



Lebendige

Regionen gestalten

Revitalisierung durch

Solidarische Landwirtschaft

Vorwort

Insbesondere ländliche und strukturschwache Regionen stehen heute vor tiefgreifenden Herausforderungen: Bevölkerungsrückgang aufgrund von Abwanderung und fehlender Zuwanderung, Betriebsschließungen, rückläufige Bildungsangebote, verbesserungswürdige Gesundheitsinfrastruktur und fehlende Perspektiven vor allem für junge Menschen prägen vielerorts das Regionalbild. Diese Entwicklungen lassen sich nicht allein durch klassische Wirtschaftsförderung aufhalten. Gefragt sind neue Lösungen, um Regionen von innen heraus zu stärken: Solche, die Wirtschaft, Gesellschaft und Umwelt gemeinsam in den Blick nehmen.

Ein vielversprechender Ansatz, um einen solchen Wandel praktisch zu gestalten, ist das Konzept der **Solidarischen Landwirtschaft (kurz: Solawi)**. Solawis verbinden Menschen und Betriebe zu funktionierenden Gemeinschaften (→ Was ist Solidarische Landwirtschaft). Wo Menschen gemeinsam Lebensmittel produzieren und Verantwortung teilen, entstehen stabile soziale Netzwerke, neues Vertrauen und häufig ein lebendiger Austausch zwischen Produzent:innen und Konsument:innen, zwischen Stadt und Land. Solawi-Betriebe schaffen neue Arbeitsplätze sowie Bildungsangebote und tragen zur Ernährungssicherheit bei. Kurz gesagt: Sie beleben Regionen auf vielfältige Weise – sie **revitalisieren** sie. Damit leisten Solawis nicht nur einen Beitrag zur nachhaltigen Landwirtschaft, sondern können zu einem Impulsgeber regionaler Entwicklungsprozesse werden.

Damit das revitalisierende Potenzial des Solawi-Konzepts auch in Ihrer Region entstehen kann, sollten bestehende Solawi-Betriebe gestärkt und die Entstehung neuer Betriebe unterstützt werden. Daher richtet sich diese Broschüre an Regionalentwickler:innen, Wirtschaftsförderer:innen, Kommunalverwaltungen und lokale Initiativen, die das Potenzial von Solawis in ihren Regionen erkennen und fördern möchten. Diese Broschüre soll aufzeigen, 1.) wie Solidarische Landwirtschaft zur Revitalisierung ländlicher und strukturschwacher Räume beitragen kann (→ Regionen beleben: Das Konzept der Revitalisierung), 2.) welche Akteure und Strukturen dafür entscheidend sind (→ Wie kann die Solawi-Idee wachsen?) und 3.) wie vorgegangen werden kann, um diese Prozesse in Gang zu bringen (→ Wie kann's gehen? Regionen schrittweise revitalisieren).

Wir hoffen, dass die folgenden Seiten neue Perspektiven für eine lebenswerte, resiliente und zukunftsfähige Regionalentwicklung aufzeigen.

Das dieser Publikation zugrundeliegende Vorhaben wird mit Mitteln des Bundesministeriums für Forschung, Technologie und Raumfahrt (BMFTR) unter dem Förderkennzeichen 01UY2212 im Rahmen der 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.



In Zusammenarbeit mit:



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
Wie kann Solawi zur Revitalisierung beitragen?	10
Praxisbeispiele	11
Wie kann die Solawi-Idee wachsen?	14
Barrieren für (Solawi-)Betriebe	14
Innovationsökosysteme als Förderinstrument	15
Promotoren für Solidarische Landwirtschaft	15
Wie kann's gehen? Regionen schrittweise revitalisieren	18
1. Finanzierung	18
2. Erhebung regionaler Rahmenbedingungen	18
3. Ziele formulieren	20
4. Aufbau eines Innovationsökosystems	20
Werkzeugkoffer: Entwicklung gezielter Interventionen	24
1. Informationsveranstaltung zum Thema Solidarische Landwirtschaft	24
2. Best-Practice-Beispiele	25
3. Praxisbroschüren	25
4. Kollegiale Beratung	25
5. Individuelle Beratung	25
6. Trilemma-Check	26
7. Fachaustausch zwischen Beratenden	26
8. Erfassung potenzieller Solawi-Mitglieder	26
9. Betriebskooperationen gestalten	26
Ausblick	30
Weiterführende Literatur	32
Kontakt & Impressum	35

Wichtiger Hinweis zu den Verlinkungen

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



Hier geht es zur Online-Version
Jetzt scannen und digital erleben





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 (Mehrhof-Solawi) 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

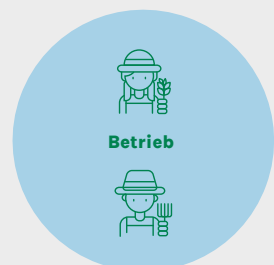
Zweiseitige Einzelverträge zwischen Betrieb und Mitgliedern

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

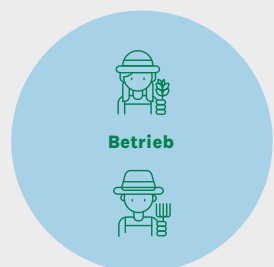
Typ 2: Die Kooperations-Solawi

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

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).

- In einer **Erzeuger:innen-geführten Solawi (Typ 1)** existiert ein landwirtschaftlicher Betrieb, der mit allen Ernteteilenden einzelne Verträge über den Ernteanteil abschließt.
- In 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 über Märkte, 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



Wie kann Solawi zur Revitalisierung beitragen?

Eine Region zu beleben bedeutet mehr als nur neue Arbeitsplätze zu schaffen, Unternehmen anzusiedeln und Wirtschaftswachstum zu ermöglichen. Als **vital** lässt sich eine Region erst bezeichnen, wenn Menschen dort gerne leben, wenn sie Perspektiven sehen und ihre Umgebung als lebenswert wahrnehmen. Das Konzept der **Revitalisierung** zielt zum einen auf die Stabilisierung oder Wiederherstellung bestimmter gefährdeter, aber als unverzichtbar erachteten Funktionen. Zum anderen soll die Region weiterentwickelt werden, um eine hohe Lebensqualität und nachhaltige Entwicklung zu erreichen. Dazu zählt die Förderung der Gesundheit, soziale Teilhabe, eine sichere Einkommens- und Versorgungsbasis, eine intakte Umwelt sowie die Fähigkeit, möglicherweise eintretende Krisen bewältigen zu können.

Das innovative Versorgungsmodell der Solidarischen Landwirtschaft kann entschei-

dend dazu beitragen, Regionen zu beleben. Es führt zu einer nachhaltigeren Nutzung natürlicher Ressourcen, schafft soziale Bindungen und stärkt lokale Wirtschaftskreisläufe. Für ländliche und strukturschwache Regionen eröffnet dieses Modell gleich mehrere Chancen:

- **Wirtschaftlich** kann das Solawi-Prinzip vor allem kleine und mittlere landwirtschaftliche Betriebe stärken. Außerdem ermöglicht es faire Einkommen und sichert landwirtschaftliche Existenzen, die sonst oft gefährdet sind. Durch die unmittelbare Beziehung zu den Mitgliedern und die Umlagefinanzierung bleibt die Wertschöpfung in der Region.
- Die zumeist **ökologische** Bewirtschaftung verbessert die Bodenqualität, den Wasserhaushalt und die Biodiversität. Durch die marktunabhängige Deckung betrieblicher Gesamtkosten können

Ökosystem-Leistungen finanziell in Wert gesetzt oder sogar weitergehende Maßnahmen wie das Pflanzen von Hecken oder Bäumen ermöglicht werden. Solawis sind zumeist durch vielfältige Anbaukulturen gekennzeichnet. Sie minimieren überdies Lebensmittelverluste und -abfälle, weil sie sich nicht den Marktnormen unterwerfen und die Mitglieder die Produkte auf besondere Weise wertschätzen. Weiterhin reduziert das Solawi-Prinzip den Bedarf an Zwischenhandel, Logistik, Transport, Kühlung, Verpackung, Marketing etc., was den Beitrag zum Klima- und Ressourcenschutz nochmals erhöht.

- Anstelle eines anonymen Marktmechanismus erfolgt eine **soziale Einbettung** wirtschaftlicher Prozesse, die eine Gemeinschaftsbildung und Bindung an die Region begünstigt. Gemeinsame Aktivitäten, beispielsweise die Mithilfe beim Ernten, stärken den sozialen Zusammenhalt und erhöhen die Kooperationsbereit-



schaft. Darüber hinaus engagieren sich Solawi-Initiativen häufig aktiv in der Region: Sie regen **Bildungsprojekte** an, fördern regionale **Ernährungskonzepte** und schaffen Kooperationen mit **Schulen, Kitas** oder **lokalen Unternehmen**. Das kann bspw. folgendermaßen aussehen:

Praxisbeispiele:

- **Biotop Oberland eG:** Die Solawi mit gut 450 Mitgliedern hat zusätzlich einen kleinen Self-Service-Hofladen eingerichtet, in dem verschiedene Produkte von Betrieben aus der Region angeboten werden. So können die Mitglieder ihren Gemüseanteil um weitere Produkte ergänzen. Gleichzeitig hat dies die Kooperation und Vernetzung unter den Betrieben in der Region gestärkt.
- **Wurzelhof** (Teil der Schinkeler Höfe): Der Wurzelhof ist ein Gemüsebetrieb, der mit weiteren Betrieben kooperiert, um den Solawi-Mitgliedern einen umfassenden Ernteanteil anzubieten. 2020 wurde der Wurzelhof mit dem Bundespreis Ökologischer Landbau vom Bundeslandwirtschaftsministerium ausgezeichnet. Das Augenmerk liegt auf dem Erhalt und der

Verbesserung der Bodenfruchtbarkeit. Mit einer 16-jährigen Fruchtfolge, einem abgestimmten System aus Gründüngung, Zwischenfrucht und Mulchsystemwirtschaftet der Betrieb besonders regenerativ.

- **Hof Pente:** Die Solawi „CSA-Hof Pente“ ist als Demonstrationsbetrieb Ökologischer Landbau ein modellhafter Bildungs- und Lernort. Für die Teilnehmer:innen – besonders für Kinder – gibt es zahlreiche Möglichkeiten, das Hofleben sowie die Arbeit mit Pflanzen und Tieren kennenzulernen und an Mitmachtagen praktisch daran teilzunehmen. Darüber hinaus sind ein handlungspädagogischer Kindergarten (ca. 15 Kinder) und die Freie Hofschule – als Waldorfschule (ca. 70 Kinder) mit viel Praxisbezug unmittelbar in den Hofbetrieb eingegliedert.



Indem sie auf diese und ähnliche Weise in die Region wirken, werden Solawis Teil **regionaler Innovationsökosysteme** (→ Wie kann die Solawi-Idee wachsen?). Diese bilden eine Basis für die Zusammenarbeit von Kommunen, Unternehmen und zivilgesellschaftlichen Akteuren wie Vereinen, Bildungs- und Kultureinrichtungen, NGOs, Initiativen etc., die eine nachhaltige Entwicklung praktisch umsetzen. Durch derartige Netzwerke entsteht Sozialkapi-

tal. Die daraus resultierenden Kooperationen eignen sich, um auch in anderen Bereichen Prozesse einer auf Nachhaltigkeit zielenden Veränderung zu initiieren (Konsum, Kreislaufwirtschaft, Mobilität, Infrastruktur, Wohnprojekte etc.). Aufgrund solcher Spillover-Effekte wird Solidarische Landwirtschaft zu einer **Revitalisierungsmaßnahme** und einer Keimzelle für weitere Schritte einer zukunftsfähigen Regionalentwicklung.

Einblicke aus SolaRegio

Welches Potenzial hat Solawi für bestehende landwirtschaftliche Betriebe?

Im Jahr 2023 existierten in Deutschland rund 255.000 landwirtschaftliche Betriebe (BLE, 2025). Trotz eines deutlichen Wachstums seit 2010 wirtschafteten jedoch weniger als 0,2 % dieser Betriebe nach dem Solawi-Prinzip. Aus Sicht einer notwendigen Transformation stellt sich die Frage, welche Betriebe grundsätzlich für eine Umstellung auf Solawi geeignet wären und welche Impulse für die Revitalisierung ländlicher Räume und regionaler Wertschöpfung sich daraus ergeben könnten.

Um dieser Frage nachzugehen, wurde im Rahmen des Forschungsprojektes SolaRegio eine bundesweite Befragung von Landwirtschaftsbetrieben durchgeführt. Erhoben wurden unter anderem betriebliche Merkmale, Einstellungen zur Solawi sowie das Interesse an einer Umstellung auf Solawi. Auf Basis dieser Daten wurde ein statistisches Modell entwickelt, das die Umstellungseignung nahezu aller landwirtschaftlichen Betriebe in Deutschland anhand zentraler Betriebsmerkmale abschätzt.

Die ersten Berechnungen zeigen ein beachtliches Potenzial: Rund 16.000 bzw. 6,7 % der untersuchten Betriebe weisen ein potenziell **hohes Umstellungsinteresse** auf. Besonders Gartenbau- und Dauerkulturbetriebe sowie kleinere oder ökologisch wirtschaftende Betriebe scheinen besonders geeignet. So lässt sich bei knapp zwölf Prozent der Betriebe mit bis zu zehn Hektar ein Umstellungspotenzial vermuten, während es bei größeren Betrieben rund fünf Prozent sind. Würden sämtliche potenziell geeigneten Betriebe teilweise auf Solawi umstellen und Gemüse produzieren, könnten etwa 12,9 % der Bevölkerung in Deutschland mit Gemüse versorgt werden. Damit ließe sich der **Selbstversorgungsgrad mit Gemüse** von aktuell rund 38 %

auf über 50 % steigern. Dies könnte die Resilienz in diesem Versorgungsbereich erheblich steigern. Zugleich könnte sich durch die große Anbauvielfalt in Solawi-Betrieben die mittlere Zahl angebauter Gemüsekulturen auf etwa 20 Arten verdoppeln.

Vor allem kleinere Betriebe, die derzeit vor großen wirtschaftlichen Herausforderungen stehen, könnten sich durch eine Umstellung auf Solawi betriebswirtschaftlich stabilisieren. Um dieses Potenzial zu erschließen, bedarf es koordinierter Strategien und Unterstützungsangebote, insbesondere durch geeignete **Promotoren**, deren Rolle im Forschungsprojekt SolaRegio ausgelotet wurde. Diese kann darin bestehen, Betriebe bei der Umstellung zu unterstützen – etwa bei der Mitgliedergewinnung, der Fachkräftesicherung oder der Bewältigung spezifischer Aufgaben wie Mitgliederkommunikation und -verwaltung.





Wie kann die Solawi-Idee wachsen?

Solawis können aus (Teil-)Umstellungen bestehender landwirtschaftlicher Betriebe oder aus Betriebsneugründungen hervorgehen. Dem stehen jedoch oft unterschiedliche Barrieren gegenüber, die eine Verbreitung des Solawi-Modells hemmen.

Barrieren für (Solawi-)Betriebe

Barrieren des Könnens umfassen z. B. einen Mangel an potenziellen Mitgliedern, eine instabile Mitgliederschaft, fehlende finanzielle Mittel oder ungeeignete Betriebsstrukturen, die dem Solawi-Modell entgegenstehen. **Barrieren des Wissens** beschreiben Informationsdefizite und mangelnde Kompetenzen über Aufgabenberei-

che (z. B. Mitgliedermanagement), die für einen Solawi-Betrieb nötig sind. Vor allem äußern sie sich in schwer beherrschbaren Risiken, zumal nicht nur die wirtschaftliche Stabilität nach einer Umstellung im Vorhinein unsicher ist, sondern auch die Reputation des Betriebs innerhalb seines angestammten sozialen Umfeldes. **Barrieren des Wollens** beschreiben motivationale Faktoren, etwa Skepsis, Vorurteile oder eine grundsätzliche Unvereinbarkeit mit der bisherigen, traditionell geprägten Auffassung von „guter Landwirtschaft“. Verstärkt werden derartige Hemmnisse durch eine soziale Umgebung, die dem Solawi-Modell ablehnend gegenübersteht, oder durch fehlende Positivbeispiele („Best-Practice“) im persönlichen Umfeld.



Jetzt reinschauen
Der Umstellungs-Film

Innovationsökosysteme als Förderinstrument

Um die Verbreitung von Solawis in der Region zu fördern, braucht es also Ansätze, die Betriebe unterstützen können, Barrieren zu überwinden. Dabei können **Promotoren** als Förderer von Solidarischer Landwirtschaft in ihren Regionen wirken.

Mit verschiedenen Kompetenzen Solawis in der Region fördern.

Promotoren sind Akteure (Einzelpersonen, Gruppierungen oder Institutionen), die durch ihre Beratungsangebote oder (Dienst-)Leistungen im zivilgesellschaftlichen, privatwirtschaftlichen oder politisch-administrativen Bereich, Solawi-Neugründungen, bestehende Solawis oder landwirtschaftliche Betriebe, die das Solawi-Konzept in ihren Betrieb integrieren wollen, unterstützen können. Die Bündelung heterogener Kompetenzen und die Bildung eines stabilen Netzwerkes verschiedener Promotoren wird auch als **regionales Innovationsökosystem (IÖS)** bezeichnet. Dieses IÖS bildet die Grundlage für die bereichsübergreifende Zusammenarbeit mehrerer Akteure zur Förderung von Solawi in einer Region.

Promotoren für Solidarische Landwirtschaft

Wir differenzieren zwischen Promotoren mit Fachkompetenz, Machtkompetenz und Netzwerkkompetenz (siehe Tabelle 1).

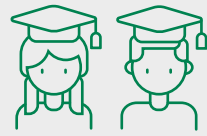
Netzwerkpromotoren können z. B. Kontakte zwischen Betrieben (peer-to-peer-Ansatz), mit potenziellen Mitgliedern oder anderen Akteuren entlang der Wertschöpfungskette (z. B. weiterverarbeitende Betriebe, Logistikpartner) herstellen. Sie können regionale Aktions- oder Arbeitsgruppen initiieren oder durch Öffentlichkeits- und Lobbyarbeit die Thematik bekannt werden lassen.

Fachpromotoren können zum Wissens- und Erfahrungstransfer beitragen, Informationen und Fachkenntnis einbringen. Dazu gehören beispielsweise Beratungsangebote zum Gemüseanbau, Mitgliedermanagement oder zu solawispezifischen betriebswirtschaftlichen Herausforderungen.

Als **Machtpromotoren** werden Akteure bezeichnet, die zur Milderung von Ressourcenengpässen beitragen können. Dies betrifft Finanzmittel (ggf. Förderungen und Kredite), Anbauflächen, Infrastruktur, Landmaschinen, Fachkräfte und nicht zuletzt potenzielle Mitglieder. Machtpromotoren verfügen nicht selten über besondere Entscheidungsbefugnisse oder können Einfluss auf politische oder administrative Prozesse ausüben.

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die verschiedenen Promotorenrollen, die die Verbreitung von Solawi unterstützen können. Anzumerken ist, dass Promotoren existieren, die über mehr als nur eine dieser drei Kompetenzen verfügen.





Promotor mit Fachkompetenz

Kompetenzen

Fachkompetenz und objektives Fachwissen über (Teil-)Aspekte von Solawi wie Gemüsebau, Mitglieder- und Betriebswirtschaftliche Themen, Risikoberatung, Umstellung auf Solawi etc.

Kernaufgaben

Problemlösung, Aufklärung, Aufbereitung von Wissen, Zusammenfassung und Reduktion von Komplexität

Beispiele für Promotoren

Netzwerk Solidarische Landwirtschaft e. V., landwirtschaftliche Fachberatende

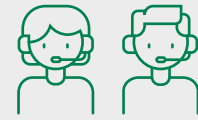


Promotor mit Machtkompetenz

Entscheidungsbefugnis über für Solawis relevante (materielle) Ressourcen (z. B. Fördermittel, Ausbildungsinhalte etc.) und große Einflussmöglichkeiten, um Rahmenbedingungen für Solawis zu verbessern

Bereitstellung von Budgets, (Personal-)Kapazitäten, Sponsoring, positiver Lobbyismus für das Solawi-Konzept

Landwirtschaftskammern und -behörden, Landwirtschaftsministerien



Promotor mit Netzwerkkompetenz

Beziehungs- und Organisationskompetenz, um Netzwerkarbeit für Solawis zu übernehmen und relevante Kontakte herzustellen. Zusätzlich diplomatisches Geschick und Kommunikationskompetenz

Prozessgestaltung und Prozesskoordination, Vernetzung verschiedener Akteure, Kommunikation zwischen und Verbindung von Promotoren und bei Bedarf Konfliktmanagement

Bauern-/Landfrauenverbände, Ernährungsräte, Ökomodellregionen

Tabelle 1: Promotoren mit verschiedenen Kompetenzen zum Aufbau eines Innovationsökosystems für Solidarische Landwirtschaft.



Promotor werden
Jetzt registrieren



Zum Download: Zukunftsfähige
Landwirtschaft fördern – Handlungs-
strategien für Promotoren





Um das Solawi-Konzept zum Vorteil der gesamten Region zu fördern, bedarf es engagierter Promotoren, die ein Innovations-ökosystem aufbauen. Im Folgenden werden konkrete Schritte vorgestellt, um die Revitalisierungspotenziale von Solawis zu erschließen.

1. Finanzierung

Sowohl der Aufbau eines regionalen IÖS als auch die Neugründungen von oder Umstellung auf Solawi können durch erleichternde Finanzierungsbedingungen unterstützt werden. Neben der Nutzung von kommunalen Beiträgen bietet es sich an, externe Förderquellen zu erschließen. Dazu gehören insbesondere Programme wie LEADER, EFRE oder nationale und landesspezifische Förderinitiativen. Zudem kann es sinnvoll sein, Forschungspartner (z. B. Hochschulen oder Forschungsinstitute) einzubinden, um Praxis-Forschungs-Kooperationen zu finanzieren und zugleich wissenschaftlich begleiten zu lassen. Auch private Stiftungen, Unternehmen oder Public-Private-Partnerships können zur Finanzierung beitragen. Vorteilhaft können auch günstige

Kreditbedingungen sein, vermittelt durch Promotoren mit besonderen Beziehungen zu Banken oder Finanzintermediären. Auch die Gründung einer Genossenschaft oder einer anderen Organisation, deren Zweck darin besteht, Kapital für Solawis zu akquirieren, kann hilfreich sein.

2. Erhebung regionaler Rahmenbedingungen

Um das Solawi-Konzept durch ein passendes Regionalmanagement unterstützen zu können, sollte sich dieses an regionalen Gegebenheiten und Potenzialen orientieren. Um relevante Rahmenbedingungen (z. B. vorherrschende regionale Betriebsstrukturen, rechtliche Rahmenbedingungen, bestehende Solawi-Strukturen) zu erfassen, sollten Promotoren, die über Einblicke und Kontakte in die Region verfügen, einbezogen werden. Um bereits vorhandene oder geplante Solawis zu berücksichtigen, sind Kontakte zum Netzwerk Solidarische Landwirtschaft oder einer der Landesvertretungen hilfreich. Die Adressen finden sich am Ende der Broschüre.



Arbeitsmaterialien:
Herstellen regionaler Kooperationen



Karte:
mit einer Übersicht der bestehenden Solawis

Leitende Fragen für die Analyse der Region

- Existieren bereits Solawis oder Gründungsinitiativen? Was lässt sich aus deren Vorgehensweisen, Erfolgen und Problemlagen schlussfolgern und lernen?
- Eignen sich Betriebe in der Region für eine Umstellung auf Solawi? Gibt es ggf. bereits Interesse an einer Umstellung? Welche Barrieren wirken?
- Welche Kooperationen entlang der Wertschöpfungskette sind möglich? Welche weiterverarbeitenden Betriebe gibt es?
- Lässt sich das Mitgliederpotenzial abschätzen? Welche Barrieren wirken ggf. auf der Mitgliederseite?
- Sind die regional zuständigen Politik- und Verwaltungsinstanzen mit dem Thema Solawi vertraut?
- Welche für das Solawi-Konzept relevanten Promotoren lassen sich finden?

Einblicke aus SolaRegio

Es wurden Rahmenbedingungen in vier Projektregionen in Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen, Thüringen und Sachsen untersucht. Dazu wurden mit Hilfe statistischer Daten der Bundesländer bzw. Landkreise vorhandene Bevölkerungs- und Betriebsstrukturen (Einwohner:innen-Zahl, Betriebsgröße, Wirtschaftsweise, betriebswirtschaftliche Ausrichtung) und vorhandene Solawi-Initiativen hinsichtlich ihrer Relevanz für das Solawi-Konzept analysiert.

In jeder Fallstudienregion wurden Promotoren identifiziert, die als Praxispartner Kenntnisse über die spezifischen Gegebenheiten der Regionen einbringen konnten. In NRW und Niedersachsen waren dies die Landwirtschaftskammern. In Sachsen waren das Sächsische Landesamt für Umwelt, Landwirtschaft und Geologie sowie der Allmende Taucha e.V. (der Dachverband der Sächsischen Solidarischen Landwirtschaften) beteiligt. In Thüringen nahm der Thüringer Ökoherz e.V. (Dachverband der ökologischen Landwirtschaft in Thüringen) teil. Mithilfe eines Schneeballverfahrens wurde eine Liste potenziell relevanter Promotoren für jede Region erstellt und den Praxispartnern zur Verfügung gestellt, sodass diese weitere Promotoren in jeder Projektregion ergänzen konnten.

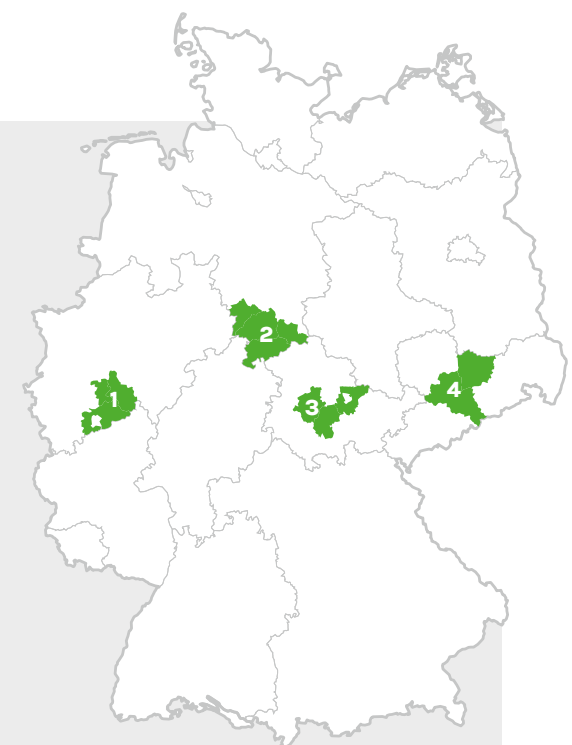


Abbildung 1: Projektregionen inklusive der Praxispartner



3. Ziele formulieren

Mit Hilfe der Promotoren lassen sich regionenspezifische Ziele für eine Revitalisierungsstrategie oder -initiative entwickeln (z. B. Schaffung von Lern- und Begegnungs-orten, Erhalt von Arbeitsplätze und landwirtschaftlichen Betrieben etc.). Speziell zur Erhöhung der Ernährungssouveränität und des Selbstversorgungsgrades kann das Solawi-Konzept zielführend sein.

4. Aufbau eines Innovationsökosystems

Um ein stabiles Netzwerk aus regionalen Promotoren, das Innovationsökosystem, aufzubauen, sollten diese in wiederkehrenden Formaten, z.B in halbjährlich stattfindenen Workshops, miteinander vernetzt werden. So werden regionale Handlungskompetenzen gebündelt und geeignete Maßnahmen zur Erreichung der Zielstellung entwickelt. Als übergeordnete Akteure können sogenannte „Meta-Promotoren“ die Promotorenaktivitäten koordinieren und damit den Aufbau des IÖS initiieren. Diese Rolle kann z. B. vom Regionalmanagement oder Akteuren, die im Ernährungs- und Landwirtschaftsbereich übergeordnete Funktionen wahrnehmen (z. B. Ökomodellregionen, Ernährungsräte), ausgefüllt werden. Auch Fachberatende, die im direkten Austausch mit Landwirt:innen stehen, sind geeignet.

Zur Förderung von Solawi sind bestehende Handlungsoptionen systematisch zu erfassen. Strategien zur Überwindung von **Barrieren des Wissens** umfassen zielgruppenspezifische Informations- und Beratungsangebote. **Barrieren des Könnens** lassen sich durch Zugänge zu Fördermitteln und die Identifikation potenzieller Mitglieder adressieren. Zur Reduzierung von **Barrieren des Wollens** sind Austauschformate zwischen Solawi-Betrieben und umstellungsinteressierten Betrieben sowie Öffentlichkeitsarbeit geeignet. Darauf aufbauend können gemeinsam zielgerichtete Maßnahmen entwickelt werden.



Abbildung 2: Aufbau des regionalen Innovationsökosystems im Projekt SolaRegio

Einblicke aus SolaRegio

Übergeordnetes Ziel: Revitalisierung strukturschwacher Regionen durch regionale Innovationsökosysteme zur Verbreitung von Solidarischer Landwirtschaft durch eine (Teil-)Umstellung bestehender landwirtschaftlicher Betriebe. Hierzu wurden passende Interventionen und Teilziele entwickelt:

- Erfassung verschiedener Umstellungspfade für bestehende landwirtschaftliche Betriebe
- Analyse von Umstellungshürden und -motiven
- Aufbau eines regionalen Netzwerkes aus Promotoren (Innovationsökosystem) zur Unterstützung der Umstellung
- Begleitung von landwirtschaftlichen Betrieben, die auf Solawi umstellen
- Erfassung und Entwicklung geeigneter Maßnahmen, um die Umstellung auf Solawi zu unterstützen

Promotor	Mögliche Handlungskompetenzen
Landwirtschaftskammern und -behörden	■ Bündelung und Bereitstellung von Fachwissen und Beratung ■ Organisation und Durchführung von Informationsformaten
Landwirtschaftsministerien	■ Entwicklung neuer Beratungs- und Förderrichtlinien
Öko-/Biomodellregionen	■ Unterstützung bei Mitgliedergewinnung (Vernetzung, Informationsveranstaltungen für potenzielle Mitglieder) ■ Initiierung eines Austauschnetzwerks für Solawi ■ Aufbau von Kooperationen zwischen Betrieben
Ernährungsräte	■ Vernetzung landwirtschaftlicher Betriebe mit potenziellen Mitgliedern ■ Organisation und Durchführung von Informationsformaten
Zusammenschlüsse regionaler produzierender Betriebe	■ Kontakte zu fachlicher Beratung herstellen ■ Vernetzung mit Akteuren (z. B. für Kooperationen)
Bauern- und Landfrauenverbände	■ Organisation und Durchführung von Informationsformaten ■ Unterstützung bei der Flächen- und Betreibersuche ■ Unterstützung bei Mitgliedergewinnung (Vernetzung, Informationsveranstaltungen für potenzielle Mitglieder) ■ Öffentlichkeitsarbeit für Solawi
Verbände für kleinbäuerliche Landwirtschaft	■ Vernetzung mit Akteuren (z. B. für Kooperationen)
Landwirtschaftliche Beratende und Beratungs-Institutionen	■ Beratung anbieten ■ Kontakte zu fachlicher Beratung herstellen
Dachverbände für ökologische Landwirtschaft	■ Vernetzung mit Akteuren (z. B. für Kooperationen) ■ Lobbyarbeit und Bedarfsermittlung in der Politik
Dachverbände und Landesverbände für Solawi	■ Aufzeigen von Best-Practice-Beispielen ■ Kollegialen Austausch initiieren
LEADER-Regionen	■ Bereitstellung von Fördermitteln ■ Beratung zu Fördermitteln ■ Vernetzung mit Akteuren (z. B. für Kooperationen)
Regionale Banken	■ Bereitstellung von Fördermitteln
Solawi-Betriebe	■ Kollegiale Beratung

Tabelle 2: Übersicht möglicher Handlungskompetenzen von verschiedenen Promotoren



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)

Handlungsstrategien



- 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



- 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)

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



- 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)



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

Wollen

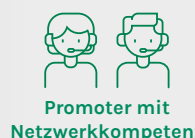
- Zweifel am persönlichen/betrieblichen Mehrwert der Umstellung
- Mangel an Vorbildern in der Region
- Negative Symbolik: Vorurteile, Ignoranz und Ablehnung
- Befürchteter Identitäts- oder Reputationsverlust im Umfeld (z. B. „zu alternativ“, geringeres Ansehen im Kolleg:innenkreis)
- Fehlende Unterstützung 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)



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



- Lobbyarbeit und öffentlichkeitswirksame Unterstützung des Solawi-Modells



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



Werkzeugkoffer Entwicklung gezielter Interventionen

Im Folgenden sind beispielhaft Maßnahmen dargestellt, die sich an Landwirt:innen richten und sie dabei unterstützen **Barrieren des Wollens** und **Wissens** abzubauen.

1. Informationsveranstaltung zum Thema Solidarische Landwirtschaft

Informationsveranstaltungen eignen sich, um das Solawi-Modell bekannter zu machen, Vorurteile abzubauen, Wissenslücken zu schließen und mögliche Hürden bei der Gründung einer Solawi zu adressieren. Sie können von unterschiedlichen Promotoren unter Einbezug regionaler Solawis und Landwirt:innen organisiert werden ((Landesvertretungen im) Netzwerk Solidarische Landwirtschaft, Landwirtschaftskammern, Ökomodellregionen, Verbände etc.). Es soll-

ten Kooperationen am Thema interessierten Medienpartnern angestrebt werden, um möglichst viele Menschen zu erreichen. Weiterhin dürfte die Schirmherrschaft oder Anwesenheit bekannter Persönlichkeiten (Landrät:innen, Bürgermeister:innen, Leitungen der Landwirtschaftskammern und -behörden, prominente Wissenschaftler:innen etc. – sie werden oft als Opinion Leaders oder Meinungsführer:innen bezeichnet) hilfreich sein. Dadurch werden breitere Adressatenkreise angesprochen. Neben einer Erläuterung der Kernprinzipien und Vorteile des Solawi-Modells können ermutigende Beispiele präsentiert werden, etwa im Rahmen einer Ausstellung oder eines Gallery Walks (→ 2. Best-Practice-Beispiele). Hinweise auf konkrete Unterstützungsmöglichkeiten (z. B. Beratungsangebote) und Informationsquellen sollten ebenfalls nicht fehlen.

2. Best-Practice-Beispiele

Die Präsentation erfolgreicher Solawi-Betriebe kann Vorbehalte relativieren und gegebenenfalls zur Nachahmung motivieren. Dazu trägt auch bei, die Beispiele zielgruppengerecht, versehen mit Portraits der leitenden Personen nebst deren Motivation sowie mit jeweiligen Umstellungspfaden und Betriebsdaten auszugestalten. Poster, Broschüren, digitale Medien oder Videoclips eignen sich als Darstellungsform. Darüber hinaus können Betriebsbesichtigungen bestehender Solawis dabei helfen, mehr Klarheit und Sicherheit in der eigenen Umstellungsentscheidung zu gewinnen.

3. Praxisbroschüren

Systematisch und verständlich aufgebaute Praxisbroschüren, die Schritt für Schritt erläutern, wie eine Solawi-Gründung oder -Umstellung erfolgen kann, erweisen sich als geeignete Hilfsmittel.

Empfehlenswert ist beispielsweise der von nascent gemeinsam mit Praktiker:innen und Berater:innen erstellte Leitfaden, der fast alle relevanten Fragestellungen und Herausforderungen des Solawi-Konzepts behandelt.

4. Kollegiale Beratung

Der unmittelbare Erfahrungsaustausch und eine gegenseitige Beratung zwischen Landwirt:innen kann zu praxisnahen Lösungen führen, ganz gleich ob in der Anbauplanung, Umstellung, Neugründung oder betriebswirtschaftlichen Stabilisierung bestehender Solawis. Landwirtschaftliche Fachberater:innen können derartige Gruppen/Netze der Selbsthilfe begleiten. Als empfehlenswert erweisen sich beispielsweise die sogenannten „Stable Schools“. In festen Gruppen (bis zu sechs Landwirt:innen) unterstützen sich Betriebe gegenseitig bei der Bewältigung aktueller Herausforderungen. Dazu treffen sie sich regelmäßig, begleitet von einer externen Moderation. Die Durchführung ist vor Ort auf einem Betrieb sowie online möglich.

5. Individuelle Beratung

Individuelle Beratung vor Ort ermöglicht eine direkte und praxisnahe Einschätzung der betrieblichen Gegebenheiten. Individuelle Herausforderungen und Verbesserungspotenziale können gezielt erkannt und spezifische Handlungsempfehlungen entwickelt werden. Ergänzt wird sie durch bedarfsgerechte Beratung per Mail, Telefon oder Online-Treffen.



Umstellung auf
Solidarische
Landwirtschaft
Betriebsportraits



„Neue Wege in der
Landwirtschaft“
Video



Kurzclips nascent



Leitfaden zur
Umstellung auf
Solidarische
Landwirtschaft



Umfangreiches
Kompendium an
Arbeitshilfen und
Praxisbroschüren



Mehr zum Ablauf
im Handbuch
Solidarische
Landwirtschaft,
Kapitel 4.2 Bewährte
Methoden in der
Beratung



Informationen und
Termine zu Stable
Schools



6. Trilemma-Check

Der Trilemma-Check dient dazu, das Spannungsfeld zwischen drei zentralen Faktoren zu erfassen, die für einen erfolgreichen Solawi-Betrieb elementar sind:

1. Transformativer (und ökologischer) Anspruch
2. soziale Stabilität
3. wirtschaftliche Tragfähigkeit

Diese Faktoren können in einem Zielkonflikt zueinander stehen. Mithilfe geeigneter Indikatoren kann die Ausprägung aller drei Dimensionen dargestellt werden, um zu prüfen, ob ein ausgewogenes Verhältnis zwischen ihnen besteht.

7. Fachaustausch zwischen Beratern

Bei einer Umfrage mit 130 teilnehmenden landwirtschaftlichen Fachberater:innen wurde deutlich, dass sich die überwiegende Mehrheit keine fundierte Beratung zum Thema Solawi zutraut, gleichzeitig aber gut die Hälfte ihre Beratungsexpertise erweitern will. Um diese Lücke zu schließen, bietet sich ein regelmäßiger Austausch zwischen Berater:innen aus unterschiedlichen Institutionen an. Durch die „Train-the-Trainer“-Methode können Solawi-Berater:innen ihren Kollegen zu entsprechender Kompetenz verhelfen.

8. Erfassung potenzieller Solawi-Mitglieder

Eine der wichtigsten Aufgaben von Promotoren dürfte darin bestehen, Mitgliederpotenziale zu erkunden, zu bündeln und diese in Kontakt zu landwirtschaftlichen Betrieben zu bringen (Mitglieder-Matching). Mithilfe geeigneter Kommunikationsinstrumente und Veranstaltungen kann versucht werden, interessierte Haushalte oder Einzelpersonen dazu zu bewegen, eine Absichtserklärung zur Solawi-Mitgliedschaft zu bekunden. Die von Promotoren gebün-

delten Interessenbekundungen helfen dabei, die Unsicherheit darüber, ob sich genug Mitglieder finden lassen, zu verringern. Ein derartiges „Matching“ lässt Versorgungsgemeinschaften entstehen, die andernfalls scheitern, weil die dafür vorhandenen Potenziale auf der Verbraucher- und Erzeugerseite nicht zusammenfinden oder nicht einmal voneinander wissen.

Das Matching kann auch bereits existierenden Solawi-Betrieben zugutekommen, die mit einer instabilen oder unzureichenden Mitgliederbasis konfrontiert sind. Umgekehrt ist nicht auszuschließen, dass interessierte Haushalte keine geeignete Solawi in erreichbarer Nähe kennen. Hierfür geeignet sind Promotoren, die über Verbindungen zur Erzeugerseite verfügen, oder die die regionale Öffentlichkeit ansprechen, um potenzielle Mitglieder identifizieren zu können. Als übergeordnete dritte Gruppe können sogenannte „Meta-Promotoren“ die beiden zuvor genannten Promotorenaktivitäten koordinieren (→ 4. Aufbau eines Innovationsökosystems).

9. Betriebskooperationen gestalten

Der Auf- und Ausbau kooperativer Netzwerke zwischen Solawi-Betrieben einer Region kann sich auf die Produktion, den Absatz und die Distribution, den Erfahrungsaustausch etc. erstrecken und zu einem Erfolgsfaktor werden. Konkret umfasst dies:

- Zusammenschluss mehrerer Betriebe, um eine Solawi-Gemeinschaft oder institutionelle Verbraucher (z. B. Mensen und Kaminen) zu beliefern
- Kooperation einer Solawi beispielsweise mit einem/einer lokalen Imker:in oder mit einer Bäckerei zur Erweiterung des Sortiments
- gemeinsame Finanzierung und Nutzung von ressourcenschonender Technik



Trilemma-Check
im Handbuch
Solidarische
Landwirtschaft
Kapitel 10
Trilemma-Check:
Probleme
identifizieren



Solawi-
Kooperationen
gestalten



Kooperationen
zwischen Betrieben
der Solidarischen
Landwirtschaft
und anderen Direkt-
vermarktern



Einblicke aus SolaRegio

Download Evaluationsbericht
der Umstellungsbegleitung
von SolaRegio



Um konkrete Umstellungspfade für interessierte Betriebe zu entwickeln, wurde gemeinsam mit verschiedenen Promotoren (Berater:innen der Landwirtschaftskammer bzw. -behörde und Berater:innen des Solawi-Netzwerks) in den Projektregionen eine Umstellungsbegleitung konzipiert und exemplarisch durchgeführt. Diese richtet sich vor allem an Barrieren des Wissens bei landwirtschaftlichen Betrieben und Fachberater:innen und bestand aus verschiedenen Interventionen, wobei ein *kollegialer Workshop* und *Betriebsbegehungen* sowie der kontinuierliche *Fach Austausch zwischen Beratern* das Kernstück bildeten. Insgesamt durchliefen acht Betriebe und sechs Fachberatende die gesamte Umstellungsbegleitung. Durch die kontinuierliche Begleitforschung mittels Umfragen und teilnehmender Beobachtung wurden wichtige Motive und Barrieren der Umstellung sowie deren zeitliche Veränderungen erfasst.

Informationsveranstaltungen

An vier Informationsveranstaltungen in verschiedenen Regionen nahmen insgesamt über 160 Personen teil, wovon rund die Hälfte Landwirt:innen waren. Den Kern bildete eine Podiumsdiskussion mit den Landwirtschaftsminister:innen der jeweiligen Länder, Landwirt:innen, Vertreter:innen des Bauernverbands und des Netzwerks Solidarische Landwirtschaft. Dabei wurden Chancen und Herausforderungen von Solawi in der jeweiligen Region diskutiert. Zudem wurde das Projekt SolaRegio vorgestellt und Landwirt:innen hatten die Möglichkeit, sich für die Umstellungsbegleitung anzumelden.

Ergänzt wurden die Veranstaltungen durch eine Ausstellung von Betriebsportraits, die in einer Broschüre zusammengefasst sind. Grundlage der Portraits waren Interviews mit Betrieben, die bereits auf Solawi umgestellt haben. Darüber hinaus gab

es einen Infostand, an dem Praxisbroschüren angeboten wurden und erste Fragen geklärt werden konnten. Die Veranstaltungen wurden von den Teilnehmenden mehrheitlich positiv bewertet, insbesondere die inspirierenden Beispiele aus der Praxis.

Kollegiale Workshops

Es wurden drei kollegiale Workshops mit jeweils zwei bis vier Betrieben durchgeführt. Moderiert und begleitet wurden sie von Solawi-Berater:innen und weiteren Berater:innen aus Landwirtschaftskammern oder -behörden. Anhand des GROW-Modells, das vier Phasen umfasst, wurden für jeden Betrieb Umstellungsszenarien entwickelt und konkrete nächste Schritte festgelegt (z. B. das Erstellen einer Vollkostenrechnung). In der Goal-Phase wird der Zielzustand definiert und in der Reality-Phase werden die Ausgangssituation, die Randbedingungen und die Probleme geklärt. In der Options-Phase werden Möglichkeiten zur Erreichung der (Teil-) Ziele gesammelt und in der Will-Phase werden die konkreten nächsten Schritte festgelegt.

Individuelle Beratung

Darauf aufbauend wurde jeder Betrieb von einem Solawi-Berater und weiteren Berater:innen aus Landwirtschaftskammern oder -behörden besucht, um die Umstellungsszenarien zu konkretisieren und Hürden zu identifizieren. Wissensfragen konnten häufig direkt geklärt werden. Bei ressourcenbedingten oder motivationalen Hürden wurden gemeinsame Strategien besprochen, wie diese überwunden werden könnten. Dabei spielten häufig interpersonelle Uneinigkeiten mit den Mitarbeitenden oder der Familie sowie fehlende zeitliche Ressourcen eine Rolle. Bei komplexeren Fragen

erhielten die Betriebe im Nachgang die Möglichkeit, nochmals auf die Solawi-Fachberatenden per E-Mail oder Telefon zuzugehen.

Fach Austausch zwischen Beratern

Sämtliche Formate, welche sich direkt an umstellungsinteressierte Betriebe richteten, wurden durch ein Tandem aus einem Solawi-Berater und jeweils einer weiteren Berater:in aus Landwirtschaftskammern oder -behörden begleitet.

Dadurch konnten Letztere an konkreten Fallbeispielen ihre Expertise erweitern und ihrerseits Kenntnisse über die Region einbringen. In einem Zusatztreffen wurde außerdem ein Konzept entwickelt, um den Austausch zwischen den verschiedenen Institutionen zu fördern, Ansprechpersonen für unterschiedliche Fragestellungen kennenzulernen und Herausforderungen im Solawi-Kontext zu bewältigen. Dazu bietet sich ein regelmäßiges Treffen (1-2 pro Jahr) an, welches vom Netzwerk Solidarische Landwirtschaft im Rahmen vorhandener finanzieller Ressourcen koordiniert werden könnte.

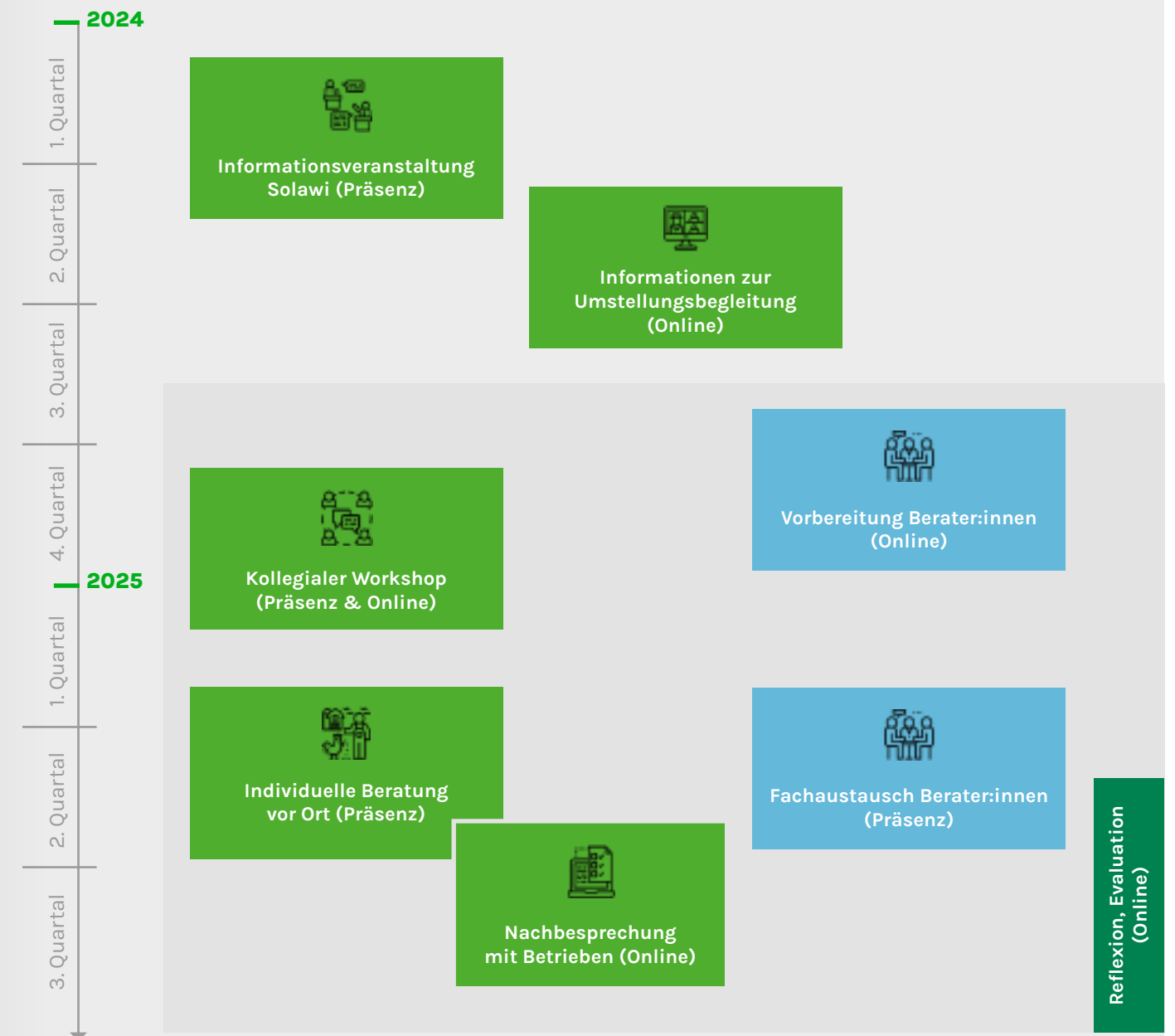


Abbildung 3: Begleitung von Betriebsumstellungen



Ausblick

Die Entwicklung und Stärkung der regionalen **Vitalität** kann auf unterschiedlichen Wegen erfolgen. Diese Broschüre gibt Einblicke in eine spezielle, aber umso naheliegendere Vorgehensweise, denn der Ernährungsbereich deckt nicht nur das elementarste Grundbedürfnis ab, sondern beeinflusst die Ökologie, Landschaft und sozialen Beziehungen einer Region auf besondere Weise.

Die hier beschriebenen Hinweise beruhen auf Ergebnissen des Forschungsprojektes SolaRegio. Der Schwerpunkt lag darauf, ungenutzte Potenziale nutzbar werden

zu lassen, die sich aus einer Verbreitung des Solawi-Prinzips ergeben. Manche der Empfehlungen zur Minderung von Umsetzungs Hindernissen, speziell die Aktivierung regionaler Promotoren, Netzwerke, Lernprozesse, Beratungskonzeptionen sowie weitere Interventionsformen lassen sich an die jeweilige Situation anpassen.

Für die Konzeption und Umsetzung ähnlicher Prozesse zur Revitalisierung Ihrer Region stehen das Netzwerk Solidarische Landwirtschaft sowie Nascent gerne als Praxis- und Forschungspartner zur Verfügung.

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.

Der nascent e. V.

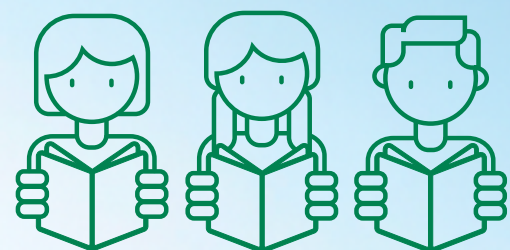
Der nascent e. V. ist ein Praxis-Forschungs-Netzwerk zur Förderung und Entwicklung gemeinschaftsgetragener Regionalversorgung. Im Fokus steht die gezielte Verbreitung und Verstetigung Solidarischer Landwirtschaften und weiterer transformativer Wirtschaftsformen im Agrar- und Ernährungssektor. Angesichts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



**Zur Anmeldung
Newsletter**



**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

Landwirtschaft ist Gemeingut, Arbeitsblätter

Rüter, T.; Zaiser, M; & Nägel, A. 2015.

Online: kurzlinks.de/xfzh

Umstellung auf Solidarische Landwirtschaft – Betriebsportraits

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

Online: kurzlinks.de/betriebsportraits

Behörden-Wegweiser Handreichung für Betriebe und Gründungsinitiativen Solidarischer Landwirtschaft zur Orientierung im Kontakt mit Behörden und Ämtern

Strüber, K. (2024)

Online: kurzlinks.de/behoerdenwegweiser

Zukunftsfähige Landwirtschaft fördern. Handlungsstrategien für Promotoren

Zech, M.; Reinartz, A.; Palliwoda, J.; Rommel, M.; Egli, L.; Gaspers, M.; Schmidt, J. (2025)

Online: kurzlinks.de/handlungsstrategien



**Umfangreiche
Arbeitshilfen
Jetzt scannen**



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

Gemeinnütziger Verein

Registergericht Kassel: VR4941

Web: solidarische-landwirtschaft.org

Mail: info@solidarische-landwirtschaft.org

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

Stand: November 2025, 1. Auflage

Distribution über das Netzwerk
Solidarische Landwirtschaft

Bild Umschlag von Biotop Oberland
Bild S. 10, S. 12, S.13, S.27, S.30 von Solawi Stuttgart



Weiterführende Informationen unter
www.solidarische-landwirtschaft.org