



WirGarten- Handbuch

Gründung und Aufbau einer Gärtnerei

Ein Praxisleitfaden mit Schwerpunkt auf Solidarische
Landwirtschaft und Genossenschaft

Version: Mai 2024

Herausgeber

WirGarten e.V.
Feldstraße 14
21335 Lüneburg

Sitz: Lüneburg VR201240
Vorstand: Matti Pannenbäcker, Mona Knorr

hallo@WirGarten.com
www.WirGarten.com

Fotos: Kai-Hendrik Schroeder

Illustrationen: Nadine Bieg

Nutzen, Teilen, Weitergeben:

Creative Commons Lizenz

CC BY-NC-ND 4.0

Namensnennung (WirGarten e.V.)

Nicht kommerziell

keine Bearbeitungen

Das bedeutet, du darfst das Handbuch als Ganzes nutzen und auch - unter Nennung unseres Namens - teilen. Verboten ist eine kommerzielle Nutzung des Handbuchs oder Teilen davon! Nimmst du Veränderungen/Bearbeitungen des Handbuches vor, darfst du diese Varianten nicht weiter verbreiten. Fotos, Grafiken und Illustrationen aus diesem Handbuch dürfen nicht frei verwendet werden. Die genaue Beschreibung der Lizenz findest du auf der [Seite der Creative Commons](#). Wenn du Fragen dazu hast, schreib uns bitte an hallo@wirgarten.com.

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	2
1. Über uns und das Handbuch	7
2. Unsere Ausgangslage: Genossenschaftliche Gemüsebaubetriebe mit Solawi	10
2.1 Regenerativer Gemüsebau	10
Ökologischer Anbau	11
Minimale Bodenbearbeitung	11
Ganzjährig bedeckter Boden	11
Ganzjährig durchwurzelter Boden	12
Lebendige Landschaften	13
Hohe Anbauvielfalt	13
Samenfeste Sorten	14
Wintergärtnerei	14
Market Garden	14
Low-Till Market Garden	15
No-Dig Market Garden	16
Mulch-Gemüsebau	16
2.2 Solidarische Landwirtschaft	17
Genossenschaftliche Organisation	18
Ganzjährige und vielfältige Versorgung	20
Faire Arbeitsbedingungen	20
Verschiedene Ernteanteile	22
2.3 Digitale Genossenschaft	22
Mitglieder- und Gemeinwohlförderung	23
Hohe Transparenz	23
Niedrigschwellige und digitale Partizipationsmöglichkeiten	23
Angestellte als direkt gewählter Vorstand	24
2.4 Professionelle Kommunikation	25
Digitale Informationsvermittlung	25
Einladend kommunizieren	25
Persönlich-emotionale Geschichten erzählen	26
Offene, proaktive und ehrliche Mitglieder-Kommunikation	26
Positiv-lösungsorientierte Kommunikation	26
Kooperationen aufbauen	27
2.5 Community Building	27
Direkte Begegnungsräume schaffen	27
Positive und aktivierende Atmosphäre schaffen	29
Mitglieder-Initiative fördern und fordern	29
Events & Aktionen als PR- & ÖA nutzen	29

Austauschplattform für Mitglieder & Team	30
2.6 Digitale Verwaltung	30
Nutzung digitaler Tools	30
Einfache, digitale und automatisierte Prozesse	31
2.7 Moderne Arbeitsorganisation	31
Klare Regeln, Prozesse und Strukturen	32
Eigeninitiative zulassen	33
Transparenz schafft Vertrauen	33
Fachliche & persönliche Entwicklung ermöglichen	33
2.8 Smarte Logistik	34
Öffentlichkeitswirksame und alltagstaugliche Abholorte	34
2.9 Modul "Modulare Infrastruktur"	35
2.10. Learn farming	35
3. Gründung eines Gemüsebau-Betriebs	36
3.1 Start-Team finden	36
Anforderungsprofil Gründungs- und Betriebsleitungsteam:	36
3.2 Mitarbeit in einem ähnlich strukturierten Betrieb	40
3.3 Regionale Netzwerk-Analyse	41
3.4 Betriebskonzept erstellen	41
Anbau- und Maschinensystem	42
Infrastrukturkonzept	43
Vermarktungsstrategie Solidarische Landwirtschaft	43
Weitere Vermarktungsstrategien	44
Kommunikations- und Fundraisingstrategie	45
Finanzplanung und -strategie	46
Zeitplan	48
3.5 Crowdfunding für den Betriebsaufbau	48
Exkurs: Was ist Crowdfunding?	49
Kampagnenziele - Warum eine Crowdfunding-Kampagne?	50
Kampagnenplanung	52
Kampagnenanalyse	52
3.6 Einen passenden Standort finden	54
Die Fläche	54
Flächengröße	54
Mitgliedernähe	54
Bodenqualität	55
Topografie	55
Flächenzuschnitt	55
Berechnungsfähigkeit	55
Stromanschluss	56
Flächenstatus und -historie	56

Energie	56
Verfügbarkeit	57
Pachtdauer und -höhe	57
Entwässerung	57
Zuwegung	57
Nachbarschaft	57
Verpächter:in	58
Landeigentümer:innen ausfindig machen	58
Kontakt zu Flächeneigentümer:innen aufnehmen	59
Favoriten-Fläche systematisch prüfen	60
Geprüfte Fläche absichern - Vorvertrag	62
Die baurechtliche Prüfung	64
Baurechtliche Handhabung: Gewächshäuser	64
Baurechtliche Handhabung: Gemüselager	65
Die Gretchenfrage: Bauvoranfrage oder Bauantrag	65
Bauliche Erschließung sicherstellen	67
Baulast eintragen	67
3.7 Gründungs-Kampagne	70
Übergang in die nächste Kampagnenphase	71
3.8 Gründung der Genossenschaft	71
Gründungsort und -organisation	72
Gründungsversammlung	73
Erste Generalversammlung	74
Aufsichtsratswahlen	74
Vorstandswahl	75
Ja- und Nein-Stimmen	75
Verschiedenes	76
Beitritt neuer Mitglieder während der Gründungsphase	77
Gründungsprüfung	78
Eintragung ins Genossenschaftsregister	79
Pacht- oder Kaufvertrag unterschreiben	80
4. Aufbau einer Gärtnerei	81
4.1 Team- und Organisationsaufbau	81
Projekt-Rollen für Aufbauphase klären	81
IT-Organisation aufsetzen	83
Vom Start- zum Betriebs-Team werden	83
4.2 Administrative Anmeldungen und Anerkennungen	84
Kontoeröffnung und Geschäftsanteile einziehen	84
Berufsgenossenschaft und Versicherungen	85
Anmeldung beim Finanzamt und Steuerbüro	86
Mitgliedschaft im Maschinenring und im Ökoring	87

Anzeige vom Pacht- oder Kaufvertrag	88
Registrierung bei der Gemeinde	88
Beantragung einer Registriernummer	88
Übertragung von Zahlungsansprüchen	89
Beantragung von EU-Agrarsubventionen	90
Bio-Zertifizierung beantragen	92
4.3 Flächendesign erarbeiten	93
Bewässerung und Elemente mit Wasser	94
Eingang und Wege	94
Gebäude Containerlösungen	95
Anbauflächen	96
Gehölze und mehrjährige Strukturen	96
(Wildschutz-)Zaun	97
Communityflächen	97
Bau- und naturschutzrechtliche Aspekte berücksichtigen	98
4.4 Mitglieder, Ernteverträge und Kapital gewinnen	100
Mitglieder zu Botschafter:innen machen	100
Erhöhung der Genossenschaftsanteile oder Darlehen einwerben	101
Mitglieder-Darlehen als Zwischenfinanzierung für Genossenschaften	102
4.5 Betriebsinfrastruktur aufbauen	103
Gebäude	103
Büro- & Team-Container	103
Kühl-Container als Gemüselager	104
Geräte-, Material- und Werkstatt-Container	106
Sanitär-Container	107
Maschinen, Wasch- und Kommissionierplatz	107
Gewächshäuser inkl. Beregnung	109
Zuwegung und interne Wege	111
Wasser	112
Beregnungsbrunnen und internes Wasserleitungsnetz	112
See/Wasserelemente	114
Maschinen	115
Maschinen für den Market Garden	115
Maschinen für klassischen Feldgemüsebau	116
Maschinen für Mulchgemüsebau	118
Leichte Maschinen und Handgeräte	118
Material	119
Netze, Vliese, Folien & Mini-Tunnel	119
Kisten	121
Wildschutzzaun und Tore	122
Technik	124

Strom	124
Internet	125
Sicherheits- und Überwachungstechnik	126
Abholorte, -regale und Logistik organisieren (für Solawis)	126
Ausstattung	126
Abholort-Verantwortliche	128
Logistik	128
Liefertourplanung	128
Communityflächen	129
4.6 Bodenvorbereitungen und Beetanlegung	129
Bodenvorbereitungen	130
Bodenbearbeitung	130
Gründüngung/Zwischenfrucht	130
Kompostausbringung	131
Blüh- und Gehölzstreifen anlegen	132
Beete und Beetblöcke anlegen und vorbereiten	133
Beetgrößen und Wege	133
Wurzelunkräuter beseitigen	134
Market Garden-Beete anlegen	134
Beete für Feld und Mulch-Gemüsebau (Traktor-Bearbeitung)	135
Gewächshausflächen	135
Beetwege anlegen	136
4.7 Eröffnungsfeier	136

1. Über uns und das Handbuch

Vom WirGarten-System zum Open Source-Angebot für Gemüsebaubetriebe

Von 2017-2024 haben wir als gemeinnütziger WirGarten-Verein das **WirGarten-System** entwickelt: **Ein Social Franchise, das die Gründung, den Aufbau und den Betrieb genossenschaftlicher Gemüsebaubetriebe mit Solidarischer Direktvermarktung erleichtern sollte.** In dieser Zeit sind neben dem Handbuch, das du gerade liest, sehr viele Tools wie die Muster-Finanzplanung und eine Open Source Software für Mitglieder- und Erntevertragsverwaltung entstanden, die wir immer praxisnah aus unserem Pilotbetrieb, der WirGarten Lüneburg eG, heraus entwickelt haben.

Nachdem 2023 die Entstehung eines zweiten WirGartens im Rahmen einer Hofnachfolge nicht geklappt hat, haben wir uns als Team sehr grundsätzliche Fragen gestellt. **Das Ergebnis dieses Prozesses war, das WirGarten-System open source zu stellen.** Seitdem kannst du alle unsere Tools kostenfrei auf unserer Website abrufen. Unser Wissen und unsere Erfahrungen geben wir weiterhin an Gründer:innen und Betriebsleitungen weiter - in Form von individuellen Beratungen und Sparrings.

Mehr über uns und unser Angebot findest du auf WirGarten.com.

Über das Handbuch

Dieses Handbuch wurde von 2017 bis 2024 in immer neuen Versionen veröffentlicht, also stetig weiterentwickelt. Was du jetzt liest, ist unser vorerst letzter Arbeitsstand vom Mai 2024, also dem Zeitpunkt, zu dem wir das "WirGarten-System" vollständig open source gestellt haben. Wir haben in diesem Handbuch die uns bekannten Lösungsansätze und Probleme aus der Praxis versammelt. Diese stammen aus dem ständigen Austausch vor allem mit der WirGarten Lüneburg eG, aber auch aus Diskussionen mit anderen Gemüsebau-Betrieben.

Das Handbuch haben wir im Mai 2024 in zwei Teile geteilt: Gründung und Aufbau einer Gärtnerei (liest du gerade) und Betriebsführung einer Gärtnerei ([findest du auf unserer Website](#)).

Autor:innen dieses Praxishandbuchs

Matti Pannenbäcker war Initiator des WirGarten-Systems und hat die WirGarten Lüneburg eG mit aufgebaut. Als selbstständiger Organisationsberater berät er in den Themenfeldern Verantwortungseigentum, Genossenschaft und Unternehmensnachfolge u.a. auch landwirtschaftliche Betriebe. Der tiefgehende Einblick in die Landwirtschaft löste bei ihm den Impuls aus, ein System für

Gemüse-Genossenschaften zu gründen. Matti ist seit 2015 im Vorstand des WirGarten e.V. und war von 2017 bis 2020 im Vorstand der WirGarten Lüneburg eG.

Mona Knorr ist Historikerin, Projektmanagerin und Crowdfunding-Spezialistin. In die Landwirtschaft ist sie über ihre Mitgliedschaft im Münchner Kartoffelkombinat gekommen - zu erleben, welche Veränderungen in der Landwirtschaft möglich sind, wenn Menschen als Gemeinschaft Verantwortung für die Produktion ihrer Lebensmittel übernehmen, hat sie dazu motiviert, 2019 bei WirGarten einzusteigen und die Rolle als geschäftsführende Vorständin (mit) zu übernehmen. Mona schreibt, spricht und berät zu Crowdfunding, Genossenschaften und gemeinschaftsgetragenen Wirtschaften und baut seit 2023 in Dresden ein Projekt zu regionalen Textilfasern auf.

Urs Mauk ist ausgebildeter Gemüsegärtner mit abgeschlossenem Studium der ökologischen Agrarwissenschaft. Urs war von 2020 bis 2021 Teil des Vorstands im WirGarten-Verein. Seine Leidenschaft gilt dem regenerativen Landbau und der Bodenfruchtbarkeit, dem (Humus)Aufbau unserer Böden und der Etablierung eines produktiven Agrarökosystems. Profitabilität bei hoher Lebensqualität sind dabei die tragenden Säulen.

Richard Kaatz ist Umweltwissenschaftler und Gemüsegärtner. Er hat in verschiedenen Biobetrieben und in Gemüsegärtnereien im Inland und im europäischen Ausland gearbeitet. Dabei hat er verschiedene Bereiche wie Gemüsebau, Ackerbau, Milchviehhaltung, Milchverarbeitung und Direktvermarktung kennengelernt. Die Erfahrungen lösten in ihm den Wunsch aus, einen Betrieb zu entwickeln, der konsequent bio ist und der faire Arbeitsbedingungen mit einer auskömmlichen Bezahlung bietet. Richard war von 2015 bis 2019 im Vorstand des WirGarten e.V. und von 2017 bis 2018 im Vorstand der WirGarten Lüneburg eG. Seit 2018 ist er Mitglied des Aufsichtsrates der WirGarten Lüneburg eG.

Mehr zu uns unter <https://www.wirgarten.com/ueberuns>

Danke für die finanzielle und inhaltliche Unterstützung an:



Dieses Handbuch haben sehr viele Menschen durch unterschiedliche Weise ermöglicht: durch ein Gespräch, eine Idee, ein Telefonat, einen Vortrag, eine Zusammenarbeit... Wir danken:

www.WirGarten.com - hallo@WirGarten.com - Stand: Mai 2024

Nadine Bieg, Christoph Cordes, Burghard Flieger, Lukas Heidelberg, Maya Heilmann, Sebastian Heilmann, Frederik Henn, Albert Holst, Sarah Kerwath, Wiebke Krohn, Andreas Kummer, Joscha Lautner, Michael Loch, Georg Lutz, Julia Meuter, Martina Merz, Manuel Nagel, Jonathan Niessen, Marcus Richter, Stephanie Kopp, Thomas Rippel, Anita Rudolph, Judith Ruland, Hildegard Schlöder, Simon Scholl, Kai-Hendrik Schroeder, Caroline Schulze, Christoph Spahn, Natalie Sternberg, Daniel Überall, Matthias Zaiser, Fionn Ziegler, Florian Schönbeck, Sebastian Giermann, der AG Solawi-Genossenschaften im Netzwerk Solidarische Landwirtschaft, Jannick Harms, Marcus Agthe, Laura Schneider.

2. Unsere Ausgangslage: Genossenschaftliche Gemüsebaubetriebe mit Solawi

Das **WirGarten-Handbuch** ist ursprünglich für die **Gründung und den Aufbau von WirGarten-Genossenschaften geschrieben worden**, also Gemüsebaubetrieben, die neben dem Geschäftsmodell (Solidarische Direktvermarktung) und der Organisationsform (Genossenschaft) auch weitere Gemeinsamkeiten haben (Name, Marke, Kommunikationsregeln, Anbau-Leitlinien uvm.).

Um diesen Ursprung und damit auch bestimmte Schwerpunkte in diesem Handbuch nachvollziehbar zu machen, haben wir uns entschieden, dieses Kapitel im Handbuch zu belassen. Wenn du selbst eine Gemüsegärtnerei gründest, übernimmst oder neu strukturierst, findest du hier ggf. auch hilfreiche Anregungen für deine Positionierung.

2.1 Regenerativer Gemüsebau



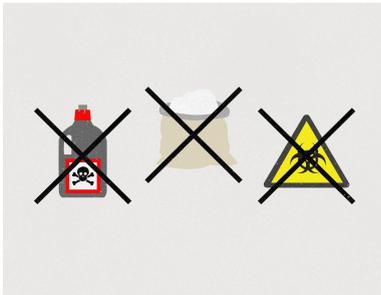
Durch jahrzehntelange Ausbeutung und Verschmutzung der natürlichen Ressourcen Luft, Wasser, Boden und der Ökosysteme gerät zunehmend unsere Lebensgrundlage in Gefahr. Der entstandene Schaden ist so groß, dass reine Nachhaltigkeit (ein Erhalten des Status Quo) nicht mehr ausreicht, sondern es einen Aufbau von Ressourcen braucht. Deshalb hatten wir uns damals entschieden, regenerativen Gemüsebau zum Standard für alle WirGarten-Genossenschaften zu machen.

Regenerativer Gemüsebau bedeutet, dass nach den Prinzipien der Natur gearbeitet wird. Die technischen Prozesse werden dabei zunehmend durch biologische ersetzt. Der Boden wird als lebender Organismus begriffen. Wer regenerativ wirtschaftet, pflegt einen bewussten Umgang mit Ressourcen und behandelt das Ökosystem als lebensnotwendige Grundlage. Auf den folgenden Seiten haben wir euch zusammengestellt, was das konkret für die gärtnerische Praxis bedeutet.

Beispiele aus aller Welt zeigen, wie Alternativen zur ausbeutenden Landbewirtschaftung aussehen können. Wir haben das Wissen, wir kennen die Grundlagen der Entstehung von Bodenfruchtbarkeit und wir sehen, welche Vorteile

für Gärtner:innen und Gesellschaft entstehen. Warum mit der Umsetzung noch warten? Los geht's!

Ökologischer Anbau



Für uns ist klar, dass eine zukunftsfähige Landwirtschaft eine ökologische Landwirtschaft ist, die auf unsere natürlichen Lebensgrundlagen Rücksicht nimmt. Arbeiten im Einklang mit der Natur und der Verzicht auf giftige Stoffe decken sich mit den Werten und Vorschriften der ökologischen Landwirtschaft. Der pflegliche Umgang mit dem Boden und die Steigerung der Bodenfruchtbarkeit sind Werte, die ökologisches Wirtschaften als Basis haben sollten. Wichtige

Hauptunterschiede zur konventionellen Landwirtschaft bestehen darin, dass im ökologischen Anbau auf synthetische Pflanzenschutzmittel, Kunstdünger und Gentechnik verzichtet wird.

Minimale Bodenbearbeitung

Regenerative Bewirtschaftung begreift den Boden als lebendes Ökosystem. Daraus ergibt sich, dass jeder Eingriff in den Boden Schaden am dort lebenden Ökosystem verursacht. Wir verändern die Bedingungen für die dort lebenden Organismen und schädigen damit direkt oder indirekt diese Lebensgemeinschaft. Daher sollte sich die Bodenbearbeitung auf das Nötigste beschränken. Ist die Bodenstruktur noch nicht optimal, kann eine Lockerung hilfreich sein. Wenn für Direktsaaten ein feines Saatbeet ohne Pflanzenrückstände benötigt wird, kann auch eine flache Bearbeitung durchgeführt werden.



Ganzjährig bedeckter Boden

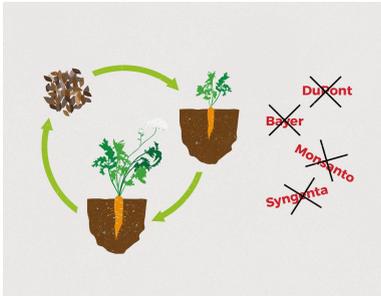


In der Natur gibt es kaum unbedeckten Boden. Wir können uns den Wald als Beispiel nehmen. Selbst wenn direkt keine Pflanzen wachsen, so ist er mit einer dicken Streuschicht bedeckt.

Nach einer Störung bedeckt sich der Boden in unserer Klimazone schnell wieder selbst. Da wir die Natur simulieren wollen, versuchen wir auch, den Boden ganzjährig bedeckt zu halten. Die Bedeckung erfüllt

Samenfeste Sorten

Unser Anspruch war es, auf samenfeste Sorten zu setzen, wo immer dies möglich ist. Die Züchtung von Hybridsorten (die durch den Zusatz "F1" hinter dem Namen gekennzeichnet werden) durch Kreuzung zweier



Inzuchtlinien widerspricht der Natur fremdbestäubter Pflanzen. Die bei der Zucht von Hybridsorten oft zur Anwendung kommende zytoplasmatische Sterilität (englisch zu CMS abgekürzt) weist eine große Nähe zu gentechnischen Verfahren auf, weil hier artübergreifend Zellbestandteile verwendet werden. Aus diesen Gründen lehnen wir Hybridsorten ab. Leider können wir bisher jedoch nicht vollständig darauf

verzichten. Für die Sommerkulturen im Gewächshaus wie Gurken und Tomaten sowie für die zugehörigen Vorkulturen wie Salat oder Kohlrabi ist eine Warmanzucht nötig. Diese selbst zu machen, wäre mit erheblichen Investitionen in eine entsprechende Infrastruktur verbunden, die uns im Verhältnis als zu hoch erscheinen. Daher sind wir hier auf die Sorten angewiesen, die Bio-Jungpflanzenbetriebe uns anbieten können. Zum anderen ist die eigene Anzucht von Jungpflanzen generell ein besonderes Aufgabenfeld, das abseits der anderen gärtnerischen Prozesse viel Wissen, Können und Aufmerksamkeit verlangt.

Wintergärtnerei

Auch im Winter kann man frisches Gemüse anbauen und ernten! Wintergärtnerei ist kein Anbauprinzip der Regenerativen Landwirtschaft, war aber für unser WirGarten-Konzept wichtig, da wir eine ganzjährige Versorgung unserer Mitglieder sicherstellen wollten. Und dafür sollte das Lagergemüse durch frisches Grün ergänzt werden, sonst wird es in der kalten Jahreszeit schnell langweilig auf den Tellern.

Bei der Wintergärtnerei können ein Gewächshaus oder Folientunnel helfen, aber auch im Freiland gibt es verschiedene Möglichkeiten, die Saison deutlich zu verlängern. Hierzu zählen Vliese, Minitunnel mit leichten Rundbögen aus Federstahl oder dickem Draht, zu schneefreien Zeiten auch direkter Anbau auf den Beeten.

Die wahrscheinlich bekanntesten Vertreter der Wintergärtnerei sind Wolfgang Palme und Eliot Collman. Sie haben sehr deutlich gezeigt, wie viel frisches Gemüse auch zur kalten Jahreszeit noch geerntet werden kann - nämlich nicht nur Grünkohl und Feldsalat.

Market Garden

2020/21 haben wir uns viel mit Market Garden als mögliches Anbaukonzept für einen WirGarten beschäftigt. Wir haben später gemerkt, dass das Anbaukonzept nicht für die Betriebsgröße eines WirGartens geeignet ist - die Inhalte haben wir aber trotzdem hier im Handbuch belassen. Für mehr Informationen zum Thema empfehlen wir dir <https://marketgarden.de/> und <https://kolibri-netzwerk.de/>.

Das System Market Gardening ist verwandt mit dem biointensiven Gemüsebau. Es ist eine Anbaumethode, die sich besonders für kleine Flächen eignet. Market Gardening zeichnet sich durch eine hohe Standardisierung und effizientes Design aus. Dabei setzt es auf leichte, günstige aber dennoch effektive Handtechnik. Somit ist effizientes Arbeiten bei gleichzeitig niedrigem Investitionsbedarf möglich.

Im Market Gardening gibt es verschiedene Beetsysteme (Low-Till und No-Dig - dazu weiter unten). Alle haben gemeinsam, dass sie mit einer Beetbreite von 75 Zentimetern und 40 Zentimeter breiten Wegen arbeiten. Die Bewirtschaftung passiert entweder ausschließlich von Hand oder mit einem Einachsschlepper. Die Werkzeuge sind auf die Beetgrößen abgestimmt, was effizientes Arbeiten möglich macht. Die Pflanzabstände auf den Beeten sind deutlich geringer als im herkömmlichen Gemüsebau, d.h. der Ertrag pro Beetfläche ist deutlich höher. Durch geschickte Anbauplanung sind mehrere Ernten und Kulturen pro Jahr möglich.

In beiden Systemen wird die Bodenfruchtbarkeit gefördert und wir können einige der Prinzipien der regenerativen Landwirtschaft umsetzen. Sie haben beide Vor- und Nachteile, führen jedoch, bei richtiger Umsetzung, zum Ziel.

Die Pioniere des Market Gardening sind Eliot Coleman, Curtis Stone und Jean Martin Fortier. Sie haben die erste Fachliteratur zum Thema veröffentlicht, die jetzt nach und nach auch auf Deutsch verfügbar ist. Seit einigen Jahren gründen sich auch in Deutschland immer mehr Gemüsebaubetriebe, die nach dieser Anbaumethode arbeiten. Einige Vorstellungen sind unter [ReLaVisio](#) zu finden.

Low-Till Market Garden

Im Low-Till Market Garden findet eine minimale Bodenbearbeitung statt. Meist wird der Boden mit Hilfe eines Einachsschleppers bearbeitet. Für den Beginn reicht eine Fräse. Später kann die Anschaffung einer Kreiselegge sinnvoll sein. Wenn mit Zwischenfrüchten gearbeitet wird, dann empfiehlt es sich, einen Schlegelmulcher anzuschaffen. Mit jedem Gerät wird jedoch nur in den oberen Boden-Zentimetern bearbeitet. Tiefere Verdichtungen werden mit der Broadfork alias Biograbegabel gelockert. Es wird Kompost zur Bodenverbesserung ausgebracht. Gerade zu Beginn auch größere Mengen, jedoch deutlich weniger als im No-Dig Markt Garden.

Vorteile: <ul style="list-style-type: none">• Schnell und einfach anzulegen.• Die Kompostmengen sind überschaubar.	Nachteile: <ul style="list-style-type: none">• Es ist eine Unkrautpflege wie im "normalen" Gemüsebau notwendig.
--	--

<ul style="list-style-type: none"> • Durch die Technisierung auch auf größerer Fläche realisierbar 	<ul style="list-style-type: none"> • Ab 1 Hektar muss geprüft werden, ob das System noch geeignet ist oder ob Feldgemüsebau geeigneter ist.
---	--

No-Dig Market Garden

Der Name ist Programm, denn im No-Dig System wird der Boden nicht mehr bewegt. Nach einer anfänglichen Lockerung und Maßnahmen zur Beseitigung der Wurzelunkräuter wird der Boden 15-20 Zentimetern mit Kompost (samenfrei) bedeckt. Dadurch fällt in der Folge keine Arbeit zur Unkrautbekämpfung mehr an. Bearbeitet wird der Boden (Kompost) nur noch, wenn es für die Direktsaat Feinboden an der Oberfläche braucht (2-3 Zentimeter tief). Der samenfreie Kompost wird nicht mit Boden vermischt, da sonst wieder Unkrautsamen zum Keimen gebracht werden.

<p>Vorteile:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wenn die Fläche frei von Wurzelunkräutern ist, braucht es keine Pflege mehr. • Wenn ein No-Dig-Market Garden einmal angelegt ist, verursacht die Beetvorbereitung deutlich weniger Arbeit. • In Kompost lässt sich leicht pflanzen und säen. 	<p>Nachteile:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Für diese Art der Bewirtschaftung sind große Mengen Kompost notwendig. Hier sollte unbedingt die rechtliche Situation (Düngemittel- und Bioabfallverordnung) berücksichtigt werden. • Viel Aufwand beim Anlegen.
---	---

Mulch-Gemüsebau

Im Gemüsebau ist es eine Herausforderung, die Prinzipien der Regenerativen Landwirtschaft umzusetzen, denn meist wird der Boden viel bewegt und ist wenig bedeckt. Eine Abhilfe bietet da der Gemüsebau mit Mulch. Hierbei wird bei allen Pflanzkulturen mit einer Mulchauflage gearbeitet. Diese bedeckt den Boden und verhindert das Keimen von Unkräutern. Darüber hinaus vermindert das Mulch die Wasserverluste deutlich und dient als Dünger.

Als Mulchmaterial kommen Gründüngungen wie Wickroggen oder Klee gras, Grünlandschnitt, Heu und Silage in Frage. Damit Mulch-Gemüsebau funktioniert, ist es wichtig, konsequenten Zwischenfruchtanbau zu betreiben. Die Zwischenfrucht dient als Mulch und ist Grundlage für eine gute Bodenstruktur, damit eine Direktpflanzung erfolgreich ist. Ohne eine gute Bodenstruktur und -gare ist der Verzicht auf eine Bearbeitung mit ertraglichen Einbußen verbunden. Daher müssen

Verdichtungen durch partielle Tiefenlockerung aufgebrochen und mit Hilfe von Zwischenfrüchten die Bodenstruktur aufgebaut werden.

Für Mulch-Gemüsebau braucht es eine spezielle Ausrüstung. Dazu gehört die Mulchpflanzmaschine, mit der direkt in die gemulchte Fläche gepflanzt werden kann. Mit ihr ist es möglich, auch großflächig und wirtschaftlich tragbar Mulch zu verwenden. Säkulturen wie z.B. Möhren oder Rote Beet werden ohne Mulch im offenen Boden und mit Hacken angebaut.

Mehr zum Thema Mulch-Gemüsebau findest du z.B. unter: <https://live2give.info/prinzip-mulch-gemuesebau>. In unserer Ressourcenliste haben wir auch einen Online-Kurs zum Thema verlinkt: <https://www.wirgarten.com/ressourcen-und-tools/>

2.2 Solidarische Landwirtschaft

Solidarische Landwirtschaft (SoLaWi, englisch: Community Supported Agriculture/CSA) bedeutet, sich die Betriebskosten und das Anbau- und Ernterisiko zu teilen. Das heißt, eine feste Gruppe von Abnehmer:innen finanziert verbindlich für ein Jahr bzw. eine Saison die Kosten für die Lebensmittelerzeugung vor. Das bedeutet für die Erzeuger:innen eine Umsatz-, Einkommens- und Planungssicherheit, denn egal, wie die Ernte ausfällt, die Finanzierung der Kosten für die Erzeugung und die Gehälter sind gesichert. Die Abnehmer:innen wiederum haben einen Anspruch auf die gesamte Ernte, denn sie haben diese finanziert. In der Solidarischen Landwirtschaft gilt das Motto "Beiträge statt Preise", d.h. das einzelne Gemüse hat keinen Preis mehr. Es gibt in Deutschland aktuell etwa 500 Solidarische Landwirtschaften, die sich in puncto Ernteanteilsgrößen und Festlegung der Beiträge voneinander unterscheiden und auch unterschiedliche Modelle der Vorfinanzierung haben. Das WirGarten-Konzept sah verschiedene Ernteanteilsgrößen mit festen Beiträgen und eine monatliche Abbuchung der Beiträge bei den Mitgliedern vor.

Mehr zum Thema Solidarische Landwirtschaft (Solawi) findest du beim [Netzwerk Solidarische Landwirtschaft](#). Die genossenschaftlichen Solawis haben eine eigene Website: solawi-genossenschaften.net.

Genossenschaftliche Organisation



Mit der Teilung des Anbau- und Ernterisikos wird das operative Betriebsrisiko zwischen Erzeuger:innen und Verbraucher:innen geteilt, nicht jedoch die Finanzierung der Betriebsinfrastruktur. Meistens müssen sich Erzeuger:innen für den Kauf von Maschinen oder den Bau von Infrastruktur wie Gewächshäuser, Brunnen oder Kühlung privat hoch verschulden. Ein enormer Druck für einzelne Personen, die im Auftrag der Gesellschaft bzw. Gruppe von Abnehmer:innen für die Erzeugung von hochwertigen Lebensmitteln tätig sind. Denn anders als in der Industrie ist ein landwirtschaftlicher Betrieb unmittelbar von den Naturkräften wie Hitze- und Trockenperioden oder anderen Starkwetterereignissen betroffen.



Darum sah das WirGarten-Konzept vor, eine Genossenschaft zu gründen, um eine solidarische Finanzierung der Betriebsinfrastruktur durch Einlagen der Mitglieder zu ermöglichen. Die Rechtsform der Genossenschaft beinhaltet als einzige Rechtsform in Deutschland diese finanzielle Beteiligungsoption. Mit einer maximalen Mindesteinlage von z.B. 100€ (im Fall eines WirGartens) kann so eine niedrighschwellige Beteiligungsoption für breite Gesellschaftsschichten ermöglicht werden. Für die Gesamtfinanzierung der Betriebsinfrastruktur ist es allerdings notwendig, dass einzelne Mitglieder auch höhere Einlagen von mehreren tausend Euro

leisten. Darüber hinaus ermöglicht die Rechtsform der Genossenschaft eine besondere Form der Fremdfinanzierung: Mitglieder-Darlehen mit qualifizierten Nachrang, welche eine super Ergänzung zur Eigenfinanzierung mit

Genossenschaftsanteilen sind, ohne dass es sich dabei um ein Bankgeschäft handelt und somit entsprechende Regularien der Bankenaufsicht nicht greifen.

Auf der Seite solawi-genossenschaften.net findest du Portraits (fast) aller genossenschaftlichen Solawis in Deutschland und kannst dir anschauen, wie sie organisiert sind.

Ganzjährige und vielfältige Versorgung

Das ganze Jahr Gemüse-Vielfalt aus deinem WirGarten

Alle Januar Februar März April Mai Juni Juli August September Oktober **November** Dezember



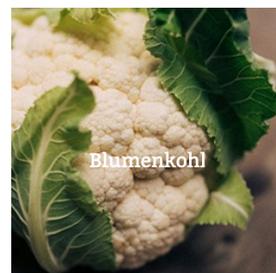
Radieschen



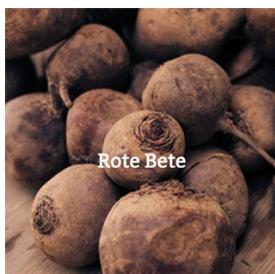
Zwiebeln



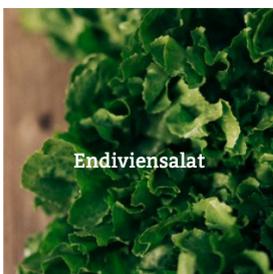
Kräuter



Blumenkohl



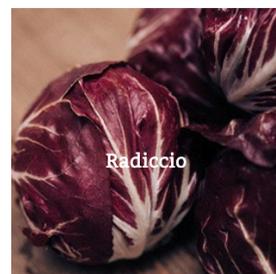
Rote Bete



Endiviensalat



Rotkohl



Radicchio



Hokkaido-Kürbis



Asiasalat



Spinat



Kartoffeln

Für uns war klar, dass ein WirGarten eine Grundversorgungsstruktur darstellen sollte und somit war unser Anspruch, dass die Mitglieder ganzjährig mit Gemüse aus ihrem WirGarten versorgt werden. Dies bedeutet eine ganzjährige Planung und Bewirtschaftung der Gärtnerei, um Woche für Woche die Mitglieder mit einem vielfältigen saisonalen Gemüseangebot zu begeistern. Um die anspruchsvolle Winter- und Frühjahrszeit mit viel Lagergemüse und wenig Frischgemüse möglichst attraktiv zu gestalten, ist das Anwenden von [Wintergärtnerei](#) sowie saisonverlängernden Praktiken sehr wichtig.

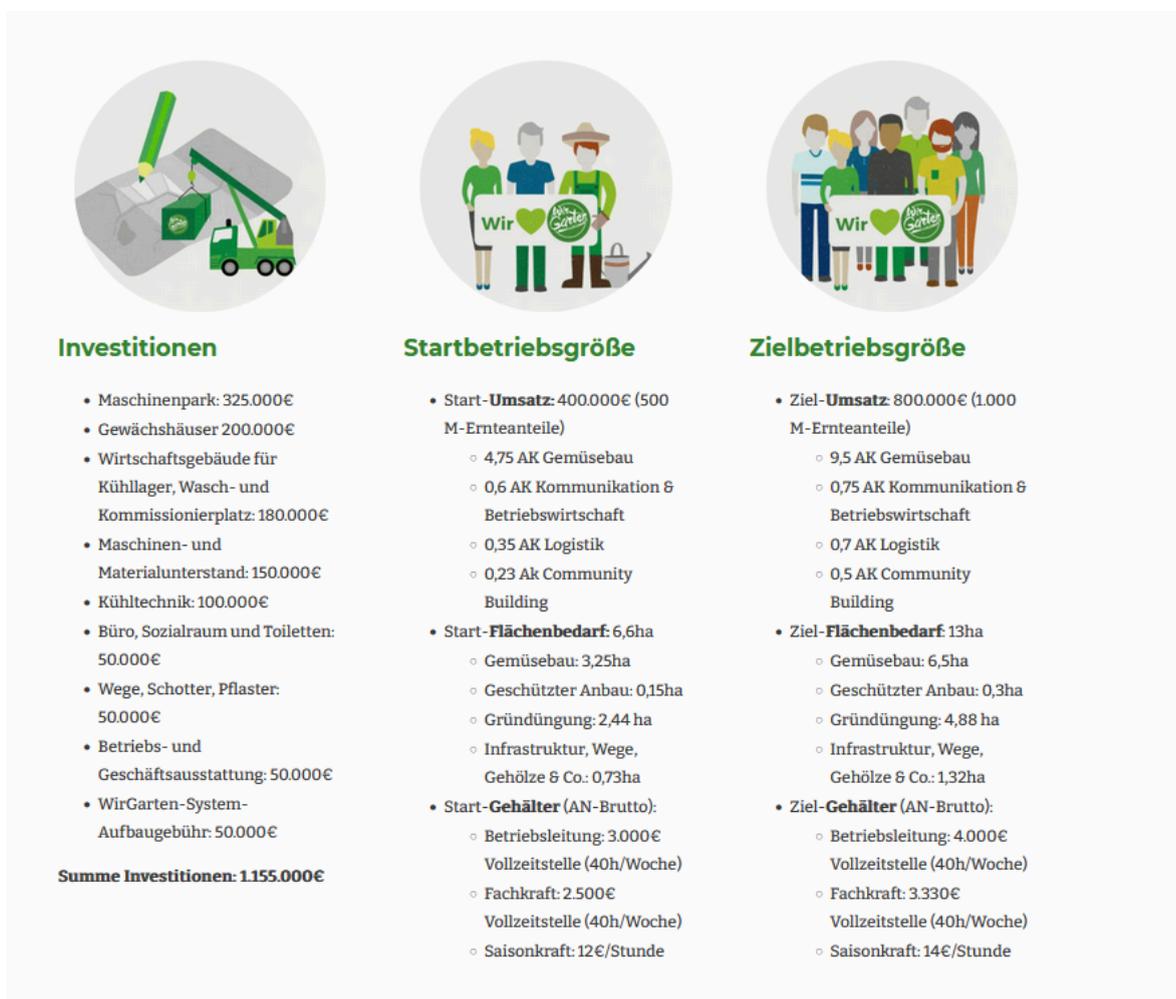
Faire Arbeitsbedingungen

Solidarische Landwirtschaft und auch die regenerative Landwirtschaft haben den Anspruch, den Erzeuger:innen faire Löhne zu bezahlen. Doch das Prinzip "Kosten und Ernte teilen", das Verteilen von Risiko und Verantwortung und regenerative Anbautechniken führen nicht automatisch zu fairen Arbeitsbedingungen,

www.WirGarten.com - hallo@WirGarten.com - Stand: Mai 2024

ebensowenig wie eine genossenschaftliche Betriebsorganisation und -finanzierung kein Garant für faire Löhne ist. Ein Kernanliegen des WirGarten-Systems war deshalb die Schaffung von wirtschaftlich stabilen Organisationen mit optimierten Prozessen, die es ermöglichen, dass faire Arbeitsbedingungen für die Menschen entstehen, die sich täglich um Boden, Pflanzen und Mitglieder kümmern.

Für einen WirGarten bedeutete dies: Die Angestellten der Genossenschaft tragen die volle operative Verantwortung für die Versorgung der WirGarten-Mitglieder im komplexen und teils rauen Zusammenwirken mit der Natur. Das WirGarten-Konzept sah daher vor, dass alle Angestellten mindestens sechs Wochen vertraglichen Urlaubsanspruch im Jahr zur körperlichen und geistigen Regeneration haben. Die angestrebte Gehaltsstruktur findest du in dieser Grafik:



Darüber hinaus sollen lebensphasengerechte Arbeitszeiten ermöglicht werden, die es z.B. Eltern ermöglichen, morgens mit ihren Kindern zu frühstücken und diese zur Kita oder Schule bringen zu können. Ein diverses Betriebsteam kann dies mit [moderner Arbeitsorganisation](#) möglich machen.

Verschiedene Ernteanteile

Da der Gemüsekonsum je nach Lebensstil sehr unterschiedlich ausfällt, sah das WirGarten-Konzept verschiedene Ernteanteilsgrößen vor, um sowohl einem Single-Haushalt als auch Familien-Haushalten oder WGs ein passendes Angebot machen zu können. Alle Ernteanteile waren in allen Werten (Menge, Preis und Mindesteinlage) proportional zueinander, was die Anbau- und Finanzplanung erheblich vereinfachte. Intern kann somit mit "M-Äquivalenten" gerechnet werden. Auch unsere [Muster-Finanzplanung](#) beruht auf dieser Berechnung.

Wie dies praktisch aussieht, kannst du auf der Seite des WirGarten Lüneburg ansehen: <https://lueneburg.wirgarten.com/so-gehts/>

Schau dir aber auch unbedingt an, wie andere Solawis ihre Ernteanteile gestalten - z.B. über solawi-genossenschaften.net.

2.3 Digitale Genossenschaft

Für uns stand von Anfang an fest, dass ein WirGarten ein Projekt von vielen Bürger:innen sein soll. Deshalb haben wir nach einer demokratischen Rechtsform gesucht, die es möglich macht, dass sich Menschen gleichberechtigt vereinen können. Wir wollten aber auch eine wirtschaftliche Rechtsform, um eine wirtschaftlich tragfähige Gemüseversorgung aufbauen zu können. Die Genossenschaft als Rechtsform vereint diesen demokratisch-wirtschaftlichen Anspruch. Alle Mitglieder werden Miteigentümer:innen und tragen gemeinsam das Unternehmensrisiko entsprechend ihrer Einlagenhöhe. Unabhängig von der Anzahl an Geschäftsguthaben (Genossenschaftsanteile) hat aber jedes Mitglied immer nur eine Stimme. Alle Grundsatzentscheidungen sowie die Wahl vom Vorstand (Geschäftsführung) und Aufsichtsrat (Kontroll- und Beratungsgremium) der Genossenschaft werden demokratisch von allen Mitgliedern auf der Generalversammlung getroffen bzw. gewählt.

Genossenschaftsanteile sind nicht handelbar, sodass ein Wertzuwachs der Unternehmensanteile, wie bei anderen Rechtsformen wie z.B. AG oder GmbH üblich ist, ausgeschlossen ist. Dies ist eine super Voraussetzung dafür, dass der eigentliche Zweck, den jede Genossenschaft in ihrer Satzung festschreibt, ins Zentrum der tatsächlichen Geschäftstätigkeit rücken kann! Werden beide zuletzt genannten Aspekte gut miteinander vereint und kommuniziert, wirken sich diese ungemein positiv auf die Glaubwürdigkeit der Genossenschaft und die Engagementbereitschaft der Mitglieder aus.

Mitglieder- und Gemeinwohlförderung

Genossenschaften sind per Gesetz dazu verpflichtet, ihren Mitglieder zu dienen und sie zu fördern. In einem WirGarten war die Mitgliedschaft in der Genossenschaft Bedingung für den Abschluss eines Erntevertrags. Dadurch wird sichergestellt, dass primär die Mitglieder Nutznießer:innen ihrer Genossenschaft sind.

Neben dem genossenschaftlichen Förderprinzip für Mitglieder war es uns wichtig, die Gemeinwohlförderung im WirGarten-Konzept zu verankern. Die Präambel der WirGarten-Satzung (siehe [WirGarten-Muster-Satzung](#)) enthält ein klares Bekenntnis zu hoher Biodiversität, einem lebendigen Boden und intakten Gewässern als unsere Lebensgrundlage und verpflichtet sich regenerativen Praktiken zum Aufbau dieser natürlichen Ressourcen.

In der Konsequenz bedeutete das, dass das WirGarten-Konzept keine Dividendenausschüttung vorsah. Zum einen, weil das Geschäftsmodell "regenerativer Gemüsebau" wirtschaftlich sehr angespannt ist und jede Wertschöpfung im Betrieb verbleiben sollte. Überschüsse sollten lieber in Gehaltserhöhungen oder ggf. in die Rückvergütung (rückwirkende Preis- und damit Umsatzsenkung) fließen. Zum anderen ist der administrative Aufwand, der mit der Zahlung einer Dividende verbunden ist, ungeheuer groß, so dass dieser bei einer kleinen WirGarten-Genossenschaft in keinem Verhältnis steht.

Hohe Transparenz

Der offene Umgang mit Informationen gehört heutzutage zur Selbstverständlichkeit von modernen Organisationen. Die aktive und regelmäßige Kommunikation über die Betriebsentwicklungen gegenüber den Mitgliedern genauso wie die Einblicke in den Betriebsalltag für die Öffentlichkeit und Nicht-Mitglieder durch Social Media oder Betriebsführungen. In einer transparenten Genossenschaft gehört dazu auch die Veröffentlichung vom Tätigkeitsbericht und vorläufigen Jahresabschluss vor einer Generalversammlung zur Vorabesicht und Meinungsbildung für die Mitglieder sowie die anschließende Veröffentlichung dieser Unterlagen auf der Website. Gleiches betrifft die dauerhafte Einbindung der Finanz- und Anbauplanung zur vollständigen Transparenz nach innen und nach außen, für Team-Mitglieder, Aufsichtsrat, Genossenschaftsmitglieder und Nicht-Mitglieder. Zu einem hohen Transparenzversprechen gehört ebenso der offensive Umgang mit Fehlern und Kritik und keine makellose Hochglanzperfektion. Mehr dazu im Kapitel [2.4. Professionelle Kommunikation](#).

Niedrigschwellige und digitale Partizipationsmöglichkeiten

Um den Beitritt zu einer WirGarten-Genossenschaft möglichst niedrighschwellig zu gestalten, sah das WirGarten-Konzept keine Erhebung eines Eintrittsgeldes vor, welches Mitglieder als Gebühr für den Eintritt in die Genossenschaft zahlen müssen. So wird auch die Mitgliedschaft für Menschen interessant bzw. nicht uninteressant, die die WirGarten-Genossenschaft lediglich mit Geld in Form von Genossenschaftsanteilen unterstützen möchten, aber nicht zusätzlich dafür noch eine Gebühr zahlen wollen.

Neben den formal-juristischen Partizipationsmöglichkeiten, wie der finanziellen Beteiligungsoption sowie dem aktiven und passiven Wahlrecht, welche die Rechtsform der Genossenschaft mit sich bringt, will der WirGarten mehr Partizipation ermöglichen: Wir verstehen die Mitglieder nicht nur als stille Genießer:innen, die ihre Einlagen zahlen und Gemüse aus ihrem WirGarten beziehen, sondern auch als potenzielle aktive Mitgestalter:innen. Jedes Mitglied bringt sein individuelles Potenzial mit. Um das zu nutzen, braucht es passende Angebote und Strukturen. Neben den analogen Partizipationsangeboten durch das aktive [Community Building](#) ist das Schaffen einer digitalen Austauschmöglichkeit für den Austausch und die Vernetzung unter Genossenschaftsmitgliedern eine gute Basis.

Angestellte als direkt gewählter Vorstand

Der Vorstand ist die Geschäftsführung einer Genossenschaft, trägt somit die meiste Verantwortung und hat gleichzeitig den größten Einfluss auf die Entwicklung des Unternehmens. Das WirGarten-Konzept sah vor, dass nur diejenigen, die tagtäglich die operative Arbeit im WirGarten machen, auch die formal-juristische Entscheidungskompetenz haben sollten, sprich in den Vorstand gewählt werden können. Das heißt, ein Mitglied, welches *keiner* bezahlten Tätigkeit weder im Gemüsebau noch in der Kommunikation vom WirGarten nachgeht, konnte nicht in den Vorstand gewählt werden.



Das oberste Organ einer Genossenschaft ist der Zusammenschluss aller Mitglieder, die Generalversammlung. Von ihr werden alle Grundsatzentscheidungen getroffen sowie der Aufsichtsrat gewählt. Das WirGarten-Konzept sah vor, dass die Generalversammlung zudem auch den Vorstand direkt wählt und dieser nicht durch den Aufsichtsrat ernannt wird. Die Begründung liegt zum einen darin, eine möglichst hohe Legitimation durch eine Direktwahl durch die Mitglieder zu erreichen und zum anderen darin, das bei kleinen und Kleinstgenossenschaften der Aufsichtsrat ehrenamtlich tätig ist und somit nur sehr begrenzt über Ressourcen

sowie tiefgreifende Kenntnisse des Betriebsalltags und seinen Strukturen verfügt.

2.4 Professionelle Kommunikation

Kommunikation ist für eine mitgliedergetragene Gemüsegärtnerei (Solawi, Genossenschaft) und direktvermarktende Betriebe von zentraler Bedeutung, um eine Verbindung zwischen dem operativen Team, dem Gemüsebaubetrieb als Ort und den Mitgliedern herzustellen oder schlicht und einfach euer Gemüse zu verkaufen. Das Ziel? Mitglieder und Nicht-Mitglieder zu echten Fans eurer Gärtnerei machen, sie für frisches, regionales Gemüse begeistern und zu Experimenten in der Küche animieren. Es ist wichtig, dass sie sehen können, wie und wo ihr Gemüse angebaut wird, dass sie sich als Teil einer Gemeinschaft fühlen und Zusammenhänge in der Lebensmittelproduktion besser verstehen. Kurzum: Ihr könnt dabei mithelfen, dass Bürger:innen wieder Ernährungssouveränität erlangen und sich für einen Wandel im Landwirtschaftssystem einsetzen. Dafür ist es notwendig, aktiv auf verschiedenen Kanälen zu kommunizieren und persönliche Geschichten zu erzählen, wo immer dies möglich ist.

Digitale Informationsvermittlung

Um möglichst viele Menschen zu erreichen, findet ein Großteil der Kommunikation digital statt: Über eure Website, verschiedene Newsletter und Social Media. Sie ist die erste Anlaufstelle für alle Zielgruppen, die sich für euch und euer Gemüse interessieren. Die gewählten Social Media Kanäle sollten natürlich zur örtlichen Community passen. Der WirGarten in Lüneburg nutzt z.B. Instagram und Facebook, um die wöchentliche Ernte zu posten und aus dem Alltag im Gemüsebaubetrieb oder von Community-Veranstaltungen zu berichten. Das geht schneller und spontaner als das Verfassen eines Blogbeitrags, und man kann den Zugang auch mehreren Teammitgliedern geben, die Spaß daran haben, z.B. kleine Storys zu drehen.

In der digitalen Kommunikation nehmen Newsletterkampagnen eine zentrale Funktion ein. Die Menschen, die ihr darüber erreicht, haben sich auf eure Verteiler eingetragen, d.h. sie haben aktiv ihr Interesse bekundet. Ihr solltet verschiedene Newsletterverteiler aufbauen - für Interessierte und Genossenschaftsmitglieder und für Mitglieder mit Erntevertrag bzw. Kund:innen. So könnt ihr zielgruppengenaue Inhalte platzieren und auch Feedback einfordern.

Einladend kommunizieren

Eine Solawi ist ein Gemeinschaftsprojekt. Durch das Prinzip der Solidarischen Landwirtschaft werden Risiko und Verantwortung, aber eben auch die Ernte geteilt - und das sollte in der Kommunikation auch rüberkommen! Die Ansprache der Mitglieder und Texte sollte daher immer das Wir-Gefühl transportieren. Kommuniziert so, dass eure Mitglieder sich als Teil des Projektes fühlen, ladet sie ein,

Ideen einzubringen, Feedback zu geben, zur Gärtnerei zu kommen, mitzumachen und auch in Verantwortung zu gehen (z.B. wenn es um die Sauberkeit der Abholorte geht). Ähnliches gilt auch für Kund:innen von direkt vermarktenden Betrieben, denn auch sie haben sich bewusst für euch entschieden.

Persönlich-emotionale Geschichten erzählen

Persönliche Kommunikation heißt natürlich immer per DU. Daher nutzt z.B. der WirGarten Lüneburg immer die Ansprache mit Vornamen - im Newsletter und bei Veranstaltungen. Darüber hinaus erreichen persönlich-emotionale Geschichten Menschen viel mehr als sachliche Texte. Überlegt deshalb immer, wie ihr Informationen vermittelt - und lasst eure Mitglieder/Kund:innen zu Wort kommen, wenn es z.B. darum geht, andere Mitglieder/Kund:innen zum Mitgärtnern zu motivieren. Erzählt authentische Geschichten von euch als Team aus dem Betriebsalltag, berichtet über Erfolge, Herausforderungen und auch Misserfolge. Auch Menschen, die sich besonders engagieren, dürfen gerne mal erwähnt werden. Grundsätzlich gilt: Es gibt genügend Geschichten zu erzählen, ihr müsst sie nur finden!

Offene, proaktive und ehrliche Mitglieder-Kommunikation

Eine Solawi gehört ihren Mitgliedern. Daher haben sie das Recht, dass sie offen, ehrlich und transparent über das informiert werden, was in ihrer Gärtnerei passiert. Vor allem wenn etwas einmal nicht so läuft wie geplant (Kulturen fallen aus, eine unvorhergesehene Investition muss getätigt werden, Diebstahl u.a.) lohnt es sich, proaktiv zu kommunizieren. Nicht nur ein [Crowdfunding](#), auch ein einjähriger Erntevertrag sind ein Vertrauensvorschuss eurer Mitglieder - und den gilt es auf keinen Fall zu verspielen. Sind Mitglieder frühzeitig informiert, entstehen außerdem keine Gerüchte und eure Community kann sich ggf. aktiv an einer Lösungsfindung beteiligen. Das gilt übrigens auch für Stammkund:innen und andere Menschen, die sehr nah an eurem Betrieb sind.

Positiv-lösungsorientierte Kommunikation

Sachen gehen schief. Selbst das beste Konzept und die motiviertesten Teammitglieder können nicht verhindern, dass etwas anders läuft, als geplant. Aber: Es gibt für alles eine Lösung. Und aus Fehlern kann man lernen. Diese Haltung ist nicht nur wichtig für die Zusammenarbeit, sondern auch für die Kommunikation (und sie ist übrigens auch die Basis für dieses Handbuch). Beim Kommissionieren ist ein Fehler passiert? Signalisiert gleich, dass ihr an einer Lösung arbeitet, damit dieser Fehler nicht noch

einmal passiert. An einem Abholort wird Gemüse geklaut? Bezieht eure Mitglieder mit in die Lösungsfindung ein!

Kooperationen aufbauen

Wir sind überzeugt davon, dass Kooperationen wesentlich für das Gedeihen von Solawi-Projekten und Direktvermarktungsbetrieben sind. Deshalb setzen wir gleich zu Beginn des Prozesses auf eine umfassende Netzwerkanalyse (siehe [3.3. Regionale Netzwerk-Analyse](#)) und raten euch, schon beim ersten Schritt in die Öffentlichkeit mit Medien und inhalts- und werteverwandten Initiativen und Projekten vor Ort zusammenzuarbeiten, um Mitglieder zu gewinnen. Auch um Maschinen und Fahrzeuge optimal auszulasten bieten sich Kooperationen an, ebenso wie für den Austausch von KnowHow, zur Gewinnung von Praktikant:innen und Teammitgliedern oder um inhaltliche Themen voranzubringen.

2.5 Community Building

Der Gemüsebau und die Community stehen im Mittelpunkt eines Solawi-Betriebs bzw. einer Gemüse-Genossenschaft. Aus diesem Grund war das gesamte WirGarten-System so aufgebaut, dass ein großer Teil der Ressourcen in diese beiden Felder fließt - und nicht etwa in die Verwaltung.

Mit Community meinen wir in erster Linie die (Genossenschafts-)mitglieder, die eine Solawi(-Genossenschaft) nicht nur finanziell tragen: Erst wenn aus den Mitgliedern eine lebendige Community wird, entsteht auch ein wirklicher Gemeinschaftsbetrieb. Für eine solche Gemeinschaft ist die direkte Begegnung das Wichtigste. Deshalb ist es wichtig, dass ihr Anlässe in eurer Gärtnerei oder auch außerhalb davon schafft, die Menschen zusammenbringen: Mitglieder untereinander, Mitglieder und Team, aber auch euren Betrieb mit interessierten Bürger:innen und Nachbar:innen. Jede direkte Begegnung, jeder Aufenthalt in der Gärtnerei und jeder Austausch mit anderen Mitgliedern lässt Beziehungen entstehen und damit eure Community wachsen.

Der Aufbau eurer Community beginnt bereits mit eurem ersten Schritt in die Öffentlichkeit (siehe [3.5 Crowdfunding für den Betriebsaufbau](#)) - und endet eigentlich nie, denn es werden immer wieder neue Mitglieder hinzukommen.

Direkte Begegnungsräume schaffen

Begegnungen in der Gärtnerei zu schaffen ist die effektivste Form des Community Buildings. Persönliche Erlebnisse, gemeinsam gemeisterte Aufgaben, ein guter Austausch mit einem anderen Mitglied - all das schafft Beziehungen und Vertrauen.

Gemeinsames Gärtnern etwa überzeugt Interessierte und verbindet Mitglieder mit ihrer Gärtnerei. Gartenführungen schaffen Anknüpfungspunkte für die Nachbarschaft. Und ein Running Dinner hilft, dass sich Mitglieder untereinander auch im privaten Umfeld besser kennenlernen. Ihr seht: Es ist hilfreich, ein möglichst vielfältiges Eventprogramm anzubieten, welches die verschiedenen Altersgruppen und Lebensstile der Mitglieder und Interessierten anspricht. Eventprogramm heißt übrigens nicht, dass das Team die Mitglieder "bespaßt", sondern dass auch Mitglieder in die Rolle von Eventorganisator:innen schlüpfen und eigene Ideen und Formate einbringen.

Positive und aktivierende Atmosphäre schaffen

Im vorhergehenden Kapitel haben wir es [positiv-lösungsorientierte Kommunikation](#) genannt: Die Haltung, dass es für alles eine Lösung gibt und man aus Fehlern lernt - auch wenn das ein wenig abgedroschen klingt. Kombiniert mit dem Prinzip [Offene, proaktive und ehrliche Mitglieder-Kommunikation](#) ist aber der Schlüssel zu einer lebendigen Community - denn wer verbringt schon gerne seine Freizeit inmitten schlechter Laune und miesepetrigem Menschen? Das heißt nicht, dass in einer Solawi oder Genossenschaft kein Platz auch für schwere und schwierige Themen ist - aber auch diese sollten in einer konstruktiven Atmosphäre besprochen werden können. Was noch zu einer positiven Atmosphäre beiträgt? Gemeinsam etwas zu schaffen! Aktiviert eure Mitglieder, mitzumachen, vorbeizukommen, eigene Ideen einzubringen, an Lösungen mitzuarbeiten und andere Mitglieder kennenzulernen. Das funktioniert besonders gut, wenn andere Mitglieder von ihren positiven Erfahrungen berichten, oder auch durch kleine Challenges wie der Kompostchallenge, die der WirGarten in Lüneburg im Frühjahr 2020 zum Anlegen seines Market Gardens gestartet hat.

Mitglieder-Initiative fördern und fordern

Wie einleitend geschrieben - es geht in der Communityarbeit nicht darum, dass das operative Team eures Betriebs die Mitglieder bei Laune hält. Versucht, eine Atmosphäre zu schaffen, in der Mitglieder eigene Initiativen einbringen können, und unterstützt sie dabei, diese dann selber umzusetzen. Eine Imker-AG, ein Mitgliederkochbuch, ein Running Dinner - was auch immer die Mitglieder einbringen, versucht offen dafür zu sein und Raum zu bieten, dass sie es eigenverantwortlich umsetzen können. Fordert aber auch aktiv Aktivität von euren Mitgliedern ein: Fragt, wenn ihr Hilfe braucht, bietet konkrete Möglichkeiten an, mitzumachen. Ihr sucht Pat:innen für einen Abholort? Helfer für ein Gartenfest? Hilfe beim Pflanzen von Büschen? Je konkreter ihr beschreibt, wo und wie ihr Unterstützung braucht, desto eher fühlen sich Menschen angesprochen und verantwortlich.

Events & Aktionen als PR- & ÖA nutzen

Nutzt Events und Aktionen als Aufhänger, um Öffentlichkeitsarbeit zu machen - z.B. um weitere Mitglieder zu finden. Eine Pressemitteilung versenden, die lokale Presse und/oder Multiplikator:innen einladen, einen Blogartikel verfassen - sowohl im Vorfeld der Veranstaltung als auch danach liefern euch solche Anlässe "Futter" für eure Kommunikation. Um [persönlich-emotionale Geschichten erzählen](#) zu können, denkt daran, eure Mitglieder zu befragen, O-Töne und Stimmen aufzuschreiben oder sogar kleine Video(interview)s zu drehen.

Austauschplattform für Mitglieder & Team

Eine Community lebt vom Austausch und der Möglichkeit, sich einbringen zu können. Neben Events als direkte Austausch- und Begegnungsräume ist es zeitgemäß, auch eine entsprechende digitalen Plattform zur Verfügung zu stellen. Mit einer digitalen Austauschplattform können sich Mitglieder jenseits der vom WirGarten-Team initiierten Formate austauschen und vernetzen. Wir haben dafür in unserem Pilotbetrieb in Lüneburg in den ersten Jahren Slack genutzt, aber nachdem die Plattform immer seltener genutzt würde, auf Signal-Gruppen (für Abholorte, Mitgärtnern usw.) umgestellt.

2.6 Digitale Verwaltung

Je weniger ein Betrieb Ressourcen in bürokratischen Prozessen versenkt, desto mehr davon können in den Kern, den Gemüsebau, die Mitgliederkommunikation und das Community Building fließen! Die Verwaltung dagegen sollte deshalb möglichst einfach, digital und günstig sein, damit sie möglichst wenig vom Wesentlichen ablenkt. Verwaltung ist kein Selbstzweck, deshalb streben wir so einfache, standardisierte, digitalisierte und automatisierte Prozesse wie möglich an.

Nutzung digitaler Tools

Die Voraussetzung für kollaboratives Arbeiten im Team ist der freie Zugang zu umfassenden Informationen. Dafür ist die systematische Dokumentation und Speicherung aller wichtigen Daten in der Cloud die Voraussetzung, dass alle Teamkolleg:innen jederzeit auf alle Daten zugreifen können. Das schafft Transparenz und somit Vertrauen, zwei wichtige Kriterien für eine [moderne Arbeitsorganisation](#). In der Konsequenz heißt das, dass keine Aufzeichnungen auf Papier gemacht werden: Die Anbauplanung wird online gemacht, jegliche Unterlagen werden gescannt und die Anbaudokumentation wird per Tablet auf dem Acker gemacht. Wir empfehlen, die schriftliche Kommunikation im Team digital auf einer Plattform stattfinden zu lassen, auf der systematisch und fachbezogen in den verschiedenen Kanälen zu Gemüsebau-, Kommunikation-, Administration- oder Infrastruktur-Themen kommuniziert wird. Im WirGarten Lüneburg wird dafür Slack genutzt, aber Discord, Mattermost oder Messenger wie Signal eignen sich auch. Darüber hinaus gibt es unzählige hilfreiche Apps für den Betriebsalltag für Wetterberichte, Scannen und Faxen von Einzeldokumenten, Ermitteln von GPS-Standortdaten usw.

Einfache, digitale und automatisierte Prozesse

2023 haben wir zusammen mit FoodCoopX eine Open Source Software entwickelt, die die Mitglieder- und Erntevertragsverwaltung deutlich vereinfacht und viele Prozesse automatisiert - mehr dazu findest du auf:

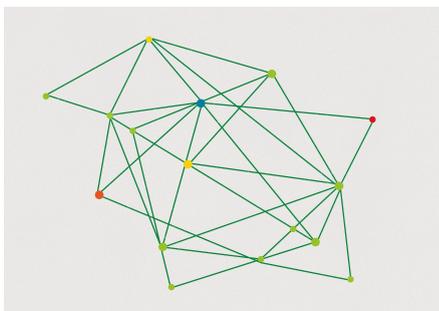
<https://www.wirgarten.com/tapir-mitgliederverwaltung/>

Wir empfehlen einen komplett automatisierten Zahlungsverkehr, denn dieser spart eine Menge Zeit und damit viele Kosten. Dazu gehört etwa, dass Mitglieder im nur per Lastschriftmandat ihre Genossenschaftseinlagen und monatliche Erntezahlung tätigen. Das macht ein Kontroll- und Mahnwesen überflüssig.

Gleiches gilt auch für die Zusammenarbeit mit Lieferant:innen mit regelmäßigen Geschäftsbeziehungen. Ihnen ein Lastschriftmandat für den Rechnungseinzug zu geben, macht den Einkauf von Jungpflanzen, Saatgut und Hilfsmitteln weniger aufwändig, weil keine manuelle Überweisung getätigt werden muss. Voraussetzung hierfür ist natürlich ein liquides Bankkonto.

Eine Genossenschaft muss qua Rechtsform bilanzieren, das heißt, sie muss eine doppelte Finanzbuchführung machen. Wir sind der Meinung, dass sich ein WirGarten auf seinen Kern - Gemüsebau und die Community - konzentrieren sollte und raten deshalb dazu, die Finanz- und Lohnbuchhaltung auszulagern. In diesem Bereich werden rechtliche Spezialkenntnisse zu Abschreibungsmethoden, Krankentagegeld, Mindestlohn- und Mutterschutzgesetz benötigt und Abgabefristen müssen berücksichtigt werden. Vor allem im Falle einer Betriebsprüfung durch das Finanzamt und Sozialversicherungsträger muss dieser Bereich "sauber" sein. Eine ausgelagerte Finanz- und Lohnbuchhaltung, natürlich mit digitaler Schnittstelle für die Belegverwaltung, garantiert eine rechtskonforme Buchhaltung und die Wahrung aller Fristen.

2.7 Moderne Arbeitsorganisation



Unter "moderner Arbeitsorganisation" verstehen wir selbstbestimmtes und sinnorientiertes Arbeiten auf Augenhöhe im Team. Dafür braucht es flache Hierarchien mit sehr klaren Strukturen, die Eigeninitiative mit Verantwortungsübernahme fördern und effiziente Betriebsprozesse sicherstellen.

Dieses Kapitel und [auch das Handbuch "Betriebsführung"](#) sind Ergebnis der Erfahrungen, die wir im WirGarten e.V. als auch

im Pilotbetrieb WirGarten Lüneburg mit Selbstorganisation gemacht haben und gibt die Strukturen wieder, die für uns funktioniert haben.

Klare Regeln, Prozesse und Strukturen

Für selbstbestimmtes Arbeiten ohne klassische Chef:innen und Hierarchie sind sehr klare Rollen essentiell. Denn genau genommen sind Rollen die neuen Chef:innen in der Selbstorganisation. Das heißt, jedes Teammitglied wird zum Chef/zur Chefin im Kontext seiner/ihrer Rollen. Diese Rollen und Regeln müsst ihr als Team selbst erarbeiten, könnt euch dabei aber an unserer Muster-Rollenübersicht ([zu finden hier](#)) orientieren. Zu einer Rolle gehören:

- ein Name mit Beschreibung vom Sinn/Zweck der Rolle
- die umfassende Beschreibung der Verantwortung mit allen konkreten Aufgaben
- die persönlichen, fachlichen und technischen Voraussetzungen und Bedingungen, unter der die Rolle ausgeführt wird
- Rechte und Pflichten, die die Rolle zu erfüllen hat.
- finanzielles und zeitliches Budget zum Ausüben der Rolle.
- Zuteilung eines/einer Rolleninhaber:in sowie 1. und 2. Stellvertretung

Für jede Rolle wird außerdem ein Anforderungsprofil mit Leistungsindikatoren und Vertretungsregelungen definiert.

Professionelle Selbstorganisation bedeutet viel Verantwortung und Gestaltungsmacht für alle Rolleninhaber:innen. Gleichzeitig bedeutet das Arbeiten in Rollenlogik auch, dass im Team ein Bewusstsein für sehr klare und effiziente Abläufe entwickelt werden muss, sodass die Rollen immer im Sinne des optimalen Arbeitsflusses und nicht aufgrund von persönlichen Vorlieben angepasst werden. Um dies sicherzustellen, gibt es quartalsweise strategischen Teamtreffen, um die Rollen und damit die Strukturen der Zusammenarbeit zu überprüfen und weiterzuentwickeln.

Neben den Rollen gibt sich das Team ein zentrales Regelwerk, welches klare Leitlinien für alle grundsätzlichen Fragen der Zusammenarbeit vorgibt (und auch die Konsequenzen bei Nichteinhaltung dieser festhält). Darin sind zum Beispiel Kommunikations- und Beschaffungs-Standards geregelt, die vorgeben, wie kommuniziert wird und nach welchen Kriterien Beschaffungen getätigt werden dürfen. Diese Leitlinien werden vom Kernteam im Konsent-Verfahren definiert und in vierteljährlichen Strategietreffen geprüft und weiterentwickelt. Konsent-Verfahren bedeutet, dass Änderungen der Regeln nur durch konstruktiven Gegenvorschlag erfolgen können - eine pauschale Ablehnung durch einzelne Personen ist damit nicht möglich.

Neue Teammitglieder erhalten im Bewerbungsprozess einen vertraulichen Einblick in die Rollen und Leitlinien und eine ausführliche Einführung im Onboarding-Prozess. Mehr zur professionellen Selbstorganisation mit Rollen und Leitlinien und

umfangreichen On- und Offboarding-Prozessen erfahrt ihr im [Handbuch "Betriebsführung"](#).

Eigeninitiative zulassen

Neben dem Arbeiten in Selbstorganisation alias Rollen-Logik und mit Leitlinien ist der Beratungsprozess als sehr unternehmerischer Entscheidungsprozess von großer Bedeutung für eine leistungsfähige und effektive Organisation. Dieser besagt, dass grundsätzlich alles von jedem entschieden werden darf, solange alle Personen bzw. Rollen, die von der Entscheidung betroffen sind, aktiv um Rat gefragt werden. Die Person, welche die Entscheidung trifft, muss natürlich die Einhaltung der Leitlinien sicherstellen. Sie muss aber nicht den Rat seiner/ihrer Teamkolleg:innen befolgen, denn sie trägt die alleinige Verantwortung für seine/ihre Entscheidung. Durch die Abwesenheit eines Veto-Rechts wie im Konsensverfahren wird somit die Eigeninitiative und das unternehmerische Handeln im Team gefördert. Das ermöglicht, (eigene) Ideen schnell im Betrieb umzusetzen zu können, was die Identifikation und Selbstwirksamkeit mit der eigenen Arbeit stärkt sowie kreative Lösungen und stetige Optimierungen im Betrieb hervorbringen kann.

Transparenz schafft Vertrauen

Eine Voraussetzung für die Zusammenarbeit auf Augenhöhe im Team ist der gleichberechtigte und freie Zugang zu Informationen. Nur wenn alle Teammitglieder, egal ob neue oder alte, die Möglichkeit haben, auf umfassende Betriebsdaten zugreifen zu können, kann einer Wissenshierarchie aktiv entgegengewirkt werden. Hierfür bedarf es einer digitalen Arbeitskultur, die eine systematische Ablage von Daten in den Betriebsabläufen erzwingt. Das heißt, alle wichtigen Daten sind digital und werden in der Cloud gespeichert, so dass alle Teamkolleg:innen jederzeit auf alle Daten zugreifen können. Das schafft Transparenz, informationelle Gleichberechtigung und somit Vertrauen im Team. Ein weiterer Vorteil ist die dadurch entstehende betriebliche Resilienz: Wenn einzelne Teammitglieder aus der Organisation ausscheiden, verbleibt ein Großteil ihres Wissens in Form von Daten im Betrieb.

Fachliche & persönliche Entwicklung ermöglichen

In einem selbstorganisierten Betrieb geht es nicht nur um Verantwortung und Leistung, sondern auch um das Wohl der Menschen mit all ihren Facetten jenseits der Arbeitskraft und -zeit. Zudem basiert Selbstorganisation auf klarer, offener und reflektierter Kommunikation. Für beides braucht es entsprechende Räume und Praktiken in und außerhalb der Organisation.

So starten und enden alle Teamtreffen mit einer kurzen Befindlichkeitsrunde (Checkin/Checkout). Einmal im Quartal trifft sich das Kern-Team für einen halben Tag zur Reflexion der Zusammenarbeit. Dabei gilt es, sowohl Erfolge zu würdigen, als auch Missstände klar zu benennen und zu klären. Hier wird auf struktureller und auf persönlicher Ebene geschaut, wie Erfolge und Misserfolge zustande gekommen sind. Eine solche regelmäßige Reflexion *abseits des operativen Tagesgeschäfts* macht es möglich, in Ruhe und Besonnenheit über eigene Stärken und Defizite zu sprechen sowie individuelle Weiterbildungsziele auf persönlicher und fachlicher Ebene zu vereinbaren.

2.8 Smarte Logistik

Nach Planung, Anbau, Ernte und Kommissionierung des Gemüses folgt der letzte Schritt: die Auslieferung der Ernte zu euren Mitgliedern bzw. Abholorten. Diese letzte Etappe ist besonders wichtig, denn das Gemüse sollte auf jeden Fall frisch bei euren Mitgliedern ankommen. Es macht auf jeden Fall Sinn zu prüfen, ob ihr e-Mobilität in euer Auslieferungskonzept integrieren könnt (e-Lastenrad, e-Transporter).

Öffentlichkeitswirksame und alltagstaugliche Abholorte

Die Attraktivität einer Solawi steht und fällt mit der Praktikabilität des Angebots mit dem Alltag der Mitglieder. Das Prinzip der Solidarischen Landwirtschaft ist aus heutiger Alles-rund-um-die-Uhr-Versorgungsmentalität bereits eine Einschränkung in puncto Verfügbarkeit und Menge, daher halten wir es für strategisch sehr wichtig, möglichst alltagstaugliche Abholorte für die Mitglieder anzubieten. Das heißt zentral gelegene und im Einzugsgebiet gut verteilte Abholorte mit weiten Abholzeitfenstern und sehr guter Zugänglichkeit für Fußgänger, Rad-, Rollstuhl- und Autofahrer:innen. Diese Abholorte sollten Teil der Alltagswege vieler Mitglieder sein und so ein bequemes Abholen des Gemüses ohne große Extrawege möglich machen. Hierfür eignen sich Orte, die eure Mitglieder so oder so im Alltag aufsuchen wie Super- und Drogeriemärkte, Kirchengemeinde, Kultur- und Stadtteilzentrum o.A. Die Abholorte-Kooperationspartner:innen haben den Vorteil, dass ihr Ort durch die Mitglieder eurer Solawi höher frequentiert wird und je nach Abholort holen sie nicht nur ihr Gemüse ab, sondern kaufen noch anders ein oder verbringen dort ihre Zeit. Beide Seiten profitieren so von einer öffentlichkeitswirksamen Kooperation. Die Abholregale sollten zudem als Werbeflächen für Interessierte sowie als Kommunikationsfläche für die Mitglieder genutzt werden, denn die Abholorte und -regale werden von euren Mitgliedern am häufigsten aufgesucht und sind somit für Mitglieder und Nicht-Mitglieder ein wichtiger (Erst-)Kontaktpunkt.

2.9 Modul “Modulare Infrastruktur”

Der WirGarten in Lüneburg ist 2017 auf einer stadtnahen, aber unbebauten Pachtfläche ohne Hofstelle entstanden. Deshalb haben wir uns sehr viel mit dem Thema “Modulare Infrastruktur” und der Nutzung von Containern für Teamräume, Kühlung und Lager beschäftigt. Auch wenn wir heute vieles davon anders machen würden - in Kapitel [4.5 Betriebsinfrastruktur aufbauen](#) findest du mehr zu diesem Thema.

2.10. Learn farming

“Minimize Waste, increase efficiency, maximize value and profits with less work”, das ist im Kern die Botschaft hinter dem Modell des Lean Farming, formuliert vom wohl bekanntesten Vertreter, Ben Hartman. Dahinter verbergen sich sehr einfache Dinge wie kurze Arbeitswege, klare Orte für Maschinen und Werkzeuge, Standardisierung von Abläufen und Werkzeugen, eine klare Struktur der Zusammenarbeit, aber auch standardisierte Beetgrößen mit darauf angepassten Werkzeugen (Market Gardening). Arbeitsschritte, die eingespart werden können, ohne die Produktqualität zu verringern, werden aufgegeben. Ziel ist es, den Fluss von Informationen und Material mit möglichst geringen Reibungen und Störungen zu gewährleisten. Bei Lean Farming geht es nicht darum, nach einem starren Konzept zu arbeiten, sondern darum, Abläufe und Strukturen immer wieder zu hinterfragen und zu verbessern.

Auch Lean Farming ist kein Prinzip, das in direktem Zusammenhang mit Regenerativer Landwirtschaft steht. Es hat uns aber sehr inspiriert und zieht sich daher durch das gesamte Handbuch, vom Flächendesign bis hin zur Organisationsentwicklung.

Einen spannenden Online-Kurs dazu findest du auf [unserer Website](#).

3. Gründung eines Gemüsebau-Betriebs

3.1 Start-Team finden



Grundsätzlich gilt: Jede Entwicklungsphase eines Gründungsprojektes birgt unterschiedliche Herausforderungen und somit auch unterschiedliche Anforderungen an das jeweilige Team. In der Gründungsphase, Aufbauphase und in im laufenden Betrieb braucht es unterschiedliche Fähigkeiten und Qualitäten im Team. Das kann bedeuten, dass unterschiedliche Teams oder Teamzusammensetzungen in den verschiedenen Entwicklungsphasen notwendig sind, muss es aber nicht! Um sich nicht am Anfang zu viel Druck zu machen, ist es wichtig, anzuerkennen, dass nur wenige Menschen die erforderlichen Kompetenzen für alle Entwicklungsphasen mitbringen. Um das gemeinsame Ziel zu erreichen, ist es deshalb wichtig, sich als Team von Entwicklungsphase zu Entwicklungsphase weiterzuentwickeln. So hat sich beispielsweise das zweiköpfige Start-Team vom WirGarten Lüneburg nach der Gründung für die Aufbauphase auf sechs Personen erweitert. Für die Betriebsphase wurde es dann wieder auf drei Personen reduziert und Mitglieder sowohl aus der Gründungs- als auch der Aufbauphase haben das Team dafür verlassen.

Nach unseren Erfahrungen braucht es für einen Gemüsebaubetrieb **mindestens zwei Personen**, die im gesamten Gründungs- und Aufbauprozess die Hauptverantwortung tragen und anschließend die Funktion einer Betriebsleitung ausfüllen können. Dieses Gründungsduo kann von weiteren Teammitgliedern ergänzt werden.

Anforderungsprofil Gründungs- und Betriebsleitungsteam:

Im Folgenden haben wir die nach unseren Dafürhalten notwendigen Kompetenzen für die Gründung und Leitung eines Gemüsebaubetriebs aufgeführt. Diese müssen nicht von Beginn an vollständig ausgeübt sein, aber zumindest sollten unserer Meinung nach eine sehr hohe Motivation bestehen, diese Kompetenzen aufzubauen.

Dabei haben wir zwischen **Führungs- und Fachkompetenzen** unterschieden, denn eine fachliche Qualifikation braucht auch eine Führungsqualität und andersherum. Die Fachkompetenzen haben wir nach den Aufgabengebieten Gemüsebau, Betriebswirtschaft und Finanzen, Kommunikation und Marketing, Vermarktung und

Recht gegliedert. Die Führungskompetenzen haben wir in Selbstführung, Teamführung und Unternehmensführung gegliedert, denn diese Qualitäten bauen aufeinander auf. Nutzt das Kompetenzprofil, um individuell und im Kreise deiner Betriebsleitungskolleg:innen ein Gespräch über eure Kompetenzen zu führen: Welche persönlichen und fachlichen Kompetenzen braucht es für eine professionelle Betriebsleitung? Wo stehst du in welchem Kompetenzfeld und was ist dein nächster Entwicklungsschritt in diesen?

Führungskompetenz: Selbstführung (für alle Betriebsleitungsmitglieder relevant)
Ist selbstreflektiert und kann Selbstkritik üben.
Kann mit kritischem Feedback von Teammitgliedern konstruktiv umgehen
Entwickelt sich kontinuierlich im Sinne der Selbstführung weiter.
Kann die eigene Arbeitszeit effektiv planen und nutzen (effektives Zeitmanagement).
Priorisiert Aufgaben nach Dringlichkeit und Wichtigkeit und kann diese Priorisierung auch umsetzen.
Kann mit Unsicherheiten, Überforderung, physischen und psychischem Stress/Druck konstruktiv umgehen und um Hilfe/Unterstützung bitten.
Kann eigene Schwachpunkte, Herausforderungen, fehlende Kenntnisse/Erfahrungen klar und gegenüber Betriebsleitungskolleg:innen benennen.
Führungskompetenz: Teamführung (für alle Betriebsleitungsmitglieder relevant)
Ist Vorbild für Teamkolleg:innen im Sinne der Selbstführung.
Nutzt Methoden, um Aufgaben und Bereiche zielführend zu delegieren
Kommuniziert proaktiv, klar, transparent und direkt mit den Teamkolleg:innen.
Kann Arbeitskräfte mit verschiedenen Niveaus im Sinne eines ressourcenorientierter Arbeitseinsatz zielführend einsetzen.
Kann innerhalb des Teams auch individuelle Niveaus/Qualifikationen/Herausforderungen differenzieren und auf diese im Alltag eingehen.
Spricht Probleme, Konflikte und Fehler zeitnah und direkt bei den Kolleg:innen an.
Gibt sein/ihr Wissen an Teammitglieder weiter und fördert diese in ihrer Weiterentwicklung
Schafft ein positives und eigenverantwortliches Teamumfeld, das die Zusammenarbeit fördert.
Kann klare Erwartungen und Arbeitsanweisungen an Teammitglieder formulieren, die er/sie führt.
Kann im Team mit kritischen Rückmeldungen konstruktiv umgehen und ermuntert Teammitglieder, Entscheidungen kritisch zu hinterfragen.
Führungskompetenz: Unternehmensführung (für alle Betriebsleitungsmitglieder relevant)
Hat alle Betriebsbereiche im Blick: Freilandanbau, geschützter Anbau, Vermarktung, Technik, Infrastruktur, Kommunikation, Administration, Logistik, IT u.a.
Versteht die wirtschaftlichen Zusammenhänge und kann auf dieser Basis den gemüsebaulichen Betrieb und die Vermarktung planen und gestalten
Steuert die Wirtschaftlichkeit des Betriebs auf Basis von Daten und Analysen und berücksichtigt

betriebswirtschaftlichen Kennzahlen bei Entscheidungen
Trifft fundierte Entscheidungen für das Unternehmen in komplexen und unsicheren Situationen.
Fördert eine Kultur der stetigen Reflexion und kontinuierlichen Anpassung bzw. Verbesserung für wirkungsvollere Prozesse (lean management/farming).
Kennt die größten Unternehmensrisiken und verfolgt die Risikovermeidung und -minderung
Fachkompetenz: Betriebswirtschaft und Finanzen (für alle Betriebsleitungsmitglieder relevant)
Kann Rentabilität und Liquidität unterscheiden
Weiß, was Abschreibungen sind und wie sie funktionieren/berechnet werden.
Kann Betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWA) und Jahresabschlüsse lesen
Kann Personalkosten kalkulieren
Kann Arbeitsprozesse in Personalkosten übersetzen
Kennt alle aktuellen Betriebskennzahlen wie Kontostand, BWA, Auslastung, Kündigungsquote, Mitgliederzahl, Eigenkapital u.a.
Kennt die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Stellschrauben im Betrieb
Fachkompetenz: Recht (für alle Betriebsleitungsmitglieder relevant)
Kennt die Satzung der eigenen Genossenschaft
Kennt Rechte und Pflichten von Vorstand, Aufsichtsrat und Generalversammlung und kann diese unterscheiden
Kennt die wichtigsten Rechte und Pflichten des Pachtvertrags
Kennt die wichtigsten Rechte und Pflichten der Darlehensverträge
Kennt die wichtigsten Rechte und Pflichten des Agrarsubventionsrecht
Versteht die juristischen Zusammenhänge zwischen den wichtigsten Verträgen
Kennt die Unfallverhütungsvorschriften und kann diese anwenden
Kennt die Brandschutzvorschriften und kann diese anwenden
Kennt die Düngungsverordnung und kann diese anwenden
Kennt die Pflanzenschutzanwendungsverordnung und kann diese anwenden
Fachkompetenz: Gemüsebau (nur für Gemüsebau-Betriebsleitungsmitglied relevant)
Hat eine gartenbauliche oder landwirtschaftliche Ausbildung
Hat einen aktuellen Sachkundenachweis
Hat einen Ausbilderschein/-erlaubnis
Hat die entsprechenden Führerscheine (Traktor, Gabelstapler)
Kann alle Maschinen und Geräte professionell fahren und bedienen
Weiß um die Straßenverkehrsordnung und Ladungssicherung
Kennt verschiedene Ansätze der Bodenbearbeitung (tiefenlockerung, NoTill, Mulch etc)

Ist mit der mechanischen Beikrautregulierung vertraut
Kann einen Fruchtfolgeplan erstellen und umsetzen
Kann gemüsebauliche Arbeitsprozesse zergliedern und bewerten
Kann Deckungsbeiträge von Kulturen errechnen
Kann eine Anbauplanung mit Fruchtfolge und Kulturauswahl erstellen
Macht die Anbauplanung entsprechend der Vermarktungspläne
Kann Erzeugnisse vermarktungsfähig aufbereiten und die dafür notwendigen Prozess etablieren
Kann einen Nützlingsplan erstellen
Kann mit verfügbarer Arbeitskraftstunden Anbauprogramm planen, organisieren und effizient durchführen
Reflektiert und optimiert laufend die Arbeitswirtschaft für wirkungsvollere Prozesse (lean farming)
Weiß um die gute fachliche Praxis der bedarfsgerechten Bewässerung
Kennt verschiedene Techniken der Bewässerung
Kennt die rechtlichen Grundlagen der Bewässerung
Kennt die rechtlichen Grundlagen der Düngung und folgt diesen
Kennt den Düngebedarf der Kulturen und düngt entsprechend
Kann eine Düngebedarfsermittlung erstellen
Kennt die rechtlichen Grundlagen des Pflanzenschutzes
Kennt verschiedene biologische PSM und wendet diese bedarfsgerecht an
Ist mit den Grundlagen der betrieblichen BrandschutzVO vertraut
Kennt die Grundlagen der betrieblichen ErsteHilfe
Kennt die Grundlagen eines Sicherheitskonzeptes
Fachkompetenz: Kommunikation und Marketing (nur für Kommunikations- und Marketing-Betriebsleitungsmitglied relevant)
Ist begeistert vom Betriebskonzept und dem Angebot, kennt die Kommunikation anderer Akteure im Markt (Solawis, Gemüsebaubetriebe, Akteure zu gesunder Ernährung, Landwirtschaft) und kann die eigene Kommunikation darin einbetten.
Kann Kommunikationsmaßnahmen gemäß der betrieblichen Zielsetzung planen, erstellen und konsistent durchführen (z.B. Kampagne zur Gewinnung von Ernteanteilen, Kampagne zur Aktivierung von Mitgliedern für Mithilfe).
Kann kreative Lösungen entwickeln, probiert Dinge schnell aus und analysiert diese hinsichtlich ihrer Wirksamkeit.
Kann zielgruppenspezifischen Content nach Vorgaben des Styleguides erstellen (Text, Foto, Designvorlagen)
Behält Mitglieder und potentielle Mitglieder und deren Bedürfnisse im Fokus (Kund:innenzentrierte Kommunikation)
Kann zukünftige Kampagnen und Aktionen bewerten (Aufwand und erwarteter Nutzen) und priorisieren (Wichtiges von Unwichtigem unterscheiden)
Kennt sich mit digitalen Tools zur Contenterstellung und -analyse sowie Kommunikation aus (Instagram, Wordpress, Canva, Mailing-Programm, Google Analytics)

Kann Fotos und Videos mit dem Smartphone erstellen und z.B. für Social Media bearbeiten
Kann Menschen direkt ansprechen und von einer Mitgliedschaft und einem Erntevertrag überzeugen
Hat kein Problem vor der Kamera zu sprechen oder sich und den Betrieb auf anderen Wegen zu repräsentieren
Kann Texte für verschiedene Zielgruppen schreiben (Mitglieder, Interessierte, Presse, landwirtsch. Laien).
Kann komplexe landwirtschaftliche und betriebliche Zusammenhänge verständlich erklären und hat Freude daran, diese anderen zu vermitteln.
Kann bei Krisen oder Problemen auch nach außen ruhig, sachlich und lösungsorientiert argumentieren und die Interessen und Bedürfnisse der verschiedenen Parteien berücksichtigen.
Kann Menschen begeistern und zum Mitmachen motivieren.
Fachkompetenz: Vermarktung (nur für Vermarktungs-Betriebsleitungsmitglied relevant und wenn indirekte Vermarktung gegeben ist)
Kennt die verschiedenen Absatzmöglichkeiten, weiß um die Vor- und Nachteile dessen und versteht sie zu nutzen.
Kann Preise für verschiedene Absatzkanäle realistisch kalkulieren und kommunizieren.
Versteht es, ein Beziehungs-Netzwerk in der Vermarktung aufzubauen und zu pflegen.
Weiß welche Segmente/Produkte/Kulturen wo und wann nachgefragt werden
Kennt die Erwartungen der verschiedenen Absatzkanäle in Bezug auf Menge, Qualität, Verfügbarkeiten u.a.

Im [Muster-Kompetenzprofil für Betriebsleitungsmitglieder](#) könnt ihr für jedes Betriebsleitungsmitglied ein Tabellenblatt anlegen, um euch individuell anhand einer Fünf-Sterne-Bewertung in den jeweiligen Kompetenzen zu bewerten sowie Maßnahmen zur Steigerung von Fach- und Führungskompetenzen definieren.



Das Wichtigste

- Startet die Gründung eures Betriebes immer im Team, also mindestens zu zweit.
- Habt eine Gärtner:in / Landwirt:in im Gründungsteam
- Setzt euch ehrlich mit euren Führungs- und Fachkompetenzen im Team auseinander und sucht ggf. rechtzeitig Verstärkung.

3.2 Mitarbeit in einem ähnlich strukturierten Betrieb

Es kann sich lohnen, vor dem Start eines eigenen Betriebes in einem anderen Betrieb mitzuarbeiten, um ein Gefühl für die unterschiedlichen Betriebsprozesse und den Betriebsalltag zu bekommen. Insbesondere wenn Vermarktungsform,

www.WirGarten.com - hallo@WirGarten.com - Stand: Mai 2024

Organisationsform und/oder Anbaukonzept noch neu für euch sind, kann ein Praktikum eine gute Möglichkeit sein, herauszufinden, was euch in eurem zukünftigen Betrieb erwartet.

Versucht, alle Bereiche im Betrieb zu durchlaufen und möglichst viele Fragen an das Team zu stellen.

3.3 Regionale Netzwerk-Analyse

Die Regionale Netzwerkanalyse haben wir als eigenständiges Tool veröffentlicht. Du findest sie unter <https://www.wirgarten.com/gruendung>.

3.4 Betriebskonzept erstellen

Ein besonders wichtiger Meilenstein für eine Gründung oder Umstrukturierung ist die Erstellung eines passenden Betriebskonzeptes für euren Betrieb.

Die Erstellung des Betriebskonzepts dient euch im Team als Klärungsprozess - nehmt euch für diesen Schritt also ausreichend Zeit und zieht unbedingt Expertise von Außen mit ein.

Das Betriebskonzept selbst bestimmt die gesamte Ausrichtung eures Betriebes für die nächsten Jahre - und es hat unmittelbaren Einfluss auf die nächsten Schritte: von der (Kampagnen-)Kommunikation über die Beantragung von Baugenehmigungen bei der Baubehörde bis hin zur Gründungsprüfung beim genossenschaftlichen Prüfungsverband (wo ihr das Betriebskonzept auch vorlegen müsst), sofern ihr eine Genossenschaft werden wollt. Das Betriebskonzept hat auch unmittelbaren Einfluss auf das spätere [Flächendesign](#) - es lohnt sich deshalb, dieses Kapitel jetzt auch schon einmal zu lesen!

Eine der grundlegenden Fragen für das Betriebskonzept ist die nach der Anbauvielfalt und -breite: Wollt ihr klein starten und euch spezialisieren oder die gesamte Gemüseversorgung von Fein- und Feldgemüse inkl. geschützten Anbau vollständig selber machen? Es gibt hier verschiedene Optionen, die auch davon abhängen, was ihr als Team wollt und euch zutraut. Aber natürlich spielt es auch eine Rolle, was in eurer Region an Anbau- und Maschinenkooperationen möglich sind.



Für das WirGarten-System haben wir uns damals intensiv mit der optimalen Start- und Zielgröße eines WirGartens inkl. fairen Start- und Zielgehältern auseinandergesetzt. In der [Muster-Finanzplanung](#) könnt ihr eure betriebswirtschaftlichen Grundannahmen, sowohl für einen Market Garden als auch für einen Mulch-Gemüsebaubetrieb durchrechnen lassen und anhand der automatisieren Betriebsgrößenanalyse die Rentabilität und Skaleneffekte eures Betriebskonzepts nachvollziehen.

Die intensive Auseinandersetzung mit eurem team- und regionalspezifischen Betriebskonzept ist also extrem wichtig, denn jede Region und jedes Team ist anders, daher will wohl überlegt sein, wie ihr eure Solawi/GemüseGenossenschaft in den zentralen Aspekten gestaltet.

Anbau- und Maschinensystem

Als Gemüsebaubetrieb ist das Anbau- und Maschinensystem von sehr zentraler Bedeutung, denn dieses beeinflusst maßgeblich den Flächenbedarf für euren Betrieb. Ein Mulch-Gemüsebau (siehe [Mulch-Gemüsebau](#)) benötigt beispielsweise für den Anbau von Zwischenfrüchten viel mehr Flächen als das kompakte Market Gardening Anbausystem (siehe [Market Garden](#)), gleiches gilt ebenfalls für die Maschinen-Investitionen. Im No-Dig Market Market Gardening Anbausystem muss zudem eine regionale Bezugsquelle für große Mengen an Kompost gegeben sein.

Die Frage des Anbau- und Maschinensystems steht auch in Wechselwirkung zu eurer angestrebten Betriebsgröße, denn ein Maschinenpark lohnt sich ab einem gewissen Nutzungsumfang und ist wirtschaftlich nur mit entsprechendem Umsatz finanzierbar. Ebenso andersherum: Es kann sein, dass eine starke Mechanisierung aufgrund eurer angestrebten Betriebsgröße notwendig ist, weil die manuelle Bewirtschaftung nicht wirtschaftlich ist. Wichtig ist außerdem zu klären, ob ihr alles Gemüse selbst oder auch in Kooperation anbauen wollt. Eine Kooperation kann eine Spezialisierung eures Betriebes ermöglichen und die Komplexität in Bezug auf die benötigten Fähigkeiten und Maschinen im eigenen Betrieb reduzieren, was zumindest am Anfang sehr hilfreich sein kann. Um das passende Anbau- und Maschinensystem für euren Betrieb zu finden, können euch folgende Fragen weiterhelfen:

- In welchem Gemüsebausystem wollen wir arbeiten?
- In welchem Gemüsebaubereich (Jungpflanzenanzucht, Feingemüse, Feldgemüse, geschützter Anbau, Kartoffeln) haben wir im Team das meiste Wissen und die größte Erfahrung?
- Welche Maschinen benötigen wir für unser Anbausystem und Standort/Boden?
- Welchen Maschinenpark können wir in der Region (Maschinenring und landwirtschaftliche Betriebe) (mit-)nutzen oder kaufen/übernehmen?

- Auf welche Bereiche (Feingemüse, Feldgemüse, geschützter Anbau und Kartoffeln) sind die Betriebe in unserer Region spezialisiert und welche davon sind attraktive Anbaupartner:innen für uns?
- Können wir große Mengen Kompost zu einem erschwinglichen Preis in unserer Region beziehen? (Voraussetzung für No-Dig Market Garden)

Infrastrukturkonzept

Die betriebliche Infrastruktur für Bewässerung, Kühlung, Materiallager, Gewächshäuser, Kommissionier- und Waschplatz, Maschinenunterstand, sanitäre Anlagen inkl. Umkleide, Teamraum und Büro ist neben dem Maschinenpark die kapitalintensivste Investition für eine Gärtnerei. Sie beeinflusst also maßgeblich den Kapitalbedarf und durch die Abschreibungen die Mindestgröße für einen wirtschaftlichen Betrieb. Das Infrastrukturkonzept sollte also sehr gut durchdacht sein und zu eurem Anbau- und Maschinensystem passen: Gemüsebau bedeutet in Zeiten der Klimakrise immer auch ein stabiles Bewässerungssystem. Je nachdem, ob ein Brunnen und/oder Wasserleitungsnetz auf der Fläche vorhanden ist, können dies auch hohe Investitionen bedeuten. Und ein ganzjähriger Anbau von Feldgemüse bedeutet auch eine ganzjährig notwendige Kühlung von Gemüse, anders als der ausschließliche Eigenanbau von Feingemüse. Hier wird lediglich eine Zwischenkühlung benötigt. Für den Market Garden braucht es wenige bis keine Maschinen und somit auch keinen Maschinenunterstand, anders als beim Mulch-Gemüsebau. So bedingen sich Anbau- und Maschinensystem und das Infrastrukturkonzept. Diese Fragen können euch helfen, euer passendes Infrastrukturkonzept zu finden:

- Wie viel Beregnungswasser brauchen wir und wo bekommen wir es her?
- Wie viele Gewächshäuser/Folientunnel benötigen wir?
- Welche Art von Kühlung benötigen wir für das angebaute Gemüse?
- Benötigen wir einen Maschinenunterstand? Wenn ja, welche Maschinen mit welchem Platzbedarf müssen wir unterstellen?
- Wie wollen wir kommissionieren? Welchen Platzbedarf und welche Infrastruktur benötigen wir dafür?
- Welche Räume brauchen wir für das Team (Büro, Umkleide, Aufenthaltsraum, Küche, Sanitäranlagen)?
- Wollen wir spezielle Infrastruktur für unsere Community einplanen (Outdoor-Küche, Umkleide, Aufenthaltsraum...)?
- Welche Infrastruktur ist bereits in unserer Region gegeben, die wir (mit)nutzen oder kaufen/übernehmen können? (Kühlager/-hallen, Gewächshäuser u.a.)
- Brauchen wir Schutz vor Wild (Wildschutzzaun) und/oder Diebstahl (Überwachungstechnik)?
- Gibt es leere/freiwerdende Hofstellen in unserer Region und in Mitgliedernähe?

Vermarktungsstrategie Solidarische Landwirtschaft

Wollt ihr einen Betrieb gründen, der sein Gemüse als Solidarische Landwirtschaft vermarktet (=Verteilung der Ernte an die Mitglieder), gibt es verschiedene Möglichkeiten, die von den örtlichen Gegebenheiten und den potenziellen Mitglieder abhängen. Durch eure regionale Netzwerkanalyse ([Regionale Netzwerk-Analyse](#)) solltet ihr bereits ein gutes Bild davon gewonnen haben, wo ihr eure potenziellen Mitglieder am besten findet und wie weit eurer Einzugsgebiet reichen soll.

Teil der Vermarktungsstrategie ist auch die Frage der Logistik bzw. Verteilung: Setzt ihr eher auf Abholorte mit Gemüse zur Selbstentnahme oder Abholorte mit auf den Ernteanteil kommissionierten Kisten? Oder ist in eurer Region gar eine Hausanlieferung oder eine Selbstabholung einzeln oder in Abholgruppen sinnvoll? Je nach Szenario bedeutet dies eine Kommissionierung und Auslieferung entweder je Ernteanteil oder auf den Abholort.

Das macht einen großen Unterschied für die Betriebsprozesse, den Zeitaufwand und die benötigte Logistik-Infrastruktur (Kommissionierplatz, Kisten, Fahrzeug, Ausstattung der Abholorte ggf. mit Wagen), beeinflusst aber auch die Außenwahrnehmung sowie Attraktivität eures Angebot. Je nachdem, für welches Modell ihr euch entscheidet, müsst ihr dafür passende Partner:innen für Abholorte und Auslieferung finden. Eure regionale Netzwerkanalyse gibt euch hierzu einen systematischen Überblick, welche Logistik- und damit Vermarktungsstrategie in eurer Region die größte Erfolgswahrscheinlichkeit hat. Diese Fragen können euch helfen, euer passendes Vermarktungsstrategie zu finden:

- Wie viele Mitglieder wollen wir versorgen bzw. erwartet wir in unserer Region?

Weitere Vermarktungsstrategien

Es gibt natürlich noch weitere Vermarktungsstrategien für eine Gärtnerei:

VERMARKTUNGSFORMEN IM ÜBERBLICK

Direkte Vermarktung

- Hofladen
- Wochenmarkt
- Abokisten und -verträge
- Verkaufsautomaten
- Solidarische Landwirtschaft
- Plattformen (Open Food Network, Marktschwärmer u.a.)

Indirekte Vermarktung

- Lebensmittel-Groß- und Einzelhandel:
 - Horizontale Kooperation
 - Vertikale Kooperation
 - Erzeugergemeinschaften

In unserem kostenfreien Online-Kurs "Gründen in der Landwirtschaft" stellen wir dir diese weiteren Vermarktungsformen ausführlicher vor. Du findest ihn [auf unserer Website](#).

Kommunikations- und Fundraisingstrategie

Die Kommunikations- und Fundraisingstrategie für eine Betriebsgründung, die wir in diesem Handbuch idealtypisch darlegen, gliedert sich in drei Phasen: Die **Crowdfunding-Kampagne** ganz am Anfang, die **Gründungskampagne** vor der Gründung der Genossenschaft und die Kampagne für **Mitglieder, Ernteverträge und Kapital** nach der Gründung der Genossenschaft.

Wenn euer Betrieb anders strukturiert ist (z.B. keine Genossenschaft), ihr aber trotzdem eine Kunden-Community aufbauen wollt, bietet euch dieses Kapitel auf jeden Fall Inspiration für eure individuelle Kommunikations- und Fundraisingstrategie.

Diese drei Kampagnenphasen werden mit der [Finanzplanung und -strategie](#) zusammen gedacht und haben unterschiedliche Funktionen, aber auch ein paar Variablen, mit denen ihr sie auf eure Situation anpassen könnt:

1. Mit der **Crowdfunding-Kampagne** ([3.5. Crowdfunding für den Betriebsaufbau](#)) am Anfang geht ihr erstmalig mit eurer Idee nach draußen. Ihr testet die Resonanz auf euer Vorhaben, knüpft erste Kontakte, baut Kooperationen und Vertrauen auf - und begeistert die Menschen in eurer Region im besten Fall so sehr, dass aus den Unterstützer:innen eurer Kampagne später einmal eure ersten Mitglieder oder Kund:innen werden. Ihr sammelt außerdem Geld für die ersten Unkosten, die euch entstanden sind, und testet die Zusammenarbeit im Team. In dieser Phase könnt ihr ein klassisches Crowdfunding auf einer Plattform machen, aber es ist auch ein Fundraising oder eine Mischung aus beidem möglich - je nach eurem Kapitalbedarf, euren Ressourcen und den Vorlieben in eurem Team.
2. Die **Gründungskampagne für die Genossenschaft** ([3.7. Gründungs-Kampagne](#)) startet 4-6 Wochen vor der Gründungsversammlung und ist wie das Crowdfunding eine große Öffentlichkeitskampagne. Das Ziel ist hier, die Unterstützer:innen der ersten Kampagne und interessierte Bürger:innen zu eurer Gründungsveranstaltung einzuladen, damit die Genossenschaft mit einer großen Gemeinschaft zusammen gegründet werden kann. Mit den ersten Mitgliedern gewinnt ihr auch das erste Genossenschaftskapital für die anstehenden Investitionen.
Gründet ihr keine Genossenschaft, könnt ihr trotzdem überlegen, ob es für euch Sinn macht, noch eine zweite Kampagne direkt zum Start eures Betriebes zu machen (oder zum Start des Verkaufs bestimmter Produkte wie Abos).

3. Die **Kampagne um weitere Mitglieder, Kapital und Ernteverträge** ([4.4. Mitglieder, Ernteverträge und Kapital gewinnen](#)) startet nach der offiziellen Gründung der Genossenschaft. Hier spielen eure Mitglieder eine wichtige Rolle als Multiplikator:innen, um weitere Mitglieder zu finden. In dieser Phase müsst ihr das noch notwendige Kapital für eure Investitionen einwerben - optimalerweise als Genossenschaftsanteile, aber auch Mitglieder-Darlehen oder gar ein Bankkredit sind möglich. Außerdem werden in dieser Phase die Ernteverträge abgeschlossen, wenn ihr eine Solidarische Landwirtschaft startet.

Zur Kommunikations- und Fundraisingstrategie gehört natürlich auch das **Storytelling**, also die Geschichte, die sich wie ein roter Faden durch eure Kommunikation und die Kampagnen zieht und den Menschen vor allem eure Vision und Motivation näher bringt.

Finanzplanung und -strategie

Die Finanzplanung ist die finanzielle Übersetzung eures Betriebskonzepts, also eurer betrieblichen Annahmen und Entscheidungen zum Anbau- und Maschinensystem, Infrastrukturkonzept sowie zur Vermarktungsstrategie.

Sie bildet sowohl Betriebskosten wie Gehälter und Betriebsmittel als auch den Investitionsbedarf für Maschinen und Infrastruktur ab. Eine Übersicht und hilfreiche Kalkulationsvorlage hierfür kann die [WirGarten Muster-Finanzplanung](#) sein.

Zentral für die Finanzplanung sind eure Annahmen für das Gehaltsniveau und der Arbeitskräftebedarf je nach Gemüsebaubereich (geschützter Anbau, Feingemüse, Feldgemüse, Kartoffelanbau), das Anbausystem sowie der Pachtzins bzw. Kapitaldienst im Falle eines Landkaufs. In der [WirGarten Muster-Finanzplanung](#) wird auf Basis dieser Annahmen automatisch eine Betriebsgrößenanalyse für den notwendigen Umsatz für einen wirtschaftlichen Betrieb errechnet. Sie gibt euch Auskunft über die notwendige Betriebsgröße aber ebenso wichtig ist es, sich mit der mittelfristigen Betriebsgröße, mit der Ziel-Betriebsgröße zu beschäftigen, um im weiteren Gründungsverlauf genügend Fläche zu sichern und ausreichend in Maschinen und Gebäude zu investieren. Im Grundsatz gilt, je mehr die Maschinen und Infrastruktur ausgelastet sind, desto höher die Wirtschaftlichkeit und größer der betriebswirtschaftliche Spielraum, z.B. für höhere Gehälter.

Die Finanzstrategie bezieht sich vor allem auf die Finanzierung der Investitionen bzw. des Kapitalbedarfs, denn ohne genügend Kapital keine Zahlungsfähigkeit, keine Betriebsinfrastruktur und somit kein Gemüsebau. Wir sehen vor allem vier Wege, über die genossenschaftliche Betriebe dieses notwendige Kapital erlangen können:

- **Genossenschaftsanteile** sind das Eigenkapital und damit das finanzielle Rückgrat einer jeden Genossenschaft. Für Genossenschaftsanteile gibt es eine Mindesthöhe je Mitglied sowie eine Kündigungsfrist, die beide in der Satzung geregelt sind. Genossenschaftsanteile können unbürokratisch von allen Interessenten gekauft werden. Zahlt eine Genossenschaft keine oder eine niedrige Dividende an ihre Mitglieder (siehe [Mitglieder- und](#)

[Gemeinwohlförderung](#)), ist dies die günstigste Finanzierungsform. Deshalb sollte der Fokus in der Kapitalakquise immer auf Genossenschaftsanteilen liegen.

- **Niedrigverzinsten Nicht-Mitglieder-Darlehen** mit qualifiziertem Nachrang können bis zu 100.000 € innerhalb von 12 Monaten von Mitgliedern und Nicht-Mitgliedern aufgenommen, relativ frei gestaltet und sogar öffentlich beworben werden, ohne dafür einen Wertpapierprospekt erstellen zu müssen (Bagatellgrenze). Ein gutes Instrument für Zwischenfinanzierungen mit dem Vorteil, dass qualifizierte Nachrangdarlehen von Banken als eigenkapitalähnliche Form bewerten werden und somit als Sicherheit für ggf. notwendige Bank-Darlehen haften bzw. beliehen werden können. [Hier findest du einen Muster-Darlehensvertrag](#). Achtung vor Nutzung unbedingt juristische Beratung einholen!
- **Niedrigverzinsten Mitglieder-Darlehen** mit qualifiziertem Nachrang sind Fremdkapital, das nur von Genossenschaftsmitgliedern gegeben werden darf, jedoch auch über 100.000 Euro innerhalb von 12 Monaten hinaus. Mit einem Sondertilgungsrecht seitens der Darlehensnehmerin (eure Genossenschaft) können diese jederzeit durch günstigere Mitglieder-Darlehen und/oder Genossenschaftsanteile zurückgezahlt werden. Ein gutes Instrument für Zwischenfinanzierungen durch die eigenen Mitglieder mit dem Vorteil, dass qualifizierte Nachrangdarlehen von Banken als eigenkapitalähnliche Form bewerten werden und somit als Sicherheit für ggf. notwendige Bank-Darlehen haften bzw. beliehen werden können. [Hier findest du einen Muster-Mitglieder-Darlehensvertrag](#). Achtung vor Nutzung unbedingt juristische Beratung einholen!
- **Bank-Darlehen** sind Fremdkapital und die teuerste Form der Fremdfinanzierung. Sie sollten, wenn möglich, vermieden werden und können ohnehin nur genutzt werden, wenn ausreichend Sicherheiten in Form von Eigenkapital (Genossenschaftsanteilen) und Nachrangdarlehen gegeben sind. Für die Finanzierung von landwirtschaftlichen Flächen und oder Gebäude können Bank-Darlehen z.T. günstiger als Mitglieder-Darlehen sein, da diese in Form einer Grundschuld beliehen werden können. Grundsätzlich gilt bei Bank-Darlehen: Je höher die Absicherung für die Bank, desto günstiger die Zins- und Tilgungskonditionen.
- **Spenden und Einnahmen über eine Crowdfunding-Kampagne:** Je nach Crowdfunding-Art können über eine Crowdfunding-Kampagne Spenden oder Einnahmen generiert werden. Dies hängt auch davon ab, in welcher Rechtsform (gemeinnützig, gewerblich) ihr eine Crowdfunding-Kampagne durchführt. Für eine Betriebsgründung kommen spendenbasiertes und gegenleistungsbasiertes Crowdfunding in Frage - beide eignen sich unserer Einschätzung nach aber eher zur Finanzierung von Anlaufkosten im Rahmen der Gründung, nicht für große Investitionen zum Aufbau eures Gemüsebaubetriebs..

Die Finanzierungsstrategie solltet ihr immer direkt mit der Kommunikations- und Fundraisingstrategie zusammendenken, um eine solide Finanzierung und eine glaubwürdige und überzeugende Kommunikation zu gewährleisten! Mehr zur Finanzierungsmöglichkeiten von Genossenschaften findet ihr [Leitfaden "Genossenschaft gründen" von #GenoDigital](#) unter "Exkurs: Finanzierung einer Genossenschaft: Die Besonderheiten".



- Macht eine umfassende Betriebskalkulation mit der [WirGarten Muster-Finanzplanung](#) und definiert die Start- und Zielbetriebsgröße, um eure Investitionen vorausschauend tätigen zu können
- Nutzt als Genossenschaft die Möglichkeiten, eure Mitglieder aktiv in die Finanzierung durch Genossenschaftsanteile und Mitgliederdarlehen einzubeziehen

Zeitplan

Der letzte Schritt eurer Betriebsplanung ist der Zeitplan. Hier gilt, für euch als Start-Team einen sehr konkreten und realistischen Projektfahrplan zu entwickeln. Das heißt, ihr legt im Team die Geschwindigkeit und Verantwortlichkeiten für die einzelnen Aufgaben(pakete) in den jeweiligen Entwicklungsphasen fest. Dies wird euch ggf. zeigen, wo zeitliche, inhaltliche und fachliche Unterstützung fehlt und ob Dritte/Mitstreiter:innen dafür gewonnen werden müssen.

Ein Zeitplan ist aber auch wichtig für die Kommunikation mit eurer Community (Mitglieder, den zukünftigen Kund:innen,...), um sie auf der gemeinsamen Reise zur Gründung, Aufbau und Start eurer Gärtnerei gut mitzunehmen. Für manche Aufgaben könnt ihr eure Community aktiv einbinden und z.B. gezielt nach entsprechenden Fähigkeiten und Erfahrungen fragen (siehe [Teammitglieder im Crowdfunding finden](#)).

3.5 Crowdfunding für den Betriebsaufbau



Unsere Überlegung war, dass ein Crowdfunding zum Start einer neuen Solawi, eines neuen Betriebs oder Betriebskonzeptes sinnvoll ist, weil sich damit mehrere Ziele verfolgen lassen, die für den Aufbau eines Projektes wichtig sind. Bevor wir diese ausführlich auflisten, erklären wir euch kurz, was Crowdfunding eigentlich ist:

Exkurs: Was ist Crowdfunding?

Das deutsche Wort für Crowdfunding, das sich nie wirklich durchgesetzt hat, ist „Schwarmfinanzierung“. Das erklärt ganz gut, was Crowdfunding ist: **Viele Menschen tragen durch kleine Beträge dazu bei, dass ein großes Projekt finanziert wird.** Eigentlich hat jeder von uns schon einmal Crowdfunding gemacht: Beim Sammeln für ein Geschenk für Kolleg:innen, Freund:innen oder Familienfeste. Man unterscheidet vier verschiedene Arten von Crowdfunding:

Reward-based Crowdfunding: Ist eigentlich das klassische Crowdfunding und wird auch Gegenleistungs-Crowdfunding oder Vorverkaufs-Crowdfunding genannt. Als Unterstützer:in gibt man Geld an ein Projekt und bekommt dafür eine materielle oder ideelle Gegenleistung – das fertige Produkt, Zugang zu einem Event, ein besonderes Erlebnis. Diese Art von Crowdfunding kennt ihr vielleicht von Plattformen wie Kickstarter oder Startnext.

Donation-based Crowdfunding: Ist digitales Einsammeln von Spenden, daher auch spenden-basiertes Crowdfunding genannt. Die Unterstützer:innen bekommen keine Gegenleistung – ist das Projekt gemeinnützig, kann es eine Spendenquittung ausstellen.

Lending-based Crowdfunding: Ist die Vergabe von Peer-to-Peer Krediten. Hier leiht man sich Geld von der Crowd statt von der Bank. Es gibt feste Laufzeiten und Zinssätze, das Geld wird an die Unterstützer:innen zurückgezahlt.

Equity-based Crowdfunding: Ist auch eine Kreditvergabe, allerdings mit einer erfolgsabhängigen Rendite/Gewinnbeteiligung. In Deutschland wird es auch Crowdinvesting genannt.

Für jede dieser vier Crowdfunding-Ausprägungen gibt es spezialisierte **Crowdfunding-Plattformen**, auf denen man sein Projekt darstellen kann. Crowdfunding-Plattformen stellen die Infrastruktur für eine Crowdfunding-Kampagne zur Verfügung, inklusive Zahlungsdienstleistern und sie überwachen das Alles-oder-nichts-Prinzip (s.u.). Dafür zahlt man ihnen eine erfolgsabhängige Provision und Transaktionsgebühren für die Zahlungsabwicklung. Das Portal www.crowdfunding.de listet all diese Plattformen auf. Innerhalb der jeweiligen Crowdfunding-Art haben sich Plattformen auch auf thematische oder regionale Schwerpunkte spezialisiert.

Im Crowdfunding, egal bei welcher Form, legt man immer eine **Laufzeit** und eine **Zielsumme** fest. Es gibt grob zwei Funding-Mechanismen:

- a) Alles-oder-nichts: Die Zielsumme muss innerhalb der Laufzeit erreicht werden, sonst ist die Kampagne nicht erfolgreich und die Unterstützerinnen und Unterstützer bekommen ihr Geld zurück.

- b) **Flexibles Funding:** Das Projekt ist ab dem ersten Euro erfolgreich und bekommt alles Geld, das eingesammelt wird, ausgezahlt. Die Zielsumme muss also nicht erreicht werden, damit das Projekt erfolgreich ist.

Crowdfunding ist allerdings **kein reines Finanzierungsinstrument**, auch wenn es oftmals als solches bezeichnet wird. Mit einer Crowdfunding-Kampagne kann man eine Community aufbauen, Feedback einholen, erste Kund:innen gewinnen, Produktvarianten testen, ein proof of concept machen, sein Team überprüfen... Wegen dieser Möglichkeiten macht es durchaus Sinn, über ein Crowdfunding während der eigenen Gründung nachzudenken.

Kampagnenziele - Warum eine Crowdfunding-Kampagne?

Mit einem Crowdfunding zu Beginn der Aufbauphase könnt ihr folgende Ziele erreichen:

1. **Finanzierung:** Ihr könnt über die Kampagne einen Teil der **Aufbaukosten** für euren Betrieb einsammeln.
2. **Bedarf/Potential überprüfen:** Ihr seid euch unsicher, ob ihr genug Mitglieder/Kund:innen in eurem Dorf/eurer Stadt für euer Projekt findet? Dann könnt ihr die Kampagne nutzen, um das zu überprüfen. Bei einem Crowdfunding formuliert ihr nämlich nicht nur euer Vorhaben so, dass es auch andere verstehen, sondern ihr sucht aktiv nach Unterstützer:innen für eure Kampagne, also Menschen, die ihr für euer Projekt begeistern könnt und die bereit sind, euch mit ein paar Euro dabei zu unterstützen. Diese Kommunikation findet on- und offline statt, sowohl über Social Media, als auch über Infoveranstaltungen oder Flyer. Außerdem bezieht man hier am besten auch schon Netzwerke und Multiplikator:innen ein (die ihr über die Netzwerkanalyse gefunden habt!).
3. **Die Zusammenarbeit im Team testen:** Eine Crowdfunding-Kampagne erfordert Vorbereitung und dann kontinuierliches Dranbleiben. Es gibt verschiedene Aufgaben zu erledigen - vom Videodreh über das Schreiben von Texten, die Kommunikation mit den Unterstützern, das Zugehen auf Multiplikator:innen, Pressearbeit usw. Gerade wenn ein Team noch nicht lange zusammengearbeitet, kann dies ein erster Test sein, ob die Zusammenarbeit funktioniert und für alle Aufgaben Kompetenzen im Team vorhanden sind oder ihr euch noch Unterstützung hinzuholen müsst. Außerdem seht ihr, ob ihr Menschen für eure Idee begeistern könnt und ob es euch leicht fällt, mit einer Community zu kommunizieren.
4. **Ein Netzwerk aufbauen und Verteilpunkte:** In der regionalen Netzwerk-Analyse ([3.3. Regionale Netzwerk-Analyse](#)) habt ihr schon recherchiert, welche Netzwerke, Initiativen, Vereine und auch Unternehmen es in eurer Region gibt, die euer Vorhaben unterstützen könnten, indem sie ihre Mitglieder/Kund:innen auf euer Projekt aufmerksam machen. Für die Crowdfunding-Kampagne müsst ihr auf diese Menschen zugehen, euer Projekt vorstellen und sie als Multiplikator:innen gewinnen. Dadurch baut ihr euch ein

Netzwerk in eurer Region auf. Ihr könnt die Kampagne aber auch schon nutzen, um über eure Crowd Verteilpunkte zu finden.

5. **Erste Mitglieder finden:** In einem Crowdfunding kann man - Stand heute, aber behaltet dafür die Initiative [genossenschaften.digital](#) im Auge! - noch keine Genossenschaftsmitgliedschaften vergeben, aber ihr könnt erste Interessent:innen für euer Gemüse auf eine Liste setzen (Newsletter) und sie nach der Kampagne darüber am Wachsen eures Projektes teilhaben lassen.
6. **Teammitglieder finden:** Die Kommunikation während der Kampagne könnt ihr auch nutzen, um weitere Teammitglieder zu finden. Wenn ihr zum Beispiel noch Menschen für den Aufsichtsrat oder das Gärtnerteam sucht, Hilfe für die Organisation von Veranstaltungen braucht oder offene Stellen habt - teilt dies mit eurer Crowd. Das gilt auch für Skills, die eurem Team noch fehlen: Fotos machen, Catering für die Gründungsversammlung organisieren, Öffentlichkeitsarbeit...
7. **Feedback einsammeln:** Welche Gemüsekulturen sind gewünscht? Was wäre ein guter Ort für die Gründungsversammlung? Gibt es Bedarf an Lastenradauslieferung? Wenn ihr Feedback braucht, um euer Projekt weiterzuentwickeln, ist eine Kampagne ideal, um danach zu fragen. Das gilt auch für Sachmittel, die euch noch fehlen, und wenn ihr noch kein Land in Aussicht habt, könnt ihr versuchen, eure Crowd an der Suche zu beteiligen.
8. **Kommunikationskanäle testen:** Jede Crowdfunding-Kampagne ist individuell - und jedes Gärtnerei-Projekt ist so unterschiedlich wie die Orte, an denen sie entstehen. Es kann also sein, dass in einem Projekt Facebook super funktioniert, um Mitglieder zu finden, an einem anderen Ort der Infostand auf dem Wochenmarkt aber mehr Menschen erreicht. Wenn ihr euch in der Vorbereitung darüber Gedanken macht, ist eine Kampagne ideal, um verschiedene Dinge auszuprobieren und zu schauen, wie eure Community tickt und welche Kommunikationskanäle ihr in Zukunft weglassen oder stärker nutzen solltet.

All diese Ziele habt ihr schon während der Kampagnenplanung vor Augen - der Crowdfunding Canvas, der im folgenden Kapitel als Planungstool vorgestellt wird und den ihr euch [kostenfrei auf unserer Seite downloaden könnt](#), enthält dafür hilfreiche Tipps und Leitfragen.

Für die Auswahl der **Plattformen schaut auf crowdfunding.de** vorbei - die meist genutzten in Deutschland sind Startnext, EcoCrowd und die Plattformen der Volksbanken ("Viele schaffen mehr") und Sparkassen ("99 Funken").

Auch wenn ihr kein Geld in der Gründungsphase einsammeln müsst, lohnt es sich ggf. trotzdem, für die anderen Ziele eine Crowdfunding-Kampagne zu machen.

Kampagnenplanung

Für die Vorbereitung einer Kampagne solltet ihr **mindestens 6 Wochen** einplanen. Wie lange ihr tatsächlich braucht, hängt von den Zeitressourcen ab, die ihr dafür aufwenden könnt, und ob ihr Inhalte (z.B. Video, Texte) einfach selbst erstellen könnt oder dafür Dienstleister beauftragen wollt.

Was wichtig ist zu verstehen: Beim Crowdfunding kommen die Unterstützer:innen durch eure Kommunikation auf die Kampagnenseite, nicht durch die Plattform. Wer also vor der Kampagne schon eine interessierte Crowd aufbaut (und z.B. auf einem Newsletter sammelt), startet besser in eine Kampagne. **Fangt also so früh wie möglich an, diese Crowd/Community aufzubauen!**

Für die Planung eurer Kampagne nehmt ihr am besten unseren [Crowdfunding Canvas](#) zur Hand. Darauf könnt ihr alle Ideen sammeln und als Team diskutieren, und er zwingt euch auch ein bisschen, euch mit allen Punkten zu befassen, die für eure Kampagne wichtig sind - inklusive Zeit- und Kommunikationsplanung. Ihr könnt den Canvas in ein geteiltes Dokument übertragen, euch Flipcharts daraus erstellen oder mit Klebezetteln arbeiten - je nachdem, was eurer Arbeitsweise am meisten entspricht. Wichtig ist, dass ihr eure Ideen nicht nur diskutiert, sondern auch wirklich aufschreibt.

Sobald eure Kampagne grob steht, geht damit nach draußen. Erklärt Menschen, die euer Vorhaben noch nicht kennen, was ihr geplant habt, zeigt vor dem Start in die Finanzierungsphase eure Kampagnenseite. So könnt ihr überprüfen, ob die Menschen euer Vorhaben verstehen, wie Texte und Video ankommen, ob es Fragen gibt, Fachbegriffe unverstanden bleiben und ob es in eurer Crowd weitere Ideen für Gegenleistungen gibt. Bei den meisten Plattformen können Texte, Bilder und Videos in der Finanzierungsphase nicht mehr geändert werden – merkt ihr also zu spät, dass dort Änderungsbedarf besteht, sind euch die Hände gebunden.

Wenn eine Crowdfunding-Kampagne macht, versucht euch mit anderen Projekten auszutauschen, die bereits erfolgreich ein Crowdfunding gemacht haben. Die meisten teilen gerne ihre Erfahrungen und Tipps. Unterstützung bekommt ihr auch von den Crowdfunding-Plattformen, die i.d.R. Erstberatungen anbieten und auch Material zur Kampagnenplanung zur Verfügung stellen.

Kampagnenanalyse

Es lohnt sich, während der Kampagne einmal täglich ein paar Zahlen zu notieren, um zu sehen, wie gut oder schlecht die Kampagne läuft und welche Kommunikationsmaßnahmen besonders erfolgreich waren. Außerdem könnt ihr als Team notieren, was gut gelaufen ist oder was ihr noch verbessern wollt -

www.WirGarten.com - hallo@WirGarten.com - Stand: Mai 2024

erfahrungsgemäß hat man diese Sachen nämlich vergessen, wenn sie nach der Kampagne nirgendwo schriftlich festgehalten wurden. Crowdfunding-Plattformen liefern außerdem Analysezahlen, anhand derer ihr z.B. sehen könnt, über welchen Kanal die meisten Menschen auf eure Kampagnenseite finden. Die findet ihr i.d.R. in eurem Dashboard. Falls nicht, fragt bei der Plattform an, ob ihr z.B. die Daten aus Google Analytics oder Matomo für eure Kampagne bekommen könnt.

Wenn ihr eure Kommunikationsmaßnahmen mit den Besuchs- und Unterstützungszahlen eurer Kampagne in Zusammenhang bringt, könnt ihr sehen, was oder welche Kanäle gut funktioniert haben und was ihr zukünftig vielleicht wiederholen könnt (Erfolgsfaktoren). Ihr könnt auch schauen, welche Ressourcen ihr dafür eingesetzt habt, und ob sie für euch in einem guten Verhältnis zum Ertrag stehen. Kommunikationsmaßnahmen sind übrigens Aktionen, die on- oder offline stattfinden. Schreibt also sowohl Posts auf Social Media, als auch Gespräche, Infostände und Nennungen in Radiobeiträgen oder Zeitungsartikel auf!

Um euch die Analyse zu erleichtern, haben wir euch eine Excel-Liste erstellt, die Kommunikationsinhalte und Zahlen für die Analyse verbindet. Ihr könnt sie einfach ausfüllen oder an eure Bedürfnisse anpassen. Legt in eurem Team unbedingt fest, wer täglich die Daten für die Analyse einpflegt.

Die Excel-Liste findest du hier: [Kommunikationsplanung und Analyse](#). Im Blatt "Analyse" sind die Formeln zur Errechnung der Werte in den Menüfeldern als Notizen hinterlegt.

Setzt euch im Team unbedingt Termine, um die Analyse im Team durchzusprechen. Das erste Treffen macht ihr am besten am dritten Tag nach dem Start der Kampagne, dann alle 3-5 Tage. Nur wenn ihr einen Blick auf die Entwicklung eurer Kampagne habt, könnt ihr Dinge ändern, die nicht gut laufen, und Maßnahmen wiederholen, die erfolgreich waren. Das gibt euch gleichzeitig eine gute Routine für später. **Denn auch bei anderen Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen solltet ihr euch regelmäßig die Zahlen anschauen, um zu verstehen, was für euch funktioniert und was nicht.** Ein Beispiel für ein paar Kennzahlen findest du hier: [Marketing-Dashboard](#).

Den Schwung aus dieser ersten Kampagne, die Kontakte, eure ersten Unterstützer:innen, eure Erfahrungen und Learnings - nehmt sie unbedingt mit auf den weiteren Weg und in die nächste Kampagnenphase - die [3.7 Gründungs-Kampagne](#).

3.6 Einen passenden Standort finden

Um eine frische und hochwertige Gemüsevielfalt anzubauen, ist Boden notwendig, in dem es wachsen kann. Das Finden einer Ackerfläche ist somit essentiell für jeden Gemüsebaubetrieb, ganz egal, wo er entsteht. Eine passende landwirtschaftliche Fläche zu finden ist eine sehr anspruchsvolle Aufgabe: Zum Einen müssen viele Kriterien berücksichtigt werden, zum Anderen ist es eine sehr weitreichende Entscheidung, auf welcher Fläche ihr euren Betrieb aufbaut.



In diesem Kapitel haben wir die Suche nach einer landwirtschaftlichen Fläche ohne Hofstelle beschrieben, wie wir sie für den WirGarten Lüneburg durchgeführt haben. Wir empfehlen euch mittlerweile aber, zusätzlich Portale wie hofsuchtbauer.de oder [Hof gesucht gefunden](https://hofgesuchtgefunden.de) zu nutzen, um Flächen oder Höfe/Betriebe zu suchen und zu finden.

Um dieser Herausforderung möglichst systematisch zu begegnen, erstellt eine Online-Karte und -Tabelle für alle potenziellen Flächen. Startet mit den zentralsten Flächen, also den Flächen, die am nächstgelegenen an/in eurem/eurer Ort/Stadt sind. Folgende Anforderungen und somit Bewertungskriterien haben wir damals an die Fläche für einen WirGarten gestellt:

Die Fläche

Flächengröße

Je nach euren individuellen Betriebskonzept benötigt ihr entsprechend viel Fläche. Solltet ihr euch zum Beispiel für das kompakte [Market-Garden-Anbausystem](#) für Feingemüse entschieden haben und das Lagergemüse von Kooperationsbetrieben dazu kaufen, fällt euer Flächenbedarf anders aus als wenn ihr alles selber im weniger kompakten [Mulch-Gemüsebau-Anbausystem](#) anbaut. Ebenso verhält es sich mit euren Vorstellung der Start- und Zielbetriebsgröße. Besteht der Wunsch höhere Gehälter zu zahlen, ist vermutlich eine größere Flächen notwendig, um Skaleneffekte zu erzielen. (Siehe auch: [Betriebskonzept erstellen](#).)

Mitgliedernähe

Sieht euer Betriebskonzept vor, dass eure Gärtnerei nicht nur Ort für Gemüseerzeugung, sondern auch Raum für Gemeinschaft, für Veranstaltungen, für

regelmäßige Besuche und für das Lernen über die Herkunft unseres Gemüses ist, dann halten wir es für wichtig, dass die Fläche so dicht wie möglich an der Stadt bzw. den Mitgliedern liegt, damit auch Menschen ohne Auto regelmäßig vorbeischaun können.

Bodenqualität

Ein leichter sandiger Boden hat geringe Wasserhaltefähigkeiten, was eine häufige Beregnung notwendig macht. Nährstoffe werden schneller ausgewaschen und der Anbau einiger starkzehrender Kulturen wie z. B. Kopfkohl kann herausfordernd sein. Andererseits trocknet der Boden nach dem Winter und nach Regengüssen schnell ab und ermöglicht so eine frühe und relativ leichte Bewirtschaftung. Ein schwerer, toniger Boden wiederum lässt sich schwieriger und manchmal nur zum genau richtigen Zeitpunkt bearbeiten (sogenannter Minutenboden), im Frühling erwärmt er sich nur langsam. Dafür hält er Wasser und Nährstoffe besser, was ihn für den Anbau von Starkzehrern geeigneter macht. Dafür ist er oft fest, was den Anbau von Wurzelgemüsen erschwert. Kurzum - der beste Boden für Gemüsebau ist irgendwo dazwischen zu finden.

Topografie

Starkes Gefälle erschwert eine Bewirtschaftung und macht den Ackerboden anfällig für Erosion. Für Gemüsebau ist daher eine möglichst ebene Fläche mit maximal 5% Neigung optimal.

Flächenzuschnitt

Die Fläche sollte so zugeschnitten sein, dass dort Gemüsebau praktisch möglich ist. Auf einer verwinkelten oder extrem langgezogenen Fläche ist dies möglicherweise schwierig, je quadratischer die Fläche, desto besser. So sind mit einem entsprechenden Infrastrukturkonzept auch die im Arbeitsalltag zurückzulegenden Wege möglichst kurz.

Beregnungsfähigkeit

Um eine konstante Gemüseversorgung zu gewährleisten, ist die Möglichkeit zur Beregnung unverzichtbar. Eine Fläche sollte also über einen eigenen Brunnen, Beregnungsteich oder über eine andere Wasserquelle verfügen. Verfügt die Fläche nicht von vornherein darüber, ist auch der Bau selbiger eine überlegenswerte Option. Allein die Bohrung eines eigenen Brunnens ohne Pumpanlage und Elektrifizierung kann eine hohe Investition bedeuten und in Regionen, in denen das Grundwasser schon stark genutzt wird, unter Umständen wasserrechtlich nicht

genehmigungsfähig. Möglich ist auch die Mitgliedschaft in einer Berechnungsgemeinschaft. Die Mitgliedschaft in einer Berechnungsgemeinschaft hat jedoch den Nachteil, dass die Berechnung mit den anderen Mitgliedern abgestimmt werden muss.

Stromanschluss

Für das Gemüselager, die Berechnungspumpe und das Büro wird Strom benötigt. Daher muss es möglich sein, die Fläche mit vertretbarem finanziellen Aufwand mit einem Stromanschluss versehen zu lassen. Ein Hausanschluss mit 30 kW kann bereits ausreichend sein. Beim örtlichen Stromversorger könnt ihr nachfragen, ob ein Stromanschluss - und wenn ja, in welcher Stärke - vorhanden ist. Falls nicht, dann fragt nach ob einer geschaffen werden kann, mit welcher Stärke und zu welchen Kosten. Zum Vergleich: In Lüneburg hat der 30kW-Hausanschluss 1.240€ netto gekostet. Alternativ oder ergänzend könnte die Aufständigung von Solarpanelen auf Bestandsbauten oder der Container-Infrastruktur interessant sein.

Flächenstatus und -historie

Die Fläche darf nicht in einem Landschaftsschutzgebiet liegen, da dort die Errichtung von Gewächshäusern sowie von Containern verboten ist. Es gibt Flächen, die von ihren Bewirtschafter:innen mit Klärschlamm gedüngt werden. Dies kann eine Belastung mit Schwermetallen zur Folge haben, weswegen diese Flächen gemieden werden sollten. Es gibt Flächen, die sich auf ehemaligen Mülldeponien oder anderweitig belasteten Standorten befinden. Es empfiehlt sich daher, ausführliche Erkundigungen einzuziehen, ob an dem ins Auge gefassten Ort bedenkenlos Lebensmittel in Bioqualität angebaut werden können. Manche Landkreise haben offene Geoportale mit Karten, Luftbildern, historische Karten und viele zusätzliche Informationen, die sehr hilfreich sein können.

Wenn die Fläche von einem konventionell bewirtschafteten Betrieb gepachtet oder gekauft wird, ist außerdem zu beachten, dass sie zwei Jahre lang auf ökologischen Landbau umgestellt werden muss, so eine Bio-Zertifizierung angestrebt wird. Mit Hilfe von google earth ist es möglich, Luftaufnahmen der letzten zehn Jahre anschauen.

Energie

Jede Ackerfläche hat ihre eigene Ausstrahlung. Zugegebenermaßen ist dies ein sehr subjektiver Punkt: Während die eine Person eine Umrandung mit Gehölz schön findet, erscheint genau dieselbe Fläche der anderen beengt. Dennoch denken wir, dass dieser Punkt nicht außer Acht gelassen werden sollte, wenn der Ort dazu führt, dass sich Menschen an ihm wohlfühlen. Am besten einfach zu den Flächen fahren, diese ablaufen und auf euch wirken lassen.

Verfügbarkeit

Ackerflächen sind in vielen Regionen Deutschlands ein begehrtes Gut, das nur schwer zu pachten oder gar zu kaufen ist. Insofern ist dies der springende Punkt: Was nützt ein Acker mit bestem Boden direkt am Stadtrand, mit Brunnen, wenig Neigung, quadratischem Zuschnitt, angenehmer Ausstrahlung und tadellosem "Lebenslauf", wenn er nicht für die Gründung einer Gärtnerei zur Verfügung steht, weil die Besitzer:in ihn nicht verpachten will oder kann? Versucht - wenn möglich - diese Frage frühzeitig abzuklären, um nicht umsonst Energie zu investieren.

Pachtdauer und -höhe

Die Pachtdauer sollte mindestens zehn besser 20 Jahre betragen, um eine Planungssicherheit für euren Betrieb sicherzustellen. Und am besten solltet ihr versuchen, eine verbindliche Kaufoption-Klausel mit in den Pachtvertrag aufzunehmen, um bei erfolgreicher Betriebsentwicklung die Flächen kaufen zu können. Die Pacht macht im Verhältnis zu den jährlichen Betriebskosten eines Betriebes einen untergeordneten Anteil aus. Dennoch sollte dieser Punkt unserer Meinung nach nicht völlig außer Acht gelassen werden: Die Höhe von Pachtpreisen steigt kontinuierlich. Es lohnt sich also, zu gucken, ob die Vorstellungen der Verpächter:in angemessen sind.

Entwässerung

Jede Fläche braucht nicht nur eine Beregnung, sondern muss auch gewährleisten, dass Wasser zügig versickern und/oder abfließen kann, insbesondere bei den durch den Klimawandel zunehmenden Starkregenereignissen. Also schaut euch die Flächen, insbesondere die Senken, auch nach mehreren Tagen (Stark-)Regen an.

Zuwegung

Für die Mitglieder, das Team, die Lieferant:innen und für den Aufbau der Infrastruktur per Kran ist eine kurze und solide [Zuwegung](#) per LKW, Auto, Rad und zu Fuß zu eurem Betrieb sehr wichtig. Auch nach Starkregen sollte es ohne Probleme möglich sein, das Gemüse auszuliefern oder Anlieferungen von Lieferant:innen wie Jungpflanzen oder Dünger entgegennehmen zu können.

Nachbarschaft

Eine Fläche mit super Bodenqualität in einer ausgeräumten Agrarnachbarschaft von mehreren hundert Hektaren ist genauso wenig hilfreich wie unmittelbar angrenzende konventionelle Nachbar:innen, die euer Gemüse mit Abdrift von Pflanzenschutzmitteln kontaminieren könnten. Hier sollten mindestens 10 m Schutzstreifen durch Sträucher, Bäume oder Blühstreifen mitgedacht werden. Auch ist bei Standorten in unmittelbarer Nähe zu Wohngebieten zu beachten, dass die Lärm- und Verkehrsaufgaben im Rahmen der Baugenehmigung höher ausfallen werden.

Verpächter:in

Euer/eure wichtigste:r strategische:r Partner:in ist eue:r Verpächter:in, der/die euch die Grundlage für euren WirGarten zur Verfügung stellt, den Boden. Schaut darauf, dass ihr eine freundliche, faire und klar geregelte Beziehung aufbaut. Dafür sollte gegenseitiges Vertrauen und Wertschätzung sowie klar geregelt schriftliche Verträge eine Grundlage bilden.



- Macht eine umfassende Recherche und Analyse der Ackerflächen in eurer Umgebung und verschriftlicht die Ergebnisse systematisch anhand folgender Kriterien: Flächengröße, Mitgliedernähe, Bodenqualität, Topografie, Flächenzuschnitt, Beregnungsfähigkeit, Stromanschluss, Flächen- status und -historie, Energie, Verfügbarkeit, Pachtdauer und -höhe, Entwässerung und Zuwegung, Verpächter:in.
- Startet mit den nächstgelegenen/zentralsten Flächen in eurem/eurer Ort/Stadt und weitet die Suche und Bewertung der Fläche nach und nach weiter aus.
- Manche Landkreise haben offene Geoportale mit Karten, Luftbildern, historische Karten und viele zusätzliche Informationen, die sehr hilfreich sein können.
- Mit google earth könnt ihr euch Luftbilder der letzten zehn Jahre der jeweiligen Flächen anschauen
- Erstellt aus eurer Flächenrecherche eine TOP-10-Liste

Landeigentümer:innen ausfindig machen

Im nächsten Schritt solltet ihr die Eigentümer:innen von eurer TOP-10-Flächenauswahl herausfinden. Springender Punkt ist, wie gesagt, die Verfügbarkeit. Um an diesem Punkt weiterzukommen, gilt es, die Eigentümer:in herauszufinden und Kontakt mit ihr oder ihm aufzunehmen. Dies ist eine große Herausforderung bei der Flächensuche, denn am Acker ist ja, im Gegensatz zu einem Wohnhaus mit Tür- oder Klingelschild, eben kein Namensschild angebracht. Zwar sind für sämtliche Flurstücke die Eigentümer:innen im Grundbuch eingetragen, doch

dies unterliegt dem Datenschutz und ist somit nicht einsehbar. Letztlich sind persönlich angeknüpfte Beziehungen der Schlüssel zum Erfolg: Bei Besuchen auf landwirtschaftlichen Betrieben der Umgebung könnt ihr euer Konzept vorstellen und nach Flächen fragen. Dies ist ein erster Schritt, einzelnen Flächen Besitzer:innen zuordnen zu können. Und natürlich wissen die Bauern und Bäuerinnen auch, wem andere Flächen in der näheren Umgebung gehören. Oder sie haben Ratschläge, wo es sich noch zu fragen lohnt. **E-Mail als Mittel zur Kontaktaufnahme zu Landwirt:innen scheidet meist praktisch aus und auch Telefonanrufe sind oft nicht zielführend**, da beides häufig bei den älteren Berufskolleg:innen weniger gewünscht und vertrauensfördernd ist. Letztlich sind persönliche Besuche vor Ort meistens am fruchtbarsten. Gold wert ist die Fibel des regionalen Maschinenrings (siehe [Mitgliedschaft im Maschinenring und im Ökoring](#)). Hier sind alle Mitglieder mit Namen, Adresse und Telefonnummer aufgelistet. Und im Maschinenring sind sehr viele Landwirt:innen Mitglied. Wenn Euch jemand erzählt, seine Nachbarfläche gehöre etwa einem Herrn Müller aus Neuendorf, so könnt ihr nach einem Blick in die Maschinenring-Fibel oft Kontakt zu eben diesem Herrn Müller aufnehmen. Auch Gebietskörperschaften wie Städte und Gemeinden besitzen mitunter Ackerflächen, die sie verpachten, ebenso andere Institutionen wie die Klosterkammer oder Kirchengemeinden. Auch dort kann es sich also lohnen, beim entsprechenden Liegenschaftsamt/-stelle nachzufragen.



- Am besten die landwirtschaftlichen Betriebe der Umgebung persönlich aufsuchen und nach Pachtmöglichkeiten fragen. So können für viele Flächen die Besitzer:innen ausfindig gemacht und Pachtmöglichkeiten ausgelotet werden.
- Eine wertvolle Sammlung von Kontaktdaten von Landwirt:innen ist die regionale Maschinenring-Fibel.
- Gebietskörperschaften wie Städte, Gemeinden, Klosterkammer, Kirchengemeinden u.a. besitzen oft Ackerflächen. Auch dort kann es sich also lohnen, nachzufragen.

Kontakt zu Flächeneigentümer:innen aufnehmen

Häufig schätzen Landwirt:innen das direkte und unverblünte Gespräch. Also stellt euch und euer Anliegen persönlich, direkt und kurz vor, zumal ihr ein unangekündigter Besuch seid und nicht wisst, ob und wie viel Zeit euer Gegenüber hat. Neben der kurzen Vorstellung von euch und euren Plänen, einen Gemüsebaubetrieb in der Region gründen zu wollen, sind das eure wichtigsten Fragen:

- Können Sie sich vorstellen, Flächen zu verpachten oder zu verkaufen?
- Kennen Sie Landeigentümer:innen, die verpachten oder verkaufen wollen?
- Kennen Sie den Eigentümer:in von Fläche/Schlag XYZ?

- Haben Sie Maschinen für den Gemüsebau, die Sie nicht mehr benötigen und loswerden wollen wie z.B. einen alten Kleinschlepper, Hacke o.a.?

Egal ob aus der Kontaktaufnahme ein längeres Gespräch wird oder es bei eurer Kurzvorstellung bleibt, habt in jedem Fall ein ausgedrucktes Konzept eures Betriebes inkl. Kontaktdaten dabei und übergebt es in jedem Fall eurem Gegenüber, so dass dieser sich das Konzept in Ruhe durchlesen und ggf. bei euch melden kann. Ein kleiner Tipp: Mit der ersten Kontaktaufnahme zu einem/einer Flächeneigentümer:in werdet ihr sehr wahrscheinlich Inhalt der Gespräche in den Netzwerken der Landwirt:innen eurer Region. Also seid immer freundlich, egal wie ablehnend und uninteressiert euer Gegenüber ist.

Entsteht wiederum ein längeres Gespräch, achtet darauf, dass ihr aufmerksam zuhört und damit eurem Gegenüber Wertschätzung signalisiert. Versucht im Gespräch so viele Informationen zu den Eigentümer:innen und der Nutzung von Flächen zu erhalten. Wenn bereits eine konkrete Fläche im Gespräch ist, versucht möglichst viele Informationen zu dieser Fläche zu erhalten, z.B. über Bodenpunkte, Drainagen, Hecken, Wege, Gräben, Brunnen, Besonderheiten und Nutzungshistorie der Fläche, Wasserrechte und Zahlungsansprüche u.a.

Je länger ein Gespräch dauert, desto mehr Vertrauen entsteht. Versucht möglichst konkret auseinander zu gehen: Fragt, ob ihr ggf. die Flächen begehen und beproben dürft. Fragt nach Karten von der/den Fläche/n bzw. ob ihr ein Foto von dieser/en machen dürft. Und: Fragt, ob ihr euch im Falle von Fragen nochmals melden dürft. Damit schafft ihr euch die Möglichkeit, zu einem späteren Zeitpunkt auf dieses Angebot beziehen zu können. Je nach Gesprächsverlauf und gegenseitiger Sympathie könnt ihr dann auch direkt nach einer Handynummer fragen, denn Landwirt:innen sind häufig unterwegs und schlecht auf dem Festnetz erreichbar.

Wiederholt diesen Kontaktaufnahme-Prozess solange, bis ihr einen Landeigentümer:in von euren Favoriten-Flächen findet, der/die grundsätzlich bereit ist, Land an euch zu verpachten oder zu verkaufen.



- Stellt euch und euer Anliegen persönlich, direkt und kurz vor
- Überreicht euer Betriebskonzept inkl. eurer Kontaktdaten
- Stellt möglichst konkrete und direkte Fragen zu den Flächen
- Fragt, ob ihr euch bei Fragen ggf. nochmals melden dürft
- Holt euch die Erlaubnis ein, die Fläche zu begehen und zu beproben
- Fragt ggf. nach Karten von der Fläche bzw. um die Erlaubnis, ein Foto von den Karten zu machen

Favoriten-Fläche systematisch prüfen

In der nächsten Phase geht es darum, die favorisierte Fläche, deren Eigentümer:in ihr kennt und seine/ihre Bereitschaft zur Verpachtung oder zum Verkauf mündlich bekundet hat, abschließend zu prüfen. Dieser Schritt ist wichtig, um die größten

Risiken wie Bodenbelastung, Wasserverunreinigungen und Brunnenschäden auszuschließen beziehungsweise realistisch auf Basis von Fakten bewerten zu können. Dafür ist die Voraussetzung, dass ihr mit dem/der Flächeneigentümer:in in einem guten Austausch steht und seine/ihre Genehmigung für die Prüfung vor Ort eingeholt habt. Hier reicht eine mündliche Zusage auf Basis eures in Gesprächen aufgebauten Vertrauens. Sollte sich dies im Nachhinein anders herausstellen, wisst ihr, dass der/die Landeigentümer:in nicht der/die passende Partner:in für euren WirGarten ist. Für die finale Prüfung solltet ihr:

1. Alle flächenspezifischen Informationen von eurem Verpächter/Verkäufer bzw. Bewirtschafter der Flächen einholen: Gibt es Staunässe, Überschwemmungen, Drainage, Brunnen, Wasserleitungen, verdichtete Stellen, Unkrautnester, windige Bereiche u.a.
2. Bodenproben auf der gesamten Fläche nehmen, um Bodenstruktur und Nährstoffe analysieren zu lassen. Als Bodenanalysebüro können wir euch das [Geobüro Christophel](#) empfehlen, wo ihr auch eine [Anleitung für die Probenahme](#) findet.
3. Wasseranalysen machen, um Aussagen über die Wasserzusammensetzung treffen zu können und ob dieses Trink- oder Bewässerungsqualität aufweist. Ersteres muss nicht für die Bewässerung und das Waschen von Gemüse gegeben sein. Bei der Entnahme von Wasserproben ist zu berücksichtigen, dass zwei Proben genommen werden, eine vom Standwasser und eine Probe vom Fließwasser, nachdem circa 30min Wasser aus dem Brunnen gepumpt wurde. Wasser ist lebendig und muss daher innerhalb des selben Tags ins Labor gebracht oder eingeschickt werden. Arbeitet am besten mit einem regionalen Wasseranalysebüro zusammen, um die Wege möglichst kurz zu halten. Wir empfehlen folgenden Wasserparameter untersuchen zu lassen:
 - Abstich, Geruch, Färbung, Trübung, Bodensatz, Temperatur, pH-Wert, Sauerstoffgehalt, Leitfähigkeit, Säurekapazität pH 4,3, Basekapazität pH 8,2, DOC, Ammonium-Stickstoff, Nitrit-Stickstoff, Nitrat-Stickstoff, Ortho-Phosphat-Phosphor, Chlorid, Sulfat, Calcium, Magnesium, Natrium, Kalium, Eisen gelöst, Mangan, Aluminium gelöst, AOX, Gesamt-Cyanid, Chrom, Nickel, Zink, Kupfer, Blei, Cadmium, Quecksilber, Arsen, Bor, Silicium, Fluorid
4. Den ggf. existieren Brunnen analysieren lassen. Mit einer Brunnenanalyse durch eine Kamerabefahrung von einem regionalen Bewässerungs-/Brunnentechnikunternehmen könnt ihr den tatsächlichen Zustand wie Tiefe, Breite und Filteransätze des Bestandbrunnens analysieren lassen.
5. Außerdem lohnt sich eine wasserrechtliche Prüfung durch die regionalen Behörden, um zu erfahren, ob der Brunnen genehmigt ist, wie alt dieser ist und wie viele Wasserrechte für diesen freigegeben sind, also wie viel Wassermenge pro Jahr gefördert werden darf.

Grundsätzlich gilt in dieser Phase lieber beherzt, mehr prüfen, mehr hinschauen, mehr Köpfe und Experten hinzuziehen und mehr Prüfungskosten verursachen, denn jedes Übersehen, Weggucken und jeder Euro den ihr hier vermeintlich spart kann euch zukünftig extrem teuer zu stehen kommen!



- Erfragt alle flächenspezifischen Informationen vom Verpächter/Verkäufer und/oder Bewirtschafter
- Grundsätzlich: Spart nicht in diesem Schritt - prüft lieber mehr als zu wenig!
- Nehmt Bodenproben und lass diese analysieren
- Macht eine Wasseranalyse - vom Stand- und Fließwasser
- Schickt die Wasserproben unmittelbar nach Entnahme ein
- Analysiert alle oben aufgelistete Wasserparameter
- Lasst eine professionelle Brunnenanalyse mit Kamera-befahrung durchführen
- Macht eine wasserrechtliche Prüfung bei den Behörden

Geprüfte Fläche absichern - Vorvertrag

Nachdem ihr eure Favoriten-Flächen identifiziert, deren Eigentümer:in herausgefunden, mit diesem Gespräche aufgenommen und die Fläche geprüft habt, folgt der nächste Schritt, so die Prüfung positiv war: Ihr sichert eure Wunsch-Fläche vorvertraglich. Ein Vorvertrag verpflichtet die Vertragsparteien, einen Hauptvertrag, den Pacht-/Kaufvertrag, zu schließen. Das heißt in dieser Phase definiert und klärt ihr für euch und mit dem/der Landeigentümer:in alle vertraglichen Details für den Pachtvertrag wie

- Zeit: Pachtbeginn, Pachtdauer, Pachtende, Pachtverlängerungs- und Kauf-Klausel ggf. direkt ein Kaufvertrag
- Finanzen: Pachtzins, Regelung zu Zahlungsansprüchen, öffentliche Abgaben, Pflege von Drainagen, Gehölzstreifen, Gräben, Brunnen u.a.
- Bewässerung: Brunnen-, Wasser- und Wasserleitungsnutzungsrechte ggf. Bohrerlaubnis
- Bauen: Antragsstellungsrecht für Bauvoranfrage und -genehmigung, Baurecht für Betriebsinfrastruktur, ggf. Baulast- und Rückbau- verpflichtungen seitens u.a.
- Sonstiges: Kaufoptions-Klausel, Inflationsanpassungs-Klausel, Wertausgleichsregelung, Kostenübernahmeerklärung für baurechtliche Prüfungen, die formal vom Grundeigentümer beantragt werden müssen, ggf. Bürgschaften für Baulast u. a.

Lose Gespräche sind das eine - wenn es um rechtsbindende Verträge geht, sieht die Sache häufig etwas anders aus. Deshalb ist das Ziel, durch einen Vorvertrag **verschriftliche Klarheit und rechtliche Absicherung für beide Seiten** über alle

Pacht-/Kaufbedingungen für den nach der Genossenschaftsgründung zu schließenden Pacht-/Kaufvertrag zu erreichen. Damit erfahrt ihr gleichzeitig, wie ernst es um die Bereitschaft des/der Landeigentümer:in für die Verpachtung/ Verkauf wirklich steht. Dies ist der erste "Test", wie hoch das gegenseitige Vertrauen ist. Scheitert bereits dieser Schritt, wärt ihr wahrscheinlich auch über die langjährige Geschäftsbeziehung nicht auf einen grünen Zweig gekommen. Grundsätzlich gilt bei sehr langfristigen Geschäftsbeziehungen der Vertragsverhandlungsgrundsatz: "leben und leben lassen". Versucht also eine Ausgewogenheit der gegenseitigen Interessen abzubilden, denn entscheidend ist, dass sich beide Vertragsparteien mit dem Vertrag auf Dauer wohl fühlen und im Guten damit leben können. Niemandem ist geholfen, wenn man sich über den Tisch gezogen fühlt oder seine/ihre Interesse nicht ausreichend berücksichtigt fühlt. Dann droht ein "informeller Rosenkrieg" und es gibt immer außervertragliche Möglichkeiten, die Gegenpartei zu schwächen. Bedenkt, dass der/die Verpächter:in/Verkäufer:in euer wichtigster strategischer Partner ist - ohne Fläche keine Gärtnerei.

Anders als im Hauptvertrag, dem Pacht-/Kaufvertrag, müsst ihr euch im Vorvertrag eine schriftliche Erlaubnis für das Beantragen einer [Bauvoranfrage und Baugenehmigung](#) einholen. Sowie eine Klausel, dass der Hauptvertrag nur zustande kommt, wenn die Bauvoranfrage und Baugenehmigung positiv von der Baubehörde beantwortet wurde.

Um den Klärungs- und Verhandlungsprozess zu starten, empfehlen wir euch, einen ersten Vorvertragsentwurf aufzusetzen und diesen mit eurem potenziellen Verpächter:in/Verkäufer:in gemeinsam zu besprechen und Punkt für Punkt durch zu gehen. Lasst eurem Gegenüber genügend Raum, sich im Gespräch oder auch danach genügend Gedanken zu machen. Es kann sein, dass der Prozess sehr zügig vonstatten geht oder gar mehrere Wochen dauert, je nach Erfahrung und Sicherheit der Vertragsparteien. Hier ist Feingefühl gefragt, zumal es sein kann, dass mit der Fläche eine persönliche (Familien-)Geschichte verbunden ist, der/die Landeigentümer:in noch nie verpachtet hat oder noch zu wenig Vertrauen in euch als Team oder das WirGarten-Konzept besteht. Versucht aufmerksam zuzuhören, wo es mehr Sicherheit und Vertrauen braucht, nehmt die Bedenken ernst und versucht, Vertrauen durch mehr Offenheit und Transparenz zu begegnen. Je mehr gemeinsame positive Erfahrungen ihr sammelt, desto mehr Vertrauen kann entstehen.

Am Ziel seid ihr, wenn das Vertrauen so hoch ist, dass der Vorvertrag von beiden Seiten mit gutem Gefühl unterschrieben wurde.



- Beherzigt den Vertragsverhandlungsgrundsatz: "leben und leben lassen"
- Bespricht alle Vertragsinhalte Punkt für Punkt
- Hört aufmerksam zu, nehmt Bedenken und Unsicherheiten wahr und ernst
- Reagiert auf mangelndes Vertrauen und Unsicherheit mit mehr Offenheit und Transparenz

Die baurechtliche Prüfung

Ihr braucht nicht nur Boden, in dem das Gemüse wachsen kann, sondern auch eine Fläche, auf der ihr die für einen Gemüsebaubetrieb notwendige bauliche Infrastruktur errichten dürft. Wenn keine Hofstelle existiert, müsst ihr einen kompletten Betrieb mit Gewächshäusern und Gebäuden aufbauen, und ihr solltet vor der Unterzeichnung des Pachtvertrages klären, ob die Fläche entsprechend des Infrastrukturkonzeptes bebaut werden darf. **Nachdem ihr euch vom Landeigentümer:in im Rahmen des Vorvertrags eine schriftliche Erlaubnis zur Beantragung einer Bauvoranfrage oder eines Bauantrags geholt hab, steht ihr nun vor der [baurechtlichen Gretchenfrage: Bauvoranfrage oder Bauantrag?](#)**

Für beide Fälle müsst ihr euch mit dem Thema [4.3. Flächendesign erarbeiten](#) und den zu errichtenden Gebäuden beschäftigen (siehe auch: [4.5. Betriebsinfrastruktur aufbauen](#)), deshalb werft unbedingt einen Blick in diese beiden Kapitel.

Baurechtliche Handhabung: Gewächshäuser

Gewächshäuser stellen eine bauplanungsrechtliche Besonderheit dar. Sie dürfen nämlich nach § 60 Absatz 1 Niedersächsische Bauordnung (NBauO) verfahrensfrei errichtet werden, wenn die Firsthöhe nicht mehr als fünf Meter beträgt und wenn sie einem landwirtschaftlichen Betrieb oder einem Betrieb der gartenbaulichen Erzeugung dienen (Anhang zu § 60 Abs. 1, Ziffer 1.4 NBauO). Verfahrensfrei heißt, dass keine Baugenehmigung erforderlich ist und dass Gewächshäuser unter den genannten Bedingungen einfach aufgestellt werden dürfen. Verantwortlich für die Einhaltung aller Vorschriften ist in diesem Fall die Bauherr:in. In Landschaftsschutzgebieten z. B. dürfen oft keine Gewächshäuser errichtet werden. Dennoch stellt die Tatsache, dass Gewächshäuser verfahrensfrei sind, eine große Erleichterung dar. Wie der Name *Niedersächsische Bauordnung* allerdings anzeigt, ist das Bauordnungsrecht in Deutschland Landesrecht und es gelten in allen Bundesländern diesbezüglich andere Vorschriften. Manche Landesbauordnungen sind dabei wesentlich restriktiver und lassen nur die Errichtung verhältnismäßig kleiner Gewächshäuser verfahrensfrei zu, in Hamburg z. B. nur bis zu 100 m² Grundfläche und 4,5 m Firsthöhe (Anlage 2 zu § 60, Ziffer 1.4 Hamburgische Bauordnung (HBauO)). Daher ist es wichtig, sich vor Augen zu führen, dass die Errichtung größerer Gewächshäuser dort keinesfalls ausgeschlossen ist. Es ist lediglich eine Baugenehmigung dazu notwendig. Einen Überblick über sämtliche Landesbauordnungen findest du auf der Seite [Deutsche Bauordnungen](#). Diese Seite listet auch das Baurecht in Österreich und in der Schweiz auf. Da es in Deutschland eine (unverbindliche) Musterbauordnung (MBO) gibt, auf der die sechzehn deutschen Landesbauordnungen aufbauen, findest Du Aussagen zu verfahrensfreien Baumaßnahmen in der Regel in den 60er-Paragrafen der Landesbauordnungen (so z. B. § 61 MBO) bzw. in den Anlagen/Anhängen zu eben diesen Paragrafen.

Baurechtliche Handhabung: Gemüselager

In Niedersachsen können Gemüselager, die einem landwirtschaftlichen oder gemüsebaulichen Betrieb dienen, verfahrensfrei errichtet werden, wenn ihre Grundfläche 100 m² nicht übersteigt und sie über keine Feuerungsstätte verfügen (Anhang zu § 60 Abs. 1, Ziffer 1.3 NBauO). Zu beachten ist dabei jedoch, dass wirklich nur die Errichtung eines Gemüselagers (Unterbringung der Erzeugnisse eines gartenbaulichen Betriebes) verfahrensfrei möglich ist, es darf also nicht ein Teil der baulichen Anlage als Gerätelager, Büro, etc. genutzt werden. Außerdem bedeutet verfahrensfrei nicht, dass die Errichtung in jedem Fall zulässig ist, sondern nur, dass die Bauherr:in selbst für die Einhaltung der Vorschriften verantwortlich ist. So ist die bauplanungsrechtliche Zulässigkeit im Außenbereich auch daran geknüpft, dass das Gemüselager einem verfestigten gemüsebaulichen Betrieb dient, der also auf Dauer angelegt ist, Erwerbsgemüsebau betreibt und der auch wirtschaftlich dauerhaft existenzfähig ist (s.o.).

Ebenfalls verfahrensfrei errichtet werden dürfen in Niedersachsen nach dem Anhang zu § 60 Abs. 1, Ziffer 1.1 NBauO Gebäude und Vorbauten ohne Aufenthaltsräume, Toiletten und Feuerstätten, die nicht mehr als 40 m³ Bruttorauminhalt haben. Im Außenbereich sinkt diese Grenze auf 20 m³ Bruttorauminhalt, das entspricht z. B. einem Gebäude von 2 m x 5 m Grundfläche bei 2 m Höhe. Im Gegensatz zu Gewächshäusern und Lagergebäuden sind diese "Kleingebäude" immer verfahrensfrei, ohne dass die Voraussetzung daran geknüpft ist, dass sie einen Betrieb der landwirtschaftlichen oder gartenbaulichen Erzeugung dienen müssen. Voraussetzung für die Verfahrensfreiheit ist jedoch, dass sie weder Verkaufs- noch Ausstellungszwecken noch dem Abstellen von Kraftfahrzeugen dienen.

Die Gretchenfrage: Bauvoranfrage oder Bauantrag

Für welche Infrastrukturvorhaben eine Baugenehmigung erforderlich ist, ist in der Bauordnung des jeweiligen Bundeslandes festgelegt. Dort ist auch geregelt, welche Arten von Baugenehmigungsverfahren es jeweils gibt und wie diese ablaufen.

1. Es gibt das Instrument der Bauvoranfrage in allen deutschen Landesbauordnungen. In einer Bauvoranfrage kann über einzelne Fragen, über die im Baugenehmigungsverfahren zu entscheiden wäre und die selbständig beurteilt werden können, entschieden werden. Dies gilt auch für die Frage, ob eine Baumaßnahme nach städtebaulichem Planungsrecht zulässig ist. Auf eine erfolgreiche Bauvoranfrage hin ergeht ein Bauvorbescheid. Dieser berechtigt nicht, mit den Baumaßnahmen zu beginnen, stellt aber eine verbindliche Zusicherung der Bauaufsichtsbehörde dar, dass die angefragte Baumaßnahme zulässig ist. Mit dieser verbindlichen Zusicherung steht dem Abschluss eines Pachtvertrages aus baurechtlicher Sicht nichts mehr im Wege.

Einzureichen ist der Antrag auf Bauvorbescheid bei der zuständigen Bauaufsichtsbehörde. Diese sitzt in der Regel beim Landkreis oder in größeren Städten bei der Stadtverwaltung. Um eine Bauvoranfrage zu stellen, muss ein Formblatt "Antrag auf Bauvorbescheid" ausgefüllt werden. Dieses umfasst in Niedersachsen lediglich drei Seiten. Kernstück dieses Formblattes ist die Fragestellung. Diese muss im Rahmen des Verfahrens mit "ja" oder "nein" zu beantworten sein. Die Fragestellung will wohlüberlegt sein, damit die Bauvoranfrage auch das gewünschte Ergebnis bringt. Wir empfehlen, sie als folgt abzufassen: "Ist die Errichtung der im Antrag beschriebenen mobilen baulichen Infrastruktur bauplanungsrechtlich zulässig?" Außerdem müssen im Formblatt Angaben zum/zur Bauherr:in gemacht werden und das Flurstück, auf das sich die Bauvoranfrage bezieht, muss angegeben werden. Hinzuzufügen sind außerdem ein Lageplan sowie eine Planzeichnung des angefragten Bauvorhabens, eine weitere Beschreibung des Bauvorhabens sowie eine Betriebsbeschreibung. Auf Grundlage dieser Betriebsbeschreibung kann die Bauaufsichtsbehörde dann mit Beteiligung der Landwirtschaftskammer darüber entscheiden, ob der/die Bauherr:in im Außenbereich eine Privilegierung zuzuerkennen ist. Bei einem Erwerbsgemüsebaubetrieb ist diese aber mindestens teilweise zuzuerkennen. Sollten noch Unterlagen fehlen oder noch Fragen offen sein, wird sich die Bauaufsichtsbehörde bei euch melden. Wir empfehlen, offene Punkte in einem persönlichen Gespräch direkt zu klären, bevor diese schriftlich beantwortet werden.

Im Unterschied zum Baugenehmigungsverfahren kann eine Bauvoranfrage von jedem und jeder gestellt werden, es wird kein:e als Entwurfsverfasser:in anerkannte:r Architekt:in benötigt. Ihr könnt die Bauvoranfrage für euren WirGarten also selbst stellen. Letztlich ist es nicht so kompliziert, wie es an dieser Stelle vielleicht klingen mag. Die Kartenunterlagen für den Übersichts- und Lageplan können mitunter selbst aus dem Internet ausgedruckt werden, wenn dort entsprechende Liegenschaftskarten verfügbar sind. Der Landkreis Lüneburg etwa unterhält ein entsprechendes öffentliches Geoportal. Wenn nicht, können diese auch kostenpflichtig vom Katasteramt erworben werden. Oder Ihr fragt eure:n potenzielle:n Verpächter:in, ob er/sie euch eine entsprechende Karte seiner/ihrer Fläche zur Verfügung stellen kann und wie die genauen Flurstücksbezeichnungen lauten. Diese setzen sich in der Regel aus einer Gemarkung (dem Ortsnamen), einer Flur (als Ziffer angegeben) und einem Flurstück zusammen, das aus einer oder zwei Zahlen besteht. Der WirGarten Lüneburg z. B. liegt in der Gemarkung Ochtmissen, Flur 6, Flurstücke 66 und 67. Flurstücksbezeichnungen mit zwei Zahlen sind nach dem Schema 33/77 (sprich: dreiunddreißig aus siebenundsiebzig) aufgebaut.

Die Bearbeitungsdauer einer Bauvoranfrage ist von Bauaufsichtsbehörde zu Bauaufsichtsbehörde verschieden und hängt auch von der Komplexität des Falles ab. Die Bearbeitung der Bauvoranfrage der WirGarten Lüneburg eG hat zwei Monate gedauert und 196,00 € gekostet. Daher empfiehlt es sich, den Antrag so früh wie möglich zu stellen.

2. Es besteht alternativ die Möglichkeit, direkt einen Bauantrag zu stellen. Wenn auf den Bauantrag hin eine Baugenehmigung ergeht, so kann mit dieser direkt mit den

Baumaßnahmen begonnen werden. Für die Abwägung, ob eine Bauvoranfrage oder eine Baugenehmigung beantragt wird, sind vor allem zwei Gesichtspunkte maßgeblich:

- Zulässigkeit der beantragten Bauvorhaben: Ist es klar, dass die beantragten Bauvorhaben höchstwahrscheinlich zulässig sind, sollte direkt eine Baugenehmigung beantragt werden. Ist die Zulässigkeit hingegen fragwürdig, empfiehlt es sich, erstmal einen Antrag auf Bauvorbescheid zu stellen.
- Einstellung des/der potenziellen Verpächter:in: Eine Bauvoranfrage ist gegenüber einem Bauantrag unverbindlicher. Hier gilt es im Rahmen der Pachtverhandlungen zu entscheiden, was dem/der Verpächter:in "zugemutet" werden kann.

Wir haben bei der Baugenehmigung für die WirGarten Lüneburg eG eine Bearbeitungszeit von viereinhalb Monaten gehabt und eine Gebühr von 338,00 € dafür bezahlt. Daher empfiehlt es sich, den Antrag so früh wie möglich zu stellen.

Oft wird das angefragte Bauvorhaben nicht einfach für zulässig erklärt, sondern es ergehen Nebenbestimmungen: Das Bauvorhaben ist nur zulässig, wenn die Nebenbestimmungen eingehalten werden. Die Nebenbestimmungen beziehen sich z. B. auf eine gesicherte Erschließung, das Abgeben einer Rückbauverpflichtung in Form einer Baulast oder auf naturschutzfachliche Sachverhalte.

Bauliche Erschließung sicherstellen

Immer nachzuweisen ist die gesicherte Erschließung. Dies betrifft auf jeden Fall eine Zuwegung, das heißt, das Grundstück, auf dem sich der WirGarten befinden soll, muss über eine öffentlich gewidmete Zuwegung erreichbar sein. Ist dies nicht der Fall, muss gegenüber der Bauaufsichtsbehörde eine Zustimmungserklärung der Grundeigentümer:in vorgelegt werden, über deren Grundstück die Zuwegung erfolgt. Dies kann entweder in Form eines Grundbucheintrages oder in Form einer Baulast als öffentlich-rechtlicher Vertrag erfolgen. Eventuell ist eure Verpächter:in auch bereits im Besitz einer entsprechenden Zustimmung. Es lohnt sich, in diesem Fall einmal nachzufragen, um hierfür Kosten, Energie und Zeit zu sparen. Neben der Zuwegung zählt auch die Ver- und Entsorgung mit Strom und Wasser zur gesicherten Erschließung. Ein Stromanschluss ist ja ohnehin notwendig. Falls sich für euren WirGarten Synergien z. B. für die Benutzung von Sanitäranlagen oder Stellplätzen in der Nachbarschaft abzeichnen, empfehlen wir unbedingt, sie zu nutzen und durch einen formlosen Nutzungs-Kooperationsvertrag nachzuweisen.

Baulast eintragen

Für Bauvorhaben, die für einen gemüsebaulichen Betrieb gemäß § 35 Abs. 1 Nr. 2 BauGB im Außenbereich privilegiert genehmigt werden, ist außerdem nach § 35 Abs. 5 Satz 2 BauGB eine Rückbauverpflichtung in Form einer Baulast abzugeben. Für

landwirtschaftliche Betriebe, die nach § 35 Abs. 1 Nr. 1 BauGB privilegiert sind, gilt dies hingegen nicht. Eine Baulast ist ein öffentlich-rechtlicher Vertrag. Dieser kann jedoch nur von der Grundstückseigentümerin geschlossen werden, also von der Verpächter:in, wenn sich die Fläche eures Betriebs nicht in eurem Eigentum befinden sollte. In diesem Vertrag verpflichtet sich die Grundstückseigentümer:in, die baulichen Anlagen nach dauerhafter Aufgabe der Nutzung wieder zurückzubauen, damit der Außenbereich möglichst frei von baulichen Anlagen bleibt. Ihr müsst also wie im Kapitel [Geprüfte Fläche absichern - Vorvertrag](#) euren Verpächter:in im Vorfeld ausreichend auf den Prozess der baurechtlichen Prüfung (Bauvoranfrage oder Bauantrag) und baurechtlichen Absicherung (Erschließung und Baulast) hinweisen, vorbereiten und mit einzubinden. Da die Eintragung einer Baulast kostenpflichtig ist, muss außerdem mit der Verpächter:in ein privatrechtlicher Vertrag geschlossen werden, der die Kostenübernahme regelt. In unserem Fall hat die Eintragung der Baulast 380,00 € gekostet und damit mehr als die Baugenehmigung selbst.

Die Eintragung einer Baulast kann sowohl über eine:n Notar:in als auch direkt bei der Bauaufsichtsbehörde erfolgen. Wir empfehlen, nicht den Weg über eine:n Notar:in zu wählen, sondern die Baulast direkt bei der Bauaufsichtsbehörde eintragen zu lassen. Neben der textlichen Rückbauverpflichtung ist auch ein Lageplan Bestandteil der Baulast, der angibt, welche baulichen Anlagen genau zurückzubauen sind. Hierfür kann der Lageplan aus dem Antrag aus der Baugenehmigung verwendet werden (s. o.), der der Bauaufsichtsbehörde ja ohnehin vorliegt. Die vorbereiteten Unterlagen werden dann von der Verpächter:in in einem kurzen Termin unterzeichnet, natürlich könnt Ihr den Termin auch gemeinsam wahrnehmen. Wichtig ist es, einen Personalausweis oder Reisepass mitzubringen, damit eine Identitätsüberprüfung erfolgen kann. Die Eintragung der Baulast hat im Fall der WirGarten Lüneburg mitsamt den Vorbereitungen etwa einen Monat gedauert. Es ist daher empfehlenswert, die Baulast parallel zur Antragsbearbeitung eintragen zu lassen, so dass hierfür nicht extra Zeit eingeplant werden muss.

In jedem Falle empfehlen wir, einen guten Kontakt zum/zur zuständigen Sachbearbeiter:in der Bauaufsichtsbehörde zu pflegen und offene Punkte in einem persönlichen Gespräch direkt zu klären sowie mit der zuständigen Bauaufsichtsbehörde diplomatisch und kooperativ umzugehen.



- Eine Bauvoranfrage bzw. Bauvorbescheid gibt Rechtssicherheit, ob die bauliche Betriebsinfrastruktur bauplanungsrechtlich zulässig ist. Ein Bauvorbescheid berechtigt nicht dazu, die Bauvorhaben umzusetzen.
- Ein Bauantrag bzw. eine Baugenehmigung gibt Rechtssicherheit, ob die bauliche Betriebsinfrastruktur bauplanungsrechtlich zulässig ist. Es darf direkt mit den Baumaßnahmen begonnen werden.
- Für die Stellung einer Bauvoranfrage wird kein:e Entwurfsverfasser:in benötigt, dies kann jede:r tun.

- Pfl egt einen guten Kontakt zum/zur zuständigen Sachbearbeiter:in der Bauaufsichtsbehörde und klärt offene Punkte zunächst in einem persönlichen Gespräch.
- Stellt die Bauvoranfrage oder den Bauantrag so schnell wie möglich, da die Bearbeitung Monate dauern kann

3.7 Gründungs-Kampagne



Gründet ihr euren Betrieb als Genossenschaft, dann kann es Sinn machen, dies gleich mit richtig vielen Personen zu machen. Die WirGarten Lüneburg eG wurde mit 100 Bürgerinnen und Bürgern gestartet - das war ein toller und sehr motivierender Moment!

Aber auch wenn ihr nicht als Genossenschaft startet, sondern als Verein oder generell eine Gemeinschaft/Community um euer Projekt aufbauen wollt, kann sich eine Gründungs-Kampagne, die viele Menschen bei einer Gründungsversammlung oder -feier zusammenbringt, lohnen.

Mit der Gründungskampagne knüpft ihr an eure [Crowdfunding-Kampagne](#) an. Die Crowd bzw. Community, die ihr in der ersten Kampagne aufgebaut habt, sind eure frühesten Unterstützer:innen, und sicher sind darunter einige, die mit euch zusammen die Genossenschaft/den Verein gründen wollen. Deshalb ist es wichtig, diese Menschen im Anschluss an die Kampagne immer auf dem Laufenden zu halten – am besten, indem ihr sie auf einen Newsletter-Verteiler setzt. So könnt ihr ihnen nicht nur regelmäßig Infos zusenden, sondern sie auch um Mithilfe in der Gründungskampagne bitten.

Wichtig für die Gründungskampagne: **Der Termin für eure Gründungsversammlung oder Gründungsfeier muss bereits feststehen.** Ihr solltet ihn bei jeder Gelegenheit, egal ob Vortrag, Radiointerview oder Pressemitteilung kommunizieren!

Für die Gründungskampagne bieten sich, ähnlich wie beim Crowdfunding, verschiedene Kommunikationsformate an. **Versucht bei allen Veranstaltungen, dass die Menschen sich für euren Newsletter anmelden, denn nur so habt ihr die Möglichkeit, sie später noch einmal zu kontaktieren.**

- Organisiert regelmäßig **Infoveranstaltungen** an verschiedenen Orten und zu verschiedenen Tageszeiten, so dass ganz unterschiedliche Menschen die Gelegenheit haben, euch kennenzulernen. Begleitet diese Infoveranstaltungen durch Medienarbeit (z.B. eine Pressemeldung an die örtliche Zeitung), berichtet davon auf eurem Blog und in Social Media. Für die Atmosphäre ist es förderlich, wenn ihr Getränke und Snacks gegen Spende bereitstellt. :)
- Sucht aktiv nach **Vortragsmöglichkeiten!** Egal ob klein oder groß, beim Vereinsstammtisch oder im privaten Wohnzimmer.
- Denkt in **Kooperationen!** Schon bei der Netzwerkanalyse und der Crowdfunding-Kampagne war es wichtig, Multiplikator:innen und Netzwerke einzubinden – für Vorstellungen, um Flyer auszulegen usw. Fragt auch eure

Community aus der Crowdfundingkampagne, ob sie euch dabei unterstützen kann und stattet sie ggf. mit Kampagnenmaterial (Flyer, Plakate, Aufkleber) aus.

- **Findet Türöffner!** Das sind Menschen, die euch z.B. Vortragsmöglichkeiten verschaffen können, die euer Projekt über ihren Newsletter kommunizieren, euch in einem Blog oder Magazin vorstellen oder euch anderweitig dabei unterstützen können, noch mehr Menschen zu erreichen. Denkt aber auch immer daran, ob ihr im Gegenzug etwas zurückgeben könnt – eine gegenseitige Verlinkung oder Erwähnung im Blog zum Beispiel.
- Bietet **persönliche Treffen** für Interessierte an. Gerade wenn ihr im Rahmen der Gründung noch Kapital einsammeln wollt (Genossenschaftsanteile, Darlehen) ist ein persönlicher Austausch mit Menschen, die überlegen sich mit höheren Summen zu beteiligen, oft hilfreich. Aber auch andere Menschen, für die euer Projekt sehr neu und ungewohnt ist, könnten den Bedarf an einem persönlichen Gespräch haben.
- **Druckt Plakate und legt Flyer aus** – am besten mit Hinweis auf eure Infoveranstaltungen.
- **Macht aktiv Presse- und Öffentlichkeitsarbeit.** Vielleicht habt ihr während der Crowdfunding-Kampagne schon Kontakte zu Pressevertreter:innen geknüpft, die ihr jetzt nochmal kontaktieren könnt? Vielleicht ist in eurer Community jemand, der/die für ein Magazin schreibt?

Übergang in die nächste Kampagnenphase

Wenn ihr die formale Gründung abgeschlossen habt, wird es i.d.R. darum gehen, genug Ernteanteile oder Abos für die erste Saison abzuschließen und das für den Aufbau der Infrastruktur benötigte Kapital einzusammeln. Deshalb schaut unbedingt schon einmal in Kap. [4.4. Mitglieder, Ernteverträge und Kapital gewinnen](#) und überlegt euch, wie ihr diese nächste Phase schon in der Gründungskampagne und auf der Gründungsversammlung mitkommunizieren könnt.

3.8 Gründung der Genossenschaft

Um eine Genossenschaft zu gründen, muss eine Gründungsversammlung abgehalten werden: Alle Interessierten kommen zu einem festgelegten Termin zusammen. Als Termin empfiehlt sich ein Freitag- oder Samstagabend ab 17 Uhr, da sich dann möglichst viele Menschen Zeit nehmen können, um zur Gründungsversammlung zu kommen. Im WirGarten Lüneburg haben wir damals gute Erfahrungen gemacht, vor der Gründungsversammlung eine öffentliche Infoveranstaltung vorweg zu machen und dann erst in den formalen Gründungsprozess mit der Gründungsversammlung und der ersten Generalversammlung zu starten.

Einen allgemeinen [Leitfaden zur Gründung einer Genossenschaft](#) findet ihr bei #GenoDigital, weitere Ressourcen zum Thema Genossenschaft unter <https://www.wirgarten.com/genossenschaft/>.

Gründungsort und -organisation

Der Gründungsort sollte zu dem passen, was euer Betrieb verkörpern sollte und er muss auch groß genug sein, um allen Interessierten Platz zu bieten.

- Fragt öffentliche & private Veranstaltungsräume an. Einige geben auch einen Preisrabatt für gemeinwohlorientierte Projekte!
- Ihr braucht für die Versammlung: Beamer, Leinwand, Mikro, Lautsprecher, Bestuhlung, Tische, Erlaubnis für mitgebrachte Getränke und Essen, Geschirr, Gläser, Besteck, Karaffen. Fragt, was im Raum vorhanden ist, und was ihr ggf. dazu mieten/leihen müsst.
- Schaut euch die Räumlichkeiten wirklich an, um ein Gefühl für den Raum zu erhalten - am besten zu der Tageszeit, zu der auch eure Versammlung stattfinden soll, um zu sehen, wie hell der Raum ist und ob euch die Stimmung gefällt.
- Klärt unbedingt folgende Fragen: Wo könnte der Beamer stehen? Können alle auf die Leinwand schauen? Ist die Tontechnik passend und der Ton laut und klar genug? Wo ist Platz für einen Kinderspielbereich? Wo könnten das Buffet und die Bar aufgebaut werden, ohne dass die Versammlung gestört wird? Ist das Licht passend?
- Runde Tische oder kleine Tische tragen zu einer besseren Kommunikation bei. Wenn es keine Tische gibt, überlegt, wie ihr die Bestuhlung möglichst kommunikativ aufbauen könnt.

Essen & Trinken auf der Gründungsversammlung:

- Getränke könnt ihr auf Kommission kaufen und auf Spendenbasis ausgeben.
- Für ein Mitglieder-Buffet auf Spendenbasis fragt ihr am besten in eurer bestehenden Community nach Unterstützung. In Lüneburg haben damals zwei Freiwillige das Buffet organisiert, das dann durch Spenden refinanziert wurde. Vielleicht habt ihr aber auch Kooperationspartner:innen, die Snacks zur Verfügung stellen können.
- Wenn Selbstbedienung für die Getränke keine Option ist, fragt vorab in eurer Community, ob einzelne Menschen einen Bardienst übernehmen können. Das kann man über ein gsheet oder z.B. doodle einfach organisieren.

Organisation:

- Für die Gründungsversammlung selbst stellt euch am besten eine Materialliste zusammen, so dass ihr nichts vergesst.
- Ihr müsst bei der Gründungsversammlung eine **Anmeldeliste** führen - bereitet sie unbedingt vor.
- Ladet Medienvertreter zu eurer Gründungsversammlung ein. Greift dabei auf eure Kontakte aus der Crowdfunding- und Gründungskampagne zurück.

- Erstellt euch einen Zeit- und Ablaufplan und haltet darin fest, wer in eurem Team welche Aufgabe/Rolle übernimmt.
- Auf den Tischen solltet ihr den Ablaufplan, die Satzung, eine Anwesenheitsliste, die Investitionsliste und die Beteiligungserklärung auslegen. Auch diese müsst ihr vorbereiten.
- Wenn ihr Spendentöpfe z.B. für Essen und Getränke aufstellt, macht transparent, wofür ihr das Geld einsammelt. Wenn eure Gründungsveranstaltung mit Kosten verbunden ist (Raum, Technik, Transport), die ihr nicht über Geld aus dem Crowdfunding finanzieren könnt, macht auch diese Kosten transparent und bittet auch dafür um eine Spende.

Gründungsversammlung

Die Einladung zur Gründungsversammlung ergeht form- und fristlos und dient lediglich der Information aller Interessierten.

Wir haben gute Erfahrungen gemacht, den Abend mit einer **Infoveranstaltung** zu starten: In einer knappen halben Stunde wird die Idee eurer Genossenschaft nochmals vorgestellt und Fragen dazu beantwortet. Nach einer kurzen Pause findet die eigentliche **Gründungsversammlung** statt. Für die Gründungsversammlung sind ein:e Versammlungsleiter:in sowie ein:e Protokollant:in zu wählen. Für beide Funktionen sollten bereits im Vorfeld Leute angefragt werden, denen ihr diese Aufgabe jeweils zutraut. Kernstück der Gründungsversammlung ist die Vorstellung und Verabschiedung der Satzung. Diejenigen, die der sich gründenden Genossenschaft beitreten möchten, müssen dazu drei Dinge tun:

- Sie müssen die Satzung durch ihre Unterschrift anerkennen. Dies ist eigentlich so gedacht, dass alle Mitgründer:innen mit ihrem Klarnamen und ihrer Unterschrift auf einem ausgedruckten Exemplar der Gründungssatzung unterschreiben. Dies erschien uns, vor allem angesichts des großen Interesses an der WirGarten Lüneburg eG, als sehr unpraktisch. Wir haben uns daher für separate Unterschriftenlisten entschieden, auf denen die Gründer:innen die Satzung mit ihrer Unterschrift anerkannt haben.
- Sie müssen sich in der Anwesenheitsliste der Gründungsversammlung mit Namen und E-Mail-Adresse eintragen.
- Sie müssen eine Beteiligungserklärung abgeben: Mitglied in einer Genossenschaft kann nur sein, wer auch Anteile am Geschäftsguthaben hält.

Dadurch, dass das Mitglied die Gründungssatzung mit seiner Unterschrift anerkennt, zeichnet es gleichzeitig die in der Satzung vorgesehene Mindestanzahl/Pflichtanteile an Geschäftsanteilen - im Falle der WirGarten-Muster-Satzung sind dies zwei Geschäftsanteile. Dennoch sollte jedes Mitglied auch eine Beteiligungserklärung ausfüllen. Wer mehr als die zwei Mindestanteile zeichnen möchte, kann dies ausschließlich durch das Ausfüllen der Beteiligungserklärung tun. Jedes Mitglied muss eine eigene Beteiligungserklärung abgeben, es können nicht zwei Menschen mit einer Beteiligungserklärung beitreten. Um die Einzahlung der Geschäftsanteile später für den geschäftsführenden Vorstand zu erleichtern, empfehlen wir, die

Beteiligungserklärung mit einem SEPA-Lastschriftmandat zu verbinden und bei der Gründungsversammlung direkt um die Unterschrift dafür zu bitten. Nach Konstituierung der Genossenschaft muss der dann gewählte Vorstand den Beteiligungserklärungen zustimmen.



- Eine Genossenschaft wird mittels einer Gründungsversammlung gegründet, durch Anerkennen der Satzung treten die Gründer:innen der Genossenschaft bei. Außerdem müssen sie sich in die Anwesenheitsliste eintragen und eine Beteiligungserklärung abgeben.
- Für die Gründungsversammlung sollte ein Ort gewählt werden, der den Geist eurer Genossenschaft verkörpert.
- Lasst das Protokoll der Gründungs- und Generalversammlung direkt vor Ort von der Versammlungsleitung, Schriftführung sowie vom Vorstand unterschreiben.

Erste Generalversammlung

Mit den oben genannten Tagesordnungspunkten ist die Gründungsversammlung abgeschlossen und geht in die erste Generalversammlung über, auf der die gewählte Versammlungsleitung und Protokollführung weiter amtieren. Sie dient dazu, die Organe der Genossenschaft, also Aufsichtsrat und Vorstand, zu wählen. Diese erste Generalversammlung entspricht im Großen und Ganzen den ab nun jährlich stattfindenden Generalversammlungen der Genossenschaft. **Im Gegensatz zu den nachfolgenden Generalversammlungen findet die erste Generalversammlung jedoch ohne fristgemäße Einladung statt. Dies ist nur möglich, wenn alle Mitglieder anwesend sind. Daher ist es sehr wichtig, dass alle frisch gebackenen Mitglieder nach der Gründungsversammlung anwesend bleiben und an der ersten Generalversammlung teilnehmen.** Wenn ihnen dies nicht möglich ist, müssen sie ein anderes Mitglied bevollmächtigen, für sie an der Generalversammlung teilzunehmen.

Aufsichtsratswahlen

Auf der Generalversammlung wird als erstes über die Anzahl der Aufsichtsratsmitglieder abgestimmt. Dies ist notwendig, da die WirGarten-Muster-Satzung lediglich eine Mindestanzahl der Aufsichtsratsmitglieder vorschreibt, nämlich drei. Nachdem die Anzahl der Aufsichtsratsmitgliedern zugestimmt wurde, wird über die vorgeschlagenen Kandidat:innen abgestimmt. In den Aufsichtsrat können nur natürliche Personen gewählt werden, die in der

Genossenschaft Mitglied sind oder die eine juristische Person vertreten, die Mitglied ist. Der Aufsichtsrat berät und kontrolliert den Vorstand. Es bietet sich also an, im Vorfeld Leute für den Aufsichtsrat zu gewinnen, die diesen mit ihren Kompetenzen bereichern können.

Nach der Wahl zum Aufsichtsrat wird die Generalversammlung unterbrochen, damit sich der Aufsichtsrat konstituieren und gegebenenfalls eine:n Vorsitzende:n sowie eine:n stellvertretende Vorsitzende:n wählen kann.

Vorstandswahl

Nachdem sich der Aufsichtsrat konstituiert hat und das Ergebnis der Generalversammlung bekannt gegeben worden ist, wird analog zum Aufsichtsrat auf dessen Vorschlag hin der Vorstand gewählt. Auch für diesen wird als erstes über die Anzahl der Vorstandsmitglieder abgestimmt. Dies ist notwendig, da die WirGarten-Muster-Satzung lediglich eine Mindestanzahl der Vorstandsmitglieder vorschreibt, nämlich zwei. Danach werden die einzelnen Vorstandsmitglieder gewählt. Die WirGarten-Muster-Satzung sieht zudem vor, dass nur Angestellte in den Vorstand gewählt werden dürfen, damit die formale Verantwortung immer auch bei denjenigen liegt, die die tagtägliche operative Verantwortung im Gemüsebau oder Kommunikation tragen. Eine Ausnahme bildet die Wahl der ersten Vorstands-Generation nach der Gründung, weil zunächst Nicht-Angestellte in den Vorstand gewählt werden müssen, damit der Vorstand als formal verantwortliches Organ für Anstellungen überhaupt Menschen anstellen kann. Deswegen ist bei der Wahl der ersten Vorstands-Generation sehr wichtig, dass ihr vom Aufsichtsrat diejenigen aus eurem Team als Kandidat:innen für den Vorstand vorschlagen lasst, die den Aufbau und die Führung eurer Genossenschaft vorantreiben und verantworten wollen und können. Im besten Fall kann der Aufsichtsrat im späteren Verlauf die Vorstandsmitglieder anstellen, weil sie diejenigen sind, die eure Genossenschaft zum Fliegen bringen. Mehr dazu im Kapitel [4.1 Team- und Organisationsaufbau](#).

Ja- und Nein-Stimmen

Es ist bei allen Abstimmungen nicht notwendig, dass alle Ja- und Nein-Stimmen sowie die Enthaltungen gezählt werden. Wenn eine Mehrheit ohne die Zählung einzelner Stimmen ersichtlich ist, darf im Protokoll auch lediglich angegeben werden, dass mit einfacher bzw. überwiegender Mehrheit der Beschluss angenommen bzw. abgelehnt wurde. Alternativ kann natürlich auch das genaue Ergebnis protokolliert werden. Wichtig ist bei einer Zählung der Ja- und Nein-Stimmen sowie der Enthaltungen, dass deren Summe der Anzahl der anwesenden Mitglieder und damit der aller Gründungsmitglieder entspricht. **Wir raten daher, auf eine genaue Auszählung der Stimmen zu verzichten, wo immer dies möglich ist, da so eine potenzielle Fehlerquelle ausgeschaltet werden kann.**

Verschiedenes

Als letzter Tagesordnungspunkt der ersten Generalversammlung wird der Punkt "Verschiedenes" behandelt. Hier kann ein Ausblick auf die nächsten Schritte und das kommende Jahr bis zum Beginn des Gemüsebaus gegeben werden. So können außerdem die Mitglieder mehr in den Aufbauprozess eurer Genossenschaft mit eingebunden werden, indem z. B. Mitglieder auf Potenzialkärtchen angeben können, mit welchen Kompetenzen und Ressourcen sie das Team und damit ihre Genossenschaft gerne unterstützen möchten. So entsteht eine vielseitige Datenbank mit Kompetenzen und Ressourcen, die bei Bedarf angezapft werden kann. Wir empfehlen euch in diesem Agendapunkt, euch und euren Mitglieder bewusst zu machen, dass es mit der Gründung eine WirUnternehmung am entstehen ist und es für Start- und Aufbauphase viele engagierte Mitglieder braucht und nicht nur ein engagierten Vorstand und Team. Macht das sehr deutlich, dass ihr vom "Ihr zum Wir" kommen wollt und fordert aktive Unterstützung eurer Mitglieder für die [Mitglieder-, Ernteanteils- und Kapitalkampagne](#) ein. Das nächste Mal werdet ihr in großer Runde vermutlich erst zur [Eröffnungsfeier](#) eures Betriebes wieder zusammenkommen und bis dahin müsst ihr verdammt viel abarbeiten. Also nutzt die Chance und stattet eure Mitglieder mit Kampagnenmaterial, fragt sie wo und wie sie sich einbringen können und seid offen für ihr Mitwirken!



- Direkt an die Gründungsversammlung schließt sich die erste Generalversammlung der Genossenschaft an, auf der der Aufsichtsrat und der Vorstand gewählt werden.
- Der Aufsichtsrat konstituiert sich noch während der Generalversammlung, die dazu unterbrochen wird.
- Die Summe aller Stimmen bei Abstimmungen muss stets der Anzahl der anwesenden Mitglieder und damit der der Gründungsmitglieder entsprechen. Es ist aber zulässig, Beschlüsse mit einfacher oder überwiegender Mehrheit zu fassen, wenn dies ohne eine genaue Auszählung offensichtlich ist.
- Kann ein Gründungsmitglied nicht an der ersten Generalversammlung teilnehmen, so kann es ein anderes Mitglied bevollmächtigen.
- Achtet immer darauf, dass die formal-juristische Namen der natürlichen und juristischen Personen korrekt geschrieben ist - keine Spitznamen oder Abkürzungen!
- Lasst das Protokoll der Gründungs- und Generalversammlung direkt vor Ort von der Versammlungsleitung, Schriftführung sowie vom Vorstand unterschreiben!

- Lasst das Protokoll der konstituierenden Aufsichtsratssitzung direkt vor Ort vom Aufsichtsrats-Vorsitzenden und der Versammlungsleitung der konstituierenden Aufsichtsratssitzung unterschreiben!

Beitritt neuer Mitglieder während der Gründungsphase

Wie neue Mitglieder der Genossenschaft beitreten können, ist von der Phase, in der sich die Genossenschaftsgründung gerade befindet, abhängig:

- Von der Gründungsversammlung bis zum Antrag auf Eintragung ins Genossenschaftsregister (s. u.) können neue Mitglieder nur durch Anerkennung der Gründungssatzung mit ihrer Unterschrift beitreten, außerdem sollte zusätzlich eine Beteiligungserklärung abgegeben werden. Jede:r, der/die mehr als die zwei Mindestgeschäftsanteile zeichnen will, muss in jedem Fall eine Beteiligungserklärung ausfüllen. Diese Art des Beitritts entspricht derjenigen, wie sie oben für die Gründungsversammlung geschildert wurde.
- Ab dem Zeitpunkt, an dem die Gründungsversammlung mit den Unterschriften zusammen mit den anderen Gründungsunterlagen zur Eintragung in das Genossenschaftsregister über einen Notar beim zuständigen Gericht eingereicht wurde, kann - logischerweise - nicht mehr auf der Gründungssatzung unterschrieben werden. Daher erfolgt der Beitritt ab diesem Zeitpunkt nur noch durch Abgeben einer Beteiligungserklärung. Solange die Genossenschaftsgründung noch nicht mit der Eintragung ins Genossenschaftsregister abgeschlossen ist, erfolgt der Beitritt zur Vorgenossenschaft. Diese wird als eG in Gründung (i.G.) bezeichnet.
- Nach Eintragung ins Genossenschaftsregister erfolgt der Beitritt neuer Mitglieder ebenfalls über eine Beteiligungserklärung. Allerdings treten diese nun nicht mehr der Vorgenossenschaft, sondern der abschließend gegründeten Genossenschaft bei.

Eine Vorgenossenschaft ist als eG i. G. voll rechtsfähig. Es ist allerdings so, dass in diesem Stadium des Gründungsprozesses alle Gründungsmitglieder unbegrenzt mit ihrem Privatvermögen für die Genossenschaft haften. Erst nach Eintragung der Genossenschaft ins Genossenschaftsregister tritt die Haftungsbeschränkung auf das Genossenschaftsvermögen ein. Das bedeutet natürlich für den Vorstand eine riesige Verantwortung den Mitgliedern gegenüber. **Alle Vorstandsentscheidungen in dieser Zeit sind daher auf mögliche finanzielle Risiken zu prüfen.** Diejenigen Handlungen, die mit wenig Risiken verbunden sind, können veranlasst werden, z. B. eine Kontoeröffnung oder bei diversen Stellen notwendige Anmeldungen. **Wir raten aber ausdrücklich davon ab, als Vorstand einer eG i. G. Entscheidungen von großer finanzieller Tragweite zu treffen.**

Um die oben beschriebenen Beitritt zur Genossenschaft während der Gründungsphase zu vereinfachen und keine Mitglieder nachträglich in die unbeschränkte Handlung aufzunehmen könnt ihr wie folgt vorgehen: Nach der Gründungsversammlung wird eine Beitrittserklärung ausgegeben, mit der die Mitglieder den Beitritt zur fertig gegründeten, eingetragenen Genossenschaft erklären. Diese ist mit dem Hinweis zu versehen, dass der Vorstand dem Beitritt erst nach Abschluss der Gründung, also nach Eintragung im Genossenschaftsregister, zustimmen wird und dass eine Bestätigung daher erst entsprechend später ergehen kann. So können Interessierte die ganze Zeit über ihren Beitritt zur WirGarten Genossenschaft erklären, der Vorstand stimmt diesen Beitritten aber erst nach der Eintragung der Genossenschaft ins Genossenschaftsregister zu, sodass auch offiziell erst dann die Mitgliedschaft in der Genossenschaft beginnt. Über die vom WirGarten Verein mit entwickelte [Open Source Software Tapir](#) können auch unmittelbar nach der Gründungsversammlung Beitritte zur Genossenschaft per Online-Formular ermöglicht werden, sodass keine aufwändigen manuelle Übertragungen und ggf. Nachfragen von unvollständig oder nicht korrekt ausgefüllten Beitrittserklärungen entfallen.



- Die Gründung einer Genossenschaft ist mit der Eintragung ins Genossenschaftsregister abgeschlossen. Bis dahin handelt es sich um eine Vorgenossenschaft bzw. eG i. G. (eingetragene Genossenschaft in Gründung).
- Eine Vorgenossenschaft ist voll rechtsfähig, es haften jedoch alle Gründungsmitglieder unbegrenzt mit ihrem Privatvermögen. Daher sollten in dieser Phase vom Vorstand keine Entscheidungen mit großer finanzieller Tragweite getroffen werden.
- Wir empfehlen, nach der Gründungsversammlung Beitritte von neuen Mitglieder erst nach Eintragung der Genossenschaft ins Genossenschaftsregister zu bestätigen.

Gründungsprüfung

Nach der Gründung muss diese durch den Vorstand nachgearbeitet werden. So müssen alle Unterschriftenlisten, die Anwesenheitslisten und die Beteiligungserklärungen gesichtet werden. Den Beteiligungserklärungen muss der neu gewählte Vorstand zustimmen. Außerdem ist eine Mitgliederliste zu erstellen und Mitgliedsnummern sind zu verteilen. Dafür bietet sich eine alphabetische Reihenfolge an, wenn die Liste der Gründungsmitglieder vollständig ist. Als Medium für die Mitgliederliste empfehlen wir eine google-Tabelle. Folgende Unterlagen sind beim genossenschaftlichen Prüfungsverband einzureichen:

- die von den Mitgliedern unterschriebene Gründungssatzung in Kopie bzw. die Unterschriftenlisten, mit denen die Satzung anerkannt wurde und die Satzung selbst,
- die unterschriebenen Gründungsprotokolle (Gründungsversammlung, erste Generalversammlung, konstituierende Sitzung des Aufsichtsrates) in Kopie,
- Anwesenheitsliste der Gründungsversammlung bzw. ersten Generalversammlung in Kopie,
- unterschriebene Lebensläufe der Organmitglieder,
- Checkliste und Finanzplan vom genossenschaftlichen Prüfungsverband,
- Mitgliederliste mit den Spaltenangaben Name, Anzahl der Geschäftsanteile, Geschäftsguthaben insgesamt und Eintrittsdatum,
- Unternehmenskonzept (kurze Darstellung der Genossenschaftsidee),
- Nennung eines Ansprechpartners mit Telefonnummer und E-Mailadresse
- unterschriebene Richtigkeitserklärungen der Vorstandsmitglieder



- Damit eine Genossenschaft ins Genossenschaftsregister eingetragen werden kann, muss eine Gründungsprüfung durch einen genossenschaftlichen Prüfungsverband stattfinden; das Gründungsgutachten ist dem Registergericht über ein Notariat vorzulegen.
- Wir empfehlen, als Genossenschaft dem Zentralverband deutscher Konsumgenossenschaften (ZdK) beizutreten. Neben vielen anderen Vorteilen kann so in Kooperation mit dem Prüfungsverband deutscher Konsum- und Dienstleistungsgenossenschaften eV (PdK) die Gründungsprüfung kostenlos stattfinden.
- Die für die Gründungsprüfung notwendigen Unterlagen müssen über den ZdK beim PdK eingereicht werden.

Eintragung ins Genossenschaftsregister

Wenn das Gründungsgutachten vorliegt, kann über ein Notariat die Eintragung der Genossenschaft ins Genossenschaftsregister beim zuständigen Registergericht beantragt werden. Die Kosten für die Eintragung richten sich nach Gebührenordnung, daher macht es aus finanzieller Sicht keinen Unterschied, über welche:n Notar:in ihr eure Genossenschaft ins Genossenschaftsregister eintragen lasst. Wir empfehlen euch, euch umzuhören, indem ihr z.B. eure Mitglieder fragt, welches Notariat einen guten Ruf in eurer Region hat, denn ihr werdet die nächsten Jahre immer wieder einen Notar:in für die Eintragung von Änderungen euer Satzung oder Änderungen im Vorstand benötigen. Folgende Unterlagen sind über ein Notariat beim Registergericht einzureichen:

- Name, Anschrift und Geburtsdatum der Vorstandsmitglieder,

- die von den Mitgliedern unterschriebene Gründungssatzung bzw. die Unterschriftenlisten, mit denen die Satzung anerkannt wurde und die Satzung selbst,
- eine Abschrift des Protokolls der Gründungsversammlung und der ersten Generalversammlung,
- die Zulassungsbescheinigung des Prüfungsverbandes und
- eine gutachtliche Äußerung gemäß § 11 Abs. 2 Nr. 3 Genossenschaftsgesetz (GenG) - das Gründungsgutachten.



- Mit der Eintragung ins Genossenschaftsregister ist die Gründung einer Genossenschaft abgeschlossen.
- Der Antrag auf Eintragung erfolgt über eine:n Notar:in. Die Kosten hierfür sind allgemein nach Gebührenordnung festgesetzt. Es ist also unter finanziellen Aspekten egal, welche:n Notar:in Ihr beauftragt, wählt dennoch ein Notariat mit guten Ruf, da ihr als Genossenschaft zukünftig immer wieder Eintragungen ins Registergericht wegen Satzungs- oder Vorstandsänderungen vornehmen müsst.

Pacht- oder Kaufvertrag unterschreiben

Wenn eure Genossenschaft rechtsverbindlich im Genossenschaftsregister eingetragen und somit voll haftungsfähig ist und ihr einen positiven Bauvorbescheid oder eine positive Baugenehmigung (siehe [Die Gretchenfrage: Bauvoranfrage oder Bauantrag](#)) vorliegen habt, geht es an den Abschluss des Pacht-/Kaufvertrags, den ihr bereits vorvertraglich abgesichert habt. Das heißt, euer Vorvertrag (siehe [Geprüfte Fläche absichern - Vorvertrag](#)) wird durch den Hauptvertrag, den Pacht- oder Kaufvertrag, abgelöst. Da der Pachtvertrag bereits Bestandteil des Vorvertrags ist, wird dieser lediglich ohne die vorvertraglichen Bedingungen (eingetragene Genossenschaft und positiver Bauvorbescheid /Baugenehmigung und ggf. weitere Bedingungen) geschlossen. Für den Fall, dass Anpassungen am im Vorvertrag niedergeschriebenen Pacht-/Kaufvertrag gewünscht sind, müssen sich beide Vertragsparteien im schriftlichen Einvernehmen dem zustimmen, denn nur die im Vorvertrag schriftlich definierten Regelungen sind rechtsbindend.

Nutzt diesen historischen Moment auch, um als Team mit eurem Verpächter:in/Verkäufer:in zusammen zu kommen und auf eine langjährige hoffentlich freundschaftliche Zusammenarbeit anzustoßen. Natürlich solltet ihr dieses Ereignis für eure Öffentlichkeits- und Kampagnenarbeit für den Aufbau eures Betriebes nutzen.

4. Aufbau einer Gärtnerei

4.1 Team- und Organisationsaufbau

Wenn ihr hier angekommen seid, seid ihr als [Start-Team](#) schon verdammt weit gekommen! Zeit für eine kurze Rückschau:

1. Ihr habt ein regionalspezifisches [Betriebskonzept](#) entwickelt.
2. Ihr habt eurer Betriebskonzept professionell kommuniziert und - falls ihr euch dafür entschieden habt- genügend Mitstreiter:innen und Geld in der [Crowdfundingkampagne](#) gewinnen können.
3. Eure [Gründung](#) war ein voller Erfolg.
4. Ihr habt eine [konkrete und positiv geprüfte Fläche](#) für eure Gärtnerei.
5. Und ihr seid als Team fachlich und persönlich (zusammen-) gewachsen.

Was ihr (vermutlich) bisher ehrenamtlich gemacht habt, wird nun zunehmend eine professionelle Versorgungsstruktur für eure Mitglieder und benötigt somit zunehmend mehr Organisationsstrukturen und dauerhafte Verantwortungsübernahme der Team-Mitglieder.

Projekt-Rollen für Aufbauphase klären

Die Aufbauphase einer Gärtnerei ist eine einmalige Phase, sie legt vor allem mit dem [Flächendesign](#) und der [Betriebsinfrastruktur](#) den Grundstein für die darauffolgende Betriebsphase und das für die nächsten Jahre. Es ist also eine entscheidende Phase mit folgenden einmaligen Aufgabenpaketen, für die es im Team im Sinne der [modernen Arbeitsorganisation](#) sehr klare Verantwortlichkeiten braucht. (Mehr zum Thema findet ihr im [Handbuch Betriebsführung](#))

- **Rolle “administrative Anmeldungen”** - Nach der [Genossenschaftsgründung](#) stehen euch umfangreiche Verwaltungs-, Eintragungs-, Anmelde und Registrierungsarbeiten bevor. Das sollte am besten aus einer Hand geschehen und im Idealfall von der Person, die die spätere Betriebsadministration in der Betriebsphase machen wird. Mehr dazu im Kapitel [4.2. administrative Anmeldungen](#).
- **Rolle “Flächendesign”** - Nachdem ihr eure Fläche gesichert habt, geht es an die detaillierte Planung eurer Fläche, wo welche Infrastruktur, Beete/Beetblöcke, Wege u.a entstehen sollen. Am besten haben hier der/die Gärtner:innen aus eurem Team den Hut auf, sind in der Leitung/Verantwortung und beziehen die

Ideen aller Team-Mitglieder mit ein. Mehr dazu im Kapitel [4.3. Flächendesign erarbeiten](#).

- **Rolle “Mitglieder-, Erntevertrags- und Kapitalakquise”** - Ohne Mitglieder und Moos nix los. Ihr müsst richtig die Werbetrommel für eure Gärtnerei rühren, um überhaupt mit dem Gemüsebau starten zu können. Hier braucht es sehr viel Kommunikationsaffinität und -geschick auf allen Ebenen von Vorträgen, Social Media, Presse- und Medienarbeit, Öffentlichkeitsarbeit. Im besten Fall wird diese Rolle von einer Person ausgefüllt, die auch im später im Betrieb die (Mitglieder-)Kommunikation macht. Mehr dazu im Kapitel [4.4. Mitglieder, Ernteverträge und Kapital gewinnen](#).
- **Rolle “Betriebsinfrastruktur aufbauen”** - Investieren was das Zeug hält - natürlich nur entsprechend eures Betriebskonzepts und Flächendesigns. Diese Rolle muss zum einen Geräte und Maschinen recherchieren, kaufen, Transport-Logistik organisieren und prüfen, zum anderen Baumaßnahmen beauftragen, koordinieren, leiten, prüfen und ggf. beanstanden. Hier sind für den Geräte- und Maschinenpark sowie die Bauten vor allem eure Gemüsegärtner:innen im Team gefragt, denn es braucht maschinentechnische Expertise. Die Anschaffungen von Büro- und Geschäftsausstattung liegt sinnvollerweise bei der Rolle “administrative Anmeldungen”. Für den Aufbau von Infrastruktur wie z.B. Gewächshäuser kann es hilfreich sein, eine Community-Aktion daraus zu machen, so dass auch diese Rolle miteinbezogen werden sollte. Mehr dazu im Kapitel [4.5 Betriebsinfrastruktur aufbauen](#).
- **Rolle “Bodenvorbereitungen und Beetanlegung”** - Ohne Boden kein Gemüse - Boden vorbereiten, aufbauen und Beete anlegen. Hier sind die Gärtner:innen aus eurem Team gefragt! Bei der Kompostausbringung auf Market Garden Beeten kann wieder eine Community-Aktion anstehen, so dass auch erneut die Rolle “Community Building” miteinbezogen werden sollte. Mehr dazu im Kapitel [4.6 Bodenvorbereitungen und Beetanlegung](#).
- **Rolle “Community Building”** - Ohne Community keine Solawi, aber auch kein Direktvermarktungsbetrieb. Nutzt die Crowdfunding- und/oder Gründungseuphorie für die Einbindung eurer Community beim z.B. Aufbau der Gewächshäuser, Ausbringung von Kompost oder Gestaltung der Community-Fläche eures Betriebes und krönt den Abschluss der Aufbauphase mit einer bombastigen [Eröffnungsfeier](#) von und für eure Community, Mitglieder und/oder Kund:innen! Hier ist euer Community Builder:in im Team gefragt, eine Person mit einem “Händchen” für Menschen, die es schafft, eure Mitglieder/Kund:innen gut abzuholen und sie entsprechend ihren Möglichkeiten einzubinden.

IT-Organisation aufsetzen

1. Mail - Richtet eine generische Mail-Adresse (ortsname@Betriebsname.Endung) für die Außenkommunikation und für alle Team-Mitglieder eine personalisierte Mailadresse inkl. einer Signatur im Sinne der Projekt-Rolle ein.
2. Kalender - Richtet für euch als Team einen gemeinsamen Kalender für alle relevanten Termine ein, auf die alle Team-Mitglieder zugreifen können.
3. Cloud-Datenorganisation - Richtet für euch als Team eine Cloud ein, in der alle Team-Mitglieder systematisch Daten abspeichern und auf diese zugreifen können. Systeme sind z.B. Google Drive oder Nextcloud.
4. Online-Kommunikationsplattform - Richtet für euch als Team eine digitale Austauschplattform ein, damit ihr als Team dort anstelle von Mails fachbezogen strukturiert in vertraulichen, geschlossenen Kanälen kommunizieren könnt. Im WirGarten Lüneburg und im WirGarten Verein nutzen wir dafür Slack, aber auch Mattermost oder Discord funktionieren gut.
5. Schult alle Team-Mitglieder in der Nutzung aller technischen Applikationen.
6. Für die Verwaltung von Mitgliedern und ggf. Ernteverträgen oder Abos gibt es verschiedene Software-Angebote, die ihr nutzen könnt. Wir haben als WirGarten Verein die Software Tapir für Mitglieder- und Erntevertragsverwaltung entwickelt. [Mehr Informationen dazu auf unserer Website.](#)

Vom Start- zum Betriebs-Team werden

Für die nächsten Phasen, die Aufbau- und Betriebsphase, ist idealerweise das Team stark deckungsgleich, damit diejenigen, die den Aufbau eures Betriebes bewerkstelligen, auch diejenigen sind, die später in den Strukturen tagtäglich arbeiten müssen. D.h. je früher ihr Gemüsegärtner:innen und Person(en) für (Mitglieder-)Kommunikation, Community Building und Administration im Team habt, desto besser. Schafft für eure Weiterentwicklung/Neuaufstellung als Team für die nächste Entwicklungsphase einen schönen Rahmen, damit ihr wertschätzend Vergangenes gut abschließen könnt und voller Klarheit, Euphorie und Tatendrang in die Zukunft starten könnt.

Eine grundsätzliche Herausforderung für das Team liegt dabei in der Finanzierung der eigenen Arbeit während der Gründungs- und Aufbauphase, denn Erlöse aus dem operativen Geschäft erzielt eine Gärtnerei meist erst ab dem Moment, an dem das erste Gemüse an die Mitglieder ausgegeben bzw. an die Kund:innen verkauft wird. Das heißt, dass während der Gründungs- und Aufbauphase lediglich die Einkünfte aus einem eventuellen [Crowdfunding](#), die Geschäftsguthaben der Mitglieder und eventuell Mitglieder-Darlehen zur Finanzierung zur Verfügung stehen. Wird dieses nicht investiert, sondern auch für Aufbaukosten verwendet, muss es durch

Überschüsse in den folgenden Betriebsjahren erwirtschaftet werden. Hier gilt es Augenmaß zu halten und zu schauen, was welche Team-Mitglieder unter welchen finanziellen Rahmenbedingungen leisten können, um sich nennenswert für den Aufbau des Betriebes einzubringen.

Mehr zu allen Rollen im operativen Betrieb zur Führung einer Gärtnerei könnt ihr in unserem [Handbuch Betriebsführung](#) nachlesen, die Kompetenzen haben wir euch bereits im Kapitel [Anforderungsprofil Gründungs- und Betriebsleitungsteam](#) vorgestellt.

4.2 Administrative Anmeldungen und Anerkennungen

Die notwendigen Schritte zur Anerkennung als landwirtschaftlicher Betrieb können bereits direkt nach der [Gründung](#) eingeleitet werden. Das gilt auch für eine Genossenschaft, da auch eine eG i. G., eine eingetragene Genossenschaft in Gründung, bereits voll rechtsfähig ist. Außerdem sind vor dem Start viele Anmeldungen, Beantragungen, etc. notwendig, das heißt, dass es sinnvoll ist, zügig nach der Gründung damit zu beginnen und keine Zeit verstreichen zu lassen.

Kontoeröffnung und Geschäftsanteile einziehen

Das dringlichste nach der Gründung eurer Gärtnerei ist die Eröffnung eines Bankkontos, um möglichst schnell die Geschäftsanteile einziehen und die Gründungskosten bezahlen zu können. Bei der Bankwahl empfehlen wir euch eine Bank zu wählen, die bereit ist, ein Firmenkonto zu eröffnen, obwohl sich die Gesellschaft noch in Gründung, auf dem Weg zur Eintragung ins Handelsregister, befindet. Zum Anderen eine Bank zu wählen, die sehr schnelle und digitale Kontoeröffnungen anbietet, um keine kostbare Zeit in der stressigen Gründungsphase zu verlieren.

Wir empfehlen euch von Beginn an im Sinne der einfachen und digitalen Verwaltung alle Geschäftsanteile und Mitgliedsbeiträge und später auch den Umsatz ausschließlich per Lastschrift einzuziehen. Dafür benötigt ihr ein SEPA-Lastschriftmandat von euren Mitgliedern. Dies hat den sehr großen Vorteil, dass ihr kein klassisches Kontroll- und Mahnwesen benötigt, sondern die Bankkontoumsätze lediglich auf Retour-Lastschriften prüfen und diese manuell bearbeiten müsst.

Ebenso ratsam ist es, keine Barkasse zu eröffnen, sondern ein Geschäftskonto zu führen, um unnötigen Buchhaltungsaufwand zu minimieren. Hierfür ist es sehr praktisch Vollmachten und EC-Karten für das Betriebsleitungsteam zu beantragen oder auch im Falle von privaten Auslagen, diese per Überweisung zu erstatten.



- Eröffnet so schnell wie möglich nach der Gründung ein Bankkonto
- Arbeitet ausschließlich mit Lastschriften
- Statt Barkasse richtet euch Kontovollmachten mit EC-Karten für das Betriebsleitungsteam ein

Berufsgenossenschaft und Versicherungen

In der Landwirtschaft ist die Sozialversicherung für Landwirtschaft, Forsten und Gartenbau (SVLFG) für die Durchführung der landwirtschaftlichen Unfallversicherung, der Alterssicherung der Landwirte und der landwirtschaftlichen Krankenversicherung zuständig. Bei Genossenschaften betrifft dies nur die Unfallversicherung, da die Arbeitnehmer:innen einer Genossenschaft weiterhin über ihre freiwillige gewählte Krankenversicherung und die allgemein gesetzlich gültige Deutsche Rentenversicherung versichert sind. Der Beitrag zur Berufsgenossenschaft wird in der Landwirtschaft jährlich im Bezug zur Flächengröße und die Art der Flächennutzung festgelegt. Dafür müsst ihr zunächst einmal eure Gärtnerei mit eurer Fläche bei der [SVLFG](#) registrieren und eine Mitgliedsnummer beantragen.

Außerdem empfehlen wir euch, unmittelbar nach eurer Genossenschaftsgründung eine Betriebshaftpflichtversicherung inkl. Produkthaftpflichtversicherung sowie eine D&O-Versicherung abzuschließen. Erstere versichert euch gegen potenzielle Schadenersatzansprüche, die gegenüber der Genossenschaft und Produkten von dieser gemacht werden könnten, z.B. bei einem Unfall während des Besuchs in eurer Gärtnerei oder Lebensmittelvergiftung durch euer Gemüse.

Eine D&O-Versicherung sichert alle Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder ab und mindert deren persönliche Haftung z.B. bei Schadenersatzansprüchen wegen Fehlentscheidungen oder versehentlichen Verstößen gegen Verordnungen. Ausgenommen sind hiervon natürlich bewusst fahrlässige oder böswillige Handlungen.

Darüber hinaus schließt eine Gruppen-Arbeits- und Arbeitswege-Unfallversicherung für eure Genossenschaftsmitglieder ab. Dadurch sind eure Mitglieder bei Arbeitseinsätzen wie beim Aufbau von Gewächshäusern oder Mitgärtner-Aktionen auf dem Weg zu ihrer Gärtnerei und in der Gärtnerei bei Arbeitseinsätzen versichert. Für alle Nicht-Mitglieder empfehlen wir euch eine Haftungsausschlusserklärung vor dem Arbeitseinsatz unterschreiben zu lassen, sodass eure Genossenschaft im Fall der Fälle nicht haftbar für Unfälle gemacht werden. Alle Angestellte sind wie oben beschrieben über die Berufsgenossenschaften unfallversichert.



- Meldet euch bei der Berufsgenossenschaft (SVLFG) an
- Schließt eine Betriebshaftpflichtversicherung inkl. Produkthaftpflichtversicherung für eure Genossenschaft ab
- Schließt eine D&O-Versicherung für den Vorstand und Aufsichtsrat ab
- Schließt eine Gruppen-Arbeits- und Arbeitswege-Unfallversicherung für eure Genossenschaftsmitglieder ab
- Schließt bei möglichst wenig verschiedenen Anbietern Versicherungen ab, um bessere Konditionen zu erhalten, weniger Aufwand und mehr Überblick zu haben.

Anmeldung beim Finanzamt und Steuerbüro

Für das WirGarten-System haben wir mit der [wetreu](#) als bundesweit tätiges Steuerbüro mit Spezialisierung auf landwirtschaftliches Steuerrecht zusammengearbeitet und können dieses Büro sehr empfehlen. Wenn ihr ein anderes Steuerbüro wählt, achtet darauf, dass es Expertise in der Landwirtschaft hat! Fragt z.B. befreundete Betriebe nach Empfehlungen für ein Steuerbüro.

Die Genossenschaft ist durch ihre Rechtsform ein Wirtschaftsbetrieb, der gewerbesteuerpflichtig ist und muss daher beim Finanzamt für die Zuteilung einer Steuernummer angemeldet werden. Bei der steuerlichen Anmeldung beim Finanzamt werden die grundlegenden Entscheidungen der steuerlichen Veranlagung getroffen, weshalb bereits dieser Schritt mit dem Steuerbüro gemacht werden sollte, welches eure Finanz- und Lohnbuchhaltung machen wird. Bei der steuerlichen Anmeldung beim Finanzamt geht es um:

- Startzeitpunkt der umsatzsteuerlichen Veranlagung und damit Pflicht zur monatlichen Abgabe der Umsatzsteuervoranmeldung, was abhängig von eurem Investitionsplan und Start des operativen Betriebs ist.
- Normal- vs. Pauschalbesteuerung als landwirtschaftlicher Betrieb, was abhängig von eurem Investitions- und Betriebskonzept ist.
- Anmeldung einer Umsatzsteueridentifikationsnummer, um bei grenzüberschreitenden EU-Wirtschaftsverkehr wie beispielsweise beim Bezug von Saatgut oder beim Kauf von Maschinen aus dem EU-Ausland keine Umsatzsteuer zahlen zu müssen.
- Lohnsteuer-Anmeldung für alle Beschäftigten eurer Genossenschaft, um diese fristgerecht und ordnungsgemäß sicherzustellen.



- Arbeitet von Anfang an mit einem externen Steuerbüro mit Expertise in Landwirtschaft und Genossenschaft zusammenarbeiten und macht die steuerliche Anmeldung gemeinsam mit diesem.

Mitgliedschaft im Maschinenring und im Ökoring

Maschinenringe gibt es eigentlich in allen Gegenden Deutschlands und wir können eine Mitgliedschaft wärmstens empfehlen. Über den Maschinenring können landwirtschaftliche Lohnarbeiten von anderen Mitgliedsbetrieben gebucht werden. Die meisten Landwirtschaftsbetriebe sind dort Mitglied, so dass es eigentlich kein Problem ist, auch kurzfristig jemanden zu finden bzw. finden zu lassen, denn die Vermittlung übernimmt der Maschinenring, ebenso die Abrechnung der in Anspruch genommenen Leistungen. Die genaue Abstimmung erfolgt dann direkt mit dem Mitglied, das sich bereit erklärt hat, den Auftrag zu übernehmen. Ein weiterer Vorteil ist, dass die Abrechnung nach vom Maschinenring festgelegten Sätzen erfolgt, so dass nicht umständlich das günstigste Angebot ermittelt werden muss. Selbst wenn Lohnarbeiten nicht über den Maschinenring erfolgen, dient dessen Verrechnungssatzbuch häufig als Orientierung hinsichtlich des Preises.

Außerdem empfehlen wir euch, Mitglied bei einer regionalen Gemüsebau-Beratung zu werden. Ein Gemüsebau-Berater vor Ort ist viel näher und erfahrener in puncto Bewertung und Beratung von eurem Kulturbestand, Schadbilder, Schädlingsflug u.a.

In Niedersachsen lohnt es sich, dem Versuchs- und Beratungsring [Ökologischer Landbau e.V.](#) (kurz: Ökoring) beizutreten. Hier haben sich Gärtner:innen und Landwirt:innen zusammengeschlossen, um Beratung in Anspruch zu nehmen. Die Berater:innen vom Ökoring stehen ihren Mitgliedern für Fragen zur Verfügung. Darüber hinaus gibt es regelmäßige Rundschreiben, die über aktuelle Entwicklungen informieren, so dass ihr stets auf dem Laufenden bleibt. Je nach gebuchtem Paket sind auch gemeinsame jährliche oder halbjährliche Betriebsbesichtigungen mit den Berater:innen inklusive.

Der Ökoring ist nur in Niedersachsen tätig. Für Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern gibt es mit dem Versuchs- und Beratungsring [Ökologischer Landbau im Norden e.V.](#) ebenfalls eine unabhängige Beratungsinstanz. In anderen Bundesländern stehen vergleichbare Möglichkeiten nicht zur Verfügung, hier wird Beratung zu ökologischem Gemüsebau von den Bio-Anbauverbänden wie [Naturland](#), [Bioland](#), [demeter](#), etc. angeboten. Teilweise gibt es auch bei den jeweiligen Landwirtschaftskammern Referate für biologischen Landbau, die auch beratend tätig sind.



- Wir empfehlen, mit eurer im örtlichen Maschinenring Mitglied zu werden. So können landwirtschaftliche Lohnarbeiten komfortabel und auch kurzfristig eingekauft werden.
- Wir raten euch, Mitglied in einem Ökoring bzw. in einer unabhängigen Gemüsebauberatung zu werden. Dieser bietet ein umfangreiches Beratungsangebot und gute Möglichkeiten zur Vernetzung.

Anzeige vom Pacht- oder Kaufvertrag

Je nach Bundesland kann es sein, dass ihr als Pächter oder Käufer nach dem Landpachtverkehrsgesetz oder Grundstücksverkehrsgesetz verpflichtet seid, euer Pachtverhältnis oder euren Landkauf einer offiziellen Stelle zu melden. Hierzu recherchiert am besten einmal, wie die Regelung in eurem Bundesland ist und mit welcher Stelle, ob Behörde oder Ausschuss, ihr Kontakt aufnehmen müsst. Dafür könnt ihr auch einfach bei der Landwirtschaftskammer, der Verbandsvertretung für alle landwirtschaftlichen Betriebe, kostenlos anrufen.

Registrierung bei der Gemeinde

Als letzter Schritt der Anerkennung als landwirtschaftlicher Betrieb kann dieser bei der Gemeinde registriert werden. Dies ist weder vorgeschrieben noch im strengeren Sinne notwendig. Die Idee dahinter ist, die Gemeinde offiziell darüber in Kenntnis zu setzen, dass es in ihrem Gemeindegebiet nun einen neuen Betrieb gibt und wo sich dieser befindet. Außerdem können Hinweise zum Betriebskonzept und/oder ein Verweis auf den Internetauftritt hilfreich sein. So kann Euch die Gemeinde beteiligen, falls ihrerseits Planungen bestehen, die euren Betrieb betreffen könnten. Dazu reicht es aus, ein kurzes Schreiben aufzusetzen und die entsprechenden Informationen nebst der Bitte um Inkennzeichnung über den Betrieb betreffende Planungen in dieses aufzunehmen.

Beantragung einer Registriernummer

Alle landwirtschaftlichen Betriebe mit Bodeneigentum sind bei der Landwirtschaftskammer (LWK) gemeldet. Dafür soll die LWK die Interessen der Betriebe gesammelt nach außen vertreten. Kraft Gesetz sind allerdings nur die Eigentümer:innen der Grundstücke beitragspflichtig. Es muss nichts beantragt werden. Wenn ihr für eure Gärtnerei eine Fläche gepachtet habt, müsst ihr also keine

Beiträge bezahlen. Ansonsten ist das Finanzamt dafür zuständig, die Beiträge zu veranlagern, einzuziehen und an die LWK weiterzuleiten.

Wollt ihr EU-Agrarsubventionen beantragen, benötigt ihr eine Registriernummer. Diese bekommt ihr durch die Registrierung als landwirtschaftlicher Betrieb bei der LWK eures Bundeslandes. Klärt also zunächst, ob ihr überhaupt EU-Agrarsubventionen laut Pachtvertrag beantragen müsst oder aus wirtschaftlichen Gründen sinnvoll für sinnvoll erachtet. Für weiteres könnt ihr die LWK anrufen und euch über die landesspezifischen Förder- und Subventionsprogramme kostenlos beraten zu lassen.

Die Registriernummer für landwirtschaftliche Betriebe wird von der Landwirtschaftskammer vergeben. Die Registriernummer ist eine Kennziffer für den Betrieb und verändert sich nicht. In ihr sind das Land der EU, das Bundesland, der Landkreis und die Gemeinde, in der sich der landwirtschaftliche Betrieb befindet, numerisch verschlüsselt.

Beantragt werden muss die Registriernummer bei der örtlich zuständigen LWK oder direkt bei der Bewilligungsstelle der LWK. Ein Vordruck kann auf der Website der LWK heruntergeladen werden.



- Alle landwirtschaftlichen Betriebe, die Land besitzen, sind zwangsläufig Mitglied in der Landwirtschaftskammer. Zuständig für die Veranlagung und den Einzug der Beiträge ist das Finanzamt.
- Betriebe, die ausschließlich auf Pachtland wirtschaften, müssen keine Gebühr zahlen.
- Eine Registriernummer für landwirtschaftliche Betriebe ist notwendig, um EU-Agrarsubventionen beantragen zu können.
- Die Registriernummer wird bei der zuständigen Landwirtschaftskammer beantragt.

Übertragung von Zahlungsansprüchen

Die Beantragung und Zuteilung einer Registriernummer ist lediglich der erste Schritt. Um EU-Agrarsubventionen zu erhalten, werden außerdem Zahlungsansprüche (ZA) benötigt. Die Zahlungsansprüche sind in der Regel an die bewirtschaftete Fläche gekoppelt, können aber auch von dieser gelöst werden. Werden die Zahlungsansprüche jedoch zwei Jahre nicht genutzt, verfallen sie. Wenn ihr eine Ackerfläche für euren WirGarten pachtet, ist es also wichtig, dass ihr euch mit dem/der Verpächter:in darauf einigt, dass er oder sie euch für die Pachtdauer die Zahlungsansprüche überlässt. Zu einem Hektar gehört eine Einheit

Zahlungsansprüche, für z. B. 6,3 ha sind es also auch 6,3. Nutzt ihr die ZAs nicht, so verfallen sie während der Pachtdauer nach zwei Jahren ja ohnehin, solange sie nicht von dem/der Verpächter:in für eine andere Fläche verwendet werden. Und auch beim Kauf einer Fläche sollten die Zahlungsansprüche neben der Fläche zum Kaufgegenstand gehören ([LWK Niedersachsen 2018](#)). Theoretisch ist es auch möglich, die entsprechenden Zahlungsansprüche anderweitig zu erwerben, so ihr überhaupt mit bürokratischen Agrarsubventionen arbeiten wollt.

In Deutschland können Zahlungsansprüche ausschließlich in einer Datenbank im Internet übertragen werden, der [Zentralen InVeKos-Datenbank \(ZID\)](#). Jeder Betrieb kann kostenlos in dieser Datenbank seine Zahlungsansprüche mit seiner entsprechenden PIN selbst übertragen. Bei der Abgabe der Zahlungsansprüche erhält er eine TAN Nummer. Diese TAN muss der/die Abgeber:in an den/die Übernehmer:in der Zahlungsansprüche weitergeben, der diese dann mit seiner PIN auf sein ZA-Konto zu buchen kann.

Für die Übertragung der Zahlungsansprüche heißt dies also, dass die Übertragung mit dem Pacht- oder Kaufvertrag vereinbart werden muss und dann in der Online-Datenbank auch tatsächlich vorgenommen werden muss. Erst nachdem die Zahlungsansprüche dem eigenen Konto gutgeschrieben worden sind, könnt ihr für euren WirGarten EU-Agrarsubventionen beantragen.



- Um EU-Agrarsubventionen zu erhalten, werden Zahlungsansprüche (ZA) benötigt.
- Die Zahlungsansprüche für eine Pachtfläche müssen von der Verpächterin übertragen werden bzw. beim Kauf einer Fläche mit verkauft werden.
- Die Übertragung der Zahlungsansprüche erfolgt online mittels der Zentralen InVeKos-Datenbank (ZID).

Beantragung von EU-Agrarsubventionen

Grundsätzlich ist die Beantragung von Agrarsubventionen nur dann sinnvoll, wenn ihr dazu durch den Pachtvertrag rechtlich gezwungen seid und/oder es wirtschaftlich sinnvoll ist. Bedenkt, dass das Beantragen von Subventionen bürokratisch und kompliziert ist und nur mit professioneller Beratungsleistung gemacht werden sollte. Die Bewilligung ist an Auflagen gebunden, die euch zum Teil im Betriebsalltag einschränken.

Die Beantragung der Agrarsubventionen muss jedes Jahr aufs Neue erfolgen. Die Subventionen müssen immer bis zum 15. Mai beantragt werden und die Auszahlung erfolgt nach Prüfung Ende Dezember oder ggf. Anfang März des Folgejahres, je nach Subventionsart. Über die jeweilige Agrarsubventions-Landschaft in eurem Bundesland erfahrt ihr mehr über eure Landwirtschaftskammer und/oder über das Landwirtschaftsministerium in eurem Bundesland.

So Subventionen beantragt werden, ist für eine Gärtnerei die Umstellungs- bzw. Beibehaltungsprämie für ökologischen Landbau interessant. Insbesondere die wesentlich höhere Förderung in den ersten beiden Jahren soll dabei den Umstand ausgleichen, dass Betriebe, die sich in der zweijährigen Umstellung auf ökologischen Landbau befinden, bereits nach den Richtlinien der EG-Öko-Verordnung wirtschaften müssen, ihre Produkte aber noch nicht als Bioprodukte vermarkten dürfen (siehe [Bio-Zertifizierung beantragen](#)). Zudem sind Subventionen für Agrarumweltmaßnahmen wie für "Gewässerschutz", "Anlage von Blüh- oder Schonstreifen oder Landschaftselementen". Ob sich jedoch die Beantragung von Subventionen dafür lohnt, will gut überlegt sein, da sich dies in der Regel nur für große Flächen lohnt. Die Subventionen für z. B. 1.000 m² Blühstreifen betragen bei 700 €/ha nur 70 €. In Angesichts des umfangreichen Reglements, das mit den Subventionen verbunden ist, macht es dann keinen Sinn.

Neben verschiedenen inhaltlichen Fallstricken kommen bei der Beantragung noch die technischen hinzu. Wir empfehlen daher dringend, die Agrarsubventionen nicht selbst zu beantragen, sondern dies mit einer Berater:in zusammen zu tun. Landberatungen und ähnliche Einrichtungen bieten diese Leistung auch für Nicht-Mitglieder an. Diese Hilfe ist zwar kostenpflichtig (ca. 200 - 250 € pro Beantragung), aber ihr Geld doppelt und dreifach wert. Die Berater:innen können euch auch sagen, welche Subventionen für euren Betrieb in Frage kommen.

Schließlich ist es so, dass die Bewilligung aller Subventionen mit Auflagen verbunden ist. Diese bestehen u. a. darin, die dem Antrag zugrundegelegten Angaben genau einzuhalten bzw. der Landwirtschaftskammer alle Veränderungen umgehend mitzuteilen. Bei Verstoß gegen die Auflagen drohen Sanktionen, die zu einer Kürzung oder Streichung der Subventionen führen. Auch vor diesem Hintergrund ist es sinnvoll, sich für die Subventionsbeantragung kompetent beraten zu lassen und die Hinweise in den Antragsformularen sowie auf den Bewilligungsbescheiden genau zu lesen. Die genauen Auflagen könnt ihr für alle Subventionen jeweils dem Bewilligungsbescheid entnehmen. So dürfen z. B. bei Gewährung der Zusatzförderung Wasserschutz (BV3) max. 80 kg N aus tierischen Wirtschaftsdünger pro Hektar und Jahr ausgebracht werden. In Niedersachsen ist es so, dass Betriebe, die Agrarsubventionen erhalten, die entsprechenden Publizitätshinweise beachten müssen. Wenn der Betrieb eine gewerbliche Website betreibt, muss schon auf der Startseite auf die Förderung hingewiesen werden.



- Prüft kritisch, ob ihr Subventionen überhaupt wahrnehmen müsst und wollt.
- Beantragt die EU-Agrarsubventionen durch eine:n professionelle:n und kostenpflichtigen Berater:in.
- Stellt sicher, dass ihr alle Auflagen und mit der Bewilligung verbundenen Nebenbestimmungen einhaltet.

Bio-Zertifizierung beantragen

Laut EG-Öko-Verordnung dürfen nur solche Lebensmittel als "bio" oder "öko" bezeichnet werden, die aus einem von einer offiziell zugelassenen Kontrollstelle zertifizierten Betrieb stammen.

Die Bio-Zertifizierung ist kostenpflichtig, der Preis wird nach der bewirtschafteten Fläche sowie den angebauten Kulturen berechnet. Eine Übersicht über die offiziell anerkannten Öko-Kontrollstellen findet ihr unter Ökolandbau.de.

Der Abschluss eines Kontrollvertrages ist unkompliziert: Der Vordruck kann aus dem Internet heruntergeladen werden, wird ausgefüllt und in drei Exemplaren an die Kontrollstelle geschickt. Ein Exemplar erhaltet ihr mit einer Eingangsbestätigung zurück, und damit ist der Vertrag geschlossen und die Umstellung auf ökologischen Landbau beginnt. Mit der Eingangsbestätigung erfolgt auch die Zuteilung einer Öko-Kontrollnummer. Wichtig ist es dabei, die Erzeugnisse, die zertifiziert werden sollen, vollständig zu benennen. Denn es gelten nur die Waren des Betriebes als bio, für die er auch zertifiziert ist. Wenn Ihr etwa in größerem Umfang Klee gras als Gründüngung anbaut und dessen Schnitt als Biofutter verkaufen wollt, muss das Grünland mit seinen Erzeugnissen explizit mit zertifiziert werden.

Die ein bis zwei Monate später stattfindende Erstkontrolle dient dazu, den Betrieb komplett zu erfassen. Der oder die Kontrolleur:in fragt Daten zu Partnerbetrieben, personellen und wirtschaftlichen Verflechtungen zu anderen Landwirtschaftsbetrieben, zur Betriebsinfrastruktur, etc. ab. Kernstück jeder Kontrolle ist die Sichtung sämtlicher Rechnungen. Komposte, Düngemittel, Saatgut, Jungpflanzen etc. müssen für den ökologischen Landbau zugelassen sein bzw. selbst aus biologischer Erzeugung stammen. Dies bestätigt das verkaufende Unternehmen, indem es die Produkte auf seiner Rechnung entsprechend ausweist und stets seine Öko-Kontrollstelle mit angibt. Außerdem stellen die meisten Bio-Betriebe ihr aktuelles Bio-Zertifikat zum Download bereit, wenn nicht, muss dieses für die Kontrolle eures Betriebs angefordert werden. Zusammen mit den Rechnungen wird so klar, dass alle zugekauften Betriebsmittel, die in eurem Verwendung gefunden haben, tatsächlich bio zertifiziert sind.

Wichtig ist auch eine gute Betriebsdokumentation, auch, aber natürlich nicht nur für die Bio-Kontrollen. So werden für die Kontrollstelle Plausibilitätsüberprüfungen möglich: Wie viele Tomaten-Jungpflanzen wurden gekauft und wie viele stehen in den Gewächshäusern?

Lohnarbeiten können in der Regel auch von konventionellen Landwirt:innen durchgeführt werden, außer, es handelt sich um den Umgang mit Saatgut oder Ernteerzeugnissen. Hier ist sicherzustellen, dass das für den ökologischen Anbau zugelassene Saatgut nicht durch konventionelles verunreinigt wird. Dies geht am einfachsten, wenn das Säen auch durch einen Bio-Betrieb erfolgt. Dies ist ebenfalls durch das Bio-Zertifikat in Verbindung mit der entsprechenden Rechnung des Betriebes nachzuweisen.



- Die Begriffe “bio”, “biologisch”, “öko” und “ökologisch” sind geschützt und dürfen nur nach erfolgter Bio-Zertifizierung genutzt werden
- Bisher nicht ökologisch bewirtschaftete Flächen erhalten zwei Jahre lang eine hohe Umstellungsprämie.
- In einer Erstkontrolle wird der Betrieb erfasst, danach erfolgen jährliche Betriebskontrollen vor Ort.
- Als Bio-Betrieb müssen alle Betriebsmittel wie Komposte, Düngemittel, Saatgut, Jungpflanzen usw. für den ökologischen Landbau zugelassen sein.

4.3 Flächendesign erarbeiten

Nach dem [Betriebskonzept](#) ist das Flächendesign ein weiterer, sehr entscheidender Meilenstein. Mit dem Flächendesign legt ihr fest, wie euer Betriebsgelände gestaltet ist - mit Wegen, Gebäuden und der Bewässerung. Es ist daher zum Einen wichtig, dass ihr euch für diesen Schritt genug Zeit lasst, lieber einmal doppelt überlegt - und euch Expertise von Außen holt, wenn das euer erster Betrieb ist, den ihr von Grund auf plant. Natürlich kann man in den folgenden Jahren noch kleinere Details ändern - aber eine gute Planung bewahrt euch davor, hierfür weitere Kosten und Ressourcen aufwenden zu müssen. In unserem Pilotbetrieb in Lüneburg mussten wir nämlich leider schmerzhaft lernen, was es bedeutet, wenn man das Konzept der kurzen Wege nicht ausreichend berücksichtigt - und auch die Gebäude würden wir heute sicher anders anordnen.

Dieses Kapitel ist vor allem für Neugründungen auf einer Fläche ohne Hofstelle und bestehende Infrastruktur geschrieben.

Für das Flächendesign kann man sich übrigens an verschiedenen Techniken auch der Permakultur orientieren, z.B. vom Prinzip des [Keyline-Design](#) und der “Scale of Permanence”, das auf den australischen Farmer P.A. Yeomans zurückgeht. Die Scale of Permanence gibt einen Rahmen, in welcher Reihenfolge die einzelnen Aspekte und Elemente geplant werden. Sie bezieht sich auf die Veränderbarkeit und die zeitliche Dauer. Als erstes wird das Klima berücksichtigt, da es nur schwer verändert werden kann. Der Anbau und die Planung müssen sich nach den örtlichen Bedingungen richten. Als zweites folgt die Topographie, denn auch sie ist nur sehr schwer zu ändern und hat einen maßgeblichen Einfluss auf das Flächendesign. In der Reihenfolge geht es mit Wasser, Zugängen, Bäumen und Gebäuden weiter.

In Kapitel [4.5. Betriebsinfrastruktur aufbauen](#) findet ihr zu allen folgenden Punkten die Informationen zur tatsächlichen Umsetzung.

Bewässerung und Elemente mit Wasser

Ohne Wasser kein Gemüse. Deshalb ist es wichtig, dass ihr euch vorab Gedanken darüber macht, woher euer Gießwasser kommt, welche Beetblöcke bewässert werden sollen und wie ihr das Wasser zu euren Kulturen befördert. Es gibt verschiedene Möglichkeiten, an Wasser zu kommen. Die ökologisch verträglichste ist das Sammeln von Oberflächenabfluss und Regenwasser, das auf versiegelte Flächen fällt. Die dazu notwendigen Speicherkapazitäten müssen gut geplant sein. Ein Brunnen ist eine weitere Option. Die langfristig teuerste und auch ökologisch schlechteste Lösung ist die Nutzung von Wasser aus dem öffentlichen Leitungsnetz. Prüft, was bereits auf der Fläche vorhanden ist und was ihr neu anlegen müsst, klärt, ob der Brunnen genug Wasser liefert oder ihr einen zweiten benötigt (siehe [Favoriten-Fläche systematisch prüfen](#)), macht Pläne für Hauptleitungen, Abgänge und Hähne.

Wenn ihr Elemente mit Wasser plant, z.B. Teiche als Wasserspeicher, für Fischzucht, als Badeteich, als gestaltendes Element und/oder um Tieren ein Zuhause zu bieten, dann fangt mit diesen Elementen bei der Planung an. Hier kann euch das Keyline-Design (s.o.) weiterhelfen, weil es die Wasserflüsse auf dem Gelände berücksichtigt.

Eingang und Wege

Nach dem Wasser kommen die Wege. Ganz grundsätzlich solltet ihr euch dabei nach dem **Prinzip der kurzen Wege** richten - ein wichtiger Aspekt des Lean farming. Das heißt, alle Infrastrukturelemente sollten möglichst nah zueinander angeordnet sein - Büro, Kühlung, Lager, Kommissionierung, Gewächshäuser usw. Jede Wegstrecke, die ihr zurücklegen müsst, kostet Zeit und Geld, denn lange Wege, etwa zwischen Gewächshaus und Gemüselager, können sich erstaunlich leicht zu absoluten Zeitfressern mausern.

Bei der Planung der Wege gilt es mit als erstes zu überlegen, wo der **Eingang in eure Gärtnerei** liegen soll. Dort werden Mitglieder, Gäste und Interessierte in den Betrieb kommen, aber auch der Lieferverkehr für die Auslieferung von Gemüse und für die Anlieferungen von Betriebsmitteln stattfinden. Falls größere Arbeiten mit schweren Maschinen in der Bauphase durch z.B. Kranung oder in der Betriebsphase durch Lohnunternehmen erledigt werden sollen, sollten auch diese die Einfahrt nutzen können, die daher ausreichend dimensioniert, also etwa 5m breit sein sollte. Fragt euch also bei der Wegplanung, welche Maschinen ihr nutzen werdet, und welche Art (Breite, Befestigung) von Wegen ihr dafür braucht. Hubwagen etwa fahren schlecht auf geschotterten Flächen. Bei der Planung der Wege denkt auch an Stellflächen - für eure eigenen Fahrzeuge und Maschinen, aber auch für Lieferfahrzeuge (und ggf. für Besucher:innen und/oder Mitarbeiter, wenn das für euren Betrieb wichtig ist). Darüber hinaus müsst ihr je nach eurem Infrastrukturkonzept für den Kran und/oder LWKs zur Anlieferung inkl. Wende- und Rangierflächen mitdenken. Dies ist maßgeblich durch die örtlichen Gegebenheiten wie Zuwegung, Bäume, Bodenbeschaffenheit u.a.

abhängig und sollte vom örtlichen Kranunternehmen vor Ort geprüft, geklärt und vermessen werden, ob und wie die bauliche Maßnahmen umgesetzt werden können. Neben der Erschließung von "außen" braucht es ein internes Wegenetz. Dieses orientiert sich auch am Prinzip der kurzen Wege, sprich die Anordnung sollte so gewählt sein, dass alles gut zu erreichen ist und unnötige Strecken vermieden werden. Die Beschaffenheit der Wege muss so gewählt sein, dass auch bei langen Feucht- und Trockenperioden eine Nutzung gewährleistet bleibt.

Gebäude Containerlösungen

Damit Besucher:innen einen Anlaufpunkt haben, sollte das **Büro** in der Nähe, auf jeden Fall aber in Sichtweite des Eingangs platziert werden.

Staanasse Stellen eignen sich ohne größeren Aufwand weder als Anbaufläche noch als Standort baulicher Anlagen. Für die weiteren baulichen Anlagen empfiehlt es sich, diese zueinander und auch zum Büro in geringer Entfernung anzuordnen, um im Arbeitsalltag lange Wege zu vermeiden und damit ein effizientes Arbeiten zu ermöglichen. In Lüneburg haben wir als Büro erst einen Bauwagen genutzt, der gleichzeitig auch als Aufenthaltsraum für das Team dient und eine kleine Indoor- und auch eine Outdoorküche besitzt, dann aber auf Container-Büros umgestellt, die deutlich günstiger und vor allem modularer, sprich erweiterbar sind (z.B. wenn ihr als Team größer werdet oder andere räumliche Bedürfnisse habt.) So können beispielsweise auch [zwei einzelne 20-Fuß-Büro-Container miteinander verbunden](#) werden.

Grundsätzlich sollten bei der Ausrichtung aller Gebäude Aspekte wie Wind und Sonne berücksichtigt werden. Kühlungen auf der Sonnenseite und Eingänge auf der Wetterseite sollten, wenn möglich, vermieden werden.

Die **Gewächshäuser** sollten sowohl nah am Büro, also auch in räumlicher Nähe zum Waschplatz, der Kommissionierung und der Kühlung errichtet werden. Sie sind Orte die das ganze Jahr über fast jeden Tag betreten und genutzt werden. Auch wird besonders im Sommer viel Masse bewegt. Die Ausrichtung ist je nach Jahreszeit der Hauptproduktion ([Winter Ost- West / Sommer Nord- Süd](#)). Zur Positionierung und Abstand der Gewächshäuser zueinander und im Verhältnis zu anderen Elementen bzw. Hindernissen kann eine [Sonnenstandkalkulation](#) hilfreich sein. Wir empfehlen eine Optimierung auf Winterproduktion und daher eine Ost- West- Ausrichtung, wenn die Fläche keine andere Einschränkung darstellt. Natürlich solltet ihr beim Design der Fläche bereits wissen, welchen Platzbedarf ihr für die Gewächshäuser habt. Die Anzahl ergibt sich aus eurem [Betriebskonzept](#) und der daraus notwendigen Anbaufläche. Werden unterschiedliche Kulturen mit verschiedenen Ansprüchen an die Kulturführung angebaut kann es sinnvoll sein zwei bis drei Gewächshäuser aufzustellen, statt einem großen. Denkt ggf. Raum für Erweiterung mit.

Waschplatz und Kommissionierplatz gehören auf jeden Fall in unmittelbare Nähe zu den Kühlungen und dem Gemüselager. Habt bei der Dimensionierung die Zielgröße für euren Betrieb vor Augen und überlegt, wie viel Platz ihr für das Lagern von Kisten

und die Kommissionierung benötigt. Eine Überdachung ist ratsam und ihr werdet besonders in den kühlen Monaten froh sein, wenn es z.B. einen Windschutz gibt. Ein Wasch- und Kommissionierplatz benötigt natürlich auch einen Wasseranschluss, Strom, ggf. Platz für Gabelstapler (d.h. auch genügend befestigte Fläche, um damit rangieren zu können), Platz zum Beladen von Transportfahrzeug und ggf. auch eine Ladestation für Stapler und/oder e-Transporter.

Kühlung und Gemüselager: Je nachdem, welche Kulturen ihr anbaut und wie lange ihr sie lagert, benötigt ihr unterschiedliche Kühlungen. Dies habt ihr im Betriebskonzept bereits durchdacht - jetzt ist der Zeitpunkt, sie nah zu den anderen Gebäuden einzuplanen! Grundsätzlich gilt im Sinne der Energieeffizienz die Kühlung im Norden aufzustellen und im Lean Farming die Türen der Kühlung direkt zum Kommissionier- und Waschplatz auszurichten.

Maschinenunterstand, Gerätelager, Werkstatt und Materiallager sind am besten ebenfalls direkt beieinander. Berücksichtigt ausreichend Platz davor, damit ihr z.B. euren Traktor direkt vor Ort reparieren könnt. Für Handgeräte kann es im Sinne des Lean Management zudem sinnvoll sein, einen kleinen Extra-Geräteunterstand im Market Garden einzuplanen.

Sanitäre Anlagen

Nicht nur für die Mitarbeiter:innen, auch für die Mitglieder braucht es sanitäre Anlagen in unmittelbarer Nähe zu eurem Betrieb. In Lüneburg dürfen wir die des benachbarten Sportvereins mitnutzen und haben deshalb bisher keine eigenen errichtet. Wenn eine solche Lösung bei euch nicht möglich ist, könnt ihr z.B. mit Sanitärcontainern oder - je nach euren Bedürfnissen - auch mit Kompostklos planen.

Anbauflächen

Neben den Gewächshäusern sollten auch die Anbauflächen (Freiland und/oder Market Garden) in das Konzept der kurzen Wege einbezogen werden. Für die Anbauflächen ist aber letztlich auch die Bodengüte entscheidend. Ein Market Garden ist ein intensives System, in dem jeden Tag gearbeitet wird, deshalb sollte er nah am Eingang und den baulichen Infrastrukturelementen liegen. Auch für das Community-Mitgärtnern ist ein Market Garden wegen seiner Übersichtlichkeit und den vielen manuellen Tätigkeiten gut geeignet - auch das spricht für die Nähe zum Eingang.

Gehölze und mehrjährige Strukturen

Gehölze stehen viele Jahre und sind ein großes Investment. Deshalb ist die richtige Positionierung sehr wichtig. Diese ergibt sich aus der Fläche, den einzusetzenden Maschinen und Beetgrößen und den anderen Elementen, die geplant werden. Wenn

ihr überlegt, Bäume und Sträucher zu pflanzen, fragt euch zunächst, welche Funktion diese haben sollen. Benötigt ihr einen Windschutz oder Schatten, wollt ihr eure Fläche zu konventionellen Nachbarn hin abschirmen, sollen die Gehölze einen zusätzlichen Ertrag bringen (Frucht, Wert- oder Nutzholz) und/oder ist die Förderung der Artenvielfalt euer primäres Ziel? Je nach Funktion bieten sich unterschiedliche Gehölze/Arten und unterschiedliche Formen von Pflanzungen an. Alle Möglichkeiten hier aufzulisten würde den Rahmen sprengen - eine externe Expertise zum Thema Gehölze ist auf jeden Fall immer ratsam.

Bei Pachtflächen kann es übrigens sein, dass der Verpächter/die Verpächterin die Anlage von Gehölzstreifen verbietet oder das Risiko, sie später nicht mehr nutzen zu können, zu groß ist. Klärt auch, ob es rechtliche Einschränkungen bei euch vor Ort gibt. Grundsätzlich sind im regenerativen Gemüsebau Gehölze sehr wünschenswert.

Auch mehrjährige Blühstreifen zur Nützlingsvernetzung könnt ihr im Flächendesign bereits einplanen. Blühstreifen dienen der Schönheit und fördern die Vielfalt im Betrieb. Sie können gut auf Flächen angelegt werden, die für den Anbau aus verschiedenen Gründen ungeeignet sind, z.B. wegen Staunässe, Flächenzuschnitt, Beschattung. Zudem können diese als Ausgleichsflächen für die Flächenversiegelungen für die bauliche Betriebsinfrastruktur, zu denen im Rahmen der Baugenehmigung verpflichtet seid, angerechnet werden (siehe [Bau- und naturschutzrechtliche Aspekte berücksichtigen](#)).

(Wildschutz-)Zaun

Die Umzäunung eures Geländes kann Sinn machen - zum Einen als Schutz vor Wildtieren, aber auch als Diebstahlschutz. Dies bietet sich vor allem dann an, wenn eure Fläche an beliebten Spazierwegen liegt. Da es ein großes Investment ist, prüft, ob es wirklich notwendig ist und schätzt ab, ob ihr gerade bei Wild das Risiko eingehen wollt.

Communityflächen

Im WirGarten Lüneburg haben wir keine speziellen Communityflächen, aber es kann Sinn machen, diese bereits im Flächendesign einzuplanen. Dazu könnten z.B. eine Feuerstelle oder eine Outdoor-Küche gehören. Überlegt euch, ob eure Mitglieder die Infrastruktur der Mitarbeitenden mitnutzen sollen (z.B. Aufenthaltsraum), oder ob ihr eine zusätzliche Lösung benötigt.

Generell habt beim Flächendesign mit im Blick, was ihr zukünftig mit eurer Community plant und ob ihr dafür Infrastruktur oder spezielle Flächen einplanen wollt (z.B. Lager für eine zusätzliche Food-Coop, eine Küche für gemeinsame

Kochevents, Fahrradstellplätze, ein Naschgarten zum Selberpflücken, Platz für Bildungsaktivitäten oder Kinderbetreuung, ein Wildbienenhotel, eine Zeltfläche usw.). In diese Entscheidung solltet ihr eure Mitglieder einbeziehen (z.B. durch Befragungen oder einen gemeinsamen Ideenworkshop), und auch darauf achten, dass diese sich mitverantwortlich fühlen für das, was dann als Communityfläche umgesetzt wird.

Bau- und naturschutzrechtliche Aspekte berücksichtigen

Auch bau- und naturschutzrechtliche Vorgaben können für das Flächendesign eine Rolle spielen. Da im Baugenehmigungsverfahren die baulichen Anlagen verortet werden müssen, sollte das Flächendesign bereits vor Antragstellung vorliegen. Ggf. kann es dann im Zuge einer Bauberatung mit der Bauaufsichtsbehörde angepasst werden.

Die Errichtung baulicher Anlagen unter Bäumen, im sogenannten Kronentraufbereich, kann zum einen deren Wurzelwerk schädigen, zum anderen besteht die Gefahr herabfallender Äste. Zudem stehen Bäume unter Schutz, sodass für die Erhöhung der Erfolgsaussichten einer positiven Baugenehmigung diese Standorte (Kronentraufbereich) gemieden werden sollten. Um einer Zersiedelung entgegenzuwirken, besteht auch baurechtlich der Anspruch einer möglichst kompakten Infrastruktur. Das heißt auch, dass die Infrastruktur möglichst nah an bereits bestehender Infrastruktur wie Straßen, Siedlungen u.a. platziert werden sollte, um die Wahrung des Landschaftsbildes sicherzustellen sowie die Versiegelungsflächen möglichst gering zu halten.

Auch wenn die Gemüsebauinfrastruktur rückbaufähig ist, handelt es sich eben doch um einen Eingriff, der nach den Bestimmungen des Bundesnaturschutzgesetzes auszugleichen ist. Das heißt, dass je nach Größe der versiegelten Fläche durch Verbundpflaster, Zuwegung, Container, Gewächshäuser, Maschinenunterstand u.a. der Naturhaushalt seine Funktion nicht mehr erfüllen kann, Ausgleichsmaßnahmen vorzunehmen sind. Dies kann etwa durch die Anlage mehrjähriger Blühstreifen oder durch Gehölzpflanzungen erfolgen. Da Gehölze eine höhere ökologische Wertstufe haben als mehrjährige Blühstreifen, sinkt entsprechend die Größe der herzurichtenden Fläche.



- Die konkreten klimatischen, topographischen und Wasser-Gegebenheiten der Fläche sollten berücksichtigt werden.
- Das Büro sollte sich in der Nähe des Eingangs zum Betrieb befinden.
- Der Eingang sollte mindestens 5m breit für sehr große Fahrzeuge wie Kran oder Schwertransport sein.

- Die baulichen Anlagen sollten in geringer Entfernung zueinander angeordnet werden, um kurze Wege und damit Arbeitseffizienz im Arbeitsalltag sicherzustellen.
- Da die Gewächshäuser ganzjährig bewirtschaftet werden, sollten sie nah am Lager, Wasch- und Kommissionierplatz positioniert werden.

4.4 Mitglieder, Ernteverträge und Kapital gewinnen

Nach der Gründung eures Betriebes tretet ihr in die dritte Kampagnenphase ein. Sie hat drei Ziele:

1. Ernteverträge oder Abos für eure erste Anbausaison abzuschließen. Seid ihr eine Genossenschaft oder einen Verein, dann i.d.R. mit bestehenden Mitgliedern UND mit neuen Mitgliedern, habt ihr eine andere Rechtsform, dann mit Menschen, die schon Teil eurer Community sind und solche, die ihr noch neu hinzugewinnen wollt.
2. Weitere Mitglieder für eure Genossenschaft oder euren Verein zu gewinnen.
3. Ggf. Kapital einzusammeln. Seid ihr eine Genossenschaft, dann in Form von Genossenschaftsanteilen und ggf. Mitglieder-Darlehen, bei anderen Rechtsformen vielleicht als Spende, Nachrangdarlehen o.ä.

Nutzt für diese Kampagne eure Kontakte und Erfahrungen aus den ersten beiden Kampagnen ([3.5. Crowdfunding für den Betriebsaufbau](#) und [3.7. Gründungs-Kampagne](#)) und bindet die Menschen ein, die schon Teil eurer Community sind. Macht sie zu Botschafter:innen, fragt sie aber auch direkt, ob sie z.B. weitere Genossenschaftsanteile zeichnen können, um den Aufbau des Betriebs weiter zu unterstützen. Am besten nutzt schon eure Gründungsversammlung oder -feier, um eure Mitglieder über diese Phase zu informieren und die Ziele (benötigte Anzahl Ernteanteile/Abos und ggf. benötigtes Kapital) zu kommunizieren.

Diese dritte Kampagnenphase wird sich immer dann wiederholen, wenn ihr freie Ernteanteile/Abos habt oder weitere Mitglieder gewinnen wollt, die das Projekt mit Kapital unterstützen. Deshalb lohnt es sich, auch diese Kampagnenphase zu analysieren und sich einige der Erfolgsfaktoren festzuhalten, um immer wieder darauf zurückgreifen zu können.

Mitglieder zu Botschafter:innen machen

Die effektivste Werbung für eure Gärtnerei ist die, die von eurer Community selbst ausgeht. Wenn eure Mitglieder/Kund:innen von euch und eurem Betrieb überzeugt und begeistert sind, tragen sie die Informationen in ihre Freundes-, Bekannten- und Kollegenkreise - das nennt man auch Empfehlungsmarketing.

Versucht eure Mitglieder dabei zu unterstützen, effektive Botschafter:innen zu werden, indem ihr sie mit schönen Stickern, -Flyern und -Plakaten versorgt. Das Werbematerial könnt ihr schon bei der Gründung verteilen und später auch über eure Abholregale einfach und effektiv in den Umlauf bringen. Auch Kooperationspartner:innen helfen gerne beim Verteilen - da habt ihr bei den

vorhergehenden Kampagnen sicher schon gute Kontakte geknüpft (und vielleicht auch geschaut, welche Orte besonders gut funktionieren!). Außerdem bietet es sich weiterhin an, Infoveranstaltungen oder -stände zu organisieren - auch hier können Mitglieder als Botschafter:innen aktiv eingebunden werden.

Erhöhung der Genossenschaftsanteile oder Darlehen einwerben

Wenn ihr eine Genossenschaft seid, dann ist der Pflichtanteil, den jedes Mitglied zeichnen muss, vermutlich im dreistelligen Bereich. Um eure Investitionen finanzieren zu können, braucht ihr deshalb wahrscheinlich Mitglieder, die mehr als die Pflichtanteile zeichnen und mehrere tausend Euro in eure Genossenschaft einlegen. In Lüneburg sind wir von 250 M-Ernteanteilen für den Start unseres WirGartens ausgegangen. Entsprechend unseres Anbau- und Infrastruktursystems hat sich dann ein Kapitalbedarf von 250.000€ ergeben, d.h. bei 250 Mitgliedern musste jedes Mitglied durchschnittlich 1.000€ Genossenschaftsanteile zeichnen.

Um generell höhere Summen bei Mitgliedern/Kund:innen einzuwerben, reicht eine einfache E-Mail nicht aus. Wir haben mit folgendem Fundraisingmodell gute Erfahrungen gemacht. Euren Kapitalbedarf und auch die Finanzierungsstrategie habt ihr im Betriebskonzept festgelegt, siehe auch: [Finanzplanung und -strategie](#).

1. Eine Erhöhung der Genossenschaftsanteile bis auf 500€ oder 1.000€ pro Mitglied bzw. ein Darlehen in dieser Höhe kann man problemlos per Mail oder Newsletter anfragen.
2. Wenn Menschen bereits 1.000€ eingelegt oder als Darlehen gegeben haben, solltet ihr sie anrufen und fragen, ob sie sich prinzipiell auch eine höhere finanzielle Beteiligung vorstellen können. Besteht eine grundsätzliche Bereitschaft, könnt ihr fragen, ob eine weitere vier- bis fünfstelligen Beteiligung möglich ist. Es ist sehr wahrscheinlich, dass die Personen dann weitere Informationen benötigen - versucht den Bedarf herauszufinden und seid sehr transparent, was euer Konzept, das Team und eure Zahlen betrifft!
3. Bei Beteiligungen/Darlehen über 1.000€ empfehlen wir, ein persönliches Gespräch anzubieten. Solche Treffen können bei den Interessent:innen zu Hause, in der Gärtnerei oder in einem Café stattfinden, das die Person vorschlägt (wählt einen Ort, an dem sich die Person wohl fühlt!). Menschen, die bereits bei der Gründung ohne Aufforderung direkt 1.000€ und mehr eingelegt/als Darlehen gegeben haben, haben häufig die Möglichkeit, weitaus mehr Geld einzulegen und/oder kennen Menschen, die 1.000€ und mehr problemlos einlegen können. Nutzt solche Gespräche deshalb auch als Türöffner, um weitere Mitglieder zu finden!

Mitglieder-Darlehen als Zwischenfinanzierung für Genossenschaften

Um das benötigte Kapital möglichst schnell beisammen zu haben und erste Investitionen tätigen zu können, *kann* es Sinn machen, Mitglieder-Darlehen mit qualifiziertem Nachrang aufzunehmen. (Euren Kapitelbedarf und auch die Finanzierungsstrategie habt ihr im Betriebskonzept festgelegt, siehe auch: [Finanzplanung und -strategie](#).)

Bis zu 100.000 € durch Nachrang-Darlehen innerhalb von 12 Monaten kann eine Genossenschaft von Mitgliedern und Nicht-Mitglieder aufnehmen, relativ frei gestalten und sogar öffentlich bewerben, ohne dafür einen Wertpapierprospekt erstellen zu müssen.

Über 100.000 € innerhalb von 12 Monaten kann eine Genossenschaft nur als Mitglieder-Darlehen mit qualifiziertem Rangrücktritt aufnehmen, ohne dafür einen Wertpapierprospekt erstellen zu müssen. Das Darlehen darf sich ausschließlich an die Genossenschaftsmitglieder richten, darf nicht öffentlich und somit nicht an Nicht-Mitglieder beworben werden. Zusätzlich muss ein Informationsblatt mit den wichtigsten Bedingungen des Mitglieder-Darlehen bereitgestellt werden, ähnlich einem FAQ.

-> **Alle drei Muster (Darlehensverträge und Informationsblatt) findet ihr auf <https://www.wirgarten.com/genossenschaft/> zum Download!**

Wir empfehlen euch, (Mitglieder-)Darlehen erst ab 5.000 oder gar 10.000€ anzunehmen und für kleinere Beträge auf Genossenschaftsanteile zu verweisen. Fixiert in den Darlehensverträgen unbedingt ein Sondertilgungsrecht auf der Seite der Darlehensnehmerin (das ist die Genossenschaft), damit ihr das Darlehen zurückzahlen könnt, sobald ihr neues Genossenschaftskapital (s. Muster-Verträge und [Erhöhung der Genossenschaftsanteile](#)) eingeworben habt. Grundsätzlich solltet ihr versuchen, Genossenschaftsanteile einzuwerben und die Mitglieder-Darlehen nur als Zwischenfinanzierung sehen, denn diese haben eine bestimmte Laufzeit, anders als Genossenschaftsanteile, die aktiv gekündigt werden müssen.

Darlehen mit qualifiziertem Rangrücktritt werden von Banken übrigens als eigenkapitalähnliche Einlage gewertet - das kann hilfreich sein, wenn ihr noch eine Fremdfinanzierung über eine (Genossenschafts-)bank vornehmen wollt. Mehr zu Finanzierungsmöglichkeiten von Genossenschaften könnt ihr in dem [Leitfaden "Genossenschaft gründen" von #GenoDigital](#) nachlesen.

Bettet die Einwerbung dieser Mitglieder-Darlehen in die dritte Kampagnenphase [4.4. Mitglieder, Ernteverträge und Kapital gewinnen](#) ein und orientiert euch an dem Fundraisingmodell, das wir euch im vorhergehenden Kapitel vorgestellt haben. Bietet auch eine unkomplizierte Kontaktmöglichkeit (Telefon/Mail) für den Fall an, dass Mitglieder Fragen haben. Bei den Mitglieder-Darlehen gilt ebenso wie bei den Genossenschaftsanteilen: Seid transparent, offen und ehrlich, und stellt

interessierten Personen die Informationen zur Verfügung, die sie brauchen, um eine Entscheidung treffen zu können.

Wichtig zu wissen: Genossenschaften können bei der Werbung um neue Mitglieder darauf hinweisen, dass ein Finanzierungsbaustein Mitgliederdarlehen sind; es darf aber nicht gleichzeitig Mitgliedschaft und Mitgliederdarlehen beworben werden. Habt diese Regelung bei eurer Kommunikation im Blick - [mehr Infos und kostenlose Beratung dazu gibt es beim Zentralverband der deutschen Konsumgenossenschaften \(ZdK\)](#).

Alle Infos zu den Mitglieder-Darlehen sollten auch auf eurer Website zu finden sein - mit dem Infoblatt und dem Darlehensvertrag als Download.

4.5 Betriebsinfrastruktur aufbauen

Nachdem ihr die baurechtliche Absicherung für die Errichtung eurer Betriebsinfrastruktur in Form eines Baubescheid vorliegen und euer [Flächendesign](#) entsprechend eures [Betriebskonzepts](#) ausgeheckt habt, geht es in dieser Phase an die Umsetzung, den Aufbau.

Wenn ihr als Genossenschaft organisiert seid, ist es für diese Phase wichtig, dass eure Genossenschaft im [Genossenschaftsregister](#) eingetragen ist und ihr somit haftungsbeschränkt für euch und eure Mitglieder investieren könnt. Investieren, also das Ausgeben bzw. Anlegen von Geld, klingt zunächst einmal nach einer einfachen Aufgabe. Tatsächlich ist es aber sehr anspruchsvoll, benötigt viel Aufmerksamkeit und sehr viel sorgsame Planung und Koordination.

Auch dieses Kapitel ist vor allem für Neugründungen auf einer Fläche ohne Hofstelle und bestehende Infrastruktur geschrieben.

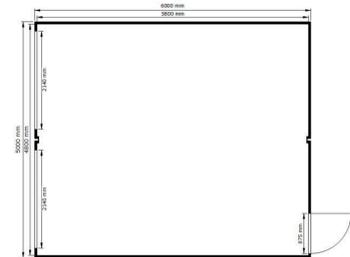
Gebäude

Büro- & Team-Container



Das Büro ist die erste und zentrale Anlaufstelle in eurem Betrieb für euch als Team und für eure Besucher:innen. Von dort werden alle Bürotätigkeiten für die Betriebsverwaltung und Kommunikation gemacht, hier finden Teamtreffen, Pausen und die gärtnerischen Planungen statt. Ihr empfangt dort Gäste, nehmt Waren und Lieferscheine entgegen und bewahrt alle Bürunterlagen auf. Neben Büroarbeitsplätzen braucht es eine (Tee-)Küche, eine Garderobe und

einen Besprechungstisch. Daher sollte das Büro groß genug und passend geschnitten sein sowie eine gute Arbeitsatmosphäre für Büroarbeiten, Besprechungen und Pausen bieten. Wir empfehlen, euch mindestens zwei der Längsseite zusammen geschlossene gebrauchte generalüberholte 20-Fußcontainer á 6.058mm Länge, 2.438mm Breite und 2.591mm Höhe zu kaufen. Kosten und Anbieter für eine Duo-Anlage von zwei 20-Fuß-Bürocontainer inkl. sechs Fenstern, Dämmung, Beleuchtung, Innenausbau zzgl. Anlieferung, Kranung und Aufbau findet ihr in der Investitionsplanung der [WirGarten-Muster-Finanzplanung](#). Ein schönes Zusatz-Modul ist eine Dachterrasse auf den Containern für Pausen, Grill- und Teamabende mit Blick auf euren Betrieb.



Überlegt außerdem, ob ihr bei Community-Aktionen wie dem Mitgärtnern die Aufenthaltsräume des Teams mitnutzen wollt, oder ob ihr eigene [Communityflächen](#) benötigt.

Kühl-Container als Gemüselager



Ein professionelles und ebenerdiges Kühllager nach dem Vorbild der [Kola Leipzig](#) ist in Arbeitseffizienz, Ökologie und Schönheit nicht zu überbieten. Sollte an eurem Standort aus finanziellen und/oder baurechtlichen Gründen ein stationäres, fest verbautes Kühllager zunächst nicht möglich sein, können wir Kühl-Container als Zwischenlösung empfehlen, da sie relativ günstig sind und nur auf Punktfundamenten abgestellt werden können, kein eigenes Dach benötigen und z.T. verfahrensfrei gebaut werden können (siehe [Baurechtliche Prüfung](#)). Der

große Nachteil von Kühl-Containern sind ihre schlauchartige Form und die nicht gegebene Ebenerdigkeit, was beides die Befahr- und Regierbarkeit extrem einschränkt und die Arbeitswirtschaft ineffizient macht!

Wenn euch keine bessere Lösung für euer Kühllager zur Verfügung steht, empfehlen wir euch, gebrauchte und generalüberholte Kühl-Container, die weiß lackiert sind, zu kaufen, um günstige, aber dennoch solide funktionierende Kühllösungen zu haben. Weiß lackierte Container haben den Vorteil, dass sie weniger aufheizen. Stellt die Kühlcontainer nach Norden, um so unnötiger Erhitzung vorzubeugen (Energieeffizienz, weniger Stromkosten). Außerdem



kann es je nach Betriebsgröße und -konzept sinnvoll sein, lieber mehrere 20-Fuß-Kühl-Container (ca. 6 Meter Länge) als wenige 40-Fuß-Container (ca. 12 Meter Länge), zu kaufen, um verschiedene Temperaturführungen (z.B. Zwischenkühlung und Lagerkühlung, Kartoffelkühlung, Kürbiskühlung) zu ermöglichen. Ein weiterer Vorteil ist, dass schneller einzelne Kühl-Container abgeschaltet werden können und



somit Energie gespart werden kann. Bedenkt, dass die Kühlungs- bzw. Stromkosten bei Kühlcontainern hoch sind und somit Energieeffizienz das wichtigste Entscheidungskriterium bei der Auswahl und Kaufentscheidung sein sollte - bedenkt außerdem, dass 20- und 40-Fuß-Kühlcontainer in der Anschaffung in etwa gleich viel kosten. Holt euch Angebote inkl. Beleuchtung, Lamellen-/Kältevorhang und Anlieferung von verschiedenen Container-Händlern ein, da die Preise z.T. stark

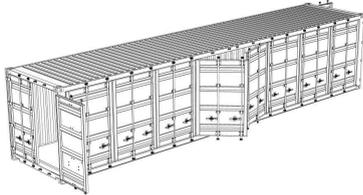
schwanken und errechnet die Lebenszykluskosten. Diese Angebote umfassen bestenfalls euren gesamten Containerbedarf, um Mengenrabatte zu erzielen und eine gebündelte Anlieferung und ggf. Kranung zu ermöglichen. Kosten und Anbieter zur Orientierung findet ihr in der Investitionsplanung der [WirGarten-Muster-Finanzplanung](#). Zu guter letzt: Kältemittel sind extrem umweltschädlich - achtet auch hier darauf, dass ihr möglichst umweltfreundliche Kältemittel in der Kühltechnik einkauft. Bei der Elektrifizierung der Kühlcontainer empfehlen wir euch für jeden Container einen eigenen Stromzähler im Stromverteilungskasten installieren zu lassen, um die Stromkosten überwachen und ggf. mit Kältetechniker gegensteuern zu können.

Überlegt euch eine gute Lösung bzgl. der Schlauchform und nicht gegebenen Ebenerdigkeit der Kühlcontainer aufgrund ihrer Stangenverriegelung. Ersteres kann durch Zusammenschlüsse von Container auf der Längsseite (s. Büro- & Team-Container) vermieden werden. Zweiteres kann durch eine permanente oder mobile Rampe für die Befahrung der Kühlcontainer mit Hubwagen oder Gabelstapler gelöst werden. Berücksichtigt dabei, dass stationäre wie mobile Rampen/Verladebrücken nur eine maximale Höhendifferenz überwinden können, sodass je nach Abstelluntergrund die Container ggf. etwas in den Boden eingelassen werden müssen!



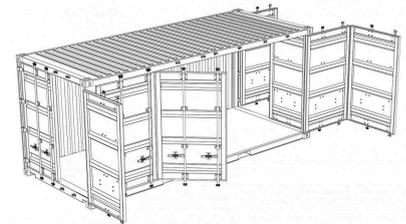
- Kauft die energieeffizientesten Kühlcontainer bzw. berechnet die Lebenszykluskosten und schaut, welche Kühlcontainer im Bezug auf den Nutzungsdauer am günstigsten sind.
- Achtet beim Kauf auf das verbaute Kältemittel und kauft ein möglichst wenig umweltschädliches.
- Bedenkt die maximale Höhendifferenz, die Rampen

Geräte-, Material- und Werkstatt-Container



Ein ausreichend großes Lager mit Ordnungssystem ist Voraussetzung für einen professionellen Gemüsebau im Sinne des [Lean Farming](#). Im Lager können alle Handgeräte (Spaten, Hacken, Schaufeln, Reihenzieher, Grabgabeln, Harken u.a), Materialien (Messer, Handschuhe, Scheren, Knieschoner u.a.), Kleinmaschinen (Sämaschine, Freischneider, Rasenmäher, Motorfräse inkl. Anbaugeräte u.a.),

Treib- und Schmierstoffe (Diesel, Benzin, Ölgemische, Abschmierfett u.a.), Saatgut, Dünge- und Pflanzenschutzmittel sowie alle Ersatzteile für Beregnungstechnik, Geräte- und Maschinenpark geordnet, witterungsgeschützt und diebstahlsicher untergebracht werden. Zudem ist eine kleine Werkstatt mit Werkzeug-Ordnungssystem (Flex, Bohrmaschine, Schraubenschlüssel, Zangen u.a.) für Reparaturen eurer Geräte und Maschinen ebenfalls wichtig. Für einen Geräte-, Material- und Werkstatt-Container eignet sich ein Side-Door-Container am besten, da dieser von der gesamten Länge zugänglich ist. Dieser sollte Teil eurer kompakten Gebäudestruktur von Büro, Waschplatz und Kühlung sowie ggf. für eine Container-Überdachung für Waschplatz oder Maschinenunterstand nutzbar sein. Zudem sollten die Seitentüren vom Geräte-, Material- und Werkstatt-Container in Richtung eurer Gemüsebeete ausgerichtet sein, da ihr diesen täglich mehrfach nutzen werdet und somit kurze Arbeitswege sicherstellt.



Kauft einen solchen Container direkt mit Stromanschluss, Steckdosen, installierter Beleuchtung und Anlieferung sowie im Gesamtpaket mit anderen Containern von einem Anbieter, um einen besseren Preis zu erzielen sowie Logistik mit Spedition und Kranung nur einmal koordinieren zu müssen. Wir empfehlen einen 40-Fuß-Container (12.192mm Länge x 2.438mm Breite x 2.591mm Tiefe) oder ggf. zwei 20-Fuß-Container zu kaufen, um sicherzustellen, dass ihr genügend Lagerfläche im Betrieb habt, denn Ordnung und Übersichtlichkeit sparen Zeit, Geld und Frust wegen der Suche nach Material. Außerdem achtet darauf, dass ihr einen weiß lackierten Container kauft, damit sich dieser nicht so schnell erhitzt und farblich zu allen anderen (Kühl-)Containern passt.

Kosten und Anbieter für gebrauchte, generalüberholte und neu lackierte Side-Door-Container mit Stromanschluss, Steckdosen, installierter Beleuchtung und Anlieferung findet ihr zur Orientierung in der Investitionsplanung der [WirGarten-Muster-Finanzplanung](#).



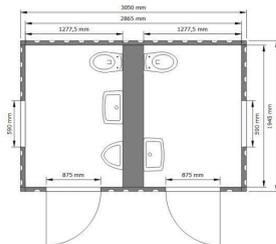
- Kauft einen 20- oder 40-Fuß-Sidedoor-Container als Geräte-, Material- und Werkstatt-Container.
- Kauf den Container direkt mit Stromanschluss, Steckdosen, installierter Beleuchtung und Anlieferung
- Kauft und richtet euch ein Regal-Ordnungssystem sowie eine kleine Werkstatt mit Werkzeug-Ordnungssystem ein.
- Stellt den Container zu eurem Büro, Kühlung und Waschplatz auf und richtet die Seitentüren zu den Gemüsebeeten aus, um kurze Arbeitswege sicherzustellen.
- Kauft einen weiß lackierten Container, damit dieser sich nicht so schnell erhitzt und zu den anderen weißen Containern passt.
- Kauft den Container im Gesamtpaket mit den anderen Containern bei möglichst wenigen Container-Händlern.

Sanitär-Container



Auch für Toiletten gibt es eine Container-Lösung: Sanitär-Container. Hier ist die Lage komplizierter, weil bei einer klassischen Wasser-Toilette eine Frischwasser-Zuleitung und Abwasser-Ableitung benötigt wird, was bei einer Fläche ohne Infrastruktur zu hohen Investitionen führt. Daher empfehlen für eine Gärtnerei ohne vorhandene Infrastruktur eine [Trockentrenn-Toilette](#) in einem unausgebauten 10-Fuß-Sanitär-Container aufzustellen.

Im WirGarten Lüneburg hatten und haben wir das Glück, die Sanitäranlagen vom benachbarten Sportverein mitnutzen zu dürfen. Gegen eine Familien-Vereinsmitgliedschaft darf das Team die sanitären Anlagen im Vereinsheim nutzen und für Veranstaltungen können die sanitären Anlagen gegen Spende ebenfalls mitgenutzt werden. Schaut deshalb, ob eine solche Kooperation im Umfeld eures Betriebs auch möglich ist.



Maschinen, Wasch- und Kommissionierplatz



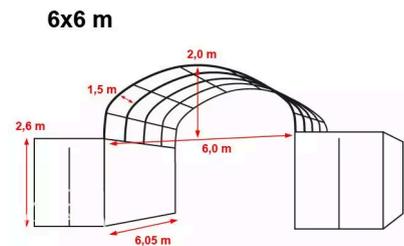
Mit einer intelligenten Anordnung der Container könnt ihr mit Hilfe von standardisierten Container-Überdachungen witterungsgeschützte Plätze für den Maschinenunterstand sowie für den Wasch- und Kommissionierplatz zwischen den anderen Containern

VirGarten.com - Stand: Mai 2024

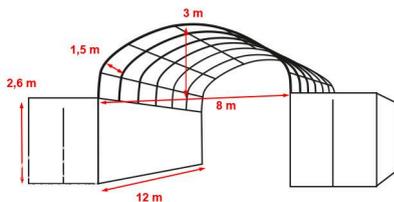
schaffen. Die Vorteile von Container-Überdachungen sind:

- es werden keine Bodenanker und Fundamente benötigt werden
- es wird kein Platz durch Giebelwände verschwendet wird weil die Containerwände genutzt werden können
- der Aufbau kann schnell und selbst gemacht werden kann
- die Bau-Lösung ist günstig

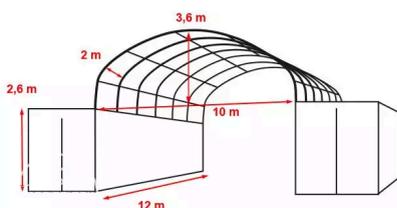
Je nach Anordnung der Büro-, Kühl-, Geräte- und Sanitär-Container kann zwischen den freistehenden Containern eine Überdachungsbreite zwischen sechs , acht und zehn Metern gewählt werden. Wichtig ist, dass die Container dafür genau parallel zueinander stehen. Ebenso kann in der Länge zwischen 20 Fuß (ca. sechs Meter) oder 40 Fuß (ca. 12 Meter) Länge gewählt werden und diese beliebig häufig aneinander gereiht werden,



8x12 m



10x12 m



vorausgesetzt es sind Container vorhanden, auf denen die Container-Überdachung montiert werden kann. So kann die Überdachungs-Konstruktion grundsätzlich auch auf der Stirnseite der Container montiert werden, was zusätzlichen Spielraum für die Anordnung der verschiedenen Container bedeutet. Zudem gibt es die Möglichkeit, eine Rück- und/oder Frontwand mitzukaufen und zu installieren. Das kann für einen mehr witterungsgeschützten Wasch- und Kommissionierplatz hilfreich sein. Kosten und Anbieter für Containerüberdachung findet ihr zur Orientierung in der Investitionsplanung der [WirGarten-Muster-Finanzplanung](#).

Plant die Größe eures Maschinenunterstands entsprechend der Maschinen und trocken zu lagernden Hilfsstoffen wie Netze und Vliese, die ihr mittelfristig haben werdet. Bedenkt, dass ihr für

einen Traktor vor den Anbaugeräten Platz braucht, um diese anhängen zu können. Zweireihiges Abstellen von Anbaugeräten ist nur für Maschinen sinnvoll, die nur einmal im Jahr gebraucht werden. Der Trecker und andere empfindliche Geräte sollten wettergeschützt in einem Maschinenunterstand abgestellt werden, andere Geräte wie z. B. Grubber sind relativ unempfindlich, da sie lediglich aus Stahl bestehen und keine



beweglichen Teile haben. Diese brauchen keinen teuren, überdachten Stellplatz. Für den Wasch- und Kommissionierplatz müsst ihr ebenfalls den Platz und die Arbeitsabläufe planen, um auch in der Ziel-Betriebsgröße genügend Platz für das Waschen, Aufbereiten und Kommissionieren eures Gemüses zu haben.

Bedenkt, dass ihr für das Abladen und Aufbauen der Elemente einen Frontlader oder Hubwagen benötigt. Fragt bei benachbarten Betrieben oder über eure [Mitgliedschaft](#)



[im Maschinenring](#) nach, ob das jemand für euch in Lohn erledigen kann. Den Aufbau der Container-Überdachungen könnt ihr zu einer Community-Aktion machen.

Alternativ zu Container-Überdachung könnt ihr auch eine erdverankerte Rundbogenhalle aufbauen. Die Konstruktion ist die gleiche wie bei einem Gewächshaus, nur dass die Giebelwände fehlen und eine undurchsichtige Folie aufgezogen wird. Auch

wenn die technischen Unterschiede zum Gewächshaus nicht sehr groß sind, ist zu beachten, dass ein Maschinenunterstand zumindest in Niedersachsen nicht verfahrensfrei errichtet werden darf, sondern einer Baugenehmigung bedarf.

Gewächshäuser inkl. Beregnung



Gewächshäuser sind für einen Gemüsebaubetrieb unverzichtbar, um im Frühling Salate, Spinat, Radieschen u.a., im Sommer Gurken, Tomaten, Paprika und Basilikum sowie im Herbst und Winter Wintersalat wie Postelein, Feldsalat, Asiamischungen u.a. anbieten zu können. Wie viel geschützte Anbaufläche ihr für eure Gärtnerei benötigt, ist abhängig von eurem [Betriebskonzept](#). Im WirGarten Lüneburg haben wir mit einer Brutto-Anbaufläche

von 2,4 m² je M-Ernteanteil gerechnet, was bei einer Startgröße von 250 M-Äquivalenten 600 m² entsprach.

In Lüneburg haben wir uns für das Modell Filclair 930 CR entschieden. Die Firsthöhe beträgt 3,78 m. Vorteile sind zum einen die elliptische Form, die im unteren Bereich für relativ steile Seitenwände sorgt, so dass die Randbeete gut ausgenutzt werden können und ein bequemes Arbeiten möglich ist. Zum anderen hat dieses Modell keine durchgehende Folie. Jedes Segment ist 1,50 m breit und wird einzeln mit einer Schlauchfolienbahn bespannt. So kann die Folie bei Beschädigungen kleinflächig ausgetauscht werden. Ein weiterer Pluspunkt ist, dass die Gewächshauslänge in 1,50-m-Schritten frei wählbar ist. Schließlich sind für das Modell Lüftungselemente erhältlich, die hochgefahren werden können. Neben einer Lüftung an den Giebeln ist so auch eine sehr effektive Lüftung nach oben möglich. Unsere Gewächshäuser sind jeweils 22,50 m lang und verfügen über jeweils zwei Lüftungselemente. Heute würden

wir vermutlich mit Thermogewächshäusern, ein Doppelfoliengewächshaus, und einer automatischen Seitenlüftung arbeiten.

Den Standort und die Ausrichtung habt ihr beim [Flächendesign](#) bereits festgelegt.

Kosten und Anbieter für Gewächshäuser findet ihr zur Orientierung in der Investitionsplanung der [WirGarten-Muster-Finanzplanung](#).

Die Anlieferung der Gewächshäuser erfolgt durch eine Spedition. Hier sollte beim Abladen unbedingt ein Trecker mit Frontlader, Gabelstapler o. ä. vorhanden sein, um ein zügiges und kräftesparendes Abladen zu ermöglichen. Falls ihr diese Maschinen nicht zur Verfügung habt, fragt bei benachbarten Betrieben oder über eure [Mitgliedschaft im Maschinenring](#) nach, ob das jemand für euch in Lohn erledigen kann.

Zusammen mit einem Monteur der Firma können die Gewächshäuser in einer Mitgliederbauaktion aufgestellt werden. Die Bezahlung der Monteursstunden sowie einer Unterkunft für diesen beläuft sich zwar auf eine vierstellige Summe, die professionelle Anleitung macht sich aber bezahlt: So können die Gewächshäuser fachlich gut aufgebaut und die Arbeitskraft der Mitglieder optimal eingesetzt werden. Wichtig ist es, die Folien straff genug zu spannen, damit diese wind- und schneefest auf dem Gerüst aufliegen. Werden die Häuser im Winter aufgestellt, müssen die Folien im Sommer aufgrund der höheren Temperaturen nachgespannt werden.

Bisher leider nur sehr selten verwendet und nur teuer als Komplettlösung zu bekommen sind mobile Gewächshäuser. Sie können leicht über der Fläche verschoben werden. Dadurch sind sowohl Fruchtfolge als auch die Auslastung der Fläche höher. Eine Selbstbaulösung ist von [Christoph Zerfuchs](#) online zu sehen.

Wir empfehlen, von der Gewächshausfirma auch direkt die Gewächshaus-Beregnung mitzukaufen und installieren zu lassen, da so Gewächshäuser inkl. Beregnung in einem Montagezeitraum unter Anleitung eines Fach-Monteurs aufgebaut werden können und somit Koordinationsaufwand zwischen verschiedenen Dienstleistern wegfällt. Außerdem übernimmt dann ein Anbieter die Garantie für Gewächshäuser inkl. Beregnung.

Die Beregnungstechnik kann aber auch, je nach Fachkompetenz und Erfahrung in eurem Team, direkt von der Gewächshausfirma mitgekauft und von euch selbst installiert werden. Alternativ kann die gesamte Beregnungstechnik für die Gewächshäuser und das Freiland auch gesondert von einer Fachfirma geplant, gekauft und installiert werden. Je nach eurem Erfahrungs- und Kompetenz-Level im Team lohnt es sich für die verschiedenen Vorgehensweisen Angebote einzuholen, um zu kalkulieren was für euren Betrieb am günstigsten ist.

Jedes Folienhaus wird mit zwei Überkopfberegnungssträngen ausgerüstet. Darüber hinaus werden die Gewächshäuser an das interne Beregnungsnetz (s. u.) angeschlossen. Für die Tomaten braucht es zusätzlich noch eine Beregnungsmöglichkeit, bei der diese trocken bleiben. Wird mit Mulch gearbeitet, empfehlen sich PVC-Stränge mit Düsen, um das Mulch flächig feucht zu halten. Wird mit Folien oder offenem Boden gearbeitet, können auch Tropfschläuche eingesetzt werden.



- Gewächshäuser dürfen im Rahmen der landesrechtlichen Vorschriften verfahrensfrei aufgestellt werden
- Kauf die Gewächshäuser inkl. Beregnungstechnik von einem professionellen Anbieter
- Lasst euch beim Aufbau der Gewächshäuser und Beregnungstechnik von einem Fachmonteur anleiten
- Macht den Aufbau eurer Gewächshäuser zu einer Community-Bauaktion

Eine ergänzende Möglichkeit zu Gewächshäusern ist, mit Wandelkappen zu arbeiten. Diese findest Du zum Beispiel bei der [Firma Poppen Gewächshausbau GmbH & Co. KG](#). Wandelkappen sind nicht so groß und massiv wie Gewächshäuser, und, wie der Name sagt, darauf ausgelegt, öfter auf- und abgebaut zu werden. Allerdings sind sie schlechter zu lüften als Gewächshäuser und es fehlt ihnen eine stabile Konstruktion, die das Aufbinden von Gurken- und Tomatenpflanzen ermöglichen würde. Außerdem sind sie Gewächshäusern in Sachen Arbeitsergonomie und -wirtschaftlichkeit unterlegen.

Zuwegung und interne Wege

Im [Flächendesign](#) habt ihr eure internen Wege und die Zuwegung zu eurem Betrieb geplant. Jetzt geht es darum, diese auch anzulegen. Die **befestigten Wege und die Stellflächen** lasst ihr am besten von einem Wegbau-Unternehmen oder Gartenlandschaftsbaubetrieb anlegen. Vielbefahrene Treckerwege und auch die Zuwegung, auf der Liefer-LKW und Transportfahrzeuge fahren, müssen auch für sehr schwere Fahrzeuge bei schlechtem Wetter befahrbar und daher ordentlich befestigt sein. Deshalb lohnt es sich, diese gleich professionell anlegen zu lassen, um nicht nach zwei Jahren wieder nachbessern zu müssen.

Alle anderen Wege sollten trittfest sein. Hier bietet es sich an, Rasen einzusäen. Wege, auf denen ihr mit Handkarren fahrt, und Fußwege können auch mit Hackschnitzeln angelegt werden (achtet darauf, dass sie möglichst eben sind!).

Die [Beetwege](#) werden in einem eigenen Kapitel behandelt.

Wasser

Beregnungsbrunnen und internes Wasserleitungsnetz

Für Gemüsebau ist ein Beregnungsbrunnen oder eine andere Wasserquelle unerlässlich. Im Sommer treten immer wieder längere Phasen mit hohen Temperaturen und wenig Niederschlag auf. Wenn nicht beregnet werden kann, müssen Saat- und Pflanzarbeiten verschoben werden oder sind komplett unmöglich.

Empfehlenswert ist eine elektrische **Pumpe mit Frequenzsteuerung**, die dafür sorgt, dass die Pumpleistung an die entnommene Wassermenge angepasst wird. Für die Entnahme von Kleinstmengen, etwa beim Befüllen einer Gießkanne, gibt es einen Ausgleichsbehälter, damit dafür nicht extra die Pumpe anlaufen muss. Für die Pumpe mit Frequenzsteuerung könnt ihr bis zu 13.000 € veranschlagen. Eine **Dieselpumpe** ist übrigens für die Beregnungsanforderungen eine Gärtnerei viel zu unflexibel.

Für die Beregnung im Freiland müsst ihr ein **internes Wasserleitungsnetz mit Hydranten** erstellen. Die Hydranten befinden sich jeweils an den Stirnseiten der Beete oder zwischen Beetblöcken und haben für Feldgemüse einen Abstand von 30 Meter untereinander. So ist lediglich eine kurze Schlauchleitung bis zum nächsten Hydranten zu verlegen, und schon kann das Gemüse mit der Trommelberegnung oder anderen Beregnungssystemen bewässert werden. Im Market Garden empfehlen wir 10 - 20 Meter, da meist mit kleineren Regnern gearbeitet wird und sonst die Wege zum An- und Ausmachen zu lang werden. Auch empfiehlt es sich, an jedem Abgang mindestens zwei Hähne zu installieren. Die Rohrleitungen selbst sollten frostsicher in etwa 0,80 m Tiefe verlegt werden und einen Durchmesser von 100mm haben. Für die Erstellung des internen Beregnungsnetzes können etwa 4.000 € eingeplant werden. Zwingend beregnet werden müssen auch die **Gewächshäuser**, da in ihnen ja nie Niederschlag fällt. Die Gewächshäuser sind an das interne Wasserleitungsnetz angeschlossen und können somit aus dem Brunnen mit der Pumpe beregnet werden. Denkt unbedingt daran, einen Plan zu erstellen, in dem eingezeichnet wird, wo genau die Leitungen des internen Beregnungsnetzes verlaufen. Nur so besteht die Chance, diese später wiederzufinden, etwa, wenn Reparaturen notwendig werden.

Wo kommt das Wasser zum Beregnen her? Möglich ist eine Beregnung über eine **Feldberegnungsgemeinschaft**. Die ist unserer Meinung nach aber nicht zu empfehlen. Da hier eine Abstimmung mehrerer Nutzer:innen nötig ist, kann die Beregnung nicht mehr allein nach den Notwendigkeiten des eigenen Betriebs erfolgen. Möglich ist es auch, einen **Brunnen bohren** zu lassen. Die Kosten hängen von der Tiefe des Grundwassers ab: in der Regel kann man mit 150€ pro Bohrmeter plus Leitung, Wasserproben und Schacht rechnen. Allerdings wird das Grundwasser durch viele Nutzungen in vielen Regionen bereits so stark genutzt, dass durch die zuständigen Wasserbehörden häufig keine neuen Genehmigungen mehr erteilt werden.

Für die Nutzung von Grundwasser muss eine Entnahmegebühr an die zuständige Wasserbehörde entrichtet werden, wenn der Verbrauch eine gewisse Menge überschreitet. Deswegen muss zur Ermittlung des Verbrauchs zwingend eine Wasseruhr vorhanden sein. In Niedersachsen beträgt die Grundwasserentnahmegebühr 0,007 €/m³. Diese muss jedoch erst entrichtet werden, wenn jährlich mehr als 260 € Gebühren auflaufen, also mehr als 37.143 m³/a entnommen werden. Diesen Schwellenwert dürfte ein WirGarten in der Regel nicht überschreiten. Bezüglich der gesetzlichen Regelungen in anderen Bundesländern müsst ihr euch bei Eurer zuständigen Wasserbehörde erkundigen, diese ist in der Regel beim örtlich zuständigen Landkreis angesiedelt.

Wenn ein **neuer Brunnen** erstellt wird, muss dies auch durch eine Fachfirma erfolgen. Die Erstellung eines neuen Brunnens bedarf der Erlaubnis bzw. Bewilligung durch die zuständige Wasserbehörde (§ 8 Wasserhaushaltsgesetz (WHG)). Alle Arbeiten können von einer entsprechenden Fachfirma ausgeführt werden, in Nordostniedersachsen können wir hierfür die Firma [PORSCH Wasser- und Umwelttechnik GmbH](#) aus Emmendorf empfehlen.

Um mehr über die **Qualität des Beregnungswassers** zu erfahren, kann es ratsam sein, eine Wasseranalyse durchführen zu lassen. So können die Zusammensetzung des Wassers nach den gängigen Parametern sowie eine mögliche Belastung mit Schadstoffen (Schwermetalle, Nitrat, organische Schadstoffe) ermittelt werden. Wasseranalysen werden von entsprechenden Laboren angeboten. Eine ausführliche Beschreibung zur Wasseranalyse findet ihr im Kapitel "[Favoriten-Fläche systematisch prüfen](#)".

Achtet beim Kauf der Bewässerungstechnik unbedingt darauf, dass sie wirklich gut funktioniert und spart nicht an dieser Stelle. Zum Einen kostet eine schlecht funktionierende Lösung sehr viel Zeit und Nerven, zum Anderen kann ein Ausfall in der Saison hohe Kosten für einen Ersatz und/oder Ausfälle in den Kulturen mit sich bringen.

Bei Beregnungstrommeln empfiehlt sich, ein **Modell mit Autostopfunktion** zu nehmen, wodurch sie die Nacht über laufen kann. Aber auch am Tag ist es sehr praktisch, da man sie nur anschalten, nicht aber abschalten muss.

Im [Infrasturkturkonzept](#) müsst ihr eure Flächenplanung so gestalten, dass eine effiziente Bewässerung möglich ist. Auch empfiehlt es sich, die Beregnungsmöglichkeiten bei der Beetbelegung und Fruchtfolgeplanung mit im Blick zu haben. Wenn Neupflanzungen in der gleichen Woche über die ganze Fläche verteilt sind, kann zeitnahes Angießen, wenn z.B. nur eine Beregnungstrommel vorhanden ist, nicht gewährleistet werden. Nach Möglichkeit gestaltet die Technik und Infrastruktur so einfach, dass sie **von vielen Teammitgliedern bedient** werden kann. Nur so ist eine gute Vertretungsregelung möglich und auch eine Aufteilung der Zeiten machbar.



- Eine Möglichkeit zur Beregnung ist unerlässlich, am besten ist ein eigener Beregnungsbrunnen.
- Mittels einen internen Wasserleitungsnetzes können sowohl Hydranten an den Stirnseiten der Beete als auch die Gewächshäuser mit Wasser versorgt werden.
- Für das entnommene Grundwasser muss eine Wasserentnahmegebühr bezahlt werden, weswegen unbedingt eine Wasseruhr vorhanden sein muss.
- Das interne Wasserleitungsnetz sowie ggf. ein Brunnen sollten durch eine professionelle Fachfirma erstellt werden.
- Das interne Wasserleitungsnetz muss frostfrei in mind. 80 cm Tiefe verlegt werden. Außerdem sollte dessen Verlauf unbedingt in einem Plan festgehalten werden, um die Leitungen später wiederfinden zu können.
- Die Erstellung des internen Beregnungsnetzes kann mit der Erstellung des internen Stromnetzes verbunden werden.
- Eine Wasseranalyse gibt genauen Aufschluss über die Qualität des Beregnungswassers und evtl. vorhandene Belastungen.
- Kauft funktionierende Technik!
- Achtet darauf, dass sie von möglichst vielen Teammitgliedern bedient werden kann (für Urlaubs- und Krankenvertretung und Aufteilung der Beregnungszeiten).

See/Wasserelemente

See und Wasserelemente können einen Ersatz zu einem Brunnen darstellen. Sie sind aber meist teurer und aufwändiger in der Genehmigung. Dafür haben sie ökologische und soziale Mehrwerte: Seen sind Biotope, sie gestalten die Landschaft (sind also schön anzusehen), sie liefern angewärmtes Gießwasser und können - sofern sie groß genug sind und nicht regelmäßig vollständig entleert werden - als Badesee oder für Fischzucht genutzt werden.

Um einen See anzulegen, braucht es genug Oberflächenwasser, das aufgefangen und in den See geleitet werden kann. Wenn ihr also große Dachflächen, Gewächshäuser mit Regenrinne und/oder versiegelte Flächen habt, könnte ein See ein Element für euren Betrieb sein. Dieser muss - gerade wenn ihr ihn statt eines Brunnens nutzen wollt - groß genug sein, damit euch auch in langen Trockenperioden das Wasser nicht ausgeht. Insbesondere wenn Fische im Teich sind, baut einen guten Filter in die Pumpe, damit die Düsen eures Bewässerungssystems nicht verstopfen.

Wollt ihr einen See oder Teich auf eurem Gelände anlegen, empfehlen wir euch eine gesonderte Beratung. Außerdem solltet ihr die Auflagen und Genehmigungsverfahren berücksichtigen.

Maschinen

Maschinen für den Market Garden

Ein Vorteil des Market Garden Systems ist die geringe Technisierung. Wer ausschließlich mit einem Market Garden arbeitet, braucht keinen Traktor! Achtet bei der Anschaffung der Handgeräte darauf, dass diese auf die Beetbreite von 0.75 Metern abgestimmt sind. Wir empfehlen euch deshalb, z.B. einen Rechen mit 80 cm Breite zu kaufen, um unnötige Arbeit zu sparen.

No-Dig Market Garden

Im No-Dig System kann ganz auf motorgetriebene Maschinen verzichtet werden. Es kommen lediglich Handwerkzeuge wie Radhacke, Handhacke, Erntewerkzeuge und Handsähmaschinen zum Einsatz. Lediglich ein Rasenmäher wird benötigt, wenn ihr mit grünen Wegen arbeitet.

Low-Till Market Garden

Im Low-Till Market Garden wird die Bodenbearbeitung mit einem **Einachstraktor** erledigt. Die wahrscheinlich meistgenutzte Marke ist BCS. Das Modell hängt davon ab welche Anbaugeräte ihr verwenden wollt. Wir empfehlen jedoch lieber etwas mehr Leistung, um auch in der Zukunft flexibel sein zu können.

Der Einachstraktor bietet die Möglichkeit (ähnlich wie bei einem Traktor), verschiedene Anbaugeräte zu nutzen. Als Standard und günstigste Variante bietet sich die **Fräse** als Anbaugerät an. Achtet darauf, dass die Fräsmesser einen 90Grad Winkel haben. Nur so ist ein flacher, ganzflächiger Schnitt möglich.

Als Ergänzung zur Fräse empfiehlt sich eine **Kreiselegge**. Mit ihr kann die Saat- und Pflanzbeetvorbereitung und das Einarbeiten von Kompost erfolgen.

Da im Low-Till System viel mit Gründüngungen gearbeitet wird, ist ein **Schlegelmulcher** dringend anzuraten. Mit ihm kann die Biomasse einfach und schnell zerkleinert werden und gewährleistet bei direkter Einarbeitung, dass die Beete zeitnah wieder mit einer Kultur belegt werden können. Die Handwerkzeuge sind die gleichen wie im No-Dig System.

In der [WirGarten-Muster-Finanzplanung](#) haben wir in der Investitionsplanung einen kompletten Maschinenpark für Market Garden integriert.

Um euch über den aktuellen Stand über gute Maschinen im Market Garden-System zu informieren, empfehlen wir euch <https://marketgarden.de/> und <https://kolibri-netzwerk.de/>.

Maschinen für klassischen Feldgemüsebau

Für gärtnerische Arbeiten ist in der Regel kein Traktor mit einer hohen Motorleistung erforderlich. Deshalb empfehlen wir euch, einen Trecker mit 40 - 60 PS zu kaufen. Trecker mit höherer Motorleistung sind teuer in der Anschaffung und ziehen daher neben höheren Investitionen auch höhere Abschreibungen nach sich. Außerdem verbrauchen sie mehr Kraftstoff. Grundbodenbearbeitung mit Pflug und Schwergrubber benötigt in der Regel eine höhere Motorleistung. Diese eher seltenen Arbeiten können jedoch von einem Partner-Biobetrieb oder über den Maschinenring ausgeführt werden.

Ein neuer Schlepper, der den notwendigen Anforderungen entspricht, kostet mindestens 30.000 €. Dabei handelt es sich um Modelle der [Firma Kubota](#), die allerdings zu diesem Preis nicht über eine Kabine verfügen. Entsprechende Modelle der [Firma Fendt](#) z. B. kosten ca. 90.000 € (dann allerdings auch mit Kabine).

Gebrauchte Schlepper werden u. a. bei [ebay](#) angeboten, über die [Bio-Warenbörse](#), den Rundbrief des [Netzwerks solidarische Landwirtschaft](#), etc. Bei Gebrauchtscleppern besteht aber meist das Problem, sich über den Zustand und die verbleibende Nutzungsdauer selten wirklich sicher sein zu können. Wenn ihr keine:n definitiv vertrauenswürdige:n Verkäufer:in kennt oder jemanden, der einen Trecker auf jeden Fall reparieren kann, kann es eine gute Lösung sein, einen günstigen neuen Schlepper zu kaufen.

Bei der Auswahl der Maschinen haben wir darauf geachtet, keine Spezialmaschinen einzuplanen, sondern möglichst universal einsetzbare Maschinen anzuschaffen. So sind bei vergleichsweise geringen Investitionen für alle Tätigkeiten helfende Maschinen vorhanden. Außerdem haben wir darauf geachtet, Maschinen mit geringen Arbeitsbreiten anzuschaffen, in der Regel zwei Meter und weniger. Breitere Geräte arbeiten zwar effizienter, lassen sich auf den vergleichsweise kleinteiligen Anbauflächen im WirGarten meistens nicht einsetzen, da oft nur schmale Stücke bearbeitet werden.

Das Maschinenkonzept, das wir damals für einen WirGarten entwickelt haben, umfasst folgende Geräte:

- **Feingrubber bzw. Federzinkenegge:** Mit ihnen kann der Boden oberflächlich bearbeitet werden, um etwa vor dem Pflanzen aufgelaufene Beikräuter zu entfernen. Auf leichtem Sandboden hinterlässt er in der Regel ein pflanzfertiges Beet.
- **Beet-Fräse:** Mit ihr können auch größere Pflanzen zerkleinert und als erster Schritt flach eingearbeitet werden, etwa Ernterückstände oder Gründüngungen. Mit ihr kann auch die Grundbodenbearbeitung bzw.

Beetvorbereitung erledigt werden. Mit ihr werden alle Beete angelegt und vorbereitet.

- **Pflanzmaschine:** Wir empfehlen eine dreireihige Akkord-Pflanzmaschine ohne Pflanzscheiben zu kaufen. Sie ist günstig und relativ flexibel. Wer mehr investieren möchte oder eine gute gebrauchte Alternative findet, kann auch mit Becherpflanzmaschinen arbeiten. Wobei hierbei zu beachten ist, dass bei eigener Anzucht die Wurzelballen stabil genug sein müssen, um die Fallhöhe zu überstehen.
- **Sämaschine:** Wir empfehlen, sich für einen Sämaschine Typ zu entscheiden und die entsprechende Anzahl Sä-Aggregate zu kaufen. Die entsprechende Aufnahme bzw. der Anbau an den Traktor unterscheidet sich je nach Hersteller. Eine robuste Allzweckmaschine ist der Typ [Sembdner](#). Sie ist allerdings relativ unpräzise. Etwas genauer ist der JP-X von [Terradonis](#). Diese Sämaschinen sind technisch sehr einfach und damit wenig anfällig und sie sind für alles Saatgut geeignet. Beide Geräte können auch als Handsämaschine verwendet werden. Wenn viele Aussaaten im Feldgemüsebau gemacht werden, lohnt es sich, die Augen nach einer **gebrauchten pneumatischen Einzelkornsähmaschine** offen zu halten.
- **Treckerhacke:** Maschinelles Hacken, etwa mit einer Gänsefußscharhacke mit Parallelogrammaufhängung, ist eine große Zeitersparnis. Hat man mehrere Abstände und die Möglichkeit, günstig an gebrauchte Geräte zu kommen, empfiehlt es sich, zwei Hackrahmen auf die jeweiligen Abstände einzustellen.
- **Häufelflug:** Mit ihm können Kartoffeln, Möhren, Lauch und andere Kulturen, bei denen dies vorteilhaft ist, angehäufelt werden. Vorteilhaft sind verstellbare Häufelkörper, um flexibler arbeiten zu können.
- **Abflammgerät:** Mit einem Abflammgerät können direkt gesäte Kulturen wie z. B. Möhren oder Rote Bete im Voraufbau abgeflammt werden. Die Beikräuter vergehen in der Hitze der Brenner und die Kulturpflanzen starten in ein beikrautfreies Beet. So kann ein Jätedurchgang gespart werden.
- **Mulcher:** Er schneidet und zerkleinert das Schnittgut. So können z.B. Ernterückstände zerkleinert werden, um sie anschließend einzuarbeiten. Außerdem mähen wir mit ihm die Wege und Grünflächen im WirGarten.
- **Schwingsiebroder:** Mit ihm können Kartoffeln geerntet werden, das heißt, ihr benötigt das Gerät nur, wenn ihr Kartoffeln anbaut. Ein Schwingsiebroder holt die Kartoffeln nur aus dem Boden, rüttelt die Erde ab und legt sie dann auf Schwad ab. Von dort werden sie per Hand in Großkisten gesammelt. Im WirGarten empfehlen wir, dies im Rahmen von Erntefesten mit den Mitgliedern zusammen zu machen. Diese Methode macht jedoch nur Sinn, wenn es sich um kleinere Mengen handelt. Für größere Mengen empfehlen wir, die Ernte im Lohn mit einem Kartoffelroder machen zu lassen.
- **Anhänger:** Ein einfacher Anhänger für Transporte ist einfach unverzichtbar. Er kann an den Trecker angehängt werden, um z. B. Jungpflanzen zum Pflanzen auf den Acker zu bringen oder geerntetes Gemüse ins Lager oder zur Aufbereitung.

- **Trommelberegnung:** Um die Mitglieder ganzjährig mit Gemüse versorgen zu können, muss euer WirGarten beregnet werden. Eine kleine Trommelberegnung, die 15 m³ Wasser pro Stunde verregnet, stellt eine arbeitswirtschaftlich gute Lösung dar, um alle Kulturen mit Wasser zu versorgen, wenn dies notwendig ist. Alternativ können auch Regnersysteme mit Rohren genutzt werden. Je nachdem, was in gutem Zustand gebraucht zu bekommen ist. Lest dazu auch [Beregnungsbrunnen und internes Wasserleitungsnetz](#). Wenn keine wirklich gute Beregnungstrommel gebraucht zu bekommen ist, raten wir euch, die 6.000-8.000 Euro für eine neue zu investieren. Der Ärger und die Nerven geschweige denn die Ernteauffälle sind das Sparen nicht wert. Die Bewässerung ist ein großes Investment, ohne dass jedoch im Gemüsebau keine sicheren Erträge und gute Qualitäten garantiert werden können.
- **Handgabelstapler:** Wir haben uns in Lüneburg für das Konzept entschieden, Großkisten zu verwenden, da dies eine enorme Arbeitserleichterung ist. Auch wenn die im Konzept vorgesehenen Großkisten aus Kunststoff leer bequem zu zweit getragen werden können (sie wiegen 36 kg), ist für das Bewegen und Stapeln voller Großkisten ein Handgabelstapler notwendig.

Fast alle dieser Maschinen können über das Internet gekauft werden. Auch hier lohnt es sich, bei [ebay](#) zu gucken. Die meisten Anbaugeräte, insbesondere die ohne Zapfwellenantrieb, sind nicht sehr komplex aufgebaut und daher im Gegensatz zu einem Trecker auch einfach zu reparieren. Daher macht ein Gebrauchtkauf hier auf jeden Fall Sinn, wenn es passende Angebote gibt. Vom guten Zustand des verkauften Anbaugerätes müsst ihr euch natürlich trotzdem überzeugen.

Dezidierte Gartenbaugeräte wie z. B. eine Accord-Pflanzmaschine werden in Norddeutschland nur sehr selten angeboten, diese können z. B. von der Firma [Duijndam](#) aus Nieuwerkerk a/d IJssel in den Niederlanden gekauft werden. Von der Firma [Sembdner](#) aus Fürstfeldbruck können die Sämaschinen mit separatem gekauft werden, das mit einem extra Fahrgestell als Handsämaschine genutzt werden kann. Natürlich lohnt es sich aber auch, bei Landmaschinenhändler:innen und Landwirt:innen in eurer Umgebung nachzufragen.

Maschinen für Mulchgemüsebau

In der [WirGarten-Muster-Finanzplanung](#) haben wir in der Investitionsplanung einen angepassten Maschinenpark für Mulch-Gemüsebau integriert, den wir hier nicht einzeln aufgeführt haben.

Leichte Maschinen und Handgeräte

Jede Gemüsegärtnerei benötigt natürlich auch gärtnerische Handgeräte. Hierzu gehören z.B. **Schaufeln, Spaten, Grabegabeln, Schubkarren, Jätefäuste, Rechen** und

www.WirGarten.com - hallo@WirGarten.com - Stand: Mai 2024

Hacken. Ein sehr wichtiges Gerät ist unserer Meinung nach ein **Reihenzieher**. Damit können Beete für die Pflanzung von Hand vorgespurt werden, also vor allem im Gewächshaus. Auf so einem angespurten Beet kann viel einfacher gerade und in gleichbleibendem Abstand gepflanzt werden, was wiederum die Kulturpflege sehr erleichtert. Bei den Handhacken empfiehlt sich die "normale" Gartenhacke für mittleres Beikraut. Die Drahhacke für kleines und eine schwere "Rübenhacke" für sehr große Beikräuter. Bedenkt, dass Hacken eine gute Arbeit für Freiwillige und Community-Aktionen ist. Daher ist es wichtig, von den meist genutzten Modellen genügend am Betrieb zu haben.

Ein weiteres unverzichtbares Handgerät ist die **Radhacke**. Mit ihr lassen sich alle Kulturen, die nicht mit dem Trecker gehackt werden können, viel schneller hacken, als mit einer herkömmlichen Handhacke. Für Radhacken sind viele verschiedene Hackschare bis hin zu einem Kultivator und einem Häufelpflug erhältlich, so dass mit diesem Gerät vielseitig gearbeitet werden kann.

Für die Pflege empfiehlt sich auch ein **Abflamngerät**. Diese gibt es auch als handgeschobene Varianten.

Schließlich gehört auch eine **Handsämaschine** vom Typ Sembdner oder JP-X (s. o.) für kleinere Säarbeiten dazu.

Für den Pflanzenschutz und für Flüssigdünger wird eine **Rückenspritze** benötigt.

Alle Hand- und Kleingeräte wie Schaufeln, Spaten, Schubkarren, Messer, **Rosenscheren**, Hacken, Reihenzieher und Radhacke können neu gekauft werden. Eine große Auswahl findet ihr z. B. bei [Hartmann Brockhaus](#) oder [Meyer](#). Wenn ihr große Mengen bei eine:r Anbieter:in bestellt, hat das den Vorteil, dass ihr Versandkosten sparen oder sogar einen Preisnachlass aushandeln könnt. Weitere Bezugsquellen findet ihr auf unserer Website unter <https://www.wirgarten.com/bezugsquellenliste/>.

Wenn ihr mit begrünten Wegen arbeitet oder auch kleinere Flächen mähen müsst, empfiehlt es sich, noch einen **Rasenmäher** zu kaufen. Hierbei ist zu beachten, dass ein geländetauglicher genommen wird, da die Heimmäher oft nicht mit unebenem Boden und höheren Beständen klar kommen. Für Ränder und Ecken kann ein **Freischneider** eine gute Alternative darstellen.



- Handgeräte wie Schaufeln, Spaten, Grabegabeln, Schubkarren, Jätefäuste, Rechen und Hacken sind in einer Gemüsegärtnerei unverzichtbar.
- Weitere wichtige Handgeräte sind Reihenzieher und Radhacke, da sie ein sehr effizientes Arbeiten ermöglichen.

Material

Netze, Vliese, Folien & Mini-Tunnel

Netze und Vliese sind wichtig, um einzelne Kulturen zu schützen. **Netze** mit der richtigen Maschenweite helfen, Schadinsekten wie die Möhrenfliege, den Kohlweißling oder die Lauchminiermotte fernzuhalten, die sich in den letzten Jahren immer weiter nach Norden ausbreitet. **Vliese** können dies als Nebeneffekt auch, vor allem dienen sie aber dem Frostschutz bei Früh- und Spätsätzen sowie der Verfrühung. Unter einem mittelschweren Vlies kann es bis zu 2 °C wärmer sein als außerhalb. Vliese können auch innerhalb von Gewächshäusern angewendet werden, um die dort wachsenden Kulturen zusätzlich zu schützen.

Bei Netzen wie bei Vliesen ist es wichtig, die richtige Maschenweite bzw. die richtige Stärke zu wählen: Ist die Maschenweite zu groß, werden die kulturspezifischen Schadinsekten nicht ferngehalten. Ist die Maschenweite hingegen unnötig gering, wird Feuchtigkeit an der Verdunstung gehindert, so dass Schimmel und Fäule unter dem Netz die Folge sein können.

Gegen die Lauchminiermotte und Möhrenfliege sind Netze mit einer Maschenweite von 0,8 mm x 0,8 mm notwendig, für alle anderen Kulturen ist eine Maschenweite von 1,3 mm x 1,3 mm ausreichend. Ähnliches gilt für Vliese: Je schwerer das Vlies, desto besser isoliert es, desto weniger Licht und Verdunstungsfeuchte lässt es aber andererseits durch. Wir haben uns in Lüneburg dafür entschieden, lediglich mittelschwere Vliese mit ca. 20 g/m² anzuschaffen, damit wir sie möglichst in vielen Situationen nutzen können.

Die Längen orientieren sich an euren Beetlängen, wobei die Vliese bei weniger als 100m Beetlänge geteilt werden müssen. Die Breite orientiert sich an der Beetbreite und der Anzahl Beete mit einer Kultur. Werden sie zu schmal gekauft, müssen unnötig Säcke ausgelegt werden und der Aufwand bei der Pflege ist höher, weil mehr aufgedeckt werden muss.

Um Netze und Vliese zu befestigen, empfehlen wir, mit **Sandsäcken** zu arbeiten. Diese können mit Trecker und Anhänger leicht zum Einsatzort gebracht werden. Je nach persönlichen Vorlieben können die Vliese und Netze auch mit Erde an Ort und Stelle befestigt werden.. Um diese ausreichend zu sichern, sollte von den Ecken ausgehend alle drei bis fünf Meter ein Sack abgelegt werden. Sandsäcke könnt ihr in einer Mitgliederaktion befüllen, sie sollten mindestens 2 kg schwer sein.

Um die Vliese nicht direkt auf die Kultur zu legen, können **Federstahlstäbe** als Abstandshalter genutzt werden. Sie lassen sich leicht auf- und abbauen und ihr vermeidet mit dem Tunnelaufbau Schäden an den Kulturen. Für die Beete im Market Garden könnt ihr 5mm dicken Spanndraht kaufen und die Rolle halbieren. Dadurch erhält man Minibögen - eine günstige Alternative zu den Federstahlstäben.

Gebrauchte Silofolie eignet sich sehr gut dazu, im Market Garden nicht genutzte Beete, die eine starke Verunkrautung besonders mit Wurzelunkräutern haben, abzudecken (siehe [Wurzelunkräuter beseitigen](#)). Außerdem kann mit ihnen ein "falsches" Saatbeet simuliert werden: Bearbeiten - Angießen - Abdecken - Keimung abwarten und erst aufdecken, wenn die Beikräuter abgestorben sind. Dann könnt ihr in das unkrautfreie Beet säen.



- Empfindliche Kulturen werden im Freiland gegen Schadinsekten mit einem Netz abgedeckt. Dabei ist es wichtig, auf die richtige Maschenweite zu achten, die weder zu groß noch zu klein sein darf.
- Zur Verfrühung sowie zum Frostschutz werden Kulturen mit Vliesen abgedeckt.
- Um Netze und Vliese festzulegen, empfehlen wir Sandsäcke, die an den Ecken sowie im Abstand von 3 m bis 5 m aufgelegt werden.

Kisten

Kisten sind auf einem Gemüsebaubetrieb unverzichtbar: Ihr benötigt **Kleinkisten**, in die das Gemüse geerntet und in denen es ggf. zu den Abholorten gebracht wird, und **Großkisten**, wenn ihr Lagergemüse anbaut. Die Menge der Kisten, die euer Betrieb benötigt, hängt von verschiedenen Faktoren (Anbaukonzept, Verteilungskonzept, Gemüselagerung) ab und wird im Betriebskonzept errechnet.

Bei den **Großkisten** für das Lagergemüse haben wir uns in Lüneburg für sogenannte **“Palboxen”** entschieden: Das sind Großkisten aus Kunststoff, die die Abmessungen 1,20 m x 1,00 m x 0,75 m aufweisen. Sie sind stapelbar und haben den Vorteil, dass sie leer ohne weiteres von Hand bewegt werden können, da sie nur 36 kg Eigengewicht haben. Achtung: Es gibt verschiedene Hersteller, die “Palboxen” anbieten, und diese verschiedenen Fabrikate lassen sich nicht immer ohne weiteres aufeinander stapeln. Daher empfehlen wir, alle “Palboxen” beim selben Hersteller zu kaufen. Der Einsatz von Großkisten hat zur Folge, dass ein Gabelstapler angeschafft und ein befestigter Untergrund mit einer Traglast von über 2 t/m² gebaut werden muss. Hinzu kommt, dass bei der Ernte der Lagerkulturen wie Kopfkohl diese zunächst auf einen Haufen auf dem Feld gesammelt werden oder bei der Ernte von Wurzelgemüse diese zunächst in Kleinkisten geerntet werden und anschließend erneut angefasst oder umgeschüttet werden müssen, um sie in die Großkisten umzulagern. Die darauffolgenden Wochen und Monate muss das Lagergemüse aus den Großkisten für die Kommissionierung erneut auf die Kleinkisten verteilt werden, welches ohne einen Kipper an einem Frontlader ein z.T. sehr zeitaufwendiger Arbeitsvorgang ist.

Lagergemüse kann auch in Kleinkisten gelagert werden. Wenn ihr bei Stück-Kulturen immer die gleiche Stückzahl pro Kiste einlagert, ist der Überblick über den jeweiligen Bestand im Lager einfacher. Ein Qualitätscheck vor der Kommissionierung, das Putzen und ggf. Aussortieren von nicht mehr verteilfähigem / verkaufsfähigem Gemüse bleibt natürlich genauso wie beim Einsatz von Großkisten. Hinzu kommt, dass im Falle von Gammel im Lager die Ansteckungsgefahr geringer ausfällt und eine Lagerkontrolle und -umbau aufgrund der sehr geringen Containerbreite (2,35 m) einfacher als im Falle von Großkistenlagerung ist, wo im

schon optimalen Fall nur noch 30 cm für den Gang bleiben. Jedoch ist der Platzbedarf deutlich höher. Zudem braucht ihr sehr viele Kleinkisten, wenn ihr Gemüse darin lagern wollt.

Napfkisten sind **Kleinkisten** gibt es in verschiedenen Größen für alle Gemüse. Von sehr flachen Kisten (Napf 5) für Feldsalat zu höheren für Salat (Napf 3,5), von hohen kleineren Kisten für Kartoffeln (Napf 2) zu niedrigeren kleineren Kisten für Tomaten (Napf 1,5). Sie sind stapelbar und stabil. Die Modelle Napf 3 und Napf 3,5 gibt es auch als Klappkisten, die zusammengelegt werden können (Napf 3K und Napf 3,5K). Diese sind für eine Auslieferung per Lastenrad oder E-Transporter besser geeignet, da sie zusammengelegt platzsparend sind. Andererseits sind sie weniger stabil. Es sollten nicht zu viele verschiedene Größen auf dem Betrieb eingesetzt werden, da es die Übersichtlichkeit verringert und den Platzbedarf erhöht.

Alle Großkisten ("Palboxen") und alle Napfkisten können bei der Firma [Ringoplast](#) in Ringe-Neugnadenfeld bestellt, die diese herstellt bzw. vertreibt. Die Kisten werden dann mittels einer Spedition angeliefert. Hier sollte je nach Bestellmenge von Großkisten und Paletten mit Kleinkisten beim Abladen unbedingt ein Trecker mit Frontlader, ein Gabelstapler o. ä. vorhanden sein, um ein zügiges und kraftsparendes Abladen zu ermöglichen. Falls ihr so etwas nicht besitzt, frag' bei benachbarten Betrieben oder über den [Maschinenring](#) nach, ob das jemand anderes für euch in Lohn erledigen kann. Die Napfkisten sind ein Pfandsystem, von daher achtet darauf, wenn ihr in ihnen Gemüse verkauft, dass ihr entweder Leere zurückbekommt oder berechnet den Pfandwert.

Wildschutzzaun und Tore

Wildtiere essen sehr gerne Gemüse und Kartoffeln. Ein Gemüseacker ist für Kaninchen, Hasen und Rehe eine reich gedeckte Tafel, am allerliebsten essen sie Salate und noch lieber Endivien und andere bittere Zichorien. Noch größere Schäden verursachen Wildschweine, die Äcker regelrecht umpflügen und von Kartoffeln nahezu magisch angezogen werden. Daher sollten Gemüseflächen unbedingt eingefriedet werden, um genau das zu verhindern. Der Zaun muss hasen- und kaninchendicht sein, so hoch, dass Rehe nicht hinüberspringen können und so stabil, dass auch Wildschweine ihn nicht überwinden können. Es empfiehlt sich ein Zaun aus dickverzinktem Knotengeflecht mit 1,80 m Höhe, dessen Gefache nach oben hin größer werden. Dieser wird alle fünf Meter an in die Erde gerammte C-Profil-Pfähle eingehängt und durch eine oben verlaufende Drahtlitze zusätzlich stabilisiert. Unten ist der Zaun gegen Wildschweine 0,20 m umgeschlagen und alle 1,67 m zusätzlich mit C-Profil-Erdankern befestigt. Die Eckpfähle bestehen aus Doppel-T-Träger-Abschnitten und sind in Betonfundamente gesetzt, an ihnen ist der Zaun mittels Löchern und Schäkeln angebracht.

Wo ein Zaun ist, müssen auch Tore sein, um hindurch zu gelangen. Die Torpfosten sind genauso wie die Eckpfosten gefertigt, an ihnen sind mittels Scharnieren verstärkte und leicht zugeschnittene Bauzaunelemente als Torflügel angebracht.

Nach dem Anhang zu § 60 Abs. 1 Ziffer 6.3 NBauO dürfen Einfriedungen ohne Sockel, die einem land- oder forstwirtschaftlichen Betrieb oder einem Betrieb der gartenbaulichen Erzeugung dienen, ebenfalls verfahrensfrei errichtet werden. Andererseits sichert das Niedersächsische Gesetz über den Wald und die Landschaftsordnung (NWaldLG) in § 23 ein freies Betretungsrecht für die freie Landschaft zu, zu der auch Ackerflächen gehören, und auch das Jagdrecht will hier beachtet sein. Kein einfaches Thema, aber in Lüneburg haben wir damals einen Zaun gebaut und sind sehr zufrieden damit. Die Rechtslage in anderen Bundesländern musst Du in der jeweiligen Landesbauordnung recherchieren.

Der Wildschutzzaun kann in einer Mitgliederbauaktionen errichtet werden. Das Zaunbaumaterial kann z. B. bei der [Grube KG](#) in Bispingen als Forstaustatter bestellt werden. Auch hier lohnt es sich, nach Rabatten zu fragen. Die Anlieferung des Zaunbaumaterials erfolgt oft durch eine Spedition. Hier sollte beim Abladen unbedingt ein Trecker mit Frontlader, Gabelstapler o. ä. vorhanden sein, um ein zügiges und kraftsparendes Abladen zu ermöglichen. Falls Du so etwas nicht besitzt, frag bei benachbarten Betrieben oder über den Maschinenring nach, ob das jemand anderes für euch im Lohn erledigen kann.

Die Mitgliederbauaktion sollte durch ein Teammitglied vorbereitet und das Material grob ausgelegt werden, auch die Standorte der Pfosten sollten im Vorfeld markiert werden. Die Mitglieder schlagen die C-Profil-Pfähle mit Schlagkatzen ein, hängen den Zaun ein, spannen ihn und befestigen ihn mit zusätzlichen Erdankern unten. So ist der Zaun fest im Erdreich verankert und kann z. B. durch Wildschweine nicht ohne weiteres unterwühlt werden. Wichtig ist es, darauf zu achten, dass der Zaun gerade verläuft. Die Tore werden aus Doppel-T-Trägern, die auch als Eckpfähle des Zaunes dienen, und eigens verstärkten Bauzaunelementen errichtet. Im Gegensatz zu den C-Profil-Pfählen, die im Abstand von fünf Metern einfach eingeschlagen wurden, sind die Torpfosten und Eckpfähle mit Punktfundamenten im Erdreich verankert. Das Zaungeflecht ist mit Drahtspannern und Schäkeln an den Tor- und Eckpfosten befestigt, in die zu diesem Zweck Löcher gebohrt wurden.

Es empfiehlt sich, den Zaun regelmäßig abzugehen, um eventuelle Beschädigungen, durch die hungrige Wildtiere doch ihren Weg in den WirGarten finden können, umgehend reparieren zu können. Auch sollte der Zaun regelmäßig von innen wie außen freigeschnitten werden, um ihn gut im Blick haben zu können. Um den Wildschutzzaun kaninchendicht zu machen, sollte er etwa 20 cm tief eingegraben werden, um ein Unterbuddeln zu verhindern. Leider bedeutet dies einen größeren Aufwand beim Zaunbau, in Lüneburg haben wir das deshalb nicht umgesetzt.

Eine einfacher, aber auch dauerhaft "aufwändigere" Alternative sind **Vogelschutznetze**. Diese werden über die Kultur gelegt, müssen aber bei jeder Bearbeitung wieder auf und zu gedeckt werden. Daher empfehlen wir bei starkem Wilddruck einen festen Zaun und/oder guten Kontakt zum örtlichen Jäger.



- Ein Wildschutzzaun ist unerlässlich, um Wildschäden im WirGarten zu vermeiden.
- Der Zaun sollte hasen-, reh- und wildschweindicht sein.
- Einfriedungen für landwirtschaftliche Flächen können im Rahmen des jeweiligen Landesrechts u. U. verfahrensfrei errichtet werden, zu beachten ist aber, dass das Landesrecht u. U. auch ein Betretensrecht für die freie Landschaft vorsehen kann.
- Das Zaunbaumaterial kann bei einem Forstaustatter bezogen werden.
- Bis auf die Eck- und Torpfosten sind keine Fundamente notwendig.
- Es bietet sich an, den Wildschutzzaun in einer Mitgliederbauaktion zu errichten.
- Der Zaun muss hasen-, reh- und wildschweindicht sein, nach Errichtung des Zaunes muss dieser regelmäßig kontrolliert werden.
- Nutzt die Tore als Werbefläche für euren Betrieb.

Technik

Strom

Mit Strom versorgt werden müssen die Beregnungspumpe, das Büro, das Gemüselager mit -aufbereitung sowie der Werkstattcontainer. Wir empfehlen, auch den Maschinenunterstand und mindestens ein Gewächshaus mit Steckdosen zu versehen, um dort Elektrogeräte anschließen zu können. Beregnungspumpe, Werkstattcontainer und Gemüselager müssen dabei über einen Dreiphasenwechselstromanschluss (400 V) verfügen, für die anderen Infrastrukturvorhaben ist ein Einphasenanschluss (230 V) ausreichend. Der Stromanschluss kann zusammen mit dem internen Wasserleitungsnetz erstellt werden, die Arbeiten können gut gemeinsam erfolgen, da beide Leitungsnetze größtenteils dieselben Punkte verbinden. Die Erstellung des internen Stromnetzes, ausgenommen die Tiefbauarbeiten, kann durch jeden Elektrohandwerksbetrieb erfolgen.

Beim Stromanschluss ist es wichtig darauf zu achten, dass dieser genug elektrische Leistung zur Verfügung stellen kann, da Ackerflächen nicht unbedingt in elektrisch gut erschlossenen Regionen liegen. Eine Leistung von 30 kW, das entspricht einem normalen Hausanschluss, reicht für den Betrieb der Kühlaggregate, der Beregnungspumpe sowie des Büros aus. Zu unterscheiden ist dabei zwischen der Anlaufast, die bei Kühlaggregaten höher liegt als die Last im Dauerbetrieb. Durch den Einbau einer entsprechenden Steuerung kann verhindert werden, dass alle

Kühlaggregate gleichzeitig anlaufen. So kann ein Anschluss, der verhältnismäßig wenig elektrische Leistung bereitstellt, wesentlich besser ausgenutzt werden.

Um alle Verbraucher anschließen zu können, muss ein internes Stromleitungsnetz erstellt werden, das die Gewächshäuser, den Werkstattcontainer, die Beregnungspumpe, das Lager und das Büro ausgehend von einem Übergabepunkt mit Zähler mit dem öffentlichen Stromnetz verbindet.

Die Beantragung eines Stromanschlusses muss beim örtlichen Stromnetzbetreiber erfolgen. Wenn das interne Stromleitungsnetz erstellt ist, wird es an einem Übergabepunkt durch eine vom Netzbetreiber beauftragte Firma an das örtliche Stromnetz angeschlossen.

Da bei der Erstellung der Anschlüsse mitunter längere Wartezeiten bestehen, empfiehlt es sich, den Anschluss in Absprache mit dem örtlichen Stromnetzbetreiber rechtzeitig vor Beginn der Bauarbeiten zu beantragen. Unabdingbar ist es, einen Plan zu erstellen, in dem eingezeichnet wird, wo genau die Leitungen des internen Stromnetzes verlaufen. Nur so besteht die Chance, diese später wiederzufinden, etwa, wenn Reparaturen notwendig werden. Gleiches gilt übrigens für das im WirGarten verlegte interne Beregnungsnetz.

Als Stromanbieter empfehlen wir die [EWS Elektrizitätswerke Schönau eG](#), einen der ersten Ökostromanbieter Deutschlands.



- Büro, Beregnungspumpe, Lager, Werkstatt und nach Möglichkeit auch ein Gewächshaus müssen mit Strom versorgt werden. Das interne Stromnetz muss durch eine professionelle Fachfirma erstellt werden.
- Der Verlauf des internen Stromnetzes sollte unbedingt in einem Plan festgehalten werden, um die Leitungen später wiederfinden zu können.
- Die Erstellung des internen Stromnetzes kann mit der Erstellung des internen Beregnungsnetzes verbunden werden.
- Da die Erstellung eines Anschlusses seitens des Stromnetzbetreibers einige Wochen in Anspruch nehmen kann, empfiehlt es sich, den Antrag darauf so früh wie möglich zu stellen.

Internet

Ein Internetanschluss ist für einen Betrieb mittlerweile unabdingbar. Informiert euch, welche Lösung für euren Standort die beste ist und kümmert euch möglichst früh darum.

Sicherheits- und Überwachungstechnik

Grundsätzlich können nur Gegenstände versichert werden, die abgeschlossen sind bzw. sich in abgeschlossenen Gebäuden befinden.

Für die Tore eures Betriebs und alle Gebäude bzw. Container, die keine abschließbaren Türen (Büro- und Sanitär-Container) haben, empfehlen wir robuste **Vorhänge-Rundschlösser**. Um die Zusammenarbeit im Team und ggf. externen Dritten (Jungpflanzenlieferant, Post, Techniker u.a.) zu erleichtern, sind Zahlenschlösser sehr praktisch, weil nicht so viele Schlüssel im Team und Betrieb zirkulieren und die Codes regelmäßig als Diebstahlschutz geändert und Dritten mitgeteilt werden können.

Für Maschinen, die lediglich unter einem Maschinenunterstand z.B. in Form einer Container-Überdachung gelagert werden, und den Wasch- und Kommissionierplatz mit allen Wertgegenständen wie Kisten, Waagen, Kühltechnik, solltet ihr **Überwachungskameras** installieren, die diese Bereiche aufzeichnen. Damit diese nicht zu einer Überwachung des Teams führen, können Überwachungszeiten entsprechend eingestellt werden.

Im WirGarten Lüneburg hatten wir im ersten Betriebsjahr einen schmerzlichen Betriebseinbruch mit vierstelliger Schadenssumme, weshalb ihr den Sicherheitsaspekt im Sinne der treuhänderischen Verwaltung des Geldes eurer Mitglieder ernst nehmen solltet. Es gibt deshalb im Team auch eine Rolle "Sicherheitsbeauftragte(r)", die für die Überwachungskameras und Codeschlösser zuständig ist.

Abholorte, -regale und Logistik organisieren (für Solawis)

Wenn ihr eine Solawi startet, gibt es grundsätzlich zwei verschiedene Möglichkeiten, das Gemüse an eure Mitglieder zu verteilen: Mit von euch vorkommissionierten Kisten und mit Selbstentnahme des jeweiligen Ernteanteils aus größeren Kisten. Für beide Varianten (im [Betriebskonzept](#) sind beide beschrieben) benötigt ihr passende [Abholorte](#), an die ihr das Gemüse liefert. In der [Netzwerkanalyse](#) und während der Kampagnen habt ihr schon erste Abholorte recherchiert - jetzt ist es Zeit, euch festzulegen und zu schauen, welche Ausstattung ihr benötigt, wie viele und welche Mitglieder dort abholen, welche Regelungen z.B. zur Lagerung leerer Kisten ihr mit den Orten vereinbaren müsst und wie das Gemüse von eurem Betrieb dorthin kommt. Und ihr solltet pro Abholort mindestens eine(n) Abholort-Verantwortliche(n) unter euren Mitgliedern finden.

Ausstattung

Orte, die nur von euren Mitgliedern aufgesucht werden (z.B. eine Garage) brauchen eine andere Ausstattung als Orte, die einem hohen Publikumsverkehr ausgesetzt sind

(z.B. in einem Laden). Depots, in denen viele Personen abholen, müssen anders gestaltet sein, als Depots, in denen nur wenige Menschen ihr Gemüse abholen.

Das notwendige Material bestellt am besten mit zeitlichem Puffer, damit bei der ersten Auslieferung auch alles vorhanden ist. Bringt die Ausstattung spätestens in der Woche vor eurer ersten Auslieferung in die Depots, baut Regale auf und testet ggf. den Aufbau. So erspart ihr euch unnötigen Stress während der wahrscheinlich ohnehin schon aufregenden ersten Liefertour.

- Wichtig ist, dass die Orte **schattig und kühl** sind, damit das Gemüse im Sommer nicht verdirbt, aber sie müssen gleichzeitig auch **frostfrei** sein, damit das Gemüse im Winter keinen Schaden nimmt. Um das Klima zu optimieren, benötigt ihr ggf. **Handtücher**, die ihr jeweils nass auf die Kisten legt (Verdunstungskälte) oder auch eine **Isolierung nach unten** (z.B. Paletten), auf die ihr die Kisten stellt.
- Orte, die leicht zugänglich sind, eignen sich besser als Abholorte als Räume mit sehr eingeschränktem und kompliziertem Zugang. Leider gibt es immer wieder Fälle, dass Gemüse auch von Nichtmitgliedern entnommen wird. Deshalb kann es nötig sein, Regale mit Bannern/Vorhängen abzutrennen, um **Diebstahl** zumindest zu erschweren. Regale, Waagen usw. solltet ihr zwischen den Abholzeiten sicher verstauen/einschließen können. Depots, die mit einem **Zahlenschloss** gesichert sind, dessen Zahlenkombination nur eure Mitglieder kennen, sind natürlich ideal.

Grundsätzlich benötigt ihr **an jedem Abholort**:

- Eine **Tafel/Board für Informationen und Anteilsmengen**. Dies können auch Klemmbretter sein, die am Regal befestigt sind oder am Abholort ausliegen. Dort könnt ihr bei der freien Entnahme die Mengen kommunizieren. Beachtet, dass diese Informationen (zusätzlich) an den Waagen angebracht sind, damit die Mitglieder beim Abwiegen nicht erst die richtigen Informationen suchen müssen.
- **Reinigungsmöglichkeiten** (Besen/Lappen) zur Reinigung des Abholortes.
- Gute **Beleuchtung**, insbesondere dann, wenn noch abgewogen werden muss. Und das Gemüse sollte natürlich auch möglichst lecker aussehen.
- **Platz** für die Kisten bzw. zwei rollbare Gemüseregale (5 m²), sowie natürlich einen Lagerraum für die Zeit, in der das Abholregal nicht im Einsatz ist oder leere Kisten bis zur nächsten Woche aufbewahrt werden müssen.

Bei **freier Entnahme** benötigt ihr zusätzlich:

- eine oder mehrere **Waage(n)** (je nach Menge der abholenden Mitglieder) mit Tara-Funktion und genug Platz, um das Gemüse abzuwiegen. Die Waagen sollten auf einem Tisch stehen oder am Regal befestigt sein.
- **Regale** für die Napfkisten. Das Gemüse sollte für eure Mitglieder (auch solche mit geringerer Körpergröße) gut erreichbar sein. Vermeidet also aufeinandergestapelte Kisten, die angehoben werden müssen, um an eine darunterliegende Kultur zu kommen. Die Regale sollten Rollen haben, wenn ihr

sie wöchentlich auf- und abbauen müsst. Bei festen Abholorten, die nur ihr nutzt, könnt ihr auch solche ohne Rollen wählen. Zwei Gemüseregale (5qm) reichen aus, um das Gemüse von ca. 50 mittleren Ernteanteilen aufzunehmen.

- Hilfreich können auch **Klemmschilder** sein, die an den Kisten angebracht werden (z.B. "Ernte nur für Mitglieder" oder um euren Mitgliedern bei der Identifikation von Gemüsesorten zu helfen.)

Bei **öffentlich zugänglichen Abholorten** (z.B. in einem Laden) bietet es sich an, diesen werbewirksam zu gestalten, d.h. Banner und Infomaterial an den Regalen zu befestigen oder auszulegen.

Bei den Liefertouren bietet es sich an, immer **Schere, Klebeband, Stifte, Eddings und ggf. Ersatzklemmschilder** und die Telefonnummern der Depotverantwortlichen dabei zu haben, außerdem einen Rollwagen/Sackkarre für den Transport der Kisten zwischen Lieferfahrzeug und Abholort.

Abholort-Verantwortliche

Im WirGarten Lüneburg wird mit Abholverantwortlichen gearbeitet: Jeder Abholorte sollte eine(n) oder mehrere **Abholort-Verantwortliche** haben. Sie räumen am Ende des Abholtages das Depot auf und nehmen übriggebliebenes Gemüse an sich bzw. geben es an Initiativen wie Foodsharing weiter. In Lüneburg tragen sie diese Mengen in ein google-Sheet ein, damit das WirGarten-Team weiß, von welchen Kulturen etwas übrig geblieben ist. Abholort-Verantwortliche können darüber hinaus für ihren Abholort auch als Pat:innen für neue Mitglieder fungieren, eigene Community-Aktionen anstoßen...

Logistik

Sobald ihr wisst, wie viele Mitglieder und Abholorte ihr beliefern müsst, könnt ihr nach einem dafür passenden Lieferfahrzeug Ausschau halten (wenn ihr das nicht schon im [Betriebskonzept](#) festgelegt habt). Bei wenigen Orten, die nicht weit von eurem Betrieb entfernt liegen, könnt ihr ggf. noch mit einem e-Lastenrad ausliefern, bei größeren Mengen und weiten Entfernungen bietet sich ein Lieferwagen an, den ihr mieten, kaufen oder leasen könnt.

Liefertourplanung

Grundsätzlich müsst ihr überlegen, an welchem Tag (oder Tagen) ihr euer Gemüse ausliefern wollt. Dies hängt einmal von den Bedürfnissen eurer Mitglieder ab, vor allem aber solltet ihr sehr stark auf die Prozessen im Gemüsebau schauen: Wann wird geerntet, wie lange könnt ihr bestimmte Kulturen lagern, an welchem Tag kommen i.d.R. Jungpflanzen, wann sind ggf. eure Mitgärtnertage, wann sind wieviele Person im

Betrieb usw. Wenn ihr einen **Liefertag** ausgesucht habt, dann könnt ihr eure **Liefertour** festlegen.

Für die Planung eurer ersten Liefertour benötigt ihr folgende Informationen:

- Lage der einzelnen Abholorte
- Öffnungszeiten der einzelnen Abholorte bzw. Zeiten, zu denen ihr anliefern könnt.

Stellt sicher, dass ihr euch eine möglichst kurze Route überlegt und nicht kreuz- und quer durch die Stadt fahren müsst. Google maps kann euch dabei eine gute Hilfe sein. Wenn die Lieferplanung schwierig ist, kann es auch hilfreich sein, nochmal mit den Abholortinhaber:innen zu sprechen. Vielleicht ist es ja möglich, dass ihr einen Schlüssel bekommt und damit schon vor den Öffnungszeiten anliefern könnt.

Die **Abholzeiten für eure Mitglieder** richten sich nach der Liefertourplanung. Berechnet also, wann das Gemüse abholbereit an den einzelnen Abholorten sein kann und berücksichtigt dabei natürlich die Öffnungszeiten des jeweiligen Ortes und die Zeit, die ihr zum Ausladen und Aufbauen benötigt. Hier lieber großzügiger kalkulieren, als ungeduldige Mitglieder während des Aufbaus vertrösten zu müssen. Der **Beladungsplan des Fahrzeugs** ist abhängig von der Reihenfolge der angesteuerten Abholorte und der Menge der Kisten. Denkt daran, dass ihr an jedem Abholort leere Kisten aus der vergangenen Woche mitnehmen müsst, und plant dafür entsprechend Platz ein.

Communityflächen

Im Kapitel [Flächendesign](#) haben wir euch auch ein paar Ideen aufgeschrieben, welche Communityflächen ihr bei der Planung eures Betriebs berücksichtigen könntet. Weil diese sehr individuell und von Gärtnerei zu Gärtnerei unterschiedlich ist, kann es an dieser Stelle natürlich keine Anleitung dafür geben.

Wenn es ein bauliches Element ist, z.B. ein eigener Community-Aufenthaltsraum, könnt ihr euch am Kapitel [Gebäude](#) orientieren, ist es z.B. ein gemeinsamer Naschgarten, hilft euch das Kapitel [Beete und Beetblöcke](#) anlegen.

Besonders bei den Communityflächen solltet ihr die Community in den Aufbau oder die Anlage mit einbeziehen. Überlegt also, ob ihr das ganze als gemeinsamen Arbeitseinsatz, Challenge oder Event aufziehen könnt, um direkt eine Verbindung eurer Mitglieder zu ihrem Betrieb zu schaffen und die Mitglieder untereinander in Kontakt zu bringen. Vielleicht finden sich bei so einer Aktion auch Freiwillige, die zukünftig eine Art Patenschaft für die Communityfläche übernehmen, und zum Beispiel die regelmäßige Pflege und Instandhaltung übernehmen/koordinieren.

4.6 Bodenvorbereitungen und Beetanlegung

In diesem Kapitel sind alle Arbeiten zusammengefasst, die ihr auf den Anbauflächen zwischen Übernahme eures Grundstücks bis zum erstmaligen Anbau von Gemüse durchführen solltet. Alle weiteren Aufgaben, vor allem die, die sich häufiger wiederholen, haben wir als Rollen im [Handbuch Betriebsführung](#) verschriftlicht.

Dieses Kapitel orientiert sich stark an den **Prinzipien des regenerativen Gemüsebaus, d.h. minimale Bodenbearbeitung und durchwurzelt und dauerhaft bedeckte Böden.**

Dieses Kapitel wurde zuletzt 2020 inhaltlich aktualisiert. Für weitere Informationen empfehlen wir euch die Seite unseres Handbuch Co-Autors Urs Mauk: <https://relavisio.de/>.

Bodenvorbereitungen

Die Fläche für den Gemüsebau sollte gut vorbereitet sein. Am wichtigsten ist es, die Bodenfruchtbarkeit der Fläche in einen guten Zustand zu bringen. Dadurch hat das Gemüse gute Wachstumsbedingungen und die Nährstoffversorgung wird verbessert.

Bodenbearbeitung

Gemäß den Prinzipien der regenerativen Landwirtschaft ist eine [Minimale Bodenbearbeitung](#) das Ziel. Trotzdem sollte die erste Bodenbearbeitung vor der Gründung so erfolgen, wie in den Jahren zuvor (durch die vorherigen Bewirtschafter). Die richtige Bodenstruktur für eine flache Bearbeitung muss erst mechanisch hergestellt und dann durch die Durchwurzlung mit Gründung stabilisiert werden. Es kann also auch nötig sein, die Bodenbearbeitung in Kombination mit einer partiellen Tiefenlockerung durchzuführen, um Verdichtungen aufzubrechen und der Zwischenfrucht eine schnelle Durchwurzlung des Unterbodens zu ermöglichen. Wichtig ist, dass die Flächen nach der Saat gut eben sind. Da sonst die weitere Bewirtschaftung erschwert wird. Besonders wenn ab da nur noch Beete bearbeitet werden, stören größere Unebenheiten sowohl bei der Anlage dieser als auch bei Saat, Pflanzung und Pflege.

Hat sich nach der Zwischenfrucht die Bodenstruktur verbessert und der Oberboden weist eine gute Gare auf, kann die Bearbeitung umgestellt werden.

Die weitere Bearbeitung passiert mit der Fräse (2-5 cm tief) nach dem Prinzip der Flächenrotte oder zur Not mit einer guten Scheibenegge, wobei es dann ein weiteres Gerät wie einen Federzinkengrubber braucht, um ein saat- bzw. pflanzfertiges Beet zu erhalten. Auch bei flacher Bodenbearbeitung kann die partielle Tiefenlockerung sinnvoll sein, wenn Verdichtungen bestehen oder Wurzelgemüse angebaut werden soll.

Gründung/Zwischenfrucht

Je nachdem, wann und in welchem Zustand ihr mit der Bewirtschaftung der Fläche eurer Gärtnerei beginnt, bieten sich verschiedene konkrete Vorgehensweisen an. Übernehmt ihr die Fläche im Frühjahr und beginnt erst im nächsten Jahr mit dem Gemüsebau, ist sie möglicherweise schon bestellt, etwa mit Getreide. In diesem Fall empfiehlt es sich, das Getreide reif werden und in Lohn ernten zu lassen und z. B. an die Raiffeisen-Genossenschaft zu verkaufen. Nach der Ernte kann die Fläche dann mit einer geeigneten Gründüngung bestellt werden. Auch für die Stoppelbearbeitung sowie die Bestellung bietet es sich an, diese in Lohn machen zu lassen, etwa über den Maschinenring oder über einen Partnerbetrieb. Das Drillen der Gründüngung selbst sollte möglichst durch einen Biobetrieb erfolgen, damit Verunreinigungen durch konventionelles Saatgut ausgeschlossen sind.

Beginnt ihr mit der Bewirtschaftung der Fläche im Herbst, kann die Bestellung mit der Gründüngung möglicherweise direkt erfolgen. Gegebenenfalls ist es dann auch sinnvoll, eine bereits eingesäte (Zwischen-)Frucht einzuarbeiten und eine neue anzubauen.

In jedem Fall sollte die Fläche nicht schwarz über den Winter gehen, da dies Nährstoffauswaschungen und Bodendegradation zur Folge hat. Als Gründüngung zur Vorbereitung auf den Gemüsebau bietet sich die Mischung "Wintergrün" von [Camena](#) in Lauenau an. Der Winterroggen sorgt für eine kräftige Durchwurzelung und verbessert so die Struktur. Die Wicke sammelt Stickstoff und unterstützt die Garebildung im Boden. Die Mischung ist winterhart und liefert im Frühjahr Biomasse für Mulch, Kompost oder um das Bodenleben zu füttern. Hat die Fläche Bodenverdichtungen, empfiehlt sich vor der Saat eine partielle (nicht flächige) Unterbodenlockerung. Wenn ihr später begrünte Wege haben wollt, kann man eine Untersaat mit Rasengräsern ergänzen. (Siehe auch [Beetwege anlegen](#).)

Wenn euer werdender Betrieb noch Flächenreserven aufweist, die ihr zum Start nicht mit Gemüse bebauen wollt, wird die Zwischenfruchtmischung "Wintergrün" angebaut und, nachdem diese eingearbeitet bzw. anderweitig genutzt wurde, eine weitere Zwischenfrucht wie z.B. das "Biodiversitätsgemenge" von Camena. Soll keine zweite Zwischenfrucht kommen, dann empfehlen wir euch, die "Wintergrün" durch die "Untersaat 20" zu ergänzen.

Im Herbst entscheidet sich das folgende Vorgehen in Abhängigkeit der Nutzung im nächsten Jahr. Kann die Biomasse nicht als Futter, Mulch oder zur Kompostierung genutzt werden, empfiehlt es sich, diese dem Boden zurückzugeben und schonend einzuarbeiten. Entscheidet man sich für Klee gras, welches länger steht, könnt ihr die Schnitte auch als Futter an einen Biobetrieb verkaufen oder gegen Mist tauschen.

Kompostausbringung

Um den Boden zu verbessern, könnt ihr auf eurer Fläche Kompost ausbringen. Klärt aber unbedingt vorher, ob ihr einen [Market Garden](#) anlegen wollt, für den ihr (besonders im Fall eines No-Dig-Systems) eine große Menge Kompost benötigt. In diesem Fall müsst ihr berechnen, wie viel Kompostmenge überhaupt für das Freiland

“übrig” bleibt, damit ihr die Grenzwerte für die Kompostausbringung nicht überschreitet.

Laut [Bioabfallverordnung](#) (Stand 2020, aktuelle Verordnung prüfen!) dürfen 20t Trockenmasse pro Hektar und drei Jahren ausgebracht werden bzw. 30t, so entsprechende Grenzwerte für Schadstoffe eingehalten werden. Diese Mengengrenzen für die Kompostausbringung gelten auch dann, wenn die Anforderungen zur Erstellung einer Düngebedarfsermittlung, Nährstoffbilanz und Stoffstrombilanz laut [Düngeverordnung](#) nicht erfüllt werden, wie z.B. bei einer Netto-Gemüseanbaufläche kleiner als zwei Hektar zzgl. Kartoffelanbaufläche. Bei der Anwendung von Wirtschaftskompost ist grundsätzlich darauf zu achten, dass dieser die RAL-Gütesicherung im Sinne eines RAL-Prüfzeugnis enthält. Außerdem solltet ihr den kleinstgesiebteste Kompost (10 - 12 mm) wählen, da ansonsten vermehrt Plastikrückstände zu erwarten sind. Je nach Region ist der Fremdstoffanteil unterschiedlich, ein Besuch auf dem Kompostwerk kann euch einen Eindruck über die Qualität geben. Am besten eignet sich Kompost aus Grünschnitt- und Bioabfall, wenn ihr eigenen Kompost produziert, sollte dieser fertig durchgerottet sein und samenfrei. Um das zu überprüfen, bietet sich eine Keimprobe an. Mit einem Kressetest könnt ihr außerdem testen, ob sich der Kompost für eine sofortige Direktsaat eignet.

Kompost könnt ihr im Freiland vor dem Einsäen der Gründüngung ausbringen und flach (4-10 cm) einarbeiten, oder ihr gebt ihn auf die Gründüngung und arbeitet dann beides zusammen flach ein.

Blüh- und Gehölzstreifen anlegen

Wenn ihr mehrjährige Blühstreifen in eurem Flächendesign vorgesehen habt, dann könnt ihr diese bereits im Vorbereitungsjahr einsäen. Mehrjährige Blühstreifen in geeigneter Größe können u. U. auch als verpflichtende Ausgleichsmaßnahme (§ 15 Bundesnaturschutzgesetz (BNatSchG) für die errichteten baulichen Anlagen genutzt werden. Auch eine Gehölzpflanzung könnt ihr schon vornehmen - die eignet sich auch sehr gut für eine Community-Pflanzaktion. Für alle anderen Flächen empfehlen wir euch eher eine artenreiche Gründüngung als einen Blühstreifen, denn die Pflanzen im Blühstreifen samen natürlich aus und das ist für den folgenden Gemüseanbau nicht besonders praktisch.



- Zur Bodenvorbereitung für den Gemüsebau empfiehlt sich der Anbau eines vielseitigen Zwischenfruchtgemenges. Wenn Zeit ist eine doppelte Zwischenfrucht (zwei direkt hintereinander) sowie die Düngung mit Wirtschaftskompost.
- Bei der Anwendung von Wirtschaftskompost ist darauf zu achten, dass dieser das RAL-Gütezeichen trägt und ist der kleinstgesiebteste Kompost (10 - 12 mm) zu wählen, da ansonsten vermehrt Plastikrückstände zu erwarten sind.

Frisch-Kompost sollte im Herbst aufgebracht werden, Reif-Kompost kann auch im Frühjahr eingebracht werden.

Beete und Beetblöcke anlegen und vorbereiten

Wenn die Beete nicht bereits im Herbst angelegt werden, dann sollten im zeitigen Frühjahr (Ende Februar / Anfang März des Folgejahres) nur die jeweils benötigten Gemüse-Beete vorbereitet werden. Größere Flächen für die Pflanzungen im Mai sollten erst nach Beginn des phänologischen Frühlings (wenn die Feldgehölze wie Schlehe austreiben) und bei schon höherer Bodentemperatur bearbeitet werden. Grundsätzlich sollte der Boden möglichst kurz ohne Bewuchs gehalten werden. Beim Anlegen der Beete solltet ihr schon im Blick haben, wie ihr mit euren Wegen umgehen wollt (siehe [Beetwege anlegen](#)). Diese Empfehlungen ordnen sich jedoch der vorhandenen Arbeitskraft und eurem generellen Workload unter. Es kann durchaus sein, dass ihr im April keine Zeit mehr habt, z.B. No-Dig Beete anzulegen. Werden sie bei Low-Till Market Garden oder Feldgemüse ohnehin nur maschinell bearbeitet, dann reicht die Vorbereitung 2-3 Wochen vor der Nutzung.

Beetgrößen und Wege

Für alle Anbausysteme (wenn möglich), aber für Market Garden zwingend notwendig ist, eine einheitliche Länge der Beete zu wählen. Diese sollte sich nach der Länge handelsüblicher Vliese und Kulturschutznetze richten. Diese beträgt meistens 100 m. Daraus ergeben sich Beetlängen, die gut durch 100 teilbar sind (z.B. 98, 48, 23 Metern für ein Beet), wobei das Vlies/Netz an den Enden etwas überstehen sollte, damit man es gut befestigen kann. Im Feldgemüsebau empfehlen sich längere Beete z.B. 48 oder 98 Meter, um die Wendezeiten des Traktors zu verkleinern. Im Market Garden System empfehlen wir euch, die Beete nicht länger als 30 Meter zu machen. So passen stets alle Netze und Vliese auf alle Beete und es gibt keinerlei Verwirrungen und unnötigen Arbeitsaufwand mit nicht passenden Netzen und Vliesen. Die Beetbreite ist bei Market Garden 0,75 Meter und im Feldgemüsebau orientiert sie sich an der Spurbreite des Traktors.

Für die Arbeitsmotivation sollten, gerade im Feldgemüsebau, keine zu langen Beete angelegt werden. Sind sie jedoch sehr kurz, ist die maschinelle Bearbeitung aufwändiger. Ein Anhaltspunkt kann auch die Anbauplanung (bei Ziel-Betriebsgröße) darstellen. Habe ich immer Beete die nur zu ¼ voll sind, lohnt es sich kaum und macht viel mehr Arbeit, eine weitere Kultur auf das Beet zu stellen. Für die Übersichtlichkeit und um die Fruchtfolge gut gestalten zu können, empfiehlt es sich, Beetblöcke von 10-15 Beeten zu definieren. Plant Logistikwege und Vorgewende für eure Maschinen mit ein. Gerade wenn man mit Traktor arbeitet, sollten die Wege zwischen Feldblöcken breit genug sein, damit gutes Wenden möglich ist.

Wurzelunkräuter beseitigen

Wenn man neu mit Gemüsebau startet, empfiehlt es sich, die Fläche vor dem Start frei von Wurzelunkräutern zu machen. Im Feldgemüsebau erreicht man dies durch eine gezielte Bodenbearbeitung und/oder mit einer Verdrängungsgründung, im Market Garden kann man die Flächen 6-9 Monate (je nach Jahreszeit) mit schwarzer Silofolie oder Bändchengewebe abdecken. Gute Bezugsquellen für Silofolie sind viehhaltende Betriebe, Kompostwerke oder Biogasbetriebe, die mit Fahrsilos arbeiten. Sie schmeißen die Folie nach einem Jahr Nutzung weg und sind normalerweise froh, wenn sie sich die Entsorgungskosten sparen können. Ist die Fläche zu groß, kann sie auch durch entsprechende Bearbeitung gesäubert werden. Hierzu braucht es jedoch Zeit im Sommer, da die Wurzelunkräuter durch Austrocknen beseitigt werden.

Market Garden-Beete anlegen

Die Fläche, auf der die Beete entstehen, sollte eben sein - auch die Wege. Das erleichtert euch später das Laufen und Herumfahren mit Schubkarren. Behaltet deshalb auch ein bisschen Kompost zurück, damit ihr die Beete ggf. hinterher noch ein bisschen ausgleichen könnt.

Beim Anlegen der Market Garden-Beete achtet darauf, dass ihr die geplanten [Beetgrößen](#) und damit auch Wegbreiten wirklich umsetzt. Zieht deshalb entweder Schnüre beim Fräsen der Beete oder nehmt eine 75cm-Harke zur Hilfe, um zu kontrollieren, ob eure Beete die richtige Breite haben. Sind Beete zu schmal und Wege zu eng, passen ggf. hinterher Mäher oder Handwerkzeuge nicht richtig oder für die Kulturen ist zu wenig Platz. Wenn ihr die Beete nicht sofort benötigt, könnt ihr sie mit Silofolie abdecken.

Für Market Garden gibt es zwei Systeme: [No-Dig Market Garden](#) und [Low-Till Market Garden](#). Das Anlegen der Beete unterscheidet sich in diesen beiden Systemen, deshalb haben wir es getrennt voneinander beschrieben. Gemeinsam haben sie, dass die Wege und Beete einmal angelegt werden und dann immer an der gleichen Stelle bleiben.

Beete für No-Dig Market Garden

Das No-Dig System verzichtet auf eine Bodenbewegung und arbeitet mit großen Kompostmengen. Um Beete für das No-Dig-System anzulegen, müsst ihr vor dem Anlegen den Bestand abtöten und den Unterboden mit einer Biograbgabel oder dem Traktor lockern. Wichtig ist eine wurzelunkrautfreie Fläche - deshalb ggf. vorher Maßnahmen durchführen, die diesen Zustand erzeugen (siehe [Wurzelunkräuter beseitigen](#)). Danach werden 15-20 Zentimeter samenfreier Kompost aufgebracht (Gesetzeslage vor Ort prüfen, ob dies mit der Kompost- und Düngemittelverordnung vereinbar ist!). Wichtig zu wissen: Gerade frischer Kompost kann am Anfang dazu führen, dass die Nährstoffe noch nicht verfügbar sind. Achtet also darauf, wie sich die

Pflanzen entwickeln und habt Flüssigdünger parat, um kurzfristig reagieren zu können.

Beete für Low-Till Market Garden

Vor dem Anlegen von Low-Till-Beeten wird der Unterboden mit einer Broadfork oder dem Traktor gelockert. Gut ist auch hier, eine wurzelunkrautfreie Fläche zu haben (siehe [Wurzelunkräuter beseitigen](#)). Danach wird der Bestand entweder in Beetbreite oder flächig abgetötet und dadurch die Beete angelegt. Die Bearbeitung kann im ersten Jahr noch flächig auch mit größeren Maschinen erfolgen, ab der nächsten Bearbeitung wird nur noch mit Handgeräten wie dem Einachstraktor gearbeitet. Auch in diesem System wird mit Kompost gearbeitet (ca. 10 Liter pro m²), um die Bodenstruktur und den Humusgehalt schnell zu verbessern. Arbeitet den Kompost flach ein.

Beete für Feld und Mulch-Gemüsebau (Traktor-Bearbeitung)

Findet neben dem Market Garden auch noch Feld- und/oder Mulchgemüsebau statt, dann braucht es dafür sowohl einen anderen Technikpark als auch ein anderes Beetsystem. Da außerhalb des Market Gardens mit Traktoren gearbeitet wird, sind die Beete entweder auf einer 1,5 oder 1,8 Meter Spur - je nach Traktor.

Auch hier kann mit Kompost gearbeitet werden, wobei den Gründüngungen aufgrund der größeren Fläche eine wichtigere Bedeutung zukommt. Für die Bodenbearbeitung der Gemüsebeete empfiehlt sich eine Beetfräse. Ergänzend dazu kann noch eine breiteres Gerät für die flächige Bearbeitung vor Gründüngungen sinnvoll sein. Diese Arbeiten lassen sich aber auch im Lohn von Ackerbaubetrieben erledigen.

Wenn ihr euch für gleichmäßige Feldblöcke entscheidet, überlegt vorher, mit welcher Berechnungstechnik ihr arbeiten werdet und bedenkt die Wurfweiten der Regner. Auch kann es notwendig sein, Bewässerungsspuren mit einzuplanen.

Wie ihr mit euren [Beetwegen](#) umgeht, hängt an der Technik und eurer Präferenz.

Gewächshausflächen

Für die Gewächshäuser müsst ihr euch für ein System entscheiden. Arbeitet ihr auch hier nach dem Market Garden-System, legt ihr die Beete wie oben beschrieben an. Arbeitet ihr mit Traktoren, orientiert euch an der Beschreibung für das Beetanlegen im Feld-/Mulchgemüsebau. Hier solltet ihr prüfen, ob ihr mit eurem Traktor überhaupt in die Gewächshäuser rein kommt. In der Regel lohnt es sich nicht, einen speziellen nur dafür anzuschaffen.

Wichtig ist, dass ihr auch um das Gewächshaus herum die Wurzelunkräuter abtötet, damit diese nicht in die Gewächshäuser "hineinwandern".

Beetwege anlegen

Für die Beetwege gibt es verschiedene Systeme. Grundsätzlich gibt es drei Wegarten:

- **Grüne Wege:** Bei begrünten Wegen werden diese entweder nach dem Anlegen der Beete eingesät oder die ganze Fläche wird mit einer Gründüngung und einer Untersaat bestellt und die Beete werden aus dieser Fläche herausgefräst. Grüne Wege müssen regelmäßig gemäht werden, d.h. ihr braucht die zeitlichen Ressourcen, dies umzusetzen, und einen passenden Mäher, insbesondere im Market Garden. Im Feldgemüsebau benötigt ihr, wenn ihr euch für grüne Wege entscheidet, eine Bodenbearbeitungstechnik, die lediglich den Beetbereich bearbeiten kann.
- **Braune Wege** sind Wege, die mindestens 15 Zentimeter mit Hackschnitzeln bestreut sind. Dafür braucht es erhöhte Beete, die entweder durch Anhäufeln entstehen oder durch eine dicke Kompostauflage. Für braune Wege braucht es viel Material, sie sind - wenn überhaupt - nur eine Lösung für den Market Garden.
- **Schwarze Wege** müssen mechanisch unkrautfrei gehalten werden. Dazu müssen sie alle 2-3 Wochen gehackt werden, egal ob im Market Garden oder im Feld. Im Market Garden bietet sich hierfür eine Radhacke an, im Feldgemüsebau integriert man die Wegpflege am besten in die generelle Beikrautregulierung.

Die Wahl des Wegesystems hat Auswirkungen auf die Anlage der Beete - deshalb denkt beides unbedingt zusammen!

	<ul style="list-style-type: none">• Alle Beete werden in einheitlicher Länge und Breite angelegt, empfehlenswert. Je nach System und Technik ist die Breite, 1,5, 1,8 oder 0,75 Meter.• Bei der Beetlänge Netze, Fließe und Satzgrößen berücksichtigen.
---	--

4.7 Eröffnungsfeier

Vielleicht wundert ihr euch, dass es hier ein Kapitel "Eröffnungsfeier" gibt? Der Grund: Wir sind davon überzeugt, dass Erfolge gefeiert werden müssen! (Deshalb hoffen wir, dass ihr eure vorangegangenen Meilensteine auch gebührend gefeiert habt!). Der Zeitpunkt, an dem es so richtig los geht, ist auf jeden Fall ein besonderer Erfolg und ein historischer Moment, den ihr mit eurer Community/euren Mitgliedern/Kund:innen zusammen zelebrieren solltet. Deshalb die Eröffnungsfeier!

Egal ob Lange Tafel auf dem Acker, eine Party mit Live-Musik und Lagerfeuer, eine eher formale Feier mit spannenden Vorträgen zu regenerativem Gemüsebau, eine gemeinsame Pflanzaktion oder eine Mischung aus allem - überlegt, was gut zu eurem Projekt und eurer Gemeinschaft passt, welche Ressourcen ihr habt - und spannt die Community auch gleich in die Organisation und Umsetzung der Veranstaltung ein. Eine Eröffnungsfeier ist eine gute Gelegenheit, dass sich die Mitglieder untereinander kennenlernen - und das geht erfahrungsgemäß einfacher, wenn man etwas zusammen tut. Und wenn es Namensschilder gibt - am besten direkt am Eingang einen Tisch einrichten, wo sich jede(r) mit Kreppklebeband und Edding ein Vornamensschild erstellen kann. Optional noch mit dem Namen der Abholstation - dann ist die nachbarschaftliche Vernetzung auch gleich möglich. Die Eröffnungsfeier sollte möglichst kostenneutral organisiert werden - ein Mitbringbuffet bietet sich hier an, Getränke könnt ihr auf Kommission kaufen und auf Spendenbasis ausgeben.

Nutzt die Eröffnungsfeier auch, um euren Mitgliedern und interessierten Menschen eure Gärtnerei zu zeigen - am besten mit Gartenführungen, die ihr zu festen Zeiten anbietet. Die Eröffnungsfeier ist wahrscheinlich auch die erste größere Veranstaltung, auf der eure Community alle Team-Mitglieder kennenlernen können. Versucht deshalb, alle anwesend zu sein, und überlegt auch, wie ihr das Kennenlernen vereinfachen könnt - vielleicht mit Stationen, an denen z.B. das Gärtner:innenteam über den eigenen Fachbereich informiert, durch eine offizielle Teamvorstellung am Anfang der Feier, durch besondere Team-Shirts, Teamsteckbriefe zum Durchlesen...

Macht unbedingt im Vorfeld Werbung für die Feier, nehmt Kontakt zu lokalen Medien auf und kommuniziert aktiv, wenn es noch freie Ernteanteile/Abos gibt oder ihr weitere Mitglieder sucht.

Die Eröffnungsfeier folgt den drei Kampagnen, die ihr an dieser Stelle schon gemacht habt (siehe: [3.5. Crowdfunding für den Betriebsaufbau](#), [3.7. Gründungs-Kampagne](#) und [4.4. Mitglieder, Ernteverträge und Kapital gewinnen](#)) und der Gründungsveranstaltung (siehe [Gründungsort und -organisation](#)) - nutzt also alle Erfahrungen und Kontakte, die ihr bis hierher schon gesammelt habt.

Für eine Veranstaltung auf eurem Betrieb habt auf jeden Fall noch folgende Themen im Blick:

- Klärt, ob ihr die Veranstaltung bei eurer Gemeinde anmelden müsst.
- Parkplätze (Autos und Fahrräder) für die Besucher:innen, ggf. braucht ihr Parkplatzeinweiser:innen.
- Ausreichend sanitäre Anlagen, ggf. müsst ihr einen Toilettenwagen und/oder Handwaschstationen anmieten oder ein mobiles Kompostklo. Denkt auch an einen Still- und Wickelbereich.
- Ab einer bestimmten Veranstaltungsgröße müssen Sanitäter:innen/Ersthelfer:innen vor Ort sein.
- Ggf. müsst ihr eine Gästeliste führen.
- Gibt es gefährliche Bereiche auf eurem Gelände? Dann ggf. absperren.

- Rettungs- und Fluchtwege müssen vorgehalten werden, ggf. ist ein Sicherheitskonzept notwendig.
- GEMA-Anmeldung, wenn ihr Musik abspielt.
- Wenn ihr eine gemeinsame Kochaktion/Schnibbelparty macht, informiert euch, ob ein Gesundheitszeugnis notwendig ist.

Für die Orga können noch diese Punkte wichtig sein:

- Geschirr mieten (kleine Teller helfen übrigens, dass Menschen sich am Buffet keine Berge auftürmen).
- Tische/Bierzeltgarnituren mieten, am besten nur von einer Stelle.
- Getränke zur Ausgabe in Flaschen bestellen und klären, was mit übrig gebliebenen Getränken passiert (Kommission?).
- Getränkekühlung.
- Kassen, Spendenboxen, ggf. Wechselgeld.
- Beschilderung für Orte und Programmpunkte.
- Mülleimer/Mülltrennung.
- Sonnenschutz/Schirme/überdachte Bereiche.
- Technik für Musik, ggf. Mikrofon für Ansprachen notwendig.
- Wenn ihr Helfer:innen habt, z.B. für Getränkeausgabe, ist es gut, eine Person ist für die Koordination dieser zuständig.
- Für den Aufbau und das Aufräumen im Vorfeld schon Freiwillige suchen.
- Schlechtwettervariante einplanen.

Und jetzt geht's los mit der nächsten Phase - der Betriebsphase. Dafür haben wir ein weiteres Handbuch geschrieben (z.B. das ursprüngliche große Handbuch 2024 in zwei Teile geteilt). Du findest es hier:

<https://www.wirgarten.com/wirgartenhandbuch-betriebsfuehrung/>