Die Gründung einer Hofgemeinschaft mit solidarischer Landwirtschaft konkret angehen!

Der Aufbau einer Solawi-Hofgemeinschaft beginnt indem man sich seine Zielsetzungen klar vor Augen hält:
Was genau beinhaltet meine Idee, wo kann ich mich inspirieren und welche bestehenden Hofgemeinschaften kann ich besuchen um mich mit deren Landwirten und Verbrauchern auszutauschen?

Egal was Sie bewegt – die Lust an leckeren Qualitätsprodukten, die Liebe zum Land und zur Natur , der Wille den sozialen Kontakt zwischen Verbrauchern und Landwirten wieder aufleben zu lassen, der Wunsch nach einem gerechten und regelmäßigen Lohn oder aber nach mehr Unterstützung der regionalen Landwirtschaft und dies vielleicht mit Blick auf einen eigenen (erleichterten) (Neu-)Einstieg

in die solidarische Landwirtschaft - es gibt tausend gute Gründe für Ihren Entschluss, eine Solawi-Hofgemeinschaft ins Leben zu rufen !

Die Initiative zur Gründung einer Solawi ergreifen sowohl Produzenten/Landwirte, Neu-Einsteiger als auch Verbrauchergruppierungen

Eine Solawi-Hofgemeinschaft kann aus den Bemühungen eines Produzenten entstehen, der seine landwirtschaftliche Aktivität diversifizieren möchte oder der sich mittels dieser Gründung eine feste Einkommensmöglichkeit erhofft und einen festeren Bezug zu seinen Kunden schaffen möchte. Allerdings kann sie auch aus einem Neuling erwachsen, der in die Landwirtschaft einsteigen möchte und der mit der Unterstützung einer Gruppe von Verbrauchern eine kleine Farm betreiben kann ohne größere Investitionen oder Verschuldung, aber vor allem mit einem garantierten Einkommen. Darüber hinaus kann eine Solawi-Initiative auch entstehen, wenn sich ein oder mehrere Verbraucher zusammenschließen weil sie frische und lokal produzierte Lebensmittel beziehen möchten, die regionale Landwirtschaft unterstützen wollen und den Kontakt zu an diesem Austausch interessierten Produzenten suchen.

Solawi-Hofgemeinschaften sind Orte an denen experimentiert wird und ständig neue Ideen entwickelt und erprobt werden

Bei der Gründung einer Solawi drängen sich zahlreiche verschiedene Fragestellungen auf. Wir haben nachstehend all die Fragen aufgegriffen, die jedes neue Projekt begleiten.

Schlüsselfragen

Produktangebot und Anbauplanung 3
Finanzierung und Beitragsleistung der Mitglieder 4
Land finden … einen Landwirt, einen Gemüsebauern 7
Rechtsform 8
Mitglieder werben / Infoveranstaltungen organisieren 9
Kommunikation und interne Organisation einer Solawi-Initiative 10
Einbeziehung der Mitglieder 12
Depot und Verteilung/Lieferung 13

Produktangebot und Anbauplanung

Der Verbraucher stellt sich sicher zuerst die Frage « was will ich in meinem Korb haben? » also sollte der Landwirt/Gemüsebauer sich alsgleich fragen, was er gemäß seinen Erzeugungsmethoden und -bedingungen anpflanzen kann. Die Basisprodukte im Korb sind oft frische, qualitativ hochwertige Gemüsesorten der jeweiligen Saison. Eine Vielzahl anderer Erzeugnisse können dazu kommen, wie etwa Obst, Eier, Honig, Käse, Fleisch, Milch, Brot u.v.m.

Die Grundidee einer Solawi-Initiative ist vielmehr den Bedarf der Einwohner einer Region zu decken als die Zwänge und Wünsche eines globalen Lebensmittelmarktes zu bedienen.

Generell ist es wichtig auf Vielfalt zu setzen.

Einerseits weil dies den Mitgliedern erlaubt den Bezug zu frischen, lokal hergestellten Qualitätsprodukten wieder herzustellen, und andererseits, weil die Anbauvielfalt – beispielsweise im Gemüseanbau – die Resilienz erhöht: schlägt eine Anbausorte fehl, so ist dies nicht tragisch, da andere Kulturen vorhanden sind, die wachsen und gedeihen werden.

Ausschlaggebend ist weiterhin die Saisondauer. In den heimischen Regionen beginnt diese oft gegen Mitte April-Mai und dauert bis Ende November/Anfang Dezember. Natürlich ist es auch möglich die Saisondauer zu verlängern und Produkte über den Winter hinaus anzubieten. Bei Erzeugnissen tierischer Herkunft wie Eier, Fleisch, Milch und Käse spricht man eher von Verfügbarkeit als von saisonbedingtem Produkt und die hängt dann vom jeweiligen Produzenten/Landwirten ab. Manche Solawis bieten übrigens verschiedene Korbgrößen an, um sich so den jeweiligen Bedürfnissen der einzelnen Mitglieder anzupassen.

Der regelmäßige Austausch über Ideen und Vorzüge hilft dem Produzenten seinen Anbauplan an die Bedürfnisse und Ansprüche der Mitglieder anzupassen.

Finanzierung und Beitragsleistung der Mitglieder

Die Vorfinanzierung und der Vertrag

Die Vorfinanzierung ist das Kernstück jeder Hofgemeinschaft mit solidarischer Landwirtschaft. Sie eröffnet den Produzenten den Zugang zu Betriebskapital (cashflow) so dass sie die notwendigen Anfangsinvestitionen tätigen können und über Geld verfügen für den Ankauf von Saatgut, Jungpflanzen und Geräten.

Dank der Vorfinanzierung verschuldet sich der Produzent/Landwirt nicht am Saisonanfang und kann seine(n) Produktion/Anbau bestens planen, da er genau weiß welche Erzeugnisse er « verkaufen » und verteilen wird : das ist die Abnahmegarantie !

Die Vorfinanzierung für eine Saison oder ein Jahr kann einmalig oder aber in mehreren Raten über die Saison verteilt zu festen Fälligkeitsdaten erfolgen: monatliche Zahlungen, zweimal pro Jahr, usw. Das Prinzip der Vorfinanzierung wird anhand eines « Vertrages » materialisiert, oder aber durch ein anderes schriftliches Dokument, das belegt, dass eine Person (Verbraucher) sich verpflichtet Mitglied einer Solawi über einen festgelegten Zeitraum hinaus (Saison, Jahr, …) zu werden. Der Vertrag ist der schriftliche Beweis für die gegenseitig eingegangenen Verpflichtungen. Daher sollte man nicht zögern die Verpflichtungen der einen sowie der anderen Partei eingehend im Vertrag zu präzisieren.

Wie wird der « Preis » für die Erzeugnisse festgelegt?

Die Idee hinter der solidarischen Landwirtschaft ist beispielsweise nicht den Preis einer Karotte selbst zu zahlen sondern vielmehr die Leistung zu honorieren, die der Produzent zugunsten der Abnehmergruppe erbringt.

Anders formuliert : bezahlt wird für die Leistungen, die gegenüber der Gemeinschaft erbracht werden, sprich für die Herstellung von gesunden Qualitätsprodukten aus der Region, für den Schutz der Umwelt und den Unterhalt der natürlichen Kulturlandschaft, sowie für den Beitrag zur Ernährungssouveränität, u.v.m.

Um die Beitragsleistung jedes einzelnen Mitglieds festzulegen, gibt es folgende Basisberechnung: fixe Betriebskosten + Produktionskosten + Lohn des Landwirts / Gesamtanzahl der Körbe.
Vertreibt ein Produzent seine Produkte nicht ausschließlich über eine (mehrere) Solawis sondern auch z.Bsp. über einen Markt oder einen eigenen Hofladen, so kann er seine Preise nach den Preisen gestalten, die In Luxemburg im Direktverkauf üblich sind.

Die Preisfestlegung ist ein zentrales Element der Garantie des Fortbestandes der Solawi-Initiativen. Es ist daher wichtig dass der Produzent/Landwirt für seine Erzeugnisse einen fairen Preis festlegt und erhält. An diesem Punkt erhält die Solidarität mit dem Produzenten ihre volle Bedeutung und wird konkret umgesetzt.

Wie steht es mit den einkommensschwachen Mitgliedern?

Es gibt Solawi-Hofgemeinschaften, die das Solidaritätsprinzip auch gegenüber den verschiedenen Mitgliedern anwenden, indem sie finanzstarken Mitgliedern ermöglichen, mehr zu geben und einkommensschwachen Mitgliedern erlauben, weniger zu zahlen. In der Praxis funktioniert das folgendermaßen: das Jahresbudget (oder Saisonbudget) wird den Mitgliedern anlässlich einer Vollversammlung vorgelegt. Einen Richtbetrag – d.h. gesamtes Jahresbudget bzw. Saisonbudget geteilt durch die Anzahl der Mitglieder/Körbe – wird vorgeschlagen und jedes Mitglied schreibt auf einen Zettel den Beitrag den es zu leisten gewillt ist. Sämtliche Leistungsbewilligungen werden addiert und wenn der Betrag des Gesamtbudgets somit erreicht wird, ist das erzielte Resultat perfekt. Wird dieser Betrag nicht erreicht, so muss die Solawi-Gemeinschaft eine zweite Tischrunde drehen. Die Mitglieder schreiben erneut auf welchen Beitrag sie zahlen wollen/können … und diese Tischumfrage muss ggf. mehrere Male wiederholt werden bis der notwendige Gesamtbetrag erreicht ist.

Land finden … einen Landwirt, einen Gemüsebauern

Eine Gruppe von Verbrauchern sucht vielleicht einen lokalen Produzenten für ihr Projekt ; ein Landwirt sucht möglicherweise einen Gemüsebauern zwecks Aufbau einer Solawi-Initiative, ein Neu-Einsteiger Land für eine solidarische Hofgemeinschaft … Damit jeder Interessent das findet was er sucht, haben wir eine Solawi-Börse aufgebaut, die sowohl Suchenden als auch Anbietern ermöglicht, ein Inserat zu schalten. Besuchen Sie die Börse unseres Netzwerks: http://landwirtschaft.prod.lu/borse/

Rechtsform

Es ist wichtig, dass die gewählte Rechtsform der Solawi-Initiative sowohl deren Organisation als auch deren Wertvorstellungen widerspiegelt.

Die Wahl der juristischen Form für eine Solawi-Initiative hängt von vielen Faktoren ab und man kann nicht pauschal behaupten, es gäbe nur eine einzige, geeignete Rechtsform für die Hofgemeinschaft mit solidarischer Landwirtschaft. Manche sind Vereinigungen ohne Gewinnerzielungsabsicht, andere wiederum Genossenschaften oder aber auch offene Handelsgesellschaften. Die Webseite www.guichet.public.lu liefert einen interessanten Gesamtüberblick der existierenden Rechtsformen für Gesellschaften und Selbständige.

Mitglieder werben und Infoveranstaltungen organisieren

Wenn Sie vorhaben, eine Hofgemeinschaft mit solidarischer Landwirtschaft zu gründen, dann sollten Sie so früh wie möglich mit Bekannten und Freunden darüber reden. Mund-zu-Mund-Propaganda ist immer noch die beste Werbung. Zukünftige Mitglieder werben kann man auch indem man Flyer in verschiedenen Begegnungsstätten auslegt oder Plakate aufhängt, Artikel schreibt in Lokalblättern/-medien oder Infomaterial an Vereine und lokale Geschäftsleute weiterreicht.

Reden Sie über Ihr Vorhaben und organisieren Sie eine Infoveranstaltung

Der nächste Schritt ist die Organisation einer Infoveranstaltung, die ihr Projekt auf verschiedene Weise veranschaulichen kann : Filmprojektion, gemütliches Treffen bei Kaffee und Kuchen, Besuch bei einem Produzenten auf dem Hof, u.v.m. Nutzen Sie die Gelegenheit um den Interessenten zu erklären, wie ein Korb über die verschiedenen Jahreszeiten hinweg aussieht und legen Sie bereits den Grundstein, sprich die klaren Voraussetzungen für eine Mitgliedschaft (regelmäßiges Kochen, pünktliches Abholen des Korbes an festen Liefertagen, Verpflichtung für eine Saison od. Jahr, usw.). Der Erfahrungsaustausch mit bereits engagierten Verbrauchern und Produzenten hat dabei ein enormes Beschleunigungspotenzial.

Kommunikation und interne Organisation einer Solawi

Die Verwaltung einer Solawi kann sich als schwierig herausstellen wenn sie auf den Schultern nur einiger Mitglieder oder eines Produzenten lastet. Damit die Organisation reibungslos verläuft, ist angeraten die verschiedenen Aufgaben unter den Mitgliedern aufzuteilen und turnusmäßig weiterzugeben (Buchhaltung, Internet-update, Verteilungsorganigramm, Kommunikationsarbeit, Animation, Mitgliederanwerbung, u.v.m.). Die meisten Solawis haben einen « harten Kern », d.h. eine kleine Gruppe von aktiven Mitgliedern, die ständig Neues anregen, die Entscheidungen mittreffen und vorantreiben und sich tatkräftig in der Gemeinschaft einbringen.

Eine gute Kommunikation innerhalb der Hofgemeinschaft und nach außen ist die beste Voraussetzung für eine erfolgreiche Solawi. Deshalb unterhalten viele einen Blog, sind im Internet präsent, haben eine Facebook-Seite oder einen Flyer. Über eine E-Mail-Verteilerliste kann man den Mitgliedern schnell wichtige Informationen mitteilen: Lieferungen und Verteilung der Körbe, feste Abholzeiten, Freiwilligen-Einsatzplanung, u.v.m. Manche Solawis haben sogar einen eigenen Newsletter oder Blog über die sie den Mitgliedern das Leben der Produzenten auf den Höfen und deren Produktionsalltag

näher bringen. So wird ein fester Bezug zur solidarischen Landwirtschaft und zu den landwirtschaftlichen Erzeugnissen, die die Mitglieder später auf dem Teller haben, geschaffen.

Die Solawi beruht auf einem Vertrauensverhältnis zwischen Verbrauchern und Produzenten. Der Schlüssel zu diesem Vertrauensverhältnis liegt in der Transparenz und in der Kommunikation.

> *Oft ist den Verbrauchern überhaupt nicht bewusst, wie die Realität in der Landwirtschaft aussieht. Indem man über den Alltag auf den Höfen berichtet und Schwierigkeiten erklärt, gewinnen sie ein besseres Verständnis und können so erst die Herausforderungen nachvollziehen. Saisonabhängigkeit verstehen, Wissensaneignung über Kochen und Lebensmittelaufbewahrung erfordert einen Lernprozess, über viele Diskussionen und Austauschgelegenheiten hinweg.*

Auch wenn dank einer optimalen Kommunikation Enttäuschung und Unzufriedenheit erst gar nicht entstehen, so gibt es doch in jeder Solawi auch Unmut, ein gewisses Hin und Her ... weil nicht jeder sich mit diesem Modell anfreunden kann. Das ist nun einmal eine simple Tatsache.

Einbeziehung der Mitglieder

Manche Solawis ermutigen oder fordern Ihre Mitglieder auf, einige Stunden/Tage zu festen Zeiten (oder nicht) auf dem Hof mitzuarbeiten. Andere Solawis wiederum betonen den entspannten Charakter und den Austausch zwischen Verbrauchern und Produzenten und organisieren Hofbesichtigungen, gemeinsame Feste und Aktionen oder auch noch gemeinsame Essen.

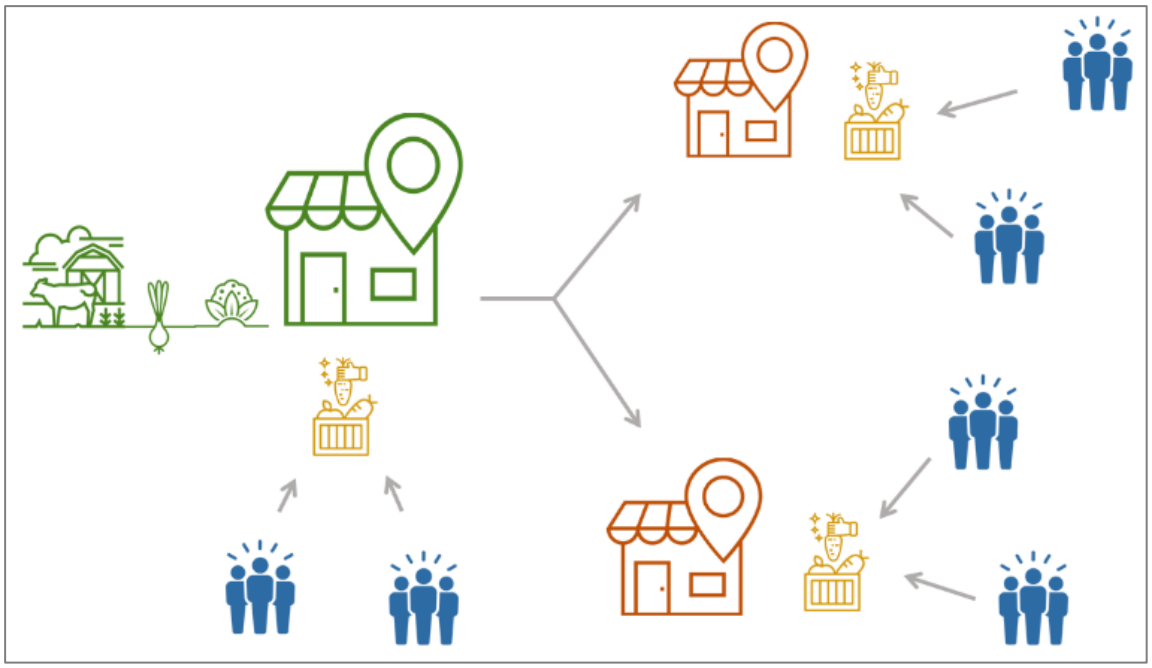
Es gibt so viele verschiedene Modelle wie es Solawi-Initiativen gibt und dabei variiert die Einbeziehung der Mitglieder je nach Bedarf oder Vorzug sehr stark!

Wie auch immer: was zählt in jeder Solawi ist der Aufbau eines Vertrauensverhältnisses zwischen Verbraucher und Produzenten. Es wäre naiv nicht zu glauben dass auch auf dem Bauernhof « viele Köche den Brei verderben können »: wenn jeder auf einmal anpacken will, entsteht schnell Chaos, aber gerade diese Desorganisation führt den Mitgliedern auch wieder vor Augen welches Maß an Arbeit hinter einer geregelten Hofführung steckt und in der Erzeugung der Lebensmittel.

Depot und Verteilung

Die Verteilung der Körbe sind wichtige, entspannte Momente die die Mitglieder genießen, an Orten die zum Verweilen einladen und an denen Zusammensein und Austausch groß geschrieben werden.

Oft bringen die Produzenten ihre Erzeugnisse lose, also ohne Verpackungen, zum Verteilerort, an den vorab abgemachten Tagen und Uhrzeiten (generell 1 mal wöchentlich bei Gemüselieferungen z.Bsp.). Die Verbraucher sind mit Körben, Kisten und Mehrwegtaschen vor Ort und stellen die Inhalte gemäß den Mengenangaben zusammen, die auf einer Liste am Eingang oder auf Tafeln angeheftet stehen. Andere Solawis sind so organisiert, dass die Körbe bereits fertig zum Abholen bereit stehen. Die Verteilungen finden in Scheunen, in Garagen, in Vereinsräumlichkeiten usw. statt. Jede Solawi kann einen oder mehrere Orte für die Verteilung bestimmen. Es ist gängige Praxis, dass mehrere Mitglieder sich absprechen und abwechselnd sämtliche Körbe abholen.



An den Verteilerorten müssen Waagen vorgesehen werden um die Gemüsemengen abzuwiegen, sowie auch eventuell Mehrwegtaschen oder biologisch abbaubare Tüten. Regen Sie Ihre Mitglieder an, so viel wie möglich auf wiederverwendbare Verpackungen zurückzugreifen. Der Produzent ist normalerweise bei der Verteilung anwesend. Im Falle vieler Solawis steht auch ein freiwilliges Mitglied zur Seite und hilft bei der wöchentlichen Verteilung der landwirtschaftlichen Erzeugnisse.

Zum Schluss noch ein paar Tipps: stellen Sie eine Kiste bereit, in die die interessierten Mitglieder Produkte hineinlegen können, die sie « ausgesondert » haben (beispielsweise weil sie sie nicht mögen), um sie gegebenenfalls gegen andere Lebensmittel einzutauschen. Ganz im Sinne des Austauschs sind Kochideen und Rezepte mit den Produkten der Woche am « schwarzen Brett », welches zudem eine willkommene Möglichkeit bietet, sonstige Annoncen zu posten.