

GENOSSENSCHAFTEN

SOLAWI-GENOSSENSCHAFTEN

Wenn Initiativen wachsen wollen

Immer mehr Projekte der Solidarischen Landwirtschaft organisieren sich als Genossenschaften. Zur besseren Vernetzung gründet sich im Moment das Netzwerk Solawi-Genossenschaften, das eingebettet ist ins Netzwerk Solidarische Landwirtschaft. Auf einer neuen Webseite machen die Solawi-Genossenschaften ihr Wissen und ihre Erfahrungen für alle zugänglich.

KATHARINA MAU, MÜNCHEN

Die Solidarische Landwirtschaft funktioniert in jeder Rechtsform, zum Beispiel auch als Verein. Sobald die gemeinschaftsgetragene Initiative aber wachsen will, vielleicht Flächen pachtet oder Gewächshäuser baut, stoßen manche Rechtsformen an Grenzen. »Immer wenn man mit vielen Menschen gleichberechtigt wirtschaftlich tätig werden will, haftungsbeschränkt und mit unkompliziertem Ein- und Ausstieg, ist die Genossenschaft die Rechtsform, die am besten passt«, betont Burghard Flieger. Er arbeitet für die innova eG, eine Genossenschaft, die andere Genossenschaften berät, Gründungsseminare durchführt und in dem Bereich forscht. Seit 35 Jahren beschäftigt er sich speziell mit Genossenschaften, die einen gemeinschaftsorientierten, sozialen und ökologischen Fokus haben.

Ein wichtiges Kennzeichen von Genossenschaften ist das sogenannte Identitätsprinzip – die Mitglieder sind gleichzeitig Eigentümer*innen und Kund*innen. Bei Solawi-Genossenschaften geht dieser Gedanke noch weiter: Die Mitglieder können gleichzeitig Eigentümer*innen, Erzeuger*innen und Verbraucher*innen sein – in manchen Fällen zusätzlich noch Manager*innen. Da die Konsument*innen zu Produzent*innen werden und sich auch die Rolle der Mitarbeiter*innen in der Landwirtschaft emanzipiert und verändert, entstehen neue Beziehungsstrukturen zwischen den



▲ Simon Scholl, einer der Initiatoren des Netzwerks der Solawi-Genossenschaften und Mitgründer der Solawi Kartoffelkombinat eG in München. Foto: Michael Kuhlmann

verschiedenen Gruppen und in jeder einzelnen Person.

Gemeinschaftsgetragene Wirtschaften

Auf solawi-genossenschaften.net gibt es Porträts zu den einzelnen Initiativen und ausführliche Interviews mit den Gründer*innen neuer Solawi-Genossenschaften. Außerdem bietet die Seite Informationen zur Rechtsform der Genossenschaft und zur optimalen Größe gemeinschaftsgetragener Unternehmen. Wer überlegt, eine Solawi zu gründen und

auf der Suche nach einer geeigneten Rechtsform ist, findet dort wertvolle Anregungen, ebenso wie bestehende Solawis, die ihre Initiative in eine Genossenschaft umwandeln möchten.

Einige Vertreter der Solawi-Genossenschaften wollen das Konzept gemeinschaftsgetragener Wirtschaft gerne auf andere Wirtschaftsbereiche ausweiten. Analog zu dem englischen Begriff »community supported agriculture« (CSA) heißt das Konzept CSX. Ein Beispiel dafür ist die Fahrradwerkstatt Radau in Marburg. Hier kann man Mitglied werden und zahlt dann einen monatlichen oder jährli-

chen Beitrag. Davon zahlt das Team die Miete, den Lohn, Stromkosten – alles, was anfällt.

Wenn das Fahrrad kaputt geht, kommt man in die Werkstatt und bezahlt nichts mehr für die Reparatur und für die Ersatzteile, nur den Einkaufspreis. Die Werkstatt verdient also nichts an der einzelnen Reparatur und ist dadurch nicht darauf angewiesen, etwas zu verkaufen. Das Projekt ist solidarisch finanziert. Wer kann, zahlt einen höheren Beitrag, sodass andere einen kleineren Beitrag zahlen und trotzdem Mitglied werden können. Radau ist keine Genossen-

schaft, geht aber mit dem gemeinschaftsgetragenen Wirtschaften einen innovativen Weg, wie immer mehr Initiativen.

Reallabore zur Grundversorgung

Simon Scholl, Mitgründer des Münchner Kartoffelkombinats, der ersten und größten Solawi-Genossenschaft in Deutschland, Initiator des Netzwerks Solawi-Genossenschaften und Teil des CSX-Thinktanks »gemeinschaftsgetragen.de«, sieht insbesondere Solawis als Reallabore für gemeinschaftsgetragene Wirtschaften. »Mit Hilfe dieser neuen Wirtschaftsweisen jenseits anonymisierter Marktbeziehungen werden immer mehr regionale und resiliente Grundversorgungsstrukturen entstehen«, so seine Überzeugung. »Insbesondere der integrative und gemeinschaftsorientierte Ansatz der genossenschaftlichen Solawis, in dem die Mitglieder im übertragenen Sinne selbst zu Landwirt*innen werden und gemeinschaftlich das unternehmerische Risiko teilen, könnte einer breiten Masse von Menschen dabei helfen, unsere aktuell wachstumszentrierte und damit zerstörerische Lebens- und Wirtschaftsweisen zu verlernen.« Auf der anderen Seite helfe der Ansatz dabei, zu erlernen, wieder mehr Verantwortung zu übernehmen, sich einzubringen und teilzuhaben an selbstverwalteten Versorgungsstrukturen, die unmittelbare Bedürfnisse vor Ort gemeinsam, ökologisch und sozial-gerecht erfüllen.

Die Interviews mit den Gründer*innen vieler Solawi-Genossenschaften gibt es im neuen Podcast der Solawi-Genossenschaften. Er ist zu finden unter anderem bei Spotify, Apple Podcasts oder über den RSS-Feed (<https://solawi-genossenschaften.net/feed/mp3/>).

Links: www.solawi-genossenschaften.net, www.gemeinschaftsgetragen.de

BUCHBESPRECHUNG

Transformative Ansätze in der Ernährungswirtschaft

»Neue Chancen für eine nachhaltige Ernährungswirtschaft durch transformative Wirtschaftsformen«: Über drei Jahre haben die Carl von Ossietzky Universität Oldenburg, die Universität Stuttgart und die anstiftung in München im Forschungsprojekt nascent die Vielfalt transformativer Ernährungsunternehmen und -initiativen mit Förderung des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF) untersucht.

Ein lesenswerter Sammelband gibt nun einen guten Einblick in die zahlreichen Konzepte und spannenden, sehr vielfältigen betrieblichen Ansätze.

BURGHARD FLIEGER,
REDAKTION GENOSSENSCHAFTEN

Die zentrale Forschungsfrage richtete sich auf die Potenziale der alternativen Wirtschaftsweisen für die Verdrängung nicht-nachhaltiger Formen der Ernährungswirtschaft und die Neuerfindung eines zukunftsfähigen Ernährungssystems, einschließlich der dabei hemmenden Faktoren. Dies wird in dem einen oder anderen Beitrag als roter Faden nicht immer deutlich. Gründe dafür liegen nicht zuletzt darin, dass sehr unterschiedliche Konzepte von rein zivilwirtschaftlichem Engagement bis hin zu sozialunternehmerischen und genossenschaftlichen Ansätzen bunt miteinander vermischt analysiert werden.

Gemeinschaftliches Unternehmertum

Bei drei Beiträgen ist der selbst gestellte Anspruch allerdings besonders hervorragend gelungen. Reinhard Pfriem in seinem Aufsatz »Persönliches Unternehmertum und materielle Teilhabe« nimmt Bezug auf den Schumpeter'schen Unternehmerbegriff: »Nicht reden, sondern (anders) machen – Unternehmertum als Ausdruck gesellschaftlicher Opposition«. Er verortet Schumpeter in dem damaligen konservativen patriarchalischen Zeitgeist. Gleichzeitig macht er aber deutlich, dass auch die unternehmerische Funktion kooperativ ausgeführt werden kann und dies faktisch auch immer wieder geschieht. Pfriem betont »das neue Unternehmertum beginnt damit, dass sich Menschen ermächtigen und auf den Weg machen.« Heutiges Gruppenunternehmertum in den transformativen Unternehmen zielt »von Anfang an auf gemeinschaftsbezogenes Handeln und damit auf gegenseitige, partnerschaftliche Befähigung«, ist somit nach innen und außen sozial und nicht nur wirtschaftlich ambitioniert.

Das Autorenteam Niko Paech, Marius Rommel, Carsten Sperling fällt gleich mit zwei Artikeln durch seine guten Analysen und hilfreiche Erkenntnisvermittlung auf. Unter der Überschrift »Transformatives Größenmanagement. Wie lassen sich transformativ Wirtschaften wirtschaftlich und sozial stabilisieren?«, greifen sie eine lange geführte Diskussion der Genossenschaftswissenschaft auf, ob und wann kooperative Unternehmen ihren genossenschaftlichen Charakter verlieren. Sie verdeutlichen, dass

sich des letztlich nur innerhalb eines Korridors vermeiden lässt, mit der sozial bedingten Obergrenze (Zahl der beteiligten Menschen) aber der Aufwand für den gemeinschaftlichen Zusammenhalt nicht mehr leistbar ist.

Die Untergrenze ergibt sich aus der Betriebswirtschaft, also den Kosten, die durch eine Mindestgröße der Produktion oder des Absatzes gedeckt werden müssen, damit das Unternehmen mit seinen Leistungen ohne Verlust arbeiten kann. Sie bezeichnen das Ganze als »Trilemma transformativer Wirtschaftsformen«. Selbstverständlich muss die optimale Unternehmensgröße für jedes Betriebskonzept individuell geklärt werden. Sehr lesenswert.

Transformation durch horizontale Ausbreitung

In einem weiteren Aufsatz »Eine Ökonomie der Nähe: Horizontale Ausbreitung resilienter Versorgungsmuster« zeigen dieselben Autoren auf, wie denn der Weg aussehen könnte: Wie wird es möglich, dass die transformativen Unternehmen an Bedeutung in der Wirtschaft gewinnen, ohne aber eben ihren transformativen Charakter zu verlieren. Ihr argumentativ und durch verschiedene Wege und Möglichkeiten der Verbreitung

gut nachvollziehbare Darstellung macht deutlich: »Ein dezentrales System kleiner, transformativer Einheiten könnte durch »interzellulare« Verbreitung die etablierte Ernährungswirtschaft Schritt für Schritt ersetzen. Der typischen Verdrängung von transformativen Kleinunternehmen durch profitorientierte Großbetriebe kann so durch eine »alternative Diffusionslogik« (S. 366) entgegen gewirkt werden.

Die Veröffentlichung informiert nicht allein über die Forschungsergebnisse sowie eine Typologie transformativer Unternehmen der Ernährungswirtschaft. Darüber hinaus werden zahlreiche Aspekte einer generellen Ernährungswende, etwa eine geänderte Agrarpolitik der EU, globale Perspektiven von Ernährungssouveränität oder Ernährungsdemokratie durch sogenannte Ernährungsräte in verschiedenen Aufsätzen behandelt. Als Einstieg und Überblick zum Thema alternative Ansätze zur Transformation in der Lebensmittelbranche gibt es zurzeit wohl keine bessere Veröffentlichung.

Antoni Komar, Irene / Kropp, Cordula / Paech, Niko / Pfriem, Reinhard (Hrsg.): Transformative Unternehmen und die Wende in der Ernährungswirtschaft, Weimar bei Marburg (Metropolis Verlag) 2019, 488 S., 28 Euro

ANZEIGE

Corona
Gesundheitspolitische Perspektiven auf die Zeit des Lockdowns

Gen-ethisches Netzwerk e.V.
Stephanstr. 13 · 10559 Berlin
Tel: 030-685 70 73 · Fax: 030-684 11 83
www.gen-ethisches-netzwerk.de

••• Jetzt bestellen! ••• Gen-ethischer Informationsdienst ••• Nr. 254 ••• August 2020 ••• Einzelausgabe 8,50 € ••• Jahresabo (4 Ausgaben) 35 € •••

SOLAWI ACKA LACKA

Das Privileg des Grundeigentums

Anton Hilger und sein Bruder wollten den Hof ihres Vaters im Osten von München nicht übernehmen. Doch anstatt zu verkaufen, gründen sie die genossenschaftlich organisierte Solidarische Landwirtschaft »Acka Lacka«. Vor welchen Herausforderungen sie stehen und wo die Reise hingehen könnte, schildert Anton Hilger in einem Interview mit Katharina Mau für die CONTRASTE im Auftrag des Netzwerks der Solawi-Genossenschaften.

PAAVO GÜNTHER, BEETZEEHEIDE

Du und dein Bruder seid Hofnachfolger und wollt den Hof nicht im klassischen Sinn weiterführen. Wie seid ihr auf die Idee mit der Solawi gekommen?

Anton Hilger: Der Anstoß kam mit von meinem Vater, der immer offen für alternative Dinge ist. Wir haben uns erkundigt und sind aufs Kartoffelkombinat gestoßen. Das ist eine Solawi in München und auch eine der größten in Deutschland. Dort habe ich angerufen und wir haben Simon Scholl kennengelernt, einen der Gründer der Kartoffelkombinat Genossenschaft.

Der einfache Weg wäre gewesen, den Hof zu verkaufen. Wieso habt ihr das nicht gemacht?

Keiner von uns würde wollen, dass das Eigentum der Familie an irgendeinen Investor geht, der zum Beispiel ein Industriegebiet daraus macht, wie hier bei uns ums Eck geschehen. Mit dem Privileg des Grundeigentums wollen wir etwas Positives für die Gesellschaft machen.

Du hast beim Kartoffelkombinat angerufen. Wie ging es dann weiter?

Simon Scholl hat uns besucht und erzählt, was die Idee der Solidarischen Landwirtschaft ist und wie sie das Kartoffelkombinat gegründet haben. Erst haben wir überlegt, unser Land ans Kartoffelkombinat zu verpachten. Aber nach und nach, als



▲ Das Team von »Acka Lacka«

Foto: Katharina Mau

sich unser Team gefunden hat, wurde klar, dass wir eine Organisation mit einer eigenen Identität aufbauen wollen. Schließlich ist es schon etwas Besonderes, dass ein landwirtschaftlicher Betrieb mit Nachfolgeproblem Impulsgeber für eine Solawi-Gründung wird.

Wie hat sich denn das Team gefunden?

Wir haben im Freundes- und Bekanntenkreis herumgefragt, wer Lust darauf hat. Gerade sind wir zwölf Personen. Dadurch, dass sich viele neben der Arbeit einbringen und wir die Aufgaben auf mehrere aufteilen, ist es eine relativ große Gruppe. Gleichzeitig sind wir auf der Suche nach weiteren Menschen, die sich nächstes Jahr in Vollzeit oder wenigstens Teilzeit und auch bezahlt in das Projekt einbringen wollen. Wir suchen

zum Beispiel gerade einen Marketingverantwortlichen.

Was sind die Aufgaben, die aktuell anstehen?

Gerade feilen wir an unserem Betriebskonzept, in dem wir erläutern, was wir vorhaben: Wer ist im Team, welche Gewächshäuser wollen wir bauen, wie viele Gemüseboxen wollen wir produzieren. Dann arbeiten wir viel an unserer Website und wir werden wahrscheinlich noch dieses Jahr die Genossenschaft gründen. Auch müssen wir einen Gärtner finden – das ist ein großes Problem. In München gibt es nicht viele erfahrene Gärtner, die einen Job suchen.

Müsste eine Solawi nicht ein besonders attraktiver Arbeitsplatz sein für Gärtner und Gärtnerinnen?

Eigentlich schon, weil wir als Solawi vergleichsweise faire Löhne zahlen werden, an diejenigen, die unsere Lebensmittel produzieren. Aber wir tun uns schwer, Bewerber für unsere Chefgärtnerstelle zu finden. Wahrscheinlich hat das damit zu tun, dass München eine sehr teure Stadt ist und der Durchschnittsverdienst eines Gärtners sehr niedrig ist. Wir suchen noch nicht sehr lange und haben nur ein paar Bewerbungen, aber bisher niemanden, der passt.

Kannst du beschreiben, wie euer Hof aussieht?

Das ist ein Bio-Milchvieh-Betrieb mit 30 Hektar landwirtschaftlicher Nutzfläche, der in fünfter Generation geführt wird. Die Kühe sind auf der Weide, in einem Vorort von München. Das ist alles ziemlich idyllisch. Die

Gebäude sind relativ modern. Es gibt eine kleine Biogasanlage, die mit der Gülle von den Kühen betrieben wird.

Und auf diesen Flächen soll ein Gemüsebaubetrieb entstehen?

Genau – wir haben ein Feld vorgesehen, das wir an die Genossenschaft verpachten werden. Das schließt direkt an den Hof an. Es sind über drei Hektar. Damit könnten wir mindestens 700 Gemüseboxen pro Woche produzieren.

Wollt ihr die Kühe auch in die Solawi einbeziehen?

Das ist noch nicht sicher, aber da könnte die Reise hingehen. Wir könnten eine kleine Molkerei auf dem Hof bauen und dann Milchprodukte über die Solawi mit vertreiben. Für mich wäre es nur wichtig, sie nicht in einem Übermaß in die Gemüseboxen zu packen, sondern klarzumachen: Das ist ein tierisches Produkt und mit einem relativ hohen CO₂-Ausstoß verbunden. Deswegen sollte man nicht zu viel davon essen.

Ihr seid ja noch relativ am Anfang, aber habt schon die ersten Schritte gemacht. Gibt es jetzt schon Dinge, die du anderen empfehlen würdest, die sich gerade auf den Weg machen und noch ganz am Anfang stehen?

Benötigt werden Menschen, die Vollzeit am Projekt arbeiten. Das ist kein Unterfangen, das sich nur mit Freiwilligen auf die Beine stellen lässt. Man sollte die Arbeit nicht unterschätzen. Das kann ich jetzt schon sagen, auch wenn wir noch nicht gegründet haben.

Und würdest du dich wieder auf den Weg machen, wenn du es jetzt nochmal entscheiden könntest?

Bisher bereue ich gar nichts. Ich habe sehr viel Freude an dem Projekt. Und wenn Menschen im Raum München Lust haben, sich bei uns mit einzubringen, dann freuen wir uns sehr.

SEMINAR

Solawi-Betriebe genossenschaftlich organisieren

Die gemeinschaftliche Selbsthilfe in der Rechtsform der Genossenschaft erlebt aktuell eine Renaissance. Das gilt auch für Projekte in der Landwirtschaft. Ein Gründungsseminar dazu findet am 28. und 29. November 2020, im Bildungs- und Tagungszentrum Ostheide Heimvolkshochschule statt in Kooperation und mit Exkursion zu der Solawi-WirGarten in Lüneburg.

MATTI PANNENBÄCKER, LÜNEBURG

Konkret handelt es sich bei einer Solawi häufig um einen Zusammenschluss eines landwirtschaftlichen Betriebes oder einer Gärtnerei mit einer Gruppe privater Haushalte. Auf Grundlage der geschätzten Jahreskosten der landwirtschaftlichen Erzeugung verpflichtet sich die Gruppe der Haushalte, jährlich einen festgesetzten (meist monatlichen) Betrag im Voraus an den Hof zu zahlen und die Erzeugnisse abzunehmen. Durch das Prinzip »die Ernte teilen« wird dem Erzeuger ermöglicht, sich unabhängig von Marktzwängen einer guten landwirtschaftlichen Praxis zu widmen, den Boden fruchtbar zu

erhalten und bedürfnisorientiert zu wirtschaften.

Solawis sind durch die demokratischen Strukturen und die konsequente Ausrichtung auf die Bedürfnisse der Mitglieder (Förderprinzip) organisatorisch immer als Genossenschaften anzusehen. Doch nur wenige Solawis nutzen bisher die Rechtsform der Genossenschaft. In den letzten Jahren verstehen sich allerdings immer mehr junge CSA-Projekte als Gemeinwohlunternehmungen, die sich direkt als Genossenschaften gründen wollen. Auch Landwirte, die mit Haushalten solidarisch zusammenarbeiten, nutzen zunehmend diese Rechtsform.

Handwerkszeug für GründerInnen

Die Prinzipien der Solidarischen Landwirtschaft passen ideal zur Unternehmensform Genossenschaft. Sie gewährleistet von Beginn an eine aktive Teilnahme am Wirtschaftsleben, besonders, wenn zusätzlich genossenschaftliches Eigentum (z.B. Land oder Maschinen) erworben werden soll. Praktisches Wissen über Neugründungen sowie die einzelnen Schritte von der Konzept-

entwicklung bis zur Eintragung einer Genossenschaft sind aber bisher nur wenig verbreitet. In dem Seminar werden die wichtigsten Anforderungen mit zahlreichen Gründungshilfen und -werkzeugen vermittelt:

- Beispiele erfolgreicher Genossenschaften der Solidarischen Landwirtschaft (Typologie)
- Vorstellung vom »WirGarten System« für die einfache und schnelle Gründung einer professionellen Solawi-Genossenschaft
- Erfolgsfaktor »Community« für die Gründung, Aufbau und Führung einer Solawi
- Betriebsbesuch der Solawi Genossenschaft WirGarten Lüneburg eG
- Gründung der Genossenschaft als öffentlichkeitswirksame Kampagne
- Community Campaigning: Mitglieder, Ernteverträge und Kapital erfolgreich gewinnen
- Administrative Anerkennungen & Registrierungen (Steuernummer, Betriebsnummer, Zahlungsansprüche, EU-Agrarsubventionen, Bio-Zertifizierung u.a.)
- Anforderungen an das Geschäftskonzept

- Einzureichender Businessplan für die Gründungsprüfung
- Formen und Inhalte bei der Gestaltung der Satzung
- Auswahl eines genossenschaftlichen Prüfungsverbandes
- Phasenmodell zur Gründung von Genossenschaften
- Schritte bis zur endgültigen Rechtsfähigkeit der eG

Tagungsort und Anmeldung

Das Seminar findet statt im Bildungs- und Tagungszentrum Ostheide Heimvolkshochschule Barendorf e. V., Lüneburger Str. 12, 21397 Barendorf. Die Anmeldung läuft über anmeldeservice.fibl.org oder über die FiBL Projekte GmbH, Marion Röther, 67098 Bad Dürkheim, Weinstraße Süd 51, Tel.: 06322 98970-235, Fax: 06322 98970-1, E-Mail: seminare@fibl.org. Anmeldeschluss: Freitag, 20. Oktober 2020.

Die Teilnahme an der Veranstaltung ist kostenfrei, da dieses Seminar im Auftrag des Bundesministeriums für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) im Rahmen des Bundespro-

ANZEIGE

Viva la autonomía!
Solidarischer Handel mit Kaffee & Tee von zapatistischen Kooperativen und vom CRIC/Kolumbien

Espresso aus handwerklicher, kollektiver Trommelröstung

Kaffee Kollektiv Zapatista

Am Veringhof 11
21107 Hamburg
Tel.: 040 - 28780015

Infos und Online-Shop:
www.aroma-zapatista.de