

Solawi-Netzwerktreffen am 28.07.2020 auf dem Ährenhof bei Bergatreute

Anwesend:

Mitarbeiter von

- ⑩ Ährenhof
- ⑩ Argenbühl
- ⑩ Raderach
- ⑩ Ravensburg
- ⑩ Reichenau
- ⑩ Sigmaringen

Thema Konkurrenz und Kooperation

- ⑩ Konkurrenzdenken nicht vorhanden, da noch viel regionales Potenzial vorhanden ist
- ⑩ Kooperation denkbar, z. B. Solawi-Anteil ergänzt mit Fleisch vom Ährenhof oder auch Kooperation mit lokalen Bio-Betrieben
- ⑩ Kooperation und Austausch sind sehr angenehm, wichtig und gut, um immer wieder von seiner „kleinen Insel“ runterzukommen, um alte Strukturen gemeinsam zu verändern und um den größeren Kontext im Blick zu behalten
- ⑩ Wissens- und Erfahrungsaustausch ist sehr hilfreich
- ⑩ bei Platzmangel ist evtl. Spezialisierung der Solawis möglich und dadurch auch Stabilisierung. Es darf aber keine Monopolisierung geben.
- ⑩ teilweise Mehraufwand, aber kaum Nutzen, wenn Mitglieder zu weit weg wohnen
- ⑩ „Hopping“ passiert eher aus strukturellen Gründen (z. B. Mitglied will gerne Fleisch/Eier dabei haben, weniger helfen, bestimmte Gemüsesorten,...)
- ⑩ wichtig ist klare Abgrenzung zu Gemüseboxen usw.

Thema Kosten und Mitglieder

- ⑩ Preisabsprache nicht gewollt und schlecht realisierbar. Stattdessen Anwesenheit bei Bieterunden der anderen Solawis, so dass Richtwerte und Preistransparenz an mögliche Mitglieder kommuniziert werden können
- ⑩ Mentalität muss sich ändern: Projektunterstützung statt Kundenmentalität
- ⑩ Richtwert ist Richtwert, kein Festpreis! Wenn Richtwert nicht zahlbar ist, muss er von der Gemeinschaft getragen werden. Persönliche Scham der Mitglieder, wenn sie nicht von anderen Mitgliedern bezahlt werden wollen, ist nicht Problem der Solawis. Umdenken dauert einfach.
- ⑩ Preis ist für viele erst mal abschreckend. Oft Begeisterung vorhanden, aber wenig Verbindlichkeit
- ⑩ Nicht „Was können wir verlangen?“ sondern „Was braucht der Hof, um wirtschaften zu können?“
- ⑩ Mitglieder können sich beim Beitrag an Einkommen und weiteren Kriterien orientieren (Tabelle der Solawi Trier)
- ⑩ Beitragsspanne in Solawis ist relativ gering (meist genau Richtwert, max. 20 € Unterschied)
- ⑩ Bei Ausreißer nach unten: persönliches Gespräch

Ideen

- ⑩ Regionaler Solawi-Flyer: mit Profilen der regionalen Solawis, gemeinsamer Auftritt nach Außen, Unterschiede und Eigenheiten sichtbar machen → „Welche Solawi passt zu mir?“
- ⑩ gemeinsame Bestellungen bei Jungpflanzen für spezielle Sorten?

- ⑩ vielleicht hilft Anonymität, damit sich Mitglieder, die nicht so viel zahlen können, wohler fühlen? Problem: Umsetzung schwierig
- ⑩ Jeder kann sich bei Solawi-Verteiler anmelden über Dachverband (David Steyer ist Admin)
- ⑩ Netzwerktreffen in Zukunft evtl. wieder weiter im Süden?
- ⑩ Solawis machen Werbung für Fleisch vom Ährenhof!