

Der Gartenbauwirtschaft

Brüfckstänfisch Wirtschaftszüchtung des Brüfckstänfisch Gartenbau

HERAUSGEBER: REICHSVERBAND DES DEUTSCHEN GARTENBAUES EV. BERLIN NW40 • VERLAG: GÄRTNERISCHE VERLAGS-GES. M. B. H. BERLIN SW. 68

Das paßt nicht für mein Geschäft!

Von H. Brnck,
Leitender der Sammelgroßhandlung Köppling & Brnck,
S. W. 100.

Das paßt nicht für unsere Branche! Die beuemste Antwort auf eine unbedachte und vielleicht anstrengende Arbeit. Mit diesem Satz schafft man sich alles vom Halbe, was einem selbst nicht behagt. Wie oft hört man: Klammere — — — paßt nicht für die Gärtnerei! Nur nichts Außergewöhnliches bringen, gar nichts, was auffällt, das könnte nach — — — Marktschreierei ausfallen. Nur ja nicht aus der vornehmen Reserve heraustreten, man könnte ja auffallen, einmal daneben treten.

Es kommt doch gar nicht darauf an, was u n s paßt, was u n s gefällt, sondern darauf, was d e r K u n d s c h a f t g e f ä l l t, worauf die Kundschaft reagiert. Gehen Sie doch einmal mit offenen Augen durchs Leben! Wer verkauft denn mehr, z. B. der Verkäufer eines kleinen Obstladens, der behäbig an der Tür steht und auf die Kundschaft wartet, oder der Händler an der Barre, der seine Kapsel und Birnen ausschreit? Haben Sie schon einmal gesehen, was ein Mann auf dem Markt verkauft, der z. B. seine Fleckenreinigungsmittel vorführt und erklärt: Das sind Menschenkenner, meistens Verkaufsanalysten. Ich kenne einen solchen, der 800 bis 1000 Fleckenreinigungsmittel am Freitag und Samstag auf dem Markt verkauft. Was glauben Sie, wie viele Jahre oft ein kleiner Krämer daran verkauft!

Der Unterschied — — —, der eine stellt seine Ware ins richtige Licht, er lädt Käufer, macht sie überzeugend, rüttelt sie nach und bringt den Kaufabschluß zustande. Der andere hat seine Ware im Schuttsack liegen und — — — wartet auf Käufer. Er wartet — — — bis er sich hat getrautet hat. Nur ein Beispiel, welches ich beliebig erweitern könnte.

Was das mit der Gärtnerei zu tun hat?!

Ja, das paßt nicht für uns! Darauf habe ich ja nur getrautet. Man soll auch nichts nachmachen, sondern besser machen. Nachdenken sollen wir und überlegen, wie auch wir unsere Waren mit verkaufen und veröffentlichen Methoden besser los werden! Wie wir die Käufer heranziehen können.

Es uns das gefällt, ob unserer lieben Konkurrenz oder unserer Kollegen das gefällt, das ist ja g e n u g a l e i c h g ü l t i g u n d n e b e n s ä n d l i c h.
Die Hauptsache ist, daß es Ihren Käufern gefällt, daß Sie Erfolge damit haben und dadurch verdienen. Ihre Klammere braucht ja nur Ihren Kunden, Ihrer Käuferkraft zu gefallen. Ihre Käuferkraft müssen Sie haben. Das können Sie nur, wenn Sie Ihre Kunden und deren Einstellung kennen. Daß ein „Klammere-Bogen“ nicht in einer Erwerbungszeitung empfohlen wird, ist selbstverständlich!

Man soll Blumen, Dekorationen und Gartengestaltungsgarben in einer Zeitung, die ausgesprochen nur von der Finanzwelt gelesen wird, anders anbieten wie in einem Generalanzeiger mit einer Postenauflage. Die Höhe einer Auflage einer Zeitung ist auch noch längere nicht immer ausschlaggebend. Sie können durch eine Zeitung mit einer Auflage von 3-4000 Exemplaren oft mehr Erfolg haben, wie mit einer Auflage von 60-70 000 Exemplaren. Ausschlaggebend ist immer die Käuferkraft, welche dadurch erzielt werden kann. Wie und wodurch Sie diese Käuferkraft erzielen, das ist wieder eine Sache für sich.

Wie oft habe ich schon gehört, „das ganze Annoncieren hat ja gar keinen Zweck. Kein Mensch reagiert darauf oder liest die Anzeigen. Die Anzeigen kommen nicht dabei heraus.“

Ja, glauben Sie denn, die großen Werbeanzeigekarten annouciieren nur aus Spaß und Tollerei? Glauben Sie denn, diese Firmen geben Millionen nur dafür aus, damit sie ihre Namen, ihre Marken abgedruckt sehen? Glauben Sie denn, diese Firmen beschäftigen Zeichner, Schreiber, Kalligraphen nur, weil sie mit ihrem Geld nichts Besseres anfangen wissen?

Ja — — — aber das paßt nicht für uns, das können wir Gärtnerei doch nicht machen. Wir haben ja keine Werbeanzeiger. Wir schlurzen ruhig im alten Dreh weiter. Lassen unsere Druckmaschinen mit vorläufigem Satz, Schrift und Klischeematerial anfertigen. Begeben Sie sich doch einmal zu einige Druckmaschinen, Rechnungsformulare, Geschäftskarten und fragen Sie sich einmal selbst, welchen Eindruck eigentlich auf Sie eine solche Druckmaschine macht. Man begriffst es oft einfach nicht! Mit den

Stalldünger
Packung
Pferdedung
Kudung
und gemischten Dung
in bester Qualität und jeder gewünschten Menge liefern
Berliner Dünghandel A. G.
Berlin O 17, Persinstraße 10-13
Telephon: Andrea 2508/09

Gartenbau und Notverordnung

Der Steuer- und sozialpolitische Inhalt der Notverordnung vom 8. Dezember 1931

1. Im Rahmen der Bestimmungen, die die Voraussetzung für eine Prels- und Preisbindung geben sollen, werden die Vergütungsschläge, die zur Zeit 120 Prozent jährlich betragen, vom 1. 1. 1932 ab aufgehoben. Die Vergütungsschläge werden auf 12 v. H. die Aufsichtsbüro auf 8 v. H. und die Stundungsschläge je nach Lage des Falles auf 5 bis 8 v. H. festgesetzt. Die Tage gelten für Reichs-, Landes- und Gemeindefiskus.

2. Zur Milderung der wohnungswirtschaftlichen Bestimmungen wird gleichzeitig der allmähliche Grundsteuerabbau festgelegt. Zum 1. 4. 1932 erfolgt bekanntlich auf Grund der letzten Notverordnung eine Senkung um 20 Prozent. Nummer soll ab 1. 4. 1935 eine weitere Senkung um 25 Prozent, ab 1. 4. 1937 nochmals eine Senkung um 25 Prozent erfolgen und mit dem 31. 3. 1940 soll die Grundsteuer endgültig verschwinden.

3. Kapitalkräfte bzw. kreditwürdige Berliner hauswirtschaftlicher Grundstücke können die Hauszinssteuerbelastung ihres Grundbesitzes bis zum 31. 3. 1934 ablösen. Besten sie die Ablösung bis zum 31. 3. 1932, so haben sie das dreifache, leisten sie dagegen bis 31. 3. 1934 die Ablösung, so haben sie das dreieinhalbfache des Hauszinssteuerjahresbetrages zu zahlen. Zum Zweck der Ablösung können bei Hypothekendarlehen, Sparanlagen, Versicherungsunternehmen und dergleichen hypothekendarlehen geänderte Darlehen aufgenommen werden, die für die Dauer von zehn Jahren den Vorkurs vor allen anderen bereits eingetragenen Hypotheken erhalten.

4. Die Bestimmungen um eine generelle Senkung der Einheitswerte, über die wir wiederholt in der Presse berichtet haben, hat dazu geführt, daß der Reichsminister der Finanzen ermächtigt wurde, durch Rechtsverordnung mit Wirkung vom 1. 4. 1932 an das Einheitswertniveau zu erniedrigen. Ebenso sind unsere Bestimmungen auf Aufhebung

des Mineralwasserenergiegesetzes (für den Verkauf von Sühmoit wichtig!) von Erfolg gewesen. Diese Steuer wird mit Wirkung vom 1. 4. 1932 ab zunächst bis zum 31. 12. 1933 aufgehoben.

5. Zur Sicherung der Haushalte wird die Umsatzsteuer auf 2 Prozent, für Warenhäuser auf 2 1/2 Prozent vom 1. 1. 1932 ab erhöht. Außerdem wird untererständigen Forderungen auf Einführung der Umsatzsteuer auf die Einfuhr eine Einfuhrabgleichsteuer eingeführt, die in Höhe von 2 Prozent vom Einfuhrpreis zuzüglich Zoll, Beförderungs-, Versicherungs-, Kommissions- und Verpackungskosten und gegebenenfalls von Verbrauchssteuern erhoben wird. Darüber hinaus ist die Einführung der Phasenabschaltung vorgesehen worden.

6. Um die Einnahmen des Rechnungsjahres 1931 zu erhöhen, werden die nach dem geltenden Recht am 10. 4. 1932 fälligwerdenden Einkommensteuervorauszahlungen (Zahlungsdienstleistungen für gewerbliche Betriebe) auf den 10. 3. 1932 vorverlegt. Eine entsprechende Vorverlegung soll auch für später durchgeführt werden.

7. Bedauerlicherweise läßt die Notverordnung für das letzte Vierteljahr des Rechnungsjahres 1931 (1. 1. bis 31. 3. 1932) eine Erhöhung der Realzinsfußschläge bis zur Höhe des Landesfußes zu.

8. Die sozialpolitischen Vorschriften der Notverordnung sind im 5. und 6. Teil zusammengefaßt worden. Der 5. Teil ordnet eine Reihe von Maßnahmen an dem Gebiete der Sozialversicherung, die einen weitgehenden Abbau der Leistungen in allen Zweigen der Sozialversicherung vorsehen. Besonders wesentlich dürfte die Leistungsbeschränkung in der Krankenversicherung sein. Hier dürfen nur die Regelleistungen gewährt werden, solange der Beitrag zur Krankenversicherung mehr als 7 Prozent des Grundlohnes beträgt.

Der 6. Teil bringt insbesondere die Vorschriften über die Senkung der Tariflöhne und Gehälter mit dem Ziele, etwa das Lohnniveau vom 10. 1. 1927 wiederherzustellen.

Über die Einzelheiten werden wir ausführlich berichten, sobald die Durchführungsbestimmungen zu den einzelnen Vorschriften erdienen sind.

Der wirtschaftspolitische Inhalt der Notverordnung vom 8. Dezember 1931

Bis zum 1. 1. 1932 tritt unter anderem für Eisen, Glas und künstliche Düngemittel eine zehnprozentige Preisbindung ein, während die Kohlenpreise ab 1. 1. 1932 um 10 Prozent ermäßigt werden. (Das Rheinische, Mittel- und Niederdeutschland hat die Preisermäßigung bereits mit Wirkung vom 10. 12. vor-

genommen.) Einzelheiten werden von den betreffenden Ministerien und Sonderstellen bekanntgegeben werden.

Am 4. Teil der Notverordnung wird die Reichsregierung ermächtigt, mit Zustimmung des Reichsrates einzelne Vorschriften des Teiles IV der Gewerbeordnung durch neue Vorschriften zu ergänzen. Es ist damit zu rechnen, daß unsere zu diesem Teil der Gewerbeordnung betr. der Abänderung des § 66 über den Verkauf von Baumhüterzeugnissen auf dem Wochenmarkt vorliegenden Anträge zur Durchführung gelangen werden. Näheres hierüber erfolgt nach Bekanntgabe der Abänderungsvorschriften zur Gewerbeordnung.

Wenn Sie z. B. mit Erfolg Pflanzen ziehen wollen, so besorgen Sie sich zunächst erfrischenden Samen, passenden Erde, passenden Dünger, pflanzen die Pflanzen das ganze Jahr lang, um dann durch gute Pflege auch gute Pflanzen zu bekommen.

Wie Sie Ihre Pflanzen pflanzen, so will auch Ihre Werbung durch Anzeigen gepflegt werden. Wie wir unseren Beruf gründlich erlernt haben müssen, so müssen wir auch die Werbungen erlernen.

Sie stellen bestimmt nicht einen Behüben aus Veredelung wertvoller Neuheiten; so sollen Sie auch nicht jemanden damit beauftragen, eine Anzeige zu entwerfen, der gar keine Ahnung davon hat.

Was man selbst nicht kann, dafür soll man sich einen Spezialisten heranziehen und diesen die Arbeit machen lassen. Nur Vorsicht — — — viele sind berufen, aber nur wenige auswählt für solche Arbeiten.

Fragen Sie Leute in diesen Sachen um Rat, die persönlich uninteressiert sind. Leute, die ebenfalls ein Interesse daran haben, daß sie Umstände machen, daß sie verdienen, daß es ihnen gut geht. Fragen Sie Ihre leistungsfähigsten Lieferanten, wenn Ihnen deren Art und Weise der Werbung gefällt. Diese Leute haben gar kein Interesse daran, daß Sie sich unnötige Lasten machen, für wirkungslose Propaganda Geld auszugeben, in Wästern zu infizieren, wo man sich von vornherein auf Grund jahrelanger Erfahrungen sparen muß, daß ist verlos. Diese Leute haben nur Interesse daran, daß es Ihnen gut geht, daß Sie auch Erfolg haben. Nur dadurch können ja auch Ihre Lieferanten verdienen.

Die Zeiten sind vorbei, wo man glaubt, mit dem Verkauf seiner Ware nur das Geschäft abgeschlossen zu haben. Sie müssen auch Ihre Waren wieder verkaufen können. Die niedrigsten Preise müssen Ihnen gar nichts, wenn Sie die Waren nicht los werden, und sich Ladendücker hinzulegen, dazu sind die Mittel heute zu knapp.

Auch Sie dürfen Ihrer Kundschaft nicht nur Ihre Pflanzen verkaufen. Sie müssen den Kunden auch zeigen, wie sie die meiste Freude daran haben. Sie müssen Ihrer Kundschaft sagen, was sie braucht. Wie sie sich durch Blumen und Pflanzen wehre Freude für weniger Geld schaffen können.

Wenn ich Landschaftsgärtner wäre, würde ich z. B. meine Kunden folgendermaßen bearbeiten: — Fortsetzung folgt!

Der Hauptausschuß zur Lage des Gartenbaues

Der Hauptausschuß befahte sich auf seiner Sitzung am 10. Dezember 1931 mit der Lage des Berufsstandes und beschloß, in dem nachfolgenden Telegramm an den Herrn Reichsminister unter Hinweis auf die katastrophale Entwicklung hinzuweisen:

„Heute im Reichswirtschaftsrat unter Teilnahme von Vertretern aus dem ganzen Reich tagender Hauptausschuß des Reichsverbandes des deutschen Gartenbaues bittet Reichsregierung dringend, wirtschaftlichen Zusammenbruch des Berufes durch Beschränkung der gartenbaulichen Einfuhr zu verhüten.“

Der deutsche Gartenbau ist in allen seinen Zweigen am Ende seiner wirtschaftlichen Kraft. Der finanzielle Ertrag des Wirtschaftsjahres 1931 ist noch weit mehr als der der früheren Jahre hinter dem zurückgeblieben, was zur Deckung der notwendigen Betriebskosten und zur Sicherung eines bescheidenen Lebensunterhaltes des Betriebsinhabers erforderlich ist. Tausende von kleinen und kleinsten Gärtnern, woraus der Gartenbau seiner Natur nach zum größten Teil besteht, leiden bitterste Not. — Eine ordnungsmäßige Betriebswirtschaft zur Sicherung der nächstjährigen Ernte ist infolge Fehlens aller Betriebsmittel unmöglich. Besonders hart betroffen sind diejenigen Betriebsangehörigen, welche sich mit Krediten zum Bau von Treibhäusern und Ueberwinterungsräumen belastet haben. Die zu leistenden Zins- und Rückzahlungen sind vollkommen unmöglich, da heute jede Rentabilität auch dieses Wirtschaftszweiges fehlt. Die Ursachen, die zu der trostlosen Lage der Gesamtverhältnisse des deutschen Gartenbaues geführt haben, sind außer in dem starken Rückgang der Kaufkraft unseres Volkes hauptsächlich in der gerade hierdurch volkswirtschaftlich so unverantwortlichen Einfuhr von Auslands-erzeugnissen zu erblicken. Das Ausland wirft Massen der Erzeugnisse seines Gartenbaues zur Entlastung seines Binnenmarktes auf den deutschen Markt. Es sichert seiner Produktion damit eine lohnende Verwertung für die im Lande verbleibenden Teile seiner Ernte neben einer aus dem Wert der Ausfuhr sich ergebenden Inzidenzernte. Demgegenüber muß der deutsche Gartenbau eine schrankenlose Einfuhr aus allen Ländern der Welt, die letzten Endes zu jedem Preis

Mein neues Preisverzeichnis
mit besten neuen
Marktgärtner-Sorten
ist erschienen und wird auf Anfrage sofort und kostenlos zugesandt.
A. Keilholz, Samenzucht
Quedlinburg a. H. 5.
Gegründet 1822

