

zugehen, dieses hin- und herschwanken bringt uns nur Schaden. Aber ersteres wäre bei weitem vorzuziehen.

J. O.

Wenn der geschätzte Einsender des Vorstehenden unseren Artikel in Nr. 18 ds. Bl. genauer durchgelesen hätte, so würde er nicht „etwas ungerechtfertigter Weise“ behauptet haben, dass wir der Meinung wären, auf die Unterstützung der Landwirtschaft für unsere Wünsche sei nicht zu rechnen.

Wir haben im Gegentheil bei den Hauptfragen betont, dass wir glaubten, die Unterstützung der Landwirtschaft erlangen zu können. Als Beispiele, wo diese Unterstützung wohl nicht zu haben sei, haben wir Wildschadengesetz und staatlichen u. s. w. Wettbewerb angeführt. Dass die Landwirthe von der Bedeutung der Gärtnerei keine Ahnung haben und dass es eine Hauptaufgabe für uns sein muss, sie darüber aufzuklären, ist gleichfalls schon bei dem Artikel in No. 18 gesagt worden.

Als „Bittende“ zu kommen, dazu haben wir keine Veranlassung, überdies kommt man heutzutage mit dem Bitten nicht weit. Wie man es machen soll, darin sind uns ja gerade die Landwirthe das beste Beispiel, auch bei ihnen ist vom „Bitten“ recht wenig zu bemerken, was man vom „Fordern“ nicht gerade behaupten kann. *



Kommissionäre und Marktberichte.

Dass die Frage, wie am vortheilhaftesten ein Verkauf der gärtnerischen Erzeugnisse auf den grösseren Märkten mit möglichster Umgehung der berufsmässigen Kommissionäre anzustreben, weder gelöst, noch seit dem Vorjahre vorwärts gekommen ist, beweisen nicht allein die Verhandlungen einzelner Gruppen, sondern auch directe Zuschriften, in denen uns nahegelegt wird, eine Regelung dieser Angelegenheit in die Hand zu nehmen. Wir werden also voraussichtlich denselben Klagen über Benachtheiligung seitens der Kommissionäre, über Unrentabilität des ganzen Versands auch in diesem Jahre wieder begegnen.

Dass wir das lebhafteste Interesse daran haben, dass die Handelsgärtner ihre Erzeugnisse so gut wie möglich verwerthen, ist selbstverständlich, dass aber wir nach dieser Seite hin eine mehr als anspornende, höchstens rathende Thätigkeit entfalten können, ist, vor der Hand wenigstens, ebenso selbstverständlich — ausgeschlossen. Diese Frage hat eine lokale, höchstens provinziale Bedeutung, die Verhältnisse, das Angebot, der Konsum, die Verbindungen sind derart verschieden, dass die gesammten Anordnungen nur innerhalb eines bestimmten Umkreises getroffen werden können.

In ausführlicher Weise wurde dieser Gegenstand in einer Versammlung der Verbandsgruppe „Lübeck“ (No. 11 des Handelsblattes, Seite 79) behandelt, und dader betreffende Gruppenbericht mit dem Wunsche schliesst, dass alle Verbandsgruppen diese Frage zum Gegenstand einer Besprechung wählen möchten, bringen wir, da doch nach längerer Pause in nächster Zeit wohl fast überall Gruppenversammlungen abgehalten werden, die Verhandlungen der Verbandsgruppe Lübeck zu dieser Sache nochmals.

„Herr C. Behrens wies darauf hin, dass durch den Kommissionshandel, der hauptsächlich in Berlin florire, der produzierende Handelsgärtner sehr schwer geschädigt würde. Für feste Preise zu kaufen, darauf lassen sich die meisten Zwischenhändler prinzipiell nicht ein, weil sie angeblich das Interesse der Handelsgärtner damit schädigen könnten. Der Zwischenhändler sei wohl im Ganzen kaum zu entbehren und es gebe ja allerdings auch einige rühmliche Ausnahmen; aber im Allgemeinen arbeiten diese Herren ohne jedes Risiko und schöpfen das Fett von der Suppe. Sie berechnen allerdings nur 10% Provision, mehr nicht! Wehe dem, der daran zweifelt! Wie dem Unwesen zu steuern sei, das sei eine schwierige Frage. Ein Radikalmittel wäre es ja natürlich, keine Waare mehr

in Kommissionsverkauf zu geben, sondern nur gegen vereinbarte Preise. Vor allen Dingen müssen die Sendungen eingeschränkt oder ganz eingestellt werden, sobald die Zufuhren nach bestimmten Plätzen so stark werden, dass die Waare nicht mehr zu einem lohnenden Preis abzusetzen ist. Wie aber sind hier alle Handelsgärtner unter einen Hut zu bringen? Lübeck könnte wohl einig werden, aber wenn alle andern exportirenden Plätze sich nicht anschliessen, wäre die Sache illusorisch. Herr Chr. Drube in Schönhausen a. E., ein bedeutender Veilchenproduzent, mit welchem Herr Behrens über diesen Gegenstand korrespondirt hat und dessen Schreiben er Manches entnimmt, schlägt vor, dass ev. sich Genossenschaften zusammethun und eigene Verkaufsstände für ihre Blumen in den Berliner Markthallen oder an andern grossen Plätzen einrichten müssten. Von französischer Seite sei schon in dieser Weise vorgegangen. Ein vertrauenswürdiger, kautionsfähiger Verkäufer hätte nur für die Interessen der Genossenschaften zu sorgen. Hierzu würde Lübeck allein nicht genügen, sondern es müssten die Verbände in grössere Rahmen gebracht werden. Herr O. Million, der sodann das Wort ergreift, hat beim Blumenversand auch schlechte Erfahrungen gemacht. Eine Notiz von ihm im Handelsblatt vom August v. J. wurde Veranlassung für Herrn E. L. Meyn in Uetersen i. H., einen Meinungs-austausch hierüber mit ihm herbeizuführen. Herr Meyn theilte ihm mit, dass die holsteinischen Gärtner in dieser Sache schon vorwärts gegangen seien. Es haben sich aus Schleswig-Holstein eine Anzahl Gärtner zusammengethan, um eine Genossenschaft zu gründen zwecks gemeinsamen Verkaufs ihrer Blumen vorläufig nur in Hamburg. Wenn derartige Vereinigungen allgemein würden und die Blumen nicht mehr, von jeglichen Spesen frei, auf Gnade oder Ungnade den Kommissionären auf den Hals geschickt würden, so müsste dies unbedingt auf die Preisbestimmung der Schnittblumen einwirken. Nachdem noch mehrere der anwesenden Herren ihre Meinung geäussert, wurde beschlossen, dem Vorstand dieses Protokoll zugehen zu lassen mit dem Ersuchen, sich über die Ausführungen des Obmannes zu äussern und ferner Anrege zu schaffen, damit möglichst alle Gruppenverbände in Besprechung über diesen Gegenstand eintreten. Nur durch einheitliches Vorgehen könne etwas erreicht werden.“

Sollten diese Aeusserungen zu einem weiteren Meinungs-austausch führen, so wäre dies im Interesse der Sache nur erfreulich. Die Bildung gärtnerischer Genossenschaften bedeutet ein Thema, welches überhaupt mehr ins Auge zu fassen ist.

Eine Frage, die mit der zuerst erwähnten im engsten Zusammenhange steht, ist die der Marktberichte. Schon öfter ist angeregt worden, dass auch unser Handelsblatt regelmässig Marktberichte aus den grösseren, für den allgemeinen Handel in Betracht kommenden Plätzen bringen möchte. Ein weiteres Entgegenkommen hat dieser Plan nirgends gefunden, wir möchten sagen: mit Recht, denn wir vermögen den Nutzen etwa wöchentlicher Marktberichte in keiner Weise zu erkennen. Die Zeit von dem Augenblick an, wo unser Blatt, wir sagen besser: jedes ähnliche Blatt, in den Druck geht, bis zum Empfang desselben durch die Leser ist reichlich lang genug, um bei unseren Artikeln einen vollständigen Wechsel zwischen Angebot und Nachfrage entstehen zu lassen; aus diesem Grunde allein könnten solche Berichte in vielen Fällen mehr Schaden als Vorthail stiften. Anders liegt die Sache bei Berichten, die ganz allgemein und in grösseren Zwischenräumen, sei es monatlich oder selbst vierteljährlich, abgefasst werden; solche Berichte würden nicht nur einen vorübergehenden, sondern einen bleibenden Werth haben, sie würden auch in späterer Zeit über die Ausdehnung und Entwicklung des betreffenden Marktverkehrs ein anschauliches Bild ergeben. Einen bedeutenden Raum würden solche Veröffentlichungen nicht beanspruchen, und wenn es gelänge, das Interesse der beteiligten Gruppen in diesem Sinne zu erwecken und in den Gruppen selbst die geeigneten Personen zu finden, die sich regelmässig dieser nicht gar so grossen Mühe unterziehen wollten, damit erst einmal ein Anfang gemacht werden könnte, so sind wir fest überzeugt, dass diese Berichte in kurzer Zeit die mit am liebsten gelesenen Spalten des Handelsblattes werden würden. Von unserer Seite aus ist mit den Weihnachtsberichten schon ein Anfang versucht worden; dass dieser Versuch mit Beifall begrüsst worden ist, haben wir aus gelegentlichen Zuschriften entnehmen können, möchte man also auch dieser Frage an den in Betracht kommenden Stellen eine Besprechung widmen! *