

„Das Konzept einer Genossenschaft, die nicht auf Gewinn aus ist, gefällt mir“, sagt Ilsa Raeder. Sie ist Ernteteilerin bei Sebastian Girmann, der die Solawi Biotop Oberland in Lenggries aufgebaut hat.

„DAS FUNKTIONIERT TATSÄCHLICH!“

→ Der Aufbau einer Solawi

Die Gebäude hat der Verpächter gebaut und vermietet sie an die Solawi Biotop Oberland; in das Gewächshaus hat die Genossenschaft investiert.



AUTORIN:
Annegret Grafen

DARUM GEHT'S:
Eine Solawi am Alpenrand, eine im Rhein-Main-Gebiet: Beiden ist gemein, dass der Aufbau überraschend schnell vonstattenging, auch wenn die Voraussetzungen sich deutlich unterscheiden.

Es scheint, als sei Sebastian Girmann selbst ein bisschen fassungslos. Darüber, wie erfolgreich die Solidarische Landwirtschaft ist, die er und ein paar Freunde vor fünf Jahren rund 60 Kilometer südlich von München gegründet haben. Wie schnell alles ging. Girmann ist einer von zwei Vorständen der genossenschaftlich organisierten Solawi Biotop Oberland in Lenggries im Alpenvorland.

Die Grundidee der Solidarischen Landwirtschaft (Solawi) ist folgende: Eine Gruppe von Verbrauchern bezahlt einen landwirtschaftlichen Betrieb dafür, dass er für sie Lebensmittel erzeugt. Die Intensität der Solidargemeinschaft ist unterschiedlich: vom bloßen Lohn für den Gärtner über die gemeinsame Anschaffung von Betriebsmitteln bis hin zum gemeinschaftlichen Besitz des Bodens. Das Risiko des Anbaus, wenn etwa ein Schädling die Kohlernte sabotiert oder eine Maschine kaputtgeht, trägt die Gemeinschaft.

Das Biotop Oberland ist insofern eine eher ungewöhnliche Solawi, als der Betrieb auf dem Land liegt, weit weg von einem Ballungsraum. Auch für den Gemüseanbau ist die Gegend nicht gerade typisch, auf 750 Metern Höhe und eher kühlen Temperaturen dominieren Wiesen und Kühe. Die Bioland-Gärtnerei umfasst 1,7 Hektar Anbaufläche im Freiland und knapp 1.000 m² im Gewächshaus. 450 Mitgliedshaushalte erhalten von diesen Flächen wöchentlich eine bunte Gemüsekiste. „Das war unsere

Zielgröße, mehr wollen wir derzeit nicht wachsen“, sagt Girmann. Rund 50 Kulturen bauen sein Team und er übers Jahr an, im Winter wird ein wenig zugekauft, um die Kisten zu füllen.

„Die Ideale einer Solawi sind unseren Mitgliedern bewusst und wichtig“, meint der Gärtner, „viele sind von Abokisten zu uns gekommen.“ Nachbarin Dörte Manthey-Weser, die nicht nur ihr Gemüse von hier bezieht, sondern gelegentlich zum Helfen kommt, bestätigt das: „Es geht um die Landwirtschaft insgesamt, das fasziniert mich.“ „Das Konzept einer Genossenschaft, die nicht auf Gewinn aus ist, gefällt mir“, ergänzt Ilse Raeder, die die Gärtnerei ebenfalls gerne besucht.

Gelungene Übergabe

Genauso jung wie Biotop Oberland, wenn auch eine Nummer kleiner, ist die Solawi „Auf dem Acker“ in Rüsselsheim am Main. Mitten im Ballungsraum Rhein-Main, so ist es dennoch „hier sehr ländlich“, meint



Sandra Wolf, die Initiatorin. Die Gärtnerei ist von Landwirtschaft und Wald umgeben, sie liegt in einem Wasserschutz- und Natura-2000-Gebiet. Die Flächen und die wenigen Maschinen, die der Betrieb einsetzt, gehören einem Landwirt. Die neben der Gärtnerei ansässige Familie Muster betreibt seit Jahrzehnten einen Bioland-Betrieb im Nebenerwerb und es war der Landwirt selbst, der die Idee aufbrachte, eine Solawi zu etablieren. Nachdem ein erster Versuch mit einer Gruppe von Interessenten von außerhalb gescheitert war, ist nun ein guter Einstieg gemacht. Sandra Wolf aus dem Nachbarort Trebur, eine Bekannte der Familie Muster und engagierte Naturschützerin, organisiert die Solawi gemeinsam mit einer Handvoll Mitstreiter. Ein Verein wurde gegründet, eine Gärtnerin eingestellt, 2018 haben sie zum ersten Mal Gemüse angebaut. „Damals haben wir 30 Kisten pro Woche gefüllt, ein Jahr später waren es schon doppelt

→ Solawi Biotop Oberland

83661 Lenggries

Rechtsform: Genossenschaft,
Genossenschaftsanteile für 150 Euro

Fläche: 2,5 ha, davon 1,7 ha Anbaufläche;
960 m² Gewächshaus

Kulturen: ca. 50

Arbeitskräfte: 7, insg. 4,5 Voll-AK

Mitgliedshaushalte mit Ernteanteil:
450, Fördermitglieder: 180

11 Verteilstationen

www.biotop-oberland.de



Solawi Biotop Oberland: Bunte Kiste im Sommer, der Kohl wächst für den Herbst.

kratzupfen angewiesen, die kommen aber meistens gerne. Die fünf Vorstände des Vereins teilen sich die administrative und kommunikative Arbeit. Die Auslieferung an die Mitglieder ist einfach organisiert: Die Gärtnerei packt keine individuellen Kisten, sondern fährt das Gemüse in die acht Depots. Mithilfe bereitstehender Waagen teilen sich die Mitglieder die ihnen zustehende Menge Tomaten, Zucchini, Auberginen, Salat, Kartoffeln und was es sonst noch alles gibt, selbst zu. Das spart Arbeit und Kisten.

Einstieg ohne Risiko

Die Ursprünge von Biotop Oberland liegen sechs Jahre zurück. Damals hat sich der studierte Gartenbauer ein Team aus ein paar Freunden gesucht mit der Idee, eine Solawi zu gründen. Angefangen haben sie „ohne Investitionen, ohne großes Risiko“,

→ Solawi Auf dem Acker

65428 Rüsselsheim am Main

Rechtsform: eingetragener Verein

Fläche: knapp 2 ha, 320 m² Folienhaus

Kulturen: ca. 50

Arbeitskräfte: 2 Voll-AK

Mitgliedshaushalte mit Ernteanteil:

128, Fördermitglieder: 20

8 Verteilstationen

www.aufdemacker.de



so viele, in diesem Jahr sind es 85“, erzählt Wolf. Einige der 128 Ernteteiler beziehen halbe Kisten. Der Aufbau der Solawi hatte seine Härten, unzählige ehrenamtliche Stunden flossen hinein und die Planung war für die gartenbaulichen Laien nicht einfach: Wie viele Arbeitsstunden braucht man? Wie viel Gemüse muss angebaut werden, um die Kisten zu füllen, wie sieht eine erfolgreiche Fruchtfolge aus? „Bei der Anbauplanung bin ich als Mathematikerin gar nicht schlecht aufgestellt“, sagt Wolf und lacht.

„Auf dem Acker“ ist auf die tätige Mithilfe der Ernteteiler beim Ernten und Un-

auf Teilflächen zweier Bio-Gärtnereien. Da die Mitgliederzahl wuchs und der Betrieb an seine Grenzen stieß, wagte das Team 2017 den Sprung in die eigene Gärtnerei in Lenggries. Die Genossenschaftsmitglieder stimmten zu, das Team fand einen Landwirt, der ihnen zwei Hektar Land auf 13 Jahre verpachtete. Der erste Infoabend in Bad Tölz stieß bereits auf großes Interesse. „Wir haben gemerkt, das funktioniert tatsächlich“, erzählt der Gärtner. Der Verpächter stellte ihnen ein Gebäude mit Aufbereitungshalle und Erdkeller hin, das die Gemeinschaft mit der Miete abbezahlt. Das Startkapital von 230.000 Euro für

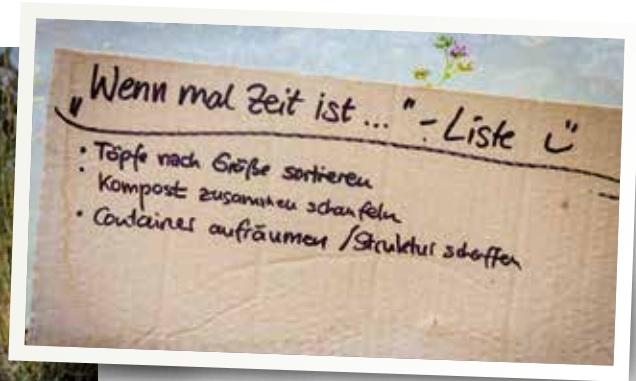
Geräte, Maschinen und Gewächshäuser war über Genossenschaftseinlagen innerhalb weniger Monate beisammen, die Gewächshäuser wurden gebaut, ein Jahr später wuchs schon das erste Gemüse. „Die größte Hürde beim Aufbau war, die Gehälter im ersten Jahr zu finanzieren“, berichtet Girmann. Ab 250 Mitgliedern hat das geklappt, ab 400 sehr gut: „Wir bezahlen deutlich übertarifliche Löhne.“

Der Verein, schnell gegründet

Die Initiatoren der Solawi „Auf dem Acker“ haben als Rechtsform den eingetragenen Verein gewählt, „weil es so schön schnell ging“, wie Sandra Wolf sagt. Außerdem brauchte die Gärtnerei kaum Startkapital, weil der Verpächter Land und Gerätschaften zur Verfügung stellt. Der Folientunnel wurde günstig gebraucht beschafft. Die Bioland-Mitgliedschaft der Gärtnerei besteht noch über den Landwirt, der Verein will sich nun aber selbst zertifizieren lassen.

Den Preis des Gemüses legt die Solawi in einer jährlichen Bierrunde fest. Der Vorstand stellt in der jährlichen Mitgliederversammlung vor, welche Kosten der Verein im Folgejahr zu tragen haben wird, dann bieten die Mitglieder anonym, wie viel sie im Monat bezahlen wollen. Sollte nicht genug Geld zusammenkommen, gäbe es eine zweite Bierrunde. Das war bisher allerdings nicht nötig.

Das Interesse in Rüsselsheim und Umgebung ist groß, die lokale Zeitung ist öfter hier, gerade war eine Landtagsabgeordnete mit vielen Leuten im Tross zu Besuch. Der Verein muss bereits eine Warteliste führen. Wachstum ist nicht ausgeschlossen, denn der Landwirt kann der Gärtnerei mehr Flächen zur Verfügung stellen. Zuerst muss aber ein zweiter Gärtner gefunden werden, „der Traktor und die Bewässerung



Sandra Wolf ist die treibende Kraft der Solawi „Auf dem Acker“ in Rüsselsheim. Die Jungpflanzen werden zum Teil selbst gezogen.

repariert werden“, sagt Wolf über die großen und kleinen Herausforderungen der Solawi. Um den Betrieb noch intensiver zu unterstützen, wird sie ihre Anstellung bei einer Versicherung im Herbst aufgeben und ganz in die Gärtnerei wechseln.

Die Genossenschaft

„Für uns kam nur die Form einer Genossenschaft in Frage“, sagt Girmann. In ihr lässt sich das Konzept der gemeinschaftlich verantworteten Landwirtschaft am besten verwirklichen, findet er: „Eine GmbH oder GbR wäre mir schon wieder zu gewinnorientiert.“ Und im Verein, so wie viele Solawis organisiert sind, sind die Entscheidungen oft langwierig und kompliziert. Im Biotop Oberland übernehmen die zwei geschäftsführenden Vorstände Sebastian Girmann und Nick Fischer die täglichen Entscheidungen. Daneben gibt es einen Aufsichtsrat

mit Vetorecht, der sich aus Mitgliedern zusammensetzt. Die jährliche Mitgliederversammlung stimmt über die monatlichen Mitgliedsbeiträge und richtungsweisende Entscheidungen ab. Neben der Genossenschaftseinlage von 150 Euro und den monatlichen Beiträgen für die Gemüseboxen haben die Mitglieder die Möglichkeit, einen freiwilligen Lohnbeitrag und einen Solidarbeitrag für Mitglieder zu zahlen, die wenig Geld zur Verfügung haben.

Die Mitglieder genießen das Gefühl, ihnen gehöre ein Stück vom Hof, „meine Gärtnerei“, sagen sie. „Das ist ein wichtiger Grund teilzunehmen“, schätzt Sebastian Girmann, „auch deshalb ist die Form der Genossenschaft so wichtig.“

Wochenblatt und Hoffeste

Die wichtige Kommunikation mit den Mitgliedern beschäftigt den zweiten Vorstand

Nick Fischer an ein bis zwei Tagen in der Woche. Ein „Wochenblatt“ informiert die Ernteteiler über die aktuelle Situation in der Gärtnerei, darüber, was gerade wächst und was diese Woche in der Kiste sein wird, dazu zwei Rezepte. In Zeiten ohne Corona kommen ein Sommerfest, Führungen, Mitgärtnertage und gemeinsames Sugo-Kochen hinzu. Dazu eine Homepage, die stets auf aktuellem Stand ist. Im Herbst können sich die Mitglieder per Umfrage zum Inhalt der Kisten äußern. „Die enge Beziehung zu den Mitgliedern ist das A und O einer Solawi“, sagt Girmann. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor von Biotop Oberland ist aber auch der professionelle Gartenbau. „Fehlendes gärtnerisches Know-how ist einer der Hauptgründe, wenn Solawis scheitern“, meint der Gärtner. Daneben sind profunde betriebswirtschaftliche und administrative Kenntnisse nötig. Vielen sei nicht bewusst, dass der Aufbau einer Solawi eine komplexe Betriebsgründung ist. Um die Verbreitung der Solawi zu unterstützen, berät Sebastian Girmann mittlerweile auch Neueinsteiger (www.regrow.bio).

Beim Biotop Oberland läuft es unterdessen gut weiter. Im nächsten Jahr sollen zwei neue Gewächshäuser gebaut werden, die 70.000 Euro dafür kamen über Mitgliedereinlagen innerhalb von zwei Wochen zusammen. Und auf der Warteliste stehen 100 Menschen, die gerne Mitglied werden würden. ←



Die sehr sandigen Böden der Solawi „Auf dem Acker“ müssen bewässert werden.

„ECHTE ALTERNATIVE ZUR GEMÜSEKISTE“

—> Was Solawis erfolgreich macht

INTERVIEW:

Mit Michael Stumpenhausen sprach Annegret Grafen

Anfangs habe er das Prinzip Solidarische Landwirtschaft unterschätzt, gibt Bioland-Berater Michael Stumpenhausen zu. Inzwischen sind unter seinen Beratungskunden mehr und mehr Solawis, die erfolgreich arbeiten.

bioland-Fachmagazin: Warum steigt das Interesse an der Solidarischen Landwirtschaft so stark?

Michael Stumpenhausen: Von der Seite der Bauern her liegt das hauptsächlich daran, dass dies ein Weg ist, aus dem Wachsen oder Weichen, aus der kapitalistischen Mühle herauszukommen. Eine Solawi bietet Sicherheit, weil die Produktion schon im Voraus für das ganze Jahr finanziert ist. Das Risiko ist auf die Ernteteiler verteilt. Zudem ist die Einstiegsschwelle niedrig, man braucht wenig Investitionen, um anfangen zu können.

Wer beginnt eine Solawi?

Stumpenhausen: Zu 90 Prozent sind es Quereinsteiger, Landwirte, die vorher kein Gemüse angebaut haben, Gartenbauer frisch von der Uni oder sogar Leute, die mit Gemüsebau vorher überhaupt

„Man ist nicht mehr der Alleinherrscher“

nichts zu tun hatten. Eher selten sind es Gemüsebaubetriebe, die mit ihrer Direktvermarktung schon gut aufgestellt sind.

Was sind die ersten Schritte, wenn man eine Solawi aufbauen möchte?

Stumpenhausen: Als allererstes würde ich mir eine Fläche suchen, wenn ich nicht als Landwirt selbst schon eine habe. Al-

lerdings braucht man dann auch schnell eine funktionierende Kerntruppe von Mitgliedern, die Lust dazu haben und mitarbeiten wollen.

Vielleicht ist sogar jemand dabei, der Land mitbringt. Dann sollte man klein anfangen. Das erste Jahr mit maximal 70 Ernteteilern. Einfach ist es, wenn man auf dem eigenen Hof beginnt. 70 Mitglieder findet man in der Umgebung eigentlich immer.

70 Ernteteiler reichen aber nicht, um sich ein Einkommen zu erwirtschaften?

Stumpenhausen: Nein. Aber wenn man schon einen laufenden Betrieb hat, braucht man kein vollständiges Einkommen aus der Solawi. Dann kann man sogar mit noch weniger anfangen und langsam wachsen. Als Quereinsteiger ohne Hof kann man sich mit 70 Ernteteilern so ungefähr eine halbe Stelle finanzieren. Wenn das erste Jahr funktioniert, die ersten 40 Mitglieder zufrieden sind, dann muss man im nächsten Jahr schon eine Warteliste anlegen. Das ist meine Erfahrung. Deshalb sollte man im ersten Jahr nicht übertreiben, denn mit einem anfänglichen Misserfolg kann das ganze Projekt scheitern.

Wie findet man Mitglieder?

Stumpenhausen: Sehr wichtig sind am Anfang ein, zwei Informationsveranstaltungen. Sie sind offen für alle, man macht sie beispielsweise über das lokale Anzeigenblatt bekannt. Im Normalfall hat man schnell 30 Leute beisammen. Nach die-

sen ersten Infoveranstaltungen wird das Ganze verbindlich, man lädt diejenigen ein, die wirklich mitmachen wollen.

Dann spricht man über die Rechtsform und die Verträge. Vertragsmuster gibt es beim Netzwerk Solidarische Landwirtschaft, man wird sie natürlich an die individuellen Verhältnisse anpassen.



Wie viel Fläche braucht man?

Stumpenhausen: Ganz grob kann man mit 80 m² je Ernteteiler rechnen. Und die kritische Masse, damit das Ganze auf lange Sicht wirtschaftlich läuft, liegt bei 100 bis 120 Ernteteilern.

Reichen die 80 m² für eine ausreichende Gemüsevielfalt?

Stumpenhausen: Ja. Das Produktprogramm einer Solawi ist immer relativ ähnlich und dabei sehr umfangreich. Angebaut wird alles, was es an Gemüse gibt. Das geht auf 80 m² mit zusätzlich vielleicht noch 10 m² im Gewächshaus oder Tunnel.

Was kann man betriebswirtschaftlich falsch machen?

Stumpenhausen: Die Ernteteile zu billig zu machen. Und am Anfang zu viel Gemüse anzubauen. Das ist ein häufiger Fehler: Man baut im ersten Jahr zu viel an, dann herrscht im Juni, Juli die große Schwemme, die Kisten quellen über, die Mitglieder sind unzufrieden, weil sie das gar nicht verwerten können. Später reduziert man dann den Kisteninhalt, aber erhöht den Preis, den man anfangs zu

„Die Mitglieder müssen das Gefühl haben, bei ihrem Gemüse live dabei zu sein“

niedrig angesetzt hatte. Das führt zu neuem Unmut. Deshalb sollte man Menge und Preis von Anfang an sehr genau überlegen.

Wie findet man den richtigen Preis?

Stumpenhausen: Betriebswirtschaftlich gesehen sollte man von 120 Ernteteilern eine Voll-AK bezahlen können. So viele kann man als ein Vollzeitgärtner mit ein, zwei Saisonarbeitern plus etwas Hilfe von den Mitgliedern stemmen. Dann muss man rückwärts rechnen: Wie viel muss mir jeder von den 120 im Monat zahlen, damit die Betriebsausgaben und die Löhne gedeckt sind? Grob über den Daumen sind das 80 bis 90 Euro, auch wenn das sehr individuell ist, je nachdem, ob man beispielsweise ein Gewächshaus dabei hat.

Welche Voraussetzungen muss der zukünftige Solawi-Betriebsleiter mitbringen?

Stumpenhausen: Die wichtigste Voraussetzung ist, dass er Spaß daran hat, mit Leuten umzugehen. Er muss mit vielen Leuten gerne regelmäßig kommunizieren und sich abstimmen und braucht dazu die bekannten sozialen Kompetenzen. Es ist schon eine große Umstellung, wenn ich vorher Bauer war und alles alleine entschieden habe. Das wird nicht mehr so sein.

Und man muss den Kreis der Mitglieder orchestrieren können. Wenn man sich von denen komplett leiten lässt, geht es natürlich auch schief, denn das sind ja keine Gärtner. Dann gibt es früher oder später Streit. Und schließlich muss man bereit sein, sich in den Gartenbau reinzulernen, wenn man das vorher nicht gemacht hat.

Was muss man sonst noch bieten?

Stumpenhausen: Man muss nicht nur reden können, sondern auch schreiben. Ich halte es für unabdingbar, dass jede Woche eine Ackerpost an die Mitglieder rausgeht. Da steht drin, was aktuell auf dem Acker wächst, was das Gärtnerteam

gerade macht, welcher Schädling zugeschlagen hat, was diese Woche in der Kiste sein wird. Damit die Ernteteiler jede Woche etwas haben, das Spaß macht und aus dem sie etwas lernen. Die müssen das Gefühl haben, bei ihrem Gemüse live dabei zu sein.

Auch die ein oder andere Veranstaltung, Betriebsführungen oder ein Sommerfest, sollte man organisieren. Was auch immer wieder gut funktioniert, ist, Leute zum Helfen einzuladen, zum Beispiel zum Karottenziehen oder Unkrautjäten. Da macht man einen Aufruf und stellt Kaffee und Kuchen hin. Man muss damit zurechtkommen, dass andere Leute auf dem Hof sind, man ist nicht mehr der Alleinherrscher.

Funktionieren Solawis eher in Stadtnähe oder auf dem Land?

Stumpenhausen: Ich bin ziemlich überrascht, wie gut das auch auf dem Land funktioniert. Ich habe eine Solawi, die ist rund 30 Minuten von Passau entfernt, im niederbayerischen Nirgendwo, das klappt auch. Man muss es halt schaffen, die Leute aus den umliegenden Dörfern anzusprechen.

Was schätzen die Verbraucher besonders an der Solawi?

Stumpenhausen: Im Gegensatz zu anderen Formen der Direktvermarktung sind die Verbraucher hier wirklich nah am Betrieb, das ist rein regional, rein saisonal, und ich kann mich besser mit dem Betrieb identifizieren. Ich bekomme Kontakt zu den Wurzeln, da, wo das Essen herkommt, und kann daran mitwirken. Das ist der große Mehrwert, den ich damit kaufe. Genau das muss einem aber auch als Betriebsleiter bewusst sein: Diesen Zusatznutzen muss ich bieten, ich darf die Kommunikation und das Mitmachbedürfnis nicht als lästiges Übel sehen.

Welche Perspektiven hat die Solidarische Landwirtschaft?

Stumpenhausen: Nach anfänglicher Skepsis vor zwei Jahren muss ich zugeben, dass ich das sehr unterschätzt habe. Inzwischen bin ich überzeugt, dass sich die Solidarische Landwirtschaft als eine Form der Direktvermarktung etablieren wird. Wenn die Qualität stimmt, ist das für die Gärtner wie für die Verbraucher eine echte Alternative zur Gemüsekiste oder zum Wochenmarkt. ←



S-TEC650 / S-TEC800
der preisgünstige Folientunnel
für alle Kulturen
Infos unter:
www.exner-gruenetechnik.de



EXNER 
GrüneTechnik

Wir sind die Spezialisten!
mail: info@exner-gruenetechnik.de
phone: 03379 3503 0
fax: 03379 370606

RAUS AUS DER WACHSTUMSSPIRALE

→ Solawi als Chance für kleine Betriebe



Die Solidarische Landwirtschaft zeigt Ernteteilern, wie Lebensmittel erzeugt werden. Betriebsführungen wie hier auf dem Kattendorfer Hof in Schleswig-Holstein gehören dazu.

AUTOR:

Marius Rommel, Universität Siegen,
E-Mail: marius.rommel@uni-siegen.de

DARUM GEHT'S:

Solidarische Landwirtschaft ist mehr als eine Unternehmensform. Sie ist das Modell eines Wirtschaftens jenseits von Markt- und Preisdruck. Sie schafft eine Bindung zwischen Konsument und Produzent, in der beide Seiten gemeinsam Verantwortung für die Lebensmittelversorgung tragen.

Die industrialisierte Wachstumsmühle zwingt Landwirten seit Jahrzehnten einen Strukturwandel auf, den viele längst nicht mehr befürworten. Verbraucher verlieren den Bezug zu ihren Lebensmitteln und unser einzigartiger Planet wird systematisch ausgebeutet. Die Alternative ist nicht Bio allein, sondern gemeinsam und klein! Solidarische Landwirtschaft macht dies möglich.

Nicht erst seit den jüngsten Dürreperioden wissen wir, dass ein grundlegender Umbau der Landwirtschaft ansteht, um die ökologischen Herausforderungen des 21. Jahrhunderts zu bewältigen. Die Coronapandemie offenbart die Verletzlichkeit aktueller Versorgungsstrukturen ungleich nachdrücklicher und mahnt, diese souveräner und regionaler zu gestalten. Wenn die Bundesregierung den eingeschlagenen

Strukturwandel umkehren und stattdessen „eine multifunktional ausgerichtete, bäuerlich-unternehmerische, familiengeführte und regional verwurzelte Landwirtschaft erhalten“ möchte, so wie es im Koalitionsvertrag steht, dann klappt zwischen Anspruch und Wirklichkeit eine gewaltige Lücke. Allein in den letzten 15 Jahren

→ **Gemeinsame Verantwortung**

Grundprinzipien einer Solawi



QUELLE: NASCENT FORSCHUNGSPROJEKT/GRIT KOALICK bioland-Fachmagazin

FOTO: NETZWERK SOLIDARISCHE LANDWIRTSCHAFT

ist die Anzahl landwirtschaftlicher Betriebe um ein Drittel zurückgegangen. Ohne einen ernsthaften Kurswechsel wird „Wachse oder weiche!“ erst enden, wenn das agrarindustrielle Zukunftsszenario „Food-without-farmers“ gänzlich realisiert ist.

Dem Marktdruck entzogen

Auch der begrüßenswerte Aufschwung der Bio-Branche kann nicht darüber hinwegtäuschen, dass marktwirtschaftliche Wachstumszwänge flächendeckend ihren ökologischen Tribut einfordern. Selbst die Pioniere ökologischer Landwirtschaft fallen mehr und mehr den Konsequenzen schneller Expansion, Größenwachstums, längerer Wertschöpfungsketten und dem Trend zu Convenience-Produkten anheim.

Ein echter Ausweg aus der Sackgasse industrialisierter Massenproduktion müsste dem Grundsatz „Small is beautiful“ folgen und das Fremdversorgungssystem als solches verändern, ganz gleich, ob es sich konventionell oder ökologisch nennt. Vor allem kleine Betriebe müssten die Chance erhalten, eine lebendige und regional-verankerte Vielfaltslandwirtschaft zu betreiben, von der Landwirte gut leben können! Das Problem: Kleine Betriebe sind im derzeitigen Regime meist nicht überlebensfähig.

Dieser Herausforderung stellen sich Solidarische Landwirtschaften. Jenseits ökonomischer Preis- und Marktkoordination ermöglichen sie überschaubare und transparente Produktionsweisen mit einer minimalen Distanz zwischen Verbrauch und Erzeugung, ermächtigen Verbraucher, als „Prosumenten“ mitzuwirken, beschränken auf effektive Weise Größenwachstum, Technisierungsgrad und Kapitalbedarf und schenken Landwirten eine planbare und sichere Perspektive. Doch wie gelingt, woran andere scheitern? Auf welche Weise stabilisieren sie ihre überschaubare Betriebsgröße wirtschaftlich? Wie können sie gemeinsam mit anderen zukunftstauglichen, transformativen Wirtschaftsformen Versorgungssysteme etablieren, die

„Jenseits ökonomischer Preis- und Marktkoordination ermöglichen Solawis überschaubare und transparente Produktionsweisen“

Marius Rommel

regional und transparent sind? Diese Fragen stellen wir uns im Forschungsprojekt Nascent der Universitäten Siegen und Oldenburg.

Ohne Preise wirtschaften

Solidarische Landwirtschaft funktioniert nach dem Prinzip „Kosten und Ernte teilen“: Erzeuger schließen sich mit einer Gruppe von Verbrauchern zusammen und gehen eine unmittelbare Austauschbeziehung ein – ohne Markt, Zwischenhandel, Marketing und industrielle Verarbeitung. Dabei legen sie die gesamten laufenden Kosten eines landwirtschaftlichen Betriebs auf alle Mitglieder anteilig um und finanzieren die Produktion im Voraus. Dies verändert die Beziehung zwischen Erzeugern und Verbrauchern, die als Solidargemeinschaft gemeinsam das Risiko und die Verantwortung für die Produktion der Lebensmittel und die Entwicklung der Organisation teilen. Die Erzeugnisse werden nicht mehr zu einem Marktpreis verkauft, sondern an die Mitglieder verteilt, denn die Kosten sind durch die Beiträge bereits gedeckt. Da diese Finanzierungsform gegenseitiges Vertrauen und eine beständige Beteiligung voraussetzt, werden die Kostenstruktur ebenso wie die Standards der Produktion jederzeit offengelegt. Als Solawi-Mitglieder erfahren Verbraucher die Produktion ihrer eigenen Lebensmittel hautnah, womit sich die Trennung zwischen Produzenten und Konsumenten relativiert, sie entsprechend zu Prosumenten werden. Vermehrt geht der unternehmerische Impuls zur Gründung von Solawi-Betrieben auch von Verbrauchern aus, die sich in einer Gruppe organisieren und aktiv auf Partnersuche gehen, um eine landwirtschaftliche Solidargemeinschaft aufzubauen.

IHR BEGLEITER DURCH DIE SAISON

Reyhaneh Eghbal (Hg.)

ÖKOLOGISCHER GEMÜSEBAU

—> Handbuch für Beratung und Praxis

3. Auflage, 432 Seiten, mit vielen Abbildungen, 54,- Euro
ISBN 978-3-934239-44-9

Weitere Informationen und Bestellung: Bioland Verlags GmbH, Kaiserstr. 18, 55116 Mainz
Tel.: +49(0)613112 3979 - 35 | Fax: -40 | verlagsprogramm@bioland.de | www.bioland-verlag.de



Unsere Forschungsergebnisse zeigen: Unabhängig davon, ob Verbraucher oder Erzeuger den Solawi-Betrieb initiieren, die verbindliche Wirtschaftsgemeinschaft ist ein erfolgsversprechendes Lösungsmodell für Betriebe, die aus der Wachstumsspirale aussteigen möchten.

Groß oder klein genug?

Da auch Solawi-Betriebe sich Marktzwängen nicht gänzlich entziehen können, wird deren betriebswirtschaftliche Stabilisierung zur Schlüsselfrage. Klein bleiben kann ein Betrieb nur, wenn die damit ausbleibenden Mengeneffekte kompensiert werden können. Solawi-Betrieben gelingt dies einerseits durch Senkung

der Gemeinschaft neben Boden, Arbeit und Kapital zu einem zentralen Produktionsfaktor.

Direkte Beziehungen erfordern jedoch auch zusätzlichen Aufwand. Dieser steigt mit der Größe der Verbraucher-Gemeinschaft, die damit eine gewisse Obergrenze hat. Das Rezept liegt in der Balance zwischen einer Größe, die unter den eigenen ökologischen und sozialen Ansprüchen wirtschaftlich und gleichzeitig sozial stabil ist.

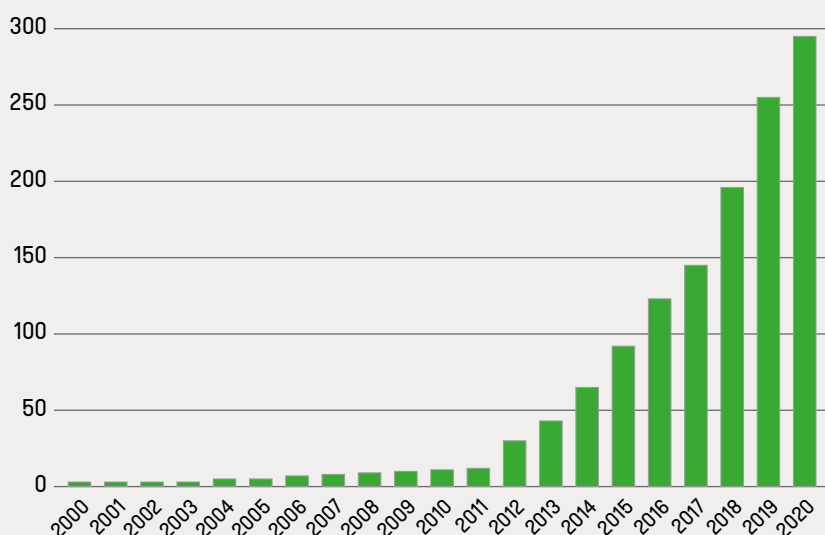
Nische oder Umbruch?

Die stetig wachsende Zahl an Solawi-Betrieben spricht für sich (siehe Grafik). Seit der Gründung des Netzwerks Solidarische Landwirtschaft vor etwa zehn Jahren erfährt die Bewegung starken Zuspruch. Waren es anfangs noch einzelne Vorreiter, so wirtschaften inzwischen knapp 300 Betriebe nach diesem Prinzip, Tendenz steigend. Für eine vorsichtige Zukunftsprognose und die Frage, inwieweit das Solawi-Prinzip die Nische verlassen und nennenswerte prozentuale Anteile zur Gesamtversorgung beitragen wird, lohnt ein Blick ins Ausland. In Frankreich wirtschaften inzwischen schätzungsweise 4.000 Betriebe nach Solawi-ähnlichen Prinzipien, in den USA etwa 12.000 und in Süd-Korea werden über das Hansalim-System 1,6 Millionen Menschen versorgt. Für die hiesige Dynamik werden folgende Punkte entscheidend sein:

- Welchen Zuspruch erfährt „echte Regionalität“ in den nächsten Jahren seitens der Verbraucher?
- Wie viele weitere Landwirte sind in der Lage, auf Direktvermarktung umzustellen und gleichsam bereit, langfristige Kooperationen mit Verbrauchern einzugehen?
- Inwieweit bringen unterstützende Strukturen die Stabilisierung und Verbreitung voran?
- Inwiefern wird die Bundesregierung gemäß ihrem Versprechen, Solidarische Landwirtschaft zu fördern, tatsächlich tätig?
- Inwieweit können Solawi-Betriebe ihrem Anspruch an langfristige ökonomische Stabilität gerecht werden?
- Welche Synergien können sie gemeinsam mit anderen zukunftstauglichen Wirtschaftsformen innerhalb regionaler Wertschöpfungsräume entwickeln?

→ Dynamische Entwicklung

Die Zahl der Solawis in Deutschland ist seit Gründung des Netzwerks Solidarische Landwirtschaft 2011 rasant gestiegen



QUELLE: NETZWERK SOLIDARISCHE LANDWIRTSCHAFT

bioland-Fachmagazin

der Produktionskosten, indem der Aufwand für Vertrieb, Transport und Marketing wegfällt oder von den Verbrauchern übernommen wird, die beispielsweise Verteilerdepots in Eigenregie organisieren. Andererseits werden höhere und gleichzeitig stabilere Deckungsbeiträge erzielt, denn für die Mitglieder einer Solawi ist nicht nur der Zugang zu frischen und gesunden Lebensmitteln entscheidend, sondern auch die Fairness gegenüber Landwirten und Gärtnern. Das Fundament von Solawi-Betrieben sind entsprechendes Vertrauen und direkte Beziehungen. Je stärker diese das primäre Motiv der Nahrungsmittelbeschaffung durch soziale Aufgaben ergänzen, desto stabiler ist letztlich die soziale Gemeinschaft. Eine stabile Gemeinschaft ermöglicht wiederum eine stabile Wirtschaftlichkeit, da diese die Versorgung möglichst langfristig und verlässlich sichern soll. Damit wird der soziale Zusammenhalt

Ob Umbruch oder Nische, für den langfristigen Erfolg von Solawi-Betrieben ist entscheidend, inwieweit das Betriebsmodell die Lohnstrukturen insgesamt verbessert. Noch gelingt längst nicht allen die Kalkulation „wahrer Beiträge“. Dafür sind Erzeuger angehalten, angemessene Einkommen bei der Kostenkalkulation anzusetzen. Die durch Solawi-Betriebe geschaffene Nähe, räumlich wie sozial, lässt seitens der Verbraucher das Verständnis wachsen, dass diejenigen, die andere versorgen, auch sich selbst versorgen können müssen. Darin besteht die große Chance. ←

Weitere Infos: www.solidarische-landwirtschaft.de, www.nascent-transformativ.de

BRÜCKE ZUR AGRARWENDE

—> Netzwerk Solidarische Landwirtschaft



AUTORIN:
Annegret Grafen

DARUM GEHT'S:
Seit der Gründung des Netzwerks Solidarische Landwirtschaft entwickelt sich die Bewegung dynamisch. Das Netzwerk vermittelt Informationen und Kontakte, berät und ist die politische Stimme der Solawi.

Vor rund zehn Jahren gab es im Nachbarland Frankreich schon mehr als tausend AMAP-Höfe, eine Form der Solidarischen Landwirtschaft. „Und wir haben in Deutschland nichts davon mitbekommen“, wundert sich Stephanie Wild, Sprecherin des Netzwerks Solidarische Landwirtschaft, noch heute. Hierzulande waren damals die Höfe, die in gemeinsamer Verantwortung mit Konsumenten wirtschafteten, noch an einer Hand abzuzählen. Das wurde schnell anders, als ein paar Vorreiter 2011 das Netzwerk Solidarische Landwirtschaft gründeten. „Wir haben bei der Gründungsversammlung des Netzwerks nach einem Namen gesucht, der im deutschsprachigen Raum funktioniert“, erzählt Wild. Dass der Begriff „Solidarische Landwirtschaft“ und das Kürzel „Solawi“ dann so einschlugen und zu einer raschen Popularität der Bewegung führten, hat alle erst einmal überrascht. Natürlich war es nicht nur der griffige Name, sondern auch die Vernetzung, der Wissens- und Erfahrungsaustausch im Netzwerk Solidarische

Landwirtschaft, der zu einer Verbreitung des Konzepts beitrug: „Man konnte einfacher an Informationen kommen, das Konzept war sichtbarer und wir haben mit den Bio-Verbänden zusammengearbeitet, weil viele der Betriebe dort organisiert sind“, sagt Wild. Heute gibt es nach Angaben des Netzwerks knapp 300 Solawis in Deutschland.

Vernetzung, Beratung, Information

Wer – egal ob als Landwirt oder als Verbrauchergruppe – eine Solawi gründen will, kommt am Netzwerk Solidarische Landwirtschaft kaum vorbei. Hier erhält man Beratung, Kontakte und Informationsmaterial. Auch Musterverträge und -satzungen für die Neugründung einer Solawi hält das Netzwerk bereit. Gartenbauliche Anfänger kommen in einer Gemüsebauausbildung, von Mitgliedsbetrieben selbst organisiert, weiter. Einmal im Jahr gibt es einen großen Fachtag und – wenn nicht gerade Corona ist – viele weitere Veranstaltungen. Das Netzwerk versteht sich aber nicht nur als Beratungs- und Vernetzungsorganisation, sondern auch als Stimme dieser Wirtschaftsform in Politik und Gesellschaft. Mitglied werden können Landwirte, Gärtnerinnen, Verbraucher und Förderer.

Etwa die Hälfte der Solawis in Deutschland wird von Landwirten, Gärtnern oder solchen, die es werden wollen, gegründet, die andere Hälfte von Verbraucherinitiativen, schätzt die Stephanie Wild. Viele der Gärtner und Gärtnerinnen sind Querein-

steiger, die sich einen Hof oder eine Fläche erst noch suchen müssen. Auch Verarbeitungsbetriebe, Bäckereien und Käsereien arbeiten nach dem Prinzip der Solidarischen Landwirtschaft. Solawis sind groß oder klein, unter den Mitgliedern des Netzwerks sind solche mit 20, aber auch solche mit 1.500 Ernteteilern, berichtet Wild. Die allermeisten wirtschaften ökologisch.

Der Ansatz des Netzwerks ist politisch: Wenn Stephanie Wild in die Zukunft blickt, soll sich das Thema Solawi erledigt haben: „Wir möchten die Agrarwende vorwegnehmen. Solawi ist für uns nur eine Brücke, weil die Politik nicht reagiert.“ Eigentlich müsste die Politik diese Art von Landwirtschaft und die Mitverantwortung der Verbraucher für ihre Landwirtschaft umsetzen, ist das Netzwerk überzeugt: „Am liebsten wäre es uns, wenn es in zehn Jahren keine Solawi mehr gibt, weil alles Solawi ist.“ ←

Weitere Informationen:
www.solidarische-landwirtschaft.de

www.biosaat.org

Bio von
Anfang an

Biodynamisch
gezüchtete Sorten
für den Öko-Landbau

Sortenliste
liegt diesem Heft bei.

AUS VERBRAUCHERN WERDEN LANDWIRTE

—> Die Vorteile einer Genossenschaft

AUTORIN:

Annegret Grafen

DARUM GEHT'S:

Eine Solidarische Landwirtschaft ist in unterschiedlichen Rechtsformen möglich, zum Beispiel als GbR oder als eingetragener Verein. Gut eignet sich auch die Genossenschaft.

Eine Solawi funktioniert in verschiedenen Rechtsformen. Zahlreiche Initiativen gründen sich als Verein. Doch wenn die Unternehmung größer wird und umfangreichere Investitionen anstehen, stößt die Vereinsform häufig an Grenzen. Etwa dann, wenn die Solawi Flächen pachten oder kaufen oder in landwirtschaftliche Maschinen oder neue Gewächshäuser investieren will. „Hier bietet die Genossenschaft traditionell viele gute Antworten“, sagt Simon Scholl. Er hat

und Professionalisierung des Unternehmens bei, aber auch zur gemeinschaftlich getragenen Verantwortung. „In den bisher üblichen Formaten der Solidarischen Landwirtschaft gibt es klassischerweise zwei Parteien: die Erzeuger und die Verbraucher. In der Genossenschaft wird der Verbraucher häufig selbst zum Erzeuger, insbesondere dann, wenn die Solawi-Genossenschaft ein anerkannter landwirtschaftlicher Betrieb ist“, erläutert Scholl. Dabei bietet der Rechtsrahmen viele Möglichkeiten, die Finanzierung und Mitbestimmung unter den Mitgliedern und Mitarbeitern individuell zu regeln. Diese Punkte legen die Solawis in ihren Satzungen, Geschäftsordnungen und Leitbildern fest.

Mit unternehmerischem Blick

Unternehmerische Ziele? Wachstum? Ist es nicht gerade das, was mit der Idee der Solawi umgangen werden sollte? „Es geht in der Solidarischen Landwirtschaft nie um ein Wachstum des Wachstums wegen, sondern um das Wohlergehen aller innerhalb der planetaren Grenzen“, betont Scholl. Wenn die Solidarische Landwirtschaft aus der Nische in die Breite der Gesellschaft kommen soll, müssen Unternehmen entstehen, die betriebswirtschaftlich stabil laufen und ihren Mitarbeitern faire Löhne zahlen können. „Und natürlich müssen sich in Zukunft noch sehr viel mehr Solawis gründen.“

Scholl hält die Kombination von Solawi und Genossenschaft für besonders zukunftsträchtig, weil sie die betriebswirtschaftliche Sicht auf die Unternehmung stärkt. Zudem eröffnen sich Chancen noch größerer Grundversorgungsstrukturen. Wenn die Gärtnerei oder Landwirtschaft in einer Solawi erst einmal gut und stabil läuft, kann diese Wirtschaftsweise auch auf weitere Versorgungsbereiche ausgedehnt werden, etwa auf eine gemeinschaftlich organisierte Bäckerei oder einen gemeinschaftsgetragenen Mitgliederladen.

Das Netzwerk der genossenschaftlich organisierten Solawis will Kompetenzen und Erfahrungen bündeln, um die Verknüpfung von Solawi und Genossenschaft zu fördern und Neugründer zu unterstützen. Dazu bieten die Organisatoren unter anderem Beratung und Gründerseminare an. Vielen Verfechtern von Solawi-Genossenschaften geht es dabei um weit mehr als nur darum, eine wirtschaftlich und sozial erfolgreiche Genossenschaft aufzubauen. Sie wollen Verantwortung übernehmen und Vorbild und Treiber einer Wirtschaftsweise sein, in der die Akteure Boden und Betriebsmittel, Verantwortung und Risiko gemeinsam schultern. Denn das Ziel ist eine gemeinschaftsgetragene Wirtschaft, die zu resilienten Strukturen der Grundversorgung beiträgt. ←

Weitere Infos: www.solawi-genossenschaften.net,
www.gemeinschaftsgetragen.de



Auf gemeinsamem Boden: In der Genossenschaft entsteht Gemeineigentum.

2012 das Kartoffelkombinat in München mitgegründet, die erste Solawi-Genossenschaft in Deutschland. Heute engagiert er sich für das Netzwerk Solidarische Landwirtschaft und dabei insbesondere für die genossenschaftlich organisierten Solawis. Bisher gibt es erst zwölf Solawi-Genossenschaften in Deutschland, doch das Interesse an dieser Organisationsform wächst stark.

„Die verschiedenen Konzepte der Solawi-Genossenschaften bieten vor allem mittleren und größeren Projekten der Solidarischen Landwirtschaft eine stärkere unternehmerische Perspektive“, sagt Scholl. Zudem passe die genossenschaftliche Rechtsform gut zur Idee der Solawi, weil hier Gemeineigentum entsteht. Wer Gemüse beziehen will, muss gleichzeitig Genossin oder Genosse werden und Kapital einlegen. Dies trägt zur betriebswirtschaftlichen Stabilisierung

Resilient in der Krise

Solidarische Landwirtschaft während Corona

Wie kamen die Betriebe der Solidarischen Landwirtschaft durch die Corona-Pandemie? Erweist sich diese Form der Lebensmittelversorgung als krisenfester als andere Strukturen, die zum Teil mit langen und internationalen Lieferketten verbunden sind? Um Antworten auf diese Fragen zu bekommen, hat das Netzwerk Solidarische Landwirtschaft im Juni eine Online-Befragung seiner Mitgliedsbetriebe durchgeführt.

Die Umfrage bestätigte, dass gerade in der Pandemie-Situation Resilienz und die Attraktivität von lokalen, solidarischen Versorgungssystemen sehr hoch sein kann, meint Stephanie Wild, die Sprecherin des Netzwerks. Fast drei Viertel der Betriebe stellten ab März einen Anstieg der Anfragen nach einer Mitgliedschaft fest. Nur bei elf Prozent gingen die Anfragen zurück. Mehr als die Hälfte der Solawis konnte die Zahl ihrer Mitglieder in dieser Zeit leicht oder deutlich erhöhen.

Dabei hatte der Großteil der Betriebe während der Zeit der verschärften Kontaktbeschränkungen keine Schwierigkeiten bei der Verteilung oder der Organisation der Erzeugnisse. Auch die Arbeit auf den Betrieben wurde kaum behindert. Gleichzeitig wuchs das Angebot der Mitglieder, die Betriebe durch eigene Mitarbeit zu unterstützen.

Knapp die Hälfte der Solawis können noch weitere Mitglieder aufnehmen, berichtet Wild. 80 Prozent glauben, dass ihre Mit-

glieder auch bei einer fortschreitenden Rezession bei der Stange bleiben. Problematisch war allerdings, dass die wichtigen Veranstaltungen, die das Zusammengehörigkeitsgefühl stärken, wie Sommerfeste und Hofführungen, ausfallen mussten. Besonders schwierig war das für Initiativen, die sich gerade im Aufbau befinden und keine Mitgliederversammlung abhalten konnten. Die Frage, ob Solawis für die Versorgung „systemrelevant“ sind, wurde von den Behörden unterschiedlich ausgelegt. Vor allem die Vereins-Rechtsform wurde als Indiz dafür gesehen, dass es nicht in erster Linie um Lebensmittelproduktion gehen könne.

Als Fazit der Umfrage hält das Netzwerk fest, dass die befragten Solawis mit großer Mehrheit relativ unbeeinflusst von den Corona-Maßnahmen und der Krisenstimmung in der Gesellschaft geblieben sind. Darin zeige sich eine weitgehende Resilienz des Konzeptes Solidarische Landwirtschaft in dieser Situation. Das Wirtschaften in möglichst geschlossenen, überschaubaren Kreisläufen und die direkten Beziehungen zwischen Erzeugern und Verbrauchern habe sich bis jetzt bewährt. Positiv hervorgehoben wurde mehrfach auch der soziale und psychologische Effekt, in einer Krise einer Gemeinschaft anzugehören. Ein Mitglied drückte das so aus: „Es gibt zwar nicht die Sicherheit, wann genau und wieviel Gramm ich von welchem Produkt erhalte, aber die Sicherheit, dass ich von meiner Solawi versorgt werde.“

→ Der Weg zur Solawi

Ratgeber zur Rechtsform

Die Rechtsform ist eine wichtige, aber sicher nicht die wichtigste Komponente einer gut funktionierenden Solidarischen Landwirtschaft. Vielmehr sind der Aufbau von Vertrauen, Wertschätzung und Respekt sowie die Fähigkeit zur Konfliktlösung von größter Bedeutung. Aber von der Wahl der Rechtsform sind viele materielle Aspekte betroffen, zum Beispiel Haftung, wirtschaftliches Risiko und Vermögensaufbau. Eine gute rechtliche Struktur kann helfen, Konflikte zu vermeiden und unterschiedlichen Interessen und Bedürfnissen Raum zu geben.

Die eine optimale Rechtsform gibt es nicht, schickt Veikko Heintz seinem Buch „Solidarische Landwirtschaft – Betriebsgründung, Rechtsformen und Organisationsstrukturen“ voraus. Sein Ratgeber soll jeder neuen Initiative und Hofgemeinschaft helfen, die für sie passende Rechtsform zu finden. Dazu werden u. a. die Strukturen von 13 bestehenden Solawis vorgestellt.

„Solidarische Landwirtschaft – Betriebsgründung, Rechtsformen und Organisationsstrukturen“, überarbeitete Auflage, ISBN: 978-3-930413-65-2, 18 Euro, zu beziehen beim AbL-Verlag, www.bauernstimme.de, E-Mail: verlag@bauernstimme.de



Von: Filclair-Schlauchfoliengewächshäuser

7,00 m - 8,00 m - 9,30 m Breiten, Binderabstand: 1,50 m
Firsthöhen: bis 3,98 m, Doppelfolie serienmäßig!



In Filclair-Foliengewächshäusern ist alles drin, was 35 Jahre Erfahrung mit sich bringen:

- Energiesparend durch serienmäßige Doppelfolie mit Einzelbahnenbespannung
- 5 Jahre Garantie auf UV-Beständigkeit
- Einfache, schnelle Montage ohne Fundamente
- Sicherer Halt durch Erdanker
- Verzinkte steckbare Stahlkonstruktion
- Hervorragender Luftaustausch durch verschiedene Lüftungssysteme
- Lieferbare Breiten: 4,50 m, 6 m, 7 m, 8 m, 8,5 m, 9,3 m und mehrschiffig

Neueindeckungen und Umrüstungen aller Art !

Bereich Nord
nitsch

H. NITSCH & SOHN GMBH & CO. KG
POSTFACH 1428 · D-57205 KREUZTAL-EICHEN
TEL. 0 27 32/59 59-0 · FAX 0 27 32/1 21 31

Bereich Süd
Dill

DILL GMBH
IM LETTEN 22 · D-71139 EHNINGEN
TEL. 0 70 34/93 44-0 · FAX 0 70 34/93 44 44