



Neue Chancen für eine nachhaltige Ernährungswirtschaft
durch transformative Wirtschaftsformen

ZUSAMMENFASSUNG UND AUSWERTUNG

3. PRAXIS- UND TRANSFERPARTNER- WORKSHOP IN KASSEL

21.– 22. SEPTEMBER 2017

Christine Lenz, Carsten Sperling, Sven Stinner

Inhaltsverzeichnis

1.	Einleitung	3
2.	Zusammenfassung der Workshop-Diskussion	5
2.1.	Diskussion zu Frage 1 „Kooperationen“	5
2.2.	Diskussion zu Frage 2 „Ernährungspolitische Vorstellungen und Beiträge zu einer nachhaltigen Ernährungswirtschaft“	7
2.3.	Diskussion zu Frage 3 „Gestaltungsformen von Großer Transformation und nachhaltiger Gesellschaft“	9
2.4.	Abschlussdiskussion	10
3.	Feedback zu Diffusionsperspektiven, optimaler Betriebsgröße und Beteiligungskultur	12
3.1.	Zusammenfassung der Diskussion und Stimmungsbilder	12
3.2.	Erkenntnisprozess	14
4.	Verortung transformativer Unternehmen zwischen makropolitischen Hindernissen und mikropolitischen Möglichkeiten	16
5.	Fazit	21

1. Einleitung

Dieses Dokument enthält eine zusammenfassende Auswertung des 3. nascent-Praxis- und Transferpartner-Workshops, der am 21. / 22. September 2017 im Anthroposophischen Zentrum in Kassel stattgefunden hat. Der 3. Workshop widmete sich thematisch „der Politik“ der transformativen Unternehmen der Ernährungswirtschaft. Anhand von 3 Fragen haben die Praxis- und Transferpartner an den beiden Tagen Möglichkeiten der Kooperation mit der etablierten Ernährungswirtschaft, Visionen für die Ernährungswirtschaft im Jahr 2025 und Gestaltungsformen einer gesellschaftlichen Transformation diskutiert. Außerdem haben die Transferpartner Unterstützungs- und Diffusionspotenziale aufgezeigt. Neben dem Projektteam nahmen insgesamt 15 Praxis- und 7 Transferpartner am Workshop teil.

In Bezug auf die Transformation der nicht-nachhaltigen Ernährungswirtschaft wird in den letzten Jahren vermehrt die politische Dimension von Ernährung im Allgemeinen und der neuen Ernährungsinitiativen im Besonderen angesprochen. Essen, so die Argumentation, sei keine private Angelegenheit mehr, sondern werde im Rahmen der Suche nach zukunftsfähigen Ernährungsverhältnissen in Deutschland und weltweit zunehmend zum Gegenstand öffentlichen, d.h. politischen Handelns. Wo aber von Ernährung als „Ort des Politischen“ gesprochen wird, richtet sich das nicht (nur) auf mögliche parteipolitische Interventionen oder Unterstützungen zur (graduelleren) Veränderung des etablierten Ernährungssystems, sondern auf die Möglichkeiten einer Neuausrichtung bzw. Transformation des gesamten Handlungsfelds durch soziale Bewegungen und transformative Unternehmen in der Land- und Ernährungswirtschaft (Urban Gardening und Selbsterntegärten, Solidarische Landwirtschaft, Foodcoops, regionale Netzwerke, Ernährungsräte). Das prägende Merkmal dieser Bewegungen und Initiativen besteht darin, nicht nur zum Bestehenden Nein zu sagen, sondern neue ökonomische, gemeinschaftsorientierte und lebensweisebezogene Praktiken öffentlich auszuüben, die als Keimzellen betrachtet werden, aus denen Transformationen und zukunftsfähigere Ernährungsverhältnisse hervorgehen.

Deshalb hat auf dem Praxispartner-Workshop ein intensiver Austausch über die Politik der transformativen Unternehmungen stattgefunden, mit dem Ziel einer auch konzeptionellen Verständigung.

Konkretes Anliegen des nascent-Teams war es, tiefere Einsichten in das politische Selbstverständnis und Wirken der Initiativen und in die politische Relevanz ihrer Alltagspraktiken zu gewinnen. Dazu werden auch radikaldemokratische Ansätze einbezogen, die „das Politische“ in den Initiativen selbst verorten, anstatt es allein in politischen Institutionen zu suchen. Hierzu ist den Praxis- und Transferpartnern im Vorfeld des Workshops ein Text mit drei ausführlich elaborierten Fragen geschickt worden:

- a) Vorstellungen von und Erwartungen an Kooperation, insbesondere mit etablierten Akteuren der Wertschöpfungskette,
- b) ernährungspolitische Vorstellungen und wahrgenommene Beiträge zu einer nachhaltigen Ernährungswirtschaft sowie

c) Gestaltungsformen von Großer Transformation und nachhaltiger Gesellschaft.

Auf dem Workshop sind die Fragen in unterschiedlichen Settings behandelt worden, und zwar:

- a) in Form einer Kartenabfrage und einer Fishbowl-Diskussion,
- b) in Kleingruppen und anschließender Zusammenfassung (teilweise visualisiert) im Plenum,
- c) in einer offenen Plenumsdiskussion.

Abschließend hat im Plenum eine Diskussion zu Möglichkeiten und Grenzen einer Regionalversorgung durch transformative Unternehmungen stattgefunden. Innerhalb des Workshops sind den Praxispartnern zudem ausgewählte Zwischenergebnisse durch das Projektteam vorgestellt worden. Die Diskussion zum Input des AP2 (Produktions- und konsumtheoretischer Zugang) wird in einem eigenen Kapitel dokumentiert, da sie am ersten Veranstaltungstag breiten Raum eingenommen hat. Abgerundet worden ist der Workshop durch eine Vorstellung der Angebote der Transferpartner an die Praxispartner sowie eine Feedback-Runde.

2. Zusammenfassung der Workshop-Diskussion

Dieses Kapitel fasst die wesentlichen Diskussionsinhalte zusammen.¹

2.1. Diskussion zu Frage 1 „Kooperationen“

Im ersten Abschnitt stand die Bewertung existierender und möglicher bzw. unmöglicher Kooperationen zwischen Akteuren einer „transformativen“ und solchen einer „etablierten Ernährungswirtschaft“² im Zentrum, sowie die Erschließung möglicher Außen- und Innenwirkungen.

Diskussionsleitende Fragen:

- In welcher Weise und bis zu welchem Punkt lassen sich die konträren Positionen im Rahmen von Kooperationen überwinden und zusammenbringen?
- Wie viel Nähe kann geduldet werden und wie viel Distanz ist notwendig?
- Was ist für die Dynamik der transformativen Entwicklung hilfreich und was sollte vermieden werden?

Im ersten Schritt wurden von den Teilnehmenden formulierte Statements zum Thema „Kooperationen mit der etablierten Ernährungswirtschaft“ vom Projektteam hinsichtlich der Bewertungstendenz (positiv-negativ) und Eintrittswahrscheinlichkeit (möglich-unmöglich) in ein Analyseraster eingeordnet, welches anschließend im Plenum diskutiert wurde. Es zeichnete sich ein durchmischtes Stimmungsbild ab: Für einen Teil der Initiativen sind Kooperationen durchaus möglich und werden überwiegend positiv bis neu-

1 Ausführliche Protokolle und Transkriptionen der einzelnen Workshop-Phasen sind nicht Teil dieses Dokumentes. Sie sind auf der nascent-Arbeitsplattform (interner Bereich der Projektwebseite) dokumentiert und stehen allen Projektmitarbeiter*innen, Praxis- und Transferpartnern zur Verfügung, die die Workshop-Diskussionen im Detail nachvollziehen möchten. Auch die einzelnen Präsentationen stehen auf der Arbeitsplattform als Download zur Verfügung und werden an dieser Stelle daher nicht nochmals wiedergegeben.

2 a) Als konventionelle oder etablierte Wirtschaftsformen werden Wirtschaftsformen gefasst, die (nicht zwangsläufig ausschließlich) innerhalb der Strukturen der industriellen, nicht ökologischen erzeugenden Agrarwirtschaft („große Kette“) agieren und ihre Produkte über den konventionellen Handel vertreiben oder beziehen. Der Begriff „konventionell“ wird üblicherweise als Antonym zum Begriff „biologisch“ verwendet (im Sinne einer biologischen Erzeugung von Lebensmitteln nach den einschlägigen Richtlinien (EU, Anbauverbände) und „etabliert“ als Antonym zu „transformativ“. In der praktischen Begriffsverwendung, auch in unserem Sample, kommt es jedoch häufig zu Unschärfen und Überschneidungen, so dass der jeweilige Kontextbezug zu beachten ist. b) Als transformative Wirtschaftsformen lassen sich Wirtschaftsformen bezeichnen, die sich u.a. durch folgende charakteristische Merkmale in unterschiedlicher Ausprägung kennzeichnen lassen: Empowerment, partnerschaftliche Befähigung, Gemeinschaftsbildung, materielle Teilhabe, gestärkte Selbstversorgung, Engagement zur Gestaltung von Gesellschaft, ökonomische Selbstbegrenzung, Entschleunigung, Regionalisierung bzw. Lokalisierung, Re-Naturierung (vgl. R. Pfriem / I. Antoni-Komar / C. Lautermann (2015): Transformative Unternehmen, in: Ökologisches Wirtschaften 30 (3), S. 18–20.) oder durch ihre Transformation der Formen des Ernährungshandelns und ihrer materiellen und technischen Verfasstheit (doing), des Organisierens und der Steuerung (organising), der Sinnsetzungen und Deutungsmuster (framing), von Wissen und Kompetenzen durch innovative Befähigungsprozesse (knowing) (vgl. Kropp / Stinner 2017 i.E., in Anlehnung an Haxeltine et al. 2016).

tral bewertet. Sie betrachten Kooperationen mit der etablierten Ernährungswirtschaft als „Mittel zum Zweck“, die allerdings mit Vorsicht und teilweise auch mit Skepsis zu behandeln seien. Für die Mehrzahl der Initiativen erscheinen Kooperationen mit der etablierten Ernährungswirtschaft hingegen nicht möglich und nicht wünschenswert. Diese Initiativen bewerten sie durchgehend als tendenziell negativ und sprechen von „Skepsis“ bis hin zu „Widerstand“. Demgegenüber weisen die Transferpartner teilweise auf die Notwendigkeit und mögliche positive Effekte der Zusammenarbeit mit der etablierten Ernährungswirtschaft hin.

Nach Analyse der Fishbowl-Diskussion lässt sich bei den Praxispartnern eine differenzierte Sichtweise auf Kooperationen mit „konventionellen“ bzw. „etablierten“ Wirtschaftsformen feststellen.

a) Kooperationen nach eigenen Auswahlmechanismen

Die Biozertifizierung eines Partners ist für sie nicht das ausschlaggebende Kriterium für eine Kooperation, da die Diskussionsteilnehmer*innen in der ökologischen Agrarwirtschaft ähnliche Prozesse und Strukturen wie im konventionellen, industriellen Ernährungswirtschaftssystem beobachten (große Betriebsstrukturen, Markthegemonien, Preisdruck etc.). Kooperationen mit nicht-biozertifizierten Partnern kommen hingegen häufig zustande, weil sich diese nach individueller Einschätzung und Abwägung eher als geeignete, mit den Werten der eigenen Organisation in Einklang stehende Wirtschaftspartner herausstellen. Häufig ist bei diesen Kooperationspartnern eine Biozertifizierung insgesamt oder für bestimmte Produkte aus verschiedenen Gründen nicht möglich oder sinnvoll (Umstellungsphase, Nebenerwerbsbetriebe, Verarbeiter, kleine Betriebsstrukturen etc.). Entsprechend rückt bezüglich der Auswahl von Kooperationspartnern gegenüber pauschalen Prinzipien die Entwicklung eigener, differenzierter Kriterien in den Vordergrund, auch in Bezug auf Produktionsstandards bzw. Kontrollmechanismen, und eine gesteigerte individuelle Bewertungskompetenz der Akteure (sowohl der Partner als auch der Konsument*innen) wird notwendig (Lokalität/Regionalität, Direktvermarktung, Transparenz in der Wertschöpfungskette, ökologischer Landbau (auch ohne Zertifikat), „soziale“ Produktion etc.). Die Kompetenz zur Beurteilung alternativer Produktqualitäten auf Seiten der Konsument*innen ist in den Augen der Praxispartner häufig nicht gegeben bzw. solche Qualitäten werden u.U. noch nicht deutlich genug kommuniziert.

b) Punktuelle Kooperation mit etablierten Partnern

Dennoch arbeiten einige Initiativen punktuell mit etablierten Partnern zusammen, tendenziell aber eher in Randbereichen, in denen es an ökologischen Alternativen mangelt oder gesetzliche Rahmenbedingungen oder betriebswirtschaftliche Zwänge und Kalküle eine Zusammenarbeit notwendig machen oder betriebswirtschaftlich sinnvoll erscheinen lassen (z. B. Transport, Weiterverarbeitung, Koordinationsaufwand etc.). Von der gezielten Ansprache und Einbeziehung etablierter Partner erhoffen sich manche Praxispartner den Anstoß einer internen Transformation beim jeweiligen Kooperationspartner.

Einige Gesprächsteilnehmer*innen (v.a. Vertreter*innen von Regionalmarken) sehen in der Aufnahme ökologisch erzeugter, regionaler oder fair produzierter Lebensmittel in das Sortiment der konventionellen Supermärkte und Discounter (Erhebung bestimmter Produkte zur Marktfähigkeit) grundsätzlich einen Erfolg, der mit der kooperativen Arbeit transformativer Unternehmen in Verbindung gebracht wird. Sie erkennen jedoch auch, dass transformative Unternehmensformen gerne als Aushängeschild für konventionelle Ernährungsunternehmen herangezogen werden (Stichwort: Greenwashing), bzw. Marketingstrategien transformativer Unternehmen kooptiert werden, ohne dass weiterführende Transformationen folgen. Die Zusammenarbeit mit etablierten Akteuren der Ernährungswirtschaft ist in der Regel durch ungleiche Machtverhältnisse gekennzeichnet (z.B. keine Abnahmegarantien, keine Unterstützung in betrieblichen Ausnahmesituationen, Standardisierung, Preisdruck, Positionierung im Laden etc.) und wird deshalb von den meisten Diskussionsteilnehmer*innen abgelehnt.

c) Zusammenarbeit mit großen konventionellen Konzernen der Ernährungswirtschaft

Zu den großen konventionellen Konzernen der Ernährungswirtschaft bestehen in aller Regel keine Kooperationsbeziehungen. Diese werden zwar in den meisten Fällen nicht kategorisch ausgeschlossen, wenn sie dem Erfolg einer transformativen Bewegung dienlich erscheinen, jedoch nicht proaktiv gesucht. Wichtig erscheint es den Praxis- und Transferpartnern, zwischen einer individuellen und einer strukturellen Ebene zu unterscheiden, um sich bewusst zu machen, dass hinter der konventionellen Ernährungswirtschaft auf der einen Seite Menschen stehen, deren Meinungen, Praktiken und Strategien durchaus reversibel sind, auf der anderen Seite allerdings zerstörerische Strukturen, strukturelle Gewalt und Hegemonien beobachtbar sind, die es aktiv zu überwinden/kritisieren und (im Sinne schöpferischer Zerstörung) zu transformieren gelte. Ob und inwiefern nachhaltig wirtschaftende Unternehmen mit einer wachstumsgetriebenen Wirtschaft und ihren zerstörerischen Strukturen und Nebenfolgen überhaupt zusammenzubringen sind oder ob vielmehr größere Strukturen nachhaltigen Wirtschaftens (z.B. Genossenschaften, Kooperationsnetzwerke) diesem System gegenübergestellt werden sollen, wurde kontrovers diskutiert, ohne zu verallgemeinerbaren Schlüssen zu kommen.

2.2. Diskussion zu Frage 2 „Ernährungspolitische Vorstellungen und Beiträge zu einer nachhaltigen Ernährungswirtschaft“

Im zweiten Tagungsabschnitt standen die Visionen und Strategien der Praxispartner bezüglich einer veränderten Ernährungswirtschaft im Vordergrund. Sie sollen Aufschluss über das politische Agieren transformativer Unternehmen geben und die Relevanz von Mikropolitiken und radikaldemokratischem Engagement beleuchten. Unter der Überschrift „Wie könnte die Ernährungswirtschaft 2025 aussehen?“ wurden in drei zufällig gebildeten Gruppen folgende Einzelfragen diskutiert und die Gruppenergebnisse anschließend dem Plenum präsentiert und noch einmal diskutiert:

- Mit welchen ernährungspolitischen Strategien agieren Ihre/Eure Initiativen/Unternehmen sektoral auf die Ernährungs- und Landwirtschaft bezogen?

- Welche Rolle spielen konkrete Vorstellungen über eine wünschenswerte Ernährungs- und Landwirtschaft in 2025?
- Welche Vorstellungen liegen darüber vor, nicht nur selber anders zu leben und zu arbeiten, sondern auch – durch Verdrängung nicht-nachhaltiger Formen von Ernährungs- und Landwirtschaft – handfest und konkret zum Zustandekommen einer zukunftsfähigen Ernährungs- und Landwirtschaft in 2025 beizutragen?

Als Vision, wie die Ernährungswirtschaft im Jahr 2025 aussehen soll, wurde in allen Gruppen auf kleinstrukturierte, regionale Versorgungsstrukturen mit bäuerlicher Landwirtschaft hingewiesen. Es soll nicht nur ökologisch nachhaltig gewirtschaftet werden, sondern auch das Soziale von größerer Bedeutung sein. Die Visionen gehen mit einem anderen Verständnis von Wohlfahrt einher, das weniger materiell als immateriell geprägt ist und gutes Leben und Essen für alle beinhaltet. Die Praxispartner sehen angesichts aktueller Fehlentwicklungen der etablierten Ernährungswirtschaft vielfältigen Handlungsbedarf, um Menschen für eine andere Ernährungswirtschaft zu sensibilisieren und konkrete Veränderungen herbeizuführen. Sie identifizieren dazu folgende strategische Zugänge:

a) Unternehmenskultur

Die Praxispartner heben die Relevanz kooperativer Organisationsformen hervor. Ein anderes Miteinander stehe im Vordergrund, das soziales Lernen und wertschätzenden Umgang erfordert. Dies beinhaltet ebenso faire Entlohnung wie praktisches Erproben im Sinne organisationalen Lernens und Entwickelns (bspw. in der Zusammenarbeit mit Prosument*innen).

b) Vernetzung und regionale Wirtschaftsbeziehungen

Eine kleinstrukturierte regionale Ernährungswirtschaft basiert auf transparenten lokalen Wirtschaftsbeziehungen. Austausch und Kommunikation sind wichtige Bedingungen für eine Vernetzung vieler kleiner Betriebe. Dialogische Wirtschaftsformen sorgen in ihren Augen nicht nur für Erfahrungsaustausch, sondern besitzen auch ein impulsgebendes Potenzial, indem die Unternehmen eine Vorbildrolle einnehmen und andere Betriebe ermutigen und befähigen, nachhaltig zu wirtschaften.

c) Bildung und Befähigung

Neben der Notwendigkeit staatlichen Lernens im Sinne von BNE wird die Relevanz praktischer Lernorte und praktischen Tätigwerdens unterstrichen. Es gehe nicht nur um die Vermittlung von Wissen, sondern auch um Verständnis für und Wertschätzung von Lebensmittelproduktion. Betont wird ferner die Notwendigkeit, die Berufsausbildung im landwirtschaftlichen Bereich gegenüber den „großen Herausforderungen“ anzupassen bzw. für transformative Unternehmen überhaupt zu ermöglichen. Berufsbildende Organisationen, wie Landwirtschaftskammern und Berufsschulen, werden dafür als strategische Partner gesehen.

d) Adressierung politischer Akteure

Die Praxispartner heben darüber hinaus hervor, dass es wichtig sei, die Thematik der Transformation der Ernährungswirtschaft stärker in die Öffentlichkeit zu tragen und politische Partner für dieses Ziel zu gewinnen. Neben Parteilarbeit und Kooperationen mit lokalen Entscheidungsträgern wird auch auf klassisches transparentes Lobbying verwiesen.

Trotz einer Vielzahl von Strategien, die die Praxispartner formulieren, betonen sie insgesamt die Begrenztheit ihres Wirkens. Als problematisch wird einerseits hervorgehoben, dass nur ein bestimmtes Milieu angesprochen und andere, nicht-nachhaltig-orientierte Bevölkerungsgruppen gar nicht erreicht werden. Andererseits bemängeln sie die vielfältigen Einschränkungen durch den aktuellen politischen Rahmen, der nicht-nachhaltiges Wirtschaften begünstigt und nachhaltiges erschwert. Angesichts dieser Rahmenbedingungen, die einer nachhaltigen Transformation des Wirtschaftens im Ernährungsbereich grundsätzlich entgegenstehen, zielen die Praxispartnern stärker auf eine direkte Beeinflussung der politischen Akteure. Die Adressierung von Abgeordneten, von Ansprechpartnern in der Verwaltung, die Zusammenarbeit mit lokalen politischen Entscheidungsträgern steht für sie im Vordergrund, während die Möglichkeiten der eigenen Mikropolitiken weniger präsent sind – auch wenn auf Nachfrage bei der Plenumsdiskussion eingeräumt wird, dass beides relevant sei.

2.3. Diskussion zu Frage 3 „Gestaltungsformen von Großer Transformation und nachhaltiger Gesellschaft“

Der dritte Workshopabschnitt beschäftigte sich mit Gestaltungsformen der Großen Transformation. Dieses Thema ist einerseits allgemein (gesellschafts-) politisch zu verstehen:

- Welche Vorstellungen von den Gestaltungsformen einer Großen Transformation und nachhaltigen Gesellschaft haben die Praxispartner – vor allem in Bezug auf Willens- und Entscheidungsbildung von unten, also Demokratie?

Dies wird ergänzt durch zwei spezifische Zusatzfragen:

- Welche Rolle sollten Unternehmen und unternehmerische Initiativen als ökonomische Organisationen dabei spielen?
- Wie sollte zukünftige Ernährungs- und Landwirtschaft im Sinne von Ernährungssouveränität einen angemessenen politischen Ort bekommen?

Reinhard Pfriederich führte in das Thema ein und hob besonders die Bedeutung integrativer, bereichsübergreifender Ansätze und des Zusammenwirkens der Praxispartner-Initiativen mit anderen Teilen der Gesellschaft hervor. Er bat um Aussagen zum gesellschaftlichen Engagement der Praxispartner und zu den entscheidenden Transformationsstellen sowie um Statements zur Frage, wie gesellschaftliche Lernprozesse funktionieren.

Die Praxispartner heben die Bedeutung der persönlichen Beziehungsebene sowohl in Bezug auf das Zusammenwirken mit anderen Teilen der Gesellschaft als auch in Bezug auf die Beeinflussung wichtiger Institutionen und Entscheidungsträger hervor. Sie thematisieren die Etablierung angemessener Kommunikationsformen und das Erlernen von

Methoden des Miteinanders. Im Zuge eines Beispiels aus der Praxis wird die Forderung laut, den Akteuren des lokalen, kleinteiligen, in persönlichen Bezügen stattfindenden Wirtschaftens mehr Eigenverantwortung zuzugestehen. Staatliche Vorschriften und Regularien würden hier vielfach kontraproduktiv wirken.

Zum politischen Wirken auf lokaler Ebene werden genannt

- die Selbstorganisation der Initiativen und ein gezieltes Vorgehen: Das Schmieden lokaler/regionaler Aktionsbündnisse für gezielte Aktionen („sauberes Lobbying“) sei entscheidend, fordere aber Hartnäckigkeit und einen langen Atem,
- Bürgerbegehren auf lokaler Ebene als politisches Machtinstrument, die wie auch die Nutzung rechtlicher Instrumente mögliche Hebel- und Ansatzpunkte seien, z.B. analog zu Diesel-/Feinstaub-Klagen. Auch die Einflussnahme auf öffentliche Vergabe- und Beschaffungskriterien (Kommune als Abnehmer), die Durchsetzung demokratischer Kontrolle bei der Vergabe öffentlicher Flächen (Beispiel „Lex Annalinde“ in Leipzig) sowie eine Vergabe nur noch auf Erbpacht-Basis stehen zur Diskussion,
- das Handeln innerhalb und außerhalb politischer Parteien und Institutionen („Duales System“) wird als grundsätzliche Strategie betrachtet.

Daneben betonen die Praxispartner

- die Bedeutung von Bürger-Entrepreneurship und des Herausarbeitens von Mechanismen zum Anstoßen lokaler Wertschöpfungsketten,
- den zentralen Punkt der Boden-Verfügbarkeit. Dazu werden verschiedene Initiativen vorgestellt, die auf diesem Feld tätig sind, z.B. das Netzwerk Flächensicherung. Niko Paech gibt abschließend die Notwendigkeit harter Negativdefinitionen zu bedenken, und zwar als Ergänzung zur positiven Leitbildorientierung. Die Einengung des Blickwinkels auf kleinere Nachhaltigkeitsprojekte tendiere dazu, die Ruhe zu schaffen, die die Agrarindustrie brauche, um weiter wie bisher zu wirtschaften. Er warnt vor einem psychologischen Rebound-Effekt, der dann entsteht, wenn nachhaltiges Wirken in einzelnen Bereichen die nicht-nachhaltigen Muster in anderen Bereichen legitimiert und stabilisiert.

2.4. Abschlussdiskussion

Niko Paech stellt die Befunde einer Studie der Hamburger HafenCity Universität von 2016 vor, in der die Auswirkungen von sechs verschiedenen Ernährungsstilen auf den Landverbrauch und darauf aufbauend die theoretischen Möglichkeiten einer Versorgung der Metropole Hamburg aus dem Umland (Radius bis 50 km bzw. bis 100 km) in Prozentangaben quantifiziert werden.³ Ergebnis ist, dass eine komplette Regionalversorgung

³ Quelle: <http://www.spiegel.de/wirtschaft/service/hamburg-koennte-sich-regional-und-oekologischernaehren-a-1125233.html>, Abruf 21.11.2017; die Tabelle steht auf der Arbeitsplattform ebenso wie die anderen Workshop-Präsentationen Download bereit.

mit Bio-Lebensmitteln möglich sei, sich das Ernährungsverhalten hierfür aber deutlich ändern müsse, was vor allem Verzicht auf Importprodukte und eine deutliche Reduzierung des Fleischkonsums bedeute.

Ziel des Inputs ist nicht, die Zahlen im Detail zu diskutieren oder gar zu verifizieren. Nachfragen zur Berücksichtigung von Futtermittel-Importen und der realen Flächennutzung⁴ (inklusive Nutzungskonflikte, z.B. mit Maisanbau zur Biogas-Erzeugung) bleiben unbeantwortet. Es gehe, so Niko Paech, vielmehr um die grobe Dimension. Die Frage sei, ob und inwieweit die anwesenden Praxispartner solche Vorstellungen zu einer Grundlage ihrer politischen Aktivitäten machen könnten, welche Mitstreiter hierfür gewonnen werden müssten und welche politischen „Hebel“ es gebe. Und, so die Zusatzfrage, welche Kompromisse auf dem Weg in Richtung dieses Leitbildes akzeptierbar wären.

Trotzdem dominieren zunächst Rückfragen zur Studie. Aus dem Plenum wird u.a. bestätigt, dass der Ansatz grob auch für den Großraum München gelte und auch umliegende Städte und Gemeinden (inklusive Augsburg und Ingolstadt) in diesem Rahmen mitversorgt werden könnten. Im Anschluss an die inhaltlichen Rückfragen werden in der Diskussion die folgenden grundlegenden Probleme identifiziert:

1. Daten- / Informationsdefizit: Es werden Ressourcen für eine Vollerhebung der regionalen landwirtschaftlichen Produktion benötigt (Wer produziert was in welchen Mengen zu welcher Zeit?). Denn die Strukturen könne man nur verändern, wenn es genaue Informationen über den Status quo gebe. Ähnliches gelte für Daten der realen Flächeninanspruchnahme und der Landverfügbarkeit.
2. Komplexität der gegebenen überregionalen Wertschöpfung sowie Zentralisierung landwirtschaftlicher Produktionsbereiche an einzelnen Standorten (Beispiel: Geflügelzucht im Kreis Vechta): Diese Entwicklung laufe der Möglichkeit einer Regionalversorgung diametral entgegen und müsse umgekehrt werden. Die Machbarkeit einer Regionalversorgung sei in den einzelnen Bereichen unterschiedlich, bei der Gemüseversorgung sei es am ehesten vorstellbar, dezentral zu arbeiten.
3. Überforderung/Ressourcenmangel bei den transformativen Unternehmungen: Es herrscht Ernüchterung angesichts der großen Herausforderungen auf verschiedensten Ebenen (übergeordnete Ziele-Werte-Diskussion, strategische Ausrichtung eigener unternehmerischer Tätigkeit im Kontext (ernährungs-) politischer Notwendigkeiten, taktisches „alltagspolitisches“ Verhalten). Ein Beitrag bringt das wie folgt auf den Punkt: „Wir schaffen es nicht allein ... die Transformation beruht auf Ehrenamtlichkeit und Selbstaussbeutung ... das hat auch nichts mit Gesellschaftswandel zu tun.“

Als konkrete Handlungsmöglichkeiten müssten die transformativen Initiativen weiterhin kleine Flächen „abknapsen“ und bewirtschaften und sich vermehrt darauf konzentrieren, transformative Strukturen entlang der Wertschöpfungskette aufzubauen.

⁴ Die Studie selbst geht davon aus, dass für eine komplette regionale und ökologische Versorgung von Hamburg 75% der landwirtschaftlichen Flächen für die Produktion von Bio-Lebensmitteln genutzt werden müsste.

3. Feedback zu Diffusionsperspektiven, optimaler Betriebsgröße und Beteiligungskultur

Für das AP2 von nascent (produktions- und konsumtheoretischen Zugang) stellt Niko Paech ein Hauptproblem transformativer Unternehmungen zur Diskussion: Sie müssen eine minimale Betriebsgröße aufweisen, um ihre Gesamtkosten inklusive Arbeitsentgelten zu decken, sollten aber gleichzeitig eine maximale Betriebsgröße nicht überschreiten, um eine organisatorische und soziale Stabilität zu erhalten⁵. Er stellt drei betriebswirtschaftliche Lösungsansätze vor, um die überlebensnotwendige Betriebsgröße möglichst gering zu halten (Fixkosten/Investitionsbedarf senken, Zahlungsbereitschaft erhöhen, variable Kosten senken), sowie fünf Lösungen zur Bewältigung des Aufwandes an Koordination und sozialer Stabilisierung, um dennoch eine tragfähige Größe zu gewährleisten (Professionalisierung, externe Hilfe, Spezialisierung, Lernprozesse, Begrenzung). Als mögliche Ausbreitungsform transformativer Unternehmungen, die eine überlebensfähige Betriebsgröße erreicht haben, schlägt er die horizontale „Vervielfältigung“ vor im Sinne eines Open-source-Konzeptes (dezentral, autonom).

Nachfolgend zusammengestellt sind die wesentlichen Beiträge und Ergebnisse der Feedback-Diskussion und zwei Stimmungsbilder der anwesenden Praxispartner zu den Fragen a) „Überforderung der Mitglieder durch zu intensive Beteiligung?“ (Befund aus der quantitativen Erhebung des AP3 – soziologischer und transformationstheoretischer Zugang) und b) „Ist die Initiative zu klein, zu groß oder hinsichtlich ihrer Größe gerade richtig?“

3.1. Zusammenfassung der Diskussion und Stimmungsbilder

In der Auflistung sind die Aussagen nach Inhalten strukturiert, mehrere Aussagen zum gleichen Sachverhalt werden zusammengefasst:

- Der Input von Niko Paech stößt auf weitgehende Zustimmung und wird als ein Beitrag zur Herstellung von Problemtransparenz, zur Sichtbarmachung der Herausforderungen und zur Standortbestimmung in transformativen Unternehmungen begrüßt.
- Es wird angemerkt, dass bereits viele innovative Modelle zur Kommunikation und Entscheidungsfindung in Gruppen existierten und ein großes Potenzial vorhanden sei, mit flachen Hierarchien und dennoch verlässlichen Regeln zu arbeiten. Das nascent-Team wird ermuntert, hier weiter nachzuforschen.
- Als großes Problem wird gesehen, solche Regeln tatsächlich in Gruppen zu verankern, existierende Gruppenkulturen zu verändern. Viele Menschen seien dafür noch nicht bereit. Die in der Außenwelt vorhandene „strukturelle Gewalt“ wirke in die Gruppen hinein, so dass in Problemsituationen immer noch der „Kampf- und Fluchtmodus“ dominiere.

⁵ Die PowerPoint-Präsentation des Vortrages steht auf der nascent-Arbeitsplattform zum Download bereit.

- Es wird eine zwischenmenschliche Unwilligkeit beobachtet, in transformativen Strukturen mit geteilten Zuständigkeiten zu arbeiten (Beispiel: inhaltliche Kompetenz und Finanzhoheit sind an verschiedenen Stellen angesiedelt), weil hierdurch Informationsverluste entstünden.
- Es wird ein Erfahrungswert aus der Transition Town Forschung genannt, der besagt, dass 25% der Zeit für die Pflege der Gruppenkultur investiert werden sollte. Herausfordernd sei, dies in der Praxis zu erkennen und herauszufinden, welchen Bedarf es im konkreten Fall gebe, welche Formate hilfreich seien und wie der zeitliche Aufwand sowohl nach unten, als auch nach oben begrenzt werden könne. Man müsse schlussendlich auch noch Zeit für die Produktion haben.
- Es wird angemerkt, dass Kooperationen eine weitere Möglichkeit der betrieblichen Stabilisierung darstellen. Sofern sich dies auf die gemeinsame Nutzung von Ressourcen bezieht, z.B. das Teilen von Maschinen und deren Wartung, gehört dies zum Lösungsansatz „Fixkosten senken“. (Anmerkung: Kooperationen, die eine Erweiterung der Produktions- und Angebotspalette beinhalten, sind im Vortrag nicht angesprochen worden)
- Sofern es das Ziel sei, transformative Unternehmungen als dominierende Struktur zu etablieren, wird die Gefahr einer Ausgrenzung bestimmter Bevölkerungsgruppen thematisiert, die sich nicht in solche Initiativen einbringen können oder wollen.
- Andere Beiträge betonen die große Vielfalt an Betriebsgrößen und Organisationsformen, welche ganz unterschiedliche Beteiligungsformen und -intensitäten beinhalten (die bis hin zu einem sehr geringen, fast schon symbolischen Level reichen). Allein bei den Solidarischen Landwirtschaften sei die Bandbreite sehr groß. Diese Vielfalt wirke der Gefahr von Monostrukturen entgegen und relativiere die Gefahr einer Ausgrenzung von Bevölkerungsgruppen.
- Die anwesenden Initiativen schätzen sich hinsichtlich ihrer Größe eher als zu klein bis gerade richtig ein. Keiner der Vertreter meint, dass die von ihm vertretene Initiative bereits zu groß sei.
- Die Größe bezieht sich auf den Umfang wirtschaftlicher Tätigkeit und nicht auf Einzelaspekte wie z.B. die Größe der bewirtschafteten Fläche. Beispiel: Die Extensivierung der Bodennutzung zum Schutz der Ressourcenbasis und die damit verbundene Notwendigkeit des Erwerbs weiterer Flächen heißt nicht, dass der Betrieb wächst, sondern stellt eine Qualitätsverbesserung dar, die von den Abnehmer*innen eine höhere Zahlungsbereitschaft verlangt.
- Mehrere Praxispartner, die sich bei „gerade richtig“ verorten, betonen, dass sie eine „gespaltene Position“ hätten. Sie würden gerne noch größer werden, dies sei aber sozial und organisatorisch nicht möglich. Dies bestätigt den „Vervielfältigungsansatz“ zur Verbreitung transformativer Initiativen aus dem Vortrag von Niko Paech. Es wird außerdem eine spezielle Variante von „Vervielfältigung“ ins Spiel gebracht, nämlich die „interne Verjüngung“ (Neugründung kleinster Einheiten) im Rahmen einer transformativen Netzwerkstruktur.

- Die Vertreter von 10 der anwesenden Initiativen schätzen, dass ihre Mitglieder in der Mehrzahl eher übersättigt sind mit Informationen und auch nicht so großen Wert auf Beteiligung legen, sondern nach dem Motto verfahren „Wir vertrauen Euch, macht mal...“ (zwei Initiativen-Vertreter widersprechen dem). Außerdem machen mehrere Beiträge deutlich, dass dies themenund-situationsabhängig variere (bei neuen Initiativen und wenn es schlecht laufe sei das Interesse an Information und Partizipation deutlich höher).

3.2. Erkenntnisprozess

Aus der Diskussion zum Input von Niko Paech und weiteren Beiträgen der Praxispartner während des gesamten Workshops erschließen sich unter anderem die nachfolgend skizzierten zusätzlichen bzw. vertieften Erkenntnisse, welche den Ansatz des AP2 ergänzen und erweitern und in der weiteren Projektbearbeitung entsprechend Berücksichtigung finden werden.

a) Unternehmensperspektive:

<p>Betriebswirtschaftlicher Druck:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bestätigung und Zuspitzung des Befundes einer existenzgefährdenden ökonomischen Belastung landwirtschaftlicher Betriebe (Benachteiligung gegenüber anderen Marktakteuren, v.a. Handel); mit dem „Diktat billiger Lebensmittel“ sind auch transformative Unternehmungen konfrontiert • Zertifizierungen und Qualitätsmanagementsysteme, „von oben“ verordnet, bewirken bei kleinen Unternehmungen einen zusätzlichen Aufwand ohne erkennbaren Nutzen • Art und Höhe der Besteuerung von Löhnen und Gehältern benachteiligt arbeitsintensive Unternehmungen 	<p>Betriebswirtschaftliche Stabilisierung:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kooperationen als Erweiterung des Tätigkeitsfeldes (z.B. entlang der Wertschöpfungskette) stellen zusätzliche Stabilisierungsmaßnahmen dar
<p>Soziale Prozesse und Organisationsdruck:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Einforderung individueller Gestaltungskompetenz („Selbstbestimmung“) bei freiwillig zu erbringenden bzw. hohe Motivation erfordernden betrieblichen Aufgaben erschwert Arbeitsteilung (z.B. zwischen Produktions- und Verwaltungstätigkeiten) und bewirkt Koordinationsprobleme • Bestätigung des Aufwandes zur Pflege der „Gruppenkultur“ unter Nennung eines Richtwertes von 25% des Gesamtzeitbedarfs, dieser Wert ist zu differenzieren (Unter- und Obergrenzen bei unterschiedlichen Organisationsformen transformativer Unternehmungen) • Verbreitete Überforderung von Teilnehmern/Mitgliedern transformativer Unternehmungen (Fluktuationsgefahr) 	<p>Soziale und organisatorische Stabilisierung:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hohe Bedeutung des Themas „Kommunikation/ Entscheidungsfindung in Gruppen“ • Es ist bereits eine große Zahl innovativer Modelle und Regeln hierzu erarbeitet worden • Hauptaufgaben sind, die passenden Modelle für die jeweiligen Kontexte verfügbar zu machen und nachhaltig innerhalb der Unternehmungen zu verankern

b) Regionale (Diffusions-)Perspektive:

(Entlang der) Wertschöpfungskette (WSK):

- Kurze regionale WSK reduziert Bürokratie (z.T. Verzicht auf Zertifizierung) und ermöglicht direkte Kooperationen zwischen kleinen/mittleren Unternehmungen aus unterschiedlichen Bereichen (transformativ/ etabliert, bio/ konventionell) auf Basis individueller Lösungen und Abmachungen (Diffusionspotenzial)
- Starke Kooperations-Vorbehalte bestehen gegenüber großen Unternehmen der etablierten Ernährungswirtschaft (anfällige Kräfte-Balance, Vereinnahmungsgefahr), wobei Formen der Zusammenarbeit mit klaren Abmachungen und Abgrenzungen im Einzelfall nicht ausgeschlossen werden
- Priorität wird in der Schaffung „eigener“ transformativer WSK-Strukturen mit angepassten Regelungen gesehen anstelle eines „Andockens“ an größere, etablierte Akteure/Akteursnetzwerke

Politische Aktionsbündnisse:

- Strategische Bündnisse „Gleichgesinnter“ üben punktuell einen gezielten Druck auf lokale/regionale Institutionen aus (Verwaltung und Politik; „sauberes Lobbying“) und erreichen mit Hartnäckigkeit und langem Atem Schritt für Schritt Verbesserungen (Beispiel: Änderung von Vergaberichtlinien, lokalen Satzungen, ...)

Gremien und Beiräte, lokale Institutionen:

- Übergreifende Diskussions- und Arbeitsplattformen sind notwendiger denn je, um mit verschiedenen gesellschaftlichen Gruppen den Ziele-Werte-Diskurs auf regionaler Ebene zu führen und gemeinsame Handlungsebenen zu finden
- Die Reformierung etablierter Institutionen (z.B. Berufsschulen, Kammern) ist ein wichtiges Ziel von Gremienarbeit, Lobbying und transformativem Wirtschaften in der alltäglichen Praxis

In allen genannten Bereichen kommt der persönlichen Beziehung eine hohe Bedeutung zu.

4. Verortung transformativer Unternehmen zwischen makropolitischen Hindernissen und mikropolitischen Möglichkeiten

Unter dem Titel „Die Politik transformativer Unternehmen der Ernährungswirtschaft“ haben die Workshopteilnehmer*innen zwei Tage lang intensiv zu verschiedenen Fragestellungen diskutiert. Was zeichnet also das politische Agieren der Praxispartner aus? Welche Selbstverständnisse finden sich, welche Visionen, Strategien und Ziele werden hinsichtlich einer Transformation der Ernährungswirtschaft im politischen Kontext verfolgt? Im Folgenden werden die dargestellten Diskussionsinhalte kritisch reflektiert und eingeordnet.

a) Kooperationen auf Augenhöhe

Es zeigt sich eine deutliche Abneigung gegenüber der Zusammenarbeit mit großen Unternehmen der etablierten Ernährungswirtschaft. Einerseits begrüßen Praxispartner die Möglichkeit der Ansprache anderer Milieus als positives Resultat solcher Kooperationen – beispielsweise werden durch das Angebot von Bioprodukten in großen Supermarktketten oder Discountern Menschen erreicht, die nicht im Biosupermarkt einkaufen oder alternative Versorgungsstrukturen wie Solidarische Landwirtschaften nutzen. Andererseits unterstreichen sie wiederholt den starken Druck, die rigiden Vorgaben, das Machtgefälle gegenüber den großen Playern der Branche als negative Aspekte, da sie den wirtschaftlichen Spielraum der kleineren Kooperationspartner stark einschränken. Die genannten hemmenden Vorgaben betreffen nicht nur große konventionelle Unternehmen, sondern auch die großen Bioanbieter der Ernährungswirtschaft. Eine Kooperation mit den großen Unternehmen der Branche funktioniert aus Sicht fast aller Praxispartner nie als gleichwertige Partnerschaft, sondern für die kleineren Betriebe bestehe immer die Gefahr, dass ihre Ideen und Ansätze übernommen und sie selbst vom Markt gedrängt werden, wie sich aktuell am Beispiel der Regionalvermarktung zeigt.

Gleichgewichtige Partnerschaften sind, bezogen auf die etablierte Ernährungswirtschaft, aus Sicht der Praxispartner eher mit kleineren und mittelständischen Betrieben zu erreichen. Für solche Kooperationen sind die Praxispartner unter bestimmten Bedingungen auch bereit, mit konventionellen Unternehmen zu kooperieren. Fehlende Biozertifizierungen beispielsweise werden akzeptiert bzw. verhindern eine Zusammenarbeit nicht, wenn geeignete ökologische und soziale Belange in der Produktion dieser Betriebe eine Rolle spielen und glaubhaft und nachvollziehbar vermittelt werden können. Gemeinsam mit kleinen und mittelständischen Unternehmen der etablierten Ernährungswirtschaft können auch spezifische Produktionskriterien entwickelt werden, um nachhaltige Produktionsweisen zu entwickeln und zu verbreiten und sich von anderen Wettbewerbern abzugrenzen. Insgesamt zeigt sich eher der Wunsch, auf Zertifikate, Siegel und strikte Vorschriften weitgehend zu verzichten. Diese seien teuer und unter Umständen bürokratisch, in einer solidarischen lokalen Ökonomie mit kurzen Lieferketten auch überflüssig, da die transparenten Strukturen und Beziehungen bereits das gewährleisten, was sonst die Aufgabe von Siegeln u.ä. ist: die Vermittlung von Nähe und Vertrauen. In einigen Fällen wird bereits bewusst auf Siegel und Zertifikate verzichtet.

b) Netzwerke

Die Vernetzung mit anderen kleinen Betrieben und Akteuren wird als wichtige Strategie betrachtet, um gegenüber der konventionellen Ernährungswirtschaft an Gewicht zu gewinnen und eine regionale Ernährungsversorgung mit kleinbäuerlicher Landwirtschaft zu stärken. Darüber hinaus müssen auch alternative Produktions-, Versorgungs- und Konsumformen stärker in die öffentliche Wahrnehmung getragen und lokalpolitische Prozesse mitbestimmt werden. Auf der lokalen Ebene sehen die Praxispartner die größten Einfluss- und Gestaltungsmöglichkeiten, da parteipolitische Festlegungen hier weniger zum Tragen kommen und viele Verfahren einfacher zu handhaben sind. Folgende Ansätze der Netzwerkarbeit lassen sich somit identifizieren:

1. Enge wirtschaftliche Kooperationen,
2. Mitwirkung an politischen Prozessen auf lokaler und regionaler Ebene
 - a. Bildung politischer Zusammenschlüsse und Aktionsbündnisse mit anderen Initiativen zur gezielten Durchsetzung ernährungspolitischer Forderungen („sauberes Lobbying“)
 - b. Initiierung offener Dialoge und handlungsorientierter Ansätze heterogener Akteursgruppen (bspw. in Ernährungsräten).

Effektiv politisch handelnde Netzwerke finden sich bisher jedoch kaum. Gründe hierfür liegen in fehlenden Ressourcen (fehlende finanzielle Mittel und personelle Kapazitäten) sowie starkem wirtschaftlichen Druck, der auf den kleinen Unternehmen lastet. Viele Praxispartner sind stärker mit dem eigenen Überleben beschäftigt, als sich systematisch der strategischen Netzwerkarbeit widmen zu können.

c) Bildung und Befähigung

Bewusstseins- und Kompetenzbildung stellen zentrale Bestrebung vieler Praxispartner dar. Durch die Schaffung von Lernangeboten und -räumen, in denen sinnliche und praktische Erfahrungen gemacht und ein erfahrbarer Bezug zu Umwelt und Ernährung hergestellt werden können, übernehmen sie proaktiv eine gesellschaftspolitische Bildungsfunktion. Häufig treten den jeweiligen Unternehmensformen angegliederte gemeinnützige Vereine als Bildungsakteure in schulischen und außerschulischen Settings an die Seite (Ernährungsbildung, Kommunikation, Konsumverhalten, Umweltschutz, Globalisierungs- und Wachstumskritik). Über die Bedeutung von Unternehmen im Bereich außerschulischer Bildung und einen damit verbundenen Bildungsauftrag jenseits oder in Opposition zum staatlichen Bildungssystem wurde kontrovers diskutiert.

Auch das „Lernen in eigener Sache“ („soziales und organisationales transformatives Lernen“), also die gemeinsame Entwicklung von Visionen und konkreten Gestaltungsideen sowie die Aneignung und Überarbeitung von hierzu notwendigem Wissen und Fertigkeiten findet innerhalb der Unternehmen statt. Der Aufbau und die Anwendung demokratischer Entscheidungsstrukturen und flacher Hierarchien stellen einen gewichtigen Teil dieses Lernprozesses dar. Dessen erfolgreicher Verlauf ist vielfach sogar ausschlaggebend, um

eine interne Stabilisierung sozialer Prozesse bzw. die allgemeine Stabilität der Unternehmungen zu erreichen. Dies erfordert zusätzliche Zeit und Ressourcen und bedarf einer gezielten Unterstützung in Form von Workshops u.ä.

d) Vorbildrolle

Die Praxispartner betonen ihre Vorbildrolle, insbesondere als Beispiele alternativen Wirtschaftens wahrgenommen zu werden. Sie setzen auf kooperative Organisationsstrukturen und eine von Solidarität geprägte Unternehmenskultur, beziehen Abnehmer und Lieferanten stärker ein als etablierte Unternehmen der Ernährungswirtschaft. Dabei spielen auch innovative, partizipative Methoden der Kommunikation und Entscheidungsfindung eine wesentliche Rolle. Viele Praxispartner befinden sich diesbezüglich in einem sozialen Lernprozess (s.o.).

Als praktische Vorbilder stehen sie Medien und anderen Interessierten offen mit Informationen usw. zur Verfügung. Auch betonen sie ihre Offenheit für neue Mitglieder und Teilnehmer*innen, da sie nicht nur einen exklusiven Kreis von bereits mit der Thematik vertrauten Personen ansprechen möchten. Letzteres stellt jedoch noch eine zentrale Problematik dar: Wie können andere Milieus erreicht werden? Wie kann das Thema in die breite Masse ausstrahlen? Genügt es für eine Transformation der Ernährungswirtschaft als Beispiel des „guten Lebens“ zur Verfügung zu stehen oder sind weitreichendere Aktivitäten notwendig?

Die Konzentration auf die Rolle als Vorbilder und Impulsgeber für andere Arten des Wirtschaftens und die Entwicklung überzeugender Beispiele geht auch auf die Einsicht zurück, gegenüber den etablierten Akteuren der Ernährungswirtschaft in einer schwächeren Position zu sein (s.o.). Die Praxispartner verfügen nicht über das nötige wirtschaftliche Gewicht, um große etablierte Unternehmen aus dem Markt zu drängen. Und auch in Kooperationen besitzen sie nicht hinreichend Handlungs- und Gestaltungsraum, um die etablierten (wirtschaftlichen) Strukturen entscheidend zu verändern. Was bleibt, ist die Konzentration auf Formen einer gleichberechtigten Zusammenarbeit mit kleinen etablierten Betrieben, denn hier bestehen für die Praxispartner durchaus Möglichkeiten der Einflussnahme auf das Wirtschaften ihrer Partner. Auch können sie mittels Bildungs- und Befähigungsarbeit auf einen Bewusstseinswandel zuarbeiten, so dass sie indirekt (normativ, diskursiv) Wettbewerber beeinflussen können (und zukünftig gar aus dem Markt drängen), dadurch, dass Bewusstsein geschaffen und Praktiken verändert werden. Die Überzeugung möglichst vieler Menschen für nachhaltige Wirtschaftsweisen, für Aspekte des „guten Lebens“ steht strategisch im Vordergrund und weniger der wirtschaftliche Verdrängungswettkampf.

e) Mikropolitiken oder Institutionenpolitik?

Trotz der aufgezeigten Vorbildrolle, der sich die Praxispartner verschrieben haben, bleibt das Bewusstsein für politische Interaktionsmöglichkeiten weitgehend klassisch geprägt. Institutionenpolitisches Handeln und die Adressierung klassischer institutionalisierter politischer Verantwortlicher (etwa gewählte politische Verantwortliche, Parteien, Interessensvertretungen) stehen im Zentrum ihres Politikverständnisses und weniger die Selbst-

reflexion des eigenen, individuellen radikaldemokratischen Engagements. So soll mittels Lobbying oder parteipolitischen Engagements in der Lokalpolitik Einfluss auf politische Entscheidungen genommen werden. Politik wird als Angelegenheit gewählter politischer Akteure oder Institutionen betrachtet, weniger als eigenverantwortliche und proaktive Gestaltung und Beeinflussung öffentlichen Raums. Anders sieht dies teilweise bei genossenschaftlich organisierten Unternehmen aus. Diese sind sich in stärkerem Ausmaß ihrer politischen Rolle bewusst, wahrscheinlich auch, weil ihre Rechtsform sowie Organisationsstruktur das etablierte Wirtschaftssystem bereits in Frage stellen, auch ohne dass diesbezügliche Unternehmensvisionen vorliegen müssen.

Die Verantwortung wird oftmals an den Staat abgegeben, indem die strukturelle Benachteiligung der Initiativen hervorgehoben sowie die Notwendigkeit veränderter Rahmenbedingungen unterstrichen werden: Politische Rahmenbedingungen, Verordnungen und Vorschriften (bspw. Zertifizierungsrichtlinien, Hygienevorschriften, Agrarsubventionen) erschweren in den Augen der Workshopteilnehmer*innen das Vorankommen, die Stabilisierung und die Ausbreitung transformativer Unternehmungen und die Arbeit ihrer oft ebenfalls in kleinen Betriebsstrukturen organisierten Kooperationspartner. Die konstatierten hinderlichen Rahmenbedingungen verstärken dabei die weitere Macht- und Kapitalkonzentration und somit den Erfolg großer, konventioneller bzw. globaler Betriebsstrukturen. Entsprechend wird der Status quo der Agrar- und Wirtschaftspolitik offen kritisiert und „die Politik“ (hier als rahmensetzende und somit verantwortliche Steuerungsinstanz verstanden) explizit adressiert: Als schwächere Markt- und Wettbewerbsteilnehmer sehen die Praxispartner einen grundlegenden und notwendigen Förderungsbedarf für die von ihnen praktizierten Betriebs- und Wirtschaftsformen und einen Umgestaltungsbedarf der bisherigen politischen Rahmenbedingungen bspw. durch die Besteuerung oder Sanktionierung nicht-nachhaltig wirtschaftender (konventioneller) Unternehmen. Als mögliche Ausgestaltungformen werden hierbei u.a. in die Diskussion gebracht:

- Begünstigung kleinerer Unternehmen bei der kommunalen Flächenvergabepolitik,
- Besteuerung des Pestizideinsatzes,
- Förderung des ökologischen Landbaus und kleinbäuerlicher Strukturen,
- Etablierung flächendeckender Infrastrukturen für Ernährungsbildung,
- Ermöglichung landwirtschaftlicher Ausbildung in den transformativen Unternehmen.

Deutlich weisen die Beteiligten allerdings auf ihre begrenzten Möglichkeiten und Aktionsradien hin, die der Schaffung eines ernstzunehmenden politischen Gegengewichts zum Status quo der Land- und Ernährungswirtschaft im Wege stehen. Ungleiche Macht- und Ressourcenverhältnisse und die Beharrungskräfte der etablierten Wirtschaftsformen finden sich entsprechend auch in der stark von Lobbyismus geprägten Ernährungs- und Agrarpolitik wieder. Wie genau daher Rahmenbedingungen verändert werden sollen, bleibt vielmals vage. Zwar verweisen die Praxispartner auf diverse Hebel, mittels derer auf die lokale Politik eingewirkt werden könne, beispielsweise Einflussnahme auf die lokale Beschaffungspolitik. Eine umfassende Veränderung, beispielsweise im Sinne einer

ausgeweiteten ökologischen Steuerreform, einer besseren Internalisierung externer Effekte, ist erwünscht, bleibt aber hinsichtlich der genauen Ausgestaltung vage. Konkretere Vorstellungen bestehen hinsichtlich der Flächenvergabepolitik. Diese wird als zentrale Stellschraube erachtet, um nachhaltiges Wirtschaften überhaupt zu ermöglichen. Durch veränderte kommunale Landvergabe, bei der einerseits weniger auf die Erschließung von neuem Bauland gesetzt wird und andererseits auch kleinere und finanzschwächere Betriebe Nutzungs- und Pachtmöglichkeiten erhalten, können transformative Unternehmen ihre Produktion ausweiten und Orte des Wandels etablieren. Dies gilt insbesondere im Umfeld wachsender Städte, wo der Zugang zu nutzbaren Flächen eine zunehmend bedeutsame Herausforderung darstellt.

5. Fazit

Die Praxispartner sind wichtige Vorbilder einer anderen Art zu wirtschaften, auch wenn dies von ihnen zumeist nicht als aktiver Beitrag politischen Wirkens erkannt wird. Sie zeigen auf, wie kooperative, solidarische Unternehmen gelingen, wie Partizipation und Übernahme von Mitverantwortung ermöglicht und damit die Trennung zwischen Produktion und Konsumtion tendenziell aufgehoben werden kann, wie Menschen integriert und befähigt werden können, wie andere Arten von Wohlfahrt das Leben bereichern können.

Bezüglich des ersten Themenblocks, der Kooperationsbereitschaft insbesondere mit etablierten Akteuren, ergibt sich ein differenziertes Bild. Die Bereitschaft zur Kooperation mit kleineren etablierten Unternehmen der Ernährungswirtschaft ist grundsätzlich vorhanden, Kooperationen mit größeren Unternehmen werden, bis auf einzelne Ausnahmen, abgelehnt. Dies begrenzt die direkten Wirkmöglichkeiten in den Bereich der etablierten Ernährungswirtschaft hinein.

Transformatives Potenzial zeigt sich hingegen stärker beim zweiten Themenblock, der Diskussion um ernährungspolitische Visionen und Beiträge zu einer nachhaltigen Ernährungswirtschaft. Eine veränderte Unternehmenskultur, die Vernetzung kleiner lokaler Unternehmen und Initiativen, Bildung und Befähigung sowie die Adressierung politischer Akteure stellen wichtige Strategien für die Erreichung kleinstrukturierter regionaler Versorgungsstrukturen mit bäuerlicher Landwirtschaft dar. Weitergehende Erkenntnisse zu Gestaltungsformen von Großer Transformation und nachhaltiger Gesellschaft, die über den Ernährungsbereich hinausgehen (dritter Themenblock), konnten im Zuge des Workshops nicht gewonnen werden. Die aktuellen Probleme der Praxispartner in ihren wirtschaftlichen und sozialen Aktivitäten sowie in ihrem ernährungspolitischen Wirken haben in den Diskussionen viel Raum eingenommen. Neben den hemmenden politischen Rahmenbedingungen illustriert dies, dass die Entwicklung und Stabilisierung transformativer Unternehmen und Initiativen einen nicht zu unterschätzenden Faktor bei der Transformation darstellt.

Dennoch gilt für die Praxispartner, stärker auf strategische Bündnisse und Netzwerke zu setzen und sich der eigenen Mikropolitiken bewusst zu werden. Die politischen Möglichkeiten erstrecken sich nicht nur auf das Adressieren politischer Entscheidungsträger. Sie ergeben sich Tag für Tag, indem sich die Unternehmen und Initiativen Räume aneignen, etablierte Selbstverständlichkeiten durch Gegenentwürfe in Frage stellen und selbstbewusst und öffentlichkeitswirksam transformative Formen des Wirtschaftens praktizieren.