



Neue Chancen für eine nachhaltige Ernährungswirtschaft
durch transformative Wirtschaftsformen

TRANSFORMATIONSPFADE UND -STRATEGIEN

ZUSAMMENFASSEND E AUSWERTUNG
DES 2. PRAXIS- UND TRANSFERPARTNER-
WORKSHOPS

4.– 5. JULI 2016, KASSEL

Christine Lenz, Carsten Sperling, Sven Stinner

Zusammenfassung

Mietäcker, Erzeuger-Verbraucher-Gemeinschaften, solidarische Landwirtschaft oder Urban Gardening Projekte sind nur einige Beispiele für transformative Wirtschaftsformen und Initiativen, die die Ernährungswirtschaft auf vielfältige Weise verändern: Sie tragen qualitativ zu einer nachhaltigen Entwicklung bei und besitzen das Potenzial, nicht-nachhaltige Formen der Ernährungswirtschaft zu verdrängen. Doch welche Transformationsstrategien kommen dabei zum Einsatz? Welche Potenziale und Ausmaße besitzen die transformativen Aktivitäten? Diesen Fragen wurde auf dem 2. Praxis- und Transferpartner-Workshop des Projekts nascent nachgegangen.

Dabei zeigt sich, dass die Strategien und Aktivitäten der Praxispartner weniger von Konfrontation und Konkurrenz geprägt sind als vielmehr von Kooperation, Teilhabe und Solidarität: gemeinschaftlich werden Strategien und Ziele hinterfragt, Bedürfnisse ausgelotet, Arbeitsstrukturen entwickelt, wird an Bildungs- und Befähigungsmaßnahmen gearbeitet – und dies sowohl innerhalb der Initiativen, in Kooperation mehrerer transformativer Initiativen, als auch in Kooperation mit Akteuren der etablierten Ernährungswirtschaft.

Die Initiativen und Unternehmen zeichnen auf diese Weise das Bild einer anderen Wirtschaftsweise, bei der nicht nur die materielle Bedürfnisbefriedigung der Menschen im Zentrum steht, sondern auch vielfältige immaterielle Aspekte in den Blick rücken. Um ihr transformatives Wirken zu unterstützen und eine Diffusion anzuregen, wird deutlich, dass eine stärkere Vernetzung und eine Erhöhung der Sichtbarkeit wichtige Maßnahmen darstellen.

Inhaltsverzeichnis

1.	Einleitung	4
2.	Thema & Vorgehensweise des Workshops	5
3.	Transformationsstrategien & ihre Reichweiten	6
3.1	Transformationsbegrifflichkeiten & Visualisierungen	6
3.2	Zuordnung der Praxispartner in die Reichweite-Typologie & Potenzialbewertung transformativer Strategien & Aktivitäten	8
3.2.1	Gemeinsamkeiten der Praxispartner auf den verschiedenen Handlungsebenen	8
3.2.2	Besonderheiten der einzelnen Handlungsebenen	9
3.3	Ergänzungs- & Änderungsbedarf bei der Transformationsbeschreibung	13
3.3.1	Prozesscharakter einer Transformation	13
3.3.2	Starker Wunsch nach politischer Unterstützung & Relevanz von Lernprozessen	14
3.4	Zwischenfazit	16
4.	Ausgewählte Potenzialräume für Transformationsstrategien	17
4.1	Gemeinschaftsbildung	17
4.2	Naturbeziehung	18
4.3	Organisationsstrukturen	18
4.4	Austauschbeziehungen – Wertschöpfung jenseits des Markts	18
4.5	Politische Funktionen & Selbstverständnisse / Re-Politisierung	19
4.6	Bildung & Befähigung	19
5.	Fazit	20

1. Einleitung

Dieses Dokument enthält eine zusammenfassende Auswertung des 2. nascent-Praxis- und Transferpartner-Workshops, der am 4./5. Juli 2016 im Anthroposophischen Zentrum in Kassel stattgefunden hat. Thematisch stand beim 2. Workshop die Diskussion von Transformationsstrategien im Vordergrund. Während am 1. Tag die inhaltliche und konzeptionelle Debatte um Potenziale und Ausmaße transformativer Aktivitäten erfolgte, wurden am 2. Tag ausgewählte Transformationsstrategien beleuchtet. Neben dem Projektteam nahmen insgesamt 22 Praxis- und 7 Transferpartner am Workshop teil.

2. Thema & Vorgehensweise des Workshops

Der 2. Praxis- und Transferpartner-Workshop widmete sich dem Transformationsverständnis und hatte u.a. einen Abgleich der Verständnisse des Teams und der Partner zum Ziel. Die im Vorfeld durch die Verbundpartner erarbeiteten theoretischen Konzepte sollten unter Einbezug der Expertisen der verschiedenen Praxis- und Transferpartner einer kritischen Reflexion, konzeptionellen Prüfung und transdisziplinären Weiterentwicklung unterzogen werden. Zur Vorbereitung wurde bereits etwa 10 Tage vor dem Workshop ein einführender 3-seitiger Text zum projektinternen Transformationsverständnis an die Partner verschickt.

Zu Beginn des Workshops wurde diese theoretische Basis durch einen Inputvortrag durch das Projektteam ergänzt, bei welchem u.a. eine Typologie der Reichweiten transformativer Aktivitäten präsentiert wurde. Im Anschluss an die Präsentation wurde der theoretische Input anhand von 3 Fragen in 4 Gruppen diskutiert: Gruppe 1 Mikroebene, Gruppe 2 Lokale Gemeinschaften, Gruppe 3 Regionale Netzwerke und Gruppe 4 Transferpartner. Danach präsentierten die 4 Gruppen ihre Ergebnisse dem Plenum. Die Gruppeneinteilung orientierte sich somit an den im Projekt identifizierten 3 Handlungsebenen transformativen Wirtschaftens¹ ergänzt um die Gruppe der Transferpartner.

Die gestellten Fragen zielten auf eine Einordnung in die vorgestellte Reichweite-Typologie, auf das Abfragen von Ergänzungs- und Verbesserungsbedarf, den die Partner hinsichtlich der konzeptionellen Beschreibung identifizieren sollten, sowie auf eine Potenzialbewertung. Mittels der Fragen sollte es somit zum einen gelingen, eine transdisziplinäre Schärfung der konzeptionellen Transformationsbeschreibung zu erzielen. Zum anderen sollten Selbstverständnisse der Initiativen abgefragt werden, um Divergenzen zu Fremdbeschreibungen aufdecken zu können.

Am 2. Tag des Workshops wurden auf einem Themenspaziergang verschiedene Potenzialräume von Transformationsstrategien entlang von 4 bis 5 Fragen in Kleingruppen diskutiert. Die Gruppen des 1. Tags wurden durchmischt, d.h. in jeder Kleingruppe waren Vertreter der 3 Handlungsebenen sowie Transferpartner anwesend. So sollte eine möglichst vielfältige Diskussion unter Einbeziehung unterschiedlicher Perspektiven ermöglicht werden. Die Ergebnisse der Kleingruppendiskussionen wurden wie am 1. Tag dem Plenum präsentiert.

¹ Die Handlungsebene der Mikroebene umfasst Praxispartner aus dem Bereich Urban Gardening, Mietäcker und Aquaponik. Sie befassen sich mit befähigungsorientierten (unternehmerischen) Leistungen zur Unterstützung von Lebensmittelselbstversorgung. Die Handlungsebene Lokale Gemeinschaften umfasst Solidarische Landwirtschaft, Food Coops, Erzeuger-Verbraucher-Gemeinschaften und Abokisten-Anbieter. Hier stehen Geschäftsmodelle zur langfristigen Verbindung von regionaler landwirtschaftlicher Produktion mit definierten Konsumentenkreisen im Vordergrund. Die Handlungsebene Regionale Netzwerke umfasst Regionalmarken, Erzeugerzusammenschlüsse und Intermediäre. Es handelt sich um integrierte regionale Kooperationsnetzwerke über verschiedene Wertschöpfungsstufen.

3. Transformationsstrategien & ihre Reichweiten

3.1 Transformationsbegrifflichkeiten & Visualisierungen

Die Transformationsbegrifflichkeiten im Projekt unterlagen einer längeren interdisziplinären Diskussion, die auf dem 2. Workshop durch ein transdisziplinäres Vorgehen reflektiert und anschließend geschärft wurden. Ausgehend von diesem entwickelten Transformationsverständnis unterscheidet das Projekt Transformationspfade, -felder und -strategien:

- Transformationspfade verlaufen entgegengesetzt zu den gewachsenen Pfadabhängigkeiten der industrialisierten und globalisierten Ernährungswirtschaft (wie z.B. globale Wertschöpfungskette, Gentechnik, Massentierhaltung und hoher Fleischkonsum). Den bestehenden Funktionalitäten und Strukturen werden (in unterschiedlicher Ausprägung) Alternativen entgegengesetzt wie bspw. Regionalisierung, Förderung des ökologischen Landbaus und der bäuerlichen Landwirtschaft, Reduzierung des Fleischkonsums, usw. Daneben sind auch eigensinnige Ausprägungen transformativer Pfade denkbar, die weniger als Widerspruch zum Bestehenden, sondern vielmehr als kreative und gestaltende Wege des Neuen verlaufen.
- Transformationsfelder sind die ungerichteten Bereiche / Handlungsfelder, in denen Transformationspfade gegen bestehende Pfadabhängigkeiten beschränkt werden. Es sind die Bereiche, in denen agiert wird, bspw. Wertschöpfungskette, Fleischwirtschaft/-konsum (beobachtbare Gegenstände).
- Transformationsstrategien sind intentional auf die Stärkung einzelner Transformationspfade gerichtete Strategien einzelner Organisationen / Initiativen. Dies können z.B. Direktvermarktung zur Förderung von Regionalität, Bildungsmaßnahmen zur Reduktion des Fleischkonsums usw. sein.

Die Initiativen sind in unterschiedlichen Bereichen aktiv. Ihre transformativen Aktivitäten können verschiedene Reichweiten einnehmen. Während manche eine Entwicklung der Nische anstreben, können andere auf eine Verdrängung etablierter Einheiten oder deren „Ergrünen“ hinwirken. Beim Workshop wurden die folgenden Reichweiten transformativer Aktivitäten bildhaft dargestellt²:

1. Nischenentwicklung
2. Systemveränderung durch Ergänzung und Institutionalisierung von Alternativen
3. Systemveränderung durch Verdrängung
4. Systemveränderung durch Verdrängung und Schrumpfung

² Beim 2. PPWS wurden die Reichweiten transformativer Aktivitäten noch unter dem Begriff Transformationspfade vorgestellt und diskutiert.

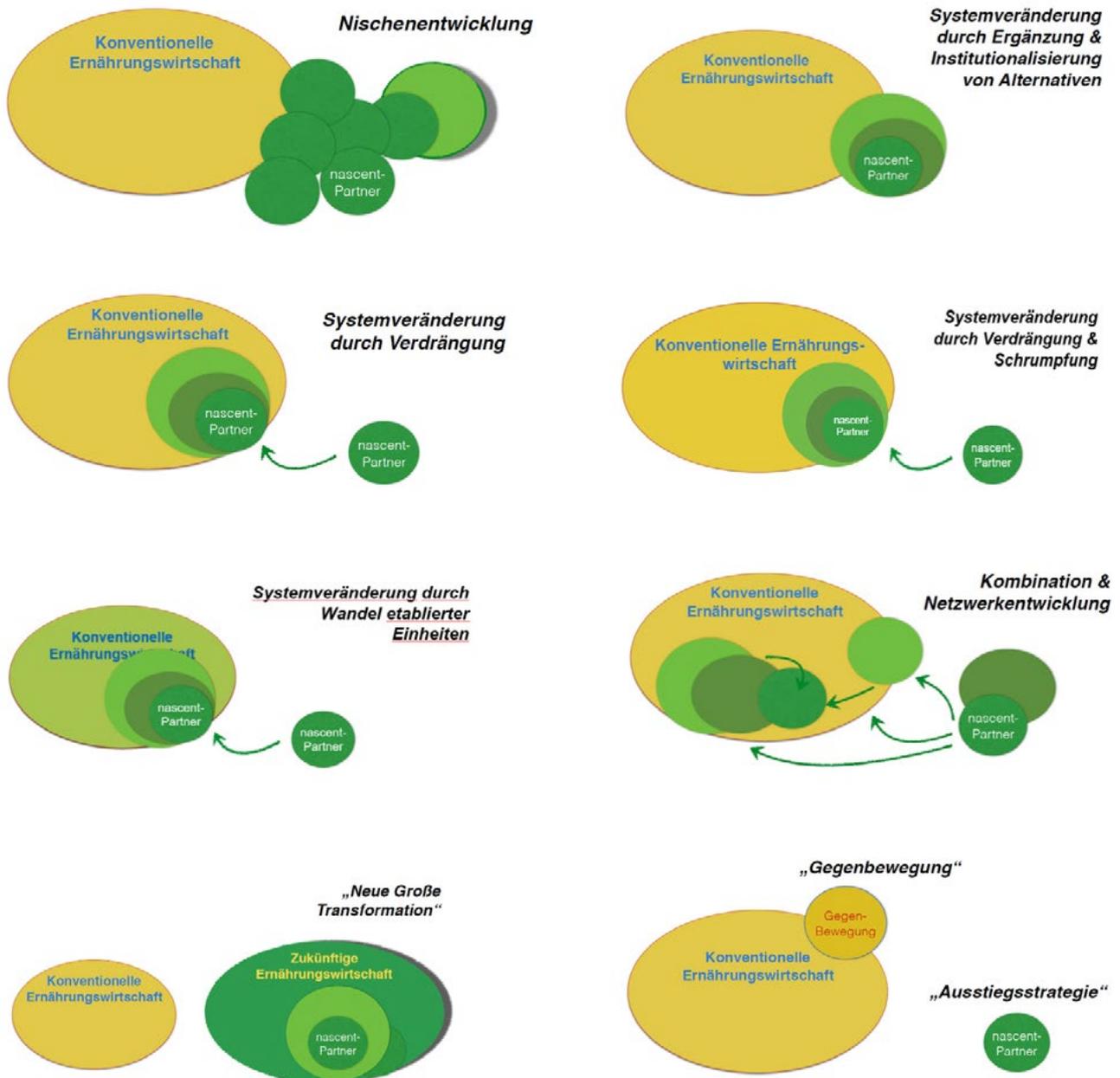
5. Systemveränderung durch Wandel etablierter Einheiten³

6. Kombination und Netzwerkentwicklung.

Darüber hinaus gab es noch zwei weitere Visualisierungen:

7. „Neue Große Transformation“

8. Gegenbewegung/Ausstiegsstrategie.



³ Beim 2. PPWS wurde diese Reichweite noch als „Systemveränderung durch systemerhaltenden Wandel etablierter Einheiten“ vorgestellt und diskutiert.

3.2 Zuordnung der Praxispartner in die Reichweite-Typologie & Potenzialbewertung transformativer Strategien & Aktivitäten

3.2.1 Gemeinsamkeiten der Praxispartner auf den verschiedenen Handlungsebenen

Nahezu alle Praxispartner ordnen sich mehreren Reichweiten zu und dies sowohl bezogen auf die aktuelle Verortung als auch auf eine perspektivische Entwicklung. Die Selbstzuordnung bereitet vielen Schwierigkeiten, was auch damit zusammenhängen könnte, dass ein Großteil der Praxispartner aufgrund von Zugverspätung bei der Anreise zum Workshop den Inputvortrag verpasst hat. Mitunter wird aber auch auf die Abneigung bezüglich einer Einordnung hingewiesen. Oft werden unverbindliche Aussagen gemacht, wobei fraglich ist, ob dies bewusst oder unbewusst geschieht. Auffällig ist, dass sich kein Partner der „Systemveränderung durch Verdrängung & Schrumpfung“ zuordnet, was insbesondere im Hinblick auf den Forschungsansatz des Projekts nascent interessant erscheint. Denn als transformativ werden im Projekt solche Wirtschaftsformen und Initiativen verstanden, die qualitativ für eine umfassende nachhaltige Ernährungswirtschaft und -kultur stehen, die aber auch das Potenzial in sich tragen, nicht-nachhaltige Formen zu verdrängen. Das Transformationsverständnis der Praxispartner weicht hier somit stark von dem des Projektteams ab.

Insgesamt sind die Partner eher zurückhaltend bezüglich der Einschätzung der eigenen Wirkmächtigkeit. Diese Zurückhaltung kann unterschiedlich motiviert sein: Einerseits deuten die Aussagen der Partner auf Realismus hin, denn viele Partner verweisen darauf, dass sie sich aktuell noch in der Nische befänden. Ihre Kunden-/Mitgliederzahlen seien (noch) gering, ebenso ihre Marktanteile. Oft betonen die Partner, dass sie mit ihren Aktivitäten „die üblichen Interessierten“ erreichten, d.h. Menschen, die über ein gewisses Vorwissen und Engagement für die Thematik der nachhaltigen Ernährung bzw. Ernährungswirtschaft verfügten. Das Erreichen anderer Menschen, die sich noch nicht für die Thematik interessieren, gestaltet sich für die Initiativen schwierig und veranlasst die Initiativen zum Teil dazu, an einer größeren Ausstrahlungskraft zu zweifeln. Andererseits unterliegen die Initiativen auch einem Erwartungsdruck, der ebenfalls für Zurückhaltung bei der Einschätzung der eigenen Wirkmächtigkeit sorgen kann. Denn einige genießen hohe mediale Präsenz, werden immer wieder als erfolgreiche Beispiele des Wandels herangezogen.

Die Praxispartner zeigen eine deutlich stärkere kooperative als konfrontative Handlungsorientierung. Kooperatives Verhalten gegenüber und strategische Allianzen mit Akteuren der konventionellen Ernährungswirtschaft stellen für alle Praxispartner eine wichtige Strategie dar. Deutlich wird bei dieser kooperativen Ausrichtung auch, dass die Initiativen sich als Vorbilder einer anderen Wirtschaftsweise verstehen, als gute Beispiele, die durch ihr eigenes Tun und Wirken der Beispielgebung dienen und konventionelle Akteure anstecken können. Diese Vorbildrolle wird von den Initiativen jedoch nicht aggressiv-

missionarisch verfolgt. Eine Ansteckung und Ausbreitung transformativer Ideen soll stattdessen mittels diverser Bildungsangebote erreicht werden. Diese reichen von Informationsveranstaltungen mit Vorträgen über gemeinschaftliche Natur-Exkursionen bis hin zu Kinder- und Erwachsenenbildung.

3.2.2 Besonderheiten der einzelnen Handlungsebenen

Die Praxispartner der Mikroebene

Die Praxispartner der Mikroebene, zu denen Urban Gardening Projekte, Mietäcker und Aquaponik zählen, verorten sich stark in der Nische bzw. auf einer „unteren Ebene“. Ihre Möglichkeiten, etablierte Akteure der konventionellen Ernährungswirtschaft zu verdrängen, schätzen sie als sehr gering ein, was sich auch darin zeigt, dass sich keiner der Partner der „Systemveränderung durch Verdrängung“ zugordnet. Vielmehr werden die Institutionalisierung von Alternativen und der Wandel etablierter Einheiten als Auswirkung ihrer transformativen Aktivitäten und als Handlungsfeld gesehen. Dabei setzen die Partner der Mikroebene auf Kooperationen mit Akteuren der konventionellen Ernährungswirtschaft, da dies den „eigenen Impact erhöhen“ könne.

Das Formulieren von Perspektiven, Zielen und Visionen fiel den Partnern der Mikroebene leichter als die Verortung im aktuellen Transformationsgeschehen, was für eine stark ideelle und bewusstseinsprägende Ausrichtung dieser Initiativen spricht. Hohe Ideale, Emotionen sowie Bildung spielen eine wichtige Rolle, die sich in Bewusstseinsbildung und öffentlicher Präsenz als wichtigen Transformationsstrategien niederschlägt: „Wir fangen alle an, weil wir Ideale haben und emotional sind, was verändern wollen.“ Die Praxispartner der Mikroebene erkennen jedoch, dass diese Ebene nur kurzfristig beibehalten werden kann und perspektivisch überwunden werden muss, um weitreichendere Transformationen auf den Weg zu bringen. Hier kommt wie bereits erwähnt die potenzielle, zum Teil bereits praktizierte Kooperation mit etablierten Akteuren der konventionellen Ernährungswirtschaft ins Spiel.

Kooperationen mit etablierten Akteuren werden jedoch auch zwiespältig beurteilt: Einerseits bieten sie den Nischen-Initiativen die Möglichkeit, weitere Bekanntheit zu erlangen und Ideen zu verbreiten. Dies gilt nicht nur bezogen auf Konsumenten, sondern auch bezogen auf die konventionelle Ernährungswirtschaft, die im Zuge der Kooperationen einem Wandel unterliegen könnte. Dass ein solcher Wandel der etablierten Ernährungswirtschaft wichtig und notwendig ist, wird gesehen und befürwortet, ihr „Recht, sich zu verändern“ anerkannt. Andererseits wird die Aufrichtigkeit eines solchen Wandels hinterfragt und die Gefahr gesehen, dass anstelle der Einflussnahme auf die Konventionellen die Konventionellen umgekehrt zu starken Einfluss auf die Initiativen ausüben könnten. Es wird auf

die Gefahr hingewiesen, „dass die einen da reinziehen und weichmachen“, dass Initiativen „sich kaufen lassen“ und dass „eigene Ideale unter den Teppich gekehrt“ werden.

Eine „Systemveränderung durch Wandel etablierter Einheiten“, ein Ergrünen der Konventionellen, sehen die Partner als möglich, verlockend und langfristig wirkungsvoll an – transformativen Aktivitäten, die in diese Richtung zielen, wird somit hohes Potenzial für einen Wandel beigemessen, auch wenn dies für die Partner der Mikroebene Gefahren durch Kooption und Konventionalisierung birgt. Eine „Systemveränderung durch Schrumpfung“ wird hingegen als unrealistisch erachtet, auch wenn gleichzeitig anerkannt wird, dass Aktivitäten, die auf eine solche Entwicklung zielen, perspektivisch am wirksamsten für eine Transformation des Ernährungssystems Richtung Nachhaltigkeit wären.

Die Partner der Mikroebene zeigen eine gewisse Zerrissenheit: Einerseits geht es ihnen aufgrund ihres Idealismus darum, Ideen zu verbreiten und eine Transformation der Ernährungswirtschaft voranzutreiben. Andererseits bedeutet ein solches Vorantreiben aber auch die Gefahr, die eigenen Ideale abschwächen oder gar aufgeben zu müssen. Der Schritt aus der Nische ist für sie somit verbunden mit der Frage, wie die Wirkmächtigkeit erhöht werden kann, ohne die eigenen Ideale aufgeben zu müssen.

Praxispartner in lokalen Gemeinschaften

Auch die Partner der nächstgrößeren Ebene lokaler Gemeinschaften, zu denen Solidarische Landwirtschaft, Food Coops, Abo-Kisten-Anbieter und Erzeuger-Verbraucher-Gemeinschaften zählen, verorten sich eher in der Nische und betonen, dass sie zunächst für eine Weiterentwicklung und Stabilisierung der eigenen Initiative sorgen müssten, bevor sie eine bedeutendere Rolle innerhalb der Transformation der Ernährungswirtschaft spielen könnten. Das Etablieren und Institutionalisieren von Alternativen stellt für sie ein wichtiges Anliegen dar. Hierauf arbeiten sie mittels ihrer Initiativen und Unternehmen hin. Potenzial wird von ihnen auch in der Vernetzung gesehen: „So viel vernetzen und so viel nach außen brüllen wie es geht [...] im Kleinen konkret transformieren [...] und das so weit wie es geht nach außen brüllen.“

Im Kleinen zu transformieren bedeutet für die Partner der lokalen Gemeinschaften vor allem, Menschen zu befähigen durch Teilhabe an der jeweiligen Initiative/Unternehmung. Denn Menschen werden als „Träger der Transformation“ betrachtet und die Befähigung und Weitergabe von Wissen an eben diese Träger wird als Aufgabe und zentrale Transformationsstrategie erachtet: „Es ist vielleicht unsere Pflicht, sowas zu üben und auf die Beine zu stellen und das dann zu teilen.“ Die Befähigung von Menschen über Teilhabe stellt einen immanenten Lernprozess dar, der auch mit der besonderen organisationalen Struktur der Initiativen der lokalen Gemeinschaften erklärt werden kann. Denn dadurch, dass

versucht wird, mehrere Wertschöpfungsstufen zu integrieren und Endabnehmer stärker einzubeziehen, stehen auch die Initiativen selbst immer wieder vor der Herausforderung der internen Auseinandersetzung und der (Re-)Stabilisierung. Die Initiativen und Unternehmen der lokalen Gemeinschaften befähigen und transformieren nicht nur im Kleinen, sie wirken auch selbst als organisationale Träger der Transformation.

Der Einbezug von Kunden und Mitgliedern in die Initiative, ihr Mitwirken, das bis zum Prosumementum reichen kann, trägt nicht nur zur Befähigung bei, sondern regt auch einen Lebensstilwandel an. Anstatt passiv zu konsumieren, sollen die Mitglieder selbst aktiv werden, mitwirken, Teil der Initiative/Unternehmung sein. Dieser starke Einbezug von Mitgliedern und der entsprechende Lebensstilwandel bergen jedoch oftmals Probleme hinsichtlich der Alltagstauglichkeit, da er mit Arbeit, Familie etc. kollidieren kann. Für die Initiativen dieser Ebene ist es fraglich, wie der Spagat zwischen Alltag und Verhaltenswandel angeregt und gefestigt werden kann. Auch die Harmonisierung von Ansprüchen der Mitglieder und der Initiativen ist fraglich. Die Partner äußern hierzu reges Austauschinteresse und deutlichen Entwicklungsbedarf.

Die Partner der lokalen Gemeinschaften sehen zwar Potenzial im Einbezug und der Befähigung ihrer Mitglieder/Kunden. Eine Potenzialbewertung transformativer Aktivitäten oder Strategien wird von ihnen jedoch mehrheitlich abgelehnt. Diese Verweigerungshaltung gegenüber solchen theoretischen und strategischen Überlegungen verdeutlicht die Wichtigkeit praktischer und auf das konkrete Tun ausgerichteter Transformationsstrategien der Partner. Sie setzen auf ein aktives Wirken praktischer Tätigkeiten und weniger auf idealgetriebene Diskussionen über Verdrängungsstrategien oder die Adressierung der Politik. Das Bestimmen von Transformationspotenzialen wird mitunter auch als „sinnlos“ abgetan. Wichtiger, als sich über Potenziale und strategisches Agieren (auch gegenüber konventionellen Akteuren) Gedanken zu machen, erscheint ihnen, in ihrer Initiative, ihrer Unternehmung transformative Praktiken zu fördern.

Praxispartner aus regionalen Netzwerken

Die Partner der größten Untersuchungsebene, der regionalen Ebene, die Regionalmarken, Erzeugerzusammenschlüsse und Intermediäre umfasst, ordnen sich unterschiedlichen Reichweiten zu, wobei der Netzwerkentwicklung besonderes Gewicht zufällt. Bei aller Unterschiedlichkeit in der Zuordnung zeigt sich sehr deutlich, dass die Initiativen der regionalen Ebene auf horizontales Wachstum setzen: viele vernetzte und kooperierende kleine Erzeuger, die sich ihren Platz in der konventionellen Ernährungswirtschaft erobern. Durch Unterstützung und Vernetzung soll es gelingen, transformative Initiativen aus der Nische zu befördern.

Für diesen Schritt aus der Nische wird Potenzial in der Kooperation mit etablierten Akteuren der konventionellen Ernährungswirtschaft gesehen, bspw. durch Produktplatzierung in Supermärkten o.ä. Der Ansatz ist eher kooperativ denn konfrontativ: Ziel ist es, die kleinen Erzeuger zu stärken, nicht die Großen zu vernichten. Jedoch sollen die Großen den Kleinen Platz machen, ihnen Raum zubilligen – was schließlich einer Verdrängung im Sinne von Marktanteilen gleichkommt.

Auffällig ist auch, dass die Nischenentwicklung für die Partner der regionalen Ebene nicht bedeutet, dass einzelne ihrer Erzeuger wachsen und sich ausbreiten, sondern dass auf eine Kooperation vieler kleiner Erzeuger gesetzt wird. Der Schritt aus der Nische soll also über die Gesamtzahl der kleinen Erzeuger erreicht werden und nicht durch einzelne marktmächtige große Player.

In dieser Idee des horizontalen Wachstums, des Erzeugernetzwerks wird großes Potenzial für die Stärkung kleiner Erzeuger gesehen, denn die Schaffung eines solchen „smart networks“ biete die Möglichkeit, „Synergieeffekte“ zu nutzen und „unterschiedlichen Kernkompetenzen“ Rechnung zu tragen. Ferner sehen die Partner der Regionalebene die Möglichkeit der besseren politischen Positionierung und Wahrnehmbarkeit durch Vernetzungen kleinerer Erzeuger und Initiativen gegeben.

Eine solche Wahrnehmbarkeit im politischen Bereich dient nicht nur der Stärkung kleiner Erzeuger, sondern ist Teil einer weiteren Transformationsstrategie, nämlich der Förderung nachhaltiger Lebensstile. Diese soll mittels Adressierung der Politik, Bildungs- und Informationsmaßnahmen oder auch der Befähigung durch praktisches Erleben und Tun gestärkt werden. Diesen Initiativen geht es folglich nicht nur darum, Marktanteile für nachhaltigere Erzeugnisse zu steigern, also angebotsseitig zu agieren. Auch Konsumenten sollen befähigt werden, sich nachhaltiger versorgen zu können.

Die Partner der Regionalebene betonen ein solch kooperatives, auf Netzwerke, Bildungs- und politische Arbeit ausgerichtetes Agieren als besonders förderlich für das Vorantreiben einer Transformation der Ernährungswirtschaft. Selbstbewusst fordern sie für sich und kleine Erzeuger Platz in der konventionellen Ernährungswirtschaft ein, nutzen strategische Allianzen und arbeiten an unterschiedlichsten Stellen an der Verbreitung transformativer Ideen und Praktiken.

Transferpartner

Während sich die Transferpartner überwiegend als Vernetzungsakteure wahrnehmen, sehen sie die transformativen Initiativen, die sie vertreten, momentan noch in einem „Nischendasein“. Nischen werden von ihnen nicht als Ausstiegsoption betrachtet, sondern

als „Rettungsinseln“, Orte, an denen transformatives Wissen erzeugt und bewahrt wird („Back-up-Option“). Aus Sicht der Transferpartner nehmen die Initiativen in ihren Nischen eine Warteposition ein, bei der sie darauf warten, dass ihr Wissen und ihre Ressourcen gefragt sind. Zur richtigen Zeit ließen sich die transformativen Ideen dann „schnell ins Große übertragen“.

Darüber hinaus beschreiben die Transferpartner die Verbreitung transformativer Ideen als wichtige Strategie der Initiativen. Für eine erfolgreiche Verbreitung werden die folgenden Aspekte beschrieben: Ähnlich wie die Partner der regionalen Netzwerke sehen auch die Transferpartner großes Potenzial in einem horizontalen Wachstum, bei welchem nicht die einzelne Initiative wächst, sondern mehrere Ableger einer Initiative entstehen. Auf diese Weise entstünde ein kooperierendes Netzwerk, dessen Initiativen sich wirtschaftlich und politisch-strategisch absichern könnten.

Gleichzeitig wird die Notwendigkeit beschrieben, dass die Initiativen und die alternativen Versorgungsmöglichkeiten, die sie bieten, sichtbar gemacht werden. Die Initiativen könnten als Vorbilder fungieren. Hierfür bedarf es jedoch der Sichtbarkeit in den Medien sowie der politischen Akzeptanz und Unterstützung, da nur so Ausstrahlungseffekte entstehen könnten.

Um weitere Menschen für transformative Initiativen zu gewinnen, sollte die Verbreitung transformativer Ideen ihrer Meinung nach niederschwellig ansetzen und gemeinschaftsbildende Elemente einbeziehen, da bei transformativen Projekten sehr unterschiedliche Menschen aufeinander trafen.

3.3 Ergänzungs- & Änderungsbedarf bei der Transformationsbeschreibung

Ergänzungs- und Änderungsbedarf sehen die Praxis- und Transferpartner sowohl hinsichtlich der Abfolge einer Transformation als auch hinsichtlich der relevanten Akteure.

3.3.1 Prozesscharakter einer Transformation

Ein Teil der Praxispartner regt an, dass die vorgestellten Reichweiten der Typologie nicht nur alternativ, sondern auch im Sinn einer Abfolge, einer Entwicklung verstanden werden sollten. Als mögliche Startpunkte einer Transformation sehen die Partner der Mikroebene die „Ausstiegsstrategie“, „Systemveränderung durch Ergänzung und Institutionalisierung von Alternativen“ sowie „Nischenentwicklung“, wobei die Ausstiegsstrategie von ihnen nicht im Sinne einer vollkommenen Loslösung von Strukturen der etablierten Ernährungswirtschaft verstanden wird, bei der keinerlei Verbindungspunkte mehr bestehen, sondern eher im Sinn einer Loslösung von den etablierten Produktionsstrukturen und -verfahren.

Die Ausstiegsstrategie steht somit in enger Verbindung mit der Institutionalisierung von Alternativen. Auch die Partner der regionalen Netzwerkebene sehen den Ausgangspunkt einer Transformation in der Nische. Für sie stehen dabei kleinere, auf ein Anliegen gerichtete Projekte im Vordergrund, die auf lokaler Ebene starten und sich dann verbreiten (bspw. Anti-AKW-Bewegung).

Als nächste Schritte einer Transformation beschreiben die Partner der Mikroebene Strategien zur „Systemveränderung durch Verdrängung“, „Systemveränderung durch Verdrängung und Schrumpfung“ sowie „Kombination und Netzwerkentwicklung“. Letzteres wird auch von den Partnern der regionalen Ebene stark betont: „Dass man sich auch als kleine Initiative mit anderen, vielleicht auch kleinen oder auch größeren, zusamm tut und dadurch mehr Masse bekommt und mehr erreichen kann, weil die Stimme dann lauter wird.“ Eine Vernetzung wird als wichtig angesehen, um Einfluss auf die Politik nehmen zu können. Diese würde Themen aufgreifen und umsetzen, wenn sie wahrnehme, was alles bereits passiere.

Eine solche Abfolge wird als wichtig für eine erfolgreiche Transformation angesehen, also kurzfristig mit kleinen Projekten zu starten, diese mittelfristig zu vernetzen, um sich besseres Gehör zu verschaffen und langfristig die Politik als Treiber zu nutzen, da nur diese auf die lange Frist eine Transformation befördern könne. Es handelt sich den Partnern der Regionalebene zufolge um „eine Kette von Schritten, die eine Strategie bilden“.

Am Ende dieses Prozesses steht die „Neue Große Transformation“, die von den Partnern der Mikroebene als „Utopie“, als in ferner Zukunft liegendes, aber erstrebenswertes Ziel angesehen wird. Eine Große Transformation bedeutet für sie eine vollständige Ab- und Auflösung des konventionellen Ernährungssystems.

Wichtig ist auch zu bemerken, dass die Nische von den Partnern nicht negativ bewertet wird, sondern dass sie vielmehr auch einfordern, ihre Relevanz als etwas Positives anzuerkennen. Bei der Diskussion um die Nische verdeutlicht sich der Erwartungsdruck, dem die transformativen Initiativen ausgesetzt sind. Ihr Plädoyer für ein freies Ausprobieren in der Nische, die einen „geschützten Einstiegsort“ bietet, zeigt, dass sie sich mit dem Druck konfrontiert sehen, schnell relevante und stabile Beiträge zur Transformation zu leisten, die ihrem experimentellen Charakter der Nischenposition (noch) widersprechen.

3.3.2 Starker Wunsch nach politischer Unterstützung & Relevanz von Lernprozessen

Bei der Diskussion um Ergänzungs- und Änderungswünsche der Reichweite-Typologie regen mit Ausnahme der Praxispartner der lokalen Gemeinschaften alle Partner die Berücksichtigung der Rolle der Politik an. Für die Partner der Mikroebene steht dabei

der Einfluss von Barrieren im Vordergrund, da sie unter Verordnungen leiden und ihrem idealistischen Tun von vornherein „Steine in den Weg gelegt“ werden können. Auch die Partner der Regionalebene weisen auf die Barrieren aktueller politischer Vorgaben hin und betonen, dass es wichtig sei, bestehende Vorschriften (bspw. das Verbot, Obstbäume im öffentlichen Bereich zu pflanzen) zu hinterfragen. Das Herantragen von Interessen und Forderungen an die Politik, wodurch ein solches Hinterfragen angeregt werden kann, stellt für sie ein zentrales Element ihres transformativen Handelns dar.

Um „öffentliche Wirkung zu entfalten“ und „politische Statements“ zu setzen, ist es für die Partner der regionalen Ebene von Belang, Kooperationen und Vernetzung voranzutreiben. Die vielen kleinen Initiativen werden ihnen zufolge besser wahrgenommen, wenn sie „zusammen auftreten“, denn so bekäme man „eine andere Stimme“. Wichtig sei ein solches Agieren auf allen Ebenen der Politik. Die Transferpartner betonen, dass neue Strukturen nur entstehen könnten, wenn sie staatlicherseits unterstützt würden. Das betrifft „lokale Wirtschaftsförderung“ ebenso wie das Schaffen von „Erfahrungs- und Lernräumen“, durch welche alternative Strukturen Verbreitung finden könnten. Dem Staat bzw. der Politik kommt aus Sicht der Praxispartner somit eine essentielle Rolle zu, da durch den Abbau von Hemmnissen sowie gezielter Förderung eine Transformation der Ernährungswirtschaft befördert werden kann.

Darüber hinaus schlagen insbesondere die Partner der lokalen Gemeinschaften eine stärkere Berücksichtigung von Bewusstseinswandel und Lernprozessen auf der individuellen Ebene vor, bei der individuelle Motivationen, Praktiken, Prägungen, individuelles Wissen und Kompetenzen in ihrer Bedeutung für die transformativen Initiativen und ihre Verbreitung stärker berücksichtigt werden. Eine Praxispartnerin bemerkt hierzu: „Ich merke bei uns, wenn die Leute auch nur zwei Jahre dabei waren oder nur ein Jahr, da bekommen die auf einmal ein anderes Gefühl dafür, wie läuft denn überhaupt ein Prozess [...] der Lebensmittelbeschaffung [...]. Dieses Bewusstsein hat dann unter Umständen auch eine Konsequenz auf das eigene [...] Verhalten [...]. Ich glaube, das darf nicht unterschätzt werden oder nicht einfach wegfallen [...].“ Die Bedeutung persönlicher Erfahrungen wird auch von Transferpartnern hervorgehoben. Zum einen gehe es um die Entwicklung von Empathie durch Mitwirken in einer Initiative (Erfahrung und Erleben praktischer Tätigkeit in der Natur), zum anderen aber auch um persönliche Beziehungen zu sich und zu anderen. Beides trage zu individueller Reflexion und Bewusstseinsbildung bei und bilde somit eine wesentliche Komponente einer Transformation der Ernährungswirtschaft.

Trotz ihres Wirkens und Strebens hin zu einer Transformation der Ernährungswirtschaft, die mit vielfältigen Änderungen – auch auf politischer und individueller Ebene – einhergeht, betonen die Praxispartner die Bedeutung kooperativen Agierens. Es geht dabei laut einem Praxispartner der lokalen Gemeinschaften auch darum, „die konventionelle

Landwirtschaft nicht als die Bösen darzustellen, sondern als die, die einfach nur einen anderen Weg gehen [...] und sie als Leute zu betrachten, die vielleicht später auch – vielleicht notgedrungen – auf den anderen Pfad, den wir jetzt schon gehen, umschwenken müssen [...] und nicht in Konkurrenz zu denken, sondern [...] insgesamt [...] mit einer positiven Energie da ranzugehen.“ Diese kooperative Haltung zeigt sich auch hinsichtlich solcher Initiativen und Projekte, die stärker in die konventionelle Ernährungswirtschaft hineinreichen. Die Partner sehen es als am vielversprechendsten für eine Transformation der Ernährungswirtschaft, wenn Vielfalt wertgeschätzt und gelebt wird, denn der vorzufindende „bunte Strauß an Alternativen“ sei auch eine Stärke gegenüber der Gleichförmigkeit des etablierten Systems.

3.4 Zwischenfazit

Es zeigt sich, dass die kooperativen Strategien der Partner deutlicher in den Fokus treten müssen bei der Bewertung des transformativen Potenzials. Die Ausgangsthese des Projekts, dass transformative Initiativen nicht nur in qualitativem Sinn für mehr Nachhaltigkeit in der Ernährungswirtschaft sorgen, sondern auch dazu beitragen, nicht-nachhaltige Formen zu verdrängen, zielt stärker auf ein konfrontatives Vorgehen ab als es die kooperierenden Strategien der Partner nahelegen. Es geht den Partnern um eine Veränderung der etablierten Ernährungswirtschaft – hierfür arbeiten sie an unterschiedlichen Stellen mit unterschiedlichen Mitteln. Jedoch stellt diese Veränderung kein konfrontatives Gegeneinander dar. Vielmehr wünschen sie sich, dass vorhandene Potenziale genutzt und gemeinsam und vielfältig auf einen Wandel hingewirkt werde. Es geht um das Ablösen nicht-nachhaltiger Praktiken und weniger um das Verdrängen von etablierten Akteuren, die als Gegner begriffen werden.

4. Ausgewählte Potenzialräume für Transformationsstrategien

Am 2. Workshoptag werden die folgenden 6 Potenzialräume für Transformationsstrategien in Kleingruppen diskutiert:

- Gemeinschaftsbildung
- Naturbeziehung
- Organisationsstrukturen
- Austauschbeziehungen – Wertschöpfung jenseits des Markts
- Politische Funktionen & Selbstverständnisse/Re-Politisierung
- Bildung und Befähigung

Sie stellen Beispielbereiche und -aspekte transformativen Wirkens dar, die Chancen und Möglichkeiten für Veränderungen bieten. Aus den ausgewählten Potenzialräumen transformativer Aktivitäten lassen sich Transformationsstrategien der Partner ableiten, deren praktische Ausgestaltung näher analysiert werden sollte.

4.1 Gemeinschaftsbildung

Die Partner heben in der Kleingruppe die Bedeutung von Aushandlungsprozessen für die Gemeinschaftsbildung hervor: So existiere zwar ein gemeinsames thematisches Interesse bei den Gruppenmitgliedern, aber dennoch seien unterschiedliche Vorstellungen zu geeigneten Strategien und den genauen Zielen der Gemeinschaft festzustellen. Motivationen und Ziele sollten den Partnern zufolge immer wieder individuell sowie in der Gruppe hinterfragt werden, so dass sich die Gemeinschaft in bestimmten Intervallen neu ausloten kann.

Auffällig ist, dass die Gruppe als zentrale Treiber von Gemeinschaftsbildung nicht etwa Teilen, gemeinsame Nutzung oder gemeinsame Finanzierung bestätigt – diese Aspekte werden als zu instrumentell abgelehnt. Diese spielen den Partnern zufolge eine eher untergeordnete Rolle. Als bedeutender für die Gemeinschaftsbildung identifizieren sie hingegen Teilhabe. In einer Gruppe mitzuwirken, mit Gleichgesinnten aktiv zu sein, etwas zu bewegen, wird als essentiell angesehen. Teilhabe wird von den Partnern als flexibler und selbstbestimmter als Teilen angesehen, da jedes Gruppenmitglied dabei selbst entscheiden kann, was und wieviel es in die Gemeinschaft einbringt. Dies zeigt, dass es insbesondere immaterielle vor materiellen Aspekten sind, die die Gemeinschaftsbildung befördern.

4.2 Naturbeziehung

In dieser Kleingruppe stehen Veränderungen in der Naturbeziehung durch praktisches Tun im Vordergrund. Die Partner berichten, wie wichtig das Erleben und Erfahren von Natur sei, um überhaupt ein Verhältnis zur Natur aufbauen zu können. Dabei wird der direkten Interaktion mit Natur, bspw. beim Sammeln oder Anbauen von Pflanzen, größere Bedeutung beigemessen als der indirekten, bspw. bei einem Spaziergang. Das praktische Tun, das Aktivwerden ändert das Verhältnis zur Natur – wobei ein gewisses Vorinteresse als Voraussetzung gesehen wird. Darüber hinaus wird von den Partnern betont, dass es wichtig sei, niederschwellige Angebote zu schaffen. Erfolgreich seien solche Angebote, die mit wenig Verantwortung und Verpflichtung auskommen, wenig Vorwissen benötigen und wenig Geld kosten.

4.3 Organisationsstrukturen

Die Kleingruppe beschäftigt sich insbesondere mit der Mitwirkung Ehrenamtlicher. Darüber hinaus stellen auch Hierarchien einen wichtigen Diskussionsgegenstand dar. Die Partner betonen diesbezüglich, dass es wichtig sei, auf transparente Verfahren zu setzen und klare Zielsetzungen zu formulieren, da Entscheidungen so nachvollziehbarer seien, was auch dem schnellen Einbezug von Neumitgliedern helfe. Deutlich wird auch, dass egalitäre nicht unbedingt hierarchischen Strukturen vorgezogen werden. Wichtiger sind flexible Strukturen, die an veränderte Gegebenheiten angepasst werden können, sowie Transparenz und ein generelles Hinterfragen von Regeln und Strukturen, damit sie nicht um ihrer selbst willen beibehalten werden. Deutlich wird somit, dass Transparenz, Offenheit und Flexibilität wichtige Komponenten bei der Einbeziehung von Mitarbeitern und Mitgliedern darstellen. Sie bieten bedeutende Orientierungspunkte bei dem Aushandeln und Nachjustieren des Miteinanders, das aufgrund von Komplexität in den Beziehungen und (personellen) Dynamiken regelmäßig notwendig erscheint.

4.4 Austauschbeziehungen – Wertschöpfung jenseits des Markts

Die Bedeutung von Transparenz zeigt sich auch in dieser Kleingruppe, die transparente Strukturen neben einer klaren Grundwertebasis als entscheidende Grundlage für Solidarität und verschiedene Formen solidarischen Wirtschaftens identifiziert hat.

Als Kriterien für neue solidarische Austauschbeziehungen werden insbesondere der Einbezug von Abnehmern bis hin zum Prosumententum, veränderte solidarische Beziehungsverhältnisse (von Preis-Abnahmegarantien bis zur solidarischen Finanzierung der Produktion) sowie die Überwindung des egoistischen Vorteilsprinzips angesehen. Um diesen Kriterien gerecht werden zu können, wird die Bedeutung von Selbstverortung und -reflexion betont.

Wichtig sei darüber hinaus auch die Kommunikation von Bedürfnissen, damit gegenseitiges Verständnis entstehen kann, Bedürfnisse anerkannt werden können. Ein solches Wirtschaften, bei dem Bedürfnisse mitgeteilt werden, muss den Partnern zufolge gemeinsam ausprobiert werden: Sie sehen es als Lernprozess, bei dem sich alle Beteiligten an neue Herausforderungen anpassen. So sei es möglich, dass fairer Handel entsteht (z.B. Preis- und Abnahmegarantien), der bis zur Ablösung etablierter Marktstrukturen führen kann.

4.5 Politische Funktionen & Selbstverständnisse/Re-Politisierung

Die Gruppe hebt hervor, dass sie die transformativen Initiativen als Vorbilder eines anderen Politikverständnisses ansehen, bei welchem bürgerschaftlichem Engagement eine wichtige Rolle zukommt. Die Initiativen bieten nicht nur eine Plattform für bürgerschaftliches Engagement, sondern versuchen mitunter auch, in politischen Prozessen mehr Bürgerbeteiligung zu schaffen.

Das politische Selbstverständnis der Partner ist auch hier stark von Kooperation geprägt: Die Verbreitung von Ideen soll über Netzwerkbildung vorangetrieben werden, die die Zusammenarbeit mit Parteien usw. nicht ausschließt. Vielmehr zeigt sich auch hier wieder das Miteinander: Es geht nicht um eine Revolution des politischen Systems oder des Parteiensystems, sondern darum, von der Politik bemerkt und unterstützt zu werden (u.a. durch Fördergelder). Auf diese Weise soll es gelingen, der eigenen transformativen Rolle Gewicht zu verleihen, Menschen aufzuklären und zu befähigen.

4.6 Bildung & Befähigung

In dieser Kleingruppe zeigt sich ebenso wie in der Gruppe zur Naturbeziehung die Relevanz des praktischen Tuns. Die Partner betonen, dass es wichtig sei, Lernorte in das praktische Leben einzubinden und Lernen weniger theoretisch zu gestalten. Hinzu kommt das Potenzial von Laienwissen, dem vermehrt Aufmerksamkeit gewidmet werden sollte. Praxisorientiertes Lernen wird in seiner Bedeutung sowohl für die Kinder- als auch die Erwachsenenbildung betont.

5. Fazit

Die Diskussionen der Kleingruppen zu den 6 ausgewählten Potenzialräumen und die daraus ersichtlichen Transformationsstrategien der Partner verdeutlichen die bereits im Zwischenfazit hervorgehobene kooperative Ausrichtung der Initiativen: gemeinschaftlich werden Strategien und Ziele hinterfragt, werden Bedürfnisse ausgelotet, Arbeitsstrukturen entwickelt, an Bildungs- und Befähigungsmaßnahmen gearbeitet – und dies sowohl innerhalb der Initiativen, in Kooperation mehrerer transformativer Initiativen, als auch in Kooperation mit Akteuren der etablierten Ernährungswirtschaft. Insbesondere Letzteres verdeutlicht die Überwindung einer abwertenden Einordnung etablierter Akteure, die als kontraproduktiv für die Diffusion nachhaltiger Konzepte und Praktiken gesehen wird.

Die kooperative Haltung der Initiativen zeichnet das Bild einer anderen Wirtschaftsweise, bei der nicht nur die materielle Bedürfnisbefriedigung der Menschen im Zentrum steht, sondern auch vielfältige immaterielle Aspekte in den Blick rücken, wie zum Beispiel Teilhabe, Solidarität oder auch Selbstversorgung durch Befähigung.

Die Initiativen nutzen unterschiedliche Transformationsstrategien, um auf eine nachhaltige Veränderung der Ernährungswirtschaft hinzuwirken. Deutlich wird dabei, dass

- die Partner der Mikroebene am stärksten ideell und bewusstseinsprägend ausgerichtet sind. Das Formulieren von Visionen und Zielen ist wichtig und führt mitunter zu einer kritischen Distanz gegenüber der konventionellen Ernährungswirtschaft, weil Unsicherheit darüber besteht, ob und wie die eigenen Ideale in Kooperation mit mächtigeren Akteuren beibehalten bzw. durchgesetzt werden können.
- Für die Partner der Ebene lokaler Gemeinschaften steht das praktische Tun im Vordergrund und weniger das Formulieren von Visionen und Zielen. Die Partner dieser Ebene setzen auf eine Transformation im Kleinen, innerhalb der eigenen Organisation, versuchen insbesondere durch Befähigung ihrer Mitglieder und Kunden sowie durch organisationale Änderungen hinsichtlich der Wertschöpfungskette einen Wandel herbeizuführen.
- Die Partner der regionalen Ebene versuchen mit diversen Maßnahmen verschiedenste Akteure zu erreichen. Im Gegensatz zu den Partnern der anderen beiden Ebenen treten die Partner dieser Ebene selbstbewusster hinsichtlich ihres transformativen Potenzials auf, was auch daraus resultieren kann, dass die Initiativen der Regionalebene bereits länger bestehen und stärker vernetzt sind. Dies trägt zu mehr Erfahrung im Umgang mit anderen Akteuren (Adressierung der Politik, Kooperationen mit konventionellen Akteuren der Ernährungswirtschaft) bei und befördert Strategien, die auf die Diffusion transformativer Aktivitäten zielen.

Die kooperative Ausrichtung der Initiativen und ihre Besonderheiten hinsichtlich transformativer Strategien und Aktivitäten zeigen, dass das transformative Potenzial der Initiativen wesentlich durch Maßnahmen in zwei Bereichen gestärkt werden könnte:

Vernetzungsarbeit

Um den unterschiedlichen Kompetenzen und Erfahrungen Rechnung zu tragen und ein „smart network“ aufzubauen, empfiehlt es sich, stärkeres Augenmerk auf eine Vernetzung transformativer Initiativen und Projekte untereinander zu legen sowie eine Vernetzung in die konventionelle Ernährungswirtschaft hinein anzuregen. Dies trägt dann auch dazu bei, die Aufmerksamkeit für alternative Wirtschafts- und Versorgungsformen zu erhöhen und ihre Sichtbarkeit zu steigern. Jüngere Initiativen können dabei von den Erfahrungen der bereits länger Bestehenden profitieren und wichtige Impulse für die Zusammenarbeit mit Akteuren der konventionellen Ernährungswirtschaft erhalten. Ob eine Vernetzung der Initiativen lediglich auf den einzelnen Ebenen (bspw. Mikroebene) oder über diese hinweg (Ebenen übergreifend) angeregt werden sollte, ist angesichts der heterogenen Visionen der Praxispartner fraglich. Auch die genaue Ausgestaltung einer Vernetzung in die konventionelle Ernährungswirtschaft hinein bedarf weiterer Reflexion, um Gefahren der Kooption und Konventionalisierung abzuschätzen.

Erhöhung der Sichtbarkeit

Eine Erhöhung der Sichtbarkeit transformativer Initiativen bedarf gezielter politischer Unterstützung und Förderung. Eine bessere Wahrnehmbarkeit von Alternativen bietet nicht nur Optionen für Konsumenten, um sich anders verhalten und versorgen zu können, sondern bietet auch Beispiele für andere (konventionelle) Akteure der Ernährungs-wirtschaft, um ihre Produktions- und Versorgungsstrukturen ändern und anpassen zu können.