



Planung eines Solawi-Betriebs und Umsetzungsschritte

KERNGRUPPE

Die Initiative für einen Solawi-Betrieb kann von KonsumentInnen oder ProduzentInnen aus kommen. Auch bei der Initiative von ProduzentInnen ist es wichtig, dass aktive KonsumentInnen von Anfang an in die Gestaltung und Planung mit einbezogen werden.

Aufgaben der Kerngruppe sind: Administration, Öffentlichkeitsarbeit, praktische Mithilfe bei Aufbau der Infrastruktur, bei der Anleitung der Mitglieder im Garten, etc. (Fachkräfte entlasten). Der Aufwand für die meistens ehrenamtlich tätige Kerngruppe ist insbesondere während der Aufbauphase nicht zu unterschätzen. Von Vorteil ist, wenn die Mitglieder der Kerngruppe verschiedene Fähigkeiten mitbringen: landwirtschaftliche Erfahrung, Buchhaltung, IT, etc.

KONZEPT

Inspirierend sind Besuche bei anderen Solawi-Betrieben, meist wird dann klarer, was man selber will.

Wie soll der Betrieb organisiert und strukturiert sein?

Wie können die Mitglieder teilhaben (Partizipation)?

Soll praktische Mitarbeit der Mitglieder relevant sein für den Betriebsablauf oder zusätzlich?

Welche Produkte baut der Betrieb an, welches Sortiment ist erwünscht?

Wie gross sind die Ernteanteile, was ist die Mindestgrösse?

Was ist die Idealgrösse des Betriebes? Was die notwendige Mindestanzahl an Mitgliedern um zu starten?

SORTIMENT

Wird die Initiative auf einem bestehenden Hof gestartet, beeinflusst dieser das Sortiment aufgrund seiner aktuellen Betriebsstruktur.

Für Gemüsekooperativen stellt sich die Frage: Nur Feingemüse oder auch Lagergemüse anbauen?

Lagergemüse braucht mehr Fläche und Infrastruktur.

Wie soll die Winterversorgung gedeckt werden? Gibt es Betriebe in der Umgebung, mit denen eine Zusammenarbeit nach dem Modell der Flächenpauschale möglich ist?

Produktionsfragen: Eigene Setzlingsanzucht? Woher wird das Saatgut bezogen?

JURISTISCHE FORM

Die Rechtsform ist abhängig von der Organisationsstruktur und der Positionierung im Landwirtschaftsrecht: Genossenschaft, Verein, GmbH etc. (vgl. Unterlagen zu juristischen Formen).

LAND

Wenn die Initiative von KonsumentInnen aus kommt, ist anfangs meist kein Landwirtschaftsland vorhanden. Die Suche nach geeignetem Land kann viel Zeit in Anspruch nehmen.

Wertvoll sind Kontakte zu LandwirtInnen und die Möglichkeit von einem bestehenden Landwirtschaftsbetrieb Flächen zu pachten. Zudem können Gemeinden um Land angefragt werden. Wichtig sind die Nähe zu den Mitgliedern und die Erreichbarkeit mit öV und Velo.

Neben dem Ackerland braucht es auch Infrastruktur (Wasser, Geräteunterstand, WC, evtl. Abpackraum, Büro, Küche, Pausenplatz usw.)

Wie viel Land braucht es? Ungefähren Flächenbedarf berechnen anhand der erwünschten Anzahl Mitglieder und des Sortiments.

ZEITPLAN

Wenn Land vorhanden ist, wird das ganze konkreter. Nun kann festgelegt werden, wann es losgehen soll.

Wann ist die Gründungsversammlung, der Anbaubeginn, die erste Ernte und Verteilung?

Es macht Sinn, 3-4 Monate vor der ersten Verteilung eine Mitgliederversammlung durchzuführen. Die Mitglieder können sich kennen lernen, erste Aufgaben übernehmen, Depots können gefunden werden, etc. Bei Bedarf kann kurz vor der ersten Verteilung nochmals eine Versammlung stattfinden.

Das Gemüsejahr beginnt mit Setzlingsanzucht und Bodenbearbeitung im Februar/März, die erste Ernte und Verteilung findet ca. im Juni statt.



FACHKRÄFTE

Fachkräfte sind zentral für die Planung eines Solawi-Betriebes (Fläche, Sortiment, Infrastruktur, etc.). Wenn sie nicht von Anfang an in der Kerngruppe vertreten sind, wird die Stelle per Inserat ausgeschrieben. Wird mit einem bestehenden Gemüsebetrieb zusammen gearbeitet (Bsp. Biocò bei Baden), stellt sich die Frage, ob eine zusätzliche Fachkraft gefunden werden muss. Die Fachkraft muss offen und neugierig sein für das Experiment und nicht nur landwirtschaftliche Kenntnisse mitbringen (zusätzliche Anforderungen an Fachkraft als Mitglied der Kerngruppe, zur Anleitung von Mitgliedern bei der Mitarbeit, etc.).

Die Anzahl Stellenprozente ist abhängig vom Sortiment, der Fläche und der Anzahl Mitglieder. Nach Möglichkeit soll die Verantwortung für den Anbau auf mehrere Personen verteilt werden, die Fachkraft kann durch PraktikantInnen unterstützt werden.

Bei der Anstellung einer Fachkraft muss man sich der Verantwortung bewusst sein, dass man ArbeitgeberIn ist und sich die angestellte Person zumindest teilweise in einem Abhängigkeitsverhältnis befindet. Korrekte Löhne und Zahltermine, Lohnabrechnungen, MitarbeiterInnengespräche und Kündigungsfristen gilt es zwingend zu beachten.

MITGLIEDER

Die Mitgliebersuche kann zu Beginn der Planung starten: Umfeld informieren, Freunde und Bekannte begeistern, Informationsveranstaltungen (z.B. mit ReferentInnen von erfolgreichen Solawis in der Region) durchführen, Zusammenarbeit mit Wohnbaugenossenschaften/Siedlungen, Medienbeiträge, Flyer/Plakate drucken. Richtig los geht die Mitgliebersuche meist erst dann, wenn Land vorhanden ist und der Start in Aussicht ist – das erleichtert den Mitgliedern die Anmeldung. Oft finden Beteiligte in ihrer Nachbarschaft Leute, die auch interessiert sind, und können so gemeinsam ein Verteildepot organisieren.

FINANZEN

Abhängig vom Betriebskonzept und vom Standort gehören die Produktionsmittel den BewirtschafterInnen oder den Mitgliedern / KonsumentInnen. Bei einer Genossenschaft können die Mitglieder Anteilscheine zeichnen, welche als Investitionskapital dienen. Es braucht ein Budget für Investitionen (Abpackraum, Kühlraum, Gewächshaus, etc.) und eines für laufende Kosten (Lohn, Saatgut, etc.). Während der Aufbauphase kann zur Überbrückung – bis alle Mitglieder einbezahlt haben – ein Darlehen aufgenommen werden.

INTERNETAUFTRITT

Eine Webseite erleichtert die Suche nach Mitgliedern. Je nach Organisationsstruktur wird eine Plattform für die Mitarbeit der Mitglieder benötigt (vgl. Opensource-Mitarbeitsplattformen juntagrigo.org und OpenOliator).

INFRASTRUKTUR UND LOGISTIK

Was ist auf dem Betrieb vorhanden (Lagerraum)? Was braucht es ab Beginn (Folientunnel, Setzlingsanzucht, Bewässerung)? Was kann gebraucht gekauft werden (vgl. Unterlagen zu Herstellern und Occasionen)? Wie werden die Produkte abgepackt und verteilt? Gibt es ein zentrales Depot oder mehrere Quartierdepots? Depotstandort(e) finden.