub. Winterlagerung ersparen! Übertragung von Schädlingen u. Krankheiten auf neue Ernte wird vermieden durch immerwährende federnde
Preis
Stahl-Bohnenstangen . . 17 Pf.
und -Tomatenstäbe . . 6 „
von
DRAHT-BREMER, ROSTOCK 29
Lieferung ab Rostock od. mitteldeutsch. Werk. Verlangen Sie Gratisbrochüre: „Praktische Anwendung von Draht in Garten und Feld“.

schiden zu müssen, sondern im Lande behalten zu können. So hat es mir ein guter Freund erzählt, der einmal dort gewesen ist, und da er nicht gar zu groß läßt, muß wohl etwas Wahres dran sein. Tatsache ist, daß zu den besten und in der Karnesalzzeit alljährlich die Einfuhr zum größten Kummer aller heimischen Importeure klappt.

Diese armen Leute! Sie mußten trauernden Auges zusehen, wie die deutschen Gärtner annehmbare Preise erzielten, daß z. B. Cyclamenblumen per Dp. 1.— RM. brachten. Helfen wir, daß sich die Blumenliebhaberei im Süden weiter entwickeln möge! Auf daß die Blumen dort „sprechen“, wo sie gewachsen sind!

Also das Geschäft klapperte, wie wir Berliner beschelbenerweise zu sagen pflegen. Alles