

Für eine Zukunft der Höfe!

Netzwerk Solidarische Landwirtschaft Frühjahrstagung 12.-14.2.21 - Protokolle

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis

1. Protokolle Workshops.....	3
1.1. Workshop Betriebsumstellung auf Solawi- Solawi Beratende Klaus Strüber, Petra Wähning, Philip Kosanke.....	3
1.2. Workshop Kooperations- und Mehrhof Solawis- Vorstellung der Projekte Solawi Erlangen (Ulrike Wolf) und Schinkeler Höfe (Dieter Pansegrau).....	6
1.3. Langfristige Entwicklung landwirtschaftlicher Betrieb - Matthias von Mirbach Betriebsleiter Kattendorfer Hof.....	12
1.4. Workshop: Vom Anpacken und Loslassen- der Prozess der Hofübergabe - Maïke Aselmaier, Beraterin für Hofübergabeprozesse.....	13
Film von einem Staffellauf.....	13
1. Phase: "Das Wollen".....	14
2. Phase: "Das Können" (Die Form).....	14
3. Phase: "Die Suche".....	15
4. Phase: Das Aushandeln.....	16
5. Phase: Der Übergang.....	16
6. Phase: Der Abschluss.....	17
Kleingruppenarbeit.....	17
Fragen:.....	18
1.5. Workshop 5 "Digital gut ackern" – IT AG des Netzwerks, Moderation: Kristina Gruber, Nicole Wolf, Mundo Yang.....	19
Präsentation zum Workshop.....	19
Protokolle der Themengruppen:.....	19
1.6. Austausch zu Workshopthemen.....	19
Weiterführende Ideen (im Nachgang zum WS).....	20
2. Protokolle Open Spaces.....	21
2.1. OS Farm Train Projekt.....	21
2.2. Die Kulturland- Genossenschaft stellt sich vor Thomas Klimt-Rippel, Stephanie Wild....	21
2.3. OS Förderungen.....	23
2.4. OS Solawi Genossenschaften.....	25
2.5. OS Was braucht ihr vom Netzwerk?.....	27
2.6. OS ProtokollDie Kohle/Richtwerte.....	29
2.7. OS selbstorganisierte Gärtner*innenausbildung.....	30
3. Ohne Protokolle (teilweise Mitschnitte Präsentationen vorhanden):.....	32

1. Protokolle Workshops

1.1. Workshop Betriebsumstellung auf Solawi- Solawi Beratende Klaus Strüber, Petra Wähning, Philip Kosanke

Input Klaus Strüber

- Es ist wichtig die Frage "Warum mache ich Solawi?" für sich gut beantwortet zu haben. (z.B. auch über Infos aus Wissenschaft, Bücher, Vorbilder, andere Betriebe...); Motivation ist essentiell.
- Was sind die Produkte? Evtl. nicht nur Gemüse, ... Was kann der Hof produzieren... ggf. auch in Kooperation (Schinkelerhöfer als Kooperationshof-Beispiel)
- Kostenermittlung: Der echte Preis muss festgelegt werden. Für die Entwicklung von SoLawis: "Ist eine Arbeit am laufenden Motor"
- Aufstellen eines Etats (Details s. Präsentation)
- Verträge für die Ernteanteile (auch um das Risiko zu teilen, auch Ernteaussfällen im Vertrag nennen). Splitbare Buchungen -> Bei unterschiedlichen Güterbündeln (nur Gemüse oder mit Brot etc.) Oft sind Verträge online oder im Netzwerk, Vertragslaufzeit (ggf. auch länger)
- Kund*innenkommunikation - Alte Kund*innen informieren (Gemüsekistenabonnet*innen shiften nicht unbedingt um.). Neben online und print-ÖA auch Mitglieder aus anderen SoLawis einladen, um darüber zu Berichten (Warum endet das alte, warum ist es gut ins neue zu gehen?)
- Ben Hartmann: Was wollen die Menschen für ein Lebensmittel (Was hilft bei der Essenszubereitung?) und nicht was will die Gärtner*in, Kommunikation (Infostunden, gemeinsames Essen, Mails), möglichst flexible Abholzeiten, richtige Mischung und richtige Menge (Menge muss mind. für ein Essen reichen)
- SoLawi und Hofladen... Bereiche (Beete, Kühe etc.) auszeichnen, was nur für die SoLawi ist, damit das geteilte Risiko sichtbar wird. (Wenn möglich.)
- In knappen Zeiten Klarheit über die Prioritäten (Hofladen oder SoLawi) - insbesondere bei mit Blick auf die Klimafolgen z.B. Dürren
- Steuer: Aufpassen bei den Bezeichnungen (Mitglieder-Rechnungen nicht bei GbR)

- Fachkräftemangel ist ein aktueller Flaschenhals, der beachtet werden muss: Wer soll den Gemüseanbau auch umsetzen?

Kleingruppen mit den Solawi-Beratenden Philip Kosanke, Petra Wähning und Klaus Strüber

Beispiel aus der Praxis in Stichworten

z.B. 1 ha versorgt ca. 75 Haushalte mit durchschnittlich 100h in der Woche (3 Angestellte)

Monatsbeitrag von 80 - 120 €

Stundenlohn 13,50-18,50 € + z.B. Überschuss wird an die ausgezahlt, die die meiste Verantwortung hatten z.B. Gärtner

Mitarbeit sehr unterschiedlich geplant

F: Wie sind eure Gartenjahre geplant? Von wann bis wann? Z.B. Beginn April bis Ende März mit Versuch der Ganzjahresversorgung - Beiträge das ganze Jahr - Gemüse nur wenn es Gemüse gibt z.B. März bis Ende Februar - ganzes Jahr wird gezahlt, auch bei Ernte Ausfall, manche Mitglieder zahlen das ganze Jahr auf einmal (Erleichterung für die Organisation/ Rücklagen...)

F: Wie sieht es mit der Abholung aus?

A: Wöchentlich, im Winter wöchentlich/ zwei wöchentlich, Verteilstationen, abwechselnde Abholung für eine Gruppe.

F: Was passiert mit Überschuss?

A: Geschenkeboxen/ Lagerung in Erdmieten/ Kühlraum/ Einkochen z.B. Sauerkraut, Grüne Tomaten Ketchup...

F: Wie sieht das mit der Arbeitszeit der Gärtner aus?

A: Im Sommer mehr Arbeit, Überstunden werden im Winter abgebaut.

Tipp: jährliche Umfrage bei Mitglieder + ggf. Anpassung der Wünsche/ Mengen/ Bedürfnisse...

Wichtig: Transparente und gute Kommunikation - gute Hintergrund Protokolle sind wichtig bei Arbeitskreise;

Miteinbringen/ Mitnehmen der Mitglieder in die Solawi:

-Beispiel Handhabung der Organisation: Aktiven Kreise, Treffen alle zwei Wochen (5-15 Leute Haupt Orga / zuarbeiten für Vorstand)

-Mitmach Möglichkeiten z.B. Kartoffelernte

-Wöchentlicher Newsletter

F: Wie ist es beim Einkochen? Wer trägt die Verantwortung/ Haftung beim Einkochen?

A: Privat - Trennung Solawi und Privat Veranstaltung - Hygiene beachten, bspw. Etikett:

Zucchini Chutney hergestellt mit den Produkten der SoLawi...

Rezepte werden zur Verfügung gestellt/ausgetauscht auf einer Plattform

F: Was sind Biiterrunden und was versteht man darunter?

A: Gesamtes Budget wird auf alle Mitglieder runtergerechnet, danach bietet jeder vertraulich was er bereit ist zu zahlen -> Ziel: gemeinsam muss die Budget Summe erreicht werden, ggf. eine 2. oder 3. Runde machen (Erfahrung: wenn es nicht erreicht wird-> Vertagung + Überarbeitung Budget)

Beteiligungsverfahren statt Bierrunde (Anderer Name, klingt schöner)

F: Wie ist es bei mehren verschiedenen Anteilen z.b. Gemüse und Milch?

A: Z. B. SoLawi nur Gemüse, Rest über Landwirte

Z.B. Bierrunde/ Anteil pro Produkte oder gemeinsames Budget...

F: Gibt es finanzielle Unterstützungsmöglichkeiten von Außen?

A: Ja, bspw. Über Fördermitglieder oder einer Mitgliedschaft ohne Gemüseanteile Mitglieder geben Darlehen/Spenden/extra Finanzierung zu speziellen Thema z.b. Brunnen Spenden auch über Umweltverbände/Vereine (aufpassen bei Spenden wegen der Steuerverrechnung -> vorher abklären)

Tipp: Eco crowd

F: Verteilstationen -> Was gibt es für Anforderungen bzw. wie wird es gehandhabt?

A: Arbeitsgruppe Verteilung, Raum mit entsprechenden Raumklima z.b. Garage oder Keller mieten/ von Mitgliedern zur Verfügung gestellt bekommen, Fahrer selber organisiert oder über SoLawi mit SoLawi Anhänger,

Verteilung möglich von jedem Gemüse (bspw. 5 Karotten Kisten, 6 Kisten Salat...) in einer Kiste und jeder nimmt seinen Anteil raus, anderes System: Kisten werden gepackt (Service orientiert), Verteilsystem wird bspw. von ehrenamtlichen Mitgliedern übernommen und diese bekommen für einen bestimmten Zeitraum ihren Anteil umsonst dafür... (bspw. In Lenggies)

1.2. Workshop Kooperations- und Mehrhof Solawis- Vorstellung der Projekte Solawi Erlangen (Ulrike Wolf) und Schinkeler Höfe (Dieter Pansegrau)

Solawi Erlangen

Bürgerinitiative Solawi Erlangen. Dadurch Zugang zu öffentlichen Räumen (Stadtteilzentren)

- # bei geringem Werbeaufwand große Teilnehmer*innen Zahl und sogar Anwesenheit zweier Landwirte
 - # zu weiteren Treffen kommen auch weitere Höfe
 - # Start nach einem halben Jahr
 - # stetige Ausweitung der Kooperationen
 - # große Treffen alle 3 Monate
 - # monatliche Orga-Treffen zur Vorbereitung von Entscheidungen und den großen Treffen
 - # Gründung diverser Arbeitsgruppen. Wichtig: Infoabende zur Vermittlung des Verständnisses von Solawi
 - # Gründung eines Fördervereins für Kontoführung und Vertragsabschlüsse. Dieser ist sehr im Hintergrund.
- Kooperierende Höfe:
- # "Winterbauer" Alfred Schaller (Bioland): Lagergemüse 148 Ernteanteile
 - # "Sommergärtner" Heidschnuckenhof Paul und Tim: Sommergemüse und Hühner 100 Ernteanteile
 - # Ziegenhof Reimehof: 19 Ernteanteile, Milchprodukte und Fleisch, More...Goat Projekt: am gesamten Lebenszyklus einer Ziege Teilnehmen (1/14 Ziegenfleisch)
 - # Hof Walz: Getreide und Rindfleisch, Brathuhn
 - # Lillinghofer Obstbauern: Steinobst und Säfte. Hatten 2020 Pech mit dem Frost und wollten daher keine Anteile anbieten. Im Winter sind sie aber wieder auf die Solawi zugekommen mit dem Angebot an Äpfeln und Birnen
 - # Bäckerei Mehl: Brot-Abo / Bäckerei mit eigenen Feldern
 - # Kerschbaum: Aktionen Spargel und Erdbeeren
 - # Le Galline Felicia: ehem. Hof Walz MA organisiert von Sizilien aus den Austausch mit Südfrüchten
 - # Reimehof: Aktionen Felle und Fleisch
 - # Hof Schaller: Aktionen Kürbiskerne / Öl
- Depots:
- # Anmietung einer ehemaligen Bäckerei. Diese wird innerhalb der Solawi auch vermietet für Feste, Singen, Tanz - alles im Sinne der Nachhaltigkeit

Ernteteilauflwendungen gehen an die Bauern, Depotgebühren="Verwaltungskosten", Miete, Netzwerk-Beitrag, Nebenkosten

Depotgebühren: 8€ pro Monat

Aktionen:

eine Person schickt eine Mail rum z.B. "es gibt 30 Gläser Honig, wer möchte?" Der Beitrag dafür wird überwiesen, der Honig geliefert, das Geld gesammelt an die Höfe gegeben

Schinkeler Höfe

Start: 4-5 Frauen haben einen Vortrag mit Wolfgang Stränz organisiert. Am nächsten Morgen Bauernfrühstück. Daraus entstanden Gründungsgruppe mit den Leuten der Schinkeler Höfe. Dort wurden nicht alle Probleme bearbeitet, sondern frisch angefangen und dies dann im Laufe der Zeit. Start sehr schnell, nach einem halben Jahr mit 39 Ernteanteilen.

Hof Rzehak: Milchprodukte, Hof Mevs: Ackerbau und Ziegen, Wurzelhof: Gemüse

Bäckerei Kornkraft

Die Höfe haben schon immer zusammengearbeitet, dies hat sich durch Solawi allerdings intensiviert und neue Qualitäten entwickelt. Die schon vorhandene Vertrauensbasis hat geholfen.

Verbraucher*innen haben hochkompetent den Sozialprozess voran gebracht. Dadurch erschien es für Dieter spielerisch! Dies empfand er als privilegierte Ausgangssituation.

Es gibt einen Ernteanteil. Die Verteilung des Beitrags war am Anfang 1/4 für jeden Hof.

Organisation in Kreisen: im inneren 5 Höfe mit wöchentlichen Treffen. Drumrum AGs - davon viele ständig z.B. Verwaltung, Logistik, Finanzen etc. (Verweis auf Liste mit AGs - Abfragen)

1x im Monat Aktiventreffen aus AGs und Höfen: hier werden alle Entscheidungen im Konsens getroffen. Komplette öffentlich für alle Solawistas. Die Entscheidungen werden an alle Solawistas kommuniziert (Rundbrief wöchentlich) und bei Veto neu beraten. Komplette Transparenz: alle können sich in alle Verteiler der AGs eintragen lassen.

Depots: Selbstorga durch Solawistas in 22 Depots

Feste: Osterfeuer, Erdfest, Erntedank zum entspannten Zusammenkommen jenseits von Arbeit

Arbeitstreffen: alle freiwillig - angesagt per Mail, immer sehr erfolgreich

Rundbrief: Bsp. Ausbau der Käserei - Fortschritt wird geschildert. Immer Mitteilung der "Ernte" der Woche

Emailverteiler: verschiedene für verschiedene Personenkreise - Öffentlich, Solawistas, Aktive, Ags und Depots -funktioniert sehr gut! Darüber hinaus eigenes Video-Konferenz-Tool

Finanzen: Ernteanteil auf extra Konto, Lieferpauschale auf anderes für die Logistik

Ernteanteil wird auf Höfe verteilt

Höfespezifische Kostenkalkulation, bei neuem Betrieb (Ziegen) nach Schätzung, dort Investitionen durch Schenkungen und Privatkredite

Bsp. Milchviehbetrieb: Gesamt-Kosten auf einen Liter Milch umgerechnet

Bisher noch nicht geschehen aus mangelndem Bedarf: alle Gesamtkosten ausbreiten.

Momentanes Thema: Lohn der MAs

Keine Biiterrunde: war bei den Solawistas nie gefragt. Solidarelement: Möglichkeit mehr zu zahlen und auf vertrauliche Nachfrage Vergünstigungen

Soziale Prozesse: interessante neue Aspekte in der Zusammenarbeit der Höfe - er wird immer mehr als Gesamtes gesehen

Kompetenz der Betriebe und Kompetenz der Mitglieder (Orga/Moderation) befruchten sich gegenseitig

Essentials für die Kommunikation:

Bereitschaft: Offenheit, Neugier, Ambition

Autonomie / Selbstwirksamkeit aber auch Selbstrelativierung ("ich bin einer von vielen und die anderen sind auf ihre Weise auch Selbstwirksam) und dann Respekt in der Begegnung

Vertauen als Basis

Klarheit in der Kommunikation (auch technisch protokolliert) extrem hilfreich, gerade auch wenn bei einem Problem mit vielen Ebenen (z.B. Finanz) auch Emotionales dabei ist

Solidarität ist ein Prozess und kein Zustand!

Wenn wir die individuellen Stärken zusammen bringen wird das System im Großen stärker!

Anteil: es gibt nur die Möglichkeit alle Produkte zu nehmen. Bsp. ein Veganer gestaltet das Leitbild mit, in dem das Tierwohl beschrieben wird. Ziel: so einfach wie möglich.

prozentuale Verteilung für die Höfe ändert sich über die Jahre. Aktuelle Verteilung nachfragen (schnell vorgelesen von Dieter)

Verteilung: auf den Höfen werden die Produkte bereit gestellt und von der Logistikgruppe in die Depots gebracht.

Fragen: an Uli - was gibt es noch neben dem Förderverein?

keine bzw. Gemeinschaft der Ernteteilern: wer da ist von den Ernteteilern entscheidet, wer nicht da ist muss es mittragen

an Ulli: gibt es Verträge zwischen den Höfen?

Seid ihr eine informelle Verbrauchergemeinschaft?

Der Verein hat nur Depotverträge, die Leute organisieren die Bezahlung gemeinschaftlich (Einzug vom Förderverein per Lastschrift)

Dieter: auch eine informelle Gemeinschaft - keine Verträge, Zahlungen laufen über Privatkonto. Fragen: wie sieht das aus mit Haftungsfragen? Auch hier: erstmal machen und dann praktikable Lösungen stricken.

Logistikgruppe: ehrenamtlich oder bezahlt? Sind selbstständig oder ehrenamtlich? erstmal selbstständig. Frage: sollen die Höfe die Logistik übernehmen?

Ernteanteil: Schinkel - 185€

Anteil Solawis bei den Höfen: Schinkel - in den Höfen verschieden. Vollbetrieb würde 300-800 Solawistas bedeuten. Wurzelhof: 50% Solawi, Bäckerei: früher 10%. Bei allen Betrieben wirkt der Effekt der ökonomischen Stabilisierung durch Solawi. Dadurch faszinierende Betriebsentwicklung!

Uli: Winterbauer komplett Solawi, bei den anderen unterschiedlich.

Variieren die Anteile der Höfe? Nein - der Schinkeler Hof bekommt immer 29% vom Gesamtbudget. Könnte sich von Jahr zu Jahr verändern.

Frage:

Dieter: alle Höfe sind Einzelunternehmen oder GbRs - ganz normale Vollerwerbsbetriebe. Wurzelhof: 4ha Eigen zum Start (Landeigentümergeinschaft) +Zukauf von Land + Pachtflächen; heute 15ha. Das ist bei allen Betrieben ähnlich.

Ulli: alle Einzelunternehmen/GbRs, hauptberuflich.

Fragen: wie kann man andere Betriebe, von denen zugekauft wird überzeugen, selbst Solawi zu machen?

Gunter: bezahlen nicht nach kg sondern mit dem Betrieb (Bsp. Zwiebel) den Kostenanteil ala Solawi ausrechnen und dne Preis bezahlen.

Frage Resilienz: wie stabil empfindet ihr euer Konstrukt?

Dieter: enorm stabil - gerade bei Schwierigkeiten fasziniert, was passiert! Wieviel Power für Lösungen da ist.

Kommentar: informelle Systeme sind für neu hinzukommende unter Umständen schwer zugänglich, wenn es keine gute Vermittlungspraxis gibt.

Dieter: in Schinkel gibt es ein Handbuch! 19 Seiten.

Uli: es gibt Verschriftlichungen und ein Patensystem. Auch: verpflichtende Infoabende für neu-Einsteiger*innen! Auch: verpflichtenden Hofbesuch. Dies nach schlechten Erfahrungen mit großem Erfolg.

Frage der Harmonisierung: informelles/rechtliches.

Dieter: Solange nichts passiert ist es gut. Und jetzt ist gerade eine Arbeitsgruppe dran, das zu entwickeln.

Frage: an Uli - wird alles an ein Depot geliefert? von wem - den Bäuer*innen?

Im Wesentlichen ja. Kleinere Anteile/für Aktionen wird auch abgeholt. Synergien werden spontan genutzt.

an Dieter - die beiden Logistiker: wie machen die das mit den 22 Depots? Ist das vorgepackt? Wieviele km sind zu überbrücken, was ist der Aufwand?

Die Logistik ist im Umbruch: ca. 250km die Woche wird gefahren mit dem Lieferwagen. Ca. 15-20Std. Arbeit pro Woche. Die Höfe kommissionieren für die Depots. Keine Verpackung, Lieferung in Napf-Kisten etc. Logistiker*innen laden ein und aus und bringen Leergut.

Uli: genau wie Dieter - kommissionieren am Hof für die Depots. 450€ Kräfte machen das. Keine freie Entnahme- z.T. nicht gewünscht.

Frage: arbeiten die LWs auch am Abend und WE um mit den Solawistas in die Arbeitsgruppen zu gehen?

Dieter: Ja. Und leider gibt es noch keinen Ausgleich in der Woche. Solawi ist auch unbequem, aber für ihn ist es wichtig und er macht das auch gerne. Stundenlohn ist keine bäuerliche Einheit: es geht darum, ob das Leben sinnvoll/glücklich ist. Alle 4 Betriebe in Schinkel machen das als Herzensangelegenheit - eine bessere Ökonomie war kein Antrieb. Es ist einfach gut das zu tun. Für MA ist das anders.

Uli: Nürnberg hat Hofbetreuer etabliert - 2 Personen, die öfter auf den Höfen sind und die Interessen der LW auf den Hoftreffen vertreten. Sehr gute Erfahrungen damit!

Frage: an Dieter - habt ihr in allen 22 Depots einen Kühlschrank? an Uli - das System ist ja sehr unterschiedlich: bei euch große Flexibilität in den Anteilen und dadurch ja auch großer Koordinationsaufwand - wie macht ihr das?

Dieter: kennt gar nicht alle 22 Depots! Aber laut Handbuch ist es für jedes Depot empfohlen. Es stellt sich oft die Frage "wer hat noch einen Kühlschrank?" bei Depotgründung... Die Depotgründungen laufen komplett autonom und sind sehr verschieden, die Ausstattung ist aber überall vernünftig.

Uli: bei dauerhaften Anteilen gibt es überall Lastschriftverfahren und dadurch ist es einfacher. Bei kleinen Aktionen hängen sich die Leute rein. z.B. Sizilianischer Austausch. Aber das läuft auch gut! Wenn mal was wegkommt/verloren geht, wird gesammelt und reguliert. Auch Puffer bei Depotgebühren. Barkassen in Depots werden so gering wie möglich gehalten. Ein Glück, dass es so viele tolle Leute gibt.

Uli: ist fasziniert von dem einen Anteil und will die Schinkeler gerne besuchen.

Dieter: willkommen - es lohnt sich. Er wollte eigentlich gar keine Solawi machen, weil es ja lief. Aber das Erleben des Sozialen durch Solawi ist für ihn ein Höhepunkt: es ist ein Phänomen und Erlebnis und macht Freude! Hat im Kleingarten angefangen mit Gemüse und verschenkt. Das Gefühl dann auf dem Wochenmarkt zu verkaufen war für ihn dann komisch. Die Rückkehr zur Verteilung à la Solawi war für ihn eine Rückkehr zu den Wurzeln: fantastische Art LW zu betreiben. Das Gemüse verliert seinen Preis und erhält den Wert zurück - das stimmt!

1.3. Langfristige Entwicklung landwirtschaftlicher Betrieb - Matthias von Mirbach Betriebsleiter Kattendorfer Hof

s. Videoaufzeichnung

1.4. Workshop: Vom Anpacken und Loslassen- der Prozess der Hofübergabe - Maike Aselmaier, Beraterin für Hofübergabeprozesse

Kennenlernen: Wo kommen wir alle her (Deutschlandkarte), Wo stehen wir im Hofübergabeprozess? Sind wir in der Rolle der Hofübergabenden oder -übernehmenden? Wie ist unser Gefühl zum Thema - eher "Glück gießen" oder der Weg aus dem Dunkel zum Licht? Wer fühlt sich gut vorbereitet?

Maike: Für sie passt auch gut das Motto von Georg Janssen: "Ihr müsst ungeduldig sein und viel Geduld haben."

Landwirtschaftliche Lehre und Studium Psychologie. Landwirtschaftliche Familienberaterin und jeden Sommer Älplerin. 13 Hofübergaben und -abnahmen erlebt (auf der Alp). Arbeitet in St. Ulrich in der lw. Familienberaterin mit Arbeitskreis zur Hofübergabe.

Großes Thema: Es fehlen Hofnachfolgende - wie kommen Hofübergabende und Hofsuchende zusammen? Innerfamiliär ist genauso Thema wie Außerfamiliär.

Hofübergabe ist zweimal im Leben Thema - einmal bei der Übernahme und einmal bei der Übergabe. Es braucht sehr viele Infos dazu - es ist wie ein eigener Betriebszweig.

GLS-Gründer W.E.Barkhoff: "Die Angst vor einer Zukunft, die wir fürchten, können wir nur überwinden durch Bilder von einer Zukunft, die wir wollen."

Was sind Gründe für Beratungsanfragen? Großteil "Zwischenmenschliches", dann Betriebswirtschaft, Steuer, Rechtliches

Jede Hofübergabe ist einzigartig - es gibt kein Patentrezept. "Es gibt vielleicht nicht das EINE Rezept, aber es gibt gute Zutaten" - wie die im Endeffekt zusammengemixt werden, ist dann wieder individuell. Orientierung an anderen Bereichen ist sehr hilfreich.

Film von einem Staffellauf

was sind die **guten Zutaten**, dass es funktioniert?

- die übernehmende Person läuft schon langsam los kurz vor der Übergabe
- es kann Stürze geben (bei der Übergabe)
- mentale Vorbereitung im Vorfeld
- unterschiedliche und wechselnde Geschwindigkeiten
- Vertrauen auf beiden Seiten, dass der Staffelstab übergeben wird
- kann auch passieren, dass die Übernehmende zu schnell davon läuft
- Entspannen und aus dem Weg gehen, wenn die Übergabe stattgefunden hat (schauen den Übernehmenden noch einen Moment hinterher)
- Ruhe und Konzentration
- Es gibt Zuschauer (Zeugen), die schauen und jubeln
- Training im Vorfeld

- Jede gibt ihr Bestes

Hofübergabe als Prozess - es gibt ein Davor, ein Mittendrin und ein Danach - es gibt Stufen, um weiter zu kommen

(als Hintergrund: Maik hat eher außerfamiliäre Hofübergabe im Kopf)

1. Phase: "Das Wollen"

- Beginnt mit der **Selbstklärung (von Zielen und Interessen)**: Möchte ich das oder nicht? Wo stehe ich? Wo will ich hin? Was will ich und was kann ich? - auf beiden Seiten! Will ich, dass der Betrieb weitergeht? Wie kann sein aussehen? Will ich in die Selbstständigkeit gehen? ... Gefahr: Dieser Punkt wird oft übersprungen! (Es gibt meist eine drängende Notwendigkeit im Hintergrund) - "Puzzle" als Handout während der Seminare mit Fragen
- Viele Ängste: Was macht mit Sorgen? Schaffe ich das überhaupt? Bei den Übergebenden - was kommt "danach"?
- Phase des In-Sich-Reinhorchens
- Was sind meine Kompetenzen? Was brauche ich?

2. Phase: "Das Können" (Die Form)

- Was ist möglich? Was sind die Stärken und Potentiale meines Betriebes? Betriebscheck? Was sind meine Stärken und Potentiale? Mit der Familie klären, Welche Veränderungen sind notwendig/denkbar/optional? Was ist mit weichenden Erben/Altenteilen; Analysen
- Welches sind rechtlich/steuerlich/finanzielle Rahmenbedingungen? (Wichtig: Der Vortrag ersetzt keine Rechtsberatung!!! Jeder Betrieb ist individuell): Ein Hof ist ein Vermögen - viele Höfe haben einen sehr hohen Wert, der von der nachfolgenden Generation gar nicht so gezahlt werden kann. Eine Hofübergabe sollte bedarfsorientiert sein, nicht profitorientiert - das ist bei inner- und außerfamiliären Übergaben so. Lange Zeit war die Übergabe von Nebenerwerbsbetrieben unüblich und komplizierter - das ändert sich gerade. Schwer haben es große Betriebe.
- Bei Schenkungen gibt es eine "Schenkungssteuer" - Verschonungsregel (für Betriebsvermögen) gilt, wenn der Betrieb mindestens 7 Jahre weitergeführt wird. Meist ist der Hof eine Mischung aus Privat- und Betriebsvermögen.
- Erbschaftssteuer: Innerhalb der Familie haben Geschwister ein Anrecht auf Erbe. Außerfamiliär kann frei "verschenkt" werden. Bei einem Todesfall haben allerdings wieder Erben ein Anrecht.

Unterschiedliche Systeme bei der Hofübergabe: dem Betrieb, der Familie und dem Eigentum - alle Systeme müssen einbezogen werden. Was brauchen alle diese Systeme?

Hof ist das Allumfassende - quasi der Schnittpunkt aus den drei Systemen (ohne steuerliche/rechtliche Komponente)

Gerade der Trend, dass es nicht mehr nur Einzelpersonen sind, sondern Gruppen. Übergabe von Land in Gemeinschaftseigentum - auch das müssen die Übergebenden mitentscheiden - soll mein Hof/Land in der Hand einer Einzelperson sein oder in den Händen einer Gruppe?

3. Phase: "Die Suche"

- Das ist der größte Unterschied zwischen außer- und innerfamiliärer Übergabe
- Die Suche soll erst angefangen werden, wenn die ersten zwei Phasen vollständig durchlaufen sind!
- Balance zwischen "zu weit" und "zu eng" - gewisse Flexibilität
- Es gibt eine gewisse Scheu davor, sich ein Bild davon zu machen, wie der gesuchte Hof aussehen soll bzw. die übernehmenden Personen. - aber ganz im Gegenteil! Je klarer das Bild ist, desto besser ist es.
- Wichtig: Diese Bilder immer wieder anschauen und nachjustieren
- Ist nicht immer einfach und es gibt sicher nie den perfekten Hof oder die perfekten Übernehmenden - wichtig ist immer wieder die Realitätsfrage: "Was ist die Alternative?" --> Plan B!
- Erstgespräche gehören hier mit rein
- Die Suche endet mit dem gegenseitigen Wohlwollen: "Wir versuchen es miteinander und schauen, dass wir gemeinsam die Hindernisse auf dem Weg räumen!" - Dieser Punkt ist sehr wichtig, um dann weiter zu kommen! (Wird oft sehr lange rausgezögert) - es ist immer noch nicht verbindlich, aber ein inneres "JA"

Stimmungsbild: Wer hat es schwieriger - die Übernehmenden oder die Übergebenden?!

- als Bauer ein sehr gefestigtes Bild im Kopf: So ist es für beide Seiten schwer
- als Übernehmende: Soziales Umfeld komplett wechseln
- als Übergebende: hat die "Wahl" - vielleicht nur nicht mehr so flexibel

--> Sich klar machen, in welcher Position man selber ist. Beide Seiten haben immer ein Bild von der anderen Seite - und oft ist es dann anders, als man denkt.

4. Phase: Das Aushandeln

- Unterschiedliche Vorstellungen miteinander abgleichen
- Sehr, sehr viele Themen, die dabei besprochen werden sollten (Wohnen, Rechtsform, Eigentum, Geldfluss, Pflege, Sicherheit, Haftung, Mitarbeit, Mitspracherecht, Weichende Erben, Plan B, Langfristigkeit, und und und)

Eisbergmodell: Wahrnehmung (Handlung, Worte, Verhalten) - daraus mache ich mir mein Bild.
Der ganze Rest vom Eisberg ist nicht direkt sichtbar.

Die Wahrnehmung der Wirklichkeit ist sehr unterschiedlich

Bild: Einige sehen NUR eine ältere Frau, einige sehen NUR eine jüngere Frau; Einige sehen Beides

--> es sind nur schwarze Striche!!! Dass wir da Bilder draus machen hängt mit unserer Erfahrung, unseren Wahrnehmungen zusammen!

--> ganz wichtig im Hintergrund zu haben, da das auch damit zusammenhängt, wie wir einen Hof betrachten - bzw. eine Gruppe an Übernehmenden! **Jede*r hat eine andere Perspektive!!!**

Zuhören! Als Grundessenz des Miteinander

"Um einen Menschen zu kennen, musst du 40 tage in seinen Gummistiefeln gelaufen sein"

5. Phase: Der Übergang

- Phase des Ausprobierens und in der Fehler gemacht werden und auch gemacht werden müssen
- Beispiele sind, dass die neu Übernehmenden für ein Jahr in der GbR angestellt werden und dann die Übergebenden aussteigen --> hat einen anderen Charakter (als Angestellte*r ist man anders in der Haftung)
- Zeit mit der Pacht überbrücken (sehr genau draufschauen!) - schauen, dass die Übernehmenden auch schon handlungsfähig sind (Investitionen - gleich am Anfang tätigen oder erstmal ausprobieren?) - Pachtlösung ist meistens ein Rauszögern von etwas Endgültigem - genau klären, wann die endgültige Übergabe kommt! z.B. Gefahr, wenn es zu lang läuft, dass die Verpächter sterben und die Übernehmenden nicht im Erbvertrag stehen. Wichtig, Verträge zu machen! Testament anschauen.
- Äußerer und Innerer Prozess des Übergangs - Wir haben nicht gelernt, abzugeben. Da kommen viele Ängste, Zweifel etc. auf ... es ist immer einfacher, die eigenen Themen auf "den anderen Eisberg" zu übertragen! Empfehlung: Kummerpartner*innen suchen! Es muss nicht alles direkt mit den anderen Übergabepartner*innen besprochen werden - lasst euch begleiten! Trefft euch regelmäßig und trennt die Sachebene von der Persönlichen Ebene. Führt Protokoll!
- Sicherheit (Eigentum), Persönliche Ebene (Familie/Mensch), Wirtschaftlichkeit (Betrieb) - alle Systeme müssen betrachtet werden!

6. Phase: Der Abschluss

- der Abschluss muss als besonderer Moment wahrgenommen und gefeiert werden! (z.B. Unterschrift des Vertrages oder Eintritt in die GbR) - der Staffelstab ist übergeben! Für

die Abgebenden heißt es dann: Loslassen! - Für die Übernehmenden heißt es dann: Vollgas!

- Klar haben, wann die Übergabe stattfindet und abgeschlossen ist!
- Die letzte Tat eines Übergebenden ist, dass er sich selbst abschafft bzw. überflüssig macht. Beim Aufbau wird der Abbau oft nicht berücksichtigt - die Wertschätzung an dieser Stelle ist einfach sehr wichtig!

Eine sehr wichtige Zutat für Hofübergaben: SCHOKOLADE!

Kleingruppenarbeit

"Welches Bild ist deins?"

Jede*r: Welches Bild von einer gelungenen Hofnachfolge? (2 Minuten)

Austausch (10 Minuten): Wie klar ist das Bild? Wie verständlich waren die Bilder für andere? Was war unterschiedlich? Was war ähnlich? Welche Puzzleteile kamen vor? Was hat euch verwundert?

Rückmeldungen zur Frage: "Das hat uns verwundert":

- Sehr langer Hofübergabeprozess von einem Hof - bereits über 8 Jahre - große Offenheit von beiden Seiten und doch so lange Zeit (Lange Prozesse ohne Entscheidung)
- Gesellschaften
- Tendenz zu mehr Zusammenarbeit, statt Übergabe

Bezug auf Solawi:

Frage: Welche Gesellschaftsform wäre zu empfehlen?: Ganz wichtig, das zu prüfen. Was ist euch wichtig? Wer soll mitreden?

Gründung von Solawi aus verschiedenen Richtungen - oft auch Quereinsteiger*innen. Manchmal kann ein halber Hektar schon ein guter Einstieg sein - es braucht oft auch einen Prozess.

Beratungsstellen gibt es überall

bag-familie.de

Sonst eher ein Netzwerk von einzelnen Leuten, die sich mit Hofübergabe beschäftigen.

Hofnachfolgekonzept der Kulturlandgenossenschaft:

https://www.kulturland.de/sites/default/files/2021-02/konzept_hofnachfolge_kulturland_eg_210208.pdf

Für viele Übergebende ist es schwierig, sich auf eine Gruppe einzulassen.

Wie sind die Erfahrungen, was einen Rechtsform-Wechsel betrifft? - Gut, am Anfang des Prozesses den Prozess zu überblicken. Einmal den großen Bogen schlagen und das Ziel klar fassen - dann die Schritte dorthin planen. --> Eigene Kriterien aufstellen und dann Beispiele von anderen anschauen!

Solawi ist ein sehr neues Konzept, wo es bei Übergebenden vielleicht einfach Bedenken gibt (fehlende Sicherheit etc.) und das abschreckend wirken kann. Wie kann der Umgang damit sein? --> Viele (Landwirte) haben sich durchaus intensiv mit alternativen Vermarktungsstrukturen beschäftigt (auch weil die gemeinschaftsgetragenen Strukturen in "Krisenzeiten" teilweise besser da stehen). Wie kann ich das Konzept gut erklären und auf Bedenken eingehen? Bedenken, dass es zu Beginn ein Schritt zu viel ist - in Zwischenschritten. Mit offenen Karten spielen und Verantwortung dafür übernehmen - sensibel sein und schauen, was wohin gehört. Die Phase des Aushandelns ist eine sehr sensible Phase, da es auch viel um Ängste geht. Es braucht eher Kommunikationsstrategien. Bleibt dran an Euren Ideen!

Fragen:

Ist es realistisch, dass der Betrieb verschenkt wird? Wovon leben die Übergebenden anschließend? Konnten genug Rücklagen aufgebaut werden?: Es basiert alles auf einem alten System. Es gibt die lw. Alterssicherung, bei der im Alter sehr wenig rauskommt - der Hintergrund ist, dass sie ja ihren Wohnraum etc. haben (Hof) und gar nicht viel brauchen - da es während der Arbeitszeit auch schwierig genug ist, Rücklagen zu bilden. Jetzt ist es so, dass es im Alter schwierig ist, sich daraus ein unabhängiges Leben aufzubauen.

Reine Schenkungen sind sehr selten - meistens sind es Teilschenkungen. Der Hof wird nicht für den Preis verkauft, den er wert ist, sondern es gibt einen Betrag und der Rest wird geschenkt.

Die Meisten wollen auf dem Hof leben bleiben. Wohnrecht kann angerechnet werden, oder es kann auch eine Rente vereinbart werden (z.B. Kauf auf Raten als Rente). Das ermöglicht den Abgebenden das Überleben im Alter. Muss alles im Übergabevertrag geregelt werden.

1.5. Workshop 5 "Digital gut ackern" – IT AG des Netzwerks, Moderation: Kristina Gruber, Nicole Wolf, Mundo Yang

Präsentation zum Workshop

<https://cloud.solidarische-landwirtschaft.org/index.php/s/MbTib86w5trA8jq>

Protokolle der Themengruppen:

Thema 1 Acker:

<https://cryptpad.fr/pad/#/2/pad/view/ZDUm6CkHayGEQqTK37uhx00uV4GDVCRmllbP2Nuesul/>

Thema 2 Software: <https://cryptpad.fr/pad/#/2/pad/edit/Jsle+K3fme3aAXOO5cMiQEse/>

Thema 3 Umfragen: <https://cryptpad.fr/pad/#/2/pad/edit/d1knmXrCzWlevZ68Nrd42HfK/>

1.6. Austausch zu Workshopthemen

- Chancen z. B hinsichtlich Transparenz und Partizipation und mehr Beteiligung bei Entscheidungsprozessen; Vernetzung von Solawis, Gerätepools
- Risiken, zB alle mitzunehmen, Gefahr der Überforderung,
- Pragmatisch bleiben, aber bewusste Entscheidungen treffen, Trade-offs hinsichtlich NH sind unumgänglich, aber gut, wenn es bewusste Entscheidungen sind
- Wichtig, bestimmte Kriterien bei der Auswahl von Tools beachten, zB Exportfähigkeit/Schnittstellen (erstmal etablierte Tools später zu wechseln teilw. sehr schwer, besonders wenn man die Daten u. Strukturen schlecht oder gar nicht migrieren kann)
- systematische Vorgehensweise unterstützt beim Identifizieren von Hürden und Risiken
- Bedarf für Austauschformate / voneinander lernen, sich gegenseitig stützen
- Mehr Info zugänglich machen (zB Übersicht möglicher Verwaltungstools, systematische Vorgehensweisen, Checklisten od. Best-Practice für Herangehensweise für die eigenen Digitalisierung)
- Ankündigung: Sammlung zu Erfahrungen zu Online-Bieterunden wird verfügbar gemacht
Viele Info ist im Protokoll zu finden (Link zu eigenem Pad)
- Frage in die Runde: Gibt es Interesse an der Bildung einer Arbeitsgruppe "digitaler Acker/Landtechnik"?

Weiterführende Ideen (im Nachgang zum WS)

- Lern- / Bildungs- / Austausch- und Beratungsformate online ausbauen
 - Austauschformate, z.B. für digitaler Acker
 - Lern- und Bildungsformate für Kriterien und konkrete Anwendungsbeispiele
 - Erstellen und anbieten von Tutorials, wie bswp. von der Anstiftung
https://www.youtube.com/playlist?list=PL9rt2M0wvLVb7a-i499O_BObhmTMM21It
 - zB. "Wie baue und gestalte ich gute Formulare?"
 - Planung und Durchführung von Hackathons
- Recherche, welche "Anwendungsbeispiele" sind am wichtigsten/gut geeignet und dafür Formate anbieten (z.B. auch mit Blick auf Solar), erste Ideen aus dem im WS genannten Bedarf:
 - Grundlagen für individuelle IT-Konzeption einer Solawi, Kriterien
 - Online-Formulare

- Online Signatur
- Umfragen
- Datenschutz
- auch auf Hardware bezogen, z.B. Mikrocomputer mit Linuxsysteme, Kleinwindrad als Wasserpumpe
- Citizen-Science-Projekte zur Datenerhebung o.ä.
- Weiterentwicklung von OpenSource-Projekten
- Ergebnisse:
 - Diskussionspapier (?), das aufführt was gut funktioniert und was nicht und warum?
 - Gemeinsam entwickelter Leitfaden (zB zum Erstellen eines IT-Konzepts für die eigene Organisation)
 - Best Practice-Beispiele, Erfolgsfaktoren, Checklisten o.ä.
- Dokumentation der Workshops
- Vorstellung der Ergebnisse auf den NW-Tagungen und Erweiterung des Onlineangebots auf der Website

In diesem Pad könnt Ihr in Stichpunkten wichtige inhaltliche Essenzen aus dem Workshop und z.B. interessante Links oder Kontaktem die genannt werden, festhalten. Die Protokolle werden nach der Tagung überarbeitet, sollen einen Überblick geben und wichtige Informationen für die Teilnehmenden bündeln.

2. Protokolle Open Spaces

2.1. OS Farm Train Projekt

Vorstellung Projekt Farmtrain <http://www.farmtrain.eu/>

mögliche Synergien mit Freier Solawi-Ausbildung: Onlineplattform, Handbuch

Knackpunkte allgemein beim Thema Ausbildung: faire Bezahlung der Lernenden, Austausch mit Mentor*innen auch von anderen Höfen, Lernen zu Lehren, Auswahl der Lernenden durch die Betriebe, Plattform an den richtigen Stellen bekannt machen für junge Menschen die einen beruflichen Weg einschlagen wollen, weitere Finanzierung der Projektstrukturen/langfristige Zusammenarbeit mit der Freien Solawi-Ausbildung?

Ein Folgeworkshop ist geplant im Zeitraum bis Mitte März. Alle Interessierten können sich dafür melden bei Sarah Daum s.daum@agronauten.net

2.2. Die Kulturland- Genossenschaft stellt sich vor Thomas Klimt-Rippel, Stephanie Wild

Thomas stellt sich vor: Wirtschaft studiert, Ausbildung biodyn. Landwirt, hat den Landkauf von der Solawi Luzernenhof begleitet und kam darüber zur Kulturland eG

Stephanie stellt sich vor: Landwirtschaftlicher Betrieb in der Familie, der auf Pachtland wirtschaftet, Bodenproblematik zentrales Thema für die Agrarwende, über Solawi zur Kulturland

Thomas stellt Präsentation vor "eine Neue Allmende" (wird auf die Tagungsseite gestellt)

Ziel: Boden dauerhaft der Spekulation entziehen und vergemeinschaften

Grund: Bodenpreise in den letzten 10 Jahren verdreifacht durch Finanzkrise, Subventionen von Biogas u.a. Kaufpreise nicht mehr durch Lebensmittelproduktion zu erwirtschaften (nur möglich bis 8000€ pro ha)

Umsetzung : Land für Betriebe die ökologisch produzieren und regional eingebunden sind sichern durch gemeinschaftlichen Landkauf. Die Kulturland eG ist das Werkzeug dafür

Fragerunde:

- Verein als Partner geht das auch?

ja, aber es muss eine Betriebsnummer beim Landwirtschaftsamt beantragt werden

- Wording: Beteiligungsverfahren statt Biiterrunde

-Vorschlag die ppt plus Vortrag auf Webseite stellen, wird dadurch verständlicher,

"Wir für die Welt" wäre auch eine guter Punkt

- Wie funktioniert das Finanzierungsverfahren?

Kulturland ermittelt Budgetbedarf für die Leistungen der Kulturlandorganisation, sie schlägt Richtwert vor für eine "Pacht" pro ha, Höfe entscheiden alle 2 Jahre neu was sie auf Grund ihrer momentanen wirtschaftlichen Situation zahlen können

- Unterschiede Bioboden, Ackersynikat?

Kulturland ist nah an den Werte vom Ackersyndikat dran, hat aber eine andere Rechtsformstruktur gewährt. Im KG Vertrag ist ein Wiederverkauf der Flächen nur einstimmig möglich, Hohe Hürden damit das passiert (werden jetzt noch mal in Satzung verschärft z.B. VOrrang für andere gemeinschaftliche Eigentümsträger)

Detaillierter Vergleich wird noch erstellt. Zu Empfehlen Masterarbeit von Clemens Engel (Bezug über stephanie.wild@kulturland.de)

-Unterschied zu Regionalwert AG

Regionalwert ist kein Bodenträger im eigentlichen Sinne, Instrument um in regionale Wertschöpfungsketten zu investieren

Wieviele MitarbeiterInnen:

Zur Zeit 4 in der Projektbearbeitung und mehrere Minijobs für Verwaltung, Graphik und Socialmedia

www.kulturland.de

3.3.201 19 Uhr Webinar " Die Kulturland stellt sich vor"

2.3. OS Förderungen

Beobachtung

- wer selbstbewusst ist und gutes Marketing macht, bekommt / hat mehr Geld
- Geld-Glaubenssätze: "Es ist nicht genug für alle da / Win-Lose -> wenn ich andere nach Geld frage, muss ich betteln gehen, ich bin so arm dran, ich schäme mich"

Grundgedanke zu Förderungen

- Die SoLawi-Gemeinschaft trägt alle Kosten für den Betrieb.
- Aber: Wir bewegen uns ja doch nicht in einem vergleichsfreien Raum, und die finanziellen Möglichkeiten und Bereitschaft der Mitglieder hat auch Grenzen.
 - In Situationen mit Kosten die mehr sind als nur der laufende Betrieb: Neugründung, Erweiterung, Umzug
 - Höhere Kosten für zusätzliche Strukturen: zur Förderung der Biodiversität, Agroforst, ...
 - Wie lässt sich das kommunizieren? Was SoLawi mehr macht als nur Gemüse zu produzieren? Ihre Multifunktionalität.
- Deshalb weitere Finanzierungswege um Geld von einer größere direkten und indirekten Solidargemeinschaft zu bekommen.
 - direkte Solidargemeinschaft:

- Einlagen, Direktkredite von SoLawi-Mitgliedern
- Crowdfunding (Bsp. Lebensberg Agroforst (in kurzer Zeit 200.000 €), <https://www.startnext.com/gemeinsam-zukunft-pflanzen>, andere: <https://www.startnext.com/solawi-neu>, <https://www.solidarische-landwirtschaft.org/aktuelles/news/news-detail/crowdfunding-kampagne-fuer-regionales-und-regeneratives-gemuese>.)
- Sonder-Bieterunden für Baumpatenschaften, ...
- indirekte Solidargemeinschaft:
 - *stattliche Fördertöpfe (Steuern) und Stiftungen*
 - für Betriebsgründung (wenn als Einzelunternehmer): Gründungszuschüsse u.ä.
 - Kurze-Wege-für-den-Klimaschutz u.ä. Programme
 - LEADER / LEADER+ ist ein Maßnahmenprogramm der EU, mit dem modellhaft innovative Aktionen im ländlichen Raum gefördert werden. <https://foerdermittel-wissenswert.de/leader/>
 - Der Europäische Landwirtschaftsfonds für die Entwicklung des ländlichen Raums (ELER) fördert die Entwicklung des ländlichen Raums in der Europäischen Union. Die Ausführung obliegt den jeweiligen Bundesländern, hier am Beispiel Bayerns <https://www.stmelf.bayern.de/eler>
 - Buch "Fördertöpfe für Vereine, selbstorganisierte Projekte und politische Initiativen" (Anstiftung)
 - foerderprogramme.org
 - Bürgerstiftungen, lokale Stiftungen
 - die Regionalwert Bürger-Akiengesellschaften stellen in ihren jeweiligen Regionen Kapital für Investitionen zur Gründung oder Ausbau zur Verfügung, Listung aller Regionalwert AGs auf <https://regionalwert-impuls.de>
 - Ecosia u.a. (CO2-Kompensationszahlung, ...)
 - **zu bedenken: Zeitaufwand für Antragstellung, Dokumentation, Nachweise, Kommunikation**

Weitere Ideen

- Werkzeughersteller (z.B. Terrateck) nach B-Ware fragen
- beim Einkauf, z.B. Kompost, sagen "Wir sind Verein / gemeinnützig, habt Ihr Sonderkonditionen?"

Wie kann das Netzwerk unterstützen?

- Workshops um den eigenen Umgang mit Geld zu reflektieren, z.B. etwa zu Empowered Fundraising
- Übersicht über Fördermöglichkeiten mit kurzer Beschreibung und Einordnung ("nur für gemeinnützige Organisationen", "braucht weitere Partner", etc. damit nicht jeder auf neues alles recherchieren muss)
- Übersicht / Kontakte vermitteln zu SoLawis die in bestimmten Förderprogrammen drin sind / waren, Förderung von Stiftungen erhalten (haben) um sie nach ihren Erfahrungen zu befragen
- Workshops: Wie stelle ich Anträge? Wie formuliere ich? Worauf kommt es an? Und das was danach kommt: Dokumentation, Mittelabruf, Nachweise

Von den Teilnehmenden

- auf der Suche nach Geld für: Geräte + Lohn quersubventionieren

Bürgerstiftung (am Bsp. Köln)

- Privatpersonen + Unternehmen stiften
- Satzung legt fest was gefördert werden kann (hier: recht weit gefasst)
- vorrangig wird gefördert: gemeinnützige (aus steuerlichen Gründen)

Marius Rommel Nascent-Projekt:

- untersucht "Geldgeber" um SoLawis zu stabilisieren
- viele Menschen sind bereit Geld zu geben, es ist leichter wenn es einen Kanal wie z.B. eine Stiftung zu haben
- könnte das SoLawi-Netzwerk selbst auftreten als Geld-Einsammlerin?

- gibt es Förderung für Einzelunternehmer*innen um Betrieb zu gründen?

2.4. OS Solawi Genossenschaften

Arbeitsgruppe Solawi-Genossenschaften im Netzwerk Solawi

Mit dabei:

WirGarten e.V. - Angebot zur Gründung genossenschaftlicher Solawis (WirGarten GemüseGenossenschaften)

Solavie e.V. - Neues Projekt Bioregion Mittelbaden, sucht mehr Hintergrundwissen zum Thema Genossenschaft

Ggf. zweite Solawi in Tübingen; arbeitet in Geno-Laden

Solawi bei Hamburg - Neugründung, momentan Einzelverträge mit dem Landwirt, wie kann man das zukünftig in einer anderen Rechtsform haben?

Solawi bei Köln, suche nach einer neuen Gesellschaftsform für Hof und Solawi

Augsburg, Solawi mit einem Biogärtner gegründet, überlegen, eine Genossenschaft zu werden, aktuell 100 Ernteanteile

Interesse an Genossenschaften generell

2019 erstes Netzwerktreffen der Solawi-Genossenschaften (damals 10) auf Initiative des Kartoffelkombinat e.V., war sehr erfolgreich und positiv, wurde dann verstetigt

Hohe Dynamik, hohe Professionalität; regelmäßige Prüfungen führen dazu, dass die Zahlen "stimmen müssen"

Austausch über Slack sehr intensiv zu unterschiedlichen Themen (Orga, Verwaltung, Gärtner:innen-Wissen, Tipps usw.)

www.solawi-genossenschaften.net zeigt die Vielfalt auf und ermutigt Gründer:innen, auch Genossenschaften gründen

Gründungsseminar 26./27.2. Umwandlungsseminar; weitere Seminare in Planung. Leitfaden auch im WirGarten-Handbuch Kapitel 5: <https://www.wirgarten.com/wirgartenhandbuch/>

Sehr positive Erfahrungen mit dem ZdK/PDK; können Simon & Mona sehr empfehlen

<https://solawi-genossenschaften.net/>

--> Foliensatz nach der letzten Netzwerktagung auf der Startseite anschauen; bietet Überblick über neue Geno-Solawis und aktuelle Themen (Mustersatzung, Sekundär-genossenschaft, IT usw.)

Thema e.V. vs. eG wird aktuell im Netzwerk aufbereitet und eine Handreichung erarbeitet

Wer Vorstand ist, kann unterschiedlich gestaltet werden (Satzung!): Im WirGarten Lüneburg eG dürfen z.B. Ehrenamtliche nicht Vorstand werden, sondern nur die operativ tätigen

Angestellten. In anderen eGs ist dies anders geregelt --> auf der Genossenschaftsseite nachsehen.

Fragen zum Weiterdenken:

Bestehende Betrieb in Genossenschaft umwandeln, aber nicht 100% der Produkte geht an die Solawi-Mitglieder (z.B. Fleisch, Milchprodukte) - wie kann man das gestalten? --> Mehrhofsolawis, Versorgungsbreite- und Tiefe der Mitglieder erhöhen

Selbstversorgerhöfe als Genossenschaft

Genossenschaft als Hofnachfolge

2.5. Os Was braucht ihr vom Netzwerk?

Leitfrage: Was braucht ihr vom Netzwerk? Wie kann das Netzwerk Solawi Betriebe/initiativen unterstützen?

Fortbildung & Weiterbildung:

weitere Seminare und Webinare anbieten

Vernetzung der Solawis untereinander fördern:

Oft werden die Regionalgruppen (zu) wenig genutzt

Möglichkeit die **Regionalgruppen** zu aktivieren in dem Themenvorschläge für Treffen gemacht werden und/oder Beispiele von anderen Regionalgruppen herangezogen werden.

Nicht immer ist ein Austausch mit den Solawis aus der Region am interessantesten. Manchmal besteht mehr Interesse daran, mit **Solawis in Kontakt zu kommen, die ähnlich organisiert sind, zu den selben Themen arbeiten** oder von den Größe her vergleichbar sind

Sind andere (Online-)Plattformen zur Vernetzung nötig? Z.B. eine Art **Forum**, in dem der Austausch selbstorganisiert geschehen kann und wo Solawis, die sich für ähnlich Themen interessieren, in Austausch kommen können. Nur ein Emailverteiler kann das eventuell nicht leisten.

Solawi-Praxis-Austausch:

Materielle/ praxisrelevante Themen und Fragen (z.B. Nützlinge, Anbautechniken, etc.) kommen manchmal ein wenig zu kurz, vor allem in den Onlineformaten.

Es wäre toll, wenn **Mitglieder selbst einen praxisnahen Austausch initiieren, zu Themen, die für sie relevant und interessant sind**

Mehr DIY Kultur, Angebote sollen/müssen nicht immer so professionalisiert und akademisiert sein

Wie können engagierte Solawistas die Erzeuger*innen hierbei unterstützen? Z.B. bei den Erzeuger*innen erfragen, welche praktische Themen ihnen gerade unter den Nägeln brennen und ein paar Praktiker*innen zum Austausch einladen

Praxis-relevante Themen in den Newsletter aufnehmen. Konkrete Idee, ein „Tool des Monats“ Format ins Leben zu rufen, wo Höfe kurz mit Bildern und kurzem Text in einfacher Sprache ihr Tool vorstellen können – mit Katharina weiter besprechen

Off-topic:

Austausch mit Leonie, die zum Thema Solawi aus einer kapitalismuskritischen Perspektive promoviert. Sie ist Teil eines europaweiten Forschungsprojekts (Laufzeit: 2019-2023) der Universität Utrecht in den Niederlanden. Die zentrale Fragestellung des Projekts ist wie landwirtschaftliche zivilgesellschaftliche Akteure, im Besonderen Solidarische Landwirtschaft, als Teil eines gesellschaftlichen Wandels hin zur Nachhaltigkeit, kapitalistische Strukturen aufbrechen.

Im Zuge dessen interessiert sich Leonie für Solawi als politischen Akteur und gesellschaftliche Bewegung und ist insbesondere an der Geschichte und Entwicklung des Netzwerks interessiert.

Außer Leonie gibt es noch vier weitere Promotionsstudent*innen, u.a. ihre Kollegin Julia Spanier, die ebenfalls zum deutschen Kontext forscht, mit Schwerpunkt auf Stadt-Land-Beziehungen.

Nähere Informationen zum Forschungsprojekt: <https://unmaking.sites.uu.nl/about/forschung/>.

2.6. OS Protokoll Die Kohle/Richtwerte

Wir haben während des OS nicht protokolliert, deshalb nur kurz im Nachgang.

Ich hatte eine Präsentation gemacht, stelle sie in den Tagungsbereich (oder gebe sie jemand der das macht, hm). Sonst auch bei mir zu bekommen: maura@schnappauf.de

Themen von mir: Löhne, Mindset/Glaubenssätze, Was geben Menschen für Gemüse aus (laienhafter Blick in Statistiken - bitte gerne Feedback an mich wenn ich da ganz großen (oder kleinen) Bullshit fabuliert habe), Wie kommunizieren mit Mitgliedern / in Finanzierungsrunde?

aus der Runde:

- was wird eingerechnet ins Budget?
- "Fortbildungen als Hobby" scheint oft Grundannahme zu sein
- was brauchen Gärtner*inne (an Lohn) um glücklich zu sein? für gute Arbeit und gutes Leben?
von da zurück rechnen was dafür angebaut werden muss, wieviele Mitglieder es braucht
- (un)bezahlte Praktika, woof, FöJ, ...
- in Gründungsphase oft: mit Hartz IV aufstocken
- Kostenunterschiede? Hofstelle vorhanden oder nur Acker + Bauwagen
- bedenklich: "Marktvergleich" zwischen SoLawis - sollte es nicht geben und außerdem soooo große Unterschiede
- Argumente für noch-nicht-Mitglieder (jenseits von: Gemüse)
- Transparenz: wichtig / wie herstellen: über Löhne, Ausgaben, ...
- Überstunden sind meist unbezahlt
- SoLawi hat Budget-AG (sind aber alles keine BWLer, können Input brauchen)
- eine SoLawi will jetzt mal anfangen mit Monitoring: wie viel wird gearbeitet, von wem (Gärtnerin, Helferin, Ehrenamtlich) um Grundlage für nächstes Budget zu haben
- Gärtner*innen sind auch bei vielen Orga-Treffen (am WE), AGs - wird das als Arbeitszeit gerechnet? Wenn sie am WE bei so treffen sind, machen sie dann am Mittwoch frei? (Vermutung: nein)
- Umfrage: wieviel macht Lohn %ual am Budget aus? 50 – 75 %
- mehr Anteile von der gleichen Ackerfläche um mehr Geld (für Löhne) reinzubekommen?
vs. sozialer Zusammenhalt
- bekommen Gärtner*innen einen Anteil / müssen ihn selbst zahlen? Mittagessen wird gestellt? Günstiges Wohnen auf dem Hof? Vergünstigtes Einkaufen in Hofladen?
- Bei jeder Bieterunde (anonyme) Umfrage: Haushaltseinkommen, wieviel Personen essen vom Anteil? Kommt es hin? Zu viel / zu wenig Gemüse?

ein Eintrag im Chat :

"16,80 Euro Stundenlohn angestellt als ausgebildete Gemüsegärtnerin im Bioland Betrieb, frei für Überstunden, Urlaubsgeld bekommen wir, wir können auch im Sommer 2 Wochen Urlaub nehmen, wir bekommen gewissen Anteil Arbeitskleidung (Handschuh, Regensachen)- Ausbildung 2 oder 3 Jahre, bitte auch etwas Wertschätzung für die Ausbildung (beinhaltet Kulturen, BWL...PS..Bodenkunde...)

Wir schreiben selbstverständlich die Arbeitsstunden auf!- es ist sonst eine verlogene Rechnung, Soawis sollten doch eher mehr für die Arbeit zahlen, Wertschätzung,

gelernte Gärtner/ Menschen mit praktischer Erfahrung arbeiten i. allgemeinen wesentlich effektiver, als Menschen die neu einsteigen ohne Erfahrung ohne Ausbildung

bitte echte Stundenerfassung!!!!Lohn eher mehr als Tarif in Solawis, es wird doch von fairen Löhnen gesprochen, wo soll man sonst die Wertschätzung kommunizieren?

und was da noch reinfällt: wir haben vor 3 Jahren (oder so?) eingeführt, dass jeder Landwirt/ Gärtner/ Mitarbeiter auch im SOMMER 2 Wochen Urlaub machen kann. Das war uns wichtig, hat erstmal gar nichts mit Kosten oder Gehältern zu tun, hat aber irgendwie dann doch einen Einfluss auf das Gesamtgefüge und die "Fairness"... Freu mich auf die Bachelorarbeit dazu. ;)" (hab leider vercheckt wer das war / von wem dieser tolle Betrieb / SoLawi ist)

2.7. OS selbstorganisierte Gärtner*innenausbildung

TN: Menschen aus unterschiedlichen Ausbildungsgruppen; Menschen, die sich bereits in neuen Gruppe organisieren; Interessierte an der Ausbildung bisher ohne Gruppe

Berichte von Menschen aus bestehenden Ausbildungsgruppe:

Über Netzwerks-Newsletter Vernetzungstreffen verkündet und aus solchem Treffen sind Gruppen entstanden. Menschen aus der Gruppe selbst haben mehrtägiges Planungstreffen organisiert und einen Vorschlag für Lehrplan gemacht. Gemeinsame Fragen: Wie kommunizieren wir? Wie entscheiden wir? Wie/Wo/Wann treffen wir uns?

Auf jedem Treffen soll es ein Hauptthema geben, welches von Referent*innen bedient wird. Dazu gibt es verschieden Inputs aus der Gruppe selbst, Polit-Inputs. Insgesamt 12 Seminare auf 2,5 Jahre verteilt (so wie die erste Ausbildungsgruppe).

Auf dem Planungstreffen haben sich auch AG's gegründet und auch ein Vernetzungskreis (Gruppenübergreifend, auch eine Person aus dem Netzwerk), um im Austausch zu bleiben und auch um ein wenig Präsenz nach außen zu haben.

Die Ausbildungsgruppen waren bisher deutschlandweit organisiert, teilweise in Nord und Süd geteilt.

Die inhaltliche Orientierung richten sich an den eigenen Interessen der Gruppenmenschen. Gleichzeitig wurde auch in den Lehrplan der staatlichen Ausbildung und Lehrbücher geschaut.

Es gab auch Menschen, die sich offen gehalten haben am Ende auch eine staatliche Prüfung zu machen, daher wurde sich auch daran ausgerichtet.

Aus den Ausbildungsgruppen finden sich kleinere Orgagruppen, die die Treffen vorbereiten und da auch einen gewissen Spielraum haben. Sie suchen Referent*innen etc.

Es gibt eine online cloud, mit ganz vielen Infos für Ausbildungsgruppen (bspw. zu Referent*innen etc.)

Welche Möglichkeiten zur Vernetzung gibt es?

Homepage - Infos zur Ausbildung - E-Mail Verteiler für alle Interessent*innen

Kontakt zu Katharina aus dem Netzwerksbüro für Informationen

Welche Gruppen entstehen im Moment?

Gruppe 6: Momentan ca. 50 Leute (ca. 30 aktive), seit ungefähr November in der Selbstorganisation. Diskussionen darüber, wie sie sich evtl. nochmal aufteilen können und wie die Rahmenbedingungen für die Ausbildung sein sollen (inklusive Gestaltung etc.). Inhaltliche Ausrichtung ist noch kein großes Thema.

Gruppe 7: Ist vor kurzem entstanden, ausgehend aus der sehr großen Gruppe 6. Bisher noch offen für Leute (max. 15 Menschen), gewisser Fokus auf Permakultur, aber auch betriebliche Führung (nicht im Hobbybereich).

Finanzierung der Ausbildung

In einer Gruppe hat sich eine Finanz AG gegründet um Unterstützungen zu beantragen. Das hat sich als sehr schwer herausgestellt. Die Idee von privaten Spenden hat sich durchgesetzt, darüber sind kleine Beträge reingekommen. Ansonsten werden die Kosten der Seminare aus den eigenen Taschen der Menschen bezahlt und solidarisch per Biiterrunde finanziert.

1. Gruppe hat über das Netzwerk (als Vereinsstruktur) 2 Anträge à 5000€ gestellt, die relativ unkompliziert gelaufen sind.

Das Netzwerk steht zur Verfügung für kleinere Anträge, die unbürokratisch ablaufen. Größere Anträge haben viel Aufwand für den Vorstand und werden daher gerade ungern unterstützt. Für Spendenaufrufe steht das Netzwerk zur Verfügung.

Die Idee des Gemeinbasierten Wirtschaftens kann Thema ganz am Anfang der Ausbildung sein, Crowdfunding oder privaten Spender*innenkreis aufbauen.

Vernetzungs-AG

zwischen den Gruppen und dem Netzwerk. Ist super wichtig! 1-2 Personen aus jeder Gruppe sollten sich in der Vernetzungs AG engagieren.

Kontakt zu Menschen in der Ausbildung

gemuese-ausbildung@solidarische-landwirtschaft.org

3. Ohne Protokolle (teilweise Mitschnitte Präsentationen vorhanden):

Workshop: Langfristige Entwicklung des landwirtschaftlichen Betriebes mit Solawi

Open Spaces: Rechtsformen, Zugtier-Arbeit, Gärtner*innen-Schnack, Acker-Syndikat, Soziokratie, Regionalgruppenaustausch, Saatgutvermehrung in Solawis