

Zukunftsfähige Landwirtschaft fördern

Handlungsstrategien
für Promotoren



Vorwort

Wir leben in herausfordernden Zeiten: Klimawandel, Verlust fruchtbarer Böden, globale Abhängigkeiten und wachsender Konkurrenzdruck setzen unser derzeitiges Agrar- und Ernährungssystem zunehmend unter Druck. Umso wichtiger ist es, dass wir vor Ort Lösungen finden und diese gemeinsam umsetzen!

Vielleicht arbeiten Sie bereits an nachhaltiger Regionalentwicklung oder an der Transformation des Agrar- und Ernährungssektors? Oder Sie suchen wirksame Konzepte zur Erzielung von Ernährungssouveränität? Womöglich haben Sie daher auch schon einmal von dem Konzept der Solidarischen Landwirtschaft (Solawi) gehört?

Solawi ist ein innovatives Direktvermarktungsmodell, das Regionalität, Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit miteinander verbindet und neue Perspektiven eröffnet. Solawi-Betriebe erhalten regionale Wertschöpfung, sichern kleinbäuerliche Strukturen und stärken die Verbindung zwischen Produzierenden und Verbrauchenden (→ Was ist Solidarische Landwirtschaft?). An die 600 Betriebe in Deutschland wirtschaften bereits heute nach diesem Prinzip, Tendenz weiter steigend.

Solawi-Betriebe und Betriebe, die auf Solawi umstellen wollen, sind Expert:innen für ihren Hof und gleichzeitig mit Fragen und Herausforderungen konfrontiert – z. B. Rechts- und Steuerfragen, die Depotsuche oder Mitgliederakquise.

Genau hier kommen Sie ins Spiel! Als fachliche Expertin, einflussreicher Förderer, geeignete Vermittlerin oder Netzwerker – wir nennen Akteure wie Sie **„Promotoren“** (→ Was sind Promotoren?) – verfügen Sie über die notwendigen Kompetenzen, die das Solawi-Konzept zur Verbreitung benötigt.

Diese Broschüre zeigt auf, wie Sie durch gezielte Unterstützung nicht nur Ihre eigenen Ziele voranbringen, sondern auch aktiv zur regionalen Ernährungswende beitragen können. Sie macht das Potenzial guter Zusammenarbeit sichtbar – und lädt Sie ein, Teil einer Bewegung zu werden, die Landwirtschaft, Regionen und Menschen zukunftsfähig miteinander verbindet.



Das dieser Publikation zugrundeliegende Vorhaben wird mit Mitteln des Bundesministeriums für Forschung, Technologie und Raumfahrt (BMFTR) unter dem Förderkennzeichen 01UY2212 im Rahmender Programmfamilie Innovation & Strukturwandel in der Programmlinie Region.innovativ gefördert und vom DLR als Projektträger betreut. Die Verantwortung für den Inhalt liegt bei den Autor:innen.

 **Solidarische
Landwirtschaft**
sich die Ernte teilen

 **Universität
Siegen**

 **UFZ** HELMHOLTZ
Zentrum für Umweltforschung

 **nascent**

 **REGION.
innovativ**

Gefördert durch:
 **Bundesministerium
für Forschung, Technologie
und Raumfahrt**

In Zusammenarbeit mit:

 **Landwirtschaftskammer
Nordrhein-Westfalen**

 **Landwirtschaftskammer
Niedersachsen**

 **LANDESAMT FÜR UMWELT,
LANDWIRTSCHAFT
UND GEOLOGIE**

 **Freistaat
SACHSEN**

 **ökoherz**

 **ALLMENDE
TAUCHA E.V.**



Inhaltsverzeichnis

Die Grundlagen	6
Was ist Solidarische Landwirtschaft?	6
Drei organisationale Grundtypen	8
Voll- und Teil-Solawi	9
Auf einen Blick: Die Potenziale Solidarischer Landwirtschaft	9
Was sind Promotoren?	10
Promotoren und ihre Kompetenzen	10
Was haben Sie davon, ein Promotor zu sein?	12
Barrieren und Handlungsstrategien	13
Betriebe auf dem Weg zur Solidarischen Landwirtschaft	13
Umstellung auf Solawi – Barrieren und Handlungsstrategien auf einen Blick	14
Weitere identifizierte Barrieren aus der Forschung	16
Ihr Einstieg in die Solawi-Unterstützung	18
Erfolgsfaktoren für Ihr Promotoren-Engagement	18
Das Netzwerk Solidarische Landwirtschaft	19
Der nascent e. V.	20
Weiterführende Literatur	21
Quellenangaben	22
Kontakt	23
Impressum	23

Wichtiger Hinweis zu den Verlinkungen

Es ist vorgesehen, die Links in diesem Wegweiser durch regelmäßige Überarbeitung aktuell zu halten; dennoch kann es vorkommen, dass einzelne Inhalte auf externen Websites nicht mehr verfügbar sind. Für Hinweise sind wir dankbar. Des Weiteren weisen wir darauf hin, dass für die Inhalte externer Websites deren Herausgebende nicht verantwortlich sind. Das heißt, sie müssen nicht allumfassend unsere Meinung widerspiegeln.



Die Grundlagen

Was ist Solidarische Landwirtschaft?

Solidarische Landwirtschaft (Solawi) bezeichnet eine nachhaltige Wirtschaftsform, die zum Schutz der Lebensgrundlagen, zur krisenstabilen Versorgung mit gesunden Nahrungsmitteln und zur Existenzsicherung bäuerlicher und gärtnerischer Betriebe beiträgt.

Der ganze Hof – nicht das einzelne Lebensmittel – wird finanziert.

Konkret handelt es sich dabei um den Zusammenschluss eines landwirtschaftlichen Betriebs oder mehrerer Betriebe mit einer Gruppe privater Haushalte. Erzeugende und Verbrauchende bilden eine Gemeinschaft, welche die Bedürfnisse der Mitglieder befriedigt und dabei die Mitwelt, Natur und Tiere berücksichtigt. Auf Grundlage der geschätzten Kosten des

gesamten landwirtschaftlichen Betriebs verpflichtet sich diese Gruppe, jährlich im Voraus einen festgesetzten (meist monatlichen) Betrag an den Solawi-Hof zu zahlen.

Hierdurch wird es den Erzeugenden ermöglicht, sich unabhängiger von Marktzwängen einer guten landwirtschaftlichen Praxis zu widmen, den Boden fruchtbar zu erhalten und bedarfsorientiert zu wirtschaften.

Die Abnehmenden erhalten im Gegenzug die gesamte Ernte sowie weiterverarbeitete Erzeugnisse (sofern der Solawi-Betrieb diese herstellt), wie z. B. Brot, Käse, etc. Die unmittelbare Beziehung zwischen Hof und Mitgliedern stärkt den Sinn für gegenseitige Verantwortung, die soziale Einbettung der Nahrungsversorgung sowie den Erhalt von Kulturlandschaften, für Natur- und Artenschutz.





Drei organisationale Grundtypen

Typ 1: Die Erzeuger:innen-geführte Solawi

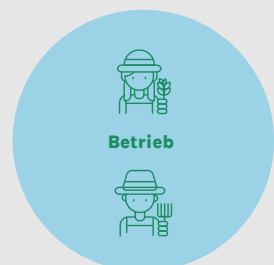
Zweiseitige Einzelverträge zwischen Betrieb und Mitgliedern

Eigenständiger Erzeugerbetrieb

Nur die auf den Solawi-Anbau bezogenen betrieblichen Kosten und Risiken werden von den Solawi-Einzelmitgliedern anteilig mitgetragen.

Der Betrieb hat neben der Solawi ggf. weitere Absatzwege, für die er das betriebliche Risiko alleine trägt.

Einzelne Wirtschaftsverträge / Ratenkaufverträge



Besteht aus Einzelmitgliedern

Die Beziehungen der Solawi-Mitglieder untereinander sind ideeller Natur

Die Solawi-Mitglieder haben keine gemeinsame, sondern nur individuelle Pflichten und Vertretungsansprüche

Keine eigenständige rechtliche Verfassung der Mitglieder

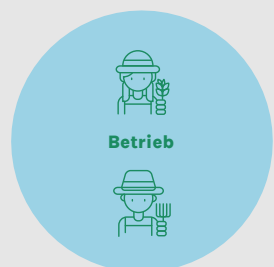
Typ 2: Die Kooperations-Solawi

Kooperation zwischen eigenständigem Erzeugerbetrieb und einer Mitglieder-Körperschaft

Eigenständiger Erzeugerbetrieb

Nur die auf den Solawi-Anbau bezogenen betrieblichen Kosten und Risiken werden von der Mitglieder-Körperschaft getragen.

Der Betrieb hat neben der Solawi ggf. weitere Absatzwege, für die er das betriebliche Risiko alleine trägt.



Die Erzeuger:innen sind oft auch Mitglieder der Körperschaft

Die Solawi-Mitglieder verteilen die Ernteanteile innerhalb der Körperschaft

Typ 3: Die Mitunternehmer-Solawi

Verbrauchende und Erzeugende kooperieren in einem gemeinsamen Unternehmen mit einheitlichem Rechtsträger

Der Betrieb hat neben der Solawi ggf. weitere Absatzwege, für die er das betriebliche Risiko alleine trägt.



Professionelles Betriebsteam (Anbau, Logistik, Kommunikation, Verwaltung) als Angestellte des Gemeinschaftsunternehmens

Handlungsstrategien für Promotoren

Auf Basis allgemeiner Prinzipien organisieren sich Solawis eigenständig gemäß jeweiliger Interessen und Bedürfnisse der Beteiligten. Es lassen sich im wesentlichen drei Grundtypen unterscheiden, abhängig vom organisatorischen und rechtlichen Verhältnis der Solawi-Mitglieder zur landwirtschaftlichen Erzeugung (Rüter et al., 2015).

- Innerhalb einer **Erzeuger:innen-geführten Solawi (Typ 1)** existiert ein landwirtschaftlicher Betrieb, der mit allen Ernteteilenden einzelne Verträge über den Ernteanteil abschließt.
- Bei einer **Kooperations-Solawi (Typ 2)**, schließt eine Körperschaft der Ernteteilenden Kooperationsverträge mit einem oder mehreren landwirtschaftlichen Betrieben (Mehrhof-Solawi) und Verträge mit den Mitgliedern.
- Eine **Mitunternehmer-Solawi (Typ 3)** liegt vor, wenn eine Körperschaft der Ernteteilenden selbst zu einem landwirtschaftlichen Betrieb wird. Die Körperschaft bewirtschaftet (mit Angestellten) und vertreibt die Ernteanteile.

Voll- und Teil-Solawi

Das Prinzip von Solawi eignet sich für landwirtschaftliche Betriebe sowohl als alleinige Einnahmequelle wie auch als Teileinkommen.

Landwirtschaftliche Betriebe, die ausschließlich Solawi-Einnahmen generieren (hier sind keine Subventionen wie Betriebsprämien gemeint), werden als **Voll-Solawi** bezeichnet.

Werden weitere landwirtschaftliche Einnahmen generiert (z. B. Direktvermarktung, Lieferung an Zwischenhändler, Absatz über Großhandel), liegt eine **Teil-Solawi** vor.

Auf einen Blick

Die Potenziale Solidarischer Landwirtschaft

Für die Betriebe

- **Planungssicherheit** durch feste Beiträge der Mitglieder, unabhängig von Marktpreisen
- **Stabile Abnahme** der erzeugten Produkte – ohne Absatzrisiko oder Vermarktungsdruck
- **Wirtschaftliche Entlastung** durch geteilte Kosten und gemeinsame Übernahme von Risiken
- **Gestaltungsspielraum** für vielfältige, ökologische Anbausysteme statt reiner Marktorientierung
- **Unmittelbare Beziehung** zu den Mitgliedern, Wertschätzung und Unterstützung der Arbeit.

Für die Region

- Förderung einer ökologisch und sozial zukunftsfähigen Landwirtschaft
- Bildungsangebote und Begegnungsräume
- Aufbau regionaler, krisenfester Nahversorgungsstrukturen
- Demokratische Mitgestaltung des Ernährungssystems
- Keimzelle für weitere regionale Entwicklungsprozesse



Was sind Promotoren?

Promotoren sind Akteure (Institutionen, Gruppierungen oder Einzelpersonen), die das Potenzial besitzen, durch ihre Beratungs- und Unterstützungsmöglichkeiten zur Stärkung und Verbreitung des Solawi-Modells beizutragen. Sie können mit ihren verschiedenen Kompetenzen sowohl Neugründungen und Betriebe in der Umstellung auf Solawi als auch bestehende Solawis fördern.

Promotoren und ihre Kompetenzen

Wir differenzieren entsprechend der jeweiligen Kompetenzen zwischen Promotoren mit **Fachkompetenz**, **Machtkompetenz** und **Netzwerkkompetenz** (siehe Tabelle 1). Je nach Zielsetzung und Aufgabe in der Gründung oder Umstellungsphase braucht es unterschiedliche Promotoren, wobei Promotoren sowohl eine primäre Kompetenz als auch mehrere Kompetenzen

gleichzeitig besitzen und einsetzen und daher in einer oder mehreren Promotorenrollen agieren können. Beispielsweise können **Landwirtschaftskammern** und **Landwirtschaftsbehörden** (die in manchen Bundesländern auch andere Namen tragen, beispielsweise in Hessen: **Landesbetrieb Landwirtschaft**) zu unterschiedlichen Fragestellungen und fachlichen Themen (z. B. spezielle zu Gemüsebau) beraten. Gleichzeitig haben sie Zugänge zu Fördermitteln und politischen Entscheidungsträgern, sie können z. B. Modellvorhaben oder (Forschungs-)Projekte zum Thema Solawi initiieren. Sie lassen sich als Promotoren mit Fach- und Machtkompetenz einordnen. Andere Akteure wie z. B. **Ernährungsräte** können wichtige Ansprechpartner für die Vernetzung von Produzierenden und potenziellen Mitgliedern sein. Bei ihnen handelt es sich typischerweise um Promotoren mit Netzwerkkompetenz.



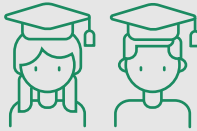
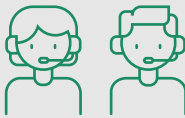
			
	Promotor mit Fachkompetenz	Promotor mit Machtkompetenz	Promotor mit Netzwerkkompetenz
Kompetenzen	Fachkompetenz und objektives Fachwissen über (Teil-)Aspekte von Solawi wie Gemüsebau, Mitgliedermanagement, Betriebswirtschaftliche Themen, Risikoberatung, Umstellung auf Solawi etc.	Entscheidungsbefugnis über für Solawis relevante (materielle) Ressourcen (z. B. Fördermittel, Ausbildungsinhalte etc.) und große Einflussmöglichkeiten, um Rahmenbedingungen für Solawis zu verbessern	Beziehungs- und Organisationskompetenz, um Netzwerkarbeit für Solawis zu übernehmen und relevante Kontakte herzustellen. Zusätzlich diplomatisches Geschick und Kommunikationskompetenz
Kernaufgaben	Problemlösung, Aufklärung, Aufbereitung von Wissen, Zusammenfassung und Reduktion von Komplexität	Bereitstellung von Budgets, (Personal-)Kapazitäten, Sponsoring, positiver Lobbyismus für das Solawi-Konzept	Prozessgestaltung und Prozesskoordination, Vernetzung verschiedener Akteure, Kommunikation zwischen und Verbindung von Promotoren und bei Bedarf Konfliktmanagement
Beispiele für Promotoren	Netzwerk Solidarische Landwirtschaft e. V., landwirtschaftliche Fachberatende	Landwirtschaftskammern und -behörden, Landwirtschaftsministerien	Bauern-/Landfrauenverbände, Ernährungsräte, Ökomodellregionen

Tabelle 1: Rollen, Kompetenzen und Kernaufgaben eines Promotors. In Anlehnung an: Zech et al. (2025)



Barrieren und Handlungsstrategien

Betriebe auf dem Weg zur Solidarischen Landwirtschaft

Solawi-Betriebe, die sich neu gründen oder aus einem bestehenden landwirtschaftlichen Betrieb hervorgehen, sehen sich in allen Entwicklungsphasen – Entstehung, Stabilisierung, Weiterentwicklung – mit Barrieren und Herausforderungen konfrontiert (weiterführende Informationen im Handbuch Solidarische Landwirtschaft).

Ein großer Teil der knapp 600 Solawi-Betriebe in Deutschland ist aus Neugründungen hervorgegangen (Schmidt et al., 2025). Gleichzeitig liegt in der Umstellung bestehender Betriebe auf Solidarische Landwirtschaft sowohl für den Erhalt kleinbäuerlichen Betriebe als auch für die Verbreitung des Konzepts großes Potenzial.

Daher liegt der Fokus im Folgenden vor allem auf den Barrieren der Umstellung. Die Kategorien sind in Teilen auch auf die anderen Phasen übertragbar.

Als Promotor können Sie Ihre Kompetenzen einsetzen, um die verschiedenen Barrieren zu überwinden.

In der nachfolgenden Übersicht finden Sie zentrale Umstellungsbarrieren, die im Rahmen des Projekts SolaRegio identifiziert wurden, und Handlungsoptionen, die aufzeigen, wie Sie zu ihrer Überwindung beitragen können. Dabei können einzelne Handlungsoptionen einer oder mehreren Barrieren gleichzeitig begegnen.



Was haben Sie davon, ein Promotor zu sein?



**Promotor mit
Fachkompetenz**

- Ein zukunftsweisendes Beratungsfeld mit wachsender Nachfrage
- Positionierung als Innovationsexperte in der Agrarwende
- Neue Forschungs- und Projektmöglichkeiten
- Erweiterung Ihres fachlichen Netzwerks



**Promotor mit
Machtkompetenz**

- Messbare regionale Erfolge für Ihre Mandate und Förderziele
- Innovative Leuchtturmprojekte für Ihre Öffentlichkeitsarbeit
- Direkter Draht zu Bürger:innen und Betrieben
- Beitrag zu EU-Nachhaltigkeitszielen mit dokumentierbarer Wirkung



**Promotor mit
Netzwerkkompetenz**

- Praktisches Umsetzungsinstrument für Ihre Vision
- Stärkung regionaler Kooperationen und Gemeinschaften
- Konkrete Erfolgsgeschichten für Ihre Arbeit
- Erhöhte Sichtbarkeit durch gesellschaftlich relevantes Thema



**Download Handbuch
Solidarische Landwirtschaft**



Umstellung auf Solawi – Barrieren und Handlungsstrategien auf einen Blick

Barrieren

Können

- Mangel an Weiterverarbeitungsinfrastruktur
- Fehlende Fachkräfte und potenzielle Mitglieder
- Fehlende Kooperationsmöglichkeiten, Beratungs- und Promotoren-Netzwerke
- Mangel an landwirtschaftlichen Flächen und schlechte Bodenqualität
- Hinderliche Subventionsgesetzgebung und Gesetze
- Fehlende Anerkennung des Solawi-Konzepts seitens der Behörden und Landwirtschaftskammern
- Bürokratische Hemmnisse bei der Eintragung einer veränderten Rechtsform
- Fehlende zeitliche Ressourcen für Öffentlichkeitsarbeit, Mitgliederkommunikation und Mitgliedersuche (Depotlogistik, Mitgliederkoordination etc.)
- Fehlende finanzielle Ressourcen/Finanzierungsschwierigkeiten (z. B. für Maschinen, Gewächshäuser)
- Lock-In-Effekte (Liquiditätssengpässe, Verschuldung, langfristige Lieferverträge)
- Unpassende Betriebsstrukturen (zu groß, zu spezialisiert)

Wissen

- Unklarheit über das Solawi-Modell und seine spezifischen Anforderungen (z. B. Umlagefinanzierung, Mitgliederorganisation, Rechtsformen, Buchhaltung, Gemüsebau)
- Fehlendes Handlungswissen: „Wie stelle ich meinen Betrieb um?“, „Welche Schritte, welche Ansprechpersonen?“
- Hoher Aufwand für Informationssuche, widersprüchliche Quellen
- Mangelnde Kenntnisse über Regularien, Gesetze, Fördermöglichkeiten
- Unsicherheit über die Eignung des Betriebs, Umstellungsaufwand und Unsicherheit über das Mitgliederpotenzial

Wollen

- Zweifel am persönlichen/betrieblichen Mehrwert der Umstellung
- Mangel an Vorbildern in der Region
- Negative Symbolik: Vorurteile, Ignoranz und Ablehnung
- Befürchteter Identitäts- oder Reputationsverlust im Umfeld (z. B. „zu alternativ“, geringeres Ansehen im Kolleg:innenkreis)
- Fehlende Unterstützung im sozialen Umfeld (z. B. Familie, Dorf, Berufskolleg:innen)
- Emotionale Belastung, z. B. aufgrund regelmäßiger Anwesenheit vieler Personen auf dem Hof
- Unvereinbarkeit des Solawi-Konzepts mit den eigenen Werten und Normen
- Hemmnisse durch Transparenz- und Partizipationsanforderungen (z. B. Finanzoffenlegung, enge Zusammenarbeit mit Mitgliedern)

Handlungsstrategien für Promotoren

Handlungsstrategien



Promoter mit
Machtkompetenz

- Direkte Bereitstellung von finanziellen Ressourcen (z. B. Kreditvergabe, Förderungen, Subventionen)
- Bereitstellung von Produktionsmitteln
- Entwicklung von Förderrichtlinien mit Solawi-Bezug
- Lenkung der Anpassung der Ausbildung von Fachkräften (z. B. Integration des Solawi-Themas)
- Förderung innovativer Projekte mit Solawi-Bezug



Promoter mit
Netzwerkkompetenz

- Vernetzung bzw. Unterstützung bei der Akquise potenzieller Mitglieder (z. B. durch Kontaktvermittlung, Entwicklung und Durchführung von Informationsformaten für potenzielle Mitglieder)
- Aufbau regionaler Netzwerke für die Vermittlung von Ressourcen (z. B. Fachkräfte, Zugang zu Land, finanzielle Mittel, Produktionsmittel)
- Einwirken auf Promotoren mit entsprechenden Handlungskompetenzen (Lobbyarbeit für Solawi)



Promoter mit
Fachkompetenz

- Aufbereitung und Bereitstellung zielgruppengerichteter Informationen (z. B. Veranstaltungen zum Thema Solawi für Erzeugende oder potenzielle Mitglieder)
- Beratung zu allgemeinen oder speziellen Themen (z. B. Steuerberatung, Anbauberatung, Mitgliederkommunikation)



Promoter mit
Netzwerkkompetenz

- Gestaltung und Initiierung von Austauschformaten, Begegnungen mit Positivbeispielen (z. B. „Good practice“, Erfolgsgeschichten, kollegialer Austausch)
- Kontakte zu fachlicher Beratung herstellen



Promoter mit
Fachkompetenz

- Solawi als Option bei der Hofübernahme in der Beratung aufzeigen
- Zielgruppenangepasste Öffentlichkeitsarbeit für Solawi



Promoter mit
Machtkompetenz

- Lobbyarbeit und öffentlichkeitswirksame Unterstützung des Solawi-Modells



Promoter mit
Netzwerkkompetenz

- Initiierung von Begegnungen und Darstellungen von Positivbeispielen (z. B. „Good practice“, Erfolgsgeschichten)
- Schlichtung bei unterschiedlichen Wertevorstellungen, z. B. bei einer Hofübernahme



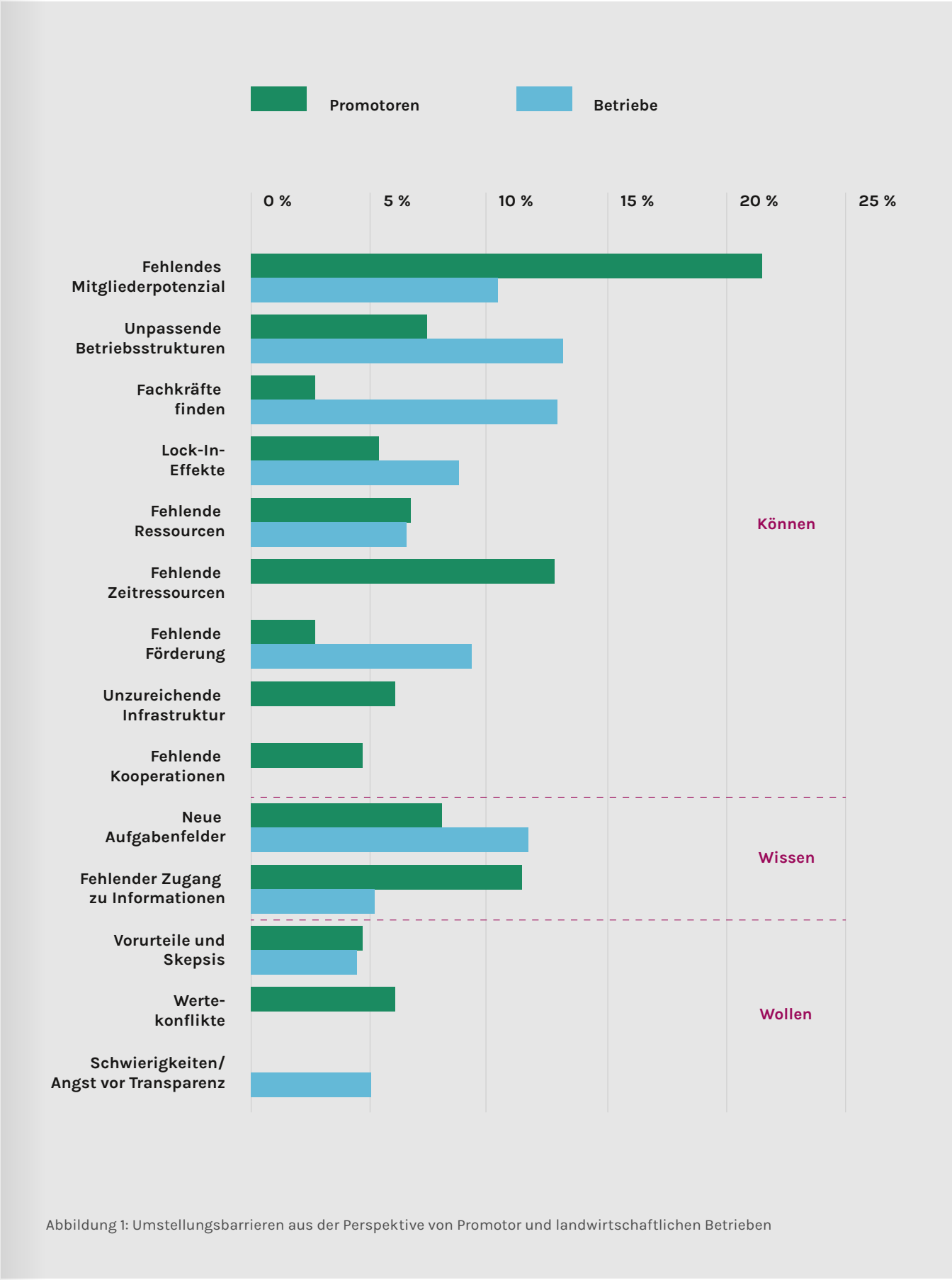
Weitere identifizierte
Barrieren aus der Forschung

In Abbildung 1 sind Barrieren aufgelistet, die im Rahmen des Forschungsprojekts SolaRegio von landwirtschaftlichen Betrieben (die noch keine Solawi-Betriebe sind) und Promotoren am häufigsten genannt wurden. Sie bieten eine geeignete Orientierung bei der Suche nach Unterstützungsmöglichkeiten, indem sie veranschaulichen, welche Barrieren bei Betriebsumstellungen als bedeutsam wahrgenommen werden.

Aus Sicht der befragten landwirtschaftlichen Betriebe stellen **ungeeignete Betriebsstrukturen**, die sich z. B. aus unpassenden betriebswirtschaftlichen Ausrichtungen oder Produktionsausrichtung ergeben, **fehlende Fachkräfte** (insbesondere im Gemüsebau), **fehlende Zeitkapazitäten** und **neue Aufgabenfelder**, die sich aus einer Umstellung auf

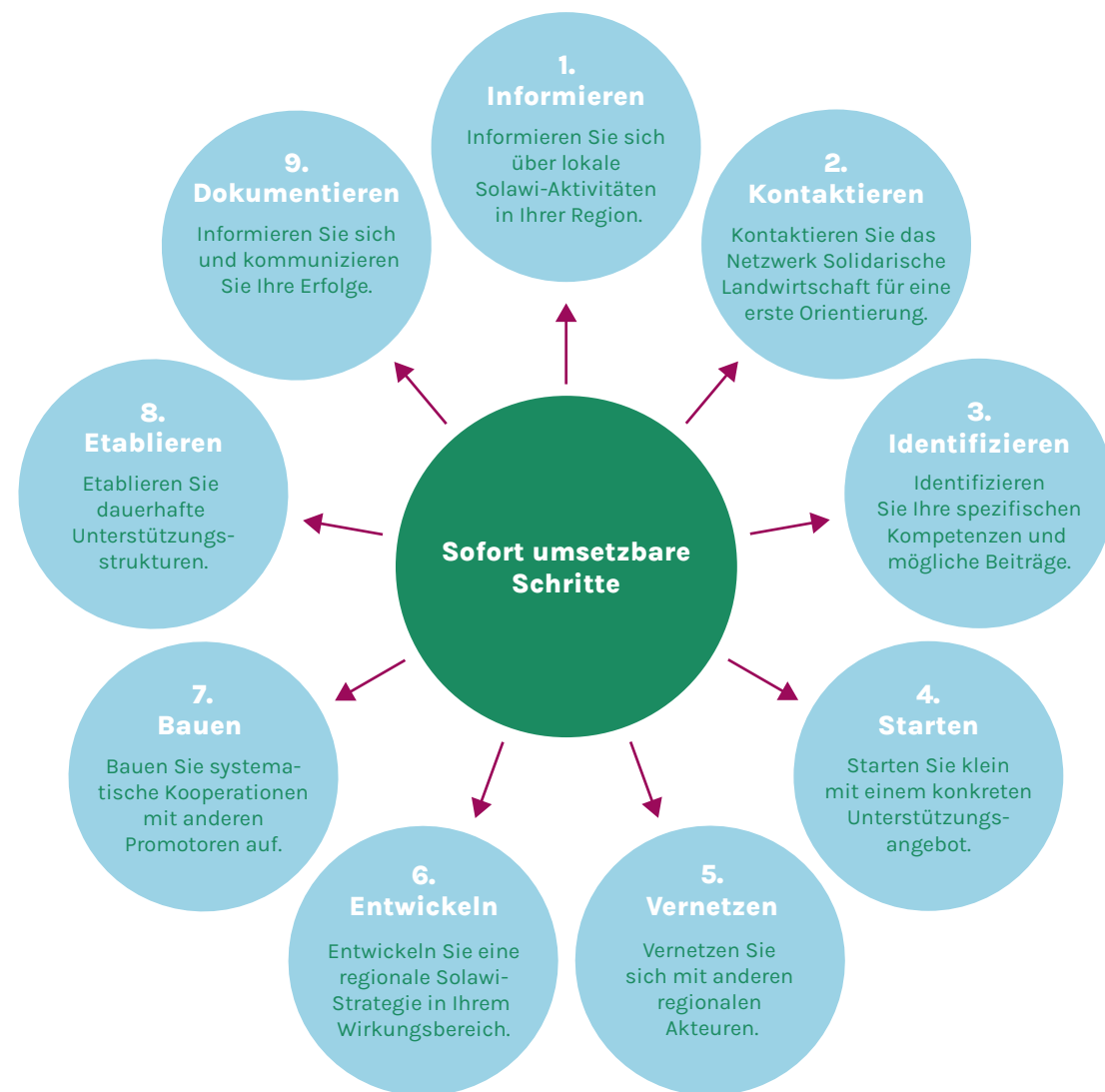
Solawi resultieren und für welche keine hinlänglichen internen Kompetenzen verfügbar sind (z. B. bedarfsorientierte Anbauplanung, Mitglieder-Kommunikation, usw.) und **fehlende Mitglieder** die zentralen Barrieren dar (siehe hellblauer Balken Abbildung 1).

Auffällig ist, dass aus Sicht der befragten Promotoren das **fehlende Mitgliederpotenzial** die zentrale Barriere darstellt. Dass landwirtschaftliche Betriebe diese Barriere (noch) nicht am höchsten bewerten, mag daran liegen, dass sie erst auftritt, sobald die aktive Umstellung beginnt. Ähnliche Gründe dürfte die unterschiedliche Bewertung der Barriere **fehlender Zugang zu Informationen** haben. Einige Wissens-Barrieren entstehen erst während späterer Entscheidungsphasen.





Ihr Einstieg in die Solawi-Unterstützung



Erfolgsfaktoren für Ihr Promotoren-Engagement

- **Langfristig denken:** Solawi-Entwicklung braucht Zeit und kontinuierliche Unterstützung.
- **Kooperativ handeln:** Mit anderen Promotoren zusammenarbeiten statt Parallelstrukturen schaffen.
- **Lokal verankern:** Regionale Besonderheiten und Akteure einbeziehen.
- **Praxisorientiert bleiben:** Konkrete Unterstützung vor abstrakten Konzepten.



Das Netzwerk Solidarische Landwirtschaft

Der gemeinnützige Verein Netzwerk Solidarische Landwirtschaft e. V. ist der zentrale Entwicklungspartner für die Solidarische Landwirtschaft in Deutschland. Als solcher unterstützt er seine Mitglieder und die Solawi-Bewegung.

Dieses Ziel verwirklicht der Verein durch Vernetzung, Beratung, Bildung, Forschung und Bereitstellung von Service-Leistungen. Darüber hinaus ist er die Stimme der Solawis in Deutschland und somit Ansprechpartner gegenüber der Öffentlichkeit und Presse. Er kooperiert mit Partnerorganisationen auf nationaler sowie internationaler Ebene.

Als Akteur der Ernährungswende trägt das Netzwerk Solidarische Landwirtschaft bei zu zukunftsfähigen Lösungen für resiliente, landwirtschaftliche Versorgungsstrukturen und bietet Inspiration für eine gemeinschaftsgetragene Wirtschaftsweise.

Sie können sich als Promotor registrieren lassen und erhalten dann ein bis zweimal im Jahr einen Promotoren-Newsletter.

Zusätzlich lohnt es sich den monatlichen Newsletter zu abonnieren, um über Neuigkeiten und Termine informiert zu bleiben.



Zur Registrierung als Promoter



Zur Anmeldung Solawi-Newsletter



Der nascent e. V.

Der nascent e. V. ist ein gemeinnütziger Verein zur Förderung und Entwicklung gemeinschaftsgetragener Regionalversorgung. Im Fokus steht die gezielte Verbreitung und Verstetigung Solidarischer Landwirtschaften und weiterer transformativer Wirtschaftsformen im Agrar- und Ernährungssektor.

Angesichts wachsender ökologischer und sozialer Krisen fördert der Verein strukturelle Kooperationen zwischen Praktiker:innen, Promotoren und Forschungsinstitutionen mit dem Ziel, ein resilientes und gemeinwohlorientiertes Innovationsökosystem zu etablieren.



Mehr Informationen unter
www.nascent-transformativ.de

**Weiterführende
Literatur**



Handbuch Solidarische Landwirtschaft – Solawis erfolgreich gründen & gestalten

Rommel, M.; Posse, D.; Paech, N.; Wittkamp, W.; Antoni-Komar, I.; Strüber, K.; Reinartz, A., Scholl, S.; Wähning, P.; (2025).

Online: kurzlinks.de/handbuch-solawi



Umstellung auf Solidarische Landwirtschaft – Betriebsportraits

Schmidt, J.; Gaspers, M.; Reinartz, A.; Gastinger, M.; (2024).

Online: kurzlinks.de/betriebsportraits



Quellenangaben

Rüter, T.; Zaiser, M. & Nägel, A. (2015).
Landwirtschaft ist Gemeingut,
Arbeitsblätter.

Online: kurzlinks.de/xfzh

Schmidt, J.; Egli, L.; Gaspers, M.; Zech, M.;
Gastinger, M.; Rommel, M. (2025).
Conversion to community-supported
agriculture-pathways, motives and
barriers for German farmers. *Regional
Environmental Change* 25:1.

Online: doi.org/10.1007/s10113-024-02332-2

Zech, M.; Paech, N.; Schmidt, J.;
Palliwoda, J.; Rommel, M. (2025).
Innovationsbarrieren bei der Umstellung
auf Solidarische Landwirtschaft. Die Rolle
von Systemdienstleistern.
München: oekom-Verlag.

Online: doi.org/10.14512/gaia.34.1.6

Kontakt

Haben Sie weitere Fragen?
Dann können Sie sich gerne an uns,
das Netzwerk Solidarische Landwirtschaft
und das nascent-Team, wenden.

Netzwerk Solidarische Landwirtschaft:

www.solidarische-landwirtschaft.org
info@solidarische-landwirtschaft.org

nascent-SolaRegio:

www.nascent-transformativ.de
info@nascent-transformativ.de

Impressum

Herausgeberin/ViSdP

Netzwerk Solidarische Landwirtschaft e. V.

Sitz: Walburger Str. 2, 37213 Witzenhausen

Steuernummer: 162 142 09938

Web: solidarische-landwirtschaft.org

Mail: info@solidarische-landwirtschaft.org

Autor*innen: Mirco Zech, Alina Reinartz,
Julia Palliwoda, Marius Rommel, Lukas Egli,
Maite Gaspers, Jana Schmidt

Stand: September 2025/2. Auflage

Distribution über das Netzwerk
Solidarische Landwirtschaft



Weiterführende Informationen unter
www.solidarische-landwirtschaft.org