

# Solidarische Landwirtschaft

Gemeinschaftlich Lebensmittel produzieren



Alles, was du  
wissen willst!



Medien rund um Landwirtschaft, Lebensmittel und Ernährung  
für Jung und Alt

einfach einkaufen

[aid-medienshop.de](http://aid-medienshop.de)



Foto: © landpixel.de

# Inhalt

<b>Einleitung</b> .....	<b>4</b>
<b>So funktioniert Solawi</b> .....	<b>6</b>
<b>Zahlen und Produkte</b> .....	<b>10</b>
<b>Vorteile und Herausforderungen</b> .....	<b>12</b>
Argumente für eine Solawi .....	12
Beweggründe .....	14
<b>Gründung und Aufbau</b> .....	<b>17</b>
<b>Die praktische Umsetzung: Wir müssen reden</b> .....	<b>20</b>
Kommunikation nach außen .....	20
Interne Kommunikation .....	24
Veranstaltungen und Versammlungen .....	31
<b>Die praktische Umsetzung: Es geht ums Geld</b> .....	<b>38</b>
Beitragsgestaltung .....	38
Mitgliedervereinbarungen .....	41
Lebensmittelangebot und -verteilung .....	43
Besonderheiten in der Planung .....	47
Erstellung des Jahresetats .....	51
<b>Die praktische Umsetzung: Das große Ganze</b> .....	<b>54</b>
Finanzierungsformen .....	54
Empfehlungen für die Wahl der Rechtsform .....	57
<b>Hier hat's funktioniert: Geschichten aus der Praxis</b> .....	<b>60</b>
Der Buschberghof .....	60
Die Gärtnerei Wurzelwerk .....	65
Der WeidenHof .....	69
<b>Kontakte, Literatur und Links</b> .....	<b>73</b>
<b>Anhang</b> .....	<b>75</b>
<b>Die Autoren/-innen</b> .....	<b>84</b>
<b>Weitere aid-Medien</b> .....	<b>85</b>
<b>Impressum</b> .....	<b>87</b>

# EINLEITUNG

Das idyllische Bild von der Landwirtschaft, das Medien und Werbung den Verbrauchern oftmals vermitteln, entspricht nicht mehr der Wirklichkeit. Landwirtschaftliche Betriebe entwickeln sich durch Spezialisierung und Größenwachstum zunehmend zu industriellen Unternehmen. „Wachsen oder weichen“, so heißt die Parole seit Jahrzehnten und gilt für Tausende von Betrieben in Deutschland.

Die Existenz der Landwirte hängt von Subventionen und den Marktpreisen ab – durch die Globalisierung sogar von den Weltmarktpreisen. Auf diese Faktoren haben die Betriebe keinen Einfluss, sie führen aber oft zur Überschreitung der Belastungsgrenze von Landwirt, Boden und Tieren. Viele steigen aus der Landwirtschaft aus, vor allem kleine und mittlere Betriebe. Nur wenige bäuerliche Familienbetriebe haben diesen Trend überlebt und auch ihre Zukunft ist nicht gewiss, denn sie unterliegen dem weltweiten Konkurrenzdruck, der auch an Biohöfen nicht mehr vorbeigeht. Dabei geht praktisches, lokales und in der Zukunft dringend benötigtes Wissen verloren.

Lebensmittel kommen aus Supermärkten, Restaurants und Fabriken. Sie wurden verarbeitet,

verpackt und teilweise sehr weit transportiert. Lebensmittelkandale führen dazu, dass immer mehr Verbraucherinnen und Verbraucher wissen wollen, wo ihre Lebensmittel herkommen.

Vor etwa 25 Jahren entwickelte sich in verschiedenen Teilen der Welt das Konzept der **Solidarischen Landwirtschaft (Solawi)**. Die Verbreitung dieser Wirtschaftsweise gewinnt weltweit an Dynamik – so auch in Deutschland:

- › 2009 erhielt der Schleswig-Holsteinische Buschberghof (siehe Seite 60) vom Bundeslandwirtschaftsministerium für die Entwicklung und Umsetzung dieser Wirtschaftsform den Förderpreis Ökologischer Landbau.
- › 2011 entstand das Netzwerk Solidarische Landwirtschaft, um die Gründung und den Aufbau von Solidarhöfen aktiv zu unterstützen.
- › 2012 wurde die Solidarische Landwirtschaft in Göttingen mit dem Preis der Agrarsozialen Gesellschaft ausgezeichnet, weil dieses Konzept nach Meinung der Jury Nachhaltigkeit und Verbraucheraufklärung in der Landwirtschaft auf nachahmenswerte Weise verbindet.

In der Solidarischen Landwirtschaft – auch gemeinschaftsgetragene Landwirtschaft genannt – fördern die Beiträge der Mitglieder direkt und ohne Umwege eine nachhaltige bäuerliche und lokale Landwirtschaft. Solidarische Landwirtschaft ist also eine Chance für Betriebsleiter, die

- › sich nicht mehr dem globalen Konkurrenzdruck stellen können oder möchten und weder wachsen noch weichen möchten,
- › hochwertige nachhaltige Lebensmittel erzeugen und biologische Vielfalt stärken möchten,
- › den Boden pflegen möchten und Menschen suchen, die ihre Lebensmittel wertschätzen.

Es ist darüber hinaus eine Chance,

- › Verbrauchern die Lebensmittelerzeugung näherzubringen und sie teilweise in diese mit einzubeziehen,
- › die Transportkosten und die Klimabelastung zu verringern,

- › eine Verbindung zu schaffen zwischen Verbrauchern und Erzeugern, die für einen lebendigen, fruchtbaren Boden sorgen, der alle langfristig ernährt.

Auch gesellschaftlich gewinnt das Prinzip der Solidarischen Landwirtschaft an Bedeutung: Solidarhöfe sind generationenverbindende Orte der Bildung und verbinden Mensch und Natur. Sie bieten einen Rahmen und eine Strategie, die von den Menschen vor Ort ausgefüllt werden muss.

Solidarische Landwirtschaft ist jedoch kein Allheilmittel für sämtliche landwirtschaftlichen, gesellschaftlichen und zwischenmenschlichen Probleme. Denn Solawi bedeutet auch viel Arbeit: Bewusstseinsarbeit, Kommunikationsarbeit, soziale Arbeit, landwirtschaftliche Arbeit. Der Vorteil: Diese Arbeit kann auf viele Schultern verteilt und somit leicht werden und Freude bereiten.

## WARUM MACHST DU BEI SOLAWI MIT?

»Weil ich regional erzeugte Lebensmittel sehr schätze und auch meinen Kindern Achtung vor Lebensmitteln beibringen möchte.«

»Alternativen leben und praktizieren, statt nur drüber reden und jammern.«

»Gemeinschaft mit ähnlich denkenden Menschen.«

»Veränderung durch kleine Schritte vor Ort mit gleichgesinnten Menschen ist möglich.«

»Um wertvollen Boden in unmittelbarer Nähe zu Bonn zu bewahren und dazu beizutragen, dass er für Bio-Landwirtschaft erhalten bleibt.«

»Solawi gibt einfach die Möglichkeit hier und jetzt sofort etwas zu ändern.«

»Ich finde es toll, wenn solidarisch heißt, dass die, die mehr zahlen können, mehr zahlen und die, die mehr Zeit haben und gerne mitarbeiten, auch gerne mehr mithelfen.«

– Mitgliederbefragung der Solawi-Bonn, Oktober 2013 –



# SO FUNKTIONIERT SOLAWI

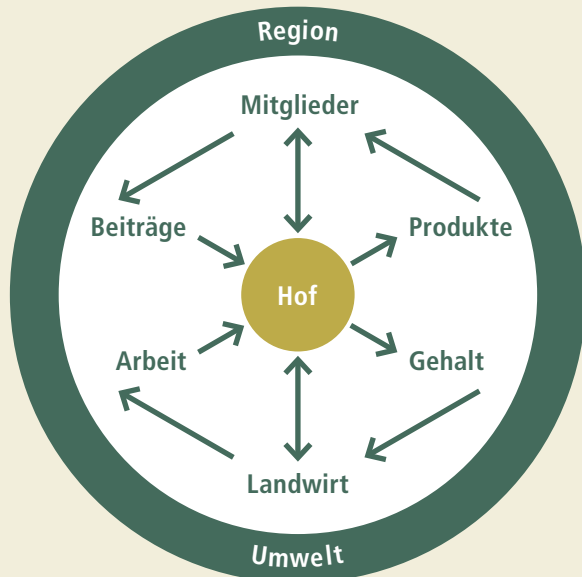
Die Grundidee: Ein oder mehrere Höfe oder Gärtnereien versorgen eine Gruppe von Verbrauchern aus ihrer Region. Die Verbrauchergemeinschaft stellt dafür die notwendigen finanziellen Mittel zur Verfügung. Teilweise unterstützen die Verbraucher auch mit Arbeitseinsätzen.

Von den Verbrauchern wird die ganze landwirtschaftliche Produktion finanziert – einschließlich der Betriebsmittel, Löhne, Pacht und Maschinen –

und nicht das einzelne Lebensmittel. Da der Produktionsprozess bereits bezahlt ist, werden die Lebensmittel nicht verkauft, sondern untereinander verteilt.

Auf Grundlage der geschätzten Jahreskosten der landwirtschaftlichen Erzeugung verpflichtet sich die Verbrauchergemeinschaft, einen vereinbarten Betrag an den Hof zu zahlen – und zwar jährlich oder monatlich im Voraus. Durch die Finanzierung

## SOLIDARISCHE LANDWIRTSCHAFT





Arbeitseinsatz bei der Möhrenernte

des Hofes, die vollständige Abnahme seiner Produkte und die Übernahme von Risiko und Verantwortung entstehen Solidarität und Wertschätzung zwischen aktiven Landwirten und den Mitgliedern der Verbrauchergemeinschaft.

### Solidarische Landwirtschaft bedeutet:

- › Teilung von Risiko und Verantwortung,
- › solidarische Gestaltung des Wirtschaftsprozesses auf Basis gegenseitigen Vertrauens,
- › Einigung auf den Standard der Anbaumethoden,
- › Einigung auf die Kosten der landwirtschaftlichen Produktion; diese werden von den Konsumenten gemeinschaftlich aufgebracht.

### Solidarische Landwirtschaft erzeugt:

- › verlässliche Verhältnisse zwischen Erzeugern und Verbrauchern, die längerfristig und verbindlich angelegt sind,

- › Freiheit vom ökonomischen Zwang in der landwirtschaftlichen Produktion,
- › Gesundheit von Böden, Gewässern, Pflanzen, Tieren und Menschen und deren Pflege und Entwicklung.

Erzeuger mit Hof oder Gärtnerei

+ Mitglieder, inklusive Organisationsteam

+ jährliche gemeinsame Vereinbarung

= Solidarische Wirtschaftsgemeinschaft



Foto: © Solawi Freudenthal

Vielfalt vom Feld

---

## Grundannahmen der Solidarischen Landwirtschaft:

- Innerhalb der Gesellschaft hat die Landwirtschaft die Aufgabe, die Menschen mit gesunden und guten Lebensmitteln zu versorgen, die Umwelt gesund zu erhalten und einen Lehrauftrag zu erfüllen.
- Ein nach einem Kreislaufprinzip wirtschaftender Betrieb kann genügend Lebensmittel erzeugen, um eine Verbrauchergemeinschaft damit zu versorgen.
- Der Mensch ist von Natur aus kooperativ.
- Für viele Menschen ist es eine große Befriedigung, sich nicht nur um ihr eigenes Essen zu kümmern, sondern auch für die Menschen zu sorgen, die ihre Lebensmittel erzeugen, und für die Umwelt zu sorgen, die diese Lebensmittelerzeugung möglich macht.

## Eine neue Form zu wirtschaften

„Solawi ist deutlich mehr, als ein Weg Geld zu machen“, meinen Elizabeth Henderson und Robyn Van En, die Autoren des amerikanischen Ratgebers für Solidarische Landwirtschaft „Sharing the Harvest“. Ähnlich sieht das ein Landwirt vom Buschberghof aus Fuhlenhagen bei Hamburg, auf dem seit über 27 Jahren nach dem Prinzip Solawi gewirtschaftet wird: „Das alleinige Streben nach finanzieller Gewinnmaximierung lässt wesentliche Bereiche des Lebens außer Acht, weshalb das Wirtschaften nicht gewinnorientiert, sondern menschenorientiert sein sollte.“

Der Aufbau einer Solawi hat Auswirkungen auf den gesamten Betrieb. Im Vordergrund steht nun die Idee, dass der Betrieb und die Erwerbsmöglich-



keiten für Bäuerinnen und Bauern langfristig erhalten und gestärkt werden soll. Damit verliert der rein finanzielle Rentabilitätsgedanke seine Gültigkeit. Betriebszweige, die unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten auf Grund ihrer zu geringen Größe oder zu großen Vielfalt aufgegeben werden müssten, können in der Solidarischen Landwirtschaft sogar noch ausgebaut werden, um eine möglichst breite Produktpalette anzubieten. Statt auf Spezialisierung, Intensivierung, weniger Kulturen und Konkurrenz setzt Solawi auf die Vielfalt des Betriebes und Kooperation. So kann das Risiko beim Ausfall einzelner Bereiche minimiert werden.

### Übergangsformen

Betriebe, die auf Solawi umstellen, behalten in der Anfangsphase häufig ihre bisherigen Vermarktungswege (meist Direktvermarktung) ganz oder teilweise bei. Dies wird als Sicherheit betrachtet, bis ausreichend Mitglieder gefunden sind. Bei einer solchen Kombination entsteht jedoch ein erhöhter Arbeitsaufwand. Meist strebt die Gemeinschaft aus praktischen und ideellen Gründen eine vollständige Umstellung auf Solawi an.



Foto: © Netzwerk

### Praxistipps: Häufige Missverständnisse

Das Konzept der Solidarischen Landwirtschaft ist für viele Menschen neu, ob sie nun Verbraucher oder Journalisten sind, deswegen kommt es auch immer wieder zu Verwechslungen:

- **Solawi ist keine Abokiste**, die man monatlich bestellen oder abbestellen kann. Der Unterschied ist: Die Mitglieder finanzieren die Produktion und nicht die Produkte. Damit die Landwirte Planungssicherheit haben, legen sie sich für ein Jahr fest, Mitglied der Wirtschaftsgemeinschaft zu sein. Geerntet wird (fast) alles, was vom Feld kommt, auch die krummen Möhren oder die kleinen Kartoffeln. Der Zukauf von Produkten anderer Höfe ist eher die Ausnahme.
- **Solawi ist kein Selbsterntefeld**, auf dem hauptsächlich die Mitglieder Hand anlegen und die Kulturen pflanzen, pflegen und ernten. Der größte Teil der landwirtschaftlichen Arbeit wird in der Regel von den Landwirten, Gärtnern und ihren Helfern bewältigt. Bei Arbeitsspitzen oder auch bei der Ernteverteilung gibt es allerdings schon häufig praktische Unterstützung durch die Mitglieder.
- **Solawi ist keine Foodcoop** (Einkaufskooperative), bei der sich Mitglieder zusammenschließen, um möglichst günstige Mengen Lebensmittel einzukaufen.

Im Zentrum der Solawi-Idee steht die Erhaltung der bäuerlichen Landwirtschaft bei fairen Löhnen und einer hohen biologischen Vielfalt. Das Ziel ist der Aufbau und Erhalt eines gesunden, überlebensfähigen Hoforganismus und nicht ein maximaler Ertrag zu günstigen Preisen.

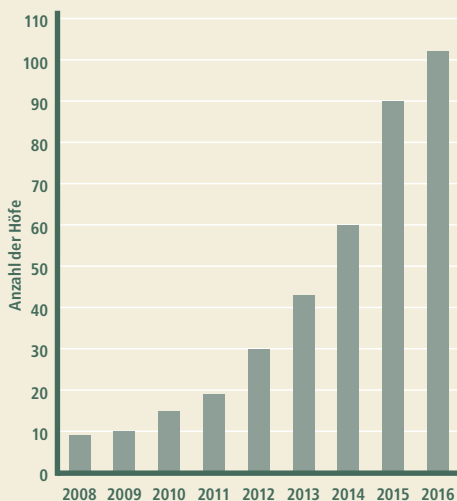
Gesa Maschkowski,  
Solawi Bonn

# ZAHLEN UND PRODUKTE

## Betriebsgrößen

Waren es deutschlandweit bis 2008 noch neun und 2011 etwa 25 Solidarhöfe und -initiativen, so gibt es 2016 bereits über 100 Solidarhöfe und -gärtnereien. Die Mehrzahl der Höfe nutzt bisher noch zusätzliche Vermarktungswege, strebt aber die vollständige Umstellung an. Darüber hinaus suchen weitere rund 100 Initiativen, die überwiegend von Verbraucherseite ausgehen, nach Höfen.

## ENTWICKLUNG SOLIDARISCHE LANDWIRTSCHAFT IN DEUTSCHLAND 2008–2016



Betriebe der Solidarischen Landwirtschaft sind entsprechend ihrer unterschiedlichen natürlichen Gegebenheiten und der Bedürfnisse ihrer Mitglieder sehr verschieden. Die Betriebsgrößen reichen von Gärtnereien mit nur einem Hektar bis hin zu 240 Hektar großen Universalbetrieben. Sie liegen sowohl in ländlichen als auch stadtnahen Regionen. Die Betriebe haben zwischen 50 und 600 Mitglieder.

## Fläche pro Person

Die Erfahrung zeigt, dass in Deutschland etwa 0,25 Hektar ausreichen, um einen Menschen auf der Grundlage der jetzigen ökologischen Anbaupraxis vollständig mit pflanzlichen und tierischen Lebensmitteln zu versorgen. Mit einem Hektar werden in der Solidarischen Landwirtschaft also etwa vier Menschen versorgt. Wird nur Gemüse angebaut, können mit einem Hektar etwa 100 Menschen versorgt werden. Die genaue Anzahl der Personen hängt jedoch vom Produktionsspektrum und den natürlichen und betrieblichen Gegebenheiten ab.

## Mitgliederbeiträge

Viele Betriebe versuchen auch Mitgliedern eine Teilnahme zu ermöglichen, die weniger finanzielle Mittel zur Verfügung haben. Das heißt, es gibt in der Regel nicht einen Durchschnittsbeitrag, den alle gleichermaßen zahlen müssen, sondern einen Orientierungs- oder Richtwert und die Möglichkeit höhere oder auch niedrigere Beiträge zu leisten, solange die Gesamtkosten durch alle Mitglieder

gedeckt werden (siehe Seite 38). Dadurch findet ein sozialer Ausgleich statt zwischen jenen, die mehr und jenen, die weniger geben können.

Dieser Orientierungs- oder Richtwert ist sehr unterschiedlich, denn die Kostenstrukturen sind in jedem Betrieb anders, je nachdem, welche Produkte angeboten und wie viele Mitarbeiter beschäftigt werden. Die monatlichen Orientierungswerte schwanken zwischen 60 und 100 Euro bei einer gemüsebetonten Versorgung und reichen derzeit (2016) bis zu etwa 180 Euro für eine Vollversorgung, die auch Brot, Milchprodukte und Fleisch mit einschließt.

### Wie „teuer“ ist Solawi?

Die durchschnittlichen Solawi-Mitgliedsbeiträge liegen deutlich unter dem Betrag, den der Durchschnittsbürger laut Statistischem Bundesamt und Deutschem Bauernverband (DBV) für Lebensmittel im Monat ausgibt. Von diesem Betrag erhält der Landwirt bei herkömmlicher Vermarktung aber nur 21 bis 25 Prozent; der Rest geht in Verpackung, Transport, Weiterverarbeitung und Handel. Dieses Geld fließt bei der Solawi hingegen direkt in die Erhaltung der bäuerlichen Landwirtschaft.

Dennoch kann man nicht erwarten, dass Lebensmittel aus der Solidarischen Landwirtschaft günstiger sind als Produkte im Bioladen. Deutsche Biobetriebe können nicht konkurrieren mit Bioware, die in Niedriglohnländern hergestellt wird oder die mit Hilfe von Saisonarbeitskräften erzeugt wird. Die Kosten einer Solawi entstehen aus den realen Kosten für eine faire und biologische Lebensmittelerzeugung an einem konkreten Standort, die nicht auf Kosten der Umwelt oder der Menschen betrieben wird. Und auch solidarische Betriebe sind gefordert, ressourcen- und kosteneffektiv zu produzieren.



Foto: © Solawi-Freudenthal

Für die Versorgung mit Gemüse liegt der Monatsbeitrag zwischen 60 und 100 Euro.

### Ausgaben für Lebensmittel und was der Landwirt erhält:

- Um 1900 gaben die Verbraucher 57 Prozent ihrer Gesamtausgaben für Lebensmittel aus. 1950 waren es nur noch 43 Prozent, 1960 38 Prozent, 1970 25 Prozent und 1980 20 Prozent. Seit 2000 liegen die Ausgaben unter 15 Prozent. Heute sind es etwa 11 Prozent.
- Von einem Euro Verbraucherausgaben für Lebensmittel (inländischer Herkunft) erhielt der Landwirt 2009 21 Cent (= 21 Prozent). Anfang der 1970er Jahre waren es 47,5 Prozent.

Entsprechend dieser Zahlen ergeben sich durchschnittlich **297 Euro** monatliche Ausgaben für Lebensmittel einerseits und **62,34 Euro** Erträge für die Landwirte andererseits (Quellen: DBV und Destatis 2011).

Das Durchschnittseinkommen eines privaten Haushalts betrug 2013 in Deutschland 4.086 Euro brutto im Monat (Quelle: Destatis 2013).

# VORTEILE UND HERAUSFORDERUNGEN

Die Motivationen der Landwirte und Verbraucher, einen Solidarhof zu gründen oder sich einem Solidarhof anzuschließen, sind so vielfältig wie die Menschen, die sich daran beteiligen: Wer seinen Betrieb auf Solidarische Landwirtschaft umstellen möchte, steht nicht nur vor der Aufgabe, das Prinzip Solawi verständlich zu machen und auf seinem Hof umzusetzen. Solawi-Gründer stehen gleichzeitig vor der Herausforderung zu erklären, wie es um die bäuerliche Landwirtschaft in Deutschland steht, welche Zukunftsaussichten sie hat und warum die Solawi eine gute Lösung sein kann. Dazu gehören viele Hintergrundinformationen über die Situation der Landwirtschaft, die für Verbraucher oder auch Journalisten nicht selbstverständlich sind.



Foto: © Production Perig – fotolia.com

Eine Solawi gründen – warum nicht?

## ARGUMENTE FÜR EINE SOLAWI

### › Alternative zum Preiskampf

Gab es 1970 noch über eine Million landwirtschaftliche Betriebe, waren es 2013 nur noch 285.000. Im Durchschnitt macht also jede viertel Stunde in Deutschland ein Hof zu. Gründe dafür sind Dumpingpreise des Lebensmittelhandels. Im historischen Vergleich sind unsere Lebensmittel immer günstiger geworden: Ein Industriearbeiter kann für seinen Stundenlohn im Jahr 2013 mehr als doppelt so viel Brot kaufen wie noch vor gut 60 Jahren, aber immer weniger Menschen können von dem, was die Landwirtschaft abwirft, leben. Auch die Bio-bauern stehen unter Konkurrenzdruck, denn im Ausland kann auf Grund niedrigerer Löhne günstiger erzeugt werden. Es gibt sogar Betriebe, die wieder rükkumstellen, weil der Bioanbau nicht genug abwirft.

### › Begrenzt Verbrauch fossiler Rohstoffe

Wissenschaftler der Technischen Universität Dänemark (Sitz in Lyngby bei Kopenhagen) haben berechnet, dass die industrielle Landwirtschaft heute vier fossile Kilokalorien und mehr verbraucht, um eine Kilokalorie Nahrung zu erzeugen. Dadurch ist sie in hohem Maße abhängig von fossilen Rohstoffvorräten, die weltweit zur Neige gehen. Experten gehen davon aus, dass kleinbäuerliche biologische Landwirtschaft aus einer Kalorie fossiler Energie bis zu zehn Nahrungskalorien produzieren kann.



### › Hilft dem Boden

Nach Angaben des Umweltbundesamtes verliert Deutschland jeden Tag über 70 Hektar ökologisch wertvolle Fläche für Siedlungs- und Verkehrsprojekte. Das entspricht einer Fläche von über 100 Fußballfeldern täglich. Meist geht dieser Verlust auf Kosten fruchtbarer Böden und der Landwirtschaft. Dies sei unverantwortlich, „angesichts global begrenzter Landwirtschaftsflächen und fruchtbarer Böden sowie der wachsenden Weltbevölkerung“, so das Umweltbundesamt in einer Pressemeldung aus dem Jahr 2015. Eine Folge dieser Landkonzentration ist auch ein Anstieg der Preise für Ackerland. Sie haben sich innerhalb von zehn Jahren verdoppelt und werden damit für viele Nachwuchslandwirte unerschwinglich. Die Solawi sorgt dafür, dass wertvolle Ackerfläche erhalten bleibt und auch Verbrauchern nicht mehr gleichgültig ist, was mit dem Land passiert.

### › Ist klimafreundlich

Lokale Lebensmittelproduktion spart Millionen von Transportkilometern und Kohlendioxid. Nach Berechnung der RUAUF-Stiftung für Urbane Landwirtschaft und Nahrungssicherheit können jährlich 21.000 Tonnen Kohlendioxid gespart werden, wenn 20 Prozent der Grundnahrungsmittel, wie Kartoffeln, Gemüse, Obst, Milch und Eier, einer 350.000 Einwohnerstadt in einem Umkreis von 20 Kilometern hergestellt und mit erneuerbaren Energien transportiert und gekühlt würden. Der Löwenanteil der Einsparung erfolgt durch den Wegfall des Lebensmitteltransportes: Es entfallen auf diese Weise 16 Millionen Transportkilometer.

### › Vermeidet Abfälle

Die Landwirte einer Solidarischen Landwirtschaft wissen im Voraus, wie viel sie für die

Wirtschaftsgemeinschaft produzieren müssen. Das vermeidet Überproduktion und Abfälle. Denn es kommt – auch bei Biobetrieben – vor, dass Erzeugnisse, wie Kartoffeln, wieder untergepflügt werden, weil sich die Ernte wegen billiger Ware aus dem Ausland nicht mehr lohnt. Viele Solawis verteilen auch kleines oder krummes Gemüse, das üblicherweise auf dem Feld liegen bleibt. Auch Verpackungsmüll wird vermieden, denn die Ware wird unverpackt verteilt.

### › Fördert Vielfalt

Seit Mitte des letzten Jahrhunderts nimmt die biologische Vielfalt – auch durch die Intensivierung der Landwirtschaft – in Deutschland ab, sodass inzwischen viele wild lebende Arten und natürliche Ökosysteme in ihrer Existenz oder dauerhaften Funktionsfähigkeit bedroht sind, so die Aussage der Landwirtschaftskammer Nordrhein-Westfalen. Eine vielfältige biologische Landwirtschaft, wie sie von den meisten Solawis betrieben wird, ist zwar arbeitsintensiver, aber sie sorgt auch dafür, dass alte Kulturpflanzen, alte Nutzierrassen, aber auch Insekten und Vögel wieder eine Überlebenschance bekommen. Auch Bienen profitieren von der Solawi, denn biologisch wirtschaftende Betriebe setzen keine synthetischen Pflanzenschutzmittel ein und bieten Bienen und anderen nützlichen Insekten das ganze Jahr über eine vielfältige Nahrungsgrundlage.

Gesa Maschkowski,  
Solawi Bonn

## BEWEGGRÜNDE VON MITGLIEDERN VERSCHIEDENER SOLAWIS:

»Die Ausgaben für Lebensmittel können gut kalkuliert werden und der Aufwand des Einkaufens fällt weg.«

»Selbst etwas bewirken und beeinflussen zu können nach dem Motto: Ab sofort können Sie mitbestimmen, wie die Landwirtschaft Ihrer Nachbarschaft aussieht.«

»Sympathie für den Hof und der Wunsch, den Hof zu erhalten.«

»Diversität, Vielfalt und Wissen für die nächsten Generationen bewahren.«

»Das Land gesund zu erhalten und ein gutes Gewissen.«

»Kurze Transportwege und kaum Verpackungsmüll.«

»Die Gemeinschaft, die entsteht.«



Formenvielfalt – kein Problem

## HERAUSFORDERUNGEN

Jede Veränderung gewohnter Abläufe bedarf Kraft, guten Willen und Durchhaltevermögen. Viele der Herausforderungen und Schwierigkeiten sind typisch für die Anfangsphase eines neuen Projekts. Ist ein Projekt erst einmal etabliert, rücken diese Dinge in den Hintergrund.

Geht die Initiative vom Landwirt aus, ist es nicht immer leicht, genug Menschen zu finden, die an einer Mitgliedschaft interessiert sind. Ebenso wie beim Aufbau eines Kundenstamms für eine Direktvermarktung dauert es auch schon einmal zwei bis fünf Jahre bis ausreichend Mitglieder zusammenkommen. Auch die Betriebsabläufe müssen häufig neu strukturiert werden. Hinzu kommt, dass die nötige Öffentlichkeitsarbeit nicht vom Landwirt neben der alltäglichen Arbeit geleistet werden kann. Der Zeitmangel stellt oftmals eine Hemmschwelle dar, selbst wenn Landwirte von dem Konzept überzeugt sind.

Sich von der üblichen finanziellen Gewinnmaximierung zu lösen und zu einer bedürfnisorientierten Kostendeckung zu kommen, ist ein Prozess, der nicht von heute auf morgen stattfindet. Zudem wird die Verbraucherkultur tendenziell immer unverbindlicher und Einschränkungen der eigenen Flexibilität und Individualität werden gemieden. Umso wichtiger ist es, eine gute vertrauensvolle Basis zwischen Betrieb und Verbrauchergemeinschaft zu schaffen.

Landwirte und Verbraucher scheuen aber häufig zeitaufwändige Gemeinschaftsprozesse oder betrachten sie als soziale Kontrolle. Manche Landwirte haben den Eindruck, von einer Verbrauchergruppe abhängig zu sein und deuten dies als persönliche Einschränkung. Aber auch auf dem Weltmarkt bestehen Abhängigkeiten und

## BEWEGGRÜNDE VON LANDWIRTEN VERSCHIEDENER SOLAWIS:

»Auch die krumme Gurke wird gegessen. Durch Solawi wird bei den Mitgliedern ein Bewusstsein geschaffen, sodass weitaus weniger Lebensmittel auf dem Müll landen – schon allein aus Respekt vor der vielen Arbeit, die darin steckt.«

»Wie kann man bei einer Markttendenz „Wachsen oder weichen“ überleben, wenn man weiterhin nach eigenen Wünschen und vielfältig anbauen möchte?«

»Bei Solawi geht es nicht mehr um den Preis von einem Kilo Möhren, sondern darum, was gebraucht wird, um so zu wirtschaften, dass es für den Boden gut ist.«

»Ich möchte für eine Gruppe von Menschen aus der näheren Umgebung Nahrungssicherheit schaffen und ihr die Verbindung zur Landwirtschaft ermöglichen.«

»Regionalisierung und Verwirklichung des Ideals der Arbeitsteilung.«



Foto: cine rebelde, cc-by-sa

Eine Verbindung zur Landwirtschaft wird durch Mithilfe möglich – beispielsweise gemeinsame Kartoffelernte.

Einschränkungen. Sie werden jedoch weniger wahrgenommen, da der Weltmarkt unpersönlich funktioniert.

*»Auf der einen Seite ist es für die Landwirte wichtig, klar vor Augen zu haben, dass sie Auftragnehmer der Wirtschaftsgemeinschaft sind. Es geht dabei nicht darum, Angestellter zu werden, sondern Mitunternehmer zu gewinnen. Und auf der anderen Seite ist es wichtig, klar zu machen, dass die Auftraggeber die Verantwortung mittragen.«*

–Landwirt, Solawi Kattendorfer Hof–

Das Vertrauen in die gegenseitige gute Absicht und Fürsorge muss zum Teil erst wieder entwickelt und einander geschenkt werden. Es ist zudem häufig ein Lernprozess, zu erkennen und zu kommunizieren, wie sich die nötige Unterstützung gegeben werden kann. Dies gilt vor allem für den Umgang mit einer größeren Gruppe.

Wer nicht sicher ist, ob er sich auf eine Solawi einlassen möchte, kann sich auch nach anderen Möglichkeiten umsehen, um Kunden am Hofgeschehen zu beteiligen und die eigenen Ideale umzusetzen, zum Beispiel durch eine gemeinnützige Trägerschaft des Hofes, die Abokiste oder den Hofladen.

## Praxistipp: Mut zur unperfekten Solawi

Wenn Menschen sich entscheiden, Mitglied bei einer Solawi zu werden oder daran Interesse zeigen, dann haben sie meist keine oder vielleicht sehr romantische Vorstellungen von der Landwirtschaft. Deshalb: Schüren Sie keine unrealistischen Erwartungen, sagen Sie ehrlich, was auf die Gruppe zukommt und dass eine Solawi immer ein Lernprozess für alle Beteiligten ist.

Die ersten Jahre sind immer eine Zeit des Aufbaus und des gemeinsamen Lernens. Der Aufbau eines neuen, gerechteren und umweltfreundlicheren Systems der Lebensmittelversorgung ist auch mit Rückschlägen und vielen Lernerfahrungen verbunden. Es ist nicht wichtig, dass zu Beginn der Solawi

alles perfekt läuft. Wer als Verbraucher bei einer Solawi mitmacht, guckt in der Regel über den eigenen Tellerrand hinaus und verfolgt ideelle Ziele. Die Menschen haben sich entschieden, gewisse Risiken mitzutragen. Es ist allerdings sehr wichtig, dass man Fehler und Fortschritte erkennbar macht. Gerade zum Start einer Solawi ist es daher sehr hilfreich, wenn man möglichst mehrmals im Jahr Mitgliederversammlungen veranstaltet, um Fragen und Probleme, aber auch Fortschritte gemeinsam klären und feiern zu können.

Gesa Maschkowski,  
Solawi Bonn



# GRÜNDUNG UND AUFBAU

Bevor Sie starten, machen Sie sich vertraut mit dem Solawi-Konzept. Überlegen Sie sich, was Sie selbst daran begeistert. Besuchen Sie einen oder mehrere Höfe, die nach diesem Prinzip wirtschaften oder besuchen Sie ein Seminar des Solawi-Netzwerkes. Was ist Ihre Zukunftsvision von Ihrem Betrieb? Was soll sich mit der Solawi auf Ihrem Hof verändern, was sind Ihre Hoffnungen, Erwartungen oder auch Befürchtungen? Im zweiten Schritt suchen Sie Verbündete, mit denen Sie eine Kerngruppe aufbauen können.

Die Kerngruppe unterstützt Sie in der Kommunikation und bei der Organisation von Veranstaltungen und übernimmt oft die Gestaltung und Organisation der Verteilung der Produkte und

der Abgabestellen. Durch die Kerngruppe werden Sie entlastet und können sich Ihrer Aufgabe, nämlich die Landwirtschaft zu gestalten und den Hof zu führen, besser widmen.

Schließlich geht es um die Aufgabenverteilung, die Mitgliederwerbung und den Aufbau organisatorischer und rechtlicher Strukturen. Letztere lassen sich in die Bereiche Kommunikation, Erzeugnisse, Verteilung, Finanzierung und Mitgliedsbeiträge aufteilen.

## EMPFEHLUNGEN AUS DER PRAXIS:

*»Am Anfang erst einen kleinen Kreis oder nur eine einzelne Person begeistern, der die Idee weitererzählt. Für den Buschberghof war es ein Vorteil, die Solawi-Idee gemeinsam mit den Mitgliedern zu entwickeln.«*

–Landwirt auf dem Buschberghof–

*»Die erste Energie sollte man in die Entwicklung einer Kerngruppe stecken. Es ist wichtig, auf der Seite der Mitglieder engagierte Leute zu haben, mit denen man eng zusammenarbeiten kann.«*

–Landwirt der Solawi Entrup 119–

*»Offenheit für Veränderung ist wichtig, weil mit jedem neuen Mitglied etwas Neues hereinkommt. Es bleibt ein ständiges Weiterentwickeln und Entstehen und ist auch nicht abgeschlossen, wenn eine Solawi vollständig ist.«*

–Mitglied der Solawi Entrup 119–



Foto: © Solawi Tangsehl

## Praxistipps: Hilfreiche Klärungsfragen zur Gründung einer Solawi

- Warum möchte ich eine Solawi gründen?  
Was ist meine Vision für meinen Betrieb und die Landwirtschaft von morgen?
- Wo steht der Betrieb heute? Wohin kann er sich entwickeln?
- Wie sind die Kosten des Betriebs heute?  
Wie wären die Kosten zukünftig?
- Wie viele Menschen könnten versorgt werden?
- Welche Arbeit muss am Hof erledigt werden?  
Welche Arbeiten könnten Mitglieder erledigen?
- Wie soll die Verteilung der Lebensmittel erfolgen?
- Wie gerne kommuniziere ich mit vielen, verschiedenen und mir nicht so vertrauten Menschen?  
Bin ich bereit dazu, meine „Hoftore“ für Interessierte zu öffnen und meine Betriebsabläufe transparent zu machen?
- Kann ich mir vorstellen, in meine Betriebsentscheidungen, die Wünsche und Anregungen der Mitglieder einer solchen Gemeinschaft miteinzubeziehen?
- Kann ich mir andere Formen der Finanzierung meines Betriebes vorstellen, als durch den Verkauf meiner Produkte, die Bank oder Förderung?

Dazu gehören aber auch ganz praktische Fragen wie:

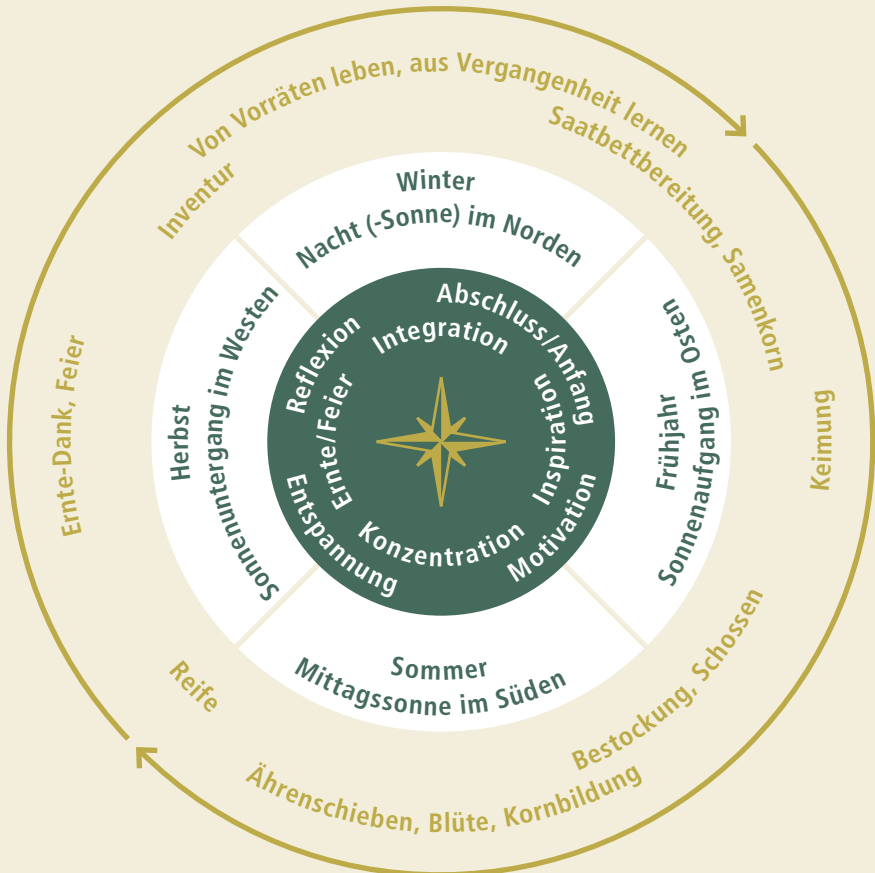
- Welche Produkte können angeboten werden?  
Ist eine Ausweitung der Produktpalette möglich und sinnvoll?
- Sind das Know-how und die Arbeitskapazität vorhanden, um eine vielfältige Produktpalette anzubieten?
- Welche Investitionen würden anfallen, welche Maschinen, Lager oder auch Kühlmöglichkeiten müssen angeschafft werden?
- Wie könnte die finanzielle Abwicklung von Mitgliedsbeiträgen erfolgen? Wie die Ernteverteilung? Welche Unterstützung brauche und wünsche ich mir von der Verbrauchergemeinschaft?
- Wer könnte regelmäßig die Kommunikation mit den Verbrauchern übernehmen, etwa in Newslettern, bei Hofführungen oder Anfragen von Interessierten?

Bernd Schmitz und Gesa Maschkowski,  
Solawi Bonn

Wachstum und die Umsetzung von Projekten folgen einer bestimmten Gesetzmäßigkeit, das heißt, zu bestimmten Zeiten benötigen sie bestimmte Rahmenbedingungen. Als Orientierung für deren Entwicklung und Organisation gibt die Natur das Vorbild. Die zugrunde liegenden Prinzipien lassen sich mit Inspiration,

Motivation, Konzentration, Entspannung, Wertschätzung des Erreichten, Reflexion, Integration sowie Abschluss und wiederum Offenheit für Neues beschreiben. Um erfolgreich zu sein (Früchte ernten), müssen alle Phasen durchlaufen werden und zwar in einer bestimmten Reihenfolge (siehe Anhang 5).

## DER NATÜRLICHE ZYKLUS: PRINZIPIEN, TAGES- UND JAHRESLAUF, LANDWIRTSCHAFTLICHES JAHR AM BEISPIEL GETREIDE



# DIE PRAKTISCHE UMSETZUNG: WIR MÜSSEN REDEN

Bei der konkreten Planung sind in jedem Fall der persönliche Austausch mit Solawi-Praktikern, die Vernetzung mit Solidarbetrieben der Region und eine landwirtschaftliche Beratung zu empfehlen.

## KOMMUNIKATION NACH AUSSEN

Transparenz ist ein wesentlicher Bestandteil der Solidarischen Landwirtschaft und eine bedeutende

Motivation, sich an einer Solawi zu beteiligen. Dies betrifft nicht nur ökologische, sondern auch ethische Aspekte der Landwirtschaft und ihrer Lebensmittelerzeugung. Wichtig ist, dass es gelingt, praktische Abläufe, aber auch gemeinsame Werte, Motive und Ziele des Konzepts zu vermitteln und einen persönlichen Bezug zum Hof und den Landwirten herzustellen. Je besser Mitglieder verstehen, woran sie sich beteiligen, umso besser wird die persönliche Bindung. Falschen Erwartungen wird vorgebeugt.



Führungen über den Betrieb sind Teil der Öffentlichkeitsarbeit.



## Kommunikationskonzept

Entsprechend der Gegebenheiten des Solidarhofes und der Motivationen aller Beteiligten ist es hilfreich, dass jede (werdende) Solawi ihr eigenes Kommunikationskonzept entwickelt.

1. Was ist unser Ziel? Wovon träumen wir?  
Und was ist das Neue an unserer Solawi?
2. Worin liegen die Unterschiede zwischen der eigenen Wirtschaftsweise und der Standard-(Öko)-Erzeugung?
3. Was produzieren wir außer Lebensmitteln?  
Welchen zusätzlichen Nutzen haben meine Art zu wirtschaften und meine Erzeugnisse für Mitglieder?

Ein Kommunikationskonzept bildet die Grundlage für eine gute Zusammenarbeit zwischen den Solawi-Beteiligten und öffentlichen Einrichtungen, wie Kindergärten, Rathäusern oder landwirtschaftliche Behörden, die nicht selten zum Gelingen eines Projekts beitragen.

Einfühlungsvermögen und Kreativität sind überragende Erfolgsfaktoren für eine gelungene Öffentlichkeitsarbeit. Das Wichtigste ist jedoch, glaubwürdig zu bleiben: Testen Sie Ihre Botschaften einfach immer wieder an Menschen, die nichts über die Solawi wissen.

## Mitgliedergewinnung

Ob man Unterstützer für die Landwirtschaft gewinnen kann, hängt gerade in der Anfangsphase vom Image und der Glaubwürdigkeit des Projekts ab. Zudem ist es für das Gelingen wichtig, Werbung und Kommunikation nach den gewünschten Zielgruppen auszurichten. Mögliche Zielgruppen, die angesprochen werden können, sind

- › gesundheitsbewusste Menschen, wie beispielsweise junge Eltern,
- › Rentner, die noch einmal etwas Neues anpacken möchten,
- › Mitglieder von Umweltgruppen, wie BUND, NABU, Greenpeace, und andere ökologische Aktivisten,
- › vernetzte Gruppen, die sich für Fragen der Landwirtschaft interessieren, wie Transition Town, attac oder slow food.

Für viele Interessierte ist es ein großer Schritt, sich für ein ganzes Jahr festzulegen. Daher ist es hilfreich, potenziellen Mitgliedern zu ermöglichen, sich von der Qualität der Landwirtschaft und der Lebensmittel zu überzeugen.

Maßnahmen und Aktionen, die die Entscheidung erleichtern, Mitglied zu werden:

- › Verkostungen

## ERFAHRUNGEN AUS DER PRAXIS:

»Im Aufbauprozess ist es wichtig, häufig präsent zu sein, sei es auf Veranstaltungen, in kleinen Zeitungsberichten oder über Postkarten.«

–Landwirtin, Solawi Entrup 119–

»Vieles entwickelt sich aus der persönlichen Begegnung.«

–Landwirt, Solawi Schmitthof–

- › Erntedankfeste
- › Probemitgliedschaften für ein oder zwei Monate (auch Probekisten)
- › Einladungen zum Essen oder zum gemeinsamen Kochen
- › Angebot der „Urlaubsvertretung“, wenn Mitglieder ihren Anteil nicht abholen
- › Persönliche Anfangsbetreuung durch ein schon erfahrenes Solawi-Mitglied

## ERFAHRUNGEN AUS DER PRAXIS:

*»Am besten funktioniert das, wovon man wirklich überzeugt ist. Es ist wichtig, dass jeder die Freiheit hat, das Konzept auf seine Weise darzustellen.«*

– Landwirtin, Solawi Entrup –

*»Allgemein braucht die Entscheidung für eine Mitgliedschaft Zeit. Es hat noch niemand direkt unterschrieben, nachdem das Konzept erklärt wurde. Wenn die Mitglieder dann jedoch einen festen Monatsbeitrag zahlen, zeigt die Erfahrung, dass die Hemmschwelle größer ist, noch in den Laden zu gehen und etwas ein- oder zuzukaufen.«*

– Mitglied, Solawi Kassel –

*»Als Bewirtschafter sollte man auch auf abseitige und provozierende Fragen gefasst sein und Erwartungen an die Mitglieder beim Eintritt klären.«*

– Landwirt, Solawi Kattendorfer Hof –

## Öffentlichkeitsarbeit

Ziel der Öffentlichkeitsarbeit ist es, eine Atmosphäre des Verständnisses, des Vertrauens und der Sympathie zwischen dem Betrieb und der Öffentlichkeit zu schaffen. Informationen, die über Medien und dritte Personen verbreitet werden, genießen eine höhere Glaubwürdigkeit und öffentliche Aufmerksamkeit als Werbung und sind zudem meist preisgünstiger.

Es braucht allerdings kein perfektes Marketingkonzept, sondern vielmehr eine echte und authentische Geschichte, warum Solawi für Sie und Ihre Mitgründer so wichtig ist. So auch die Empfehlung von Elizabeth Henderson und Robyn Van En – Autoren des amerikanischen Ratgebers für Solidarische Landwirtschaft „Sharing the Harvest“: „Im Gegensatz zu häufigen Aussagen von Marketingexperten waren es nicht der reibungslose Service und die Bequemlichkeit, die Solidarhöfe dauerhaft zusammengefügt haben. Was Solidarhöfe zusammenschweißt hat, war, dass die Landwirte finanzielle Realitäten ebenso wie schwere persönliche Geschichten geteilt und die Mitglieder um Rat, Hilfe, Zeit und Geld gebeten haben. Auf diese Weise haben sie den Mitgliedern Gelegenheit gegeben, ihre Vorstellungen mit einzubringen und Teilhaber an einem sozialen Experiment zu sein.“

Am wirkungsvollsten sind persönliche Kontakte und Mundpropaganda durch Beteiligte der Kerngruppe, durch zufriedene Mitglieder oder wohlwollende Bekannte. Sie sind die besten Werbeträger, da diese sowohl die Vertrauenswürdigkeit des Solawi-Landwirts als auch die Vorteile des Solawi-Konzepts am besten an andere vermitteln können. Weitere Optionen sind die Nutzung von Flyern, Postkarten oder Gebrauchsgegenständen mit Solawi-Logo, die an geeigneten Orten ausliegen, und auch

- eine eigene Webseite,
  - Ansprechen öffentlich angesehener Menschen und von Meinungsführern (z. B. Bürgermeister, Vorstände, Mitarbeiter geeigneter Unternehmen),
  - Anzeigen und Artikel in der lokalen Presse und Solawi-Netzwerkmedien,
  - Infostände bei Festen oder eigene Infoveranstaltungen,
  - Veranstaltungen auf dem Hof, wie Tage der offenen Tür,
  - Unterstützung oder Durchführung von öffentlichen Veranstaltungen zu landwirtschaftlichen/ökologischen/sozialen Themen,
  - Zusammenarbeit mit im Umweltschutz aktiven Verbänden, Kindergärten, Kirchen, Stadtverwaltungen oder auch landwirtschaftlichen Behörden,
- gezielte Förderung von Umweltschutzmaßnahmen, wie das Anlegen von Hecken oder Blühstreifen,
  - Zeitungsartikel, Radiobeiträge und Fernseh-Talkshows.

### Verbreitungsorte für Flyer und Aushänge:

- Der eigene Hof(laden)
- Marktstände und (Bio-)Läden
- Kindergärten und Schulen
- (alternativmedizinische) Praxen, Fitness- und Wellness-Zentren
- Dorfgemeinschaftshäuser
- Transition-Town-Initiativen und andere alternative Kulturträger
- thematisch passende Veranstaltungen



Foto: © Solawi Freudenthal

Auch so dürfen Kartoffeln aussehen.

## Praxistipp: Umgang mit Journalisten

Öffentlichkeitsarbeit ist die Brücke zwischen Ihrem Betrieb und den Menschen, die Sie erreichen wollen. Das Prinzip Solawi ist aber nicht immer einfach zu erklären. Hilfreich können folgende Tipps sein:

- Solawi braucht Vertrauen und Erklärung: Suchen Sie den persönlichen Kontakt zu Journalisten und Redaktionen, ein kurzes Telefongespräch wirkt mehr als 100 Mails.
- Wenn Sie selbst keine Zeit oder Erfahrung mit Öffentlichkeitsarbeit haben, dann suchen Sie jemanden in der Kerngruppe oder dem näheren Umkreis, die oder der begeisterungsfähig ist und gerne über die Solawi-Idee erzählt.
- Auch in Veranstaltungen oder Pressemeldungen ist es hilfreich, wenn Ihre Unterstützer zu Wort kommen. Lassen Sie Ihre Interessenten selbst sprechen: Warum sind sie hier? Warum wollen sie mitmachen? Was erhoffen sie sich von der Solawi?

- Laden Sie vor oder nach Veranstaltungen zu einem extra Pressegespräch ein.
- Zeit ist das kostbarste Gut der Journalisten, deshalb: Sammeln Sie die besten Argumente für Ihre Solawi, auf Handzetteln oder Flyern, schicken Sie oder geben Sie den Journalisten etwas Schriftliches mit, das erleichtert die Arbeit. Wer eine Telefonnummer unter einer Pressemeldung anbietet, steigert die Chance, dass sich Journalisten melden, um einen Termin für ein Interview abzusprechen.
- Seien Sie nicht enttäuscht oder verwundert, wenn das Prinzip Solawi nicht gleich perfekt in der Zeitung steht, es ist schwer zu erklären. Freuen Sie sich stattdessen, dass überhaupt etwas in der Zeitung steht.

Gesa Maschkowski,  
Solawi Bonn

## INTERNE KOMMUNIKATION

### Kommunikationskultur

Kommunikation findet in einer Solawi auf mehreren Ebenen statt:

1. auf dem Hof zur Klärung der Arbeitsabläufe und Organisation des Alltags,
2. zwischen Landwirt und Kerngruppe zur Steuerung der Solawi,
3. zwischen Landwirt/Kerngruppe und Mitgliedern, aber auch umgekehrt von den Mitgliedern an Landwirt/Kerngruppe.

Für jede Angelegenheit gibt es passende Kommunikationswege: Der persönliche Kontakt ist Voraussetzung für Vertrauensbildung und

gegenseitiges Verständnis und hat daher die größte Bedeutung: Schwierige und problematische Themen sollten immer persönlich oder telefonisch geklärt werden, nicht auf schriftlichem Wege. Das fördert Missverständnisse.

Der Hof ist ein wichtiger Kommunikationsort. Hier entsteht der persönliche Bezug zum Geschehen auf dem Land und Erklärungen können unmittelbar veranschaulicht werden.

Für die Arbeitsorganisation haben sich auch Internetforen und -plattformen bewährt. Um Organisatorisches zu klären und Informationen einzusammeln (z. B. Bestellungen von Brotmengen), sind E-Mails das Mittel der Wahl. Für

## Möglichkeiten für persönlichen Austausch:

- Versammlungen
- Arbeitsgruppen
- Ernte- oder Arbeitsaktionen
- Feste feiern, Scheunentanz
- Lieferungen bzw. Abholung der Lebensmittel vom Hof
- Abhol- oder Lieferraum

kurzfristigere Absprachen eignet sich das Telefon am besten.

Ein zentrales Informationsmedium ist der regelmäßige Rundbrief, der sowohl per E-Mail versendet als auch in den Lieferräumen ausgehängt werden kann. Durch diesen erhalten die Mitglieder wöchentlich oder monatlich Informationen zur Ernte und darüber, was in der Landwirtschaft aktuell geschieht. Es werden darin Zusammenhänge erklärt und Stimmungen mitgeteilt. Auf diese Weise trägt er entscheidend zu einer guten und verständnisvollen Atmosphäre bei und stellt zugleich ein Bildungsmedium dar. In den Lieferräumen helfen zusätzlich Zettelboxen, Pinnwände, Tafeln oder Nachrichtenbücher, um sich Mitteilungen zu hinterlassen.

## Selbstorganisation und Aufgabenverteilung

In Solidargemeinschaften kommen Menschen mit unterschiedlichen Talenten, Erfahrungsschätzen und Vorlieben zusammen. Gerade ältere Mitglieder, die Zeit haben, bringen häufig wertvolle Fähigkeiten mit. Auch Kinder freuen sich, wenn sie kleine Aufgaben übernehmen dürfen. Wichtig ist, dass die Gemeinschaft die Aufgabe den jeweiligen Personen anvertraut und deren Erledigung würdigt.

Eine gute Größe für eine Kerngruppe sind etwa sechs bis zwölf Personen. Hilfreich ist es, wenn Menschen dabei sind, die Erfahrung mit Gruppenprozessen, in Moderation und Kontakte in der Region haben, aber auch Personen, die begeisterungsfähig sind und die keine Scheu haben, mit Journalisten oder in der Öffentlichkeit zu sprechen. Betriebswirtschaftliche Kenntnisse und eine Nähe zur Landwirtschaft sind auch hilfreich.

## ERFAHRUNGEN AUS DER PRAXIS:

*»Es ist wichtig sehr viel mitzuteilen, da sich sonst über alles, was die Mitglieder nicht wissen, Eigenläufer entwickeln können.«*

– Milchbauer, Solawi Buschberghof –

*»Tiefergehende Gespräche entstehen meist in kleineren Kreisen oder beim gemeinsamen Arbeiten. Ansonsten finden solche Themen ab und zu in einem Weihnachtsrundbrief Platz, werden sonst aber nicht in der breiten Masse gestreut.«*

– Landwirt, Solawi Buschberghof –

*»Wesentlich ist, dazu zu stehen, dass es eine Abhängigkeit vom Jahreslauf gibt und die Menschen in den Jahreslauf mit einzubeziehen, damit sie diesen Zusammenhang verstehen und die Tatsache, dass Landwirte im Winter mehr Zeit für grundsätzliche Fragen haben.«*

– Landwirt, Solawi Kattendorfer Hof –



Nicht zu unterschätzen sind aber auch „persönlichen Qualitäten“, die von Einzelnen in die Gruppe eingebracht werden, wie Aufmerksamkeit oder Humor.

Hilfreich für eine unmissverständliche Kommunikation und Zusammenarbeit ist die Klarheit

## ERFAHRUNGEN AUS DER PRAXIS:

*»Zu Beginn haben die Mitglieder kaum untereinander kommuniziert und sind mit allen Anliegen zu den Gärtnern gekommen. Das hat sich geändert, nachdem sie darauf hingewiesen wurden, dass sie für bestimmte Dinge selbst die Verantwortung tragen, tragen dürfen und tragen können.«*

– Gärtnerin, Solawi Kassel –

*»Finanzen zu verwalten und die Mitgliederbeiträge einzukassieren, sollte von gewählten Gemeinschaftsmitgliedern übernommen werden. Dies der Gemeinschaft zu überlassen, ist eine vertrauensbildende Maßnahme.«*

– Schatzmeister, Solawi Buschberghof –

*»Diese CSA (Community Supported Agriculture) weiterentwickeln und zu kommunizieren, das ist auch meine Aufgabe. Das ist vielleicht schon die Hälfte meines Jobs.«*

– Landwirt, Entrup 119 –

über die eigenen Zuständigkeiten und darüber, an wen sich Mitglieder mit welchem Anliegen wenden können. Eine klare Aufgabenverteilung hilft außerdem, bei der Fülle an Aufgaben, Einzelne in der Gemeinschaft nicht zu überlasten. Aufgaben sollten von denjenigen übernommen werden, die die entsprechenden Fähigkeiten besitzen und Freude daran haben, etwas für die Gemeinschaft zu leisten. Idealerweise werden Aufgabenbereiche von zwei bis drei Personen verantwortlich übernommen.

Arbeitsgruppen können beispielsweise sein:

- › **Interne Kommunikation:** Rundbrief, Mailverteiler und Internetforum, Organisation von Festen
- › **Externe Kommunikation:** Zuständiger für Interessenten, Webseite und Öffentlichkeitsarbeit, Vernetzung mit anderen Solawis
- › **Finanzen:** Kontoführung, Etablierung und Mitgliederbeiträge
- › **Mitgliederverwaltung:** Willkommen heißen und Verabschieden von Mitgliedern, Kontaktliste
- › **Soziales im Blick:** Was brauchen Einzelne, was braucht die Gruppe? Unstimmigkeiten aufklären, Mediation
- › **Logistik:** Verteilung der Lebensmittel
- › **Koordination:** Überblick, Kontakt zu Arbeitsgruppen, Reflexion und Weiterentwicklung der Solawi
- › **Gestaltung der Landwirtschaft und des Betriebes:** Der Landwirt (oder eine Betriebsgemeinschaft) ist in der Regel als eigenständiger Unternehmer, Eigentümer und Besitzer des Hofes und des Betriebes dafür verantwortlich.

Innerhalb der Abholgruppe können ebenfalls entsprechende Aufgaben verteilt werden. Beispielsweise ist es sinnvoll, dass in jeder Abholgruppe eine Ansprechperson existiert, die regelmäßige Rückmeldungen an den Hof gibt und die der Landwirt bei Bedarf kontaktieren kann.

Für die Vernetzung und den Zusammenhalt der Gemeinschaft kann es hilfreich sein, wenn sich diejenigen, die innerhalb verschiedener (Klein-) Gruppen die gleiche Aufgabe übernehmen, regelmäßig treffen und ihre Erfahrungen austauschen.

### Arbeitstreffen

Hat sich eine Gruppe Interessierter gefunden, werden weitere inhaltliche Arbeitstreffen nötig, um die nächsten Schritte und Veranstaltungen

zu organisieren. Ebenso wie die (zukünftigen) thematischen Arbeitsgruppen eines Solidarhofs werden diese meist in kleineren Gruppen und daher häufig auch in persönlicherem Rahmen stattfinden. Bewährt hat es sich, mit einem lockeren Austausch und eventuell gemeinsamem Kochen zu beginnen und ansonsten der allgemeinen Ablaufgestaltung zu folgen.

Wichtig ist, die anderen Interessenten oder Mitglieder anschließend über den Arbeitsstand und die Ergebnisse auf dem Laufenden zu halten. Hierfür sollte ein Ergebnisprotokoll geführt oder ein kleiner Bericht geschrieben werden.

Ebenso können gemeinsame Arbeitseinsätze, wie zur Ernte oder bei Aufräumaktionen,

### Praxistipp: Rederunde

Wenn zu einem Thema die Meinung aller Personen eingeholt oder ein Fazit nach einer Diskussion gezogen werden soll, eignet sich eine Rederunde. Bei der Rederunde gibt es einen Redegegenstand – das kann ein Stein oder ein Stab sein – den die Person in der Hand hält, die gerade redet. Das bedeutet: Diese Person hat das Wort und wird nicht unterbrochen. Die Aufgabe der anderen ist es, aktiv zuzuhören und dieser Person ihre volle Aufmerksamkeit zu schenken. Hat die Person fertig gesprochen – sie sollte sich auf das Wesentliche beschränken – gibt sie den Redegegenstand an die nächste Person, die nun das Wort hat. Wenn sie keinen neuen Aspekt mehr hinzufügen kann oder nichts sagen möchte, kann sie den Redegegenstand auch ohne etwas zu sagen weitergeben. Am Ende entsteht ein rundes Bild der Angelegenheit oder kann sogar eine Lösung gefunden sein.

Erst die angemessene Wertschätzung ermöglicht letztlich eine ausreichende Finanzierung der Landwirtschaft und der Arbeitskräfte, sodass wiederum ausreichend Zeit für Wahrnehmung, Kommunikation und Reflexion gegeben ist. Eine gute Kommunikations- und Gemeinschaftskultur ist die Grundlage einer gelingenden Agri-Kultur.

### Wesentliche Elemente guter Kommunikation:

- Eine innere Haltung von Respekt und Ehrlichkeit
- Zuhören und ausreden lassen
- Bereitschaft und Fähigkeit, sich in den anderen hineinzuversetzen
- Humor und Gelassenheit entwickeln

---

## Das Protokoll:

---

Neben Thema, Ort und Datum sollte ein Protokoll die Anwesenden benennen. Festzuhalten ist vor allem das, worüber Einigkeit erreicht wurde und wenn Absprachen getroffen wurden: Wer macht was bis wann? Und wer fragt nach, ob die Umsetzung erfolgt ist? Weitere Informationen und Überlegungen können als Gedankenstützen hilfreich sein, um später wieder daran anknüpfen zu können.

---

organisiert werden. Diese können auch mit einem anschließenden Fest verbunden sein.

Freiwilligkeit, Offenheit und Ehrlichkeit spielen für eine gute Zusammenarbeit eine wesentliche Rolle, da auf dieser Basis das notwendige Vertrauen und die Solidarität entstehen. Zusammengehörigkeit entsteht durch aufmerksames Zuhören.

## Die Bedeutung von Reflexion

Regelmäßiges Feedback und Reflexion dienen sowohl Einzelnen als auch der Gruppe dazu, aus Fehlern zu lernen und die persönliche und soziale Kompetenz zu steigern.

Hilfreiche Fragen für gemeinsame Reflexion:

1. Was ist/war gut?
2. Was ist/war schwierig?
3. Was ist das Ziel und die Vision?
4. Was sind die nächsten erreichbaren Schritte?

Manche Dinge können erst mit Abstand oder nach einer Pause erkannt und reflektiert werden. Daher sind Phasen der Entspannung und Ausgelassenheit ein elementarer Erfolgsfaktor. Eine allgemeine Haltung der Wertschätzung und Würdigung im Vorfeld schafft eine emotionale Grundlage für konstruktive Kritik und die Bewältigung oder Verarbeitung schmerzlicher Erfahrungen.



Foto: cline rebelde, cc-by-sa

Persönlicher Austausch – in einer Solawi unabdingbar, hier Stehkonferenz zur Arbeitsbesprechung

## ERFAHRUNGEN AUS DER PRAXIS:

»Wichtig ist, dass die Mitglieder wissen, dass ihre Rückmeldungen auch gebraucht werden.«

–Gärtnerin, Solawi Kassel–

»In erfolgreich arbeitenden Gruppen findet sich eine relativ hohe Rate an Rückmeldungen.«

–Gruppenleiter–

## ZUSAMMENHÄNGE DER ÜBERGEORDNETEN ERFOLGSFAKTOREN



Insgesamt erfordert die Solawi sowohl für Landwirte als auch für Mitglieder eine relativ hohe Bereitschaft, persönlich zu kommunizieren. Auch wenn die Kommunikation nicht aufwändiger eingeschätzt wird als bei Direktvermarktungswegen, sollte sie dennoch einkalkuliert und als eigene Aufgabe gesehen werden. Hieraus kann ein eigener Arbeitsbereich entstehen, der personell besetzt und honoriert wird.

### Kommunikation in schwierigen Situationen

Knifflige Situationen treten immer wieder auf, denn Konflikte gehören zum Leben. Wenn Konflikte als wesentlicher Bestandteil des Gesamtprozesses und als Chance zum Wachstum verstanden werden, wirken sie nicht lähmend, sondern bringen

Dinge in Bewegung und setzen wertvolle Potenziale frei. Die Erfahrung einer Gruppe, einen Konflikt geklärt zu haben, stärkt den Zusammenhalt.

Um Konflikte erfolgreich zu durchlaufen, einigen sich die Mitglieder am besten im Vorfeld darüber, wie sie miteinander umgehen wollen. Dies können sie in Form einer Verfahrensordnung oder eines Gruppenvertrags festhalten (Beispiele siehe Anhang 1). Mögliche Vereinbarungen:

- › eine gestufte Folge von Konsequenzen,
- › einander helfen, der Gruppe gegenüber verantwortlich zu bleiben,
- › Methoden der Entscheidungsfindung,
- › Regeln für Feedback und Metakommunikation („Kommunikation über die Kommunikation“)
- › Einigung auf eine Mediation

## ERFAHRUNGEN AUS DER PRAXIS:

»Wichtiges oder Problematisches sollte in zwei bis drei Rundbriefen hintereinander erwähnt werden, da nicht jedes Mitglied jeden Rundbrief liest. Geht es um ernsthafte Schwierigkeiten, sollten diese nur persönlich vermittelt werden.«

–Gärtnerin, Solawi Kattendorfer Hof–

»Wenn eine gemeinsame Aktion nicht gelingt, wird die Ursache häufig darauf

geschoben, dass man sich nicht genug angestrengt hätte, anstatt sich einzugesuchen, dass das Miteinander verbesserungswürdig ist.«

–Gruppenleiter–

»Die Haltung, gemeinsam nach einer Lösung zu suchen, das Vertrauen, dass sich diese zeigen wird, und Ältere um Rat zu fragen, haben immer sehr geholfen.«

–Mitglied, Solawi Freudenthal–

»Es ist wichtig, dass sich jeder Einzelne mit dem Konzept und dessen Hintergründe auseinandersetzt, sodass es auch gelebt und gespürt wird. Man sollte klarstellen, dass dies nicht als ein bloßes Vermarktungssystem gesehen werden kann.«

–Landwirtin, Solawi Entrup 119–



## VERANSTALTUNGEN UND VERSAMMLUNGEN

Bei der Organisation und Durchführung von Treffen ist es hilfreich, wenn diese von Erzeugern und Verbrauchern gemeinsam oder in enger Absprache organisiert werden. Wichtig ist, kleine Aufgaben zu verteilen und Schlüsselrollen nach Möglichkeit mit zwei Personen zu besetzen. Alle Teilnehmenden einer Veranstaltung können aktiv in den Gestaltungsprozess einbezogen werden. Dies gilt sowohl für die Organisation vor Ort als auch für die inhaltliche Arbeit.

Je mehr Möglichkeiten geboten werden, sich einzubringen, umso mehr wird deutlich, dass jede Person gefragt und gebraucht wird. Letztlich werden Ideen und Konzepte nur von allen mitgetragen und umgesetzt, wenn diese in einem gemeinsamen Prozess entwickelt wurden.

---

### Möglichkeiten sich einzubringen und andere einzubeziehen:

- Entwicklung eines Programms und Vorbereitung
  - Moderation der Veranstaltung
  - Organisation und Gestaltung des Raumes
  - Sorge für das leibliche Wohl
  - Willkommen heißen und verabschieden
  - Die Zeit im Blick behalten
  - Zu guter Stimmung beitragen
  - Geleistetes wertschätzen
  - Dokumentieren (Fotos/Protokolle)
  - Überblick bewahren
  - Aufräumen
  - Inhaltliche Nachbereitung
- 

### Der grundlegende Ablauf

Bei einer Solawi-Gründung treffen Menschen aufeinander, die sich meist noch nicht kennen. Gruppendynamisch finden im Laufe einer Gruppenbildung oder von Teamarbeit Entwicklungen statt, die natürlichen Mustern folgen. Das sollte bei der Gestaltung von Treffen und bei der Gruppenentwicklung berücksichtigt werden.

### Rahmen und Moderation

Voraussetzung für das Gelingen des Treffens sind ein geeigneter zeitlicher Rahmen und die richtigen Räumlichkeiten. Sie sollten ruhig sein und eine angenehme Atmosphäre ausstrahlen, die nötige technische Ausstattung bieten und genug Platz für die zu erwartenden Personen bieten. Eine relativ unkomplizierte Terminfindung kann mit Hilfe von Online-Tools (z. B. Doodle) erfolgen.

Die Aufgabe der Moderation ist es, die Beteiligten in einen gemeinsamen Prozess zu bringen und die Kreativität der Einzelnen zu fördern oder auch zu bremsen. Außerdem sollen Entscheidungen getroffen und Ergebnisse formuliert werden. Ideal ist es, wenn Arbeitsschritte oder (Zwischen-) Ergebnisse für alle sichtbar aufgeschrieben oder mithilfe von Zeichnungen, Diagrammen und Tabellen dokumentiert werden.

Insgesamt fördert es den Prozess, wenn auf ein ausgeglichenes Verhältnis geachtet wird von

- › externem Input und Eigenarbeit,
- › Konzentration und Entspannung,
- › individuellem Reflektieren und gemeinsamem Austausch sowie
- › Bewegung und Sitzen.

Bei größeren Gruppen ist es hilfreich, hin und wieder kleinere Arbeitsgruppen einzuteilen und an einem konkreten Thema arbeiten zu lassen. Im Anschluss an die Arbeitsgruppenphase kom-

men sie wieder zusammen und stellen sich ihre Ergebnisse gegenseitig vor.

Auch die Gestaltung der Sitzordnung hat Einfluss auf die Beteiligung der Anwesenden. Das Sitzen im Kreis erleichtert den Austausch, da jede Person gesehen wird. Außerdem wird der Eindruck vermieden, dass der Unterhalter vorne steht und das unbeteiligte Publikum hinten sitzt. Eine liebevoll „gestaltete Mitte“ mit Blumen oder einer Kerze bezieht die Sinne mit ein.

Eine Kultur der Wertschätzung, in der Dank offen ausgesprochen und gewürdigt wird, stellt ein positives Grundgefühl her, in dem Menschen eher bereit sind, sich zu engagieren. Wie kann diese Kultur entwickelt werden? Zum Beispiel, indem ein Treffen eröffnet wird, in dem jeder Teilnehmende ausspricht, für welche (auch kleinen) Dinge er oder sie an diesem Tag dankbar ist. Wichtig: Durch so einen Einstieg wird das Äußern von Kritik während des Treffens keinesfalls ausgeschlossen oder erschwert, sondern sogar erleichtert.

## KERNELEMENTE DER ABLAUFGESTALTUNG BEI TREFFEN:

### **Ankommen:**

- Willkommen heißen
- Essen/Trinken stehen bereit
- Möglichkeit zur Ruhe zu kommen
- Geschichten/Witze, Leute über ihre Reise berichten lassen
- Auf Gepflogenheiten achten

**Säubern, aufräumen**, bevor es losgeht, damit der (Gedanken-)Raum frei ist

### **Zusammenkommen** (im Kreis)

### **„Worte, vor allen anderen“:**

- Dank
- Absichten

### **Vorstellungsrunde/Persönliches:**

Zuhören und registrieren: Jede Person sagt kurz: Wie geht es mir gerade? Brauche ich noch etwas, um präsent sein zu können? So kann ein Verhalten adäquater eingeordnet werden, wenn die Gruppe weiß, dass beispielsweise jemand müde ist. Bei ersten Treffen können Name, Herkunft, Wünsche und Erwartungen ergänzt werden.

### **Verabredungen treffen:**

- Falls sich in der Bestandsaufnahme zeigt, dass es Klärungsbedarf in einer Angelegenheit gibt, die im Augenblick nicht behandelt werden kann: Wir haben es registriert und kümmern uns konkret dann und dann darum.
- Organisatorisches
- Überblick über den groben zeitlichen Ablauf und sonstige (Kommunikations-) Vereinbarungen für jetzt

## Konkrete Anlässe

Anlässe für Veranstaltungen und Versammlungen gibt es viele. Jede Gruppe wird mit der Zeit ihren eigenen Stil bei der gemeinsamen Organisation und Durchführung ihrer Treffen finden. Um Erfahrung zu sammeln, besuchen Sie zum Beispiel Veranstaltungen schon erfahrener Solawis oder Initiativen. Oder suchen Sie in der Startphase die Unterstützung erfahrener Menschen aus bestehenden Solawis und dem Netzwerk Solidarische Landwirtschaft.

## Infoveranstaltungen

Bei einer Infoveranstaltung soll das Konzept der Solidarischen Landwirtschaft sowie das konkrete Vorhaben eines Betriebes oder einer Gruppe einem Kreis interessierter Menschen vorgestellt werden. Ziel ist es, ins Gespräch zu kommen, die eigenen Ideen mit den Vorstellungen und Bedürfnissen potenzieller Mitglieder abzugleichen und Unterstützer zu gewinnen.

Als Einladungsmedien eignen sich Flyer, Anhänge, die lokale Presse oder Rundmails. Die

### **Einigung über die Aufgabenliste/Agenda (sofern nicht schon im Vorfeld geschehen):**

- Verteilen der Aufgaben: Moderation, „Zeithüter“, Protokoll, „Stimmungswächter“
- Sammeln der Themen, die man zusammen erarbeiten möchte

### **Arbeitsphase:**

Geeignete Moderationsmethoden nutzen – je nach Anliegen

### **Pause**

### **Wertschätzung der Ergebnisse**

### **Rückschau und Reflexion:**

Je nach Rahmen gemeinsam vor der Abschlussrunde, in der Nachbereitung oder per Evaluationsbogen

### **Zusammenfassung**

### **Abschlussrunde:**

Zuhören und registrieren: Jede Person sagt kurz „Was nehme ich mit“, Dank und Feedback

### **Verabschieden**

### **Aufräumen**

### **(Nachbereitung)**

Einladungen sollten mindestens vier Wochen vorher verteilt werden. Auf diesen sollten der Hof oder die Initiative sowie die Idee der Solidarischen Landwirtschaft kurz und anschaulich vorgestellt werden. Sehr empfehlenswert ist es auch, im engen persönlichen Umfeld oder bei schon vorhandener Direktvermarktung mit der eigenen Kundschaft über das eigene Solawi-Vorhaben zu sprechen. Persönliche Einladungen sind am wirkungsvollsten und oft finden sich hier bereits Unterstützer. Solche Gespräche bieten auch eine gute Gelegenheit, die eigenen Gedanken zu sortieren und sich mit möglichen Fragen im Vorfeld zu konfrontieren. Zudem lernen Sie das „Sprechen vor Publikum“.

Für die inhaltliche Gestaltung der Veranstaltung bieten sich folgende Leitfragen an:

- Was bedeutet Solidarische Landwirtschaft für die Erzeuger, was für die Verbraucher?
- Wie soll die Solawi konkret umgesetzt werden?
- Was bedeutet Solidarität den Menschen und der Umwelt gegenüber und wie wird diese im Projekt verwirklicht?
- Was kann und soll die Solawi über die Produkte hinaus bieten? Was nicht?

Um den Austausch anzuregen, empfiehlt es sich, das Treffen mit einer Runde zu beginnen, bei der sich jeder kurz vorstellt und in einem Satz die eigene Motivation nennt, an der Veranstaltung teilzunehmen. Dann können Vorträge folgen, zwischen denen immer wieder Raum für Verständnisfragen und den Austausch gegeben werden sollte (z. B. Was interessiert besonders? Wo werden Herausforderungen gesehen?). Oft ist es hierfür sehr bereichernd, Menschen aus bereits bestehenden Solawis einzuladen, um von ihren Erfahrungen zu berichten. Dies sollte jedoch nur ein Teil der Veranstaltung sein, schließlich geht es in erster Linie um das eigene Projekt.

Am Ende der Veranstaltung sollte eine Kontaktliste (Name, E-Mail, Telefon) herumgegeben werden, auf der sich Teilnehmende für weitere Informationen eintragen können. Bereits feststehende oder zu planende Termine, wie eine Hofführung, weitere Interessenten-Treffen oder eine Gründungsveranstaltung, können dann bekannt gegeben werden.

### Gründungs- oder Jahreshauptversammlung

Unter der Gründungsverammlung wird hier ein Treffen zwischen allen an einer Solawi Beteiligten verstanden, bei dem ein Vertrag für eine Anbausaison abgeschlossen wird. Dieses findet als Jahreshauptversammlung zu Beginn jedes Wirtschaftsjahres erneut statt, die dann jeweils auch dem Rückblick auf das vergangene Jahr dient.

Hierzu tauschen sich die Beteiligten über die Solidarische Landwirtschaft und ihre Erfordernisse und Bedürfnisse aus, lernen sich dabei besser kennen und erhalten und entwickeln so „ihren“ Hof. Die Versammlung dient auch dazu, ein Gruppengefühl zu schaffen, alte Mitglieder zu verabschieden und neue in die bestehende Gruppe zu integrieren. Die Erfahrung zeigt, dass jährlich etwa zehn Prozent der Mitglieder wechseln.

Die Gründungs-/Hauptversammlung findet rund vier bis acht Wochen vor dem neuen Lieferjahr statt, sodass danach die Mitgliederverwaltung oder die Verteilung angepasst werden kann. Da die Solidarische Landwirtschaft auf langfristige Beziehungen angelegt ist, empfiehlt es sich, grundsätzlich einen festen Termin für die Jahreshauptversammlungen zu wählen, wie beispielsweise „der erste Samstag im Oktober“.

Eine gute Vorbereitung ist für einen reibungslosen Ablauf wichtig. Er fördert das Vertrauen in das Projekt und braucht Zeit. Dazu gehört: eine

## EXEMPLARISCHER ABLAUF EINER JAHRESHAUPTVERSAMMLUNG EINER BESTEHENDEN SOLAWI:

**Vorstellungsrunde mit Namen und Herkunft:** Je nach Gruppengröße ist dabei auf das Einhalten einer vorher genannten Zeit zu achten: Bei 30 Personen addieren sich zum Beispiel Wortmeldungen à 30 Sekunden schon zu 15 Minuten!

**Dank:** Je zwei Menschen unterhalten sich darüber, für was sie dankbar sind bzw. waren. Im Anschluss daran werden in einer „Blitzlicht-Runde“ Einzelne zu ihrem Austausch befragt.

**Rückblick:** Zwei kleine Vorträge werden über das bisher Geschehene gehalten, jeweils aus Erzeuger- und Verbraucher-Sicht mit Bildern oder Anschauungsmaterial.

**Reflexion:** Auf mehreren ausgehängten Plakaten können alle aufschreiben, was besonders gut und was verbesserungswürdig war. Danach findet auf dieser Grundlage ein Austausch in offener Runde statt.

**Integration neuer Teilnehmer:** Die verschiedenen Depot-Gruppen (sofern vorhanden) treffen sich, um sich wahrzunehmen und kurz auszutauschen. Die „Neuen“ erzählen noch einmal kurz etwas von sich. Eine schöne Geste ist eine (symbolische) Übergabe an die Neuen, zum Beispiel in Form von Blumen, Pflänzchen oder Hof-Produkten.

**Zukunftsideen und Pläne:** Sofern es Arbeitsgruppen gibt, berichten diese von ihrem Stand und ihren Plänen für das neue Jahr. Es ist auch möglich, das Jahr unter ein gemeinsames Motto zu stellen oder Wünsche für die neue Saison abzufragen und in der großen Runde zu besprechen.

**Haushalt und Vereinbarungen:** Der Haushaltsentwurf und die Vereinbarungen (beide bereits mit der Einladung verschickt) werden vorgestellt und gemeinsam besprochen. Dabei ist es ratsam, sich nicht in Details zu verlieren, sondern Leitzahlen, Besonderheiten, Veränderungen, Schwierigkeiten, Erfreuliches hervorzuheben.

**Bieterrunde (siehe Seite 40):** Die Verbraucher geben, sofern nicht bereits im Vorfeld geschehen, ihre Gebote ab. Nach der (1.) Bieterrunde ist eine Pause zur Festlegung des weiteren Vorgehens angebracht.

**Vertragsabschluss/Gründungsvereinbarung:** Der Vertrag wird von jedem Mitglied unterzeichnet.

**Feierlicher Abschluss:** Dies kann vom klassischen Anstoßen mit Saft und Sekt bis hin zu einem Bankett oder Mitbring-Buffer reichen. Auch gemeinsames Singen oder ein Gruppenfoto sind gute Möglichkeiten für einen Abschluss.





Erntedank-Feste und...



Versammlungen – wichtige Termine im Jahresverlauf

rechtzeitige schriftliche Einladung an alle Beteiligten, mit der Bitte um Rückmeldung, ob die angeschriebene Person kommt oder eine Vertretung schickt. Denn die Teilnahme zu dieser Veranstaltung ist verpflichtend für die, die im folgenden Jahr dabei sein möchten.

Aus der Einladung müssen

- › der grobe Ablauf und
- › die dringlichsten, zu klärenden Fragen hervorgehen.

Auch Etat-Entwürfe oder -Abschlüsse, Verträge und Satzungsänderungen sollten in der Einladung enthalten sein. So können sich die Teilnehmenden vorbereiten und Fragen bereits im Vorfeld formulieren oder klären.

Da die Versammlung ein bedeutsames Ereignis im Solawi-Jahr ist, sollte ausreichend Zeit dafür sein. Zumeist sind es halb- bis ganztägige Veranstaltungen mit einem feierlichen Abschluss.

Wichtig sind bei einer solchen Veranstaltung regelmäßige Pausen: Zeit, um die Stimmung wahrzunehmen oder sogar abzufragen, aber auch Zeit für den informellen Austausch.

## Vollversammlungen

Auf Vollversammlungen werden aktuelle Themen besprochen und Entscheidungen getroffen, für die es einer möglichst vollständigen Anwesenheit der Teilnehmenden bedarf. In der Regel wird es neben der Jahreshauptversammlung nicht mehr als ein bis vier Vollversammlungen im Jahr geben, weil die Beteiligung meist mit steigender Anzahl geringer wird.

Die Organisation der Versammlung sollte hauptsächlich in den Händen der Mitglieder liegen. Es ist jedoch wichtig, diese mit den Erzeugern gut abzusprechen, um beide Perspektiven zu berücksichtigen. Eine Kinderbetreuung während der Veranstaltung zu organisieren, kann hilfreich sein.

Die Termine für diese Veranstaltungen sollten frühzeitig angekündigt werden (mindestens zwölf Wochen im Voraus), um eine hohe Beteiligung zu erreichen. Eventuell werden diese bereits auf der Hauptversammlung festgelegt. In einer schriftlichen Einladung (mindestens zwei Wochen vorher) sollten die zu besprechenden Themen oder anstehende Entscheidungen benannt werden.

Eine gute inhaltliche Vorbereitung und Moderation ist nötig, um die wertvolle Zeit der zusammen gekommenen Menschen aus der Gemeinschaft gut zu nutzen. Die Ergebnisse der Vollversammlung sollten schriftlich festgehalten und der ganzen Gemeinschaft zugänglich gemacht werden. Es ist zu empfehlen, ein Protokoll auch ausgedruckt in den Depots auszuhängen oder dort Ordner anzulegen. Ein alleiniges Verschicken per E-Mail ist nicht ausreichend.

Das gleiche gilt im Prinzip für Kern- oder Arbeitsgruppentreffen.

### Feste

Gemeinsame Feiern sind eine schöne Gelegenheit, Verbindungen zu stärken, das Erreichte wertzuschätzen und damit Motivation und Kraft für die weitere Zusammenarbeit zu sammeln. Schön ist es, wenn diese Feiern auf dem landwirtschaftlichen Betrieb stattfinden können.

Es bietet sich dafür an, sich am Jahreslauf und den jeweiligen landwirtschaftlichen Gegebenheiten zu orientieren. Mögliche Anlässe sind der Austrieb der Tiere auf die Weide im Frühjahr, das Ende der Lammzeit, die erste Aussaat auf dem Acker, die Sommer- oder Wintersonnenwende, die Erdbeerernte, ein Tomatenfest, die Kartoffelernte oder Erntedank. Auch das Erreichen selbst gesteckter Ziele, wie der Ausbau eines neuen Lieferraumes oder das 50. Mitglied, kann gefeiert werden.

Das größte Potenzial für eine Stärkung des Zusammenhalts und für ein sich Kennenlernen bieten dabei einfache Feste, die von der Gemeinschaft für die Gemeinschaft organisiert werden. Die in der Landwirtschaft Tätigen sollten hier im Idealfall Gast auf ihrem eigenen Hof sein können. Über die Jahre kann so eine ganz eigene Kultur des Feierns entstehen, bei der die Fähigkeiten und Eigenschaften aller Beteiligten ihren Ausdruck finden.

## ERFAHRUNGEN AUS DER PRAXIS:

*»Wenn Treffen ein klares Thema haben, scheinen die Leute eher zu kommen, als wenn nur ein allgemeiner Austausch in Aussicht ist.«*

– Mitglied, Solawi Kassel –

*»In heißen Phasen ist oft eine kurze Unterbrechung ausreichend, wenn hingegen „der Dampf raus ist“, kann eine längere Pause neuen Schwung ermöglichen – oft entstehen dann in kleinen Zwischengesprächen zündende Ideen.«*

– Moderator, Solawi Netzwerk –

*»Feier kommt von Feuer: Kaum etwas hat eine verbindendere und gemeinschaftsbildendere Wirkung als ein gemeinsames Feuer am Abend oder auch mal zusammen zu musizieren.«*

– Mitglied, Solawi Freudenthal –

# DIE PRAKTISCHE UMSETZUNG: ES GEHT UMS GELD

## BEITRAGSGESTALTUNG

Die Basis einer Solidarischen Wirtschaftsgemeinschaft ist: Die Landwirte übernehmen für die Verbraucher den Erhalt der Landschaft und versorgen sie mit Lebensmitteln, die unter größter Sorgfalt hergestellt werden. Die Kosten werden gemeinschaftlich von den Verbrauchern getragen. Aus dem Jahresbudget ergeben sich die Beiträge der Mitglieder. Hierfür gibt es verschiedene Möglichkeiten:

### Fester Beitrag

Es wird ein Beitrag je Ernteanteil festgelegt. Der Ernteanteil entspricht der durchschnittlichen Menge an Lebensmitteln, die eine erwachsene Person versorgt; der Beitrag ergibt sich aus „den Gesamtkosten geteilt durch die Anzahl der Mitglieder.“ Diese Variante der Beitragsgestaltung ist sehr einfach, hat jedoch den Nachteil, dass es keine solidarischen Mitgliedsbeiträge gibt. Alle Mitglieder müssen den gleichen Betrag zahlen, auch wenn sie völlig unterschiedliche Einkommenssituationen haben.

### Selbsteinschätzung

Häufig findet die Festlegung der Beiträge durch die Mitglieder nach Selbsteinschätzung statt, um auch Menschen mit geringem Einkommen zu ermöglichen, Teil einer Solawi zu sein. Hier gibt es unterschiedliche Vorgehensweisen: entweder eine komplette Selbsteinschätzung oder eine Selbsteinschätzung anhand eines Orientierungs-

wertes. Dieser kann dem Durchschnittsbeitrag je Mitglied entsprechen (Quotient aus den Gesamtkosten und der Mitgliederanzahl). Es ist aber hilfreich, den Orientierungswert etwas höher anzusetzen, als den errechneten Durchschnittsbeitrag, um einen finanziellen Spielraum zu schaffen für diejenigen, die weniger geben können.

Eine weitere Möglichkeit ist die Selbsteinschätzung innerhalb eines vorgegebenen Rahmens (Minimalwert bis „damit könnten wir auch noch dies und jenes verwirklichen“). Durch die Selbsteinschätzung kann ein sozialer Ausgleich stattfinden. Möchte oder kann ein Mitglied nur sehr viel weniger als den Orientierungswert zahlen, muss die Gruppe entscheiden, inwieweit sie das tragen oder eine Lösung finden kann. Unter Umständen können Beiträge durch verbindliche Mitarbeit ersetzt werden.

---

## Möglichkeiten der Selbsteinschätzung:

- Freie Selbsteinschätzung uneingeschränkt
- Freie Selbsteinschätzung innerhalb eines Rahmens
- Freie Selbsteinschätzung mit Orientierungswert

## Errechnung des Orientierungswerts:

Gesamtkosten der Landwirtschaft geteilt durch die Anzahl der Mitglieder = Durchschnittswert  
+ 1/3 = Orientierungswert (Richtwert)

---

## Nicht-monetäre Beiträge

Darüber hinaus können Beiträge auch in nicht-monetärer Form erbracht werden. Es können Mitmachpotenziale und Fähigkeiten der Mitglieder, die diese gerne neben dem finanziellen Mitgliedsbeitrag einbringen möchten, abgefragt werden. Dies kann verbindlich stattfinden und in die Arbeitsplanung mit einbezogen werden oder auch ganz unverbindlich in Form einer Kontaktliste geschehen, die der ganzen Gemeinschaft zur Verfügung steht. Man kann die Mithilfe in der Landwirtschaft auch obligatorisch einführen (z. B. drei bis sechs Tage im Jahr Mithilfe auf dem Feld), denn es gibt immer wieder Arbeiten, die viele Hände benötigen, etwa Zaunbau, Obst-ernte oder Unkraut jäten.

## Differenzierte Beiträge

Je nach gewählter Beitragsvariante wird für Kinder je nach Alter die Hälfte oder ein Drittel des Beitrags oder entsprechend nach Selbsteinschätzung gezahlt. Kleinkinder können auch kostenlos versorgt und von der ganzen Gemeinschaft getragen werden.

Beträge oder Orientierungswerte können auch je nach Lebensmittelbezug (z. B. mit oder ohne Fleisch) differenziert werden. Dies hat allerdings wenig mit der landwirtschaftlichen Realität eines gemischten Betriebs zu tun und ruft ähnliche Effekte wie die feste Beitragsgestaltung hervor. Es besteht die Gefahr, dass Mitglieder kein Verständnis für landwirtschaftliche Zusammenhänge entwickeln. Sie verstehen nicht unbedingt, dass zum Beispiel die für die Milchproduktion gehaltenen Tiere irgendwann geschlachtet werden müssen und deren Dung auch für das Wachstum von Gemüse wichtig ist.

Beispiel: Beitragsgestaltung der Solawi Tangsehl (Euro pro Monat):

- › Erwachsene mit Fleisch: 150 Euro
- › Erwachsene vegetarisch: 130 Euro
- › Erwachsene nur Gemüse: 100 Euro
- › Schulkinder (7 bis 14): 65 Euro
- › Kleinkinder (2 bis 6): frei

Allgemein können auch halbe Anteile an einzelne Personen vergeben oder ein ganzer Anteil von mehreren Personen übernommen werden – wobei Letzteres für die Organisation leichter und daher zu empfehlen ist. Und es können Vergünstigungen angeboten werden, wenn Mitglieder bereits den gesamten Jahresbeitrag am Anfang zahlen oder neue Mitglieder werben.



Die Höhe der monetären Beiträge ergibt sich aus dem kalkulierten Jahresbudget.

## Die Bieterrunde

Findet die Beitragsgestaltung nach Selbsteinschätzung statt, werden die Beiträge im Rahmen einer offenen oder geheimen Bieterrunde im Rahmen der Jahreshauptversammlung festgelegt. Ziel ist, dass am Ende der Jahreshauptversammlung der Gesamtetat gedeckt ist.

Bei der Bieterrunde geben die Mitglieder ihre Gebote in schriftlicher Form ab (z. B. monatliche Rate des Jahresbeitrags). Dabei ist zu beachten, dass sie sich ihr Gebot auch selbst notieren. Bei verdeckter Abgabe kann dem Schatzmeister die Aufgabe anvertraut werden, die Gebote zu addieren und auf angemessene Höhe zu prüfen. Liegen die Erstgebote bereits vor der Veranstaltung vor, beschleunigt dies die Auswertung. Offene Gebote sind in größeren Gruppen nicht zu empfehlen, da dort der Gruppendruck zu stark werden kann.

Wird bei der ersten Runde nicht ausreichend geboten, werden gemeinsam die möglichen Konsequenzen besprochen. Alle überlegen noch einmal, wie viel ihnen die Solawi wert ist und es gibt eine zweite Runde. Um wiederholte Bieterrunden vorzubeugen, gibt es die Variante, dass alle gleich zwei oder drei Gebote abgeben (z. B. „fällt mir leicht zu geben“, „Mittelwert“, „Schmerzgrenze“), auf die je nach Situation zurückgegriffen werden kann. Wird mehr als der veranschlagte Etat geboten, können die Mitglieder vereinbaren, was damit geschehen soll. Dies ist zu erwarten, da die Bieterrunde selten den Zielbetrag genau trifft und bei Unterdeckung wiederholt wird.

Dieses Vorgehen setzt voraus, dass zur Bieterrunde alle Mitglieder

- › anwesend sind oder
- › sich mit einer Vollmacht vertreten lassen oder
- › ihr Gebot bereits im Vorfeld verbindlich mitgeteilt haben.

Wenn noch nicht ausreichend Mitglieder gefunden sind und dadurch ein Defizit entsteht, ist zu entscheiden, ob die bereits vorhandenen Mitglieder nachbieten oder darauf vertraut werden soll, dass die fehlenden Mitglieder noch in absehbarer Zeit gefunden werden.

---

## Ablauf einer Bieterrunde im Rahmen einer Jahreshauptversammlung:

---

- (Vorbereitung, Einladung mit Informationen zum Jahresetat, Vereinbarungen und ggf. Gebotszettel)
  - Vorstellung des Jahresetats und Vereinbarungen
  - Raum für Fragen und Diskussion der Mitglieder
  - Austeilen der Bieterzettel und Abgeben der Gebote (sofern nicht bereits geschehen)
  - Pause, währenddessen werden die Gebote ausgezählt (Excel hilft)
  - Verkündigung, welcher Betrag herausgekommen ist
  - ggf. Wiederholung des Vorgangs – meist wird zwei- bis dreimal wiederholt
  - Abschluss der Bieterrunde, Unterzeichnung von Erklärungen oder Verträgen mit den endgültigen Beiträgen
  - (Nachbereitung)
-



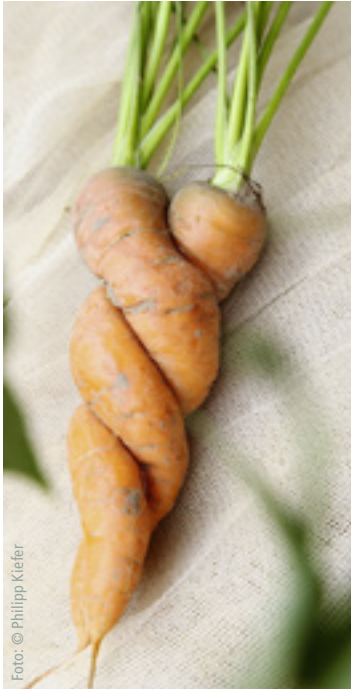


Foto: © Philipp Klefer



Foto: © Solawi Freudenthal

Welches Gemüse die Mitglieder erhalten, richtet sich nach der saisonalen Verfügbarkeit.

## MITGLIEDERVEREINBARUNGEN

Unter Konditionen werden im Marketing die Lieferungs- und Zahlungsbedingungen zusammengefasst. Hierbei geht es um die Bedingungen der Warenübergabe und Umtauschrechte. Letztere gibt es bei der Solawi nicht, da das Konzept beinhaltet, dass sich Mitglieder und Landwirte das Risiko einer Fehlernte bewusst teilen. Die Warenverteilung regeln die Mitglieder unter sich. Hilfreich ist es, darauf Wert zu legen, dass ganze Haushalte Mitglied werden, denn meist essen doch alle mit. Die selbstgewählten Beiträge werden verbindlich in einem möglichst einfach gehaltenen Jahresvertrag festgeschrieben.

### Inhalt einer Solawi-Vereinbarung:

- Name
- Kontaktdaten
- Höhe des regelmäßigen Mitgliedsbeitrages und Zahlungszeitraums
- Einzugsermächtigung (ist ratsam)
- Abholstelle (bevorzugter Abholtag)
- Datum und Unterschrift
- Weitere Vereinbarungen: Name der Gemeinschaft, Ziele, Verteilung von Aufgaben und Verantwortung, Anbauplanung, Vertretungsverhältnisse, Finanzen, Ein- und Austritt, Gremien und Treffen, Kommunikationsvereinbarungen (Beispiele siehe Anhang 1)

---

## Solawi-Mathematik: Beim Geld hört der Spaß auf!

### Beispiel Buschberghof – ein Modell zur Lebensmittelvollversorgung

---

#### Reine Mathematik:

(Durchschnittswerte)

4 Menschen/ha möglich

- $86 \text{ ha} \times 4 \text{ Menschen} = 344 \text{ Menschen}$ 
  - 44 Menschen auf dem Hof
  - > 300 Teilnehmer möglich (ca. 90 Haushalte)

Der Etat: 360.000 €

- $360.000 \text{ €} / 300 \text{ Menschen}$   
= ca. 1.200 €/Mensch/Jahr oder
- $360.000 \text{ €} / 90 \text{ Haushalte}$   
= ca. 4.000 €/Haushalt/Jahr

#### Angewandte Mathematik:

- Wie viel spare ich, wenn ich nicht mehr einkaufen muss (Bio/Non-Bio)?
- Wie viel sind 10 bis 15 Prozent meines Einkommens?
- Was ist mir das Projekt wert?

#### Wie wird der Etat gedeckt?

Auf der Jahreshauptversammlung: Die Landwirte präsentieren den Etat und die Teilnehmer geben ihre Gebote ab. Für die Landwirtschaft, nicht für Lebensmittel. Die Lebensmittel verlieren ihren Preis und bekommen ihren Wert zurück – sie sind gratis!

#### Wenn der Etat nicht gedeckt wird...

...muss er gekürzt werden oder der „Hut“ nochmals herumgehen.

#### Wie werden Gebote abgegeben?

Vereinbarungen lesen und Formblatt ausfüllen.

#### Wie kommt das Geld zu den Landwirten?

Die Mitglieder zahlen auf das Konto der Wirtschaftsgemeinschaft und der Schatzmeister überweist an die Landwirte.

#### Was wird möglich?

Eine vielfältige Landwirtschaft ohne ökonomischen Druck. Solawi ist kein Selbstzweck, sondern eine Methode, die das möglich macht.

---

Den Ausstieg während der vereinbarten (Vertrags-) Laufzeit oder eine vorübergehende Abwesenheit regeln die Solawi-Gruppen häufig so, dass der Anteil von den jeweiligen Mitgliedern selbst an neue Mitglieder vermittelt oder übertragen wird. Ansonsten fällt diese Aufgabe der Mitgliederverwaltung zu. Sie sollten dafür sorgen, die (vorübergehend) neuen Mitglieder gut zu integrieren und die anderen Mitglieder zu informieren. Gründe für einen – meist regulären Ausstieg zum Ende des Wirtschaftsjahrs – sind häufig Umzug oder persönliche Veränderungen.

Eine jährliche Fluktuation der Mitglieder von etwa zehn Prozent entspricht den Erfahrungswerten.

Im Wesentlichen beruht die Zusammenarbeit auf Vertrauen und Freiwilligkeit, ohne die es nicht funktionieren kann. Werden Vereinbarungen nicht gehalten und Vertrauen gebrochen, wird sich um eine Schlichtung bemüht. Ist diese nicht möglich, wird eine solche Person ausgeschlossen.

## LEBENSMITTELANGEBOT UND -VERTEILUNG

Das Lebensmittelangebot und deren Verteilung sind anders als im Laden oder bei der Abokiste. Dies gilt es zu kommunizieren und bei der Gründung der Solawi zu berücksichtigen.

### Was die Mitglieder erhalten

Die Mitglieder erhalten nicht nur die gesamte Ernte sowie die weiterverarbeiteten Erzeugnisse, sondern auch Leistungen, wie beispielsweise Pflege der Kulturlandschaft, Erhalt der Lebensgrundlagen und Biodiversität sowie Umweltbildung.

Die Auswahl der Lebensmittel, die in einem Solawi-Betrieb erzeugt werden soll, treffen Landwirte und Mitglieder gemeinsam. Die endgültige Entscheidung, was unter den örtlichen

Gegebenheiten mit den vorhandenen Ressourcen umsetzbar ist, liegt jedoch bei den Landwirten. Hieraus ergibt sich für Solawis ein regional typisches und saisonales Angebot.

Die gesamte Landwirtschaft ist an den Bedürfnissen der Mitglieder ausgerichtet und somit auf eine größtmögliche Vielfalt der Kulturen. Im Gemüseanbau sind über das Jahr verteilt zum Beispiel an die 40 Gemüsekulturen durchaus üblich. Auch für die Getreide-, Milch- und Fleischverarbeitung gilt das Prinzip der Bedürfnisbefriedigung und das führt zu einer möglichst breiten Produktpalette.

So bekommen Mitglieder auch Lebensmittel, die im Lebensmittelgeschäft nicht unbedingt üblich sind, wie Postelein oder Schwarzwurzel. Diese Vielfalt ist für Mitglieder der Solawi besonders



Foto: cine rebelde, cc-by-sa

Lastenräder – eine Möglichkeit der Lebensmittelverteilung

attraktiv und macht die Landwirtschaft weniger anfällig für Ernteausfälle. Dazu kommt, dass durch die kurzen Transportwege eine Frische und Qualität angeboten werden kann, die in längeren Handelsketten nicht erreichbar ist.

### Ver- und Aufteilung der Lebensmittel

Um Transportwege zu sparen und eine möglichst umweltfreundliche Organisation der Lebensmittelverteilung zu erreichen, gibt es verschiedene Möglichkeiten. Manche Solawis arbeiten mit Abholgemeinschaften, andere beliefern einmal wöchentlich private oder öffentliche Depots, etwa bei Bioläden, in Kellern oder Garagen. Ein PKW kann Anteile von vier bis fünf Haushalten transportieren, bei reinen Gemüseanteilen entsprechend mehr. Ein größerer Lieferwagen reicht aus für 100 bis 150 Gemüseanteile. Häufig organisiert die Verbrauchergemeinschaft die Verteilung, es gibt aber auch Solawis, bei denen die Ernte zentral vom Hof aus ausgefahren wird. Einige Solawis sammeln auch ihren Kompost, um die Nährstoffe zurück auf den Acker zu führen.

---

### Mögliche Transportvarianten:

- Kleinere Abholgemeinschaften für den wöchentlichen Lebensmittelbezug direkt vom Hof bei geringer Entfernung
- Abholung und Auslieferung an einzelne Lieferräume durch die jeweiligen Mitgliedergruppen
- Liefertouren mit einem Lieferwagen, der mehrere Lieferräume anfahren kann, wenn mehrere Abholgruppen in weiterer Entfernung vom Hof liegen (z. B. in einer Stadt)
- Liefertouren mit Lastenrädern

### Liefer- und Abholzeiten

In der Regel ist ein- bis zweimal in der Woche Abhol- oder Liefertag. Der Rhythmus wird an den Bedarf und die Produktion angepasst. Beschränkender Faktor sind die Zugänglichkeit und Lagerkapazitäten des Lieferraums sowie die Haltbarkeit der Lebensmittel. In Lieferräumen ohne besondere Kühleinrichtungen sollte zum Beispiel im Sommer das Gemüse spätestens am nächsten Tag abgeholt werden.

---

### Mögliche Regelungen der Abholzeiten:

- Feste Abholzeit „von – bis“ einmal in der Woche, zu der alle kommen müssen
- Öffnung durch eine für den Raum verantwortliche Person zu bestimmten Zeiten (privat oder in einem Laden)
- Permanenter Zugang durch z. B. ein Zahlenschloss

---

### Gruppengröße und Abholräume

Für Solawis stellt die Verteilung der Lebensmittel ein wichtiges soziales Moment dar. Die Abholgruppengröße umfasst daher meist nicht mehr als 15 Personen, um den persönlichen Bezug und Austausch sowie den Überblick über Mengen zu gewährleisten.

Die Größe der Depots, für die jede Hofgemeinschaft ihre eigenen Namen (er)findet, wird zudem häufig von den Transportmöglichkeiten und räumlichen Gegebenheiten mitbestimmt.

Abholräume können sein: ein Hofladen, Garagen, Gartenhäuser, Keller, angemietete Räume und Lagerräume, in denen ein Regal, ein Tisch, eventuell eine Waage und eine Bank stehen.

## Aufteilung der einzelnen Lebensmittel

Üblicherweise gibt es keine starren Mengenzuteilungen. Die Mitglieder können sich entsprechend ihrer Vorlieben bedienen. Meist gleichen sich die Vorlieben der Mitglieder gegenseitig aus. Zu empfehlen sind Hilfsmittel, um die Selbsteinschätzung und Rücksichtnahme auf andere zu erleichtern.

Wenn jedoch Lebensmittelknappheit herrscht oder wenn an die Abholstellen nicht die Mengen geliefert werden können, die durch die Personenzahl teilbar sind, dann muss die Aufteilung im Vorfeld geregelt werden: Es können zum Beispiel verschiedene Angebote alternativ zur Wahl gestellt werden „Heute eine Gurke oder eine Zucchini“ oder es kann rotierend verteilt werden „Diese Woche eine Gurke und nächste Woche eine Zucchini“.

## Hilfsmittel zur Mengeneinschätzung:

- Wäscheklammern, die umgehängt werden (je abgeholtem Anteil eine)
- Namenslisten zum Abhaken
- Buch oder Pinnwand für Nachrichten
- Lieferscheine mit Orientierungsmengen, die jedem Anteil im Durchschnitt zustehen
- Tauschkisten, in die Lebensmittel, die jemand nicht mitnimmt, zur freien Entnahme hineingelegt werden können
- Unterteilung der Liefermengen für eine bestimmte Personenzahl (z. B. jeweils 8)
- Waage
- Kennzeichnung „rot-gelb-grün“ für „begrenzte – ausreichende – überschüssige“ Mengen



In einem Abholraum haben sich Hilfsmittel zur Mengeneinschätzung bewährt.



## BEISPIEL: MILCHUMRECHNUNGSTABELLE (SOLAWI TANGSEHL)

### *Milch und Milchprodukte*

Jedem Erwachsenen Mitglied stehen pro Woche ungefähr 8 Liter Milch oder deren Äquivalent in Milchprodukten zur Verfügung.

### *Umrechnung von Litern Milch in Gramm oder Kilogramm Milchprodukte:*

1 kg Joghurt, 250 g Quark, 100 g Brie,  
250 g Frischkäse, 100 g Salatkäse Feta,  
**1 L MILCH =** 100 g Weichkäse, 100 g Camembert,  
100 g Schnittkäse, 100 g Hartkäse,  
1 Glas Sahne

Die Umrechnung von einem Liter Milch auf ein kleines Glas Sahne dient lediglich der Orientierung und entspricht nicht der tatsächlichen Menge, die bei einem Liter Milch anfällt:

- 1 großes Glas = 500 g Füllmenge (z. B. Joghurt, Quark)
- 1 kleines Glas = 200 g Füllmenge (z. B. Frischkäse, Quark, Sahne)

### *Ein Beispiel:*

Ein Mitglied kommt zur Abholung ins Depot. Es weiß, es darf bis zu 8 Liter Milch mitnehmen. Es entscheidet sich für:

- 2 l Milch
- 1 großes Glas Joghurt à 500 g = 0,5 l Milch
- 1 kleines Glas Quark à 200 g = ca. 0,8 l Milch
- 1 kleines Glas Frischkäse à 200 g = ca. 0,8 l Milch
- 1 halben Camembert à 125 g = 1,25 l Milch
- 200 g Hartkäse = 2 l Milch

Insgesamt hat das Mitglied 7,35 Liter Milch entnommen.



## BESONDERHEITEN IN DER PLANUNG

Auf einem neuen Solidarhof muss die Arbeits- und Produktionsplanung neu gefasst werden, da die Eingriffe in den Betriebsablauf beträchtlich sind. Dies ist die Aufgabe der Fachleute der landwirtschaftlichen Produktion und Verarbeitung. Umstellung auf Solidarische Landwirtschaft bedeutet, sich auf Vielfalt zu spezialisieren. Hierzu zählt auch die Möglichkeit regionaler Kooperationen mit anderen landwirtschaftlichen Betrieben, die Arbeitsabläufe erleichtern und die Produktpalette erweitern können.

Angebaut und hergestellt wird im Hinblick auf die bestmögliche Versorgung der Mitglieder alles, was landwirtschaftlich sinnvoll ist. Um dies gewährleisten zu können, sind der langfristige Aufbau der Bodenfruchtbarkeit und die Etablierung geschlossener Nährstoffkreisläufe zentrale Erfolgsfaktoren.

Wird für die Umsetzung dessen mehr Personal benötigt, fließen die höheren Kosten hierfür in den zu berechnenden Etat ein, der durch die Beiträge der Mitglieder gedeckt wird. Denn Solidarische Landwirtschaft bedeutet nicht nur, die Bedürfnisse der Mitglieder zu berücksichtigen, sondern auch die Bedürfnisse der Landwirte. Darüber hinaus ist es begrüßenswert, wenn auf diese Weise neue Arbeitsplätze entstehen.

### Versorgungskapazitäten

Die Frage, wie viele Menschen mit welchen Produkten versorgt werden können, ist entscheidend für den Aufbau eines Gemeinschaftshofs und die landwirtschaftliche Planung. Von der Anzahl der Personen lässt sich zum einen – auf der Basis des Jahresetats – ableiten, wie hoch der Durchschnittsbeitrag je Teilnehmer wird.

Außerdem gibt die Personenzahl Aufschluss über die zueinander in Beziehung stehenden Umfänge der einzelnen Betriebszweige, wie Tierhaltung und Ackerbau.

Die Kapazität eines neu zu gründenden Gemeinschaftshofs ist nicht immer leicht zu ermitteln. Intensiv wirtschaftende Betriebe mit dem Schwerpunkt Gemüsebau erfordern weniger Fläche für die gleiche Menschenzahl als etwa Universalbetriebe mit einer breit aufgestellten Landwirtschaft.

---

### Durchschnittlicher Flächenbedarf je Person:

---

Im Durchschnitt kann eine Person in Deutschland mit einem Viertel Hektar (2.500 m<sup>2</sup>) vollwertig ernährt werden.

### Hierzu ein paar Zahlen am Beispiel Kattendorfer Hof

- 100 m<sup>2</sup> Gemüseland reichen für einen Menschen aus.
- Um am Tag einen Liter Milch zu sich nehmen zu können, wird eine Fläche von 730 m<sup>2</sup> gebraucht (eine Milchkuh braucht für die Erzeugung von 5.000 Liter Milch 10.000 m<sup>2</sup>).
- Für die Erzeugung von 120 kg Brotgetreide wird eine Fläche von 350 m<sup>2</sup> benötigt.
- Um im Jahr 37 kg Fleisch und ca. 150 Eier essen zu können, wird eine Fläche von gut 700 m<sup>2</sup> benötigt.
- Für die Versorgung mit 70 kg Kartoffeln braucht man eine Anbaufläche von 50 m<sup>2</sup>.
- Um darüber hinaus noch eine saisonale Versorgung mit Obst sicher zu stellen, sollten 35 m<sup>2</sup> reichen.

Es verbleiben 535 m<sup>2</sup>, die nicht unmittelbar für die Ernährung gebraucht werden und damit zum Beispiel als Natur-, Wasser- oder Erholungsflächen zur Verfügung stehen.

---

## Anbauplanung und Bedarfsermittlung

Planungsgrundlage bereits laufender Solidarbetriebe sind die Erfahrungen der vergangenen Jahre und die Anzahl der Mitglieder. Um jedoch ein Konzept für einen neuen Solidarbetrieb auf der Grundlage einer fundierten Analyse und Planung zu erarbeiten, bedarf es der Erfahrungen und dem soliden landwirtschaftlichen Fachwissen des Landwirtes, der Berater sowie anderer Solidarbetriebe mit ähnlichen Gegebenheiten.

Die Produktions- und Ernteanteilsplanung richtet sich grundsätzlich nach der saisonalen Verfügbarkeit und dem Verbrauch der Mitglieder. Werden Eier produziert, soll ein Anteil den Bedarf einer Person decken. Gleiches gilt für

Gemüse, Fleisch, Milch und Milchprodukte, Brot und Getreideprodukte oder Honig.

Die Mitglieder durchgängig mit Gemüse zu versorgen, ist wegen der Saisonalität der verschiedenen Kulturen eine besondere Herausforderung. Gerade im Frühjahr müssen hier besondere Maßnahmen getroffen werden, um eine Versorgungslücke zu verhindern oder gut zu kommunizieren. Es besteht zu dieser Jahreszeit die Möglichkeit, Wildgemüse und -kräuter mit in den Speiseplan einzubeziehen, die ebenfalls einen erheblichen Nähr- und Gesundheitswert besitzen, und über deren Zubereitungsmöglichkeiten zu informieren.

Viele sich neu gründende Betriebe starten zunächst mit Gemüse. Es kann jedoch auch mit jedem anderen Lebensmittel gestartet werden.

Bei der Umstellung eines existierenden Betriebes ist es sinnvoll, sich vorerst an den gegebenen Betriebsstrukturen zu orientieren, diese nach und nach an den Bedarf anzupassen und gegebenenfalls vorerst weiterhin Teile der Produktion außerhalb der Solawi abzusetzen. Das reduziert das Risiko für den Bauern und ermöglicht das Sammeln von Erfahrung und den Aufbau einer verlässlichen Verbrauchergemeinschaft.

Bei den ersten Erfahrungen ist es meist sinnvoll, auf sehr arbeitsintensive Kulturen oder Produkte zu verzichten und mit wachsender Erfahrung die Vielfalt auszubauen. Mit Hilfe eines Erntekalenders lassen sich wöchentliche Ziel-Liefermengen planen (siehe Anhang 4). Diese dienen zum einen der Information der Mitglieder über die zu erwartenden Lebensmittel. Zum anderen sind sie Grundlage für die Anbau- und Produktionsplanung und dienen damit zur Bestimmung des Bedarfes an Flächen- und Produktionsmitteln. Bei einer durchgängigen Jahresversorgung soll-

*»Dann versuchen wir auch ein paar Raritäten zu platzieren, zum Beispiel Speisemelde als Salat oder vielfältigen Schnittsalat, sodass man im Winter nicht nur Feldsalat anbauen muss... Wenn sich die Leute schon auf das Wagnis einlassen, sich regional und saisonal zu versorgen, dann sind wir auch in der Pflicht, das so ein bisschen spaßig zu gestalten...«*

–Gärtner, Solawi Dorfgarten Hebenshausen–

*»Das Tempo der Vergrößerung der Mitgliederzahl sollte man beim Betriebsaufbau und bei der Umstellung auf Solawi nicht überstürzen. Die Erfahrung und die Anbaukapazitäten müssen mitwachsen.«*

–Landwirt, Solawi Entrup 119–

## Grundlagen zur Erstellung der Produktionsplanung:

- Örtliche Gegebenheiten erfassen, inklusive Kooperationsmöglichkeiten
- Anzahl der zu versorgenden Mitglieder
- Erfahrungen aus den Vorjahren (vor und nach der Umstellung auf Solawi)
- Eine „vernünftige“ Anbauplanung
- Informationen von Fachkräften
- Wissenschaftliche Studien und Statistiken von Bundesämtern (ungenau, da Durchschnittswerte)
- Überlegungen zum eigenen Pro-Kopf-Verbrauch
- Mitgliederbefragungen (die Selbsteinschätzung der Verbraucher ist jedoch meist wenig realistisch)
- Die Erfahrungen korrigieren und optimieren über die Jahre die Planungsunsicherheiten.
- Produktionsplanungen und Erfahrungswerte anderer Solidarbetriebe

Inzwischen gibt es eine weite Bandbreite an Beispielen, die bereitwillig Auskunft geben, wie die Verhältnisse bei ihnen vor Ort sind.

ten entsprechende Lagermöglichkeiten für zum Beispiel Obst und Gemüse vorhanden sein.

Produktionsplanungen verschiedener Betriebe können je nach Gegebenheiten, Ansprüchen und Bedürfnissen erheblich voneinander abweichen. Die Ernte- und Verbrauchsmengen können aus diesen Gründen vor allem am Anfang nur geschätzt werden. Die bedarfsgerechte Produktionsplanung ist ein schrittweiser Optimierungsprozess über Jahre.

Für die natürlichen Risiken und Unwägbarkeiten der Planung sollte auch bei den Mitgliedern ein Bewusstsein geschaffen werden, um spätere Enttäuschungen zu vermeiden. In der Gründungs-

## Beispiel eines Ernteanteils auf dem Kattendorfer Hof:

Ein Ernteanteil entspricht ungefähr der Menge an Lebensmitteln, die ein Erwachsener benötigt, und der Fläche von 2.500 m<sup>2</sup> des Hofes. Dieser Ernteanteil ermöglicht die durchschnittliche wöchentliche Entnahme folgender Mengen:

- 1,5 bis 3 kg Gemüse nach Jahreszeit aus unserer Gärtnerei
- Zusätzlich Salat und Feldsalat (Winter)
- 1 kg Kartoffeln
- Fleisch und Wurst von Schwein und Rind, davon ca. 0,2 kg Edelteile und Rauchwaren und ca. 0,5 kg Frischfleisch und Wurst
- Milchprodukte aus der Hofkäserei (z. B. 1 l Milch, 0,5 kg Joghurt, 0,25 kg Quark, 0,6 kg Käse) aus insgesamt 8 l Milch

phase ist es empfehlenswert, nicht unverhältnismäßig viel Zeit in die Bedarfsschätzung zu investieren, sondern lieber Erfahrungen zu sammeln und beständig mit allen Teilnehmenden zu kommunizieren.

## Arbeitsplanung

In der Anfangsphase wird der Arbeitsaufwand oft unterschätzt. Die Berücksichtigung der Bedürfnisse der Landwirte schließt neben einer angemessenen Entlohnung auch eine angemessene Arbeitszeit und tragbare Arbeitsbelastung ein. Arbeitsspitzen fallen in der Landwirtschaft regelmäßig an. Daher sollten für die betreffenden Zeiten entsprechende Kapazitäten mit einkalkuliert werden, um eine Arbeitsüberlastung der Produzenten zu vermeiden.

Zudem erfordert die Solawi sowohl von Landwirten als auch von Mitgliedern Bereitschaft und Zeit, um persönlich zu kommunizieren. Auch



Regelmäßige Mitarbeit der Mitglieder muss im Vorfeld vereinbart werden.

dies sollte bei der Kalkulation der Arbeitszeit berücksichtigt werden.

Die wenigsten Mitglieder beteiligen sich von sich aus regelmäßig in der praktischen Landwirtschaft. Wird mit der Arbeitskraft und Hilfe der Mitglieder kalkuliert, muss dies im Vorfeld verbindlich vereinbart werden.

Der Aufwand, ungelernete Mitarbeiter in die Produktion einzubinden, ist für die Produzenten unter Umständen hoch und meist erst ab einer Mindestanzahl oder bei gegebener Regelmäßigkeit entlastend. Gut eignen sich größere oder besondere Aktionen, wie zum Beispiel eine gemeinsame Möhrenernte.

Die Mitarbeit der Mitglieder ermöglicht aber auch eine direktere Bindung an die Gemeinschaft und macht ihnen deutlich, was Landwirtschaft bedeutet. Dies hat einen nicht zu unterschätzenden Wert. Unabhängig davon sollten organi-

satorische, nichtlandwirtschaftliche Aufgaben von Anfang an von der Mitgliedergemeinschaft übernommen werden.

---

### Stellgrößen für eine geringere Arbeitsbelastung:

---

- Bewusste Auswahl der Kulturen (natürliche Gegebenheiten, Erntefenster, Kochfunktion)
  - Ausschluss oder Selbsternte arbeitsaufwändiger Kulturen (Buschbohnen, Erbsen, Erdbeeren)
  - Überprüfung von Produktionsweise, Mitgliederzahlen und Arbeitsaufwand
  - Transparenz der Kosten
  - Gut funktionierende Kommunikation mit den Mitgliedern (Verständnis und Zahlungsbereitschaft)
  - Gute Organisation der Mitarbeit der Mitglieder
  - Einstellung weiterer Arbeitskräfte
  - Gestaltung der Anteilsgrößen
  - Kooperation mehrerer Betriebe
-

## ERSTELLUNG DES JAHRESETATS

Ein Kernelement der Solidarischen Landwirtschaft ist, dass die Mitglieder die Kosten der gesamten Landwirtschaft verbindlich und im Voraus decken, sodass für den Betrieb Planungssicherheit entsteht.

### Erfassung der Kosten

Zunächst sind die Kosten des Betriebes zu erfassen. Diese lassen sich bei bestehenden Betrieben aus der Buchführung ermitteln. Anders ist die Situation bei Neugründungen. Hier müssen die Kosten überschlägig kalkuliert werden bis die realen Kosten vorliegen. Generell ist eine Budgetierung einzelner Aktivitäten und Bereiche sinnvoll.

Im Jahresetat müssen alle Kosten berücksichtigt werden. Dazu gehören sämtliche Lohnkosten oder Lohnansätze für alle in der Landwirtschaft Tätigen, Kosten der sozialen Absicherung, Abschreibungen, Rückstellungen, Pacht- und Investitionskosten sowie alle weiteren Produktionskosten, wie Einkauf von Produktionsmitteln, Saatgut, Reparaturen, Verwaltungskosten, Abgaben und Steuern (siehe Anhang 3).

Aber auch Posten, wie etwa die Altersvorsorge der Landwirte oder Beträge für den Inflationausgleich oder für Preissteigerungen bei Ersatzinvestitionen, müssen von Anfang an im Budget berücksichtigt werden. Zudem planen einige Solidarbetriebe einen Posten für Unvorhergesehenes ein, da hiermit vor allem in der Anfangsphase zu rechnen ist. Es kann auch eine Entlastung von Altschulden notwendig sein. Solche Fragen sind möglichst pragmatisch und zielorientiert zu lösen. Insgesamt ist es wichtig, die langfristigen Entwicklungsmöglichkeiten des Betriebs vor Augen zu haben.

Eine ordentliche Buchführung ist eine wichtige Quelle der Transparenz, der Beurteilung und Selbstkontrolle des Betriebserfolges sowie einer nachhaltigen und ressourcenschonenden Produktion. Die Unterstützung eines Betriebsberaters, einer Buchstelle oder eines Steuerberaters sollte bei Bedarf eingeholt werden.

### Aufteilung von Kosten

Es werden ausschließlich die Kosten in den Solawi-Etat aufgenommen, die für die Solidarische Landwirtschaft relevant sind. Wenn zum Beispiel ein Hofladen als weitere Form der Vermarktung weiterhin bestehen bleiben soll, dann werden dessen Betriebskosten gesondert erfasst.

---

## Möglichkeiten der Kostenaufteilung bzw. Kostenkombination von Hofladen/Verkauf und Solawi:

---

### ■ Gesamtbetriebliche Aufteilung:

1. Von den Gesamtkosten des Betriebes werden die Kosten des Hofladens abgezogen, um auf die reinen solidarisch getragenen Kosten zu kommen, die über die Verbrauchergemeinschaft gemittelt werden.
2. Die Kosten der Produktion werden einzelnen Kostenstellen und Produkten zugeordnet. Dies erfordert einen wesentlich höheren Aufwand.

### ■ Prozentuale Aufteilung:

Die gesamte mögliche Anzahl an Anteilen wird ins Verhältnis zu der tatsächlich vergebenen Anzahl gesetzt. Dementsprechend werden auch die Gesamtkosten des Betriebs sowie die Erzeugnisse prozentual auf Mitglieder und Hofladen aufgeteilt. Dies deckt jedoch nicht in jedem Fall die realen anteiligen Kosten.

### ■ Mitgliedschaft:

Der Hofladen wird mit einer bestimmten Anzahl an Anteilen Mitglied in der Solawi.

---

Im Fall von Kooperationen müssen alle Betriebe ihre Kosten in einer eigenen Kostenaufstellung erfassen. Gemeinsame Kostenpunkte, wie die gemeinsame Nutzung von Maschinen, sind entsprechend untereinander aufzuteilen.

---

### Empfehlungen und Tipps erfahrener Solawi-Landwirte:

- Die Erfahrungen korrigieren schnell die Kalkulationsfehler, die am Anfang gemacht werden.
- Kosten- und Mengenpuffer einplanen
- Exakte Aufzeichnungen führen
- Fachliche Beratung durch einen Steuerberater oder Betriebswirtschaftler in Anspruch nehmen
- Finanzpläne anderer Solawis besorgen
- Kommunikation in der Gemeinschaft ist ebenso wichtig wie die betriebswirtschaftliche Planung.

**Allerdings gilt:** Systeme sind nicht kopierbar. Jede Solawi muss ihren eigenen Weg finden.

---

### Erstellung des Budgets

Sind alle Kosten erfasst, wird das Budget erstellt. Hierfür kann eine relativ simple Tabellenkalkulation verwendet werden.

Der Jahresetat wird vom Landwirt jedes Jahr neu ermittelt und auf der Jahreshauptversammlung vorgestellt (siehe Anhang 3).

Eine realistische Kalkulation ist die Grundlage für das Gelingen einer Solidarischen Landwirtschaft. Dennoch kann der Etat erst nach einigen Jahren gut eingeschätzt werden und bleibt im ersten Jahr nur ein Versuch. Zudem kann die Berechnung des Etats, da es sich um voraussichtliche Kosten handelt, immer nur eine Annäherung an die tatsächlich anfallenden Kosten sein. Dies sollte gut kommuniziert werden.



Wird ein Hofladen betrieben, gibt es verschiedene Möglichkeiten der Kostenaufteilung.



## Beispielschema für eine Etat-Erstellung mit Hilfe einer Tabellenkalkulation:

Tabellenblatt 1: Hier wird die Buchhaltung der bisherigen Betriebsführung erfasst. Die erfassten Beträge können durch höhere oder niedrigere Beträge der Planung ersetzt werden.

Tabellenblatt 2: Hier wird das Budget erstellt. Dabei werden die Beträge als Zellbezüge aus dem Tabellenblatt der Buchführung eingesetzt.

In den folgenden Jahren werden lediglich die Werte der Buchführung des Vorjahres eingetragen und das Budget erstellt sich dann automatisch. Am Ende des Wirtschaftsjahres werden die Beträge der Buchführung des abgelaufenen Jahres erfasst und man erhält auf diese Weise schnell eine Gegenüberstellung der tatsächlichen Kosten zum geplanten Budget.

## Abrechnung

Genauso, wie das Budget erstellt wird, erfolgt am Ende des Wirtschaftsjahres eine Abrechnung. Den veranschlagten Budgetposten werden die Ausgaben gegenübergestellt und aufsummiert. So entsteht ein transparentes Bild dessen, was tatsächlich ökonomisch geschehen ist. Aus den Erfahrungen des vergangenen Jahres lässt sich das neue Budget leichter erstellen.

Der Etat sollte möglichst genau erstellt werden. Darüber, wie mit Überschüssen und Defiziten umgegangen werden soll, sind gemeinsame Beschlüsse zu fassen. Die Entwicklung der Kosten sollte während des laufenden Jahres im Blick behalten werden, um diese bei Bedarf noch korrigieren zu können. Grundsätzlich ist zu empfehlen, den Etat in der Tendenz etwas höher anzusetzen und nicht zu knapp zu kalkulieren. Es ist schwieriger die Beiträge im Nachhinein

anzuheben, als den Verbleib von Überschüssen zu regeln.

Die Erstellung des Jahresetats kann um eine Vermögensübersicht ergänzt werden. Dies hängt von der gewählten Rechtsstruktur ab und dem vereinbarten Maß an Transparenz und Einsichtnahme. Grundsätzlich ist die Führung einer Bilanz aber nicht Voraussetzung für eine Solidarische Landwirtschaft, sondern eine Frage der Gestaltung und Vereinbarung sowie der genutzten Rechtsformen.

## Beispiele für den Umgang mit Überschüssen und Defiziten:

**Buschberghof:** Überschüsse fließen zweckgebunden für Investitionen an die Eigentümerin, die gemeinnützige Landbauforschungsgesellschaft. Zeichnen sich Defizite ab, wird bereits im Laufe des Jahres versucht, ein Ausgleich durch Kürzungen, Extraverkäufe oder Nachgebote der Mitglieder herzustellen.

**Schmitthof:** Überschüsse werden am Jahresende als Reserve mit in das folgende Jahr genommen. Defizite werden nach dem Solidarprinzip durch freiwillige Beiträge der Mitglieder gedeckt.

**Entrup 119:** Überschüsse werden für Investitionen verwendet. Defizite werden im Jahresetat des kommenden Jahres aufgenommen.

**Freudenthal:** Überschüsse in der Bieterunde werden für die Erhöhung des Gärtnerlohns verwendet. Über die Verwendung von Überschüssen am Jahresende entscheidet die Mitgliederversammlung: Meist werden sie für die Rückzahlung von Darlehen oder als Rücklage für das kommende Jahr verwendet. Defizite werden nach dem Solidarprinzip durch freiwillige Beiträge der Mitglieder gedeckt.

# DIE PRAKTISCHE UMSETZUNG: DAS GROSSE GANZE

## FINANZIERUNGSFORMEN

Für die Umsetzung einer Solidarischen Landwirtschaft müssen unter Umständen größere Investitionen getätigt werden. Dafür kommen neben Bankkrediten auch Privatdarlehen oder andere gemeinschaftliche Finanzierungsformen in Frage. Die Auswahl hängt vom Finanzierungszweck und vom finanziellen und zeitlichen Umfang der Mittelrückzahlung ab.

Generell gilt, dass alle Produktionskosten von der Abnehmergemeinschaft getragen werden. Große Kostenträger, wie der Kauf von Maschinen oder

andere Investitionen, müssen auf das Jahr umgerechnet (annualisiert) und zu einem bestimmten Anteil in das Jahresbudget einbezogen werden. Der Kauf eines Hofes oder von Land muss gegebenenfalls über externe Mittel finanziert werden. Ein wichtiger Aspekt in der Solidarischen Landwirtschaft ist es, in einer gemeinsamen Finanzierung nicht nur die finanziellen Aspekte zu sehen, sondern dies als eine Möglichkeit der Gemeinschaftsbildung zu begreifen. Es besteht die Chance, dass Vertrauen wächst und sich ein Kreis von Menschen bildet, der sich mit dem Hof verbunden fühlt.



Foto: © agrarfoto.com

Nicht zu unterschätzen –  
der zeitliche Aufwand für die Büroarbeit

## Beispiele von Finanzierungsmöglichkeiten

**Buschberghof:** Landkauf wurde durch Spenden der Mitglieder an den gemeinnützigen Eigentümer finanziert.

**Schmitthof:** Bei Investitionen außer der Reihe wird ein entsprechender Aufruf an die Mitglieder geschickt und die Kosten werden über die Sonderbeiträge derer finanziert, die dazu finanziell in der Lage sind.

**Kattendorfer Hof:** Die Wasserversorgungsstruktur vor Ort wurde über eine zusätzliche Mitgliedsbeitragspauschale von 3 € je Monat und Anteil finanziert.

**Freudenthal:** Investitionen für Gartengeräte (bis ca. 4.000 €) werden in Form von Abschreibungen in den Etat integriert.

## Umfeldfinanzierung

Für solidarisch wirtschaftende Betriebe ist die Umfeldfinanzierung eine gute Möglichkeit, mithilfe von Privatpersonen und sozialen Netzwerken Finanzmittel für Investitionen zu akquirieren. Dabei wird für ein bestimmtes Projekt, zum Beispiel für Investitionen in Maschinen und Gebäude oder den Kauf von Land, Geld gesammelt, um die Investition mit mehr Eigenmitteln zu finanzieren.

Die Formen der Umfeldfinanzierung können sehr unterschiedlich sein. Beispiele sind: Spenden bei dem Erwerb von Land durch einen gemeinnützigen Träger, zinslose Kredite oder Direktkredite mit auszuhandelnden Konditionen.

Anleger und Unterstützer können auf die Weise hautnah verfolgen, was mit ihrem Geld (auch mit kleineren Beträgen) geschieht. Oft erhalten sie die Möglichkeit, Lebensmittel zu bekommen, deren Produktion erst durch ihre Unterstützung möglich wurde.

Um Menschen für die Finanzierung eines Projekts zu gewinnen, eignen sich vor allem solche, die emotional berühren, wie beispielsweise der Neu- oder Umbau von Ställen, in denen sich die Tiere sichtbar wohlfühlen sollen.

Vorteile einer Umfeldfinanzierung sind für den Landwirt die Unabhängigkeit von Banken und die gleichzeitige Bindung der Unterstützer an den Hof. Aus Anlegern werden Multiplikatoren für den Hof und das Geld erhält eine andere Qualität, indem es die Verbindung zwischen Landwirten und Verbrauchern stärkt.

Zentrale Voraussetzungen sind die Kommunikationsfähigkeit der Betriebsleitung und ein gutes Netzwerk an Multiplikatoren und Unterstützern sowie ein starkes Vertrauensverhältnis und eine

hohe Transparenz bezüglich der Mittelverwendung. Fördernde Menschen sollten auf dem Hof willkommen sein und es muss die Bereitschaft bestehen, Einblicke in die Arbeits- und Wirtschaftsweise zu vermitteln.

Nicht zu unterschätzen ist die administrative Abwicklung. Dazu gehören das Schreiben von Rundbriefen, die Bereitstellung von Fotos, das Verschicken von Formularen, die Buchhaltung, Hofführungen, Telefonate und die Organisation von Veranstaltungen.

## Finanzielle Beteiligung

Grundsätzlich sollte unterschieden werden zwischen rechtlichen Beteiligungen am Unternehmen und einer gemeinschaftlich getragenen Finanzierung ohne die Übertragung von Rechten am Betrieb.

## Rechtliche Beteiligung

Eine Beteiligung am Unternehmen ist möglich in Form von Geschäfts- oder Gesellschaftsanteilen, zum Beispiel an einem Anteil am Gesellschaftsvermögen einer GmbH oder einer Genossenschaft. Dies ist mit einer Mitwirkung an Entscheidungen verbunden, sofern diese nicht vertraglich ausgeschlossen wird.

Eine stille Beteiligung erfolgt durch die Tätigkeit einer Einlage. Der stille Gesellschafter kann am Gewinn, muss aber nicht am Verlust beteiligt werden. Er besitzt jedoch keine Kontrollrechte. Eine weitere Möglichkeit ist eine Kapitaleinlage und Beteiligung am Gesellschaftsvermögen als Kommanditist in einer KG oder GmbH & Co KG. Der Kommanditist ist dabei nur in Höhe seiner Kommanditeinlage haftbar.

Weitere Möglichkeiten für eine Kapitaleinlage sind in einer Aktiengesellschaft gegeben, in der das Gesellschaftsvermögen entsprechend der

Aktienbeteiligung den Aktionären gehört. Dies ist auch in einer Kommanditgesellschaft auf Aktien (KGaA) der Fall, in der neben dem persönlich haftenden Komplementär die Aktionäre entsprechend dem Aktienwert am Vermögen beteiligt sind. In einer Genossenschaft können sich einzelne Mitglieder mit ihrer Genossenschaftseinlage am Betrieb beteiligen. Eine Mischform zwischen rechtlicher Beteiligung und Finanzierung sind Genussrechte.

---

### Beispiele für Beteiligungen:

**Akker e. G. (Biogemüse):** Geschäftsanteil à 500 € (max. 20), Erstbezugsrecht an Gemüse, Erfolgsbeteiligung durch Warenrückvergütung und Gewinnausschüttung

**Solawi Kattendorfer Hof:** Kuh- und Kalbaktie (Genussrecht), Stückelung 500 €; Laufzeit unbefristet (Rücknahmegarantie zum Nennwert – allerdings nachrangig, 1 Jahr Kündigungsfrist), 2,5 Prozent pro Jahr in bar oder 5 Prozent pro Jahr in Ware

**GartenCoop Freiburg:** Einmalige Einlage von 400 € bei Eintritt in die Solidargemeinschaft in Form eines zinslosen Darlehens an den Trägerverein. Tritt ein Mitglied wieder aus, wird die Einlage zurückgezahlt, sobald es einen Nachfolger für die austretende Person gibt.

**Freudenthal Witzenhausen:** Ein Teil der Investitionen wird durch zinslose Darlehen der Mitglieder ermöglicht, die im Zusammenhang mit der Bieterunde nach dem Solidaritätsprinzip freiwillig beigetragen werden.

---

### Gemeinschaftlich getragene Finanzierung

Unabhängig von einer Beteiligung am Betrieb werden hier finanzielle Mittel für Investitionen über individuelle Kreditverträge (Darlehen) bereitgestellt. Dieses Kapital geht dann nicht als

Eigenkapital in den Betrieb ein, sondern als Fremdkapital.

Die finanziellen Mittel, die dem Betrieb bereitgestellt werden, müssen meist über einen längeren Zeitraum zurückgezahlt werden. Dies kann sehr flexibel gestaltet werden und auch in Form von Naturalien geschehen, was bei Klein- und Direktkrediten sowohl für den Betrieb als auch für den Kreditgeber attraktiv sein kann.

Privatkredite stellen eine flexible und gute Anlagemöglichkeit dar. Die Verzinsung kann über der Höhe eines Sparzinses liegen oder ebenfalls in Form von Naturalien erfolgen. Eine Anleihe ist ein verzinsliches Wertpapier, das zur langfristigen Fremdfinanzierung oder Kapitalanlage dient. Sie ist sehr flexibel gestaltbar.

Eine besondere Form der Vertragsgestaltung ist die Leih- und Schenkgemeinschaft. Dabei stellt eine Person oder Personengemeinschaft einen Kredit zur Verfügung, während eine Schenkgemeinschaft aus Unterstützern diesen abzahlt. Dies kann beim gemeinnützigen Kauf eines Hofes oder von Landflächen genutzt werden, wenn diese im gemeinsam getragenen Besitz verbleiben.

### Crowdfunding

Der Begriff Crowdfunding bezieht sich mehr auf die Form der Geldwerbung als auf ein rechtliches Verhältnis. Hiermit kann Eigenkapital für Projekte, Produkte, Geschäftsideen eingeworben werden. Oft in Form von stillen Beteiligungen, Krediten, Spenden oder als spezifisch festgelegte Form der Begünstigung. Die Kapitalgeber sind Personen, die über entsprechende Plattformen im Internet, wie Facebook, Twitter, better place, startnext, erreicht werden. Hierbei ist eine ansprechende und überzeugende Darstellung des Vorhabens von zentraler Bedeutung.

## EMPFEHLUNGEN FÜR DIE WAHL DER RECHTSFORM

Die Rechtsstruktur sollte so einfach und unbürokratisch wie möglich gehalten werden. Abmachungen und klare Regeln sind mindestens so wichtig, wie die formale Rechtsform. Sie sollten schriftlich festgehalten werden. Für Streitfälle können Schlichtungsgremien und Schiedsgerichte vereinbart werden.

Die Wahl der Rechtsform hängt von den Interessen, Vorstellungen und Zielen der Beteiligten ab. Es ist sinnvoll, eine rechtliche Trennung zwischen unterschiedlichen Funktionsbereichen vorzunehmen. Grundsätzlich kann zwischen

- der Zusammenarbeit mit der Verbrauchergemeinschaft (Finanzierung und Verbrauch)
- dem Betrieb (landwirtschaftliche Tätigkeit) und
- der Trägerschaft (Eigentum des Hofes, Landes, des Inventars und der Produktionsmittel) unterschieden werden.

### Die Verbrauchergemeinschaft

Die Verbrauchergemeinschaft benötigt nicht unbedingt eine eigene Rechtsform. Eine Beziehung auf gegenseitigem Vertrauen und gegenseitiger Verantwortung zwischen Verbrauchern und Betrieb ist die einfachste Variante. In vielen Fällen genügt eine schriftliche Erklärung (Mitgliedschaftsvereinbarung, Vertrag zum Vertragen), wobei ein Mitglied die treuhänderische Kontoführung für die gesamte Verbrauchergemeinschaft übernehmen kann.

Die Organisation als Verein kann sinnvoll sein, um ein Konto führen zu können oder wenn der Wunsch besteht, unabhängig tätig zu werden (z. B. Bildungsarbeit). Möchte die Verbrauchergemeinschaft wirtschaftlich tätig werden, um von verschiedenen Betrieben Produkte zu beziehen,

kann sie die Rechtsform einer Genossenschaft oder eines Handelsbetriebes (Gewerbe) nutzen. Dies ist jedoch mit sehr viel größerem Aufwand verbunden.

### Der Betrieb

Für den landwirtschaftlichen Betrieb kommt jede rechtliche Form in Frage. Zentrale Fragen dabei sind die Gestaltung von Haftung, Eigentum und Entscheidungskompetenzen sowie die Eigenständigkeit und Verantwortung des Landwirts.

Existiert bereits ein Betrieb, dann bleibt dessen Rechtsform normalerweise weiter bestehen (Familienbetrieb, Betriebsgemeinschaft, als Einzelunternehmen oder Personengesellschaft). Wird ein Betrieb neu gegründet, kommen verschiedene Möglichkeiten in Betracht. In Einzelunternehmen oder als Personengesellschaft besitzen Landwirte eine weitgehende Entscheidungs-

---

### Kriterien für die Wahl der passenden Rechtsform:

---

- Haftung und finanzielles Risiko (Betriebsvermögen; Unfallversicherungen)
  - Eigentum
  - Soziale Absicherung der Landwirte (Krankheit, Rente, Altersabsicherung)
  - Angestellte oder selbstständige Tätigkeit in der Bewirtschaftung
  - Entscheidungsstrukturen und -kompetenzen
  - Institutionalisierte Kontrolle durch Mitgliederversammlungen und formale Strukturen
  - Finanzielle Beteiligungsmöglichkeiten und externe Finanzierungsmöglichkeiten
  - Langfristige betriebliche Perspektiven
  - Vermögensaufbau
  - Verwaltungsaufwand
-



Foto: © landpixel.de

Werden kostenintensive Investitionen getätigt, ist die „Optierung zur Regelbesteuerung“ die richtige Wahl.

kompetenz und Unabhängigkeit, tragen jedoch das volle Risiko und haften mit ihrem gesamten Vermögen. Personengesellschaften, wie eine GbR, bieten viele Möglichkeiten zur Gestaltung des Innenverhältnisses der Betriebsgemeinschaft.

Die Möglichkeit zur Reduzierung des Risikos und der finanziellen Haftung ist mit der Gründung von Körperschaften verbunden. Die GmbH bietet Möglichkeiten, mehrere Gesellschafter in einer Gesellschaft zu vereinen, deren Entscheidungsunabhängigkeit zu betonen und gleichzeitig die persönliche Haftung zu verringern. Die GmbH & Co KG ermöglicht darüber hinaus die Finanzierung durch zusätzliche Beteiligte bei einer begrenzten Haftung. Körperschaften, wie Vereine und Genossenschaften, kommen in Frage, wenn die Entscheidungen grundsätzlich auf eine breitere Basis gestellt werden und durch die Mehrheit der Mitglieder kontrolliert werden sollen. Die eingetragene Genossenschaft bietet den Vorteil einer institutionalisierten Prüfung und Kontrolle.

## Die Trägerschaft

Die Frage der Trägerschaft stellt sich, wenn das Eigentum am Hof, am Land und in einigen Fällen auch am Betriebsvermögen in gemeinsamer oder gemeinnütziger Trägerschaft geführt werden soll. Grundsätzlich kommen dafür Körperschaften, wie (gemeinnützige) Stiftungen oder Vereine in Frage. Ein Gemeinbesitz kann außerdem durch eine Betriebsgemeinschaft (als GbR oder GmbH) umgesetzt werden. Eine gemeinnützige Trägerschaft dient erfahrungsgemäß der Vertrauensbildung in der Gemeinschaft. Unter Umständen ist es hilfreich, die Entwicklung einer Trägerschaft von der Entwicklung des Betriebes zu entkoppeln.

## Aspekte der Umsatzsteuer

Möglichkeiten der steuerlichen Optimierung bieten sich bei der Entscheidung, ob ein Betrieb die „Pauschalierung der Umsatzsteuer“ oder die „Optierung zur Regelbesteuerung“ wählt. Dies ist jedoch nicht mit einer bestimmten Rechtsform verbunden, sondern davon abhängig, ob ein Betrieb sich in der Aufbauphase oder in einem Zustand des Gleichgewichts befindet.



Bei kostenintensiven Investitionen (z. B. Bauphasen, Anschaffung von Maschinen) ist die Optimierung zur Regelbesteuerung vorteilhaft. Für pauschalierende Betriebe (10,7 Prozent) besteht die Möglichkeit der Ausgründung einer Vertriebsgesellschaft (z. B. GmbH oder GbR), die landwirtschaftliche Produkte mit einem Steuersatz von sieben Prozent an die Verbraucher weitergibt und Vorsteuer geltend macht.

Das Thema „Besteuerung“ sollte in jedem Fall im Vorfeld mit einem Steuerberater oder einem landwirtschaftlichen Berater besprochen werden, der bereits Erfahrung mit der Solawi hat.

---

**Tip:** Wenn das Finanzamt erkennt, dass es keine Gewinne besteuern kann, verzichtet es üblicherweise auf die Vorlage und Prüfung eines Jahresabschlusses und einer Steuererklärung. Um von vornherein klar zu machen, dass Gewinne nicht das Ziel des Unternehmens sind, kann folgender Passus in die Satzung der Solidarhofgemeinschaft integriert werden: „Die Gemeinschaft hat keine Absicht, Gewinne zu erzielen. Werden gleichwohl Überschüsse erzielt, werden diese, soweit nicht einmütig anders beschlossen, an den (gemeinnützigen) Verein xy (z. B. Solidarische Landwirtschaft e. V.) abgeführt.“

---

## Die Suche nach der eigenen Rechtsform

Kommen bei der Suche nach der passenden Rechtsform immer wieder Wertediskussionen auf, die diesen Prozess bremsen oder Entscheidungen erschweren, so kann dies ein Hinweis darauf sein, dass die Beschäftigung mit Werten bisher nicht ausreichend war oder nicht transparent kommuniziert wurde.

Die Beschäftigung mit diesen Fragen eröffnet die Chance, sich mit den gemeinsamen und verbind-

## ERFAHRUNGEN AUS DER PRAXIS:

*»Für die Wahl der passenden Rechtsform braucht es Kompromissbereitschaft und die Bereitschaft zum Pragmatismus.«*

– Mitglied, Solawi Netzwerk –

denden Werten und Grundvorstellungen auseinanderzusetzen. Ebenso kann dieser Schritt dazu dienen, grundlegende Bedürfnisse und Wünsche zu erkennen, die hinter der eigentlichen Suche nach der rechtlichen Form liegen. Bei der Wahl der eigenen Rechtsform sollte dem gemeinsamen Entscheidungsprozess in Hinblick auf Vertrauensaufbau und Gemeinschaftsbildung besondere Aufmerksamkeit gewidmet werden.

Weitere Informationen liefert das aid-Heft „Rechtsformen landwirtschaftlicher Unternehmen“ (Bestell-Nr. 1147):

- › Überblick über Rechtsformen
- › Erläuterung der Kriterien für die Auswahl
- › Empfehlungen für landwirtschaftliche Unternehmen

## Schritte zur Findung der eigenen Rechtsform:

- Informationen sammeln und zugänglich machen
- Ausgangssituation erfassen und beschreiben
- Möglicher Exkurs: Gemeinsame Werte finden, Bedürfnisse und Visionen formulieren
- Ziele benennen und Entscheidungen treffen
- Zusätzliche Vereinbarungen und Regelungen finden
- Entscheidungen umsetzen

# HIER HAT'S FUNKTIONIERT: GESCHICHTEN AUS DER PRAXIS

## DER BUSCHBERGHOF

### **Buschberghof**

*Lebensraum für Pflanze, Tier und Mensch*

#### **Geschichte des Hofes**

1954 entschloss sich Carl-August Loss, seinen Hof auf biologisch-dynamische Landwirtschaft umzustellen. Mitte der 1960er Jahre wurde es zunehmend schwieriger, landwirtschaftliche Arbeitskräfte zu bekommen, da die Industrie bessere Löhne zahlte. Loss hätte den Hof auf Milchviehhaltung oder Ackerbau spezialisieren müssen, was seinen Intentionen widersprach. Deshalb entschloss er sich, den Hof an eine gemeinnützige Trägerschaft zu übereignen und so den Weg frei zu machen für die Gründung einer Betriebsgemeinschaft mit gleichberechtigten Partnern. Es kam zur Gründung einer Betriebsgemeinschaft mit den Partnern Loss, Lehmann und Groh. Familie Groh hatte zuvor ihren Hof im Jeverland wegen des Baus eines Militärflugplatzes verkauft und der Verkaufserlös sowie das Loss'sche Hofeigentum gingen in das Eigentum der „Gemeinnützigen Landbauforschungsgesellschaft Fuhlenhagen“ über. Loss, Lehmann und Groh richteten außerhalb des Dorfes Fuhlenhagen ein großes Wohngebäude, Stallungen und eine

Meierei ein. Auf der alten Hofstelle im Dorf entstanden ein Backhaus und Vorrichtungen zur Getreideverarbeitung. Auf diese Weise konnten neben der Urproduktion auch Lebensmittel verarbeitet werden und die Betriebsgemeinschaft baute eine Direktvermarktung mit Hofladen und Wochenmarktständen auf.

Da die drei Landwirte durch Aufgabe ihres Vermögens ihre Kreditwürdigkeit bei der Bank verloren hatten, mussten Menschen gefunden werden, die mit Privatbürgschaften eine Vergabe von Krediten an die Bauern wieder möglich machten. So entstand die „Landwirtschaftliche Arbeitsgemeinschaft Buschberghof“, in der aktive und nicht-aktive Bauern ideell zusammenarbeiteten. Die Verantwortung für das Land ging alle an.

Trauger Groh emigrierte Mitte der 1980er Jahre in die USA. Als er dort gebeten wurde, Gemüse anzubauen, lehnte er dies ab, mit der Begründung, dass die Menschen, wenn die Ernte reif wäre, doch eher im Supermarkt einkaufen würden. Nur wenn die Ernte im Voraus bezahlt würde, würde er mit dem Anbau beginnen. Auf diese Weise entstand 1986 die Idee von Community Supported Agriculture (CSA, „Gemeinschaftlich getragene Landwirtschaft“) auf der Temple-Wilton Commu-



Foto: © Aleksey Saglov – iStock.com

nity Farm, in die die auf dem Buschberghof gemachten Erfahrungen mit einfließen.

Auf dem Buschberghof hatte inzwischen ein Generationenwechsel stattgefunden und die junge übernehmende Betriebsgemeinschaft versuchte, Perspektiven für die Zukunft des Hofes zu entwickeln. Eine davon war, das von Trauger Groh – mit dem man in Kontakt blieb – entwickelte System für den Buschberghof zu übernehmen. Man traf sich in Diskussionsrunden mit der Betriebsgemeinschaft, der Hofkundschaft, der Landwirtschaftlichen Arbeitsgemeinschaft und entwickelte Modelle der Finanzierung, der Betriebsführung und der Verteilung der Lebensmittel.

1988 wagte man den Start. Die Hälfte der Produktionskapazität ging an die neu gegründete Wirtschaftsgemeinschaft, während die andere Hälfte weiterhin wie bisher vermarktet wurde. Nach den guten Erfahrungen des ersten Wirtschaftsjahres beschloss man, die Produktion komplett der Wirtschaftsgemeinschaft zu überlassen und die Kundschaft zum Beitritt zu ermutigen. Auch dieses Vorhaben gelang, sodass der Hof seither komplett von der Wirtschaftsgemeinschaft getragen wird, wodurch für die Mitglieder Ökonomie und Landwirtschaft sichtbar und erlebbar werden.

### Lebensmittelangebot

Das Angebot besteht aus Gemüse (frisch in der Saison, im Winter aus Lagerhaltung), Kartoffeln, Getreide und Getreideprodukten (Mehl, Schrot, Gries), Brot und Backwaren aus der eigenen Bäckerei, Trinkmilch (Rohmilch lt. Ab-Hof-Abgabe-Verordnung), Joghurt, Quark, Frisch-, Weich- und Schnittkäse, Fleisch vom Rind und Schwein, Lamm, Geflügel, Wurstwaren und Eiern.

Der Hof verteilt die Waren einmal wöchentlich an lokale Depots. Die lokalen Depots bestellen Lebensmittel, wie Brot und Milchprodukte nach Bedarf – Brote nach Stückzahl, Käse nach Portionsgrößen. Gemüse und Fleischprodukte werden entsprechend der Kopffzahl der teilnehmenden Haushalte auf die Depots aufgeteilt und dort weiterverteilt.

Die Belieferung der 16 Depots in der Größe von vier bis zehn Haushalten erfolgt unterschiedlich. Bei den sechs lokalen Gruppen im Umfeld des Hofes organisieren mehrere Haushalte gemeinsam die Abholung vom Hof mit dem PKW, wobei die Lebensmittel in ein zentrales Depot oder sogar direkt vor die Haustüre transportiert werden. Die PKW-Kofferraumgröße begrenzt dabei auch die jeweilige Gruppengröße. Zudem gibt es elf



## Betriebsspiegel Buschberghof

<b>Adresse</b>	Dorfstr. 7, 21493 Fuhlenhagen; Homepage: <a href="http://www.buschberghof.de">www.buschberghof.de</a>
<b>Lage</b>	40 km östlich von Hamburg
<b>Solawi</b>	100 Prozent
<b>Verband</b>	Demeter
<b>Bewirtschafter</b>	2 selbstständige Landwirte mit Familien (4 AK); 1 selbstständiger Gärtner mit Familie (1 AK); Meierei/Bäckerei (1,5 AK); Stall/Acker/Gemüse (3,5 AK); i.d.R. 3-4 Praktikanten und/oder Auszubildende (2 AK)
<b>Mitglieder</b>	90 Haushalte bzw. ca. 300 Menschen
<b>Natürliche Gegebenheiten</b>	Niederschlag: ~700 mm; Höhenlage: 40-70 m über NN; Bodenpunkte: 35-55; Bodenarten: lehmiger Sand, sandiger Lehm
<b>Flächen</b>	Ackerland: 50 ha (ca. 5 ha Gemüse); Dauergrünland: 42 ha; Wald: 7 ha; Wege, Hecken, Ödland u. a.: 2 ha
<b>Ackerbau</b>	Getreide: Winter-, Sommerweizen, Winterroggen, Sommerroggen, Hafer, Sommergerste, Dinkel; Futterbau: Landsberger Gemenge, Klee gras, Perserklee, Süßlupinen; Hackfrüchte: Futterrüben, Kohl, Kartoffeln, Möhren; Gemüse: Vielfältiges Sortiment
<b>Tiere</b>	Angler Rotvieh: 30 Milchkühe, 2-3 Zuchtbullen, ca. 40 Jungrinder/Ochsen; Angler Sattelschweine: 3 Zuchtsauen, 1 Eber, 45-50 Mastschweine; Ostfriesische Milchschafe + Coburger Fuchs: ca. 10 Mutterschafe, 1 Bock; Geflügel: ca. 200 Hühner, diverse Enten und Gänse; Weitere Tiere: 1 Norweger Stute, 1 Shetlandpony



weitere Familien aus dem unmittelbaren Umfeld des Hofes, deren Depot der Hof selbst ist. Sechs Hamburger Depot-Gruppen holen ihre Lebensmittel selbst ab, während sich vier weitere Hamburger Depot-Gruppen über eine selbstorganisierte größere Liefertour versorgen. Liefer- bzw. Abholtag ist der Dienstag.

Kleinere lokale Depots erleichtern die Verteilung der Lebensmittel und die Kommunikation der Mitglieder untereinander. Bei der Lieferung in ein gemeinsames Depot werden entweder schon am Hof Kisten für die jeweiligen Haushalte gepackt oder jeder Haushalt bedient sich im Depot aus gemeinsamen Kisten. Die Mitglieder organisieren ihre jeweiligen Depots selbst ohne komplizierte Infrastruktur. Der Aufwand ist wesentlich geringer als eine Direktvermarktung über Hofladen und Wochenmarkt.

### Mitgliederbeiträge

Die Beiträge richten sich nach dem finanziellen Leistungsvermögen der Mitglieder. Das Budget über die Kosten der landwirtschaftlichen Produktion und Verarbeitung erstellen die Landwirte (360.000 Euro in 2014/15) (siehe Anhang 3). Die Mitglieder (ca. 90 Haushalte/300 Menschen) decken mit selbst festgelegten Zahlungsver-

sprechen das Budget. Es besteht keinerlei Zusammenhang zwischen der Übernahme der Betriebskosten und dem Erhalt der Lebensmittel: Das Geld ist für die Landwirtschaft, die Produkte sind gratis. Der Aufwand für die Verwaltung der Gemeinschaft (Buchführung, Mitgliederverwaltung) beträgt etwa 30 Stunden im Jahr und wird ehrenamtlich betrieben. Dies funktioniert so seit 1988 und soll auch nicht geändert werden.

Das Konto wurde bisher als Privatkonto des Schatzmeisters geführt. Es soll jedoch ein Treuhandkonto auf den Namen des nicht-rechtsfähigen Vereins eingerichtet werden. Zwischen Erzeugern und Verbrauchern existieren keine vertraglichen Abmachungen. Die Zahlungen und Lieferungen erfolgen auf gegenseitigem Vertrauen. Auch die rechtlichen Verpflichtungen der Mitglieder durch eine Teilnahme an der Wirtschaftsgemeinschaft sind nur Verpflichtungen sich selbst gegenüber. Hierauf führen sie das Gelingen der ganzen Unternehmung zurück.

### Kommunikation und Mitgliedschaft

Die Kommunikation innerhalb der Gemeinschaft findet persönlich bei den Mitgliederversammlungen Ende Juni (Hauptversammlung) und im Februar, bei Hofrundgängen und auf Jahres-





festen statt. Ansonsten kommunizieren die Mitglieder meist per E-Mail. Die Meierei informiert wöchentlich über ihre Produktion und die kommende Verteilung. Die Gärtnerei teilt wöchentlich mit, welche Gemüsesorten in der darauf folgenden Woche zur Verteilung kommen. Innerhalb der Depots kommunizieren die Mitglieder informell und durch regelmäßige Treffen. Es wird weiterhin an der Verbesserung der Kommunikationsstrukturen gefeilt.

Die Altersstruktur der Mitgliedschaft hat sich im Laufe der Zeit verändert und ist durchmischter geworden. Dies schafft eine stabilere Mitgliederzahl. Kinder der Gründergeneration nehmen bereits mit eigenen Haushalten teil. Die Mitgliederwerbung findet ansonsten meist informell über vorhandene Mitgliedschaften statt („Anfüttern“ von Nachbarn, Freunden, Bekannten, Kollegen). Dies ist zu Beginn eines Wirtschaftsjahres (1. Juli) wegen der zeitlichen Nähe zu den Sommerferien oft nicht leicht. Ist der dadurch entstehende Fehlbetrag nicht all zu hoch, entscheidet sich die Gemeinschaft in manchen Jahren an Stelle einer zweiten Bieterrunde darauf zu vertrauen, dass die fehlenden Mitglieder im Laufe des Jahres noch dazu kommen. Hin und wieder gibt es auch eine Warteliste. Für Unentschlossene gibt es

Probekisten und Probemonate. Über die Aufnahme der Mitglieder entscheiden die Depotgruppen. Es gibt keine expliziten Werbemaßnahmen, da sie sich als ineffektiv herausgestellt haben. Artikel in der Presse und Lebensmittel-skandale haben bei der Mitgliederwerbung geholfen.

Die Mitglieder stehen sehr treu zu „ihrem“ Hof. Als nach Salmonellenverdacht bei einer toten Kuh die Milch- und Käseproduktion vom Kreisveterinäramt untersagt wurde, kürzte kein Mitgliedshaushalt seine Beitragszahlungen, obwohl sie Milch und Milchprodukte im Handel kaufen mussten.

### Rechtlicher Rahmen

Eine gGmbH als gemeinnütziger Eigentümer des Hofes stellt Land, Gebäude, Maschinen und Vieh gegen Kostenerstattung zur Verfügung. Die Landwirte bilden eine Betriebsgemeinschaft als GbR. Die Wirtschaftsgemeinschaft ist als nicht-rechtsfähiger Verein organisiert.





## DIE GÄRTNEREI WURZELWERK



### Geschichte der Gärtnerei

Ausgangslage war der Kauf der ehemaligen Forstlichen Versuchsanstalt Escherode durch den gemeinnützigen Verein gASTWERKe e. V..

Die Bioland-Gärtnerei hat seit 2008 die Fläche gepachtet und den Betrieb aufgenommen. Eine Besonderheit der Gärtnerei ist die Arbeit mit Pferden.

Bis zur Gründung der Solawi vermarktete der Betrieb seine Produkte über einen Hofladen, den Abokistenvertrieb, durch den Verkauf an eine Mensa und an Einzelhändler in Kassel. Auslöser für die Solawi-Gründung war der Wunsch der Gärtnerin auf Solidarische Landwirtschaft umzustellen. Im Mai 2010 fand die erste Informationsveranstaltung mit etwa 20 Leuten statt, drei weitere Treffen folgten. Unterstützend wirkten hierbei der Besuch von Wolfgang Stränz (Buschberghof) und dass die Gemeinschaft im Umfeld bereit war, den Aufbau der Gärtnerei

von Beginn an finanziell mitzutragen. Die Solawi Wurzelwerk startete im Juli 2010 mit 45 Mitgliedern, verteilt auf drei Lieferräume, die 50 Prozent der Erzeugnisse abnahmen. Bereits zu dieser Zeit fanden Kooperationsgespräche mit anderen Betrieben statt.

Seit 2011 kooperiert die Solawi Wurzelwerk eng mit der zehn Kilometer entfernten Gärtnerei Rote Rübe, die der Gemeinschaft „Kommune Niederkaufungen“ angehört. Hierdurch wurde ein erweitertes Angebot möglich. Da die Böden der beiden Gärtnereien unterschiedlich sind, tauschen sie Gemüsesorten, die auf dem jeweils anderen Standort besser wachsen. Eine finanzielle Abrechnung findet untereinander nicht statt. Neue Mitglieder teilen sie abwechselnd einer Solawi zu. Beide Gärtnereien bilden zusammen die Solawi Kassel, die mittlerweile 200 Mitglieder hat.

Seit 2013 kooperieren sie mit einer weiteren Gärtnerei, der etwa 20 Kilometer entfernten Solawi Freudenthal bei Witzenhausen. Die Kooperation betrifft Jungpflanzenanzucht, Bestellungen von Gärtnereibedarf und Kartoffelanbau. Aktuell wird über eine weitere Kooperation mit einem Bauernhof diskutiert.



Foto: cine rebelde, cc-by-sa

## Lebensmittelangebot

Das Angebot ist sehr vielfältig und stark von der Saison abhängig. Alles, was auf dem Land angebaut werden kann, wird angebaut, auch unbekanntere Sorten, wie Postelein oder Winter-Portulak. Die Solawi richtet sich nach den Wünschen der Mitglieder. Entscheidend ist aber die Machbarkeit, die vom Gärtnerteam beurteilt wird. Ein Ernteanteil deckt den durchschnittlichen Gemüsebedarf einer Person. Weiterverarbeitet wird das Gemüse nur auf Eigeninitiative der Mitglieder. Neben dem Gemüse gibt es ein paar Ziegen, Hühner und Kaninchen zum Anschauen und Streicheln. Erweiterungen um Obst, Brot und Tiere wären denkbar, sofern sich Menschen finden, die das wollen.

Die Mitglieder der Gemeinschaft gASTWERke entnehmen das Gemüse aus einer eigenen großen Kühlzelle. Die Küche der Gemeinschaft in Niederkaufungen wird auf Bestellung beliefert. Zudem gibt es in Escherode eine und in Kaufungen zwei Abholstellen sowie acht Lieferräume in Kassel, die einmal die Woche an festen Liefertagen mit dem Lieferwagen, der auch für die Abokisten genutzt wird, beliefert werden. Das Gemüse wird in Kisten an die Abholstellen geliefert, aus denen die Leute sich selbst bedienen. Beschriftet

wird nichts. Wie die Mitglieder das Gemüse aufteilen, ist ihnen überlassen. Die Gärtner portionieren das Gemüse nach Bedarf vor. Bei reichlicher Menge ernten und liefern sie so viel, wie die Abholer in einer Woche verbrauchen können. Bei Knappheit liefern sie die gesamte Menge.

## Mitgliederbeiträge

Organisatorisch macht jeder Betrieb die Etatplanung getrennt. Sie stellen diese aber gemeinsam vor. Die Mitgliedsbeiträge werden zwischen den Betrieben 50:50 auf Vertrauensbasis geteilt. Es existiert bisher keine Verrechnung von Mengen und Arbeitsleistung. Der Richtwert für den Mitgliedsbeitrag beträgt 56 Euro je Monat und Erwachsenen. Jeder zahlt nach Selbsteinschätzung. Falls jemand deutlich weniger als den Richtwert zahlen möchte, muss die Gruppe entscheiden, ob und wie das geregelt werden kann.

Der Beitrag wird durch eine unterschriebene Vereinbarung für ein Jahr festgelegt und monatlich eingezogen. Die Zahlung in der Regionalwährung „Bürgerblüten“ ist ebenfalls möglich – auch in bar. Die offenen Bieterunden finden jeweils im Januar statt und haben von Anfang an gut funktioniert. Die Mitarbeit von Mitgliedern in der Gärtnerei ist nach Absprache möglich, aber nicht verpflichtend.

## Betriebsspiegel Wurzelwerk

<b>Adresse</b>	Forstamtstr. 6, 34355 Escherode; Homepage: <a href="http://www.gastwerke.de">www.gastwerke.de</a>
<b>Lage</b>	10 km östlich von Kassel
<b>Solawi</b>	ca. 70 Prozent; Ziel 100 Prozent
<b>Verband</b>	Bioland
<b>Bewirtschafter der Gärtnerei</b>	2 selbstständige Gärtner (2 AK), 1 Mitarbeiter (ca.0,75 AK), 1 Praktikantin im Sommer + 2 FÖJ-ler (1 AK), + 1 Person (Kartoffelanbau) (ca. 0,2 AK). 1 Azubi
<b>Mitglieder</b>	100 Mitglieder
<b>Natürliche Gegebenheiten</b>	Niederschlag: ~750 mm; Höhenlage: ca. 320 m über NN; Bodenpunkte: 55-60; Bodenart: Lehm
<b>Flächen</b>	Ackerland: 5,3 ha (davon Gewächshausfläche: 1.500 m <sup>2</sup> ); Dauergrünland: 1,2 ha
<b>Ackerbau</b>	Gemüse: Vielfältiges Sortiment, Hackfrüchte: Kartoffeln
<b>Tiere</b>	2 Arbeitspferde

### Kommunikation

Die Kommunikation zwischen Gärtnern und Mitgliedern findet vor allem bei persönlichen Treffen statt, zu denen die Solawi alle acht Wochen einlädt. Meist kommen zehn bis 20 Mitglieder. Von den Gemeinschaften sind häufig nur ein oder zwei stellvertretende Personen dabei. Bei diesen Anlässen kochen und essen die Mitglieder

gemeinsam und tauschen Rezepte aus. Sie beschäftigen sich auf allen Ebenen mit dem Gemüse und besprechen „nebenbei“ Aktuelles und Organisatorisches. Die Gärtner legen besonderen Wert darauf, von allen Abholstellen Rückmeldungen zu erhalten. Die Treffen werden sogar als Erwachsenenbildung anerkannt und





von der Ländlichen Erwachsenenbildung des Bundeslandes Hessen finanziell unterstützt.

Zur Bierrunde im Januar sollen alle Mitglieder anwesend sein. Ebenso sollten bei der Anbauplanung alle Mitglieder dabei sein, die Wünsche äußern möchten. Zwischen den Treffen findet bei Bedarf ein Austausch per E-Mail statt. Zudem betreibt die Gärtnerei Wurzelwerk ein Blog (<https://hofladenescherode.wordpress.com/>). Das Telefon spielt keine bedeutende Rolle. Innerhalb der Depots dienen Zettel und Briefe zur Kommunikation. Die Gärtner wünschen sich, dass der Kommunikation mehr Priorität eingeräumt und mehr Zeit dafür investiert wird.

### **Mitgliedergewinnung und Öffentlichkeitsarbeit**

Die meisten Mitglieder werden bisher über Mundpropaganda gewonnen und gehören der alternativen Szene und der Gemeinschaftsszene an. Dazu gehören auch Menschen, die über das Regionalgeld „Bürgerblüte“ mit der Solawi in Kontakt gekommen sind.

Interessenten sollten sich einem Stützpunkt in der Nähe anschließen. Gibt es keinen, überlegt die Solawi, einen neuen Stützpunkt zu gründen.

Ist das nicht möglich, kommt es vorerst nicht zu einer Mitgliedschaft. Zwischen einzelnen Treffen werden neue Mitglieder unter Vorbehalt akzeptiert, bis sie bei einem Treffen von den Anwesenden aufgenommen werden.

### **Rechtlicher Rahmen**

Die Gärtnerei Rote Rübe hat das Land von Privatpersonen und der Gemeinde gepachtet. Die Kommune Niederkaufungen (Kommune e. V.) besitzt die Hofstelle. Inventar, Maschinen und alle Produktionsmittel gehören dem Verein als Gemeinschaftseigentum.

Das Land der Gärtnerei Wurzelwerk gehört dem gemeinnützigen Verein gASTWERke e. V., von dem die Gärtnerei es pachtet. Geräte, Maschinen und Inventar sind jedoch Eigentum der Gärtnerei Wurzelwerk.

Der Betrieb Rote Rübe ist Bestandteil der Kommune Niederkaufungen und Zweckbetrieb eines gemeinnützigen Vereins (Verein für Gesundheit, Ökologie und Bildung). Im Verein spielt pädagogische Bildungsarbeit eine wichtige Rolle. Der Kooperationsbetrieb Wurzelwerk ist eine GbR. Die Solawi hat keine eigene Rechtsform.

## DER WEIDENHOF



### Geschichte des Hofes

Der 1920 erbaute Hof hat einige Male den Besitzer gewechselt, wurde 1972 auf die biologisch-dynamische Wirtschaftsweise umgestellt und 30 Jahre lang als Familienbetrieb bewirtschaftet. 2009 ging der Hof in den Besitz der Stiftung Edith Maryon über. Zwei junge Familien und ein Landwirt pachteten den Hof 2012. Sie hatten sich beim Studium der Ökologischen Agrarwissenschaften in Witzenhausen kennengelernt und waren von der dortigen Solidarischen Gärtnerei inspiriert. Sie wagten den Versuch, einen Betrieb gemeinsam zu führen mit dem Ziel, auf dem WeidenHof wieder einen kleinbäuerlichen, landwirtschaftlichen Betrieb aufzubauen.

In den ersten beiden Jahren auf dem WeidenHof erkundeten sie die Standortbedingungen und trieben den Aufbau der Gärtnerei zügig voran.

Sie ließen einen Brunnen bohren und bauten Folientunnel auf. Den alten Anbindestall gestalteten sie zum Gemüselager und Aufbereitungsraum um. Vor 2012 stand der Hof einige Jahre leer und so entstand ein Investitionsstau: Nach wie vor sind Dächer zu erneuern, Wohngebäude zu dämmen und Schuppen abzureißen. Die Instandsetzung des Hofes wird noch einige Zeit in Anspruch nehmen.

Anfang 2013 gab es in den umliegenden Kleinstädten Rotenburg a. d. Wümme, Scheeßel und Schneverdingen Infoveranstaltungen. Diese waren ein voller Erfolg. Bereits bei der ersten erklärten sich 50 Menschen bereit mitzumachen – so viele wie die Betreiber für das erste Jahr berechnet hatten. Und es standen noch weitere Infoveranstaltungen aus. So pflanzten sie kurzfristig um und starteten schon im Mai 2013 mit knapp 100 Anteilen. Im zweiten Wirtschaftsjahr konnten sie die Mitgliederzahl nochmals deutlich erhöhen. Jetzt sind 150 Ernteanteile vergeben und die Mitglieder finanzieren den Hof komplett.

Ein wichtiges Anliegen ist den Weidenhöflern die Kooperation in der Saatgutarbeit mit anderen Höfen ihrer Region. Ihre Vision: Saatgutarbeit soll auf den Höfen wieder einen Platz finden. Deshalb



## Betriebsspiegel WeidenHof

<b>Adresse</b>	Rieper Moor 2, 29640 Schneverdingen/OT Lünzen; Homepage: <a href="http://www.weidenhof.de">www.weidenhof.de</a>
<b>Lage</b>	Wümmeniederung bei Lünzen am westlichen Rand der Lüneburger Heide, ca. 80 km bis Bremen, Hamburg, Hannover. SoLaWi Einzugsgebiet ca. 30 km im Umkreis des Hofes. Depots in Schneverdingen, Scheeßel, Rotenburg, Soltau
<b>Solawi</b>	100 Prozent
<b>Verband</b>	EU-ÖKO Richtlinien und Demeter
<b>Bewirtschafter</b>	2 Familien, 1 Gärtner und 1 Geselle (5 AK)
<b>Mitglieder</b>	150 Mitglieder
<b>Natürliche Gegebenheiten</b>	Niederschlag: ~749 mm; Höhenlage: 41 m über NN; Bodenpunkte: 23-31; Bodenarten: Sand bis sandiges Moor (humoser Sand); ehemaliges Niedermoor auf Sand
<b>Flächen</b>	Gesamtbetriebsfläche 67 ha; Ackerland: 13 ha, davon Gemüseacker 2,7 ha; Grünland: 29 ha; Wald: 18 ha, sonstige Flächen (Wege, Hecken, Gräben, Hofraum, Wasserflächen, etc.) 7 ha
<b>Ackerbau</b>	Fruchtfolgeplan Acker: Klee gras, Klee gras, Hafer/Hafer-Erb sen-Gemenge, Winterroggen; Fruchtfolgeplan Gemüseacker: Klee gras, Klee gras, Starkzehrer, Schwachzehrer, Sonderkulturen (Saatgutvermehrungen)
<b>Tiere</b>	10 Mutterkühe mit Nachzucht (Salers); 3 Kühe altdeutsches schwarzbuntes Niederungsgrind; 25 Mutterschafe (Moorschnucken und ostfriesisches Milchschaaf), 2 Böcke; 160 Legehennen, 150 Masthähnchen; 1 Hütehund, ein Wachhund; 5 Ziegen; 2 Gänse





beteiligen sie sich an dem Aufbau von RegioSaat-Coops, einer Initiative für regionale Saatgut-Kooperationsnetzwerke, in denen einzelne Höfe und Gärtnereibetriebe jeweils die Saatgutvermehrung für bestimmte Kulturarten/Sorten übernehmen. Über diesen Pool können die Höfe ihren Saatgutbedarf größtenteils gemeinsam decken. Die meisten Jungpflanzen ziehen sie ebenfalls selbst aus Samen. Nur einige wenige lassen sie von einem Jungpflanzenbetrieb aus der Region liefern.

### Lebensmittelangebot und Mitgliederbeiträge

Der WeidenHof produziert ausschließlich für seine Mitglieder. Er vergibt Anteile für ein (Wirtschafts-) Jahr. Ein Anteil soll den Bedarf einer erwachsenen Person an frischem Gemüse und Kräutern der Saison, Eiern und Fleisch decken.

Vor Beginn eines jeden Wirtschaftsjahres (1. Mai) wird auf der Mitgliederversammlung (1. März) der Etat für das kommende Jahr vorgestellt. Dieser muss dann über „frei“ wählbare Mitgliederbeiträge gedeckt werden, wobei ein Richtwert vorgegeben wird (2014: 99€). Hier zählt auch der Solidargedanke. Wer viel geben kann oder möchte, wählt einen monatlichen Mitgliederbeitrag, der höher ist als der Richtwert,

wer weniger geben kann, hat auch dazu die Möglichkeit.

### Organisation und Kommunikation

Der WeidenHof liefert an einem festgelegten Liefertermin einmal pro Woche an fünf verschiedene Depots in den umliegenden Ortschaften sowie einem am Hof selbst. Die Mitglieder bekommen einen Schlüssel für ihr Depot und können die Erzeugnisse dort jederzeit abholen.

Die Mitglieder erhalten einmal im Monat einen ausführlichen Rundbrief per E-Mail, in dem das aktuelle Geschehen auf dem WeidenHof beschrieben wird. Weitere Informationen oder Ankündigungen zu Veranstaltungen finden dort ebenfalls Platz. In einem Internet-Forum (<http://forum.gemeinsam-wirtschaften.de/>) können Erzeuger und Abholer verschiedene Themen rund um den WeidenHof besprechen und Mitglieder untereinander in Kontakt treten.

Einmal im Monat bietet die Solawi einen Mitmachtag an, an dem die Mitglieder eingeladen sind bei allem mitzuhelfen, was ansteht. Zum Beispiel Mais oder Kürbisse pflanzen oder einen Schuppen abreißen. Die Tätigkeiten sind meist so gewählt,



dass sie auch ohne besondere Kenntnisse verrichtet werden können.

Die Landwirte lassen die Mitglieder in ihre Arbeitsbereiche hineinschnuppern und können so produktionsbedingte Arbeitsschritte, witterungsbedingte Notwendigkeiten und wirtschaftliche Zusammenhänge besser erläutern. Sie möchten die Mitglieder der Wirtschaftsgemeinschaft bewusst nicht als „Verbraucher“ oder „Konsumenten“ ansprechen, sondern sie am Hofgeschehen und den Produktionsprozessen teilhaben lassen und mit einbeziehen.

Auf dem WeidenHof soll es aber nicht nur Gemüse und Arbeit geben, sondern auch Grund

zum Feiern: beispielsweise ein gemeinsames Ernte-Dank-Fest mit musikalischen Darbietungen der Mitglieder, Pizza aus dem Lehmbackofen und Hofführungen.

### Rechtlicher Rahmen

Hof und Land sind im Besitz einer Stiftung (gemeinnütziger Träger). Der Betrieb, der als GbR organisiert ist, ist Pächter von Hof und Land und zahlt Pacht an die Stiftung. Produktionsmittel, wie Tiere und Maschinen, also mobiles Inventar, gehören der GbR. Es gibt Überlegungen, die Rechtsform anzupassen und die Mitglieder sowohl an der Haftung als auch am Besitz zu beteiligen. Die Mitgliedschaft hat keine eigene Rechtsform.

Flyerkarte WeidenHof



# KONTAKTE, LITERATUR UND LINKS



## NETZWERK SOLIDARISCHE LANDWIRTSCHAFT

Das Netzwerk ist ein Zusammenschluss von Höfen und Menschen, die sich für Solawi engagieren. Der gemeinnützige Verein „Solidarische Landwirtschaft e. V.“ steht dem Netzwerk als Träger zur Seite.

Das Netzwerk bietet Beratung, Begleitung und Hilfestellung für existierende Solidarhöfe und solche, die es werden möchten. Es ermöglicht Hilfe zur Selbstorganisation und zeigt konkrete Handlungsmöglichkeiten auf, sowohl für Erzeuger als auch für Verbraucher. Initiativen können vorhandenes Material und Netzwerkmedien für die eigene Öffentlichkeitsarbeit verwenden (Website, Banner, Poster, Flyer). Zudem werden Aufgaben übernommen, die einzelne Höfen nicht leisten können, wie Regionalgruppenvernetzung, Öffentlichkeitsarbeit, Forschung und Agrarpolitik.

Ziele sind einen Paradigmenwechsel in der Landwirtschaft voranzubringen und die Gründung neuer Solidarhöfe zu fördern. Zweimal jährlich findet ein deutschlandweites Netzwerktreffen statt, das für alle Interessierte offen ist.

Netzwerk Solidarische Landwirtschaft  
Netzwerkbüro Witzenhausen  
Katharina Kraiß  
Sudetenstr. 11, 37213 Witzenhausen  
Telefon: 05542 981545 (Do 10:00 – 13:00 Uhr)  
Telefax: 05605 925034  
kkraiss@solidarische-landwirtschaft.org  
www.solidarische-landwirtschaft.org



## INTERNATIONALES CSA-NETZWERK

Urgenci (Urbain-Rural: Générer des Echanges Nouveaux entre Citoyens)  
contact@urgenci.net  
www.urgenci.net



Angebot einzelbetrieblicher Beratung zur Hofneugründung und Hofübergabe. Kooperation mit zahlreichen Organisationen  
Christian Vieth  
Oberbinge 12, 34130 Kassel  
Telefon: 0561 701 692 40  
Telefax: 0561 701 692 49  
info@hofgruender.de  
www.hofgruender.de

## LITERATUR UND LINKS

- › Groh, T. & S. Mc Fadden mit Beiträgen von Stränz, W. & M. Ostrom (2013): Höfe der Zukunft – Gemeinschaftsgetragene/Solidarische Landwirtschaft (CSA). Verlag Lebendige Erde im Demeter e. V., Darmstadt
- › Hartkemeyer, J. et al. (2013): Nachrichten vom Hof – Lichtblicke zwischen Landlust und Landfrust – Gründungsgeschichte des CSA Hof Pente in 30 Monatsberichten. Verlag BoD, Norderstedt
- › Hartkemeyer, J. et al. (2014): Nachrichten vom Hof II – Das Abenteuer Landleben im Jahreskreis. Verlag BoD, Norderstedt
- › Heintz, V. (2014): Solidarische Landwirtschaft – Betriebsgründung, Rechtsformen und Organisationsstrukturen. Morano Verlag, Berlin
- › Roeckl, C., F. Thomas & C. Vieth (2008): Höfe gründen und bewahren. Hrsg.: Zukunftsstiftung Landwirtschaft
- › Wakamiya, A. (2010): Flächenbedarf für den Nahrungsmittelkonsum in Deutschland. Studien der Regionalwert AG Freiburg

- › Wild, S. (2012): Sich die Ernte teilen – Eine Einführung in die Solidarische Landwirtschaft. Printsystem Medienverlag, Heimsheim
- › Young, J., E. Haas & E. Mc Gown (2014): Mit dem Coyote-Guide zu einer tieferen Verbindung zur Natur. Biber Verlag, Extertal. ([www.coyoteguide.de](http://www.coyoteguide.de))

Eine ausführlichere Liste sowohl deutsch- als auch englischsprachiger Literatur sowie wissenschaftlicher Abschlussarbeiten findet sich auf der Internetseite: [www.solidarische-landwirtschaft.org](http://www.solidarische-landwirtschaft.org) (unter Netzwerk > Arbeitsgruppen > Forschung)

### Solidarische Landwirtschaft im Film

<http://www.solidarische-landwirtschaft.org/de/mediathek/filme/>

<http://www.karmakonsum.de/2014/11/18/toller-kurzfilm-uber-solidarische-landwirtschaft/>

### Material für Gründung und Öffentlichkeitsarbeit

<http://www.solidarische-landwirtschaft.org/de/mitmachen/material/>



Foto: © dancingfishes – istock.com

Farbenfroher Mangold

# ANHANG

## 1) BEISPIELE FÜR KOMMUNIKATIONSVEREINBARUNGEN

### Entscheidungsfindung – Möglichkeiten

1. Wir streben in allen Entscheidungen einen Konsens an.
2. Grundsätzlich gibt es für uns vier Möglichkeiten zu stimmen: Ja – Enthaltung – Nein – Veto.
3. In dem ersten Treffen, in dem ein Beschluss diskutiert wird, ist der Beschluss nur angenommen, wenn es kein Veto gibt und das Verhältnis Ja-Nein mindestens 2:1 ist.
4. Gibt es ein Veto, ist der/die Vetoträger/In gefordert, gemeinsam mit den Menschen, die den Beschluss vorbereitet haben, nach einer besseren Lösung zu suchen. Sie sollte möglichst den Bedürfnissen aller Mitglieder gerecht werden. Wenn keine Übereinstimmung erzielt wird, darf bei einer nächsten Versammlung über das Veto hinweggegangen werden, wenn die anderen Bedingungen erfüllt sind.

Jedes Mitglied hat eine Stimme. Die Jahreshauptversammlung trifft Entscheidungen im Konsens der anwesenden und vertretenen Mitglieder. Kann Einigkeit unter Bemühung aller Beteiligten nicht erreicht werden, beschließt sie mit  $\frac{3}{4}$  Mehrheit der Ja-Stimmen. Jedes Mitglied kann sich in der Jahreshauptversammlung nur durch ein anderes Mitglied vertreten lassen. (Solawi Freudenthal)

Kein Konsens ist nötig, der über den ursprünglichen Ethik- und Wertekonsens hinausgeht. Alltägliche Entscheidungen werden von kleinen Gruppen getroffen.

Wenn drei Lösungsalternativen betrachtet werden, führen die realen Entscheidungen erfahrungsgemäß am ehesten zur dauerhaften Zufriedenheit aller Beteiligten („Alle guten Dinge sind drei“).

### Beispiel für eine allgemeine Vereinbarung (Friedenstifterprinzipien):

Alle Mitglieder erklären, sich an folgenden friedensstiftenden Prinzipien zu orientieren...

1. Handeln aus dem eigenen inneren Frieden und Verantwortung dafür übernehmen
2. Gute Worte zu wählen, insbesondere, wenn dieser gestört wird
3. Einigkeit anzustreben und wenn das alles nicht mehr funktioniert, bereit zu sein
4. Vergebung zu gewähren und zu erbitten und bei Bedarf Hilfe von Dritten hinzuzuziehen



## Feedbackregeln

Ein Feedback sollte sein...

- › **beschreibend** im Gegensatz zu (moralisch) bewertend und interpretierend,
- › **konkret** im Gegensatz zu allgemein (z. B. keine Beschreibung von Charakterzügen wie „dominierend“, sondern von konkret erlebten Ereignissen und Verhaltensweisen, z. B.: „Du hast meinen Beitrag an dieser Stelle übergangen“),
- › **erbeten** im Gegensatz zu aufgezwungen,
- › **klar und genau formuliert** im Gegensatz zu lang und diffus,
- › **angemessen** den Bedürfnissen und der Aufnahmefähigkeit des Empfängers,
- › **zur rechten Zeit**, d. h. entweder möglichst wenig Zeit zwischen dem Verhalten und der Rückmeldung der Wirkungen vergehen zu lassen oder einen Zeitpunkt abzuwarten, zu dem der Empfänger aufnahmebereit ist,
- › **nachprüfbar** im Sinne der Möglichkeit, das auch andere Mitglieder der Gruppe dazu Stellung nehmen können.

## Regeln für Metakommunikation

- › Zeitbegrenzung für die Metakommunikation vereinbaren und einhalten (etwa 10 Min.),
- › vereinbaren und unbedingt auch einhalten, dass nicht mehr über die Inhalte, sondern nur über den Ablauf der Kommunikation gesprochen wird,
- › vereinbaren, dass keine Schuldzuweisungen vorgenommen werden,
- › vereinbaren, dass die Regeln eingehalten werden; evtl. ist es angebracht, für den Zeitraum der Metakommunikation einen Gesprächsleiter zu bestimmen, der hierauf achtet.

## Schlichtergremium

Das Schlichtergremium soll mindestens aus drei Personen bestehen und nach Möglichkeit für zwei Jahre im Amt bleiben. Bei allen Angelegenheiten, die sich innerhalb des Solidarische Landwirtschaft Freudenthal e. V. nicht einvernehmlich regeln lassen, oder in Streitfällen ist das Schlichtungsgremium des Solidarische Landwirtschaft Freudenthal e. V. anzurufen. Schlichtung ist hier als Hilfe zur Konsensfindung zu verstehen. Unterstützung kann bei Bedarf im Solidarische Landwirtschaft e. V. angefragt werden.

Kommt es im Rahmen des Schlichtungsverfahrens nicht zu einer Einigung bzw. wird die Empfehlung im Schlichtungsverfahren nicht akzeptiert, ist auf Antrag einer Partei ein Schiedsverfahren im Sinne der §§ 1025 ff. ZPO unter Ausschluss des ordentlichen Rechtswegs unter Benennung eines Schiedsrichters einzuleiten. Hierauf hat die andere Partei ebenfalls einen Schiedsrichter zu benennen. Beide Schiedsrichter benennen einen weiteren Schiedsrichter als Obmann. Das Schiedsgericht ist unabhängig und unparteilich. Der Spruch des Schiedsgerichts ist bindend. (Vereinsatzung, Solawi Freudenthal)



## 2) BEISPIEL FÜR EINE BEITRITTSERKLÄRUNG



# Erklärung



**WeidenHof**  
gemeinsam-wirtschaften

**Ich/Wir nehme/n im Wirtschaftsjahr 05.2014/04.2015 an der Wirtschaftsgemeinschaft "gemeinsam wirtschaften" auf dem WeidenHof teil.**

In meinem/unserem Haushalt leben insgesamt \_\_\_\_\_ Personen, davon sind \_\_\_\_\_ Erwachsene und \_\_\_\_\_ Kinder und wir möchten mit \_\_\_\_\_ Anteilen teilnehmen.

Mein/Unser Anteil beinhaltet: Gemüse , Eier , Fleisch

(Ich/Wir nehmen zur Kenntnis, dass ein Anteil für eine erwachsene Person konzipiert ist.)

Vorname, Name: \_\_\_\_\_

Strasse: \_\_\_\_\_

PLZ & Ort: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

e-mail: \_\_\_\_\_

Branche/Beruf: \_\_\_\_\_

Mir/Uns ist bekannt, dass die Teilnahme an der Jahreshauptversammlung verbindlich ist.

Wir verpflichten uns, für das Wirtschaftsjahr 2014/15 den Beitrag von monatlich \_\_\_\_\_ € zu zahlen.

Wir haben die Vereinbarung der Wirtschaftsgemeinschaft "gemeinsam wirtschaften" auf dem Weidenhof zur Kenntnis genommen und akzeptieren sie als verbindliche Grundlage.

Ort

Datum

Unterschrift

WeidenHof - gemeinsam wirtschaften - Rieper Moor 2 - 20640 Schneverzingen

### 3) ETAT-BEISPIEL EINER WIRTSCHAFTSGEMEINSCHAFT

	Geschätzter Abschluss 30.06.2014	Planung 13/14 01.07.2013	Planung 14/15 01.07.2014
<b>1. Gesamtkosten</b>	<b>445.725</b>	<b>447.458</b>	<b>446.072</b>
<b>2. Einnahmen aus Verk., Subventionen usw.</b>	<b>90.604</b>	<b>84.852</b>	<b>90.052</b>
<b>3. Von der Wirtschaftsgem. zu leisten (Zeile 1 – 2)</b>	<b>355.121</b>	<b>362.606</b>	<b>356.020</b>
4. 3 % von den Kosten (5 + 6) als Rücklagen für Investitionen des Eigentümers (Landbauauforschungsgesellschaft (LBF))	12.982	13.033	12.992
<b>5. Bäckerei/Schlachterei</b>	<b>30.349</b>	<b>30.570</b>	<b>31.070</b>
<b>6. Landwirtschaftliche Urproduktion und Milchverarbeitung</b>	<b>402.394</b>	<b>403.855</b>	<b>402.010</b>

#### Landwirtschaftliche Urproduktion und Milchverarbeitung

Summe	402.394	403.855	402.010
<b>1. Produktionsmittel</b>	<b>89.146</b>	<b>90.800</b>	<b>84.020</b>
a Saat-und Pflanzgut	18.516	14.500	15.000
b Bodenverbesserungsmittel (Kalk etc.)	2.749	4.500	2.500
c Futtermittel (Mineralfutter etc.)	3.000	2.500	1.500
d Homöopathische Medizin	220	100	220
e Strom, Heizstoffe, Wasser	35.000	38.000	35.000
f Treib-und Schmierstoffe	21.500	25.000	22.500
g Säcke, Kisten, Pressengarn, Draht	1.261	1.000	1.500
h sonst. Aufw.Viehhaltung	4.100	3.200	3.000
i sonst. Aufw.Bodenproduktion	2.800	2.000	2.800
<b>2. Viehzukauf</b>	<b>1.500</b>	<b>1.500</b>	<b>1.000</b>
<b>3. Maschinen und Geräte</b>	<b>53.702</b>	<b>42.500</b>	<b>53.000</b>
a Abschreibung	19.602	22.000	32.500
b Reparatur und Unterhaltung	34.100	20.000	20.000
c geringwertige Wirtschaftsgüter	0	500	500
<b>4. Gebäude und Anlagen</b>	<b>26.345</b>	<b>32.500</b>	<b>31.545</b>
a Abschreibung	16.545	17.500	16.545
b Reparaturen	9.800	15.000	15.000
<b>5. Dienste und Dienstleistung</b>	<b>21.594</b>	<b>19.000</b>	<b>17.700</b>
a Lohnunternehmer	8.734	8.000	4.000
b Tierarzt	4.702	4.000	4.500
c Milchkontrolle	1.334	1.400	1.400
d Lohnarbeit/Maschinenmiete	1.000	250	1.000
e Boden-und Futteruntersuchungen	60	350	1.000
f Milchuntersuchungen	1.764	1.000	1.800
g Mitarbeit der Betreuten	4.000	4.000	4.000

<b>6. Personalkosten</b>	<b>88.490</b>	<b>90.000</b>	<b>90.000</b>
<b>7. Versicherungen</b>	<b>8.329</b>	<b>8.329</b>	<b>8.500</b>
a Feuer, Sturm, Haftpflicht			
<b>8. Steuern und Abgaben</b>	<b>12.252</b>	<b>10.900</b>	<b>12.412</b>
a Steuern (Viehseuche, Kammerbeitr. etc.)	1.312	1.100	1.312
b Steuerberatung	3.403	3.800	3.500
c Mitgliedsbeiträge	5.770	5.500	5.800
d Müll und Abwasser	1.767	500	1.800
<b>9. Mieten und Pachten</b>	<b>12.187</b>	<b>14.051</b>	<b>12.327</b>
a Landpacht	2.057	4.171	2.197
b Wohnungsmiete (Kate + Anteil Gärtnerhaus)	10.130	9.880	10.130
<b>10. Zinsen, Bankgebühren</b>	<b>360</b>	<b>360</b>	<b>360</b>
<b>11. PKW Reparatur, Versicherungen</b>	<b>6.848</b>	<b>6.615</b>	<b>6.946</b>
a Abschreibung	970	970	970
b Unterhaltung	3.088	3.500	3.100
c Versicherung	2.014	1.635	2.100
d Steuern	776	510	776
<b>12. Verwaltung</b>	<b>7.256</b>	<b>6.700</b>	<b>7.500</b>
a Telefon	1.622	1.700	1.700
b Büro	1.150	1.500	1.200
c Gebühren (Reisekosten, Porto, Biokontrolle etc.)	1.372	1.600	1.400
d Öffentlichkeitsarbeit (Rundbriefe, Internet etc.)	1.300	–	1.500
e Fachzeitschrift und Anzeigen	472	250	300
f Sonstige Kosten (Rundf., Geschenke, Werbek.)	420	750	500
g Arbeitskleidung	920	900	900
<b>13. Entnahmen der tätigen Landwirte</b>	<b>71.230</b>	<b>76.600</b>	<b>73.900</b>
a Versicherungen	19.459	18.000	18.000
b Private Vorsorge	12.900	12.900	12.900
c Steuern	871	3.700	1.000
d Lebenshaltung	38.000	42.000	42.000
<b>14. Milchverarbeitung</b>	<b>3.155</b>	<b>4.000</b>	<b>2.800</b>
a Verpackung, Gläser etc.	1.300	1.300	1.000
b Zutaten (Kulturen, Gewürze)	765	1.500	800
c Einrichtung, Geräte + Reinigung	1.090	1.200	1.000

	Geschätzter Abschluss 30.06.2014	Planung 13/14 01.07.2013	Planung 14/15 01.07.2014
--	--	--------------------------------	--------------------------------

### Durch die Wirtschaftsgemeinschaft verantwortet und direkt bezahlt

<b>Summe</b>	<b>30.349</b>	<b>30.570</b>	<b>31.070</b>
<b>1. Bäckerei</b>	<b>2.428</b>	<b>2.500</b>	<b>2.500</b>
a Zutaten, Betriebsmittel	2.428	2.500	2.500
<b>2. Schlachtere</b>	<b>25.500</b>	<b>27.000</b>	<b>28.000</b>
<b>3. Handel</b>	<b>2.360</b>	<b>1.000</b>	<b>500</b>
a Lohnkosten	0	0	
b Gemüsezukauf	2.360	1.000	500
<b>4. Verwaltung Wirtschaftsgemeinschaft</b>	<b>61</b>	<b>70</b>	<b>70</b>
a Porto, Kopien, Papier	0	0	0
b Bankgebühren	61	70	70

### Einnahmen

<b>Summe</b>	<b>90.604</b>	<b>84.852</b>	<b>90.052</b>
<b>Verkauf (Gemüse, Getreide, Futter)</b>	5.510	5.000	7.500
<b>Sonstiges (z.B. Steuererstattung Diesel)</b>		2.500	
<b>Viehverkauf</b>	8.575	4.000	5.000
<b>Subventionen</b>	44.269	43.000	47.700
<b>Jagdrecht</b>	1.852	1.852	1.852
<b>Holzverkauf</b>	1.121	0	0
<b>Sonstiges (Miete/Zinsen/Entschädigungen)</b>	1.277	500	0
<b>Von LBF für Arbeitsplätze</b>	28.000	28.000	28.000
<b>Von der Wirtschaftsgemeinschaft bis 10.6.14 an die Landwirtschaftliche Arbeitsgemeinschaft gezahlt</b>	<b>320.920</b>		

## 4) BEISPIEL FÜR EINEN SAISONKALENDER EINER SOLAWI

	Jan	Febr	März*	Apr	Mai	Juni	Juli	Aug	Sept.	Okt	Nov	Dez
<b>Gemüse</b>												
Salat			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Endivien											■	■
Zuckerhut	■										■	■
Radichio											■	■
Feldsalat	■	■									■	■
Winterpostelein	■	■										
Asiasalat	■		■	■	■							
Rucola											■	■
Spinat				■	■	■					■	■
Mangold									■	■		
Rote Bete	■	■	■								■	■
Bundmöhren									■	■		
Möhren	■	■	■								■	■
Knollensellerie	■	■									■	■
Stangensellerie										■	■	
Pastinaken	■										■	■
Wurzelpetersilie		■	■								■	■
Schwarzwurzeln	■	■	■									
Steckrüben	■	■	■									■
Mai/Herbstrübchen					■	■	■	■	■			
Radieschen			■	■	■	■	■	■				
Rettich			■	■	■	■	■	■				
Winterrettich	■	■									■	■
Knollenfenchel							■	■	■	■		
Kohlrabi			■	■	■	■	■	■	■			
Spitzkohl				■	■	■	■	■	■			
Brokkoli												
Blumenkohl												
Chinakohl												■
Rosenkohl	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Grünkohl											■	■
Wirsing						■	■	■	■	■	■	■
Weißkohl	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Rotkohl	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Porree	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Frühlingszwiebel					■	■	■	■	■	■	■	■
Schalotten	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Gemüsezwiebeln											■	■
Speisezwiebeln	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Tomaten							■	■	■	■	■	■

	Jan	Febr	März*	Apr	Mai	Juni	Juli	Aug	Sept.	Okt	Nov	Dez
bunte Tomaten						■	■	■	■	■		
Gurken						■	■	■	■	■		
Minigurken						■	■	■	■	■		
Auberginen						■	■	■	■	■		
Paprika							■	■	■	■		
Chili									■	■		
Buschbohnen							■	■	■	■		
Zucchini						■	■	■	■	■		
Kürbis	■	■									■	■
Zuckererbsen						■	■	■	■	■		
Zuckermais							■	■	■	■		
Kartoffeln	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
<b>Kräuter</b>												
Schnittlauch				■	■	■	■	■	■	■	■	■
Petersilie				■	■	■	■	■	■	■	■	■
Dill				■	■	■	■	■	■	■	■	■
Bohnenkraut										■	■	■
Koriander						■	■	■	■	■	■	■
Thymian							■	■	■	■	■	■
Rosmarin										■	■	■
Salbei							■	■	■	■	■	■
Minze							■	■	■	■	■	■
Basilikum							■	■	■	■	■	■
sonstige Kräutertöpfe						■	■	■	■	■	■	■
<b>Blumen</b>												
<b>Eier</b>	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
<b>Fleisch</b>												
Rind												
Schaf											■	■
Suppenhuhn						■	■	■	■	■	■	■
Hähnchen											■	■

■ Gewächshaus ■ Freiland ■ Lagerhaltung ■ Schlachtermine

\* evtl. 2 Wochen Lieferpause bzw. weniger als üblich

Alle Angaben der Übersicht sind natürlich ohne Gewähr, da die Entwicklung der Pflanzen und Tiere u. A. stark von der Witterung und z. B. dem damit einhergehendem Nährstoff- (Futterangebot) abhängig ist.

## 5) ÜBERBLICK: ORIENTIERUNG AM NATÜRLICHEN ZYKLUS

Prinzip	Ende/Anfang	Inspiration	Motivation	Konzentration
<b>Jahreslauf Sonnenlauf</b>	...	Frühjahr Sonnenaufgang im Osten	...	Sommer Mittagssonne im Süden
<b>Landwirtschaft- licher Jahreslauf Bsp.: Getreide</b>	Saatbettbereitung, Samenkorn	Saat, Keimung	Auflaufen, Bestockung, Schossen	Ährenschieben, Blüte, Kornbildung
<b>Schritte einer Solawi-Gründung</b>	Offenheit, Vision, Wille	Klares Bild entwi- ckeln, Gründung	Menschen zum Mit- machen begeistern	Konkrete Planung, Umsetzung
<b>„Flow“ (Informations-) Veranstaltung Prinzip + Beispiel</b>	Enden, Lauschen: Was steht als nächstes an? Öffnen	Inspirieren und Begeisterung wecken, Willkommen heißen, Dank und Absicht erklären	Aktivieren, Orien- tierung z. B. Rollen verteilen, Agenda- übersicht, gutes Vorbild/Geschichte erzählen	Konzentrieren, Fokus, Aktivität, Arbeit, Umsetzung
<b>Sozialer Prozess</b>	Offenheit, ggf. Neuorientierung	Kennenlernen, Einschätzen, Einordnen	Auseinander- setzung, Einigung, sich festlegen	Zusammenarbeit, Kreativität, sich einbringen
<b>Mögliche Auf- gabenfelder/ Qualitäten</b>	Entspannung, Was braucht die Gruppe? Stimmung im Blick	Anfänge gestalten, Neue Sichtweisen einbringen, auf Gefahren achten, gute Worte	Unterstützung, Humor und Leichtigkeit, Bewegung einbrin- gen, auf Pünktlich- keit achten	Moderation, den Fokus halten, auf Einigkeit hin- wirken
<b>Indikatoren für Achtsamkeit</b>	Innere Ruhe	Gesunder Menschen- verstand	Lebendigkeit, Geschicklichkeit	Wissbegierige Konzentration
<b>Entscheidungs- prozess</b>	Offenheit für Neues	Erste Wahrnehmung	Informationen sam- meln, Bewertung, Entscheidung	Konkrete Planung, erste Umsetzung





Entspannung	Ernte/Feier	Reflexion	Integration
...	Herbst Sonnenuntergang im Westen	...	Winter Dunkelheit im Norden
Reife	Ernte-Dank, Einlagerung	Inventur	Vorräte einverleiben, aus Vergangenenem lernen
Dinge sich entwi- ckeln lassen	Feiern des Erreichten	Gemeinsamer Rückblick	Daraus lernen
Gemeinsam Pause machen, sacken lassen	Sammeln und teilen, Feier, Ergebnisse wertschätzen	Zurückschauen und loslassen: Was war gut/schwierig? Was sind Vision und nächste erreichbare Schritte?	Destillieren und integrieren, Zusam- menfassung auf den Punkt bringen, Lernen für das nächste Mal
Mühelosigkeit	Erfahrungsaustausch	Bilanzieren, ggf. Trauerbewältigung	Sich besinnen
Den Raum angenehm gestalten, Sorge für das physische Wohl, Zufriedenheit	Gaben und Leis- tungen wertschät- zen, Gruppen- sprecher, Protokoll	Nachfragen: Wie geht es den Einzel- nen? Mediation, Rückblick	Gemeinsame, lang- fristige Ziele im Blick, Überblick der Aufgabenfelder
Umsorgen und behüten	Dienst für die Gemeinschaft	Achtung, Respekt und Wertschätzung	Selbstständigkeit
Ausprobieren, Probephase	Erfahrungsaustausch	Abwägen Entscheiden	Festigung oder Wechsel

Wenn es nicht rund läuft, ist die Orientierung am natürlichen Zyklus hilfreich: Welche Qualität fehlt, was ist zu viel oder wo hängt es? (Siehe S. 17f, 24f und 31f)

# DIE AUTOREN/-INNEN

## **Katharina Kraiß**, Witzenhausen

Abgeschlossenes Studium der Ökologischen Agrarwissenschaften; Mitglied der Solawi Freudenthal; Mitbegründerin des Netzwerks Solidarische Landwirtschaft; tätig im Rat und in der Koordination des Netzwerks; Workshops und Seminare zum Thema Solidarische Landwirtschaft; Lehraufträge an der Universität Kassel zur Solidarischen Landwirtschaft und Natur- und Wildnispädagogik

## **Roman Best**, Witzenhausen

Abgeschlossenes Studium der Ökologischen Agrarwissenschaften; Gemüse-Gärtner, Aufbau der Solawi Freudenthal; Moderation von Groß-Gruppen, Solawi-Workshops und Seminare, Lehrauftrag an der Universität Kassel zur Solidarischen Landwirtschaft; Mitglied des Rates des Netzwerks Solidarische Landwirtschaft; Mitglied der Beratungs-AG des Netzwerks

## **Wolfgang Stränz**, Hamburg

1988–2013 Schatzmeister der Wirtschaftsgemeinschaft Buschberghof; Geschäftsführer der Gemeinnützigen Landbau-Forschungsgesellschaft Fuhlenhagen gGmbH; Mitglied der Koordination des Netzwerks Solidarische Landwirtschaft; Mitglied der Beratungs-AG des Netzwerks

## **Veikko Heintz**, Berlin

Diplom-Agraringenieur, acht Jahre als Landwirt in Hofgemeinschaften tätig, arbeitet mittlerweile freiberuflich und ist agrarpolitisch tätig; Mitglied des Rates des Netzwerks Solidarische Landwirtschaft; Mitglied der Beratungs-AG des Netzwerks

## **Gesa Maschkowski**, Bonn

Diplom-Ökotrophologin, arbeitet seit 25 Jahren als Journalistin, Trainerin und Moderatorin in der Ernährungs- und Nachhaltigkeitsbildung. Sie ist Mitgründerin der Solidarischen Landwirtschaft SoLaWi Bonn/Rhein-Sieg. Die Textabschnitte von Gesa Maschkowski sind namentlich gekennzeichnet.

# WEITERE aid-MEDIEN



## **Rechtsformen landwirtschaftlicher Unternehmen**

Hofübergabe, Kooperationen, größere Investitionen – fast immer stellt sich die Frage der passenden Rechtsform. Das Heft berücksichtigt dabei auch neuere, europäische Rechtsformen. Es erläutert alle Kriterien, die bei der Auswahl eine Rolle spielen. Dazu gehören z. B. die Gestaltungsmöglichkeiten von Verträgen, Haftungsfragen und Finanzierungsmöglichkeiten, die Übertragbarkeit von Beteiligungen, die Gewinn- und Verlustverteilung. Auch die erbrechtliche Seite wird angesprochen. Ein weiterer Schwerpunkt sind die Steuern. In Beispielen wird gezeigt, wie die Steuerbelastung in einer GmbH und einer GbR oder die Kapitalertragsteuer ermittelt werden. Abschließend erhält der Leser Empfehlungen, welche Rechtsform zu welcher Betriebssituation passt. Heft, DIN A5, 60 Seiten, 3. Auflage 2014, 4,00 €, Bestell-Nr. 1147



## **Büromanagement im landwirtschaftlichen Unternehmen**

Hinter einem reibungslos funktionierenden landwirtschaftlichen Betrieb steht ein gut durchdachtes Büromanagement. Ohne die zeitnahe und organisierte Erledigung bürokratischer Aufgaben verliert man schnell den Überblick und es kommt zu vermeidbaren Fehlern. Das Heft bietet Hilfestellungen zu neuen Technologien in Form von Smartphones und Tablets ebenso wie zum optimalen Umgang mit eingehender Post. Es enthält verschiedene vorgedruckte Checklisten zur täglichen Büroorganisation und ein herausnehmbares DIN-A4 Poster, das die besten Tipps zur Bürogestaltung zusammenfasst. Für alle, die ihre Büroarbeit effizienter gestalten möchten, ist dieses Heft genau das Richtige.

Heft, DIN A5, 48 Seiten, 3. Auflage 2015, 3,00 €, Bestell-Nr. 1427



## **Gute fachliche Praxis – Bodenfruchtbarkeit**

Bodenfruchtbarkeit ist mehr als der Ertrag in Dezitonnen: Heute gehören der Umgang mit Pflanzenschutzmitteln, die Düngung, die Fruchtfolge und ackerbauliche Maßnahmen dazu. Die komplexen Zusammenhänge zwischen allen genannten Aspekten werden in der Broschüre dargestellt und zwar mit Blick auf eine Verbesserung der guten fachlichen Praxis. Sie ist definiert im Bundesbodenschutzgesetz. Dort steht im § 17, dass die Bodenfunktionen, wie der Luft-, Wasser-, Nährstoffhaushalt, erhalten werden sollen. Mehr als 20 Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler haben den Stand des aktuellen Wissens zur Bodenfruchtbarkeit zusammengetragen. Ihre Erkenntnisse sind in dieser Broschüre für die Praxis aufbereitet.

Broschüre, DIN A4, 144 Seiten, Erstauflage 2016, 8,00 €, Bestell-Nr. 1585



### aid-Film: Beim Nachbarn wächst alles besser

Der Bauer pflanzt, die Städter ernten. So funktioniert die Gemüse-Selbsternte. Der Film erzählt von den Freuden, Sorgen und Festen der Gärtner auf ihrem Miet-Acker. Und er begleitet die Landwirte bei ihren Arbeiten auf dem Hof und dem Feld: Die Biolandwirte Katrin und Evgeny Ivanov gehören zu den Pionieren der Gemüse-

Selbsternte. Auf ihren Feldern rund um Köln säen und pflanzen sie mehr als 35 verschiedene Gemüsekulturen, Kräuter und Blumen. Im Frühjahr bekommt jeder Kunde einen Ackerstreifen mit allen Kulturen. Den darf er nun eine Saison lang hegen und pflegen. Die Nachfrage ist groß und die Wartelisten sind lang. Die Familie Ivanov vergibt mittlerweile über 700 Parzellen an vier Standorten. Diesen 35-minütigen Film können Sie kostenfrei im aid-Youtube Kanal ansehen: [www.youtube.com/user/aidInfodienst](http://www.youtube.com/user/aidInfodienst).



### Mein Essen – unser Boden

Der Boden ist für uns so wichtig wie Sonne und Wasser. Das Heft zeigt, was Boden so elementar für unsere Ernährung macht, woraus er besteht und welche Bedeutung Regenwürmer, Pilze oder Algen für seine Fruchtbarkeit haben. Zudem wird erklärt, wie Landwirte ihre Böden pflegen, düngen und bearbeiten und welche Mengen an Lebensmitteln sie ernten. Auch zum Boden im Garten gibt es wertvolle Infos, z. B. einen Test zur Überprüfung der Bodengüte, Tipps zur Bodenbearbeitung und zur Verbesserung der Fruchtbarkeit. Weitere Infos zu Kompost, Blumenerde und zu den Ansprüchen verschiedener Obst- und Gemüsearten machen das Heft zu einer idealen Wissensquelle für alle, die mehr über unseren Boden erfahren wollen.

Heft, DIN A5, 52 Seiten, Erstauflage 2015, 2,00 €, Bestell-Nr. 1627

## KTBL -Veröffentlichung



### Taschenbuch Landwirtschaft

Das KTBL-Taschenbuch Landwirtschaft ist ein Nachschlagewerk für all diejenigen, die Maschinen- und Verfahrenskosten kalkulieren und ihre Arbeitswirtschaft planen wollen. Für die wichtigsten pflanzenbaulichen Produktionszweige und Tierhaltungsverfahren findet der Nutzer arbeits- und betriebswirtschaftliche Daten.

288 Seiten, 22. Auflage 2015, 15,00 €, Bestell-Nr. 19518

Bestellhinweise für KTBL-Medium: Porto- und Verpackungskosten werden gesondert in Rechnung gestellt. Preisänderungen vorbehalten.

KTBL, Bartningstraße 49, D-64289 Darmstadt,  
Tel.: +49 6151 7001-189, Fax: +49 6151 7001-123  
E-Mail: [vertrieb@ktbl.de](mailto:vertrieb@ktbl.de), [www.ktbl.de](http://www.ktbl.de)

# Impressum

## 1618/2016

Herausgegeben vom  
aid infodienst  
Ernährung, Landwirtschaft,  
Verbraucherschutz e. V.  
Heilsbachstraße 16  
53123 Bonn  
www.aid.de  
aid@aid.de  
+49 (0)228 8499-0  
**Bestellungen unter**  
+49 (0)228 8499-180

### Text

Katharina Kraiß  
Veikko Heintz  
Roman Best  
Wolfgang Stränz  
Gesa Maschkowski

### Redaktion

Hildegard Gräf, aid  
Britta Ziegler, aid  
Valeska Zepp

### Fotos

Titelbild: landpixel.de  
alle anderen: siehe Bildrand

### Grafik

Judy Frey, freygestaltet kommuni-  
kationsdesign, www.freygestaltet.de

Gefördert durch:



Bundesministerium  
für Ernährung  
und Landwirtschaft

aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

### Druck

MKL Druck GmbH & Co. KG  
Graf-Zeppelin-Ring 52  
48346 Ostbevern  
Dieses Produkt wurde in einem  
klimaneutralen Druckprozess mit  
Farben aus nachwachsenden  
Rohstoffen hergestellt.  
Das Papier besteht zu 100 %  
aus Recyclingpapier.

Nachdruck und Vervielfältigung –  
auch auszugsweise – sowie Weiter-  
gabe mit Zusätzen, Aufdrucken oder  
Aufklebern nur mit Genehmigung  
des aid gestattet.

Erstauflage  
ISBN 978-3-8308-1223-4



einfach einkaufen

aid-medienshop.de



© Dusan Kostic - Fotolia



© TheEckman - Fotolia



© Jacek Chabaszewski - Fotolia

**aid**

aid infodienst – Wissen in Bestform

Ihr Informationsanbieter rund um Landwirtschaft, Lebensmittel und Ernährung. Wir bereiten Fakten verständlich auf und bieten für jeden den passenden Service. Mit mehr als 60 Jahren Erfahrung.

unabhängig – praxisorientiert – wissenschaftlich fundiert

[www.aid.de](http://www.aid.de)



Bestell-Nr.: 1618, Preis: 5,00 €