

Masterarbeit

Sich die Obst-Ernte teilen: Obstbau nach dem Konzept der Solidarischen Landwirtschaft in Deutschland, Österreich und der Schweiz

verfasst von

Quirin Peter Alois KERN, BSc

im Rahmen des Masterstudiums

Organic Agricultural Systems and Agroecology

zur Erlangung des akademischen Grades

Diplom-Ingenieur

Wien, April 2024

Betreut von

Univ.Prof. Dipl.-Ing. Dr.nat.techn. Marianne Penker

Institut für Nachhaltige Wirtschaftsentwicklung

Department für Wirtschafts- und

Sozialwissenschaften

Universität für Bodenkultur Wien

Eidesstattliche Erklärung

Ich versichere an Eides statt, dass ich diese Masterarbeit selbstständig verfasst und keine anderen als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel verwendet habe. Alle Gedanken, die im Wortlaut oder in grundlegenden Inhalten aus unveröffentlichten Texten oder aus veröffentlichter Literatur übernommen, oder mit künstlicher Intelligenz generiert wurden, sind ordnungsgemäß gekennzeichnet, zitiert und mit genauer Quellenangabe versehen.

Die vorliegende Arbeit wurde bisher weder ganz noch teilweise in gleicher oder ähnlicher Form an einer Bildungseinrichtung als Voraussetzung für den Erwerb eines akademischen Grades eingereicht. Sie entspricht vollumfänglich den Leitlinien der Wissenschaftlichen Integrität und den Richtlinien der Guten Wissenschaftlichen Praxis.

Wien, April 2024

Quirin KERN (eigenhändig)

Grenzenlos glücklich, absolut furchtlos, immer in Schwierigkeiten.

Traditionelles Motto der Quäker, gerne zitiert z.B. von Heinrich Staudinger

Danksagung

Zuallererst möchte ich mich bei den in dieser Arbeit interviewten Obstbau-Solawi-Pionier*innen bedanken. Sie haben mir nicht nur ihre kostbare Zeit geschenkt, sondern auch überaus offen und tiefgehend über ihre Erfahrungen gesprochen, wobei bisweilen auch sehr persönliche Themen ans Licht kamen. Danke für Euren Mut zur Verletzlichkeit! Es tut mir leid, dass sich die Arbeit aus persönlichen Gründen so lange hingezogen hat und Ihr erst ein Jahr nach den Interviews die vollständigen Ergebnisse lesen könnt. Außerdem danke ich Katharina Kraiß vom Netzwerk Solidarische Landwirtschaft und Lorenz Glatz sen. von Solawi Leben für ihre Hilfe bei der Suche nach teilnahmebereiten Obst-Solawis. Ich hoffe, der Solawi-Bewegung mit dieser Arbeit etwas zurückgeben zu können.

Ebenso bedanke ich mich bei Prof. Bernhard Freyer, der es mir in den letzten Monaten vor seiner Pensionierung ermöglicht hat, mit der Arbeit zu starten und mich mit seinen kritischen Rückfragen zur Schärfung des Forschungsgegenstandes „Zwang“. Auch seiner Assistentin und Leiterin des Masterseminars Dr. Lucia Diez Sanjuan sei herzlich gedankt für ihre Anregungen, Ermutigungen und Hilfestellungen in der ersten Hälfte der Arbeit. Mindestens ebenso dankbar bin ich Prof. Marianne Penker, dass sie mich mit einer bereits begonnenen Arbeit, deren Thema nicht ihrer Arbeitsgruppe entstammte, übernommen und auf der zweiten Hälfte des Weges begleitet hat. Danke für die unkomplizierte und wohlwollende Betreuung mit stets hilfreichen Anregungen und Korrekturen!

Einen ganz besonderen Dank möchte ich meinen lieben Eltern aussprechen, die mir auf meinem verschlungenen Lebensweg immer liebevoll zur Seite standen und mich besonders in diesen herausfordernden letzten Jahren bedingungslos und aufopferungsvoll unterstützt haben. Ohne Euch hätte ich diese Ausbildung nicht abschließen können!

Danke auch Dir, meine liebe Silvia, für Deine unerschöpfliche emotionale Unterstützung und Ermutigung in guten wie in schweren Zeiten, trotz der räumlichen Ferne und aller Entbehrungen!

Inhaltsverzeichnis

Eidesstattliche Erklärung	I
Danksagung	III
Inhaltsverzeichnis	IV
Tabellenverzeichnis	VII
Kurzzusammenfassung	VIII
Abstract	IX
1 Einleitung und Problemstellung	1
1.1 Solidarische Landwirtschaft (Solawi)	2
1.2 Obstbau in der Krise	5
1.3 Exkurs: Extensiver Hochstammbobstbau (Streuobst)	5
1.4 Forschungsziele und -fragen.....	6
2 Obstbau und Solawi: Stand des Wissens	8
2.1 Grundtypen und Differenzierungsmerkmale von Solawis	8
2.2 Vielfalt in der Landwirtschaft	9
2.2.1 Vielfalt in der ökologischen Landwirtschaft	9
2.2.2 Vielfalt in der Solidarischen Landwirtschaft.....	11
2.3 Gemeinsamkeiten und Unterschiede von Obst- und Gemüsebau	13
2.3.1 Verbrauch und Versorgung	14
2.3.2 Anbauflächen und Betriebsstruktur	15
2.3.3 Anbaupraxis.....	17
2.4 Stand des Wissens zu Obst in Solawis	20
2.4.1 Deutschland	20
2.4.1.1 Machbarkeitsstudie zur solidarisch-kooperativen Streuobstbewirtschaftung	20
2.4.1.2 Handbuch Solidarische Landwirtschaft	22
2.4.2 Großbritannien.....	22
2.4.3 Frankreich	23
3 Methoden	24
3.1 Fallauswahl	24
3.2 Methoden der Datengenerierung.....	27
3.3 Methoden der Datenauswertung.....	27
3.4 Diskussion der Methoden	29
4 Ergebnisse und Diskussion	30

4.1	Übersicht der untersuchten Fälle.....	30
4.1.1	Aktive Obst-Solawis	30
4.1.1.1	Obstbaubetrieb Gute Frücht, Natters, und Erdapfel C'est LaWi, Innsbruck, Tirol (AT)	30
4.1.1.2	S'Obst: Streuobst im Göttinger Land, Niedersachsen (DE)	33
4.1.1.3	Kollektivhof Waldheim und Solawi Igel-Chorb, St. Pelagiberg, Thurgau (CH)	35
4.1.1.4	Kambium e.V. und Obst-SoLaWiz, Witzenhausen, Hessen (DE)	38
4.1.1.5	Metzgerhof und Apfelsolawi Rußmaier, Hörngenzell, Baden-Württemberg (DE)	41
4.1.1.6	Apfelglück, Adelebsen, und StadtSolawi Göttingen, Niedersachsen (DE)	44
4.1.1.7	Solawi Alfter, Nordrhein-Westfalen (DE).....	47
4.1.1.8	Biohof Maierhofer, Kaindorf, und SoLaKo, Steiermark (AT)	50
4.1.1.9	Streuobst-Solawi Tübingen, Baden-Württemberg (DE).....	53
4.1.1.10	Landwirtschaftsbetrieb Scherer und Solawi Mannheim-Süd, Baden-Württemberg (DE).....	58
4.1.2	Aufgegebene Obst-Solawis.....	61
4.1.2.1	Apfelsternwarte und Ex-Solawi Sterngartenodyssee, Sachsen/Brandenburg/Berlin (DE).....	61
4.1.2.2	Obsthof Rönn und Ex-Solawi Rheinlandobst, Meckenheim, Nordrhein-Westfalen (DE).....	64
4.2	Vergleich und Diskussion der untersuchten Fälle	66
4.2.1	Organisationelle Daten.....	66
4.2.2	Solawi Eck-Daten	71
4.2.3	Voraussetzungen für Obst-Solawis	80
4.2.4	Vor- und Nachteile von Obst-Solawis	83
4.2.4.1	Vorteile.....	83
4.2.4.2	Nachteile.....	88
4.2.5	Herausforderungen und Lösungswege	91
4.2.5.1	Allgemeines und Betriebliches.....	94
4.2.5.2	Obstbauliches	96
4.2.5.3	Lagerung.....	100
4.2.5.4	Klimawandel.....	102
4.2.5.5	Wirtschaftlichkeit und Finanzierung.....	104
4.2.5.6	Fairness der Entlohnung.....	108
4.2.5.7	Mitgliedereinbindung, -zufriedenheit und Produktqualität.....	111
4.2.5.8	Praktische Mitarbeit der Ernteteiler	114

4.2.5.9	Vernetzung	117
4.2.5.10	Kooperation mit Gemüse-Solawis.....	117
4.2.6	Gründe für die Auflösung von bzw. den Austritt aus Solawis.....	119
4.2.7	Erfolgsfaktoren und Praxisempfehlungen	121
4.2.8	Gesamtbewertung des Konzeptes Solidarischer Obstbau.....	125
4.2.8.1	Potenzial und Limitationen	125
4.2.8.2	Chancen und Hindernisse	128
4.2.8.3	Weiterentwicklung und Alternativen	132
5	Schlussfolgerungen	136
6	Literaturverzeichnis	143
7	Anhang.....	150
7.1	Kern- und Differenzierungsmerkmale von Solawis	151
7.2	Leitfaden für die Experteninterviews	152
7.3	Kategoriensystem für die Auswertung der Interviews	156
7.4	Übersichtstabellen über alle untersuchten Fälle	159
7.4.1	Aktive Solawis	159
7.4.2	Aufgegebene Solawis	163

Tabellenverzeichnis

Tab. 1: Grundprinzipien der Solidarischen Landwirtschaft (NSL, 2023a)	3
Tab. 2: Aspekte von Vielfalt und ausgewählte Konsequenzen für die Solidarische Landwirtschaft (eigene Darstellung)	13
Tab. 3: Pro-Kopf-Verbrauch und Selbstversorgungsgrad für Obst und Gemüse in Deutschland, Österreich und Schweiz	15
Tab. 4: Unterschiede zwischen intensivem, extensivem (Streuobst) Obstbau und Gemüsebau	19
Tab. 5: Übersicht Interviewpartner	26
Tab. 6: Betriebsübersicht Gute Frucht	31
Tab. 7: Solawi-Übersicht Erdapfel C'est LaWi	32
Tab. 8: Betriebsübersicht S'Obst	34
Tab. 9: Solawi-Übersicht S'Obst	34
Tab. 10: Betriebsübersicht Kollektivhof Waldheim	36
Tab. 11: Solawi-Übersicht Igel-Chorb	37
Tab. 12: Übersicht Obstbau-Kollektiv für den Kambium e.V.	39
Tab. 13: Übersicht Obst-SoLaWiz	40
Tab. 14: Betriebsübersicht Metzgerhof	42
Tab. 15: Solawi-Übersicht Apfelsolawi Rußmaier	43
Tab. 16: Betriebsübersicht Apfelglück	45
Tab. 17: Solawi-Übersicht StadtSolawi	46
Tab. 18: Übersicht Obstbau Solawi Alfter	48
Tab. 19: Solawi-Übersicht Solawi Alfter	49
Tab. 20: Betriebsübersicht Biohof Maierhofer	51
Tab. 21: Solawi-Übersicht SoLaKo	52
Tab. 22: Übersicht Genossenschaft Streuobst-Solawi Tübingen	55
Tab. 23: Solawi-Übersicht Streuobst-Solawi Tübingen	56
Tab. 24: Betriebsübersicht Scherer	59
Tab. 25: Solawi-Übersicht Solawi Mannheim-Süd	60
Tab. 26: Betriebsübersicht Apfelsternwarte	62
Tab. 27: Solawi-Übersicht Ex-Sterngartenodyssee	62
Tab. 28: Betriebsübersicht Biohof Rönn	64
Tab. 29: Übersicht Ex-Solawi Rheinlandobst	65
Tab. 30: Vergleich ausgewählter Betriebsdaten	69
Tab. 31: Vergleich ausgewählter Solawi-Daten I	72
Tab. 32: Vergleich ausgewählter Solawi Eck-Daten II	77
Tab. 33: Vorteile von Solidarischem Obstbau	84
Tab. 34: Häufig genannte Vorteile von Solidarischem Obstbau	86
Tab. 35: Nachteile von Solidarischem Obstbau	89
Tab. 36: Übersicht der Herausforderungen und Lösungsansätze	91
Tab. 37: Potenziale und Limitierungen des Solawi-Konzeptes im Obstbau	128
Tab. 38: Chancen und Hindernisse für die weitere Verbreitung von Obst-Solawis im DACH-Raum	131
Tab. 39: Weiterentwicklung und Alternativen	135

Kurzzusammenfassung

Solidarische Landwirtschaft (Solawi) ist eine Form der Alternativen Lebensmittelnetzwerke, die auf Solidarität, Verbindlichkeit, Direktheit und Transparenz zwischen Erzeugern und Verbrauchern basiert. Solawis, die derzeit ein rasant wachsendes Nischenphänomen darstellen, agieren vorrangig im Gemüsebau. Der Obstbau in Mitteleuropa steckt in multiplen Krisen und könnte vom Solawi-Konzept profitieren, allerdings gibt es kaum wissenschaftliche Studien dazu. Daher hat diese Arbeit das Ziel, einen Überblick über die Obst-Solawi-Pioniere im DACH-Raum (DE, AT, CH) zu geben. Die Fragestellung lautet, wie Obst solidarisch angebaut werden kann. Dazu wurde 2023 eine explorative Fallstudie mit zehn aktiven und zwei aufgegebenen Solawis mit Schwerpunkt Obstbau durchgeführt, was etwa zwei Dritteln aller Obst-Solawis im DACH-Raum entspricht. Pro Solawi wurden ein bis zwei im Obstbau tätige Personen in Leitfaden-gestützten Experteninterviews zu den folgenden Themen befragt: Merkmale und Funktionsweise von Obst-Solawis, Voraussetzungen, Vor- und Nachteile, Herausforderungen und Lösungsansätze, Zufriedenheit, Perspektiven. Die Ergebnisse zeigen, dass Obst-Solawis sehr vielfältige Erscheinungsformen annehmen und z.B. mit Streuobst, Intensivanlagen oder semi-intensiven Agroforstsystemen wirtschaftlich betrieben werden können, wenn sie bestimmte Voraussetzungen erfüllen. In der Regel funktionieren sie außerdem besser, wenn sie mit Gemüse aus Eigenanbau oder von anderen Solawis kombiniert werden und eine gewisse Professionalisierung aufweisen, z.B. in der Lagertechnik. Problematisch am Obstbau sind u.a. Langfristigkeit, Saisonalität und Anfälligkeit für Ertragsschwankungen, die aber z.B. durch hohe Anbauvielfalt und solidarische Absicherungselemente ausgeglichen werden können. Auch die Sicherstellung einer fairen Entlohnung der Erzeuger ist herausfordernd, weswegen diesen eine hohe intrinsische Motivation abverlangt wird.

Key Words: Solidarische Landwirtschaft, Solawi, Alternatives Lebensmittelnetzwerk, AFN, Vergleichende Fallstudie, Obstbau, Streuobst, Agroforst, Ökologische Landwirtschaft, Landwirtschaftliche Diversifizierung

Abstract

Community Supported Agriculture (CSA) is an alternative food network based on solidarity, commitment, directness, and transparency between growers and consumers. This niche phenomenon, albeit rapidly growing, mostly focuses on vegetable growing. Fruit growing in Middle Europe, however, is experiencing multiple crises and could therefore benefit from CSA, but scientific literature on this topic is almost inexistent. To close this gap, the thesis gives an overview of the fruit-CSA-pioneers in Austria, Germany, and Switzerland, exploring how fruit can be produced in a solidary mode. To this end in 2023, an explorative case study involved ten active and two discontinued CSAs with a strong focus on fruit growing, representing about two thirds of such initiatives in the three countries. Guided interviews were hold with one to two fruit growers per initiative, exploring topics including CSA features, preconditions, strengths and weaknesses, challenges and solutions, growers' satisfaction, and future perspectives. As results show, fruit CSAs may take many forms such as traditional standard orchards, intensive orchards, and semi-intensive agroforestry systems. All of them can be run economically, provided that certain preconditions are met. Combinations with vegetables helps considerably, either from own production or in cooperation with other CSAs, as well as a certain degree of professionalisation, e.g. concerning storage-techniques. Challenges of fruit growing in CSAs include long term commitment, seasonality, and strong year-to year yield variability, which can be met by several strategies including high diversification and solidarity. Also, fair wages remain a challenge, thus requiring farmers to have a high intrinsic motivation.

Key Words: Community Supported Agriculture, CSA, fruit growing, comparative case study, Alternative Food Network, AFN, meadow orchard, agroforestry, organic agriculture, agricultural diversification

1 Einleitung und Problemstellung

Die Landwirtschaft steht heute in einem Spannungsfeld aus Anforderungen von allen Seiten: Die kapitalintensive agrarindustrielle Produktionsweise mit Rationalisierung, Intensivierung, Mechanisierung und Spezialisierung der Produktion, die Globalisierung und Übermacht des Handels, Qualitätsanforderungen durch die Lebensmittelindustrie, Nachhaltigkeitsforderungen durch die Gesellschaft und nicht zuletzt die Auswirkungen des Klimawandels setzen Landwirte¹ zunehmend unter Druck und zwingen immer mehr landwirtschaftliche Betriebe zum Aufgeben (Albrecht & Engel, 2009; Burch & Lawrence, 2007; FAO, 2000; Gottfried, 2022; Mahlerwein, 2020). Um dieser Entwicklung etwas entgegenzusetzen, organisieren sich Produzenten und Konsumenten in sogenannten Alternativen Lebensmittelnetzwerken (ALN), die sich durch hohe Nahrungsmittelqualität, kurze Lieferketten, nachhaltige Produktionsweise, selbstbestimmte Arbeitsweise sowie direkte Beziehungen zwischen Landwirtschaft und Verbraucher auszeichnen (Forssell & Lankoski, 2015). Eine besonders direkte und transparente Form von ALN ist die Solidarische Landwirtschaft (Solawi), engl. Community Supported Agriculture (CSA), in der eine Gruppe von Konsumenten sich verbindlich für einen längeren Zeitraum an einen oder mehrere Höfe bindet und deren Produktionskosten finanziert, wofür sie im Gegenzug die landwirtschaftliche Ernte erhält und unter ihren Mitgliedern aufteilt (NSL, 2023b). Solawis haben sich in den letzten Jahrzehnten in vielen Ländern der Welt verbreitet und erhalten auch in der Wissenschaftsgemeinde wachsende Aufmerksamkeit (Fomina et al., 2022).

War die ursprüngliche Vision von Solawi für Gemischtbetriebe mit breiter landwirtschaftlicher Produktionspalette gedacht, so hat sich die Umsetzung recht bald auf den Gemüsebau spezialisiert (s. z.B. Groh et al., 1998/2013). Dies erscheint angesichts der oben genannten Spezialisierungstendenz in der Landwirtschaft zwar verständlich, wirft aber die Frage auf, ob nicht auch andere Bereiche der Landwirtschaft von den Vorteilen des Solidar-Modells profitieren könnten. So steht der Obstbau vor ähnlichen, wenn nicht noch größeren technischen, ökonomischen, ökologischen und sozialen Schwierigkeiten wie der Gemüsebau (s. z.B. Furmanczyk et al., 2022; Bundesinformationszentrum Landwirtschaft, 2022; Steinborn & Bokelmann, 2007). Literatur zu Solidarischer Landwirtschaft beschäftigt sich jedoch in erster Linie mit Gemüse-Solawis (s. z.B. Henderson & van En, 2007; Kraiß et al., 2016; Strüber et al., 2023); einzig die Machbarkeitsstudie von Kley und Abele (2016) untersucht die Anwendung des Solawi-Modells im Streuobstbau und formuliert einen vorsichtigen positiven Ausblick. Mittlerweile finden sich etwa 15 Obst-Solawis in Deutschland, Österreich und der Schweiz von sehr unterschiedlicher Größe und Anbauweise. Es ist jedoch nicht bekannt, wie diese Solawis organisiert sind, welche Art der Obst-Versorgung sie bieten und welche Auswirkungen sie auf die Stabilität und Arbeitsqualität der Obstbaubetriebe haben. Um für Forschung und Beratung sowie interessierte Betriebe oder Konsumentengruppen verlässliche Informationen bereitzustellen, geht diese Arbeit der Frage nach, wie Solidarischer Obstbau die Versorgung der lokalen Bevölkerung decken und den Landwirten ein sicheres Einkommen und faire Arbeitsbedingungen gewährleisten kann. Daher soll diese Arbeit einen Überblick über Obst-Solawis in der DACH-

¹ In dieser Arbeit wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit das generische Maskulinum verwendet. Weibliche und anderweitige Geschlechteridentitäten werden dabei ausdrücklich mitgemeint, soweit es für die Aussage erforderlich ist.

Region² sowie deren Potenziale und Limitationen für eine umfassende, hochwertige, nachhaltige und faire Obstversorgung schaffen.

Dazu bietet Kapitel 1 zunächst eine Einführung in Solidarische Landwirtschaft sowie die krisenhafte Situation des Obstbaus, aus denen dann die Forschungsziele und -frage abgeleitet werden. Kapitel 2 trägt den aktuellen Wissensstand der Literatur zum Thema Obstbau in Solidarischer Landwirtschaft zusammen. Kapitel 3 beschreibt die in dieser Arbeit zum Einsatz kommenden Methoden der Datenerhebung und -auswertung. In Kapitel 4 werden die Ergebnisse der Forschung vorgestellt und die untersuchten Obst-Solawis fallweise beschrieben sowie Vergleiche zwischen den Fällen gezogen. Parallel dazu werden die Ergebnisse vor dem Hintergrund der zuvor beschriebenen Literatur diskutiert. Mit Kapitel 5 schließlich sollen Schlussfolgerungen gezogen und die Arbeit mit einem Ausblick abgeschlossen werden.

1.1 Solidarische Landwirtschaft (Solawi)

Dass das globale Landwirtschafts- und Ernährungssystem in keiner der drei Kategorien (ökologisch, ökonomisch, sozial) nachhaltig ist (Albrecht & Engel, 2009), veranlasste Produzenten und Konsumenten weltweit, sich in sogenannten Alternativen Lebensmittelnetzwerken (ALN) zusammenzufinden. Diese sind charakterisiert durch spezielle Anforderungen an die Lebensmittel (Qualitätsaspekt, z.B. Nährwert, Natürlichkeit, Frische), radikal verkürzte Lieferketten (Lokalaspekt), verstärktes Verantwortungsbewusstsein für das bewirtschaftete Land (Nachhaltigkeitsaspekt, z.B. ökologische Produktionsweise), Willen zur Selbstbestimmung (Governance-Aspekt) sowie Wiederherstellung von direkten Beziehungen zwischen Produzenten und Konsumenten (Vertrauensaspekt). Beispiele für ALNs sind Hofläden, Bauernmärkte, Lebensmittelkooperativen (FoodCoops) und Bio- und Regionalläden (Forssell & Lankoski, 2015).

Unter den verschiedenen Formen von ALNs bildet das Konzept der Solidarischen Landwirtschaft (Solawi), engl. Community Supported Agriculture (CSA), eine besondere Ausprägung, da es sich mehr als andere der industriellen, unternehmensgesteuerten Markt- und Handelslogik entzieht, indem es eine alternative Finanzierungsform für landwirtschaftliche Betriebe anbietet, die auf Ko-Produktion, Gegenseitigkeit und Solidarität fußt (Rosol & Barbosa, 2021). Die Grundprinzipien des deutschen Netzwerks Solidarische Landwirtschaft (NSL, 2023a) sind in Tab. 1 dargestellt. Im Kern handelt es sich bei Solawi um eine verbindliche und längerfristige Vereinbarung zwischen einer Gruppe von Konsumenten³ (auch Verbrauchergemeinschaft, VG, genannt) und einem oder mehreren Produzenten, bei der erstere gemeinsam die Betriebskosten der landwirtschaftlichen

² DACH-Region ist eine zusammengesetzte Abkürzung aus Deutschland (D), Österreich (A) und Schweiz (CH)

³ Genau genommen ist der Begriff Konsumenten/Verbraucher bei Solawis nicht ganz passend, da die Mitglieder der Gemeinschaft weit mehr tun als nur „konsumieren“: Sie gestalten die Landwirtschaft mit, übernehmen Risiken und Verantwortung. Daher nutzen verschiedene Autoren auch die Begriffe „Prosumenten“ (Wortneubildung aus Produzent und Konsument), „Ernteteiler“, „Abnehmer“, „nicht-aktive Landwirte“ o.ä. Ähnliches gilt für die Produzenten („aktive Landwirte“).

Produktion für ein Jahr aufbringen, deren Ernte die VG unter sich aufteilt⁴. Dadurch entfallen Vermarktung und Handel. Die Produzenten werden unabhängiger vom Marktgeschehen, erhalten finanzielle Sicherheit, Wertschätzung für ihre Arbeit und die Möglichkeit, an reale Bedürfnisse der Konsumenten angepasst zu produzieren. Die Konsumenten erhalten ebenfalls Wertschätzung für ihre langfristige Verbindlichkeit sowie hohe Produktqualität, Transparenz und Mitbestimmung über ihre Lebensmittel. Beide Seiten teilen solidarisch Risiko und Verantwortung, der persönliche Kontakt ermöglicht Vertrauensbildung (Kraiß et al., 2016, S.6–7). Ziel ist somit nicht Gewinnmaximierung der Betriebe oder Kostenminimierung der Lebensmitteleinkäufe, sondern „die Erhaltung der bäuerlichen Landwirtschaft bei fairen Löhnen und einer hohen biologischen Vielfalt“ (Kraiß et al., 2016, S. 9).

Tab. 1: Grundprinzipien der Solidarischen Landwirtschaft (NSL, 2023a)

Grundprinzipien der Solidarischen Landwirtschaft
<ul style="list-style-type: none"> • Gemeinschaftliche Finanzierung der Landwirtschaft und Teilen der Ernte • Wertschätzung und Anerkennung • Direkte Beziehungen und Einbindung von Verbraucher*innen • Transparenz über Jahresbudget und Anbaumethoden • Zukunftsfähige landwirtschaftliche Praxis • Soziale Absicherung und gute Arbeitsbedingungen • Toleranz und Weltoffenheit

Solidarische Landwirtschaft ist der deutsche Name, auf den sich das gleichnamige Netzwerk bei seiner Gründung 2011 geeinigt hat (siehe auch NSL, 2023b). Da der engl. Begriff international verstanden und in der Forschung verwendet wird, werden in dieser Arbeit beide Namen gleichermaßen gebraucht. Die deutschsprachigen Synonyme Gemeinsam Landwirte (GeLa), Miteinander Landwirte (MiLa) und Solidarische Landwirtschaftskooperative (SoLaKo) werden vorrangig in Österreich verwendet (Krall, 2017). In der Schweiz existieren zusätzlich die Begriffe „L’Agriculture Contractuelle de Proximité“ (ACP) in der Westschweiz und „Regionale Vertragslandwirtschaft“ (RVL) in der Deutschschweiz (Scharrer & Rist, 2017).

Entstanden ist die Idee der CSA in Reaktion auf die zunehmende Intensivierung und Industrialisierung der Landwirtschaft an verschiedenen Orten weltweit: In Japan formierten sich in den 60er Jahren unter dem Namen Teikei solidarische Erzeuger-Verbraucher-Gemeinschaften mit dem Ziel, ökologisch wirtschaftende Bauern zu unterstützen und so die nachhaltige Versorgung mit Nahrungsmitteln zu sichern (Kondoh, 2015); in den 80ern entstanden in Deutschland, der Schweiz und den USA die ersten Hofgemeinschaften mit ähnlichen Ideen (siehe z.B. Groh et al., 1998/2013, S. 236). Rasante Verbreitung fand das Konzept in den USA in den 90er

⁴ Die Umsetzung dieser Idee kann folgendermaßen aussehen: Die Landwirte erstellen im Voraus eine Betriebskostenrechnung für das Wirtschaftsjahr, die idealerweise auch faire Löhne und soziale Absicherungen enthält. Darauf aufbauend organisiert die Gemeinschaft der Ernteteiler das Zusammenkommen der benötigten Summe für ein Jahr, z.B. durch monatliche Beiträge.

und 2000er Jahren, wo sich heute mehrere Tausend CSA-Höfe⁵ befinden (Hinrichs, 2000; Ostrom, 2007). In Frankreich hat es eine ähnliche Entwicklung gegeben, wo seit 2001 etwa 2000 AMAPs, wie die französische Version von CSA heißt, gegründet wurden (European CSA Research Group, 2016, S. 33). Demgegenüber begann die Verbreitung in Deutschland und der Schweiz relativ spät: waren es 2008 erst 8 Initiativen (Kraiß, 2008), listet die Website des NSL heute 451 Solawis in Deutschland sowie 103 weitere in Gründung (NSL, 2023b). In der Schweiz sind es etwa 60 Initiativen, die sich seit 2007 gegründet haben, die meisten davon in der französischen Schweiz. Im Tessin, dem italienischsprachigen Teil der Schweiz, finden sich 14 „Gruppi di Acquisto Solidale“ (GAS), wie die in Italien sehr verbreitete Version der FoodCoop mit Solidarelementen genannt wird (European CSA Research Group, 2016; Scharrer & Rist, 2017). Die österreichische Entwicklung begann noch später, hier ist die Zahl seit 2011 von einer auf ca. 26 Solawis angewachsen (European CSA Research Group, 2016, S. 13).

Aufgrund der sehr individuellen Rahmenbedingungen (Hof, Menschen, Land, Kultur, Verständnis von Solawi usw.) können Solawis sehr unterschiedliche Formen annehmen (Groh et al., 1998/2013, S. 228). Trauger Groh, Vorreiter der CSA-Bewegung in Amerika und Autor des vielgelesenen ersten CSA-Buches „Höfe der Zukunft“, legte noch großen Wert auf ein vielseitiges, biologisch-dynamisch fundiertes Gesamtkonzept mit geschlossenen Betriebskreisläufen und möglichst umfassender Versorgung der Konsumenten (vgl. Groh et al., 1998/2013). Auch der Buschberghof, Deutschlands älteste Solawi seit 1988, der Kattendorfer Hof (seit 1998) sowie der Schmitthof und das Landgut Lübnitz, ebenfalls unter den ersten Solawis in Deutschland, starteten mit einer breiten Produktpalette ihre Solawi-Projekte (Kraiß, 2008). Allerdings hat sich schnell (in den USA bereits in den 90ern) der biologische Gemüsebau als Kernkompetenz herausgebildet; Getreide und Brot, tierische Produkte wie Fleisch, Milch, Eier, aber auch Obst, Kräuter oder Blumen spielen eine eher untergeordnete Rolle (Cone & Kakaliouras, 1995; Ostrom, 2007; Saltmarsh et al., 2011).⁶

Kraiß et al. (2016, S. 48) schreiben hierzu: „Viele sich neu gründende Betriebe starten zunächst mit Gemüse. Es kann jedoch auch mit jedem anderen Lebensmittel gestartet werden.“ Auch andere Solawi-Anleitungen und -Ratgeber, Beispielrechnungen etc. beziehen sich in erster Linie auf den Gemüsebau (Henderson & van En, 2007; Kooperationsstelle für Solidarische Landwirtschaft, 2021; Kraiß et al., 2016). Welche Produktgruppe(n) eine Solawi auch anzubauen beschließt, entscheidend ist, dass die Bedürfnisse sowohl der Landwirte wie auch der Mitglieder erfüllt werden können (vgl. z.B. Kraiß et al., 2016, S. 47).

Ob ein Solawi-Betrieb ökologisch oder konventionell wirtschaftet, ist nicht vorgeschrieben. Die ökologische Wirtschaftsweise passt aber besser zu den Grundprinzipien einer zukunftsfähigen

⁵ Der Begriff SoLaWi bzw. CSA kann sowohl für das Konzept der Gemeinschaftsgetragenen Landwirtschaft als Ganzes stehen als auch für eine konkrete, einzelne Gemeinschaft, die nach diesem Konzept arbeitet.

⁶ In der deutschen CSA-Literatur findet sich gelegentlich der Begriff „Vollversorgung“, der aber wenig hilfreich ist, da er suggeriert, dass es möglich sei, sämtliche Lebensmittelbedürfnisse einer Gruppe durch Solawi abzudecken. Bedürfnisse sind aber individuell unterschiedlich. Zudem wurden einzelne Produktgruppen in der Anfangszeit systematisch vernachlässigt. Bspw. definierte Kraiß (2008, S. 40) Vollversorgung als „Getreide, Gemüse, Fleisch, Milchprodukte (...) ohne Salz, Öl, Luxusprodukte wie z.B. Wein“. Obst fällt hier offenbar unter Luxusprodukte, obwohl selbst die Deutsche Gesellschaft für Ernährung aus gesundheitlichen Gründen den täglichen Verzehr von Obst empfiehlt DGE (2023).

Landwirtschaft. Daher dominiert unter den deutschen Solawis der ökologische Anbau; nicht alle Betriebe haben jedoch eine Bio-Zertifizierung (Strüber et al., 2023, S. 85).

1.2 Obstbau in der Krise

Die oben angedeutete Entwicklung des globalen Ernährungssystems machte auch vor dem Obstbau nicht Halt: Einer Analyse von Zürn & Krusche (2010) zufolge befindet sich die Branche des Erwerbsobstbaus in Deutschland nach dem Branchenlebenszyklus-Modell von Cassia am Ende einer Reifephase, die von ausgeprägtem Wettbewerb, starker Verhandlungsmacht der Abnehmer und hohem Druck zur Innovation gekennzeichnet ist. Darauf folgt in der Regel eine Phase des Niedergangs, zumindest ist jedoch keine Erleichterung zu erwarten (Zürn & Krusche, 2010). Die Zahl der Obstbaubetriebe ist seit Jahrzehnten rückläufig, immer weniger Betriebe bewirtschaften immer größere Flächen. Immer öfter können die Erlöse nicht die Produktionskosten decken (Steinborn & Bokelmann, 2007). Auch die Auswirkungen des Klimawandels erschweren die Obstproduktion in Mitteleuropa zunehmend durch steigende Temperaturen, Trockenheit, Extremwetterereignisse, Krankheiten und Schädlinge (Blanke & Kunz, 2009; Bundesinformationszentrum Landwirtschaft, 2022; Weber, 2009).

Die Marktgemeinschaft Bodenseeobst eG, eine süddeutsche Erzeugerorganisation für Tafelobst, fasst die existenzbedrohenden Herausforderungen folgendermaßen zusammen:

"Die Obstproduktion steht vor großen Herausforderungen für die Zukunft. Detailhandel und Konsumenten fordern qualitativ hochwertige, gesunde, rückstandsfreie und preiswerte Lebensmittel, deren Produktion nachhaltig und umweltschonend sein soll, zumindest wenn das Obst in Deutschland produziert wird. Gleichzeitig werden diese Anforderungen bei der Beschaffung und dem Einkauf von importierten (sic!) Obst zu oft zurückgestellt. Im Ergebnis bekommen unsere Erzeuger ihre Produktionskosten häufig nicht gedeckt." (Marktgemeinschaft Bodenseeobst eG, 2020)

Weiters führt sie Belastungen wie zunehmende Wetterunsicherheit, hohen Investitionsdruck und steigende Arbeitskosten an, die viele Betriebe zum Aufgeben zwingen (ebd.). Hinzu kommen immer wieder neue weltweite Entwicklungen wie die Covid19-Pandemie oder der Russland-Ukraine-Konflikt, die dem Erwerbsobstbau schwere wirtschaftliche Schläge versetzen. Die multiplen Krisen des Obstbaus sind inzwischen zum Normalzustand geworden (vgl. z.B. Knödler, 2022; Schmidt, 2022; Thamm, 2022).

Galt bis vor Kurzem noch der biologische Anbau als Chance für bessere Entlohnung und Wertschätzung der Arbeit der Obstbauern, so hat sich dies gewandelt: Auch im Bio-Obstbau herrscht mittlerweile eine starke Konventionalisierung, die Ansprüche an die äußere Produktqualität (Makellosigkeit, shelf-life etc.) haben sich denen des konventionellen Tafelobstes angeglichen. Dies führt, zusätzlich zum ohnehin schon höheren Anbaurisiko und Arbeitsaufwand im Bio-Obstbau, zu erhöhten Produktionsverlusten und steigenden Kosten (z.B. für Pflanzenschutz) und erhöht damit den Druck auf die Betriebe weiter (oekolandbau.de, 2023).

1.3 Exkurs: Extensiver Hochstammobstbau (Streuobst)

Eine Besonderheit des Obstbaus in Mitteleuropa sind die sogenannten Streuobstwiesen, ein traditionelles Agroforstsystem mit extensivem Obstbau auf Hochstämmen und gleichzeitiger Unternutzung als Wiese, Weide oder (historisch) Acker. Es entwickelte sich parallel zu

Industrialisierung und Urbanisierung des 19. Jahrhunderts und erreichte seinen Höhepunkt in den 1930er Jahren, bevor es durch die sich rapide verbreitenden intensiven Niederstamm-Plantagen abgelöst wurde. So sank die mit Streuobst bewirtschaftete Fläche in Deutschland in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts um ca. 40%; in Österreich nahm die Zahl der Streuobstbäume im gleichen Zeitraum um etwa 30% ab, in der Schweiz sogar um 70% (Herzog, 1998). Begründet wird dies vor allem mit der geringen finanziellen Rentabilität des Hochstammbaus im Vergleich zum intensiven Anbau; wichtige Treiber des Rückgangs waren staatliche Rodungsprämien, an denen sich ab 1969 auch die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft beteiligte (ebd.). Zudem sind die heutigen Bestände oft in sehr schlechtem Pflegezustand, was auf mangelnde Nutzungsanreize und Verlust von Fachkenntnis zurückzuführen ist (Degenbeck, 2004). Obwohl heute die Streuobstwirtschaft in den seltensten Fällen noch rentabel betrieben werden kann, leisten die verblieben Bestände immer noch einen bedeutenden Beitrag zur Mostproduktion und sowie zur Selbstversorgung mit Frischobst (ebd.).

Streuobst erfährt jedoch aus Naturschutzkreisen große Unterstützung aufgrund seiner immensen Bedeutung für die biologische Vielfalt in den drei Ausprägungen:

- Genetische Vielfalt (ca. 1400 Apfelsorten und zusammen 1500 Sorten von Birnen, Kirschen, Pflaumen, Walnüssen allein in Deutschland, viele davon seltene und/oder Lokalsorten),
- Artenvielfalt (Habitat für insgesamt ca. 2400 Pflanzen- und Tierarten, viele davon selten oder gefährdet) und
- Vielfalt an Elementen des Landschaftsschutzes (u.a. Vernetzung von Habitaten, Bodenschutz, Wasserschutz, Schutz vor Wetterextremen) (Herzog, 1998).

Darüber hinaus tragen Streuobstwiesen als halboffenes Landschaftselement mit jahreszeitlich wechselndem Erscheinungsbild in einzigartiger Weise zur Landschaftsästhetik und damit dem physischen und psychischen Wohlbefinden der Menschen bei; sie fördern zudem eine Verbindung der städtisch geprägten Gesellschaft zum Land und wirken identitätsstiftend. Bezieht man diese Aspekte in die ökonomische Bewertung einer ganzen Region mit ein, entsteht das Bild einer ökologisch und sozial nachhaltigen Anbauform mit auch ökonomisch weitreichenden Vorteilen für die Gesellschaft, die es wert sind, von dieser mitgetragen zu werden (Herzog, 1998).

1.4 Forschungsziele und -fragen

Solidarische Landwirtschaft hat sich im Gemüsebau in den letzten Jahren sehr stark verbreitet, wenngleich sie gesamtwirtschaftlich betrachtet ein Nischenphänomen bleibt (Ostrom, 2007). Die krisenhafte Situation des in der Solawi-Bewegung bisher weitgehend unbeachteten Obstbaus erfordert ähnliche transformative Antworten (s. oben). Aufgrund der oben angeführten Vorteile der solidarischen Wirtschaftsweise sowohl für Produzenten wie Prosumenten liegt es nahe, dass das Solawi-Konzept auch für eine lokale, saisonale, nachhaltige und faire Versorgung mit Obst Potenzial haben könnte. Da es bisher kaum Informationen zu Obst in Solawis im deutschsprachigen Raum gibt (s.a. Kap. 2.4), kann dieses Potenzial bisher schwer abgeschätzt werden. Interessierte und Berater benötigen jedoch verlässliche Informationen, um sich mit dem Konzept auseinandersetzen zu können. Auch die Betreiber bereits existierender Obst-Solawis könnten so voneinander lernen. Nicht zuletzt ist das Thema auch für die Erforschung von solidarischen Wirtschaftsmodellen in der Landwirtschaft und darüber hinaus interessant.

Die vorliegende Arbeit soll dazu dienen, diesen Informationsmangel zu beheben, und setzt sich daher die folgenden Ziele:

1. Einen Überblick über Obst-Solawis in D/A/CH erlangen;
2. Ein Verständnis von den Potenzialen und Limitationen des Obstanbaus in Solidarischer Landwirtschaft schaffen.

Zur Erreichung dieser Ziele soll die folgende Forschungsfrage führen: Wie kann Obst in der DACH-Region in solidarischer Weise angebaut werden, um die Versorgung der Abnehmer zu decken und gleichzeitig den Landwirten ein sicheres Einkommen und faires Arbeitsumfeld zu gewährleisten?

Vor der Beantwortung dieser Frage wird im folgenden Kapitel zunächst der Stand des Wissens bezüglich Obstbaus in Solawis dargestellt.

2 Obstbau und Solawi: Stand des Wissens

Die Vision des NSL ist "eine gemeinschaftsgetragene, vielfältige, bedarfsgerecht entlohnte, ökologische und regionale Landwirtschaft, in der die Menschen unmittelbare Verantwortung für ihre lokale Grundversorgung übernehmen" (NSL, 2023a). Doch was bedeutet das im Einzelnen für den Solidarischen Obstbau? Um dies zu beantworten, sollen in Kapitel 2.1 zunächst *Merkmale* vorgestellt werden, anhand der Solawis geordnet und analysiert werden können. Kapitel 2.2. geht auf die Rolle der *Vielfalt* in der (ökologischen) Landwirtschaft sowie in Solawis ein. Kapitel 2.3 beschreibt praktische *Unterschiede und Gemeinsamkeiten* zwischen Obst- und Gemüsebau, um eine Grundlage zu schaffen für den Vergleich von Obst-Solawis mit herkömmlichen CSAs. Abschließend stellt Kapitel 2.3 dar, was aus der Literatur bereits über *Obstbau in CSAs* bekannt ist.

2.1 Grundtypen und Differenzierungsmerkmale von Solawis

Rommel et al. (2022, S. 11) bieten eine Übersicht von Merkmalen, anhand derer Solawis charakterisiert werden können (s. Tabelle in Anhang 7.1). Die Kernmerkmale, die für alle Solawis erfüllt sein müssen, wurden bereits in Kap. 1.1 vorgestellt. Weiters haben sich in der Praxis drei organisationale Grundtypen herausgebildet (Strüber et al., 2023, S. 30–35), die von Rüter et al. (2015, S. 23–24) wie folgt beschrieben wurden (Mischtypen möglich):

- Typ 1: Zweiseitige Einzelverträge / Erzeuger-geführte Solawi
Die Solawi wird weitgehend vom Betrieb organisiert, wodurch am wenigsten juristischer Aufwand entsteht. Die Mitglieder sind untereinander nur durch ideelle Werte verbunden, nicht aber rechtlich; sie können aber trotzdem in der Organisation, Kommunikation oder Feldarbeit mithelfen. Jeder Ernteteiler schließt einen Einzelvertrag mit dem Betrieb, der sich jährlich verlängern kann. Wie bei allen Solawis sind die Betriebskosten transparent und das Ernterisiko wird geteilt.
- Typ 2: Kooperations-Solawi
Die Mitglieder verbinden sich als Verein oder Genossenschaft zu einer juristischen Körperschaft. Diese fungiert als Vertragspartner für den/die landwirtschaftliche(n) Betrieb(e) und übernimmt meist auch einen Großteil der Organisationsarbeit der Solawi (Logistik, Kommunikation, ...). Es besteht über das gemeinsame ideelle Anliegen hinaus eine Identifikation mit dem Gesamtprojekt.
- Typ 3: Mitunternehmer-Solawi
Die Solawi ist als juristische Körperschaft organisiert und führt selbst einen landwirtschaftlichen Betrieb mit eigenen Angestellten. In manchen Fällen sind die Mitglieder auch Mitunternehmer. Der einheitliche Rechtsträger ist für alle Bereiche der Solawi verantwortlich.

Daneben haben Rommel et al. (2022, S. 11) insgesamt 16 Differenzierungsmerkmale wie Entstehungspfad, Größe, Angebotsdiversität oder Mitbestimmung (durch Mitglieder wie Angestellte) identifiziert, die sich aus der individuellen praktischen Umsetzung der Solawi-Grundprinzipien ergeben. Der breite Facettenreichtum dieser Merkmale spiegelt die große Vielfalt der Solawis wider. Anhand der Differenzierungsmerkmale ist eine Typenbildung von Solawis möglich, wie sie z.B. Gruber (2020, S. 120) anhand unterschiedlicher Strategien zur

Bewältigung der Spannung zwischen ideellen Ansprüchen und Praktikabilität vorgenommen hat (Mischtypen möglich):

- **Strategie 1: Entlastung (selbstorganisiert).**
Der selbstorganisierte Solawi-Typ hat die höchste Wertrationalität, was die stärkste soziale Einbettung erfordert und die höchsten Ansprüche an die Mitglieder stellt. Um deren Überforderung der Ressourcen (Zeit, Kompetenzen) zu reduzieren, werden strukturelle Elemente wie Mitgliederbegleitung eingesetzt
- **Strategie 2: Niedrigere Ansprüche (partizipativ).**
Partizipative Solawis basieren ebenfalls auf hohen ideellen Werten, setzen diese aber mit weniger Eigenverantwortlichkeit der Mitglieder um. So sind die Anforderungen an die Mitglieder von vornherein niedriger. Dies setzt aber Kompromissbereitschaft von Seiten der Erzeuger voraus.
- **Strategie 3: Professionalisierung (serviceorientiert).**
Der serviceorientierte Solawi-Typ hat die niedrigste Wertrationalität und hat für Mitglieder die niedrigste Schwelle bezüglich Zeit und Kompetenzen. Um einer fehlenden Identifikation mit dem Betrieb entgegenzusteuern, setzen die Betreiber auf Professionalisierung und Kommunikation. Die Mitglieder werden trotzdem noch grundlegend eingebunden, z.B. in der Jahresversammlung oder der Abholung der Ernteanteile.

2.2 Vielfalt in der Landwirtschaft

Vielfalt in der Landwirtschaft kann nach Lemmerer (2014) wie folgt unterteilt werden:

- *geplante Biodiversität*: vom Landwirt gezielt eingeführte Vielfalt biologischer Elemente wie z.B. Nutzpflanzen, -tiere, Hecken;
- *assoziierte Biodiversität*: Wildtiere und -pflanzen, die die gebotenen Strukturen frei besiedeln;
- *soziale Diversität*: Vielfalt der Menschen im betrachteten (Agrar- und Ernährungs-)System und ihre Beziehungen und Interaktionen;
- *kulturelle Diversität*: Strukturelle Vielfalt im Ernährungssystem, von lws. Betrieben über Verarbeiter hin zu Handel und weiteren Akteuren, inkl. Diversität der verwendeten Praktiken und Methoden.

Der Gegenpol der Diversität kann als Uniformität bezeichnet werden. Gezielte Veränderungen der Diversität können in zwei Richtungen vonstattengehen:

- *landwirtschaftliche Diversifizierung*: Erhöhung der Vielfalt der Produktionszweige und/oder der Produkte innerhalb dieser,
- *landwirtschaftliche Spezialisierung*: Verringerung derselben und Konzentration auf ein oder wenige Produkte oder Produktgruppen (vgl. Lemmerer, 2014, S. 9).

2.2.1 Vielfalt in der ökologischen Landwirtschaft

Die CSA-Bewegung kann in ihren Ursprüngen als Teil der Agrarökologie-Bewegung angesehen werden. Umweltbewusste Konsumenten, die typischerweise einen Großteil der CSA-Gemeinschaften stellen (vgl. z.B. Bougherara et al., 2009), fordern meist eine ökologisch sensible Landwirtschaftsweise ein. Die ökologische Landwirtschaft gilt weltweit als verlässlicher

Standard für nachhaltige und zukunftsfähige Wirtschaftsweise (IFOAM-Organics International, 2019). Um die Ökolandbau-Bewegung zu stärken und eine internationale Vergleichbarkeit zu schaffen, wurde 1973 IFOAM-Organics International gegründet. Obwohl Solawi prinzipiell auch konventionell wirtschaftenden Betrieben offensteht, dienen die Öko-Richtlinien zumindest als Orientierungspunkt für eine nachhaltige und damit auch für die Solidarische Landwirtschaft.

Nach IFOAM-Organics International folgt die Ökologische Landwirtschaft den **vier Grundprinzipien** *Gesundheit, Ökologie, Fairness* und *Fürsorge* (engl. health, ecology, fairness, care). Das Prinzip der *Ökologie* bedeutet, die Bildung geschlossener ökologischer Kreisläufe zu fördern und externe Inputs der Landwirtschaft zu minimieren. Die wird z.B. erreicht durch vielfältige Fruchtfolgen, die Erhaltung oder Anlage von Wildtier-Habitaten und die Verwendung von regional angepassten Praktiken, Nutzpflanzen und -tieren. Die Schaffung gesunder, funktionierender Agro-Ökosysteme geht also Hand in Hand mit der Förderung der Vielfalt in allen Bereichen der Landwirtschaft (Altieri, 1995; IFOAM-Organics International, 2019). So bietet die bäuerliche, d.h. vielfältige und kleinstrukturierte Landwirtschaft ein erhebliches Potenzial der Produktionssteigerung durch Synergieeffekte zwischen den einzelnen Produktionszweigen, wie aus der Agrarökologie-Forschung seit langem bekannt ist (Altieri, 1995). Beispielsweise kann die Integration von Tierhaltung in Obstparzellen den dortigen Schädlingsdruck deutlich mindern, die Bodenfruchtbarkeit verbessern und die Produktionsleistung durch höheres Tierwohl steigern (Bestman & Timmermans, 2017; Corroyer, 2017). In der industriellen Landwirtschaft sind solche Synergieeffekte aufgrund der mit Diversifizierung verbundenen Kostensteigerung jedoch häufig nicht zugänglich, kleinbäuerliche Betriebe hingegen beziehen daraus bedeutsame Effizienzvorteile (Altieri, 1995).

Darüber hinaus verlangt das Prinzip der *Fürsorge* grundsätzlich die Bildung und Erhaltung resilienter Agrarökosysteme, um langfristig die Ernährungssicherheit sicherzustellen (Altieri, 1999). Dies kann nur durch Herstellung von Redundanz in der (funktionellen) Vielfalt über das Mindestmaß hinaus gewährleistet werden. Diversität ist also auch eine ethische Voraussetzung der ökologischen Landwirtschaft (Lemmerer, 2014, S. 10).

Trotz dieser prinzipiellen Verortung der ökologischen Landwirtschaft als diversitätsfördernde Methode besteht in der Praxis weltweit schon seit längerem eine als Konventionalisierung bezeichnete Entwicklung der Simplifizierung, Spezialisierung und Homogenisierung. Dieser Prozess kann als besorgniserregend eingestuft werden, da sie den oben beschriebenen Werten zum Teil entgegensteht. Außerdem unterwandert sie die Glaubhaftigkeit der gesamten Bewegung und erschwert die Distinktion vom konventionellen Anbau, mit negativen Konsequenzen z.B. in Vermarktung und Förderung (vgl. Lemmerer, 2014, S. 11).

Spezialisierung ist aber nicht per se schlecht, sondern stellt genau wie die entgegengesetzte *Diversifizierung* eine grundlegende Strategie der Betriebswirtschaft dar. Auch in der Agrarwirtschaft gilt es stets zwischen den beiden Polen abzuwägen, die jeweils ihre eigenen Vorteile bieten: So kann Spezialisierung z.B. Arbeitsabläufe vereinfachen und aufgrund des Skaleneffekts (economies of scale) Produktivität erhöhen und Produktionskosten verringern, während Diversifizierung ebenfalls ökonomisch vorteilhaft sein kann, etwa durch Verbundeffekte

(economies of scope), Risikostreuung, Einkommensstabilisierung oder Vermarktungsvorteile⁷ (Blancard et al., 2016).

2.2.2 Vielfalt in der Solidarischen Landwirtschaft

"Solidarische Landwirtschaft (...) bedeutet Vielfalt": Mit diesen Worten beginnt die Einleitung des Grundlagentextes des NSL (2023a). In diesem Abschnitt werden die Aspekte landwirtschaftlicher Vielfalt (s.o.) auf ihre Anwendbarkeit in Solawis untersucht. Die Ergebnisse sind in Tab. 2 **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** zusammengefasst.

Zu den Grundprinzipien von Solawi gehört eine „zukunftsfähige landwirtschaftliche Praxis“, die „aktiv zum Erhalt der biologischen Vielfalt, zum Humusaufbau wie auch Boden- und Gewässerschutz bei[trägt]“ (ebd.). Dies kann die *geplante* und *assoziierte Biodiversität* auf Solawi-Betrieben beträchtlich erhöhen, was wiederum notwendig ist für die langfristige nachhaltige Ernährungssicherheit der Region.

Diversität ist über ihre Rolle in der ökologischen Landwirtschaft hinaus ein Charakteristikum der Solawi-Bewegung insgesamt: Jede Solawi präsentiert sich als einzigartig, "da ihre Menschen, Tiere, Böden und Pflanzen einzigartig sind" (ebd.). Sie "organisieren sich (...) eigenständig nach den Interessen und Bedürfnissen der Beteiligten" (ebd.) und sind daher gelebte *kulturelle Diversität*. Solawi erfordert jedoch von allen Seiten eine bewusste Übernahme von Verantwortung: Die Konsumenten stehen ideell und finanziell für faire Arbeitsbedingungen der Produzenten ein, und die Produzenten öffnen sich und ihren Betrieb der Mitgestaltung durch die Konsumenten. Beides geht mit Einschränkungen und Umstellungen einher und bedarf Hingabe und Vertrauens (Kraiß et al., 2016, 7 u. 14–16).

Zudem zählen zu den Grundprinzipien des Netzwerks explizit „direkte Beziehungen und Einbindung von Verbraucher*innen“ sowie „Toleranz und Weltoffenheit“ (NSL, 2023a), beides wesentliche Aspekte der *sozio-kulturellen Diversität*⁸ in der Landwirtschaft. Erst durch den direkten Kontakt werden Austausch, voneinander Lernen und gegenseitige Wertschätzung möglich. Auch die in vielen Solawis praktizierte solidarische Beitragsfindung unter den Mitgliedern⁹ erhöht die soziale Diversität, da auch Haushalte mit niedrigerem Einkommen die Chance erhalten, einen Anteil zu beziehen (Kraiß et al., 2016, S. 38). In organisatorischer Hinsicht verursacht die hohe soziale wie kulturelle Vielfalt innerhalb von Solawis jedoch oft erheblichen Mehraufwand im Vergleich zu herkömmlichen Landwirtschaftskonzepten, da Planung und

⁷ Beispielsweise fördert ein vielfältiges Produktangebot die Attraktivität von Solawis und Direktvermarktern (Hofladen, Marktstand etc.), während eine vielfältige Land(wirt)schaft für viele nicht-landwirtschaftliche Betriebszweige (Tourismus, Schulbauernhof o.ä.) geradezu Voraussetzung ist.

⁸ Da *soziale* und *kulturelle Diversität* sich oft überlappen und miteinander interagieren, werden sie hier zusammengefasst dargestellt. Beispielsweise steuert die (soziale) Vielfalt der Beziehungen in und um Solawis direkt die kulturellen Aspekte der Landwirtschaft, und (kulturelle) Vielfalt von Akteuren, Strukturen und Praktiken schafft neue soziale Dynamiken. Ähnliches gilt für *geplante* und *assoziierte Biodiversität*.

⁹ Gängiges Mittel der Beitragsgestaltung nach Selbsteinschätzung ist z.B. die Bierrunde, in der die Mitglieder ihren individuellen Finanzbeitrag selbst festlegen können. Erst wenn die Summe der Gebote den Gesamtetat deckt, ist die Finanzierung des Betriebes für das Jahr gesichert. Dies geschieht durch großzügige, eben solidarische Mehrzahlung durch diejenigen Mitglieder, denen mehr finanzielle Ressourcen zur Verfügung stehen als anderen.

Organisation der Solawi einige Arbeitszeit in Anspruch nehmen können (vgl. z.B. Kraiß et al., 2016, S. 14–16). Zugleich bietet eben diese kulturelle und soziale Diversität wertvolle Ressourcen an (freiwilliger) Arbeitskraft, die andere Vermarktungswege nicht haben. Solawis sollten diese freiwillige Mitarbeit der Mitglieder nutzen, um die Arbeitsbelastung für die Produzenten erträglich zu halten, beispielsweise in der Mitgliederorganisation, Finanzierung/Buchhaltung, internen und externen Kommunikation, Logistik der Lebensmittelverteilung oder bei Arbeitseinsätzen in der Landwirtschaft, die viele Hände erfordern (vgl. z.B. Kraiß et al., 2016, 17, 25-27, 39, 50).

Was die *Produktvielfalt* betrifft, erheben Solawis längst nicht (mehr) den Anspruch, sämtliche Lebensmittel, die theoretisch unter den jeweiligen geo-klimatischen Bedingungen produzierbar wären, auch tatsächlich anzubauen; je nach Zielen, Fähigkeiten und Ressourcen der Gemeinschaft konzentriert sich das Angebot meist auf einzelne Produktgruppen. Vergleicht man Veröffentlichungen zu Solawi in verschiedenen europäischen Ländern, so spiegelt sich dies wider: Mit Abstand die meisten Solawis bauen Gemüse an, eine Produktgruppe, die eine große Auswahlmöglichkeit an Arten und Sorten beinhaltet (s.a. Kap. 2.3). Es handelt sich also um *Spezialisierung* auf einen Betriebszweig bei gleichzeitiger *Diversifizierung* innerhalb dessen; viele Solawis ergänzen dies jedoch durch zusätzliche Produktgruppen in mehr oder weniger großer Vielfalt und mit meist untergeordneter Priorität. Andererseits finden sich vereinzelt auch stark spezialisierte Solawis ganz ohne Gemüse, z.B. Eier-, Honig-, Pilze-, Obst- oder Wein-Solawis (European CSA Research Group, 2016; IG Solidarische Landwirtschaft, 2023; Kooperationsstelle für Solidarische Landwirtschaft, 2021; Kraiß, 2008; Kraiß et al., 2016; vgl. z.B. NSL, 2023b; Saltmarsh et al., 2011).

Innerhalb der angebauten bzw. hergestellten Produktgruppen sollte angestrebt werden, die größtmögliche Vielfalt und Qualität zu erzeugen, um die Bedürfnisse der Mitglieder bestmöglich zu decken (Kraiß, 2012, S. 107; Kraiß et al., 2016, S. 43–44). Eine hohe Produktvielfalt reduziert zudem das Risiko von Ernteausfällen durch Streuung, was in Solawis insofern wichtig ist, als das Risiko von allen geteilt wird und Ausfälle von den Mitgliedern mitgetragen werden müssen (s. Kap. 1.1). Nicht zuletzt bietet Produktdiversifizierung die Möglichkeit, seltene und im Handel schwer erhältliche Arten und Sorten anzubieten, was die Solawi-Mitgliedschaft besonders attraktiv machen kann (Kraiß et al., 2016, S. 43–44). Es stellt sich jedoch die Frage, wie hoch die Vielfalt sein muss, um einerseits die Bedürfnisse der Abnehmer zu decken, andererseits eine Überforderung der Produzenten durch zu viele Spezialanforderungen zu vermeiden.

Zudem kann die Solidarität der Gemeinschaft für die Landwirtschaftsbetriebe es ermöglichen, einzelne Produktionszweige selbst dann zu erhalten oder sogar auszubauen, wenn sie betriebswirtschaftlich für den Hof nicht rentabel wären, weil sie zu klein sind oder z.B. die Verwendung alter Nutztierassen oder Obstsorten weniger Ertrag bringt. Voraussetzung ist allerdings, dass die Mitglieder die dadurch ermöglichte Vielfalt schätzen und bereit sind, dies finanziell und ideell zu unterstützen (Kraiß et al., 2016, S. 9).

Eine weitere Möglichkeit, die Produktvielfalt für die Mitglieder zu erweitern, ist die regionale Kooperation mit anderen landwirtschaftlichen Betrieben (oder Solawis). Dies erhöht einerseits die *biologische, soziale und kulturelle Diversität*, da das Lebensmittelnetzwerk durch zusätzliche Akteure, Strukturen und Praktiken erweitert wird. Dies kann auch landwirtschaftliche Synergieeffekte schaffen, z.B. durch positive Interaktionen zwischen Ackerbau und Tierhaltung. Andererseits erlaubt es den verschiedenen Akteuren, sich auf einzelne Produktgruppen zu

fokussieren und Arbeitsabläufe zu erleichtern, was auf Betriebsebene eine wirtschaftlich vorteilhafte *Spezialisierung* ermöglicht (Kraiß et al., 2016, S. 47). Durch Verbindlichkeit der Vereinbarungen und die Integration von Risikoteilung oder anderen Solidarelementen kann versucht werden, die Kooperation oder den Zukauf möglichst nah an den Grundprinzipien der Solidarischen Landwirtschaft zu gestalten (Strüber et al., 2023, S. 148–150).

Tab. 2: Aspekte von Vielfalt und ausgewählte Konsequenzen für die Solidarische Landwirtschaft
(eigene Darstellung)

Produktvielfalt	<ul style="list-style-type: none"> - Schafft Mehrarbeit - Erfüllt Nahrungsbedürfnisse - Erhöht Attraktivität
Biodiversität	<ul style="list-style-type: none"> - Stabilisiert Agrarökosystem - Sichert Ernährung nachhaltig - Erhält genetische Vielfalt
Sozio-kulturelle Diversität	<ul style="list-style-type: none"> - Erfordert Hingabe, Vertrauen, Wertschätzung - Ermöglicht Kontakt u. Austausch - Eröffnet Ressourcen - Schafft Synergieeffekte

In der Solidarischen Landwirtschaft ist Diversität ein Haupt-Charakteristikum, wobei sich oft ein Konfliktpotenzial zwischen erwünschter Diversifizierung auf der einen und bisweilen notwendiger Spezialisierung auf der anderen Seite ergibt. In diesem Spannungsfeld muss jede Solawi geschickt navigieren, um erfolgreich zu sein. Kraiß et al. (2016, S. 47) fassen dies auf etwas paradoxe Weise zusammen:

„Umstellung auf Solidarische Landwirtschaft bedeutet, sich auf Vielfalt zu spezialisieren.“

2.3 Gemeinsamkeiten und Unterschiede von Obst- und Gemüsebau

Der Gartenbau, zu dem unter anderem Gemüse- und Obstbau zählen, ist "im Vergleich zum Ackerbau eine sehr intensive Form der Landbewirtschaftung mit hoher Wertschöpfung. Auf nur 1,3% der landwirtschaftlichen Nutzfläche in Deutschland erzielt allein der Produktionsgartenbau¹⁰ etwa 12% der Bruttowertschöpfung und beschäftigt fast 15% der Arbeitskräfte in der Landwirtschaft" (Dirksmeyer & Garming, 2022). Unter Gemüse versteht man eher herzhaftere, meist von Wurzel, Knollen, Stängel oder Blatt stammende Pflanzenteile von einjährigen, krautigen Kulturpflanzen, die häufig gekocht zubereitet werden oder auch weiterverarbeitet bzw. als Konserven vermarktet werden (vgl. Garming et al., 2023). Es wird grob eingeteilt in die Kategorien Fruchtgemüse, Blatt- und Stängelgemüse, Wurzel- und

¹⁰ Produktionsgartenbau: Erzeugung und Vermarktung hochwertiger pflanzlicher Produkte für die Ernährung, die Gestaltung und die Forstwirtschaft, in Abgrenzung zum Dienstleistungsgartenbau.

Knollengemüse, Kohlgemüse, Hülsenfrüchte sowie Zwiebelgemüse. Obst hingegen bezeichnet meist süß schmeckende Früchte mit Kernen von mehrjährigen, verholzenden Pflanzen, die weiter unterteilt werden können in Baumobst (Kern- und Steinobst) und Beerenobst. Obwohl auch hiervon Konserven angeboten werden, ist der Frischverzehr die mit Abstand wichtigste Konsumierungsart. Die genannten Kategorien sind nicht streng botanisch zu verstehen, sondern folgen oft eher praktischen Erwägungen, weswegen die Grenzen flexibel gezogen werden (ebd.).

2.3.1 Verbrauch und Versorgung

In Deutschland wurden im Jahr 2020 rund 10 Mio. Tonnen Gemüse und 8,7 Mio. Tonnen Obst, inklusive Obsterzeugnisse verbraucht. Der Gemüseverbrauch ist seit 2000 um 2,3 Mio. Tonnen angestiegen, während der Obstverbrauch seit 2010 zwischen 8,3 und 8,9 Mio. Tonnen schwankte (Garming, 2022a, 2022b).

2020 wurden **pro Kopf** etwa 109 kg Gemüse und 105 kg Obst verzehrt. Obwohl Tafeläpfel die meistverzehrte einheimische Obstart sind, entfielen nur etwa 13% des gesamten Obstkonsums (oder 14 kg pro Kopf) auf Tafeläpfel, während über die Hälfte des Obstverbrauches auf Arten zurückgeht, die in Deutschland nicht angebaut werden können (Zitrusfrüchte, Bananen und weitere Exoten) (DBV, 2022; Garming, 2022a, 2022b, 2022c).

Wie Tab. 3 zeigt, liegen die Zahlen für Deutschland und Österreich sehr ähnlich. In der Schweiz wird etwa ein Drittel weniger Obst und Gemüse konsumiert, wobei hier nur der Konsum frischer Produkte berücksichtigt wurde. Rein für Tafeläpfel liegen Deutschland und die Schweiz gleichauf, Österreich jedoch deutlich voraus. Die Statistik-Seite des Deutschen Bundesministeriums für Ernährung und Landwirtschaft gibt einen Obstkonsum ohne Zitrusfrüchte von 70 kg pro Kopf an, wobei andere exotische Früchte wie Bananen jedoch nicht ausgeschlossen sind (Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft, 2023).

Beim **Selbstversorgungsgrad** (SVG), der den Anteil der Inlandserzeugung am Inlandsverbrauch misst, ergibt sich folgendes Bild: Beim Gemüse liegt Österreich mit 59% vor der Schweiz (50%) und Deutschland (36%). Ein Grund für den weit unter 100% liegenden SVG bei Gemüse ist nach Strohm et al. (2016, S. 109) die große Beliebtheit wärmeliebender Arten wie Tomaten und Gurken, die im südeuropäischen Ausland günstiger angebaut werden können, wenngleich sie auch in Mitteleuropa im geschützten Anbau (z.B. Gewächshaus) gedeihen. Außerdem hat sich längst eine ganzjährige Nachfrage nach frischem Gemüse etabliert, die aufgrund der kurzen Lagerbarkeit der Produkte häufig durch Importe bedient wird.

Der SVG für Obst umfasst eine noch größere Spanne: Die Schweiz liegt mit 80% deutlich vor Österreich mit 50% und Deutschland mit nur 15%. Letzterer Wert ist jedoch zum Teil dadurch zu erklären, dass hier von den exotischen Obstarten nur Zitrusfrüchte ausgenommen wurden; dennoch ist der Unterschied markant. Der große Vorsprung der Schweiz wiederum ist nur zum Teil erklärbar durch die Beschränkung der Schweizer Statistik auf einheimisches Baumobst; Beerenobst, das in den Werten für Deutschland und Österreich inkludiert ist, hat meist einen sehr niedrigen SVG (z.B. Deutschland 2021: Himbeeren 10,5%, Heidelbeeren 19,8%, Erdbeeren 37,2%). Betrachtet man jedoch nur den SVG für Tafeläpfel (DE 60%, AT 88%, CH 97%), so spiegelt sich eine ähnliche Verteilung wie beim Obst insgesamt wider (jedoch auf höherem Niveau), was insofern eine hohe Aussagekraft hat, als Äpfel das mit Abstand meistverzehrte einheimische Obst

darstellen (Bundesamt für Landwirtschaft, 2022; Bundesministerium für Land- und Forstwirtschaft, Regionen und Wasserwirtschaft, 2022; Garming, 2022a, 2022b, 2022c).

Tab. 3: Pro-Kopf-Verbrauch und Selbstversorgungsgrad für Obst und Gemüse in Deutschland, Österreich und Schweiz

	Pro-Kopf-Verbrauch 2020			Selbstversorgungsgrad		
	DE	AT	CH	DE	AT	CH
Gemüse gesamt	109 kg	118 kg	73 kg ³	36% ⁴	59% ⁴	50% ⁵
Obst gesamt	105 kg	75 kg	-	15% ⁵	50% ⁴	-
Obst ohne Südfrüchte	70 kg ¹	39 kg	23 kg ²	-	-	80% ^{5,6}
Tafeläpfel	14 kg	19 kg ²	15 kg	60% ⁵	88% ⁵	97% ⁷
<p>Legende: gesamt = inkl. Verarbeitung; ¹ = hier nur Obst ohne Zitrusfrüchte; ² = nicht bekannt, ob Tafeläpfel oder Äpfel insgesamt; ³ = nur frisch; ⁴ = Durchschnitt der Jahre 2004-2020; ⁵ = Durchschnitt der Jahre 2010-2020; ⁶ = nur Kern- und Steinobst; ⁷ = nur 2019.</p> <p>(Bundesamt für Landwirtschaft, 2022; Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft, 2023; Bundesministerium für Land- und Forstwirtschaft, Regionen und Wasserwirtschaft, 2022; Garming, 2022a, 2022b, 2022c; Statista, 2020)</p>						

Vor allem das Gemüse zeichnet sich durch eine **hohe Artenvielfalt** aus. Beim Gemüse sind die wichtigsten Arten, bezogen auf den Pro-Kopf-Verbrauch in Deutschland, Möhren mit 11,5 kg, Zwiebeln (9,4 kg) und Tomaten, frisch (8,1 kg) (Strohm et al., 2016). Beim Obst sind es hingegen wenige Arten, die im mitteleuropäischen kalt-gemäßigten Klima gedeihen. Von diesen ist der Apfel die meistverzehrt Art, ein Obst, das eine beachtliche Sortenvielfalt aufweist. Weitere vielverzehrt Arten sind vor allem Südfrüchte wie Bananen, Tafeltrauben sowie Zitrusfrüchte und deren Erzeugnisse (Garming, 2022b). Eine Vielzahl anderer Obst- und Gemüsearten wird in weitaus geringeren Mengen konsumiert. Obwohl die meisten Gartenbauprodukte nur saisonal verfügbar sind, perfektioniert der globale Handel heute die „Illusion der ständigen Verfügbarkeit“ (Kraiß, 2008) und Konsumenten nutzen dieses Angebot bereitwillig, wie z.B. am rasant steigenden Verbrauch von importierten Himbeeren und Heidelbeeren außerhalb der heimischen Saison sichtbar wird (vgl. Büchele, 2018, S. 494–495). Vielfalt in der Ernährung ist also im Trend, regionale und saisonale Ernährung dagegen eher eine Nischenerscheinung.

2.3.2 Anbauflächen und Betriebsstruktur

Zusammen belegen Obst- und Gemüsebau in Deutschland etwa 1% der landwirtschaftlichen Nutzfläche, in Österreich knapp 1,3% und in der Schweiz etwa 2%. Der Gemüsebau belegte 2021 in Deutschland eine Fläche von rund 131.000 ha, was einen Anstieg seit 2010 um 22% bedeutet. Der Anteil der ökologisch bewirtschafteten Fläche beträgt 14% oder 18.000 ha und hat seit 2012 eine Steigerung um 72% erfahren (Garming, 2022a). In Österreich betrug die Anbaufläche von Gemüse über 18.000 ha (Bundesministerium für Land- und Forstwirtschaft, Regionen und

Wasserwirtschaft, 2022) und in der Schweiz über 14.000 ha (Bundesamt für Landwirtschaft, 2022).

Die Obstbaufläche lag 2022 in Deutschland bei rund 58.000 ha, davon 49.000 ha Baum- und 9.000 ha Strauchobst. Der Anteil der ökologisch bewirtschafteten Fläche betrug etwa 22%. Der Apfelanbau allein belegte bereits 33.100 ha oder 70% der Baumobstfläche; etwa 24% der Apfelanbaufläche wird ökologisch bewirtschaftet (Destatis, 2023).

In Österreich hingegen gibt etwa 15.700 ha Obstanlagen, davon knapp 7.700 ha oder 49% Apfelanlagen. Dabei werden ca. 4.800 ha oder 35% der gesamten Obstanbaufläche ökologisch bewirtschaftet (Bundesministerium für Land- und Forstwirtschaft, Regionen und Wasserwirtschaft, 2022). In der Schweiz beträgt die Obstanbaufläche rund 7.000 ha, davon 6.100 ha Baumobst (Bundesamt für Landwirtschaft, 2022).

Wie in Kap. 1.2 dargestellt, ist der **Streuobstanbau** in Deutschland, Österreich und der Schweiz, wenn auch flächen- und ertragsmäßig nicht unerheblich, weiterhin im Niedergang begriffen. In Baden-Württemberg etwa, dem Bundesland mit dem meisten Obst- und Streuobstbau in Deutschland, gab es 2015 nur noch ca. 9,3 Mio. Streuobstbäume mit einer ungefähren Artenverteilung von 50% Äpfel, 23% Kirschen, 14% Zwetschen, 11% Birnen und 4% Walnussbäume. Der Pflegezustand der Anlagen sowie die Altersstruktur der Bäume ist besorgniserregend. Zahlen über die Erntemengen von Streuobst werden nicht mehr erhoben, für Selbstversorger und Direktvermarkter sowie die Verarbeitungsindustrie ist es jedoch weiterhin eine wichtige Obstquelle. Gehandelt wird heutzutage fast ausschließlich nur noch Verarbeitungsobst in der Größenordnung von schätzungsweise 300.000 – 700.000 t Äpfel pro Jahr, abhängig von Alternanz und Witterung (Büchtele, 2018, S. 15–16).

2021 gab es in Deutschland rund 6.000 Gemüsebaubetriebe. Im Zuge des in der Einleitung angesprochenen Strukturwandels in der Landwirtschaft nahm auch die Anzahl der Gemüsebaubetriebe deutlich ab, die **pro Betrieb bewirtschaftete Fläche** stieg dabei zwischen 2000 und 2015 von 7,3 ha auf 18,7 ha. Die Anbauflächen unterscheiden sich dabei je nach Bundesland zum Teil deutlich: Die mittlere Anbaufläche pro Betrieb schwankt zwischen 50 ha in Rheinland-Pfalz und 11 ha in Hamburg und Baden-Württemberg. Die gesamte Gemüsebaufläche hingegen ist am größten in Nordrhein-Westfalen mit 29.000 ha. Weitere wichtige Bundesländer sind Niedersachsen mit rund 22.000 ha und Rheinland-Pfalz mit rund 18.000 ha. Der Gemüsebau konzentriert sich dabei insbesondere in den Niederungen größerer Flüsse sowie in der Nähe von Ballungszentren. Oft ergeben sich auch lokale oder regionale *Spezialisierungs-Cluster*, wenn bestimmte geo-klimatische oder wirtschaftliche Standortfaktoren die Spezialisierung auf eine oder wenige Produktgruppen vorteilhaft machen (Garming, 2022a; Strohm et al., 2016).

Im Apfelanbau hingegen gab es 2022 in Deutschland 5.000 Betriebe mit einer mittleren Apfelfläche von 6,6 ha pro Betrieb. Die mit Abstand größte Anbaufläche nach Bundesland haben Baden-Württemberg und Niedersachsen, da sich der Apfelanbau größtenteils auf das Gebiet rund um den Bodensee sowie im Alten Land bei Hamburg konzentriert (Garming, 2022c). In Österreich ist der Apfelanbau zu 75% in der Steiermark konzentriert (Bundesministerium für Land- und Forstwirtschaft, Regionen und Wasserwirtschaft, 2023, S. 19). Regionale Versorgung ist daher nur eingeschränkt möglich. Der moderne Obstbau ist in hoher Weise *spezialisiert*, weshalb die überregionale bis internationale Vermarktung dominiert (Büchele, 2018, S. 495–501; Garming, 2022c).

Ein neueres Phänomen, das sich momentan im Gemüsebau verbreitet, ist das **Market Gardening**, eine Form des bio-intensiven Gemüsebaus auf kleinen Flächen mit hoher Pflanzdichte und -vielfalt, einfachen Handgeräten, schlanken Arbeitsabläufen und geringem Investitionsbedarf. Hierbei kann teilweise schon auf wenigen hundert Quadratmetern Anbaufläche rentabel und ertragreich gewirtschaftet werden (ReLaVisio - regenerative Landwirtschaft, 2021). Das System wird auch von vielen Solawis eingesetzt, da auch mit kleiner Anbaufläche eine ausreichende Anzahl Mitglieder versorgt werden kann (vgl. z.B. Mikro Landwirtschaft Plattform, 2023).

2.3.3 Anbaupraxis

Die im Folgenden dargestellten Unterschiede und Gemeinsamkeiten im Anbau von Obst und Gemüse sind in Tab. 4 zusammengefasst. Ein Hauptunterschied zwischen Obst- und Gemüsepflanzen ist der sehr unterschiedliche **Lebenszyklus**: Während die meisten Gemüsearten zwischen wenigen Wochen bis zu einigen Monaten, zum Teil auch über Winter bis in das beginnende Frühjahr auf dem Feld bleiben, sind Obstgehölze deutlich langlebiger und können je nach Wurzelunterlage 15-20 Jahre (schwachwachsende Wurzelunterlagen des Intensivobstbaus) bis 80-250 Jahre und länger (Sämlingsunterlagen des Streuobstbaus) leben (Büchele, 2018; Laber & Lattauschke, 2020). Beerensträucher werden je nach Art nur etwa 10-15 Jahre alt (Schmid, 2002).

Dementsprechend unterscheiden sich auch **Ertragsbeginn** und -zeitraum erheblich: Gemüse kann im selben (Anbau-)Jahr noch geerntet werden, häufig lassen sich Flächen innerhalb einer Saison sogar mehrfach nacheinander nutzen. Beerensträucher hingegen tragen je nach Art nach 1-2 Jahren die ersten Früchte und kommt nach 2-5 Jahren in den Vollertrag (Schmid, 2002). Intensivobstplantagen tragen ebenfalls in den ersten Jahren bereits Früchte und kommen nach ca. 4 Jahren für etwa 10-15 Jahre in den Vollertrag, abhängig von der Baumart. Hochstamm bäume, wie sie im Streuobst verwendet werden, tragen erstmals nach etwa 7 Jahren und erreichen die Vollertragsphase oft erst nach 12-15 Jahren, in der sie dann jedoch bei guter Pflege für Jahrzehnte verweilen können, Mostbirnen gar für Jahrhunderte (Barde & Hochmann, 2019).

Aus dem späten Ertragsbeginn der Obstgehölze folgt die Notwendigkeit der **langfristigen Planung** sowie von **großen Investitionen** mit langer Bindung. Während im Gemüsebau in der Regel die Anbauplanung im Winter vor Beginn der Saison erfolgt und z.T. noch während der Saison angepasst und flexibel reagiert werden kann, muss der Obstbau viele Jahre im Voraus entscheiden, was und wieviel angebaut wird; spätere Sortenwechsel sind nur mühsam durch Umveredeln der Bäume zu erreichen, ein Artwechsel ist weitgehend gleichbedeutend mit Rodung und Neupflanzung. Auch die finanziellen Mittel für die Pflanzung und Pflege der Anlage müssen aufgebracht werden, lange bevor die ersten Ernten anfallen (Büchele, 2018). Im Streuobstbau ist der Planungshorizont sogar noch länger, die Investitionen aber etwas geringer, da weniger intensive Anlagen erstellt werden. Dafür ist der Flächenertrag aber auch deutlich niedriger als im Intensivobstbau; gleichwohl fallen ab dem ersten Jahr Kosten für Pflege der Bäume und Wiesen an (Barde & Hochmann, 2019). Auch im Gemüsebau sind große Investitionen nötig, z.B. für Maschinen, Gerätschaften, Gebäude und Folientunnel/Gewächshäuser, jedoch kann praktisch im selben Jahr in die Produktion und Vermarktung gestartet werden (Laber & Lattauschke, 2020).

Im Market Gardening-System sind oft sogar nur geringe Investitionen nötig, da mit Handgeräten und wenig Fläche gearbeitet wird (ReLaVisio - regenerative Landwirtschaft, 2021).

Bei der **Vielfalt** der angebauten Kulturen ist der Gemüsebau mit bis zu 100 Arten in Mitteleuropa sehr breit aufgestellt, wovon immerhin 42 Arten 99% der Anbaufläche im Freiland belegen (Laber & Lattauschke, 2020, S. 13). Demgegenüber bietet der Obstbau in Mitteleuropa eher wenig Artenvielfalt, was am kühl-gemäßigten Klima liegt¹¹ (Büchele, 2018, S. 14). Aufgrund der hohen Intensivierung und Spezialisierung im Obstbau werden meist auch nur wenige Arten und Sorten pro Betrieb kultiviert. Theoretisch verfügt der Obstbau jedoch über Hunderte verschiedener Sorten, wenngleich nur ein Bruchteil davon kommerziell angebaut wird: Knapp 70 Apfelsorten werden erwerbsmäßig genutzt, aber nur 30 davon haben eine Marktbedeutung, und im Einzelhandel liegen meist gerade mal 4-5 Sorten in der Auslage. Daneben gibt es viele regional bekannte und geschätzte Sorten, die vor allem für die Direktvermarktung interessant sind; auch historische Sorten werden vereinzelt wieder angebaut (Bundeszentrum für Ernährung, 2023). Besonders vielfältig ist jedoch der Streuobstbau, da in der traditionellen Landwirtschaft, in der sich der Streuobstbau entwickelte, eine hohe Arten- und Sortenvielfalt notwendig war für die Versorgungssicherheit. Viele Sorten sind an regionale oder lokale Bedingungen angepasst, und für jeden Verarbeitungsweg (Lagern, Kochen, Backen, Einmachen, Dörren, Mosten, Brennen, Eindicken, etc.) wurden speziell geeignete Sorten gepflegt (Degenbeck, 2004; Herzog, 1998).

Aufgrund der stark ausgeprägten Jahreszeiten des gemäßigten Klimas sind sowohl die einzelnen Gemüse- als auch Obstarten im Anbau stark **saisonal**, d.h. die Ernteperiode beschränkt sich auf bestimmte Jahreszeiten und dauert nur wenige Wochen bis Monate. Dieses Verfügbarkeitsfenster kann durch die Verwendung früh- und spätreifender Sorten teilweise verlängert werden. Zudem ist bei einigen Arten eine längere Lagerung möglich: Beim Gemüse z.B. Wurzelgemüse wie Möhren, Kartoffeln, Rüben, aber auch Zwiebeln, Kopfkohl oder Sellerie über Winter bis in den Frühling; beim Obst eignen sich fast ausschließlich Äpfel und Nüsse für die Lagerung bis ins nächste Jahr, für einige Monate auch Birnen; Stein- und Beerenobst ist kaum lagerbar und allenfalls durch Verarbeitung oder energieaufwändiges Tiefgefrieren länger haltbar. Daneben kann, wie oben angedeutet, bei besonders kurzlebigen Gemüsekulturen das Erntefenster durch satzweisen Anbau verlängert werden (Büchele, 2018; Laber & Lattauschke, 2020).

Sowohl der Freiland-Gemüsebau als auch der Obstbau sind stark **witterungsabhängig**. Nicht nur die Wachstumsbedingungen (Dauer der Vegetationsperiode, Temperatur, Feuchtigkeit, Wind, Sonnenstunden, Unwetter etc.), auch Schädlinge und Krankheiten sind stark witterungsabhängig und die Erntemengen einzelner Kulturen schwanken daher von Jahr zu Jahr (Laber & Lattauschke, 2020, S. 46–52). Die lange Entwicklungsdauer von Baumobst (von der Anlage der Blütenknospen im Sommer des Vorjahres über die Blüte im Frühling und Fruchtentwicklung im Sommer bis zur Ernte im Herbst) bewirkt im Vergleich zu Gemüse jedoch eine gesteigerte Anfälligkeit für witterungsbedingte Schäden (Frost, Hagel, Trockenheit, Hitze, ...) und generell eine längere Exposition gegen schädliche Umwelteinflüsse (Büchele, 2018, S. 80–88). Zusammen mit der stärkeren Spezialisierung im Obstbau ergibt sich ein insgesamt größeres Potenzial für

¹¹ In Südeuropa können bereits deutlich mehr Obstarten, z.T. sogar tropische, kommerziell angebaut werden, während in Nordeuropa ab einer gewissen nördlichen Breite nur noch Waldbeeren gedeihen.

Ertragsschwankungen. Im Streuobstbau ist dieses mindestens genauso groß, da hier aufgrund des extensiven Managements weniger Möglichkeiten für Ertragsregulierung in Form von Hagelschutz, die Kontrolle von Schädlingen, das Ausdünnen des Fruchtansatzes etc. bestehen.

Die hohe Saisonalität im Gartenbau bedingt auch einen saisonal stark wechselnden Bedarf an Arbeitskräften. Da viele Arbeiten im Gartenbau schwer zu mechanisieren sind, ist der **Handarbeitsbedarf** noch sehr hoch. Viele Arbeiten fallen jedoch saisonal als sog. **Arbeitsspitzen** an, die nur zum Teil mit Familien- oder dauerhaft angestellten Arbeitskräften zu bewältigen sind. Daher sind Saisonarbeitskräfte eine bedeutsame Stütze der heimischen Landwirtschaft, insbesondere des Gartenbaus. Die Mehrheit der Saisonarbeiter kommt aus dem osteuropäischen Ausland, da die Arbeits- und Lebensbedingungen meist weit unter dem in der DACH-Region als angenehm empfundenen Standard liegen und keine heimischen Arbeiter gefunden werden. Im Obstbau sind die Erntemonate September bis Oktober besonders arbeitsreich. Im Gemüsebau ist die Arbeitsbelastung über die gesamte Vegetationsperiode relativ hoch, weswegen Saisonarbeiter hier oft für die ganze Saison eingesetzt werden, oder aber zur Ernte in spezialisierten Betrieben (Spargel, Gurken, Erdbeeren, ...) (Hess, 2020).

Tab. 4: Unterschiede zwischen intensivem, extensivem (Streuobst) Obstbau und Gemüsebau

	Obstbau intensiv	Obstbau extensiv	Gemüsebau
Lebensdauer	Mehrjährig (bis 20a)	Mehr-Generationen (80a und mehr)	Einjährig (Wochen bis Monate)
Ertragsbeginn	Spät (3-4 a)	Sehr spät (7-10 a)	Früh (Wochen bis Monate)
Artenvielfalt	Niedrig – Monokultur u. klimatische Begrenzungen	Mittel – Mischkultur üblich, klimatische Begrenzungen	Hoch – Hohe Vielfalt üblich
Sortenvielfalt	Mittel – wenige Standardsorten	Hoch – alte und neue Sorten, wenig Standardisierung	Niedrig bzw. unüblich
Saisonalität	Hoch: Sommer-Herbst plus Lagerung u. Verarbeitung	Wie intensiv	Einzelne Arten hoch; insgesamt ganzjähriges Angebot
Ertragsschwankungen	Groß	Sehr groß	Mittel-niedrig
Arbeitsspitzen	Sehr stark: Ernte im Herbst	Mittel: Ernte im Herbst	Generell im Sommerhalbjahr

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass der Gartenbau aufgrund der hohen Produktivität schon von kleinen Flächen viele Menschen versorgen kann, der Gemüsebau noch mehr als der Obstbau. Die hohe Regionen- und Produktspezialisierung im Obstbau sowie die zentralisierte Handelsstruktur erschweren jedoch eine flächendeckend regionale Versorgung.

In der DACH-Region wird mehr Gemüse als Obst konsumiert, ganz besonders wenn man nur die heimischen Arten betrachtet. Es wird mehr verbraucht, als im Inland erzeugt wird, wobei eine hohe Vielfalt nachgefragt und oft auch außerhalb der Saison gekauft wird. Das meistverzehrte heimische Obst ist mit Abstand der Apfel, der auch den heimischen Anbau deutlich dominiert. Demgegenüber werden viele Gemüsearten etwas gleichmäßiger nachgefragt. Eine Rückbesinnung auf streng saisonale und regionale Ernährung, wie sie aus einer konsequenten Umsetzung der Prinzipien der Solidarischen Landwirtschaft resultieren würde, würde in beiden Bereichen die Auswahl bzw. Verfügbarkeit deutlich einschränken.

Der Obstbau konzentriert sich, hauptsächlich aus geo-klimatischen Gründen, auf wenige große Anbauggebiete (Bodenseeregion, Altes Land, Niedersachsen, Steiermark), der Anbau ist meist auf wenige Arten und Sorten spezialisiert. Im Gemüsebau sind geographische Konzentration und Produktspezialisierung ebenfalls vorhanden, wenn auch weniger stark ausgeprägt.

Im Anbau unterscheiden sich Obst und Gemüse vor allem dadurch, dass Obstgehölze mehrjährige Gewächse sind und erst nach einigen Jahren produktiv werden, während Gemüsepflanzen in der Regel einjährig sind und noch im selben Anbaujahr geerntet werden können. Dadurch muss der Obstbau weit in die Zukunft planen und im Voraus investieren, und kann kaum flexibel auf Marktänderungen oder veränderte Wünsche der Abnehmer reagieren. Zudem ist der Obstbau stärker anfällig für hohe Ertragsschwankungen, was durch den hohen Spezialisierungsgrad nochmals verstärkt wird.

2.4 Stand des Wissens zu Obst in Solawis

Es sind nur grobe Zahlen darüber bekannt, wie viele Solawis im DACH-Raum Obst anbieten. Im europaweiten CSA-Zensus von 2015 nahmen 35 deutsche Solawis teil (etwa 30% der damals bekannten Initiativen); von diesen gaben 15 an, Obst anzubauen (European CSA Research Group, 2016, S. 41). In Österreich waren es 6 von 14 teilnehmenden Solawis (ebd., S.13) und in der Schweiz immerhin 12 von 24¹² (ebd., S.107). Über Art und Umfang dieser Obstversorgung ist jedoch nichts bekannt. Fast 100% der befragten CSAs gaben überdies an, Gemüse anzubauen. In einer neueren Untersuchung führte das NSL ab Ende 2021 eine Datenerhebung sämtlicher registrierter Solawis in Deutschland durch, deren Ergebnisse bei der Verfassung dieser Arbeit aber noch nicht veröffentlicht waren (NSL, 2023c).

In der Literatur findet sich nur eine Arbeit speziell zu Obstbau in CSAs (Kley & Abele, 2016), manche Veröffentlichungen geben jedoch vereinzelt Hinweise auf Erfahrungen aus der Praxis (z.B. Saltmarsh et al., 2011; Strüber et al., 2023). Diese sollen im Folgenden dargestellt werden.

2.4.1 Deutschland

2.4.1.1 Machbarkeitsstudie zur solidarisch-kooperativen Streuobstbewirtschaftung

Mit ihrer „**Machbarkeitsstudie zur solidarisch-kooperativen Streuobstbewirtschaftung**“ legten Kley und Abele (2016) die erste Abhandlung zu Obstbau in solidarischer Wirtschaftsweise vor. Mittels teilnehmender Beobachtung erhoben sie die Erfahrungen des ersten Wirtschaftsjahres (2015-2016) der Streuobst-Solawi Tübingen und bewerteten auf dieser

¹² CSA in der Schweiz wird in der zitierten Veröffentlichung sehr weit verstanden und umfasst auch Food Coops und verschiedene Formen von Gemüseboxen und Vertragslandwirtschaft.

Grundlage die Machbarkeit und Perspektiven der Streuobst-Solawi als positiv.¹³ Im Folgenden sollen die wichtigsten Erkenntnisse der Studie dargestellt werden:

- Die Zahlen der **Mitglieder** (44) und der summierten **Helferstunden** (640) zeigen, dass das Konzept angenommen wurde. Für eine bessere Wirtschaftlichkeit sollten die Mitgliederzahlen wachsen und die **Monatsbeiträge** von 14 auf 20 € angehoben werden. Damit sich die neuen Strukturen gut entwickeln können, sollte das Wachstum aber auf ca. 30% jährlich beschränkt werden.
- Vielfältige **Mitgliederaktivitäten** in Baumpflege, Ernte, Verarbeitung sind durchgeführt worden (insgesamt 87 Stück) und erzielten mit über 15 Stunden pro Mitglied eine fast doppelt so hohe Beteiligung als die erwarteten 8 Stunden.
- Das **materielle Ergebnis** wird beziffert auf 5230 kg großfruchtige und 307 kg kleinfruchtige Streuobstfrüchte, 2985 Liter Keltereiprodukte, ca. 10 kg Dörrobst, 838 Gläser Eingemachtes, regelmäßige Wildkräuterproben sowie 106 gepflegte bzw. gepflanzte Bäume. Es konnte eine Wertschöpfung von 1,68 € pro kg Kernobst erzielt werden, was weit über den gängigen Streuobstpreisen liegt.
- Außerdem wurden zahlreiche **immaterielle Güter** wie z.B. Bewusstseins- und Kompetenzsteigerung bei den Mitgliedern, Netzwerke, Ideen und Einsichten, und positive Emotionen geschaffen.
- In Bezug auf **Wirtschaftlichkeit** wies das erste Jahr eine positive Bilanz auf: Die Einnahmen lagen mit 265€ oder knapp 3% höher als die Ausgaben. Dies war aber nur durch viele unbezahlte Stunden (nicht näher beziffert) von Seiten der Initiatoren möglich. Aus Gründen der sozialen Nachhaltigkeit muss dies geändert werden, um das Personal nicht zu überlasten.
- Hier wurde also ein **Verbesserungsbedarf** identifiziert; weitere **Schwierigkeiten** waren die oft sehr kurzfristige Terminplanung, fehlende Arbeitsroutinen und improvisiertes Gerät, suboptimale Kommunikationswege, ungeklärte Raumfragen und fehlender Überblick über die Baumbestände.
- Es ist ein **Netzwerk** aus Akteuren und Kontakten entstanden, das die Autoren als Streuobst-Solawi-Cluster bezeichnen. Dieses kann die Bewirtschaftung durch zusätzliches Wissen, Erfahrung, Arbeitskraft und andere Ressourcen unterstützen. Auch bietet es zukünftig Zugang zu weiteren Streuobstflächen, was ein Wachstum des Projektes ermöglicht.
- Bezüglich **Naturschutzwirkung** hat die Flächenpflege, die Bewusstseins- und Kompetenzsteigerung, das geschaffene Budget und das stetig wachsende Netzwerk die Grundlage für den Erhalt und die Revitalisierung der Streuobstwiesen gelegt, ohne die langfristiger Naturschutz nicht möglich ist.
- Die **Nachfrage** von Privatpersonen ist vorhanden, sowohl nach einer breiten Palette regionaler Streuobstprodukte als auch nach Teilnahme mittels finanzieller und praktischer Unterstützung. Schulische und institutionelle Nachfrager gibt es ebenfalls, eine Zusammenarbeit mit diesen ist jedoch ungleich komplizierter und daher eher mittelfristig interessant.

¹³ In der Tat existiert die Streuobst-Solawi Tübingen noch heute: zur Fallbeschreibung s. Kap. 4.1.1.9

2.4.1.2 Handbuch Solidarische Landwirtschaft

Daneben finden sich einige wenige verallgemeinerbare Informationen zum Obstbau in Solawis in der Veröffentlichung von Strüber et al. (2023), die auf den langjährigen Erfahrungen von Beratern des NSL aufbaut:

In Bezug auf die **Organisationsform** wird berichtet, dass stark spezialisierte Betriebe, wie sie auch im Obstbau üblich sind, sich häufig schwertun, eine Einzel-Solawi (also eine Solawi, die von einem einzelnen Betrieb versorgt wird) zu unterhalten, da durch das wenig diverse Produktangebot evtl. zu wenige Mitglieder gefunden werden können. Gemüsegärtnereien scheinen hier trotz ihrer Spezialisierung eine Ausnahme darzustellen, womöglich weil Gemüse als Produktgruppe bereits sehr vielfältig sein kann und in großen Mengen nachgefragt wird (s. Kap. 4.2). Für Obstbaubetriebe empfehlen die Autoren daher z.B. den Zusammenschluss mit weiteren spezialisierten Betrieben zu einer Mehr-Hof-Solawi, um ein breites Produktangebot zu schaffen und so die Attraktivität für die Mitglieder zu erhöhen. Eine andere Option wäre, im selben Betrieb zusätzlich zum Obst noch eine Gemüsegärtnerei aufzubauen und so als Einzel-Solawi bessere Erfolgsaussichten zu haben. Es liegen sowohl Erfahrungen von Einzel-Solawis mit reinem Obst-Ernteanteil vor als auch von Mehr-Hof-Solawis, in der ein Obstbaubetrieb mit anderen Erzeugern vereint ist (Strüber et al., 2023, S. 50–51).

Die **Nachfrage** betreffend, schätzen die Autoren die Beliebtheit von Obst und Nüssen in Solawis im mittleren Bereich ein, etwa vergleichbar mit Milchprodukten, Brot, Eiern oder Fleisch¹⁴. Interessanterweise erhielt nur die Kategorie Obst/Nüsse die Fußnote „meist begehrter in Kombination mit Gemüse“, was noch einmal unterstreicht, dass sich die beiden Produktgruppen aus Sicht der Konsumenten sehr gut ergänzen (Strüber et al., 2023, S. 79).

Als Faustzahl für die empfohlene wöchentliche **Liefermenge** wird ca. 1 kg Äpfel pro Ernteanteil genannt, als **Lieferperiode** der Zeitraum von September bis Mai (also ungefähr die Spanne von der Ernte bis zum Ende der Lagerbarkeit). Als **Flächenbedarf** für Äpfel nennen die Autoren einen Richtwert von 25 m² oder 3 Bäume pro Ernteanteil, falls mit Intensivplantagen von 1.200 Bäumen pro ha gearbeitet wird, Ertragsschwankungen berücksichtigt (Strüber et al., 2023, S. 84). Für andere Obstarten liegen keine Angaben vor.

Einen etwas weiter gefassten Schätzwert zum Flächenbedarf liefern Kraiß et al. (2016, S. 47), indem sie Erfahrungen des Kattendorfer Hofes zitieren, der etwa 35 m² pro Ernteanteil für die saisonale Versorgung mit Obst insgesamt veranschlagt (im Vergleich zu z.B. 100 m² für Gemüse und 50 m² für Kartoffeln).

2.4.2 Großbritannien

Einem Projektbericht der Soil Association aus dem Jahr 2011 zufolge nannten 35% der befragten CSAs Obst als wichtiges Produkt, was eine zweite Platzierung hinter Gemüse (76%) und vor Fleisch (22%) bedeutet. Um die kontinuierliche Versorgung zu gewährleisten, wird Obst auch am zweithäufigsten zugekauft (nach Gemüse und vor Eiern) (Saltmarsh et al., 2011, S. 18).

¹⁴ Die Kategorie „sehr begehrt“ trifft nur auf Gemüse zu, während Honig, Wein und Öle die Einstufung „wenig begehrt“ erhalten (Strüber et al. (2023, S. 79)).

Der Bericht enthält weiters einige **Fallstudien**, unter denen die Dragon Orchard CSA heraussticht, da sie eine **reine Obst-CSA** darstellt (vgl. Saltmarsh et al., 2011, S. 41–42). Diese Erzeuger-geführte Solawi besteht aus einem Obstbaubetrieb mit unterschiedlichen Vermarktungswegen und wurde 2001 gegründet, um eine Alternative zum zunehmend umkämpften Obstmarkt zu schaffen. Die CSA entwickelte sich schnell zu einem Treiber der Revitalisierung und Diversifizierung des Betriebs, der zuvor nur Äpfel im konventionellen Stil anbaute und an Großabnehmer vermarktete. Etwa 40 **Ernteteiler** finanzieren den Anbau jährlich im Voraus und erhalten je ca. 35 kg Äpfel, Apfelsaft, Verarbeitungsprodukte und Cider. Daneben finanzieren bis zu 200 **Baumpaten** jeweils die Pflege eines einzelnen Obstbaumes für ein Jahr und dürfen ihn dafür selbst beernten. Die Mitglieder wohnen (untypisch weit weg) in ganz Großbritannien verstreut und haben viermal im Jahr die Gelegenheit, bei speziell organisierten Ernteteiler-Wochenenden den Hof und die Betreiber kennenzulernen und an vielfältigen Aktivitäten teilzunehmen, ein Angebot, das bereitwillig angenommen wird. Dabei hat sich gezeigt, dass die speziellen Anforderungen des Intensivobstbaus (Wissen und Können, aber auch Zeitpunkt der anfallenden Arbeiten etc.) die **praktische Mitarbeit** von Laien **zu aufwändig** und ineffizient macht, weswegen der Schwerpunkt auf anderweitige Aktivitäten wie Haltbarmachung, Kulturevents, Feste und Ausflüge in der ganzen Region gelegt wurde.

Durch die CSA war es dem Hof möglich, zusätzliche Obstarten (Kern- und Steinobst) zu pflanzen und auch die Verarbeitung zu diversifizieren. Außerdem empfinden die Betreiber die Wertschätzung und Freude, die durch die persönlichen Kontakte zustande kommen, als sehr bereichernd. Generell hat sich die **Lebensqualität** sowie **wirtschaftliche Stabilität** deutlich erhöht. Auch die lokale Wirtschaft profitiert vom gesteigerten „Publikumsverkehr“ rund um die Mitglieder-Wochenenden, und der Hof konnte seine Beziehungen und Netzwerke mit anderen regionalen Erzeugern und Unternehmen ausbauen. Daraus kann gefolgert werden, dass auch nur eine Teilumstellung auf Solawi weitreichende positive Auswirkungen haben kann, ohne große finanzielle oder strukturelle Anforderungen für den Hof mit sich zu bringen. Es zeigt jedoch auch, dass die Betreiber unter Umständen verschiedene neue Fähigkeiten benötigen sowie die Bereitschaft, das Solawi-Modell individuell weiterzuentwickeln, basierend auf den gemachten Erfahrungen.

2.4.3 Frankreich

Das CSA-Konzept ist in Frankreich zwar erst in den 2000er-Jahren angekommen, hat sich dort aber ähnlich rasant verbreitet wie in den USA. Unter dem Namen AMAP entstanden Tausende von Solidargemeinschaften. Die Website reseau-amap.org¹⁵ (Netzwerk AMAP) unterteilt die AMAPs in drei Kategorien: Gemüse, Fleisch und Obst. Letztere bieten vor allem Äpfel und Weintrauben/Wein an, bewirtschaften im Schnitt 1 ha und arbeiten nach der Minimal-Input-Methode. Sie haben durchschnittlich 30 Mitglieder und sind damit die mitgliederschwächste Kategorie. Ihr Organisationstyp ist üblicherweise der einer Teil-Solawi (d.h. die Betriebe vermarkten ihre Produkte auch noch anderweitig) und die Verteilung der Produkte erfolgt nur einmal im Jahr¹⁶.

¹⁵ Übersetzt mit dem DeepL-Translator (www.deepl.com/translator)

¹⁶ Eine Angabe, die für Frischobst-Anteile äußerst unrealistisch wirkt; möglicherweise bezieht sich dies auf Wein- oder Saft-Solawis?

3 Methoden

Dieses Kapitel präsentiert die zum Einsatz gekommenen Methoden, mit denen die Forschungsfrage beantwortet werden soll. Als Forschungsdesign für die vorliegende Arbeit wurde ein explorativer, vergleichender Fallstudienansatz gewählt, da dieser gut geeignet ist für Fragestellungen nach dem Wie und Warum einer Reihe von Ereignissen, die sich der Kontrolle des Forschenden entziehen (Yin, 2014). Eine explorative Fallstudie kann neue Erkenntnisse schaffen und bekannte Erscheinungen (z.B. Solidarische Landwirtschaft) aus einer neuen Perspektive beleuchten (Kusterer, 2008, S. 82). Zum Thema Obstbau in Solawis gibt es, wie oben gezeigt, bisher kaum Literatur, das Forschungsfeld ist also nahezu unerschlossen. Noch ist nicht bekannt, wie Obst-Solawis funktionieren, inwiefern sie eine nachhaltige Alternative für Obstbauern darstellen und worin sie sich ggf. von Gemüse-Solawis unterscheiden. Zudem handelt es sich um einen vergleichenden Fallstudienansatz, da die Mehrheit der deutschsprachigen Obst-Solawis (soweit öffentlich bekannt) mit der Fallauswahl abgedeckt wird. Bisherige Forschung zu AFN steht oftmals in der Kritik, zu wenige Fälle einzubeziehen (z.B. Poças Ribeiro et al., 2021). Durch die breite Fallauswahl und den Vergleich der Fälle untereinander versucht diese Arbeit, eine bessere Verallgemeinerbarkeit der Ergebnisse zu erzielen (vgl. Seawright & Gerring, 2008). Zunächst wird die Vorgehensweise bei der Fallauswahl beschrieben, danach die Methoden der Datengenerierung und abschließend die Methoden der Datenanalyse.

3.1 Fallauswahl

Die Arbeit möchte die Obst-CSA-Pioniere befragen, da diese neben den Mitgliedern solcher CSAs die direkteste Informationsquelle über Obst-CSAs darstellen. Als Untersuchungsraum soll die DACH-Region dienen, also Deutschland, Österreich und Schweiz. Innerhalb dieser Region ähneln sich die geo-klimatischen Bedingungen für den Gartenbau und die Ergebnisse sind daher zu einem gewissen Grad übertragbar. Der Zeitrahmen der Forschung erstreckt sich von der ersten Kontaktaufnahme mit Obst-CSAs ab Oktober 2022 bis zum Abschluss der Befragungen im Juli 2023.

Die Recherche der infrage kommenden Betriebe erfolgte vorrangig im Internet (Google-Suche mit den Suchbegriffen „Obst“ und „Solawi“/„Solidarische Landwirtschaft“/„CSA“ sowie direkt auf den Websites der Landesnetzwerke der DACH-Region), teilweise auch nach dem Schneeball-Prinzip durch die bereits kontaktierten Betriebe. Folgende Kriterien kamen bei der Entscheidung, ob ein Betrieb für diese Arbeit interessant war, zur Anwendung:

- Solidarische Wirtschaftsweise (s. Kap. 1.1): Risikoteilung, Finanzierung der Produktion im Voraus für ein Jahr, Verteilung der Ernte unter den Abnehmern;
- erkennbare Anstrengungen in der bedarfsgerechten Versorgung der Abnehmer mit Obst (s. Kap. 1.1) mit den folgenden Aspekten:
 - o Menge ausreichend für den häuslichen Gebrauch der Ernteteiler,
 - o Möglichst kontinuierliches Angebot während der Saison, ggf. Lösungen für die Zeit außerhalb der Saison;
- mindestens ein Jahr in Ertragsphase der Obstanlage (aktuell oder in der Vergangenheit).

Die Suche gestaltete sich als aufwendig, da die Kriterien oft nicht direkt auf den Netzwerkseiten überprüft werden konnten und nicht alle Solawis eine aussagekräftige eigene Website führen. Auf Grund der begrenzten Anzahl von Initiativen, die entsprechend oder ähnlich dem CSA-Konzept

Obst anbauen, wurden sämtliche über Internet recherchierten Betriebe kontaktiert, die im Anbau von Baum- und/oder Beerenobst die obigen Kriterien erfüllten.

Damit fielen Solawis, die zwar angeben, Obst unter den angebotenen Produktgruppen zu haben, aber deren Außendarstellung (Beschreibung, Dokumente, Fotos, Videos u.a. in deren Internetpräsenz, ggf. persönliche Nachfrage per Mail oder Telefon) keine umfassenden Anstrengungen im obigen Sinne erkennen ließen, aus der Auswahl heraus.¹⁷ Zudem fielen einige Initiativen heraus, die sich zwar im Obstbau engagieren, aber noch keine ausreichenden Ernten haben, um über relevante Erfahrungen mit der solidarischen Obstversorgung zu verfügen.

Fünf weitere geeignet erscheinende Höfe bzw. Solawis wurden nicht ausgewählt: Eine Initiative antwortete nicht auf weitere Kontaktversuche; ein Hof ist Mitglied in derselben Solawi-Kooperation wie ein bereits zuvor interviewter Obsthof; eine Streuobst-Solawi und eine Intensivobst-Solawi ähnelten stark den bereits interviewten Initiativen und wurden aus Zeitgründen ausgeschlossen; und eine Agroforst-Solawi wurde leider erst im späteren Verlauf der Arbeit entdeckt. Dennoch kann davon ausgegangen werden, dass die Auswahl repräsentativ ist für alle Obst-Solawis mit einem professionellen Außenauftritt bzw. mit Bekanntheit in der Solawi-Community, da unter anderem verschiedene Altersstufen (1 bis 8 Jahre), Größen (50 bis 175 Mitglieder), Anbauformen (Intensivplantage, semi-intensive Mischformen, extensives Streuobst), Breiten des Angebots (nur Äpfel bis viele auch seltene Obstarten; wenige bis sehr viele Sorten), Organisationstypen und geographische Lagen abgedeckt wurden.

Darüber hinaus wurden auch zwei nicht mehr aktive (aufgegebene) Obst-Solawis¹⁸ ausgewählt, um weitere Informationen über Schwierigkeiten und Grenzen des Konzeptes zu erhalten. Eine dritte Ex-Solawi war aus Zeitgründen nicht bereit, ein Interview zu geben. Weitere Ex-Solawis wurden nicht gefunden; auch die Community kannte keine. Allerdings stellte sich während eines Interviews heraus, dass der Experte vor der aktuellen Solawi bereits fast zehn Jahre Erfahrung mit Obstbau für eine andere Solawi hatte, aus der er aber kürzlich ausgetreten war. Schlussendlich wurden **Interviews mit zwölf Obst-Solawis** geführt: zehn aktive Obst-Solawis und zwei aufgegebene, was jeweils etwa zwei Dritteln der bekannten Initiativen entspricht (s. Tab. 5).

Die ersten Kontaktaufnahmen mit den ausgewählten Projekten und die Anfragen für die Interviews erfolgten im Herbst 2022 per E-Mail und/ oder Telefon.¹⁹ Es wurde jeweils ein Betriebsleiter oder Teammitglied um ein Interview gebeten, das fundierte Einblicke sowohl in die obstbaulichen als auch die organisatorischen Bereiche der CSA hat. Im Fall I04 erklärten sich zwei Experten bereit, gemeinsam am Interview teilzunehmen, in den anderen Fällen jeweils nur einer.

¹⁷ Bspw. wird auf den Websites vieler Solawis mit solidarisch angebautem „Obst und Gemüse“ geworben, in der weiteren Beschreibung (z.B. der Ernteanteile) taucht aber kein Obst mehr auf, oder es wird z.B. nur eine Art von Beerenobst erwähnt, oder z.B. eine einmalige Abgabe von Apfelsaft, was jeweils nicht als bedarfsgerechte Versorgung gewertet wurde.

¹⁸ Im Folgenden als Ex-Solawis bezeichnet.

¹⁹ Aufgrund persönlicher Umstände des Autors musste die Arbeit im Winter 2022/23 pausieren, daher erfolgte eine erneute Kontaktaufnahme und Vereinbarung der Interviewtermine erst im Frühling/Sommer 2023.

Tab. 5: Übersicht Interviewpartner

Interview-Kürzel	Funktion Interviewpartner	Betrieb/ Unternehmen	Solawi	Land	s. Kap.
I01	Betriebsleitung	Gute Frücht	Erdapfel-C'est-LaWi, Innsbruck	AT	4.1.1.1
I02	Betriebsleitung	S'Obst	S'Obst, Göttingen	DE	4.1.1.2
I03	Leitender Gärtner	Kollektivhof Waldheim	Igel-Chorb, Thurgau	CH	4.1.1.3
I04	Mitglieder im Erzeugerkollektiv (Interview mit 2 Befragten)	Einzelunternehmerinnen	Obst-SoLa-Witz, Witzenhausen	DE	4.1.1.4
I05	Hofmitglied	Metzgerhof	Apfelsolawi Rußmaier, Bodensee-Region	DE	4.1.1.5
I06	Betriebsleitung	Apfelglück	StadtSolawi Göttingen	DE	4.1.1.6
I07	Mitglied im Obstbauteam	Einzelunternehmer	Solawi Alfter	DE	4.1.1.7
I08	Betriebsleitung	Biohof Maierhofer	SoLaKo, Oststeiermark	AT	4.1.1.8
I09	Geschäftsführer	Streuobst-Solawi e.G.	Streuobst-Solawi Tübingen	DE	4.1.1.9
I10	Betriebsleitung	Landwirtschaftsbetrieb Scherer	Solawi Mannheim-Süd	DE	4.1.1.10
I11	Betriebsleitung	Apfelsternwarte	Ex-Sterngartenodyssee, Ostdeutschland	DE	4.1.2.1
I12	Hofmitglied	Obsthof Rönn	Ex-Solawi Rheinlandobst, Meckenheim	DE	4.1.2.2

Bei den Anfragen zum Interview stellte sich der Autor selbst sowie sein Anliegen vor und fragte nach der Bereitschaft für ein Interview (vgl. Kraiß, 2012, S. 6). Dabei informierte er über die voraussichtliche Dauer und Themen und erfragte das Einverständnis für den Mitschnitt des Interviews mittels der Videokonferenztechnik „zoom“ sowie für die Verwendung der Informationen für diese Arbeit (ebd.). Um den Forderungen der Forschungsethik und der Datenschutzbestimmungen zu entsprechen, wurde die Zusendung der verwendeten Zitate zum Gegenlesen angeboten, um Fehlinterpretationen und Missverständnisse auszuschließen.

Außerdem wurde die Möglichkeit der Anonymisierung angeboten (vgl. Helfferich, 2011, S. 169–171). Alle Befragten gaben jedoch an, auf eine Anonymisierung verzichten zu wollen, weswegen zumindest die Rahmendaten (Hofname etc.) nicht anonymisiert wurden.

3.2 Methoden der Datengenerierung

Wie bereits oben dargestellt, wurde für die vorliegende Arbeit ein explorativer, vergleichender Fallstudienansatz gewählt. Die Daten wurden auf der Grundlage von Expertengesprächen erhoben, die in Form von Leitfadeninterviews stattfanden. Unter „Experten“ versteht man nicht nur Angehörige einer Funktionselite, die über besonderes Wissen verfügen, oder Menschen, die durch langjährige berufliche oder hobbymäßige Erfahrung ein außergewöhnliches Wissen über bestimmte Gegenstände oder Fachgebiete erworben haben. Jeder Mensch verfügt über eine bestimmte Art von Wissen, das nur unmittelbar Beteiligten offensteht, nämlich „das Wissen über die sozialen Kontexte, in denen man agiert: über das Unternehmen oder die Organisation, in der man arbeitet, über die eigenen Arbeitsprozesse, über das Wohngebiet, in dem man lebt (...)“ (Gläser & Laudel, 2010, S. 11). Oder kurz gesagt: „„Experte“ beschreibt die spezifische Rolle des Interviewpartners als Quelle von Spezialwissen über die zu erforschenden sozialen Sachverhalte. Experteninterviews sind eine Methode, dieses Wissen zu erschließen.“ (Gläser & Laudel, 2010, S. 12)

Die Grundprinzipien, die bei qualitativen Methoden grundsätzlich berücksichtigt werden müssen, sind:

- Kommunikation, durch die sich subjektive Sichtweisen erschließen lassen,
- Offenheit, die es den Befragten ermöglicht, ihre eigene Sichtweise darzustellen,
- Fremdheit, die die eigene Deutung zurückstellt, und
- Reflexivität, die anerkennt, dass jede Äußerung den Kontext dessen hat, der sie äußert und sich nicht aus dem eigenen Selbstverständnis heraus erschließt (Helfferich, 2011, S. 21–22).

Um den Befragten die Möglichkeit zu geben, die Sachverhalte und Positionen in ihrem situativen Kontext und ihrem Entstehungszusammenhang darzustellen, ist der Leitfaden während des Interviews flexibel zu handhaben und dient dem Interviewer in erster Linie als Orientierungshilfe (Przyborski & Wohlrab-Sahr, 2021, S. 144). Der Leitfaden wurde in die fünf Hauptkategorien *Strukturelles*, *Stärken und Schwächen*, *Funktionsweise*, *Zufriedenheit und Erfahrungen* sowie *Perspektiven* gegliedert. Der Leitfaden für die Interviews mit den aufgegebenen Obst-Solawis umfasste zusätzlich die Kategorie *Auflösung*. Aufgrund der Offenheit und teilweisen Wiederholung von Teilaspekten in den Fragen wurde der Leitfaden flexibel gehandhabt, um die Fragen dem Gesprächsverlauf anzupassen und dennoch alle Themenbereiche abzudecken. Der Leitfaden ist in Anhang 7.2 angefügt.

3.3 Methoden der Datenauswertung

Die Interviews wurden mithilfe der Software MAXQDA2022 nach den Transkriptionsregeln von Kuckartz (2016, S. 164–167) transkribiert. Da hauptsächlich der Inhalt der Aussagen interessierte und weniger die Art, wie diese vorgebracht wurden, wurden die folgenden Regeln hinzugefügt, um ein schnelleres Arbeiten zu ermöglichen:

- Bei der Glättung der Sprache werden auch Ähms und Stotterer entfernt.

- Inhaltlich irrelevante Hörbestätigungen (Hm, ja, aha) werden weggelassen. Ausnahme: Inhaltlicher Beitrag (Zum Beispiel „Ja.“ als Antwort auf eine Frage).
- Satzabbrüche werden mit einem - gekennzeichnet.
- Unvollständige Wörter werden nur aufgenommen, wenn sie einen inhaltlichen Mehrwert haben. Sonst gelten sie als Stotterer und werden weggelassen.
- Pausen werden nicht transkribiert.
- Wörter, bei denen der Wortlaut nicht ganz eindeutig ist und nur vermutet wird, werden mit einem Fragezeichen gekennzeichnet und in Klammern gesetzt (z.B. (?Glockenapfel)).
- Pausen in der Aufzeichnung, die durch technische Probleme, z.B. stockende Internetverbindung, beim Interview entstanden sind, werden mit ((Hänger)) gekennzeichnet.

Die Kategorien für die qualitative Auswertung wurden deduktiv aus der Forschungsfrage und dem Interviewleitfaden gebildet: Sie umfassen drei Oberkategorien (mit Subkategorien in Klammern): *Fallbeschreibung (Betriebsdaten, Solawi-Daten, Motivation, Ziele, Wünsche, Gründe für Auflösung, Auflösungsprozess), Praxis-Erfahrungen (Herausforderungen, Lösungen, Ernteanteile, Ernteteiler, Obstbauliches, Vergleich Obst-Gemüse, Erfolgsfaktoren & Praxisempfehlungen, Sonstiges)* und *Konzeptuelles (Solawi-Verständnis, Voraussetzungen, Vorteile, Nachteile, Gesamtbewertung)*. Zur Vervollständigung des Kategoriensystems wurden weitere induktive Sub-(Sub-)Kategorien während der Codierung direkt am Material gebildet (Kuckartz, 2016, S. 95). Für die Codierungsarbeit wurde ebenfalls MAXQDA2022 verwendet. Das Codesystem ist in Anhang 7.3 angefügt.

Für die Datenanalyse wurden zunächst Fallbeschreibungen angefertigt und in einer Gesamtübersicht dargestellt (s. Anhang **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.**). Die Einschätzung der nicht-numerischen Merkmale orientiert sich dabei an den Angaben von Strüber et al. (2023, 35ff). Einige der Merkmale mit ihren jeweiligen Ausprägungen sind im Folgenden aufgelistet:

Mitbestimmung (von Mitgliedern und Angestellten):

- „relativ gering“ (z.B. Onlinemeinungsabfragen, Jahreshauptversammlung)
- „mittel“ (z.B. unterjährige Mitglieder-Mehrheitsentscheide zusätzlich zu MV., Arbeitsgruppen ggf. mit Stimmrechten)
- „hoch“ (z.B. basisdemokratische Strukturen, soziokratische Organisationsform, Konsens oder Konsent-Entscheid)

Ko-Produktion (Beteiligung der Mitglieder am Produktionsprozess von Feldarbeit bis Logistik):

- „relativ gering“ (z.B. gelegentliche Feldaktionen)
- „mittel“ (z.B. regelmäßige, institutionalisierte Mitmachaktionen)
- „hoch“ (Ko-Produktion als nennenswerter Betriebsfaktor)

Teilweise wurden anhand der Gesamtheit der Fälle auch eigene Skalen der Merkmalsausprägung kreiert, wenn die Literatur dafür noch keine Beispiele lieferte:

Produktvielfalt Frischobst:

- „gering“ (ein bis zwei Obstarten mit ein bis vier Sorten machen über 90% des Anteils aus)

- „mittel“ (zwei bis fünf Obstarten oder fünf bis zehn Obstsorten)
- „hoch“ (mehr als fünf Obstarten oder zehn Obstsorten)
- „sehr hoch“ (mehr als 20 Obstsorten)

Produktvielfalt Verarbeitetes:

- „gering“ (eine Art, z.B. Apfelsaft)
- „mittel“ (zwei bis drei Arten, z.B. Saft, Essig, Aufstrich)
- „hoch“ (mehr als drei Arten von Verarbeitetem)

Für manche Merkmale wurden zusätzliche Ausprägungen induktiv aus den Fallbeschreibungen kreiert (z.B. die *Kein-Hof-Solawi* für Fälle, die ohne landwirtschaftlichen Betrieb funktionieren, oder der *Richtwert nach Selbsteinschätzung* für Solawis, die ihren Ernteteilern die Beitragsgestaltung individuell überlassen, aber auch auf Bieterunden verzichten möchten). Für manche Merkmale, wie z.B. *Zukauf*, wurde auf eine Normierung der Ausprägungen verzichtet, da keine sinnvolle Gruppierung möglich schien. Die weitere Analyse erfolgte schließlich anhand des Kategoriensystems.

Die Quellenangaben für Aussagen aus den Interviews werden im Ergebnisteil jeweils durch das Interview-Kürzel (I01 - I12, vgl. Tab. 5) angegeben, bei wörtlichen Zitaten steht zusätzlich die Abschnittsnummer (z.B. I01:99). Die transkribierten Interviews werden aus Datenschutzgründen (außer den Interviewpartnern selbst) nur der Betreuerin dieser Arbeit zur Verfügung gestellt.

3.4 Diskussion der Methoden

Bevor im nächsten Kapitel die Ergebnisse der Arbeit vorgestellt werden, sollen die verwendeten Methoden noch kritisch betrachtet werden. Folgestudien könnten wichtige Schlüsse für die eigene Arbeit daraus ziehen und sie gegebenenfalls anders gestalten.

Ein beträchtlicher Teil der Interviewzeit wurde für das Verständnis der Funktionsweise der einzelnen Solawis verwendet. Zwar waren im Vorfeld (quantitative) Betriebs- und Solawi-Daten in Eigenrecherche gesammelt worden. Diese mussten aber durch Vorlesen zu Beginn des Interviews auf Korrektheit und Aktualität geprüft werden, was wiederum Zeit kostete. Stattdessen wäre es sinnvoll gewesen, schon vor den Interviews einen Fragebogen mit den quantitativen Eckdaten von den Interviewpartnern selbst ausfüllen zu lassen, um mehr Gesprächszeit für qualitative Fragen zu haben. Zwar hätten die Interviewpartner dann extra Zeit für das Ausfüllen und Zurückschicken des Fragebogens aufbringen müssen, was aber ggfs. einem langen und anstrengenden Interview vorzuziehen gewesen wäre. Außerdem hätte sich dann auch für den Autor der Zeitaufwand für Transkription und Kodierung reduziert. Da aber die Zeit zur Vorbereitung auf die Interviews bereits knapp war, wurde auf den Vorab-Fragebogen verzichtet.

Auch hat sich während der Auswertung der Interviews gezeigt, dass zu viele Sub-Kategorien gebildet wurden, die zwar das Material sehr detailliert ordneten, aber nicht direkt zur Beantwortung der Forschungsfrage beitrugen. Ein weniger ausdifferenziertes Kategoriensystem hätte ausgereicht, um die Ergebnisse nach Oberthemen zu gliedern und auszuwerten. Dies hätte nicht nur dem Autor Zeit gespart, auch die Ergebnisse der Forschung hätten schneller veröffentlicht werden können.

4 Ergebnisse und Diskussion

Um die Forschungsfrage, wie Obst solidarisch angebaut werden kann, zu beantworten, sollen zunächst die äußeren Merkmale der untersuchten Fälle und anschließend die subjektiven Aussagen der Befragten behandelt werden. Das Material wird zunächst fallweise zusammengefasst und in Fallübersichten präsentiert (Kap. 4.1). Anschließend werden die Ergebnisse für die einzelnen Themen fallübergreifend vergleichend analysiert, wobei auch auf Auffallendes geachtet wird (Kap. 4.2). Dabei ist jedem Thema ein Abschnitt beigelegt, der die Ergebnisse vor dem Hintergrund der in Kap. 2 vorgestellten Literatur diskutiert.

4.1 Übersicht der untersuchten Fälle

In diesem Abschnitt werden die einzelnen Fälle beschrieben. Dabei werden naturgemäß manche Aspekte vorweggenommen, die im späteren Vergleich der Fälle (Kap. 4.2) noch genauer behandelt und diskutiert werden. Die Fallübersichten sollen dem Leser in erster Linie helfen, sich im Material zurechtzufinden und die einzelnen Fälle besser zu verstehen. Eine Gesamtübersicht über die betrieblichen und Solawi-Daten sämtlicher Fälle findet sich in Anhang 7.4.

4.1.1 Aktive Obst-Solawis

Es werden die Solawi-Strukturen sowie gegebenenfalls die dahinterstehenden produzierenden landwirtschaftlichen Betriebe anhand von Entstehungsgeschichte, Kennzahlen, Organisationsstruktur, Zielen und Entwicklungswünschen vorgestellt. Anschließend werden für jeden Fall die persönliche Zufriedenheit der Befragten mit der eigenen Solawi sowie ihre Gesamtbewertung des Obst-Solawi-Konzeptes in einer Fallzusammenfassung dargestellt.

4.1.1.1 Obstbaubetrieb Gute Frücht, Natters, und Erdapfel C'est LaWi, Innsbruck, Tirol (AT)

*„Und für mich war dann schon klar: Ich möchte eigentlich meine ganze Produktion am liebsten meinen Nachbarn verkaufen! Und dann habe ich das einfach mal berechnet, und das ist eben unheimlich schnell möglich.“
(I01:65)*

Der Obstbaubetrieb „Gute Frücht“ (s. Tab. 6) existiert seit 2012 und bewirtschaftet aktuell zwei Flächen mit etwa zweieinhalb Hektar Tafelobstbau in biologischer Wirtschaftsweise. Angebaut werden vorwiegend Äpfel, Birnen und Zwetschgen auf Niederstammanlagen und einigen älteren, mittelstarkwachsenden Bäumen, sowie etwa 1000 Quadratmeter verschiedenes Beerenobst. Eine Besonderheit ist die Zertifizierung als Gemeinwohl-Unternehmen (Gute Frücht, 2022). Um der Anonymität und ausbeuterischen Handellogik des Großhandels zu entkommen, erfolgte kurz nach Betriebsgründung die Neuausrichtung auf streng regionale Direktvermarktung mit selbstbestimmten Preisen. Da dies im Alleingang nicht zu bewerkstelligen sei, wurde eine Vielzahl von Kooperationsformen ausprobiert und mitentwickelt, darunter die Gründung der Solawi „Erdapfel C'est LaWi“ sowie dreier Erzeuger-geführter Bio-Bauernläden in und um Innsbruck. Zudem beliefert und kooperiert Gute Frücht mit Food Coops, Hofläden, Gemüseboxen, Bioläden, Verbänden und Kultureinrichtungen. Ungefähr ein Fünftel des Einkommens wird dabei über die Solawi generiert. Das Umland von Innsbruck ist eine traditionelle Grünland-Gegend, in der wenig Obst- und Gemüsebau betrieben wird. Zur

Arbeitsspitze in der Erntezeit arbeiten kurzfristig bis zu zehn Personen im Betrieb mit umgerechnet ca. drei Vollzeitstellen, während im Frühling und Sommer etwa 15 Wochenstunden anfallen; diese werden mit einem festen Team von derzeit fünf Personen erledigt, die über Kollektivvertrag angestellt sind.

Tab. 6: Betriebsübersicht Gute Frucht

Wirtschaftsweise	biologisch; intensiv
Zertifizierung	Bio Austria; Gemeinwohl-Unternehmen
Flächenausstattung	Ca. 2,5 ha Baumobstplantagen und 0,1 ha Beerengarten
Betriebszweige	nur Obst
Verarbeitung	Saft, Essig, Dicksaft, Senf (z.T. extern)
Anteil Solawi am Obst-Absatz	ca. 20%
Weitere Absatzwege	Bio-Bauernläden, Food Coops, Hofläden, Biokisten, Bioläden
Zukauf	k.A.
Lws. Qualifikation	Obstbaumeisterin, Hochschullehrgang „Obst und Gemüse: Produktmanagement, Qualitätssicherung und Vermarktung“
Anzahl arbeitende Personen	5 in Teilzeit; bis zu 10 Erntehelfer
Lage	ländlich, kaum Obstbau, traditionell Grünlandgegend
Netzwerke	Starkes lokales Direktvermarktungs-Netzwerk; Solawi Leben

Im Rahmen der Obstbau-Meisterschule prüfte die Unternehmerin das Konzept der Obst-Solawi auf Wirtschaftlichkeit und rechnete dabei aus, dass eine reine Obst-Solawi aufgrund der geringen Verzehrsmengen pro Kopf wahrscheinlich nicht erfolgreich wäre. So entstand 2018 die **Solawi „Erdapfel C'est LaWi“** (s. Tab. 7) zusammen mit einem Gemüsebau- und einem Milchverarbeitungsbetrieb aus dem Umland von Innsbruck; letzterer ist seit 2023 nicht mehr dabei. Die Mitgliederzahl ist seit einigen Jahren stabil. Die maximale Kapazität von Gute Frucht liegt theoretisch bei etwa 300 Mitgliedern, sodass neue Mitglieder problemlos einsteigen können²⁰. Der Preis des Obstanteils berechnet sich eins zu eins aus dem Gegenwert des Inhalts bei den gängigen Direktvermarktungspreisen von Gute Frucht. Die Mehrzahl der vergebenen Obst-Ernteteile sind halbe Anteile. Ernteanteile werden für ein ganzes Jahr vergeben und umfassen 30 Ausgaben: eine pro Monat von Dezember bis März, zweiwöchentlich von April bis Juni sowie wöchentlich von Juli bis November. Erfahrungsgemäß gibt es in den Monaten April bis Juni wenig bis kein Lagerobst mehr, was durch Verarbeitungsprodukte und kleine Mengen früher

²⁰ Die Obergrenze des kooperierenden Gemüsebaubetriebes war I01 nicht bekannt, doch auch dort wird wesentlich mehr produziert, als die Solawi abnimmt.

Obstkulturen wie Rhabarber ausgeglichen wird. Die Einbindung der Mitglieder erfolgt über freiwillige Mithilfe, Betriebsbegehungen, ein Erntedankfest sowie die persönliche Begegnung bei der Kistenausgabe. Als Wunsch für die Zukunft steht an erster Stelle die Hoffnung, dass sich eine geeignete Nachfolge für den Obstbaubetrieb finden möge.

Tab. 7: Solawi-Übersicht Erdapfel C'est LaWi

Gründungsjahr	2018
Rechtsform	keine; informelle Vereinbarungen zwischen Produzenten und Ernteteilern
Entstehungspfad	Teilumstellung eines bestehenden Betriebes
Gründungsimpuls	Erzeuger
Organisationstyp ²¹	Typ 1: Erzeuger-geführte Solawi
Ein- oder Mehr-Hof-Solawi	Mehr-Hof-Solawi
Mitbestimmung ²²	relativ gering
Ko-Produktion ²³	relativ gering
Basisstrategie ²⁴	Typ 3: Service-orientiert
Anzahl Mitglieder	Stabil bei 70-80 (ca. 10% Fluktuation)
Anzahl und Art Ernteanteile	- Obst-Anteile: ca. 20 (max. 300) - Gemüse-Anteile: ca. 45 - halbe Anteile möglich
Produkte im Obst-Anteil	- Frischobst (ca. 20 Tafelobstsorten: Äpfel, Birnen, Zwetschgen, Beeren, Physalis, Rhabarber, Maulbeeren); - Verarbeitetes (Saft, Essig, Senf, Powidl, Chutneys, ...)
Beitragsgestaltung	Festbetrag
Beitragshöhe pro Anteil	45 € / Monat
Anteilsgröße	Orientiert am monetären Wert
Verteilfrequenz	monatlich / zweiwöchentlich / wöchentlich, je nach Jahreszeit
Verteilperiode	ganzjährig

²¹ Erläuterung s. Kap. 2.1

²² Erläuterung s. Kap. 3.3

²³ Erläuterung s. Kap. 3.3

²⁴ Erläuterung s. Kap. 2.1

Fallzusammenfassung

Die Befragte ist sehr zufrieden mit der Solawi, wie sie sich bisher entwickelt und etabliert hat, hat große Freude am Kontakt mit den Ernteteilern und findet das Konzept für sich „total stimmig“ (I01:71). Es ist für sie einer von mehreren Wegen der Direktvermarktung, die gemeinsam den Betrieb ausmachen. Das Potenzial von Obst-Solawis allgemein schätzt sie als schwierig ein, da die Obstproduktion einen hohen Grad an Professionalität voraussetzt. Daher müsste entweder ein bereits funktionierender Obstbaubetrieb auf die Idee kommen, sich mit (einem Teil) seiner Produktion dem solidarischen Modell zuzuwenden, oder eine Gruppe von interessierten Ernteteilern auf einen solchen Betrieb zugehen. Zudem müsste Obst (ggf. überbetrieblich) mit Gemüsebau kombiniert werden, um für die Ernteteiler ausreichend attraktiv zu sein.

4.1.1.2 S'Obst: Streuobst im Göttinger Land, Niedersachsen (DE)

„Diese Solawi, die hat sich eigentlich nur dadurch ergeben, dass es so viel Obst gab.“ (I02:103)

Das Einzelunternehmen **S'Obst** (zur Übersicht s. Tab. 8) entstand 2019 mit den Zielen, den Lebensraum und das Kulturgut Streuobst in der Region zu erhalten und weiterzuentwickeln und gleichzeitig eine lokale Lebensmittelversorgung durch das reichlich vorhandene Streuobst zu ermöglichen. Da die Nutzung der anfallenden Obstmenge einer Streuobstwiese in ertragreichen Jahren für einzelne Personen oder Familien schnell zur Überforderung werden kann, und das Streuobst auch in Bioläden und Gemüse-Solawis kaum Absatz fand, wurde die Streuobst-Solawi ins Leben gerufen. Daneben bietet S'Obst Privatpersonen die Möglichkeit, im Rahmen einer Baumpatenschaft einen Streuobstbaum zu adoptieren, das heißt, für ein Jahr die Pflege des Baumes zu finanzieren und dafür die Ernte selbst einholen und nutzen zu dürfen (S'Obst, 2023). Das Unternehmen kooperiert eng mit dem Landschaftspflegeverband Göttingen (LPV) sowie dem Streuobst e.V., die die Flächen für beide Aktivitäten zur Verfügung stellen und sich um die Unternutzung der Wiesen kümmern. S'Obst übernimmt dafür den Baumschnitt auf ca. 1,6 Hektar und darf diese Bäume sowie jene verschiedener anderer Wiesen der beiden Vereine für die Solawi abernten bzw. den Baumpaten zur Ernte zur Verfügung stellen. Manche Wiesen wurden vom LPV speziell zum Zweck der Sortenerhaltung und Reiser Vermehrung angelegt, wodurch S'Obst über 100 überwiegend alte Streuobstsorten zur Verfügung stehen.

S'Obst wird als Einzelunternehmen geführt, seit dem zweiten Jahr auch immer mit einer geringfügig angestellten Person als Unterstützung, mit insgesamt durchschnittlich einem Tag Arbeit pro Woche für die Solawi. Die Flächen sind zwar durch den LPV bzw. Streuobst e.V. bio-zertifiziert, aber nicht durch S'Obst, weswegen das Obst nicht in eigenem Namen als Bio vermarktet werden darf. Für die Solawi spielt das aber keine Rolle, da den Mitgliedern das Konzept Streuobst bekannt ist und ausreicht. Es bestehen intensive Kontakte zu Obst-SoLaWiz und Stadt-Solawi Göttingen (s. Kap. 4.1.1.4 u. 4.1.1.6), sowie zu den lokalen Gemüse-Solawis, deren Abholräume mitgenutzt werden.

Tab. 8: Betriebsübersicht S'Obst

Wirtschaftsweise	biologisch; extensiv (Streuobst)
Zertifizierung	indirekt Bio-zertifiziert
Flächenausstattung	Mehrere ha Erntevereinbarungen mit Vereinen/Flächeneigentümern
Betriebszweige	Obst, Baumpatenschaften
Verarbeitung	Saft (extern)
Anteil Solawi am Absatz	Obst 100% (Baumpaten ernten selbst)
Weitere Absatzwege	Saft extern/privat
Zukauf	kein
Lws. Qualifikation	gärtnerische Ausbildung, Obstbaumwartin, Agraringenieurin
Anzahl arbeitende Personen	2 in Teilzeit
Lage	stadtnah bis ländlich, traditionell Streuobstgegend
Netzwerke	Starkes lokales Streuobst-Netzwerk (LPV, Streuobst e.V.); lokale Gemüse- und Obst-Solawis; NSL und Regiogruppe „Mittendrin“

Für die Ernteteiler der **Solawi** (zur Übersicht s. Tab. 9) gibt es im Zeitraum von Juni bis Dezember frisches Tafelobst der Saison, von Kirschen über Pflaumen und Zwetschgen bis hin zu Äpfeln und Birnen. Bis Weihnachten kann auch eingelagert werden, für eine Versorgung über den Jahreswechsel hinaus fehlen adäquate Lagermöglichkeiten. Fallobst, das im Herbst meist reichlich auf den Wiesen liegt, wird zusätzlich zur freien Mitnahme in einer Extrakiste in die Abholstellen gestellt. Überschüssiges Mostobst wird gepresst und innerhalb wie außerhalb der Solawi zum Verkauf angeboten. S'Obst unterhält zwei eigene Abholstationen, daneben können die Mitglieder zweier regionaler Gemüse-Solawis das Obst auch in deren Abholstationen mitnehmen. Anfangs wurde auch angestrebt, das Obst direkt in die Gemüse-CSAs zu integrieren, was aber organisatorisch nicht machbar war bzw. von den anderen Solawis abgelehnt wurde. Die Mitgliederzahlen stiegen von Jahr zu Jahr von 40 auf zuletzt 92 Anteile in der Saison 2022, zur Zeit des Interviews ein paar Wochen vor Saisonstart waren es jedoch erst 42 vergebene Anteile für 2023. Um die Mitglieder einzubinden, gibt es regelmäßig Aktivitäten wie das Obstblütenfest, Obsternte- oder Baumpflegeaktionen, wobei die Mithilfe von Seiten der Mitglieder völlig freiwillig sein soll. Als Wunsch für die Zukunft wurde genannt, dass sich eine Nachfolge finden möge, die die Streuobst-Solawi weiterführt, falls die Unternehmerin aussteigt.

Tab. 9: Solawi-Übersicht S'Obst

Gründungsjahr	2019
---------------	------

Rechtsform	keine; Verträge zwischen Produzentin und Ernteteilern
Entstehungspfad	Neugründung mit bestehenden Streuobstwiesen
Gründungsimpuls	Erzeuger / Dritte Partei (Obstbaumwartin)
Organisationstyp	Typ 1: Erzeuger-geführt
Ein- oder Mehr-Hof-Solawi	Kein-Hof-Solawi (kein lws. Betrieb)
Mitbestimmung	relativ gering
Ko-Produktion	relativ gering
Basisstrategie	Typ 3: Service-orientiert
Zahl der Mitglieder/Ernteanteile	ca. 40-90 Anteile (z.T. starke Fluktuation)
Arten von Anteilen	Nur Obst; halbe Anteile möglich
Produkte im Anteil	Frischobst: ca. 100 Tafelobstsorten (Äpfel, Birnen, Zwetschgen/Pflaumen, Mirabellen, Renekloden, Kirschen); Apfelsaft
Beitragsgestaltung	- nach Selbsteinschätzung, ohne Bieterunde
Beitragshöhe pro Anteil	Richtwert: 190 € / Jahr
Anteilsgröße	ca. 1 - 1,5 kg Frischobst pro Woche + 1 Kiste Saft pro Jahr
Verteilfrequenz	wöchentlich bzw. nach Verfügbarkeit
Verteilperiode	Juni - Dezember
Logistik (+Anzahl Abholstellen)	- Abholung von Verteilstelle (2) - Abholraum-Kooperation mit zwei Gemüse-Solawis (2)

Fallzusammenfassung

Die Befragte ist mit dem Konzept zufrieden, da es große Freude bereitet und ihr überhaupt erst ermöglicht, mit geringem Zeitaufwand und ohne finanzielle Verluste Streuobst an eine größere Gruppe von Menschen zu verteilen. Noch besser würde es in Kombination mit Gemüse funktionieren. Als Schwäche des Konzeptes empfindet sie vor allem die Schwierigkeit, in direkten Austausch mit den Ernteteilern zu kommen, da sie nicht die Zeit hat, persönlich bei der Ausgabe der Kisten vor Ort zu sein. Dadurch fehlt wichtiges Feedback für das Management. Hinzu kommt die jährlich sich wiederholende Aufgabe, ausreichend Mitglieder zu werben, was ermüdend ist.

4.1.1.3 Kollektivhof Waldheim und Solawi Igel-Chorb, St. Pelagiberg, Thurgau (CH)

„Durch das haben wir wieder mehr Spaß bekommen an den Hochstamm-bäumen! Die sind nicht nur da, sondern sie geben auch wirklich was.“ (I03:109)

Der **Kollektivhof Waldheim** (zur Übersicht s. Tab. 10) ist seit 2019 anerkannter landwirtschaftlicher Betrieb mit vielfältigem regenerativem Anbau, der noch über Bio-Standards hinausgeht. Die intensivste Aktivität ist der Gemüsebau, der zu 100% über die Solawi vermarktet wird.²⁵ Die ca. 100 Hochstammobstbäume sind um die 70 Jahre alt und werden sehr extensiv gepflegt mit vielen Ökoelementen und anderen biodiversitätsfördernden Maßnahmen.²⁶ In einem ertragreichen Jahr werden ca. 17-20 t Obst verwertet, wovon maximal eine Tonne Tafelobst gepflückt und z.T. im Erdkeller gelagert wird. Es könnte weitaus mehr Tafelobst gelesen werden, dafür fehlt jedoch der Absatz. Der Großteil des Obstes wird jedoch als Mostobst aufgesammelt und teils zu Saft gepresst (ca. 3500 Liter jährlich durch Lohnmosterei), teils zu den gängigen, sehr schlechten Mostobstpreisen²⁷ an Mostereien verkauft. Für 2023 ist die Eröffnung des Hofladens geplant und ab 2024 soll eine eigene Verarbeitungsküche einsatzbereit sein.

Tab. 10: Betriebsübersicht Kollektivhof Waldheim

Wirtschaftsweise	biologisch-regenerativ („mehr als Bio“)
Zertifizierung	Bio Suisse
Flächenausstattung	7 ha LNF ²⁸ : 1 ha Acker, 0,5 ha Gemüse, ca. 100 alte Hochstammobstbäume auf 4 ha Grünland; 7ha Wald
Betriebszweige	Obst, Gemüse, Kräuter, Ackerbau, Heu, Brennholz, Waldpädagogik
Verarbeitung	Kräutertees u. -kosmetik Extern: Apfelsaft Ab 2024 eigene Verarbeitungsküche
Anteil Solawi am Absatz	Gemüse: 100%; Obst: ca. 50%
Weitere Absatzwege	Ab-Hof-Verkauf, privat, wenig über Bioläden; Ab 2023: eigener Hofladen; Mostobst an Mostereien
Zukauf	Nur Kartoffeln
Lws. Qualifikation	Ausbildung Bio-Gemüsegärtner
Anzahl arbeitende Personen	5 in Voll- bis Teilzeit, hauptsächlich im Gemüsebau
Lage	ländlich, schlecht mit ÖPNV erreichbar; traditionell Streuobstgegend
Netzwerke	Kooperationsstelle Solawi Schweiz

²⁵ nicht vergebene Ernteanteile sollen in Zukunft an den Hofladen gehen

²⁶ Qualitätsstufe 2 im Schweizer Subventionssystem

²⁷ 0,28 Franken / kg Bio-Mostobst

²⁸ LNF = Landwirtschaftliche Nutzfläche

Die **Solawi Igel-Chorb**²⁹ (zur Übersicht s. Tab. 11) wurde 2021 eröffnet mit den Zielen:

- Erzeugung hochwertiger, nährstoffreicher Lebensmittel auf regenerative, d.h. nicht nur nachhaltige, sondern den Boden aufbauende Art und Weise,
- Konsumenteninformation und -bildung, sowie
- Existenzsicherung, Wertschätzung und faire Löhne für den Betrieb und seine Mitglieder.

Diese Ziele werden auch im Obstbau verfolgt und laut I03 auch erreicht. Die Solawi bietet separate Gemüse- und Obstabos an. Es gibt jeweils einen kleinen, mittleren und großen Korb, die je einen, zwei bzw. drei Ernteanteile ausmachen. Es werden maximal 50 Gemüse-Anteile vergeben, die 2022 auch erreicht wurden (nach 25 Anteilen im ersten Jahr). Die Mitgliederfluktuation von 20-30% werden als normal eingeschätzt. Etwa 40% der Gemüse-Anteilnehmer bezieht zusätzlich ein Obstabo (im ersten Jahr waren es nur 10%). Die Mitgliederzufriedenheit ist hoch: Bisher hat noch niemand den Obstanteil wieder abbestellt. Gemüse wird wöchentlich von Mai bis Dezember geliefert, Obst ab Erntebeginn bis Januar. In manchen Jahren gibt es im Juli Kirschen (aufgrund der Kirschessigfliege sehr unsicher), sonst ab August Pflaumen und Zwetschgen, später Äpfel und Birnen, direkt vom Baum oder aus dem Erdkeller. Apfelsaft kann zusätzlich bestellt werden. Das Gemüseabo wird im Voraus bezahlt, das Obstabo hingegen im Nachhinein kistenweise abgerechnet, um den starken Ertragsschwankungen im Streuobst gerecht zu werden. Beides sind Festbeträge, sogenannte Betriebsbeiträge, die nicht das einzelne Produkt, sondern den Betrieb als Ganzes finanzieren sollen. 2 Franken pro Kiste werden als Lieferpauschale erhoben; bei Bezug beider Abos fällt sie nur einmal an. Freiwillige Mitarbeit durch die Mitglieder ist vor allem im Gemüse möglich; im Streuobst werden etwa viermal im Jahr Ernte-, Pflanz- oder Landschaftspflegeaktionen organisiert. Ansonsten gibt es Hoffeste und Betriebsführungen. Veränderungswünsche für die eigene Solawi sind: die Verbesserung der Lagermöglichkeiten für Obst; langfristig unabhängig zu werden vom Mostobst-Verkauf an Mostereien; sowie in Zukunft auch Ackerbau- und andere Produkte solidarisch abzusetzen.

Tab. 11: Solawi-Übersicht Igel-Chorb

Gründungsjahr	2019
Rechtsform	keine; Verträge zwischen Produzenten und Ernteteilern
Entstehungspfad	(Teil-)Umstellung eines bestehenden Betriebes mit Übernahme Streuobst
Gründungsimpuls	Erzeuger
Organisationstyp	Typ 1: Erzeuger-geführt
Ein- oder Mehr-Hof-Solawi	Ein-Hof-Solawi
Mitbestimmung	relativ gering

²⁹ Hochdeutsch: Igel-Korb

Ko-Produktion	mittel (regelmäßige Mitmachaktionen)
Basisstrategie	Typ 3: Service-orientiert
Anzahl und Arten Ernteanteile	- Gemüse: 45 (max. 50) - Obst: ca. 20 (offen) (jeweils wählbar in klein / mittel / groß, entspricht 1 / 2 / 3 Anteilen)
Produkte im Obst-Anteil	- Frischobst: ca. 15 Tafelobstsorten (Äpfel, Birnen, Zwetschgen/Pflaumen, Kirschen) - ggf. Trockenfrüchte
Beitragsgestaltung	Festbetrag (sog. „Betriebsbeiträge“)
Beitragshöhe pro Obst-Anteil	7 / 13 / 19 Franken für klein / mittel / groß (nur tatsächlich gelieferte Anteile werden nach Saisonende berechnet)
Anteilsgröße Obst-Anteil	ca. 1 kg Frischobst pro Anteil
Verteilperiode Obst-Anteil	(Juli-)August - Januar
Verteilfrequenz Obst-Anteil	wöchentlich bzw. nach Verfügbarkeit
Logistik (+Anzahl Abholstellen)	- Abholung vom Hof - Abholung von Verteilstelle (6)

Fallzusammenfassung

103 ist sehr zufrieden mit dem Konzept der Obst-Anteile, da es die Bewirtschaftung der Hochstammbäume wieder lohnend macht und der Gemüse-Solawi mehr Vielfalt und Attraktivität verleiht. Der gesicherte Obst-Absatz durch die Solawi motiviert sogar dazu, jährlich zehn bis 15 Hochstammbäume nachzupflanzen und damit die Streuobstwiesen für die Zukunft zu erhalten. Hindernisse für die weitere Verbreitung von Obst-Solawis werden vor allem darin gesehen, dass neue Solawis oft mit recht kurzfristigen Zeithorizonten gegründet werden, wo das Obst mit seinen sehr langen Anbauzeiten schlecht hineinpasst, und dass es für bereits existierende Obstbetriebe nur sehr wenig Informationen gibt, wie sie in die solidarische Wirtschaftsweise einsteigen können. Der Befragte engagiert sich auch in der Kooperationsstelle für Solidarische Landwirtschaft in der Schweiz und beobachtet dort, dass Gemüse zwar das Kerngeschäft von Solawis ist, aber Obst wie auch weitere Lebensmittel immer stärker in Solawis mit einbezogen werden – was seiner Meinung in der Kombination mit Gemüse gut funktionieren kann.

4.1.1.4 Kambium e.V. und Obst-SoLaWiz, Witzenhausen, Hessen (DE)

„Ich glaube, es bleibt ein Herzensprojekt. (...) Aber ich glaube auch, dass sich das finanziell weiter etablieren wird.“ (104:44)

Der **Kambium e.V.** ist ein 2020 gegründeter wirtschaftender Verein mit den Zielen, regionale und saisonale Obstversorgung zu verknüpfen mit dem Erhalt von Streuobstwiesen, fachgerechter

Obstbaumpflege, Umweltbildung und politischem Engagement für Ernährungssouveränität (zur Übersicht s. Tab. 12). Entstanden ist das Projekt aus dem Überfluss von ungenutztem Streuobst am Studienort der Gründer und der Inspiration durch das Solawi-Modell im Gemüsebau. In engem Austausch mit der sehr nah gelegenen Streuobst-Solawi Göttingen (s. Kap. 4.1.1.2) sowie mehreren regionalen Gemüse-Solawis wurde die **Obst-SoLaWiz** formiert: Der Verein nutzt bestehende Streuobstwiesen in der Region, die vor allem für ihren Hochstamm-Kirschanbau bekannt ist, und pflegt im Gegenzug die Wiesen, kümmert sich um den fachgerechten Obstbaumschnitt und pflanzt teilweise auch Hochstammbäume nach. Dazu delegiert er die praktische landwirtschaftliche Arbeit an ein FLINTA*-Kollektiv aus derzeit vier Personen, plus einer Sommervvertretung, das hierarchiearm und emanzipatorisch arbeitet und Entscheidungen gemeinsam trifft. Alle Kollektiv-Mitglieder sind dabei selbstständige Unternehmerinnen, die ihre Arbeit dem Verein in Rechnung stellen. Die anfallende praktische Arbeit beläuft sich auf insgesamt etwas mehr als eine Vollzeitstelle, zusätzlich helfen zwei Solawi-Mitglieder in einem festgelegten Ausmaß und gelten so ihren Ernteanteil ab.

Der Verein hat Nutzungsvereinbarungen für 32 extensive Obstflächen (hauptsächlich Streuobst, aber auch Alleebäume, Ausgleichsflächen sowie private Gartenbäume und Beerensträucher) mit insgesamt 34,5 ha abgeschlossen, wovon aber eine Fokusgruppe von 14 Hauptflächen mit zusammen 18,4 ha und 932 Hochstammbäumen den Großteil der Obsternte ausmacht (Spiger, 2022, S. 17). Seit 2022 kann man beim Verein auch Baumpate werden und somit die Pflanzung und Pflege eines Jungbaumes finanzieren. Seit 2023 werden zudem Baumschnitt-Kurse organisiert; weitere Angebote der Streuobst-Bildung sollen folgen.

Tab. 12: Übersicht Obstbau-Kollektiv für den Kambium e.V.

Wirtschaftsweise	biologisch; extensiv (Streuobst)
Zertifizierung	keine
Flächenausstattung	18,4 ha Fokusflächen (Nutzungsvereinbarungen)
Aktivitätsbereiche	Obst; Baumpatenschaft (für die Pflanzung); Streuobst-Bildung
Verarbeitung	Trockenfrüchte; Saft (extern)
Anteil Solawi am Absatz	Frischobst: fast 100%
Weitere Absatzwege	Marktstände; privat
Zukauf	kein
Lws. Qualifikation	Obstbaumwartinnen; Univ. Studium Ökologische Landwirtschaft
Anzahl arbeitende Personen	4 Selbstständigkeiten in Teilzeit
Lage	ländlich; traditionell Streuobstgegend, besonders Kirschen
Netzwerke	Lokale Gemüse- und Obst-Solawis; NSL und Regiogruppe „Mittendrin“

Die Obst-SoLaWiz (zur Übersicht s. Tab. 13) versucht außerdem, den Ernteteilern große Transparenz und Partizipationsmöglichkeiten zu bieten: Es gibt zweimal im Jahr Mitgliederversammlungen, mehrmals im Jahr Mitmachaktionen, z.B. beim Bäume Pflanzen oder Mostobstsammeln, sowie die Einladung, bei sämtlichen Aufgaben im Verein aktiv mitzuwirken. Die Organisation sowie Ernte, Lagerung und Verteilung der Lebensmittel wird in erster Linie vom Kollektiv erledigt.

Aufgrund der stark schwankenden Erträge im Streuobstbau fallen die Ernteanteile oft sehr unterschiedlich aus, im Schnitt und als Orientierungswert werden 1,5 kg Frischobst pro Woche angepeilt. Um den Sommer über ausreichend Obst anbieten zu können, werden auch alternative Obstquellen wie Wildobst oder Überschüsse aus Privatgärten aufgespürt und in die Kisten integriert.

Die Obst-SoLaWiz kooperiert mit vier Gemüse-Solawis in der Werra-Meißner-Region und Kassel und darf deren Abholstellen mitnutzen. Mit einer Solawi, dem Gemüsekollektiv in Hebenshausen, besteht eine besonders enge Zusammenarbeit, da aktuell ein gemeinsames Agroforstsystem auf dem ehemaligen besetzten Acker geplant und angepflanzt wird, wo in Zukunft auch Beeren, Nüsse und Baum- und Wildobst das Angebot der Obst-SoLaWiz weiter diversifizieren sollen. Weitere Wünsche für die Zukunft sind die weitere Konsolidierung und Wachstum der Mitgliederzahlen, verstärkte politische und Netzwerkarbeit in der Region, sowie die weitere Professionalisierung der Abläufe und langfristig eventuell die Gründung eines landwirtschaftlichen Betriebes.

Tab. 13: Übersicht Obst-SoLaWiz

Gründungsjahr	2020
Rechtsform	wirtschaftender eingetragener Verein (e.V.)
Entstehungspfad	Neugründung mit bestehenden Streuobstwiesen
Gründungsimpuls	Erzeuger / Dritte Partei (Obstbaumwarte)
Organisationstyp	Typ 2: Kooperations-Solawi
Ein- oder Mehr-Hof-Solawi	Kein-Hof-Solawi (kein lws. Betrieb)
Mitbestimmung	hoch (basisdemokratische Strukturen)
Ko-Produktion	mittel (regelmäßige, institutionalisierte Mitmachaktionen)
Basisstrategie	Typ 2: Partizipativ
Anzahl und Arten Ernteanteile	- nur Obst-Anteile: 61,5 (Ziel: 100) - halbe Anteile möglich

Produkte im Anteil	Frischobst mit hoher Sortenvielfalt: Äpfel, Birnen, Pflaumen/Zwetschgen, Süß- und Sauerkirschen, Beeren; Apfelsaft, ggf. Trockenfrüchte
Beitragsgestaltung	Bieterunde
Beitragshöhe pro Anteil	Richtwert: 35 € / Monat
Anteilsgröße	Ca. 1,5 kg Frischobst
Verteilfrequenz	wöchentlich
Verteilperiode	Juni – März
Logistik (+Anzahl Abholstellen)	Abholraum-Kooperation mit 4 Gemüse-Solawis

Fallzusammenfassung

Obwohl die finanzielle Situation der Solawi noch ausbaufähig ist, sind die Befragten zufrieden mit dem bereits Erreichten und geben sich zuversichtlich, dass mit weiterem Wachstum der Mitgliederzahlen auch eine bessere Entlohnung der Arbeit möglich werden wird. Auch die positiven Rückmeldungen vieler Flächeneigentümer zeigen dem Team, dass ihr Projekt ein Vakuum in der Streuobstbewirtschaftung füllt. Im Verein würden sie sich noch mehr Beteiligung von Seiten der Ernteteiler wünschen und insgesamt ein stärkeres Ausleben des Solidaritätsgedankens, sowohl den Erzeugern gegenüber als auch unter den Mitgliedern³⁰. Wenn das stärker gelebt würde, fiel auch die gemeinsame Bewältigung von schlechten Erntejahren oder gesamtgesellschaftlichen (Wirtschafts-) Krisen leichter. Die Frage, ob die Solidarität auch in schwereren Krisen ausreichen wird, um die Solawi am Leben zu erhalten, wird sowohl mit Hoffnung als auch Sorge betrachtet – bisherige Erfahrungen, z.B. aus der jüngsten Energiepreiskrise, lassen zumindest Zweifel zu. Die Verbindlichkeit und Einkommenssicherheit für ein Anbaujahr durch das Solawi-Konzept wird wertgeschätzt, allerdings wäre im Streuobstbau mit seinen typischen starken Ertragsschwankungen eine Verbindlichkeit über mehrere Jahre hinweg sinnvoller, um diese besser puffern zu können. Aufgrund der regional teilweise sehr hohen Verfügbarkeit von Streuobst sehen I04 großes Potenzial für die Verbreitung des Konzeptes; Solawis in Streuobst-armen Gegenden könnten z.B. durch Agroforstsysteme ihren Gemüsebau mit Obst diversifizieren.

4.1.1.5 Metzgerhof und Apfelsolawi Rußmaier, Hörzenzell, Baden-Württemberg (DE)

„Also es ist eher halt so, dass wir schon noch bei der Solawi Äpfel vermarkten können, die bei der [Bio-Vertriebsgenossenschaft] nicht angenommen werden würden. Sei es jetzt durch Regenflecken, oder auch Schorfstellen

³⁰ Z.B. beklagen die Befragten des Kollektivs, dass viele Ernteteiler vielleicht nicht den Mut haben, auch weniger als den Richtwert zu zahlen, wenn es die eigene finanzielle Situation erforderlich macht, und stattdessen ganz austreten, was aber nicht den Prinzipien der Solawi entspricht und auch dem Gesamtprojekt nicht weiterhilft.

oder so. Das ist natürlich schon auch schön (...), dass man die dann nicht zu Most machen muss, sondern die halt trotzdem verteilen kann.“ (I05:38)

Der kleinbäuerlich-diverse **Metzgerhof** (zur Übersicht s. Tab. 14) ist seit 1959 in Familienbesitz und wird seit 1999 biologisch und mit hoher ökologischer Sensibilität bewirtschaftet. Neben kleiner Tierhaltung mit eigenem Futterbau werden auf ca. zwei Hektar Äpfel angebaut. Bis zur Gründung der Solawi wurden die Äpfel fast ausschließlich über die Bioland-Vertriebsgenossenschaft ÖKOBO vermarktet, Fleisch über die Erzeugergemeinschaft rebio und Eier über den Hofstand oder privat. Man gibt sich Mühe, den Obstbau so ökologisch wie möglich zu gestalten: Äpfel werden auf Halbstämmen mit größerem Baumabstand angebaut anstelle der im Intensivobstbau üblichen Niederstämme, auf Pflanzenschutzmittel wird so weit wie möglich und auf Hagelnetze komplett verzichtet, und die Hühner bewegen sich mit Mobilställen durch die Plantagen. Nachdem in der jungen Generation der designierte Hofnachfolger sehr jung und noch vor der Übergabe des Hofes verstarb, suchten die verbleibenden zukünftigen Erben und deren Partner nach alternativen Konzepten für den sehr kleinen und diversen Hof. Da man bereits Ernteteiler der Gemüse-Solawi Ravensburg war, die ihrerseits Interesse an einer stabilen Obstversorgung zeigte, entstand die Idee der **Apfelsolawi**, die nach anfänglicher Beratung durch die Ravensburger dann 2021 in die Tat umgesetzt wurde. Nun werden in einem guten Erntejahr etwa 10% und in einem schlechten Jahr bis zu 50% der Äpfel über die Solawi abgesetzt.

Tab. 14: Betriebsübersicht Metzgerhof

Wirtschaftsweise	biologisch; semi-intensiv (Halbstamm, größere Baumabstände, keine Hagelschutznetze, wenig Pflanzenschutzmittel, Hühnerauslauf im Obstgarten)
Zertifizierung	Bioland
Flächenausstattung	ca. 2 ha Apfelplantagen ca. 15 ha Wiesen und Acker
Betriebszweige	Obst, 24 Weideochsen, wenige Mutterschweine, 50 Junghennen mit Bruderhahnaufzucht
Verarbeitung	keine
Anteil Solawi am Absatz	Obst ca. 10-50%
Weitere Absatzwege	Bio-Vertriebsgenossenschaften (ÖKOBO, rebio); Hofstand; privat
Zukauf	Unverbindlich, bei Bedarf zu Beginn und Ende der Saison; bei Ernteausschlag auch mehr
Anzahl arbeitende Personen	1 Vollzeit + 2 in der Solawi + einige Erntehelfer
Lage	ländlich, schlecht mit ÖPNV erreichbar; Obstbauregion Bodensee
Kooperationen u. Netzwerke	4 regionale Gemüse-Solawis; NSL

Die Ziele der **Apfelsolawi Rußmaier** (zur Übersicht s. Tab. 15) sind:

- eine zukunftsfähige Neuausrichtung für den sehr kleinstrukturierten Hof anstelle von „Wachse oder weiche“;
- eine menschliche und regionale Verteilung von Lebensmitteln anstelle des anonymen Naturkosthandels;
- faire Unternehmerlöhne für die aufwändige biologische Bewirtschaftung;
- eine Ernteteiler-Gemeinschaft, die den Hof ideell unterstützt.

Die Größe des Apfelanteils ist mit zwei Kilogramm pro Monat sehr klein gewählt und orientiert sich am Verbrauch einer Einzelperson; je nach Bedarf und Haushaltsgröße können beliebig viele Anteile gezeichnet werden. Die Hofpauschale von 40 €, welche Verwaltungsaufwand sowie Nachhaltigkeits- und Biodiversitätsmaßnahmen finanziert soll, fällt pro Haushalt nur einmal an. Geliefert wird von September bis Mai. Bei Ernteaussfällen bzw. bei Engpässen zu Beginn und Ende der Lieferperiode werden auch Äpfel von befreundeten Bio-Betrieben zugekauft. Die Einbindung der Mitglieder gestaltet sich momentan noch als schwierig, weil der Hof sehr ländlich gelegen ist und viele Mitglieder eine lange Anfahrt haben. Zudem konnten aus Zeitgründen bisher nur wenige Mitmachaktionen organisiert werden.

Die Apfelsolawi kooperiert mit vier Gemüse-Solawis in der Region, indem deren Mitglieder eingeladen werden, auch bei der Apfelsolawi Mitglied zu werden. Die Verteilung der Äpfel erfolgt dann zusammen mit dem Gemüse in den Abholräumen der jeweiligen Solawi. Dieses etwas sperrige System der Doppel-Mitgliedschaft stellt jedoch erhöhte Anforderungen: an die Mitglieder, die bei zwei verschiedenen Solawis beitreten müssen, sowie an die Apfelsolawi, die ihre Mitglieder selbst verwalten muss. Daher wird überlegt, in Zukunft die Äpfel direkt in das Angebot der anderen Solawis zu integrieren, sei es als Zugabe zum Gemüse, als separater Obst-Anteil, oder als Zukaufoption. Auch die Mitgliederzahlen sind bisher noch nicht zufriedenstellend: Aktuell sind geschätzt nur 10-20% der Mitglieder der vier Gemüse-Solawis auch in die Apfelsolawi eingestiegen, für eine finanzielle Tragfähigkeit der Apfelsolawi wäre aber weiteres Wachstum nötig. Aus Zeitgründen konnte aber bisher noch wenig Werbung betrieben werden. Für die Zukunft der Solawi gibt es zudem den Wunsch, den Anbau durch weitere Apfelsorten sowie eventuell Birnen und Zwetschgen zu diversifizieren.

Tab. 15: Solawi-Übersicht Apfelsolawi Rußmaier

Gründungsjahr	2021
Rechtsform	keine; informelle Vereinbarungen zwischen Produzenten und Ernteteilern
Entstehungspfad	Teilumstellung eines bestehenden Betriebes
Gründungsimpuls	Erzeuger
Organisationstyp	Typ 1: Erzeuger-geführt
Ein- oder Mehr-Hof-Solawi	Ein-Hof-Solawi

Mitbestimmung	relativ gering
Ko-Produktion	relativ gering
Basisstrategie	Typ 3: Service-orientiert
Anzahl Mitglieder	ca. 50 (10% Fluktuation) (Ziel: 250)
Anzahl und Arten Ernteanteile	Nur Obst: 160 (max. 800)
Produkte im Anteil	Apfelsorten Santana, Elstar, Allurel, Topaz; alte Sorten in kleineren Mengen
Beitragsgestaltung	- Bieterunde - Hofpauschale: 40 € / Jahr
Beitragshöhe pro Anteil	Richtwert: 5,20 € / Monat
Anteilsgröße	1 kg Tafeläpfel pro Anteil
Verteilfrequenz	zweiwöchentlich
Verteilperiode	September – Mai
Logistik (+Anzahl Abholstellen)	- Abholung vom Hof - Abholung von Verteilstelle (2) - Abholraum-Kooperation mit 4 Gemüse-Solawis (9)

Fallzusammenfassung

I05 ist noch nicht vollständig zufrieden mit der Solawi, gesteht aber ein, dass sie sich noch in der Aufbauphase befindet und noch nicht genug Mitglieder hat. Demgegenüber ist er mit der ideellen Unterstützung sowie der Bereitschaft, Beitragserhöhungen mitzutragen, sehr zufrieden und erlebt die Solawi bereits jetzt als soziale Bereicherung für den Betrieb. Sollte es also innerhalb der nächsten zwei bis vier Jahre gelingen, auf eine Größe anzuwachsen, die sich auch finanziell trägt, wäre die Zufriedenheit von I05 mit dem Konzept sehr hoch; andernfalls müsste man sich nach Alternativen umsehen bzw. die Solawi gegebenenfalls sogar aufgeben. Das Potenzial für die Verbreitung des Konzeptes wird als mäßig angesehen, da es im Obstbau viel schwerer sei, ausreichend Umsatz zu generieren. Entscheidend sei außerdem, ob es in der Region eine ausreichend hohe Nachfrage nach Obst gibt: Klassische Obstbaugenden seien daher weniger geeignet als solche mit wenig Obstbau.

4.1.1.6 Apfelglück, Adelebsen, und StadtSolawi Göttingen, Niedersachsen (DE)

*„Mein Anspruch ist es schon, das ganze Jahr irgendwie was liefern zu können!
Mal mehr und mal weniger halt.“ (I06:47)*

I06 ist seit 2017 mit seinem Einzelunternehmen **Apfelglück** (zur Übersicht s. Tab. 16) im Obstbau aktiv und hat seitdem sukzessive verschiedene kleine Flächen im Großraum Göttingen bepflanzt: vorwiegend mit Tafeläpfeln, von Buschbaum- bis Hochstamm, von schwach- bis starkwüchsig,

von alten bis modernen Sorten, sowie ein paar kleinere, ältere Streuobstwiesen. Auf ca. 0,5 ha ist 2022 ein neues Agroforstsystem in der Stadt entstanden, wo Gemüse sowie Baum-, Rank- und Beerenobst für die Solawi angebaut wird. Einige der Anlagen sind Kooperationen mit Obstbau- und Baumschnittkollegen, wie beispielsweise eine Versuchsfläche mit Buschbäumen alter Apfelsorten ohne Pflanzenschutz, die auch von der Universität Kassel-Witzenhausen begleitet wird. Die Flächen sind weit verteilt, mit bis zu 45 km Entfernung dazwischen, wodurch das Risiko von Frost- und Hagelschäden recht gut gestreut wird. Der Betrieb bespielt verschiedene regionale Direktvermarktungswege und will diese auch beibehalten, falls die Solawi weiter wachsen sollte. Da der Großteil der Obstanlagen noch jung ist und nicht im Vollertrag, wird punktuell Bio-Obst zugekauft, um Engpässe zu überbrücken, sowohl für die Solawi wie auch die Marktstände. I06 versucht im Obst- und Gemüsebau humusaufbauend zu wirtschaften, pflegt Blühstreifen und Nistkästen, praktiziert deutlich reduzierten Pflanzenschutz³¹, bewässert nur die schwachwüchsigen Bäume und setzt generell stark auf robuste Sorten und Unterlagen. Für die Solawi sind zwei Gärtnerinnen angestellt, eine davon hauptverantwortlich für den Gemüsebau, die andere leitend in der Umweltbildung.

Tab. 16: Betriebsübersicht Apfelglück

Wirtschaftsweise	Biologisch-regenerativ; intensiv, semi-intensiv, extensiv
Zertifizierung	Bioland
Flächenausstattung	ca. 7 ha Obstbau (vorwiegend Apfel), ca. 0,5 ha Obst-Gemüse-Agroforst
Betriebszweige	Obst, Gemüse, Umweltbildung, Obstbaumschnitt
Verarbeitung	Saft (Kooperation)
Anteil Solawi am Obst-Absatz	ca. 10%
Weitere Absatzwege	4 Bauernmärkte, 3 Biokisten, Bioläden
Zukauf	Unverbindlich, bei Bedarf zu Beginn und Ende der Saison
Lws. Qualifikation	Quereinsteiger m. Uni.abschluss, Obstbaumwart, Praxiserfahrung Obstbau
Zahl der arbeitenden Personen	1 Vollzeit + 2 in der Solawi + einzelne saisonale Helfer
Lage	- Gemüse/Agroforst: stadtnah, gut mit ÖPNV erreichbar - Obst: ländlich, schlecht mit ÖPNV erreichbar - traditionell Streuobstgegend

³¹ z.B. großflächige Verwirrung gegen Apfelwickler, Kupferspritzung gegen Schorf etc. in Dichtpflanzungen nur 1/6 der erlaubten bzw. 1/3 der bei den Kollegen üblichen Menge (I06:81)

Netzwerke	Starkes „alternatives“ Obstbau-Netzwerk; Essbarer Waldgarten Göttingen; NSL und Regiogruppe „Mittendrin“
-----------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------

Aus dem Wunsch, den Anbau zu diversifizieren, der Verfügbarkeit von Obst aus den eigenen Flächen sowie einer Leidenschaft für Gemüsebau entstand 2022 eine neue Solawi für Göttingen, die direkt in der Stadt verortet sein sollte: Die **StadtSolawi Göttingen** (zur Übersicht s. Tab. 17) verfolgt die Ziele, gesunde Lebensmittel ökologisch anzubauen, ein angenehmes Arbeitsumfeld mit finanzieller Absicherung für die Landwirte zu schaffen, den Kontakt der Stadt(-menschen) mit und das Verständnis für die Landwirtschaft wiederherzustellen, sowie die gesellschaftliche Transformation voranzutreiben, damit eines Tages alle Grundbedürfnisse des menschlichen Lebens wieder regional, sozial und ökologisch tragbar erfüllt werden können. Mitgliedereinbindung findet statt durch regelmäßige Infopost, mindestens ein Fest im Jahr, sowie die Einladung, praktisch in der Landwirtschaft mitanzupacken, wobei die praktische Mitarbeit im Obstbau aufgrund der verstreuten Lage der Flächen noch schwer zu realisieren ist.

Wünsche für die Entwicklung des Betriebes und der Solawi sind: mehr Partizipation von Seiten der Mitglieder, auch bei der internen Verwaltung oder z.B. bei der Veranstaltung von Festen, sodass mehr Gemeinschaft entstehen kann; Verarbeitung und Haltbarmachung von z.B. Überschüssen, gerne auch eigenständig durch die Mitglieder organisiert; mehr Menschen im Betrieb zu beschäftigen und auch die Rechtsform des Betriebes für mehr Menschen zu öffnen; eine größere Kühlung und bessere Infrastruktur zu bauen, um noch länger eine bessere Fruchtqualität anbieten zu können; größere Flächen für die weitere Diversifizierung der Agroforst-Gärtnerei zu finden; aufbauend auf den eigenen Erfahrungen ein Beratungsangebot oder Fachliteratur für die niedrigschwellige Integration von Obstbau in Gemüse-Solawis zu entwickeln; Baumschnittkurse anzubieten; und langfristig auch eine eigene Hofstelle zu finden.

Tab. 17: Solawi-Übersicht StadtSolawi

Gründungsjahr	2022
Rechtsform	keine; informelle Vereinbarungen zwischen Produzenten und Ernteteilern
Entstehungspfad	Teilumstellung eines bestehenden Betriebes
Gründungsimpuls	Erzeuger
Organisationstyp	Typ 1: Erzeuger-geführt
Ein- oder Mehr-Hof-Solawi	Ein-Hof-Solawi
Mitbestimmung	relativ gering
Ko-Produktion	gering – mittel (regelmäßige Mitmachaktionen)
Basisstrategie	Typ 3: Service-orientiert

Arten von Anteilen	- Gemüse: ca. 80 (Flächenkapazität erreicht) - Obst: 55 (Ziel: 120)
Produkte im Obst-Anteil	- Frischobst: Äpfel, Birnen, Zwetschgen, Kirschen, Mirabellen, Beeren, Rhabarber; - Apfelsaft
Beitragsgestaltung	Bieterunde
Beitragshöhe pro Anteil	Richtwert Obst-Anteil: 30 € / Monat
Anteilsgröße Obst-Anteil	ca. 2 kg Frischobst oder 3-5L Saft
Verteilfrequenz	wöchentlich (wie Gemüse)
Verteilperiode Obst-Anteil	Mai – Februar oder länger
Logistik (+Anzahl Abholstellen)	Abholung von Verteilstelle (3)

Fallzusammenfassung

106 ist sehr zufrieden mit dem Konzept und lobt vor allem die Leichtigkeit, schnell viele Obstanteile über die Gemüse-Solawi abzusetzen, das vielfältige und entspannte Arbeitsumfeld, die Möglichkeit zu diversifizieren und experimentieren, die Einkommensstabilität und das Gemeinschaftsgefühl, auch über die eigene Solawi hinaus. Als Hindernis empfindet er, dass sehr wenige Menschen bereit sind, sich aktiv in der Landwirtschaft zu beteiligen und auch einen beträchtlichen Teil ihrer Zeit dafür aufzuwenden. Das Potenzial für Obst-Solawis sieht er als stark, allerdings seien diese mit deutlich mehr Wissen und Aufbauarbeit verbunden als Gemüse-Solawis und bedürfen daher großer Willenskraft und Ausdauer sowie zusätzlicher Absatzwege und/oder Betriebszweige, um sie wirtschaftlich tragbar zu machen. Somit bleibe es vermutlich vorerst ein Nischenphänomen, da gesamtgesellschaftlich das Feingefühl für solche langfristigen Kulturen fehle.

4.1.1.7 Solawi Alfter, Nordrhein-Westfalen (DE)

„Wie stellen wir unsere Ernährung um auf irgendwie eine Kohlenstoff-speichernde Landwirtschaft? Im Prinzip: Wie können wir Baumkulturen in unserer Nahrung integrieren und dadurch auch einfach andere Sachen ersetzen?“ (107:55)

Die **Solawi Alfter** (bei Bonn) ist ein eingetragener Verein, der sich als Kooperations-Solawi organisiert, das heißt, der Verein kooperiert mit einem landwirtschaftlichen Betrieb, in diesem Fall einem extra für die Solawi gegründeten Gemüsebaubetrieb in Alfter. Zusätzlich existiert ein Obstbau-Team aus vier selbstständigen Einzelunternehmern, die sich um die Obstversorgung der Solawi kümmern (zur Übersicht s. Tab. 18). Für 2024 besteht der Plan, die Organisationsform zu wechseln und eine Mitunternehmer-Solawi zu werden, in der die Gemüse- und Obstbauern direkt vom Verein angestellt werden.

Der Verein wurde 2019/20 gegründet. Anlass war das Zusammentreffen mehrerer Aktivisten, die die Ernährungswende vor Ort praktisch umsetzen wollten. Ausgehend von den verschiedenen Leidenschaften der Gründer sowie der lokalen Verfügbarkeit von wenig genutztem Streuobst startete das Projekt gleich mit den beiden Schwerpunkten Obst und Gemüse. Schon im ersten Jahr wurde mit der Pflanzung eines Agroforstsystems auf der 1,6 ha großen Kernfläche begonnen, wo Market Gardening zwischen Reihen aus Beerenobst, schwachwüchsigen Obstbäumen und hochstämmigen Nussbäumen betrieben wird. Darüber hinaus bestehen Nutzungsvereinbarungen mit bestehenden Streuobstwiesen und zwei Johannisbeeranlagen. Die Wirtschaftsweise folgt der regenerativen Landwirtschaft, im Obst wird extensiv bis semi-intensiv gewirtschaftet und z.B. alternative Pflanzenschutz- und Pflanzenstärkungsmittel wie Schachtelhalnbrühe und Rohmilch eingesetzt. Um dem zunehmend trockenen Klima zu begegnen, werden die schwachwüchsigen Obstbäume auf der Agroforstfläche auch bewässert. Aufgrund der unzureichenden Lagermöglichkeiten für Tafelobst, und weil die neugepflanzten Obstkulturen erst allmählich in Ertrag kommen, wird von Januar bis Mai Obst für die Solawi zugekauft; eine neue Kooperation soll das Lagerproblem aber in Zukunft beheben. Auch im Sommer gibt es Phasen der Knappheit, da die Streuobstwiesen eher wenig frühe Sorten und Pflaumenartige haben. In diesen Zeiten entsteht bisweilen der Druck, über private Kontakte oder Zukauf kurzfristig genug Obst für die Kisten zu finden; dies soll aber durch gezielte Anpflanzung der fehlenden Sorten und Arten im Agroforstsystem überflüssig werden.

Tab. 18: Übersicht Obstbau Solawi Alfter

Wirtschaftsweise	Biologisch-regenerativ; semi-intensiv, extensiv
Zertifizierung	keine
Flächenausstattung	ca. 1,6 ha Obst-Gemüse-Agroforst; ca. 5 ha Streuobstwiesen, 2 Johannisbeer-Anlagen
Verarbeitung	Saft (Kooperation)
Anteil Solawi am Absatz	100%
Weitere Absatzwege	keine
Zukauf	Obst im Winter aufgrund fehlender Lagerkapazitäten
Lws. Qualifikation	Quereinsteiger m. Uni-Abschluss, Obstbaumwarte, eine ausgebildete Obstgärtnerin
Anzahl arbeitende Personen	4 Selbständigkeiten
Lage	stadtnah, gut mit ÖPNV erreichbar; Obstbauregion Rheinland
Netzwerke	Lokales Mosterei-Kollektiv; NSL

Die Ziele der Solawi Alfter (zur Übersicht s. Tab. 19) sind:

- eine vielfältige, gesunde Ernährung für alle zu ermöglichen, unabhängig vom Einkommen;

- Die Bildung einer Gemeinschaft rund um die Nahrungsmittelproduktion;
- Ein besseres Arbeitsumfeld und Einkommenssicherheit für die Produzenten;
- Ein Experimentier- und Demonstrationsfeld für agrarökologische Landwirtschafts- und Ernährungssysteme zu schaffen.

Die Solawi gibt nur eine Art von Ernteanteilen aus: Eine Kiste beinhaltet etwa zwei Drittel Gemüse und ein Drittel Obst. Die Kistengröße wurde zu Beginn des Erntejahres 2023 halbiert und orientiert sich nun am Bedarf eines 1-bis-2-Personen-Haushaltes, um der Nachfrage besser zu entsprechen³². Aufgrund eines Personalproblems im Gemüsebaubetrieb ist die Versorgungssituation angespannt, weswegen die Gesamtkapazität erstmals seit der Gründung reduziert wurde: Sie beträgt für das Erntejahr 2023-24 max. 120 Anteile³³. Für die Zukunft ist ein weiteres Wachstum auf 150-200 Anteile geplant. Eine Mitgliederfluktuation von ca. 30% wird dabei als normal hingenommen. Weitere Entwicklungswünsche sind: dass die Obstkulturen bald in Ertrag kommen; dadurch näher an faire Löhne bzw. erst einmal auf Mindestlohniveau zu kommen; trotz der aktuellen Teuerungskrise wieder mehr Mitglieder finden; und eine gewisse Professionalisierung im Obstbau, z.B. von Arbeitsabläufen, Beikraut-Management und Kühltechnik. Genau wie der Obstbauer der StadtSolawi Göttingen (s. Kap. oben 4.1.1.6) hat I07 den Wunsch, aufbauend auf den eigenen Erfahrungen eine Beratung für die niedrighschwellige Integration von Obstbau in Gemüse-Solawis anzubieten, um die Diversifizierung der Ernteanteile, aber auch die ökologische Aufwertung der Anbauflächen zu unterstützen.

Tab. 19: Solawi-Übersicht Solawi Alfter

Gründungsjahr	Winter 2019-20
Rechtsform	e.V.
Entstehungspfad	Neugründung auf erschlossener Fläche sowie mit bestehenden Streuobstwiesen
Gründungsimpuls	Erzeuger
Organisationstyp	Typ 2: Kooperations-Solawi
Ein- oder Mehr-Hof-Solawi	Ein-Hof-Solawi plus Selbstständigkeiten
Mitbestimmung	hoch (Ags, basisdemokratische Strukturen)
Ko-Produktion	mittel (regelmäßige, institutionalisierte Mitmachaktionen)
Basisstrategie	Typ 1: Selbstorganisiert
Anzahl und Arten Ernteanteile	Gemischter Anteil Obst u. Gemüse: ca. 100 (max. 120; langfristig 150-200)

³² Vorher sollte ein Anteil dem Bedarf eines 3-4-Personen-Haushaltes entsprechen, es wurden aber hauptsächlich halbe Anteile bestellt.

³³ Mit der neuen, halbierten Kistengröße; 2022 waren es noch 90 Anteile von der alten Kistengröße.

Produkte im Anteil	- Gemüse der Saison - Frischobst: Äpfel, Birnen, Zwetschgen, Kirschen, Mirabellen, Beeren, Rhabarber, Physalis, Melonen; zukünftig Walnuss, Haselnuss, Esskastanie u.a.; - einmal jährlich Apfelsaft
Beitragsgestaltung	- Bieterunde - Direktkredit: einmalig 150 € (wird bei Austritt wieder zurückgezahlt)
Beitragshöhe pro Anteil	Richtwert: 100 € / Monat
Anteilsgröße	ca. 2/3 Gemüse, 1/3 Obst
Verteilperiode	ganzjährig
Verteilfrequenz	wöchentlich (Jan-April zweiwöchentlich)
Logistik (+Anzahl Abholstellen)	Abholung von Verteilstelle (2)

Fallzusammenfassung

Der Befragte zeigt sich zunehmend zufrieden mit der Solawi: Obwohl die Obst-Komponenten im Agroforstsystem in den ersten Jahren noch kaum Erträge liefern und die Streuobstwiesen durch Alternanz und Trockenstress ebenfalls schwächeln, kamen positive Rückmeldungen von den Ernteteilern bezüglich Qualität und Vielfalt des Angebots. Auch die Bereitschaft zur Mithilfe und das Verständnis für Ausfälle sind hoch. Sollten in den kommenden Jahren die Obsterträge weiter zunehmen, wird daher eine große Zufriedenheit mit dem Konzept erwartet. Die größten Hindernisse für den Erfolg von Obst-Solawis sieht I07 im Klimawandel und dessen Auswirkungen auf die Verlässlichkeit der Erträge, vor allem im extensiven Obstbau. Dennoch sieht er ein großes Potenzial für die weitere Verbreitung von Obst in Solawis, auch als niederschwelliges Zusatzangebot mit ein paar wenigen Sträuchern und Buschbäumen, z.B. im Market Garden.

4.1.1.8 Biohof Maierhofer, Kaindorf, und SoLaKo, Steiermark (AT)

„Ich glaube, dass es für einen diversifizierten Betrieb eine gute Möglichkeit ist, über solidarische Landwirtschaft Obst zu haben. Und ich glaube, es ist dann eine gute Möglichkeit, wenn es einen interessiert, relativ viel verschiedenes Obst anzubauen. Aber es muss einen dann auch interessieren!“ (I08:121)

Der **Biohof Maierhofer** (zur Übersicht s. Tab. 20), seit Generationen im Familienbesitz, wurde 2007 vom aktuellen Betriebsleiter übernommen und auf Bioanbau umgestellt. Der Betrieb ist fast vollständig auf Äpfel und Aronia spezialisiert. Vermarktet wird, neben der Solawi, unverbindlich über einen Bio-Großhändler in der Nähe sowie verschiedene regionale Absatzwege. Der Betrieb versucht, die auf Intensivanbau ausgelegten Apfelplantagen immer extensiver zu bewirtschaften; auf Hagelnetze wird ganz verzichtet. Werden Neupflanzungen fällig, wird auch versucht, weiter zu diversifizieren: So soll auf einer Entwicklungsfläche von 1,3 ha, auf der bereits ca. 0,2 ha Haselnusssträucher wachsen, im Rahmen des HUMUS+Aufbauprojektes der Modell-Ökoregion

Kaindorf³⁴ ein Agroforstsystem mit Obstgehölzen entstehen. Die darauf produzierten Ernten sollen vor allem über die Solawi abgesetzt werden, deren Mitglieder sich auch mit Wünschen und Ideen in die Planung einbringen dürfen. I08 experimentiert auch mit alten Apfelsorten, reduzierter Mahd und anderen Methoden, um immer mehr zu extensivieren und diversifizieren.

Tab. 20: Betriebsübersicht Biohof Maierhofer

Wirtschaftsweise	Biologisch-dynamisch; (semi-)intensiv
Zertifizierung	Demeter
Flächenausstattung	ca. 16 ha, davon 7 ha Apfelplantagen, 2 ha Aronia, 1,3 ha Argoforst-Entwicklungsland, 3,5 ha Wald, 0,5 ha Teich
Betriebszweige	Obst
Verarbeitung	Eigene: Fruchtaufstriche, Apfelmus, Apfelchips, Tomatensugo, Essig, etwas Saft; Extern: Saft, Likör, Apfelgeist
Anteil Solawi am Obst-Absatz	- Tafelobst: stark abhängig von Ernteschwankungen - Saft: größtenteils Solawi
Weitere Absatzwege	Bio-Großhandel (unverbindlich; Tafel- und Verarbeitungsobst), Hofverkauf, Bioläden (Saft), Bauernladen, Marktfahrer
Zukauf	unverbindlich, bei Ernteaussfällen
Lws. Qualifikation	Obstbaumeister
Anzahl arbeitende Personen	1 AK in Vollzeit 1-2 Familien-AK in Teilzeit Bis zu 4 Saison-AK (Erntehelfer)
Lage	ländlich; Obstbauregion Östliche Steiermark
Netzwerke	Lokale Obstbauern; Solawi Leben

Zur **Solidarischen Landwirtschafts-Kooperative (SoLaKo)**, zur Übersicht s. Tab. 21) kam I08 2019, nachdem er zunächst nur Ernteteiler war und einen Absatzweg für seine neu gestartete, kleine Saftproduktion suchte. Mit der Erweiterungsrunde kamen auch ein weiterer Obstbaubetrieb und eine Imkerei dazu, sodass die SoLaKo seither aus fünf Betrieben zwischen Voitsberg und Hartberg mit unterschiedlichen Anbauswerpunkten besteht: Vom Demeter-Milchhof über Gemüse- bis zum Obst- und Ackerbau. Die Mitglieder können ihre individuelle Versorgung aus zehn verschiedene Anteilsarten zusammenstellen, die für ein Jahr im Voraus bestellt und dabei beliebig kombiniert werden können. Je nach Anteilsart wird unterschiedlich oft

³⁴ www.humusplus.at

geliefert und in einer der sieben Abholstellen deponiert. Die Äpfel sowie den Saft-Anteil liefern dabei die beiden Obst-Höfe gemeinsam. Vom Biohof Maierhofer kommen zudem Säfte im Anteil „Aroniasaft pur“ sowie Eingemachtes im Anteil „Fruchtiges im Glas“.

Aufgrund von vermehrten Frost- und Hagelschäden der letzten Jahre schwankte die Erntemenge bei den Äpfeln stark, wodurch in manchen Jahren der Bedarf der Solawi nur knapp gedeckt werden konnte. Durch die Entfernung zwischen den beiden Obstbaubetrieben der SoLaKo wird immerhin eine Risikostreuung erreicht. Die Zahl der bestellten Anteile verzeichnete im Lauf der Jahre einen leichten Rückgang, besonders beim Saft. Für die Mitgliedereinbindung gibt es verschiedene Instrumente: Newsletter, öffentliche Gremiumssitzungen, Klausurtagung, Jahreshauptversammlung, Feste, Hoftage und andere Aktionstage wie z.B. Kindertag.

Tab. 21: Solawi-Übersicht SoLaKo

Gründungsjahr	2014 (Biohof Maierhofer seit 2019)
Rechtsform	e.V. (seit 2016)
Entstehungspfad	(Teil-)Umstellung bestehender Betriebe
Gründungsimpuls	Erzeuger & Verbraucher
Organisationstyp	Typ 2: Kooperations-Solawi
Ein- oder Mehr-Hof-Solawi	Mehr-Hof-Solawi (5 beteiligte Höfe)
Mitbestimmung	mittel - hoch
Ko-Produktion	relativ gering (gelegentliche Feldaktionen)
Basisstrategie	Typ 1: Partizipativ
Anzahl Mitglieder	175
Arten von Anteilen	<ul style="list-style-type: none"> - Obst-Anteil * - Saft-Anteil * - Aroniasaft pur ** - Fruchtiges im Glas ** - Korn+ - Milchernte-Anteil - Milch-Anteil - Brot-Anteil - Gemüse-Anteil - Honig-Anteil
Anzahl Anteile Maierhofer	<ul style="list-style-type: none"> - Obst-Anteile: 52 - Saft-Anteile: 26 - Aroniasaft pur: 19 - Fruchtiges im Glas: 15

Beitragsgestaltung	- „kalkulatorischer Anteilspreis“ - Bezahlung nach Selbsteinschätzung, ohne Bieterunde - SoLaKo-Vereinsbeitrag: 2 € / Monat
Details Obst-Anteil *	- 2 kg Frischobst: Äpfel und Birnen - zweiwöchentliche Ausgabe von September bis April (insg. 30 kg) - kalkulatorischer Anteilspreis: 7,50 € / Monat
Details Saft-Anteil *	- 4 L gemischte Säfte (Maierhofer: Apfel, Apfel-Holunder, Apfel-Aronia) - Monatliche Ausgabe, ganzjährig (insg. 48 L) - kalkulatorischer Anteilspreis: 12,50 € / Monat
Details Aroniasaft pur **	- 0,75 L Aroniasaft - Zweimonatliche Ausgabe, ganzjährig (insg. 4,5 L) - kalkulatorischer Anteilspreis: 5,30 € / Monat
Details Fruchtiges im Glas **	- verschiedene fruchtige Schmankerl in unterschiedlichen Mengen (Apfelchips, Aronia-Fruchtaufstrich, Apfel-Aronia-Essig, Apfelessig, Tomatensugo, Apfelmus, Teemischung, Holunderlikör, Apfelgeist) - verschiedene Ausgabefrequenzen, ganzjährig - kalkulatorischer Anteilspreis: 13 € / Monat
Logistik (+Anzahl Abholstellen)	- Abholung vom Hof (2) - Abholung von Verteilstelle (5)
Legende: * je zur Hälfte von den Biohöfen Maierhofer u. Schreiber; ** vom Biohof Maierhofer (SoLaKo 2023)	

Fallzusammenfassung

I08 ist zufrieden mit der Solawi und der Gemeinschaft, da sie ihm erlaubt, auch kleinere Produktionszweige auszuprobieren, ohne groß zu investieren. Kritisch sieht er die Starrheit des Systems: für die Obstbauern, da sie für viele Jahre im Voraus entscheiden müssen, was angebaut wird, und für die Ernteteiler, weil sie sich für ein ganzes Jahr zur Abnahme einer bestimmten Menge von z.B. Saft verpflichten und nicht flexibel mehr oder weniger davon kaufen können. Für einen diversifizierungswilligen Betrieb sieht er aber in der Solawi eine gute Möglichkeit, um vielfältige Obst-Produkte auch in kleineren Mengen abzusetzen. Aufgrund der gemeinschaftlichen Organisationsform sei die Anpassungsfähigkeit an zukünftige Krisen potenziell besser. Möglicherweise kann durch Solawi auch die Abhängigkeit von prekären Saisonkräften verringert werden. Was dem Befragten noch fehlt, ist eine Solawi-übergreifende Solidarität und Kooperation, damit man im Fall von Ernteaussfällen nicht wieder auf den Supermarkt bzw. Großhandel als Versorger zurückfällt, sondern die Solawis sich untereinander aushelfen können.

4.1.1.9 Streuobst-Solawi Tübingen, Baden-Württemberg (DE)

„Es geht darum, Menschen mit den Produzenten und den Flächen zu verknüpfen. (...) Man fängt jetzt dort an, wo man halt anknüpfen kann, und schaut dann, inwiefern ist es möglich, tatsächlich Leute auf diese Wiese zu

bringen, Leute auch mit dieser Wiese zu versorgen? Und dieses sozusagen zusammenzuführen. Und das ist für mich eigentlich solidarische Landwirtschaft! Und die kann halt ganz unterschiedlich aussehen. Aber diese Verantwortung füreinander und eine Bewirtschaftung, die tatsächlich Lebensraum schafft, verbessert, was eben die Streuobstwiese tut, das ist für mich eigentlich das Paradebeispiel.“ (I09:19)

Die **Streuobst-Solawi Tübingen** entstand 2015 auf Initiative zweier Ernteteiler der örtlichen Gemüse-Solawi, die sich für den Erhalt und die Nutzung der vielen ungenutzten Streuobstbestände in der Region einsetzen wollten. Mit einer PLENUM-Gründungsförderung³⁵ für ein Jahr und in Kooperation mit dem Gemüsehof, der selbst große Streuobstbestände hat, begann die Streuobst-Solawi mit der ganzjährigen Versorgung ihrer Ernteteiler mit vielfältigen Streuobstprodukten. Die Ergebnisse des ersten Jahres wurden in einer Machbarkeitsstudie festgehalten (Kley & Abele, 2016; s.a. Kap. 2.4.1.1). Die Streuobst-Solawi ist seitdem stetig gewachsen und hat sich 2019 mit der Gründung einer eigenen **Genossenschaft** (seit 2023 e.G.) auch vom Gemüsehof selbstständig gemacht (zur Übersicht s. Tab. 22). Nicht die Ernteteiler der Solawi (s.u.) stellen jedoch die Genossen der e.G.; zu diesen bestehen lediglich informelle Vereinbarungen, die die Kistenausgabe regeln. Stattdessen gibt es derzeit acht Genossen, die in Teilzeit in verschiedenen Bereichen arbeiten: Geschäftsführung und Verwaltung, Ernte, Lagerung, Verarbeitung und Verteilung, Obstbaumschnitt und Streuobstpflge, Events, Bildung und Kräuterpädagogik u.a.m. Daneben gibt es Selbständigkeiten, die Aufträge für die e.G. oder ihre Netzwerkpartner übernehmen, wie z.B. Mobile Mosterei und Obstbaumpflge.

Die Genossenschaft versorgt nicht nur ihre eigene Streuobst-Solawi mit Obstprodukten, sondern arbeitet auch mit zwei Gemüse-Solawis in der Region zusammen, mit denen sie das Konzept des Streuobst-Talers entwickelt hat: Pro Gemüseanteil zahlen die Ernteteiler ein bis zwei Euro im Monat an die Genossenschaft, die sich dafür um die Pflege und Bewirtschaftung der Streuobstwiesen der Gemüsehöfe kümmert und deren Produkte an die Ernteteiler verteilt³⁶. 2022/23 summierten sich diese Streuobsttaler auf ca. 470 Stück, mit denen einige Hundert Obstbäume gepflegt und geerntet werden konnten. Für die eigene Solawi schätzt I09 eine Zahl von 200 Obstbäumen (oder zweieinhalb pro Anteil), die den Großteil der Ernte ausmachen. Viele weitere Bäume sind zu jung oder zu alt, um nennenswerte Erträge zu liefern, werden aber im Rahmen langfristiger Nutzungsvereinbarungen mitgepflegt. Das Ziel davon wie auch des Streuobsttalers ist, eine alternative Finanzierung zu erschließen, um die Streuobstwiesen zu erhalten und zu verjüngen und die Ertragsfähigkeit der Wiesen über die Jahre immer mehr zu verbessern, und dann Schritt für Schritt auch eine Nutzung etablieren zu können. Weitere Ziele sind: Verbindlichkeit und Verantwortung entlang der gesamten Wertschöpfungskette, um Ressourcen wieder an den Anfang der Kette zu verschieben und damit echten nachhaltigen Anbau zu ermöglichen; Empowerment und Stärkung der lokalen Gemeinschaften; Entwicklung einer zukunftsfähigen Lebensweise und Ernährungskultur; Zugang zu den qualitativ hochwertigen Nahrungsmitteln von Streuobstwiesen sowie Wissen, Kontakt und Teilhabe; und sinnvolle Arbeit

³⁵ „Projekt des Landes zur Erhaltung und Entwicklung von Natur und Umwelt“, www.lubw.baden-wuerttemberg.de/en/natur-und-landschaft/plenum

³⁶ Im Rahmen des mit diesem Betrag Möglichen.

mit fairer Entlohnung zu generieren. Die Streuobst-Solawi hat bereits seit dem ersten Jahr ein starkes Netzwerk mit Akteuren aus verschiedenen Bereichen geknüpft, darunter Landwirte und Wieseneigentümer, Naturschutz- und Streuobstverbände, (Hoch-)Schulen u.a.m. (Kley & Abele, 2016, 72ff).

Tab. 22: Übersicht Genossenschaft Streuobst-Solawi Tübingen

Rechtsform	e.G. seit 2023 (seit 2019 in Gründung)
Wirtschaftsweise	Biologisch; extensiv (Streuobst)
Zertifizierung	Großteil der Flächen keine
Flächenausstattung	>10 ha Streuobst (Nutzungsvereinbarungen, z.T. Pacht): ca. 1200 Bäume in Pflege, davon ca. 200 Bäume Erntefokus
Aktivitätszweige	Obst, Baumschnitt, mobile Eventmosterei, Bildung, Gesundheit
Verarbeitung	Saft (Kooperation), Essig, Sirup, Marmeladen, Dörrobst, Tees
Anteil Solawi am Obst-Absatz	100% (mehrere Solawis beteiligt)
Weitere Absatzwege	Privatverkauf (Saft), Regionale Versorgergruppe, Unverpacktladen
Zukauf	Wenig, solidarisch (Mangopüree, Schokolade, Honig)
Lws. Qualifikation	Quereinsteiger m. Uni-Abschluss, Obstbaumwart
Anzahl arbeitende Personen	8 Genossen in Teilzeit, in verschiedenen Bereichen 1 Praktikant Sep-Feb
Lage	unb.; traditionell Streuobstgegend
Netzwerke	Lokale Streuobstszene, lokale Solawis, Kommunen und Institutionen, Pomologenverein, Baumwarte-Netzwerk, NSL

Die **Streuobst-Solawi Tübingen** (zur Übersicht s. Tab. 23) hat seit drei Jahren stabil um die 80 Mitglieder. Die Verteilung der Lebensmittel erfolgt zweiwöchentlich, oder in der Haupterntesaison wöchentlich, über die Abholräume von zwei kooperierenden Gemüse-Solawis. So besteht die Möglichkeit, sowohl einen Obst- als auch Gemüseanteil zu bekommen³⁷. Pro Anteil und Jahr werden ca. 60 kg Frischobst, 60 L Saft und 20 Gläser Eingemachtes ausgegeben. Bei den eingemachten und verarbeiteten Produkten wie Aufstrich, Sirup oder Saft besteht Wahlmöglichkeit, um eine gewisse Flexibilität zu gewährleisten. Zu den Kernangeboten der Solawi zählen auch Aktionen und Workshops wie die Kirschernte, Saftpressen, Baumschnittseminare und Kräuterwanderungen. Auch bei der Verarbeitung ist Mithilfe erwünscht; diese ist generell freiwillig. Viele Events sind grundsätzlich auch für Nicht-Mitglieder

³⁷ Doppelmitgliedschaft nötig.

offen, um einen weiteren Personenkreis zu erreichen und zugleich Werbung für die eigene Solawi zu machen.³⁸

2023 soll mit der Eintragung der Genossenschaft auch die Struktur professioneller werden, weswegen in diesem Jahr die Website neugestaltet wird. Die Genossenschaft will damit die vier Bereiche Lebensmittel, Baumpflege/Permakultur, Events/Bildung und Gesundheit stärker präsentieren und entwickeln. Sobald diese Struktur etabliert ist, kann auch systematischer nach Finanzierungs- und Förderungswegen gesucht, Platz für neue Genossen geschaffen und die Arbeit und Verantwortung besser verteilt werden. Auch eine Steigerung der Zahl der Ernteanteile ist denkbar, ebenso eine Ausweitung des Angebotes um weitere ökologisch und solidarisch produzierte Lebensmittel und deren Verkauf auch außerhalb der Solawi. Der Bildungsbereich soll in Richtung Globales Lernen erweitert werden, der Gesundheitsbereich ist ganz neu und umfasst Ideen zu Yoga, Ayurveda, Rezeptsammlungen etc.

Tab. 23: Solawi-Übersicht Streuobst-Solawi Tübingen

Gründungsjahr	2015
Rechtsform	keine, informelle Vereinbarungen zwischen e.G. und Ernteteilern
Entstehungspfad	Übernahme bestehender Streuobstwiesen; Ausgründung aus bestehender Gemüse-Solawi
Gründungsimpuls	Dritte Partei (Obstbaumwart)
Organisationstyp	Typ 1: Erzeuger-geführt
Ein- oder Mehr-Hof-Solawi	Kein-Hof-Solawi (kein lws. Betrieb; Abholraum-Kooperation mit Gemüse-Solawis)
Mitbestimmung	relativ gering
Ko-Produktion	mittel (regelmäßige freiwillige Mitmachaktionen)
Basisstrategie	Typ 3: Service-orientiert
Anzahl Mitglieder	Stabil bei ca. 80 (max. 150)
Anzahl und Arten Ernteanteile	Obst-Anteile: ca. 80

³⁸ Bei den Workshops und Seminaren gibt es aber Rabatte für Solawi-Mitglieder.

Produkte im Obst-Anteil	<ul style="list-style-type: none"> - Frischobst: Äpfel, Birnen, Zwetschgen, Kirschen, Mirabellen, Walnüsse, Wildobst; - Saft: Sortenreine und gemischte Säfte aus Äpfeln, Birnen, Quitte und Holunderbeeren; - Eingemachtes: z.B. Honig, Aufstriche, Chutneys, Mus, Essig, Sirup, Most; - Wild- bzw. Gartenkräuter und Tees
Beitragsgestaltung	nach Selbsteinschätzung, ohne Bieterunde
Beitragshöhe pro Anteil	Richtwert: 30 € / Monat
Anteilsgröße	<ul style="list-style-type: none"> - ca. 2,5 kg Äpfel / 2 Wochen oder gleichwertiges Obst der Saison - 5 L Saft nach Wahl / Monat - 2 Gläser Eingemachtes oder Flaschen Flüssiges / Monat - kleine Mengen Kräuter nach Saison - Rezepte
Verteilfrequenz	Zweiwöchentlich; in der Hauptsaison (ca. Juli-Okt) wöchentlich, abh. vom Ertrag
Verteilperiode	ganzjährig
Logistik	<ul style="list-style-type: none"> Abholung von Verteilstelle Abholraum-Kooperation mit zwei Gemüse-Solawis

Fallzusammenfassung

Der Befragte zeigt sich sehr zufrieden und auch stolz auf die kontinuierliche Versorgung der Mitglieder über acht Jahre hinweg, die Schaffung einer wirtschaftlich tragfähigen Struktur, von der er mittlerweile leben kann und perspektivisch bald auch andere, und die Beteiligung an der Weiterentwicklung von Solawi in Deutschland. Dass genug Geld da ist, das in die Genossenschaft reinvestiert werden kann, ist ihm dabei wichtiger, als sich selbst einen höheren Lohn auszuzahlen. Das Solawi-Konzept sieht er dabei wie geschaffen für den Streuobstbau, da es Menschen wieder in Verbindung mit Streuobst bringt und diese durch die hohe Diversität der Streuobstwiesen auch gut versorgt. Durch die breite Aufstellung an Produkten, die langfristige Verbindung über mehrere Jahre hinweg und ein enges regionales Netzwerk können selbst schlechte Apfeljahre gut ausgeglichen werden. Er plädiert auch dafür, Solawi breiter zu denken als das klassische Solawi-Modell „Hof mit Abnehmerkreis“, da Streuobst z.B. auch von Kommunen, Schulen, Vereinen oder anderen Institutionen vielfältig genutzt werden kann. Kritik übt I09 an der Schwierigkeit, Flexibilität und Verbindlichkeit gut auszubalancieren, damit einerseits die individuellen Bedürfnisse gut gedeckt werden, andererseits aber die Wertschätzung und Nutzung dessen, was saisonal verfügbar ist, nicht nachlässt. Bedrohungen bzw. Hindernisse sieht er im Klimawandel, im schwindenden Wissen über Obstbau seitens der

Gesellschaft wie auch der Landwirtschaft, sowie in den vielen Vorurteilen gegenüber Streuobst³⁹, die das Finden von Mitgliedern, Mitarbeitern und Anschubförderungen erschweren – sogar die lokalen Gemüse-Solawis seien seiner Initiative zunächst sehr skeptisch begegnet. Dass sich hingegen in vielen Gegenden Deutschlands wieder Leute für die Pflege von Obstbäumen und den Erhalt der Streuobstwiesen interessieren, unterstreiche das Potenzial für die Verbreitung von Obst-Solawis ebenso wie die Tatsache, dass es viele ungenutzte Streuobstbestände gebe, auf die man zugreifen könne. Als Weiterentwicklung schlägt er vor, auch globale Produkte wie Südfrüchte und Schokolade in das solidarische Konzept mit aufzunehmen, damit die Konsumenten nicht auf den anonymen Handel zurückfallen müssen.

4.1.1.10 Landwirtschaftsbetrieb Scherer und Solawi Mannheim-Süd, Baden-Württemberg (DE)

„Also, wollte ich so ein richtig guter Grundversorger sein, so für, ich sage jetzt mal, irgendwie ein Kilo Äpfel pro Ernteteil oder so, dann bräuchte ich schon richtig Fläche, die ich nicht habe. Aber über so kleine Schmankerl statt Masse haben wir trotzdem eine Zufriedenheit und kriegen das trotzdem auch auf kleiner Fläche hin.“ (I10:83)

Der **Landwirtschaftsbetrieb Scherer** in Mannheim ist seit 1995 ein Kleinstbetrieb im Nebenerwerb mit Pensionspferde-, Bienen- und Hühnerhaltung, Obst- und Gemüsebau (zur Übersicht s. Tab. 24). Er bemüht sich seit jeher um eine vielfältige, biologisch-organische Wirtschaftsweise über Bio-Standards hinaus und nutzt Kreislaufwirtschaft, natürlichen Pflanzenschutz (Nützlinge, Hühner), Permakultur, regenerative Landwirtschaft und andere Anregungen. Den Obstbau startete I10 ursprünglich als Hobby; er umfasst eine Vielzahl an Arten und Sorten und ist kaum konzentriert, sondern nach Mischkultur-, Agroforst- und Waldgartenprinzipien über die gesamte Nutzfläche verteilt. Da die Erntemengen pro Art bzw. Sorte sehr klein sind und Lagermöglichkeiten fehlen, wird Frischobst nach Möglichkeit direkt ausgegeben und Überschüsse eingemacht. Für große Mengen von z.B. Birnen oder Lageräpfeln fehlt ohnehin die nötige Anbaufläche. Durch eine breite Aufstellung mit großer Sortenvielfalt (früh-, mittel- und spättragende Sorten) wird meist der gesamte Erntezeitraum der jeweiligen Obstarten abgedeckt. Über eigene Vermehrung, Nachzucht von Unterlagen, Veredlung und Aufzucht wird versucht, den Obstbestand weitgehend ohne Zukäufe zu erhalten und auszubauen. Auf Anregung der Ernteteiler wurde 2022 die Hühnerhaltung ausgebaut sowie mit dem Gemüsebau im Market-Garden-System begonnen, wofür I10 sich extra fortbildete. Für den Gemüsebau wurde eine Gärtnerin in Teilzeit angestellt, die jedoch 2023 während der Saison ausschied.

³⁹ Z.B. das Vorurteil, dass Streuobst minderwertig sei, weil es nicht den heutigen Kriterien des Handels entspreche, die aber durchaus zu hinterfragen seien, zudem seien alte Obstsorten oft nicht nur geschmackvoller, sondern auch gesünder und sogar für Allergiker besser verträglich; oder dass Streuobst nicht wirtschaftlich sei, weil es in unserem System finanziell nicht ausreichend entlohnt werde, obwohl es ökologisch-ökonomisch-sozial durchaus sehr ressourcenschonend und damit viel wirtschaftlicher sei als der Intensivanbau.

Tab. 24: Betriebsübersicht Scherer

Wirtschaftsweise	Biologisch; extensiv
Zertifizierung	Keine
Flächenausstattung	Ca. 2,5 ha, davon 0,3 ha konzentriert Obstbau, 0,4 ha Gemüse, 1,0 ha Obst-Neupflanzung
Betriebszweige	Obst, Gemüse, Bienenhaltung, Pferdeponen, Legehennen
Verarbeitung	Saft (Kooperation), Aufstriche
Anteil Solawi am Obst-Absatz	100%
Weitere Absatzwege	Honig: Ab-Hof-Verkauf, Mitgliederladen
Zukauf	Kartoffeln solidarisch von Nachbar-Solawi
Lws. Qualifikation	Lws. Gehilfe u. Uni-Abschluss (fachfremd)
Anzahl arbeitende Personen	1 AK in Vollzeit und variable Familien-AKs
Lage	stadtnah, gut mit ÖPNV erreichbar; traditionell Streuobstgegend
Netzwerke	Lokale Obstbauern, lokale Solawis, NSL; Solidar-Projekte für Südfrüchte und Kaffee

Zu Beginn der 2010er-Jahre kontaktierte eine Solawi-Initiativgruppe auf der Suche nach einem Erzeugerhof den Scherer-Hof, dessen Obstbau zu diesem Zeitpunkt bereits zu groß für die Selbstversorgung geworden war. So entstand eine Kooperations-Solawi mit mehreren Höfen, wobei 110 regelmäßig einen kleinen Obstbeitrag lieferte. Aufgrund von Meinungsverschiedenheiten, und weil die steigende Nachfrage der Solawi das Angebot des Scherer-Hofes überstieg, schied dieser 2021 aus der Kooperation aus. Stattdessen formierte er zusammen mit einer Konsumentengruppe die neue **Solawi Mannheim-Süd** (zur Übersicht s. Tab. 25), die 2022 startete und wofür erstmals auch Gemüsebau und Hühnerhaltung über Selbstversorgungsmaße hinaus ausgebaut wurden. Obwohl Erzeuger-geführt, wird eine enge Bindung an die Abnehmergemeinschaft gelebt, die sich z.B. in monatlichen Sitzungen eines Solawi-Rates, regelmäßiger und transparenter Kommunikation aller Vorgänge am Hof, und aktiver Mitarbeit von Seiten der Mitglieder in Verwaltung, IT, Einmach-AG oder Garten- und Feldarbeit äußert. Aufgrund der Neugründung wurde der monatliche Anteilsbeitrag der ersten beiden Jahre auf der Basis von Schätzungen festgelegt, wobei ein Solidartopf für finanziell schwächere Mitglieder bereitsteht. Für 2024 sollen dem Richtwert auch die tatsächlichen Betriebszahlen der Vorjahre zugrunde gelegt werden. Die Ziele der Solawi sind für den Scherer-Hof eine Wirtschaftlichkeit zu schaffen, die für solch diverse Kleinstbetriebe auf herkömmlichem Weg schwer zu realisieren wäre, und für die Gemeinschaft eine ökologische, lokale, unverpackte, direkte, bedarfsgerechte, transparente, informative und partizipative Ernährungsweise zu ermöglichen. Als Wunsch für die zukünftige Entwicklung steht zuerst das Wachstum der Mitgliederzahlen, um effizienter arbeiten zu können; danach die Optimierung der

Produktionsgrundlagen zur Effektivitätssteigerung, wie z.B. Gewächshaus und Bewässerung; und zuletzt Konsolidierung im Sinne von Verteilung von Arbeit und Verantwortung auf mehrere Schultern, damit I10 sich besser auf seine Stärken Obstbau und Bienenhaltung konzentrieren kann.

Tab. 25: Solawi-Übersicht Solawi Mannheim-Süd

Gründungsjahr	2022 (zuvor ca. 10 Jahre Partner in Kooperations-Solawi)
Rechtsform	Keine (Einzelverträge zwischen Produzent und Ernteteiler)
Entstehungspfad	Ausgründung aus bestehender Solawi
Gründungsimpuls	Erzeuger
Organisationstyp	Typ 1: Erzeuger-geführt
Ein- oder Mehr-Hof-Solawi	Ein-Hof-Solawi
Mitbestimmung	mittel (Plenum, Solawi-Rat, AGs)
Ko-Produktion	mittel (regelmäßige Mitmachaktionen)
Basisstrategie	Typ 2: Partizipativ
Anzahl Mitglieder	60 (Kapazität erreicht; 2024: max. 80)
Anzahl und Arten Ernteanteile	Gemischter Anteil, einheitliche Anteilsgröße
Produkte im Ernteanteil	- Frischobst: Kern-, Stein- und Beerenobst; seltene Obstarten wie Maulbeeren, Feigen, Esskastanien; Wildobst wie Kornel, Aronia, Mispeln; - Gemüse - Honig - Eier - Verarbeitetes
Beitragsgestaltung	Festbetrag + Solidartopf
Beitragshöhe pro Anteil	90 € / Monat (2024: 110€)
Anteilsgröße	Variabel
Verteilfrequenz	Wöchentlich; von Feb bis April zweiwöchentlich
Verteilperiode	Feb bis Nov; Obst: Mai/Juni bis Nov
Logistik (+Anzahl Abholstellen)	- Abholung vom Hof - Abholung von Verteilstelle (5)

Fallzusammenfassung

Die Zufriedenheit mit der eigenen Solawi ist noch hoch, trotz der oft kräftezehrenden Überlastung der Anfangsjahre. Wichtige Faktoren dafür sind die hervorragende Unterstützung und Hilfsbereitschaft durch die Ernteteiler, und die Schönheit und Sinnhaftigkeit der Arbeit. Ein Hindernis für die Verbreitung von Obst-Solawis sieht I10 vor allem in der Langfristigkeit des Obstbaus, die es unmöglich mache, eine Obstversorgung von Null auf durch Ernteteiler finanzieren zu lassen, und daher entweder Investitionen auf eigenes Risiko oder bereits bestehende Anlagen voraussetzt sowie in jedem Fall viel Verständnis und Geduld von Seiten der Gemeinschaft. Dennoch gäbe es immer Lösungswege, solange die nötige Begeisterung für Obst vorhanden ist. Besonderes Potenzial habe aber die Vernetzung und der Produktaustausch von Solawis untereinander bzw. von mehreren spezialisierten Betrieben wie Obstbau oder Milchviehhaltung, die auf diese Weise ihr Produktspektrum vervollständigen können.

4.1.2 Aufgegebene Obst-Solawis

Analog zu oben werden hier die beiden Fälle von nicht mehr aktiven Obst-Solawis beschrieben. Dazu werden die Solawi-Strukturen sowie die dahinterstehenden produzierenden landwirtschaftlichen Betriebe anhand von Entstehungsgeschichte, Zielen, Kennzahlen und Organisationsstruktur vorgestellt. Zusätzlich werden für jeden Fall die Gründe für die Auflösung, die persönliche Zufriedenheit mit dem Projekt sowie ihre Bewertung des Obst-Solawi-Konzeptes insgesamt zusammengefasst.

4.1.2.1 Apfelsternwarte und Ex-Solawi Sterngartenodyssee, Sachsen/Brandenburg/Berlin (DE)

„Brauchen wir einen solidarischen Obstbau? Ja, nur, wenn es auch eine solidarische Landwirtschaft gibt! Und dafür müssen wir uns als Aktive in der solidarischen Landwirtschaft die Frage stellen: Haben wir genug aktives Potential für eine lebendige gemeinschaftliche Verantwortung? Und diese gemeinschaftliche Verantwortung muss imstande sein, jedes Jahr den Bedarf neu wahrzunehmen, zu erfassen, und zu verhandeln, und durch diese Verhandlung in eine neue organisatorische Form zu bringen. (...) Das wäre solidarische Landwirtschaft.“ (I11:55)

Der **Obstbaubetrieb Apfelsternwarte** (zur Übersicht s. Tab. 26) wurde 2012 gegründet mit der Nutzungsmöglichkeit bestehender Streuobstwiesen und Altanlagen. Über die Jahre wurden auch eigene Flächen erworben und in einem eigens entwickelten Direktsaatverfahren mit vielfältigen Obstbäumen und -sträuchern bepflanzt, die aber noch nicht im Vollertrag sind. 2013 wurde die Kooperativ-Solawi Sterngartenodyssee mitgegründet und mit Obst und Saft beliefert. Da die Solawi sich im Mai 2023 aufgelöst hat, ist I11 auf der Suche nach neuen solidarischen Absatzwegen und wirkt in zwei neuen Projekten in Ostdeutschland mit; eine betriebliche Zusammenarbeit war jedoch zum Zeitpunkt des Interviews noch nicht sicher.

Tab. 26: Betriebsübersicht Apfelsternwarte

Gründungsjahr	2012
Wirtschaftsweise	Biologisch-dynamisch; semi-intensiv, extensiv
Zertifizierung	EU-Bio
Flächenausstattung	24,5 ha Direktsaat-Obstanlagen, darunter 2 ha Aronia; Nutzungsvereinbarungen für Streuobst und Altanlagen
Betriebszweige	Obst
Verarbeitung	Saft (Kooperation)
Zukauf	regelmäßig
Lws. Qualifikation	Freie Ausbildung biologisch-dynamischer Gartenbau
Anzahl arbeitende Personen	Unb.
Lage	ländlich; traditionell Streuobstgegend
Netzwerke	Lokale Obstbauern; NSL

Die **Solawi Sterngartenodyssee** (zur Übersicht s. Tab. 27) bestand bei ihrer Auflösung 2023 aus fünf Betrieben und zahlreichen Abnehmergruppen mit über 500 Ernteteilern zwischen Leipzig, Dresden und Berlin. Für den Obstanteil baute die Apfelsternwarte eigene Äpfel, Birnen, Pfirsiche, Aprikosen und Beerenobst an und pflegte und erntete Streuobst und Altanlagen aus Nutzungsvereinbarungen: in einem guten Jahr etwa 20-30 kg pro Anteil. Bis Dezember konnte dank improvisierter Lagerung eigenes Obst ausgegeben werden. Um die starken Ertragsschwankungen im Streuobst auszugleichen und eine längere Lieferperiode abzudecken, kam nach ein paar Jahren der Wunsch auf, Äpfel zuzukaufen, wodurch regelmäßig etwa 40 kg Frischobst pro Anteil und Jahr erreicht wurden. Die optionale Saft-Komponente umfasste 6 Flaschen Apfelsaft pro Monat aus eigenem Obst. Zusätzlich wurde auf Vorbestellung Fallobst für die eigene Verarbeitung in größeren Mengen günstig abgegeben.

Die Ziele der Solawi waren: eine gesunde Ernährung durch gesunde Pflanzen in einem gesunden und diversen Ökosystem zu ermöglichen; einen Beitrag zur gesellschaftlichen Entwicklung durch Ausbildung sozialer Kompetenzen zu erbringen; die Bildung gemeinschaftlichen Eigentums voranzubringen; und politische Bewusstseinsarbeit gegen monopolistische Tendenzen in der Landwirtschaft wie Landgrabbing u.a. zu leisten.

Tab. 27: Solawi-Übersicht Ex-Sterngartenodyssee

Lebensdauer	2013 bis 2023
Rechtsform	k.A.

Organisationstyp	Typ 2: Kooperations-Solawi
Ein- oder Mehr-Hof-Solawi	Mehr-Hof-Solawi (5 Betriebe)
Mitbestimmung	hoch (basisdemokratische Strukturen, Soziokratie)
Ko-Produktion	mittel
Basisstrategie	Typ 1: Selbstorganisiert
Anzahl Mitglieder	Über 500
Produkte im Obst-Anteil	- Frischobst: Äpfel, Birnen, Pfirsich, Aprikosen, Johannisbeeren u.a.; - Saft (optional): Apfel, Aronia
Beitragsgestaltung	Festbetrag + Möglichkeit der Selbstorganisation in den Abnehmergruppen
Beitragshöhe	k.A.
Anteilsgröße	ca. 40 kg Obst pro Jahr (ca. 1 kg Äpfel plus saisonales Obst je Lieferung) 6 Flaschen Apfelsaft / Monat
Verteilperiode	Obst: September bis April
Verteilfrequenz	Wöchentlich von Ostern bis Weihnachten, danach zweiwöchentlich

Fallzusammenfassung

Die Gründe für die Auflösung der Solawi waren laut dem Befragten Uneinigkeit in der Projektführung und politische Meinungsverschiedenheiten, besonders in Zeiten der Covid-19-Pandemie, und dadurch Vertrauensverlust und Spaltung in der Projektleitung.⁴⁰ Bis dahin war er zwar mit der wirtschaftlichen Entwicklung der Solawi zufrieden gewesen, die ihm eine faire Entlohnung und angenehmes Arbeiten ermöglichte; allerdings steht sein Betrieb nun nach Wegfall der Solawi ohne Einkommenssicherheit da. Unzufrieden war er hingegen mit der Entwicklung der Partizipation und gemeinschaftlichen Verantwortung innerhalb der Solawi, die über die Jahre hinweg immer weiter abnahmen. Gegen die stetige Abnahme des Engagements der Teilnehmer konnte trotz aller Anstrengungen kein dauerhaftes Gegenmittel gefunden werden. Ohne persönliche Beteiligung einer kritischen Masse am Prozess der sozialen Wahrnehmung von Bedürfnissen seien die Ziele von Solawi jedoch nicht erreichbar, weswegen I11 die Solidarische Landwirtschaft in weiten Teilen für tot hält. Nur wenn eine solche Partizipationskultur am Leben gehalten werden könne, sei es auch möglich, solidarischen Obstbau zu betreiben; andernfalls sei das finanzielle Risiko zu hoch, da größere Investitionen und längere Zeiträume nötig seien als im

⁴⁰ Eine Gefahr, die der Befragte generell für gemeinschaftliche Projekte sieht, wenn der einzelne Beteiligte nicht bereit ist, die Gemeinschaft dem politischen Tagesgeschehen überzuordnen!

Gemüse. Rein fachlich hingegen sprächen viele Gründe für die Integration von Obstbäumen in die Landschaft, allein schon aufgrund der vielfältigen Vorteile von Agroforst.

4.1.2.2 Obsthof Rönn und Ex-Solawi Rheinlandobst, Meckenheim, Nordrhein-Westfalen (DE)

„Ich glaube, es steht und fällt am Ende damit: Wie gut ist die Qualität? Und: Hält sich Aufwand und Ertrag die Waage? So wie ganz oft im Leben. Und sowohl auf Mitgliederseite (...) als auch auf Anbieterseite, ist das ganz, ganz wichtig!“ (I12:)

Der **Obsthof Rönn** in Meckenheim bei Bonn ist ein Familienbetrieb, der seit 2016 nach Bioland-Richtlinien arbeitet und vorrangig Apfelanbau in Intensivanlagen mit mittlerweile 38 angepflanzten Sorten betreibt (zur Übersicht s. Tab. 28). Durch ein Projekt der Landwirtschaftskammer Nordrhein-Westfalen zur Förderung von partizipativen landwirtschaftlichen Modellen kam die Idee der Obst-Solawi auf und wurde dann in Eigenregie umgesetzt, das heißt, der Obsthof kümmerte sich um Mitgliederwerbung und -einbindung, die Organisation der Arbeitstage und die Verteilung der Produkte. Daneben bietet der Obsthof eine Apfelbaumpatenschaft mit der Möglichkeit der Selbsternte (*Obsthof Rönn*, 2023).

Tab. 28: Betriebsübersicht Biohof Rönn

Wirtschaftsweise	Biologisch; intensiv
Zertifizierung	Bioland
Flächenausstattung	38 ha: 25 ha Apfel, 1,5 ha Birne, je 0,5 ha Sauerkirsche u. Johannisbeere, 10 ha Vertragsnaturschutz
Betriebszweige	Obst
Verarbeitung	Extern (Saft, Marmelade)
Anteil Solawi am Obst-Absatz	gering
Weitere Absatzwege	Großhandel, ca. 10% Direktvermarktung
Zukauf	k.A.
Lws. Qualifikation	Obstbaumeister, Uni-Abschluss Agrarbetriebswirtschaft
Anzahl arbeitende Personen	k.A.
Lage	Ländlich; Intensiv-Obstbaugegend Rheinland
Netzwerke	k.A.

Die **Solawi Rheinlandobst** (zur Übersicht s. Tab. 29) existierte nur zwei Erntejahre lang und hatte zwischen 38 und 34 Ernteteiler. Die Ziele der Solawi waren, den Konsumenten die Möglichkeit der

Teilhabe am Obstbau zu ermöglichen und so Wissen und Bewusstheit über die Lebensmittelproduktion zu vermitteln, eine Gemeinschaft zu entwickeln, in der gemeinsam gearbeitet und gefeiert wird, und den Betrieb mit Abnahme- und Planungssicherheit für einen Teil der Ernte zu unterstützen. Da es in der Region viel Obstbau gibt, kamen die meisten Mitglieder nicht aus der näheren Umgebung, sondern aus Bonn. Es gab Mitarbeitstage und Hoffeste, allerdings mit wenig Beteiligung von Seiten der Abnehmer. Johannisbeeren und Sauerkirschen konnten selbstständig geerntet werden. Anteile wurden am Hof abgeholt. Ab dem zweiten Jahr wurden auch Arbeitsgruppen eingeführt, die dem Betrieb einen Teil der Organisationsarbeit abnehmen sollten. Dennoch konnte keine wirtschaftlich tragfähige Solawi etabliert werden, weswegen sie nach intensivem Austausch und Beratung mit den Ernteteilern in eine Abokiste umgewandelt wurde, ebenfalls mit Bindung für ein Jahr und mit fixer Kistengröße und -inhalt. Zusätzlich werden Erlebnistage am Hof organisiert, wo die Möglichkeit der Selbsternte besteht. Da die Qualität des Obstes von den Ernteteilern sehr geschätzt wurde, wurde die Abokiste auch gut angenommen. Für Bonn bildete sich sogar eine Abholgruppe, die die Abholung und Verteilung der Kisten selbstorganisiert mit dem Lastenfahrrad durchführt.

Tab. 29: Übersicht Ex-Solawi Rheinlandobst

Lebensdauer	2018 - 2020
Rechtsform	Keine; inoffizielle Vereinbarungen zwischen Produzent und Ernteteiler
Entstehungspfad	Teilumstellung eines bestehenden Betriebes
Gründungsimpuls	Erzeuger
Organisationstyp	Typ 1: Erzeuger-geführt
Ein- oder Mehr-Hof-Solawi	Ein-Hof-Solawi
Mitbestimmung	mittel
Ko-Produktion	mittel
Basisstrategie	Typ 2-: Partizipativ - Serviceorientiert
Anzahl Mitglieder	34-38
Produkte im Obst-Anteil	- Frischobst: Äpfel, Birnen; Kürbisse - Selbsternte: Sauerkirschen, Johannisbeeren; - Apfelsaft
Beitragsgestaltung	- Bieterunde - Einlagen zur Risikoabsicherung
Beitragshöhe pro Anteil	k.A.
Anteilsgröße	- ca. 3 kg Äpfel oder Birnen / 2 Wochen - 5 L Apfelsaft / 8 Wochen

Verteilperiode	Juli-August bis April
Verteilfrequenz	Zweiwöchentlich Apfelsaft: alle 8 Wochen
Logistik	Abholung vom Hof

Fallzusammenfassung

Die Gründe für die Auflösung waren laut der Befragten die geringe Mitgliederzahl und mangelnde Gemeinschaftsentwicklung, wodurch dem Betrieb zu viel Arbeit für zu wenig Umsatz entstand. Für die schwache Beteiligung war Zeitmangel bei den Ernteteilern, aber auch die ländliche Lage des Hofes verantwortlich, da die Mitglieder aus der Stadt einen langen Anreiseweg hatten. Zwischenmenschliche Probleme in den AGs ließen auch diese verkümmern. Zufrieden war I12 mit den menschlichen Kontakten, die durch die Solawi entstanden sind. Sehr negativ erlebt hat sie hingegen das Verhalten der regionalen Gemüse-Solawis, die eine solidarische Kooperation verweigerten und allenfalls unverbindlich Äpfel zukaufen wollten. Generelle Hindernisse seien die vielfältigen Probleme des Pflanzenschutzes im Obstbau, und die geringe Größe der Zielgruppe von bewussten und interessierten Verbrauchern, die bereit sind, den Aufwand einer Solawi-Mitgliedschaft zu tragen. Größeres Potenzial von Obst-Solawis sieht I12, wenn die Initiative von den Ernteteilern ausginge, weil dann mehr Beteiligung zu erwarten sei, sowie in der Verbindung von Obst und Gemüse; auch sollte der Betrieb eine breite Vielfalt an Kern-, Stein- und Beerenobst anbieten und in Stadtnähe liegen.

4.2 Vergleich und Diskussion der untersuchten Fälle

Nachdem die einzelnen Fälle mit ihren Besonderheiten im vorigen Kapitel vorgestellt wurden, erfolgt nun eine vergleichende Analyse und Diskussion. Wiederum sollen zunächst äußere Merkmale (organisationelle sowie Solawi-Daten) der Fälle behandelt werden, bevor die praktischen Erfahrungen der Pioniere und vertiefende Aspekte des Solawi-Konzeptes im Obstbau (Voraussetzungen, Vor- und Nachteile, Herausforderungen und Lösungen, Gründe für die Aufgabe, Erfolgsfaktoren und Praxisempfehlungen sowie Gesamtbewertung) zur Auswertung kommen. Jeder dieser Aspekte (je nach Umfang der Thematik auch die Unterasspekte) wird mit einer Diskussion der gefundenen Ergebnisse abgerundet.

4.2.1 Organisationelle Daten

Hier werden zunächst äußere Merkmale der Organisationen verglichen, die Obstbau für die jeweiligen Solawis betreiben (zur Übersicht s. Tab. 30).

Nicht alle Obst-Solawis werden von landwirtschaftlichen Betrieben versorgt: Vier von zwölf Fällen organisieren ihre Obstproduktion nicht als landwirtschaftlicher Betrieb, sondern als ein oder mehrere Einzelunternehmen.⁴¹ Das sind die drei reinen Streuobst-Solawis, die für die Erzeugung keinen eigenen landwirtschaftlichen Betrieb angemeldet haben, sowie die Solawi Alfter, die für

⁴¹ Sie kooperieren aber mit landwirtschaftlichen Betrieben in der Umgebung und nutzen z.B. deren Lager.

den Obstbau mehrere Selbstständige beauftragt, während der Gemüsebau von einem Betrieb erbracht wird.⁴²

Hinsichtlich der Anbauformen und -intensität verkörpern die untersuchten Fälle eine breite Vielfalt, von intensiven Bio-Plantagen bis extensiven Streuobstwiesen. Gute Frucht, der Metzgerhof und der Biohof Maierhofer arbeiten mit modernen Bio-Intensivplantagen, wobei alle drei Fälle verschiedene Maßnahmen zu Extensivierung im Vergleich mit „herkömmlichen“ Bioplantagen praktizieren. So verzichten sie z.B. auf Hagelschutznetze, reduzieren den Spritzmitteleinsatz, fördern Blühpflanzen, mähen seltener oder pflanzen etwas robustere, starkwüchsige Bäume mit weiterem Baumabstand. Einzig I12 (Ex-Solawi Rheinlandobst) wirtschaftet nach der „Standard-Bio-Methode“ des hochintensiven Plantagenbaus. Dieser Fall ist mit 28 ha Obstbau auch der einzige große Obstbaubetrieb⁴³, während Maierhofer als durchschnittlich und Gute Frucht und Metzgerhof als klein eingeordnet werden können (vgl. Kap. 2.3.3).

Die vier Streuobst-Solawis S'Obst, Waldheim, Kambium und Tübingen betreiben ausschließlich extensiven Obstbau, wie es der Definition von Streuobst entspricht (vgl. Kap. 1.3). Aufgrund der Extensivität ist der Flächenbedarf naturgemäß größer als im Intensivanbau und schwankt zwischen etwa 4 ha (klein; S'Obst, Waldheim) und 10-20 ha⁴⁴ (mittel; Kambium, Tübingen).

In der Mitte zwischen den Polen der Anbauformen befinden sich Apfelglück, Alfter, Scherer und Apfelsternwarte, die eine Kombination aus extensivem und halbintensivem Obstbau in sehr unterschiedlichen Ausprägungen betreiben. Die Einteilung nach Größe ist daher noch schwieriger. Mit 2,5 ha kann Scherer als klein gelten, Apfelglück und Alfter als klein bis mittel und die Apfelsternwarte (Ex) mit 24,5 ha als groß, wobei letztere aufgrund der schwachen Ertragslage der Flächen eher als mittel gewertet werden sollte.

Fünf von zehn aktive sowie beide aufgegebene Solawis sind Bio-zertifiziert, fast alle bei Verbänden, Gute Frucht zusätzlich als Gemeinwohl-Unternehmen. Sämtliche Solawis ohne externe Vermarktung verzichten komplett auf Zertifizierung, da sie ihre Wirtschaftsweise den Mitgliedern direkt kommunizieren können. Außerdem sei das Bio-Label für Streuobst praktisch irrelevant, da dabei der Naturschutzaspekt ohnehin im Vordergrund stehe und die konventionelle oder integrierte Produktionsweise gar nicht in Frage komme. Einzig I01 äußerte sich positiv zur Zertifizierung, die sie für absolut notwendig und als Mindeststandard sämtlicher Landwirtschaft erachtet; Laien verfügten nicht über die Kompetenzen, die ökologische Produktion von der konventionellen sicher zu unterscheiden. Die anderen Betriebe mit externer Vermarktung stehen der Zertifizierung eher neutral gegenüber; die Bio-Standards übererfüllen sie ohnehin freiwillig. I03 und I09 kritisieren die Standards sogar als zu schwach und wenig aussagekräftig, besonders im Obstbau, wo eine starke Konventionalisierung herrsche.

⁴² Die Solawi Alfter will sich 2024 in eine Mitunternehmer-Solawi umwandeln (s. Kap. 4.1.1.7) und die in der Erzeugung Aktiven selbst anstellen. Möglicherweise wird dies mit einer Betriebsgründung verbunden sein, genaueres ist aber nicht bekannt.

⁴³ Die Apfelsternwarte (Ex) hat zwar ebenfalls gut 24 ha Obstbau, die aber zum Großteil nicht ertragreich sind.

⁴⁴ Von denen aufgrund des teilweise schlechten Pflegezustandes der Bäume aber nur ein kleiner Teil beerntet wird.

Nur etwa die Hälfte der Betriebe praktiziert Zukauf von Obst von anderen Bauern oder vom Handel zur Überbrückung von Engpässen: Der Metzgerhof verlängert damit für seine Solawi die Apfelsaison in Jahren, in denen die eigenen Frühsorten zu spät reifen oder die Lageräpfel zu früh zur Neige gehen. Apfelglück kauft regelmäßig für die verschiedenen Vermarktungswege zu und gibt diese Äpfel auch in die Solawi, wenn im Frühjahr das Lagerobst knapp wird; sobald alle Anlagen im Vollertrag sind, soll aber nur noch eigenes Obst ausgegeben werden. Ähnlich sieht das Alfter, wo das Streuobst zu schwache Erträge liefert, um den ganzen Winter über Lagerobst zu haben, und die Lagersituation dies auch nicht erlaubt; zudem sind die Anlagen noch zu jung, um beispielsweise im August durchgehend Erträge zu bringen. Für I08 kann Zukauf von lokalen Biobauern in Jahren mit Totalausfall eine gute Lösung sein, da er von der Versicherung Geld bekommt und die Ernteteiler so weiterhin versorgen kann. Die Apfelsternwarte kaufte Bio-Obst als Grundversorgung für die Ex-Sterngartenodyssee zu, das durch eigenes Streuobst und -Saft ergänzt wurde.

Tab. 30: Vergleich ausgewählter Betriebsdaten

Name Erzeuger	Landw. Betrieb?	Obstbau-Anbauform	Obstbau-Intensität	Fläche Obst	Zertifizierung	Anteil Solawi am Obst-Absatz	Zukauf	Lage (ÖPNV-Anbindung?)	Obstbau-gegend?
Gute Frucht	ja	NS, MS, Strauch	intensiv	2,5 ha	Bio-Austria, Gemeinwohl-Unternehmen	ca. 20%	k.A.	stadtnah	kaum
S'Obst	nein	Streuobst	extensiv	mehrere ha	nein	100% (außer Baumpatenschaften)	nein	k.A.	Streuobst
Kollektivhof Waldheim	ja	Streuobst	extensiv	4 ha	Bio Suisse	ca. 50%	nein	ländlich (schlecht)	Streuobst
Kambium e.V.	nein	Streuobst, Strauch, Wildsammlung	extensiv	18 ha	nein	100%	nein	ländlich	Streuobst
Metzger-Hof	ja	NS, MS	intensiv	2 ha	Bioland	10-50%	bei Knappheit	ländlich (schlecht)	Obstbau
Apfelglück	ja	NS, MS, Strauch, Streuobst	semi-intensiv, extensiv	7,5 ha	Bioland	ca. 10%	bei Knappheit	Obst: ländlich (schlecht)	kaum/ Streuobst
Solawi Alfter e.V.	nein (Gemüsebau ja)	NS, Strauch, Streuobst, Wildsammlung	semi-intensiv, extensiv	ca. 7 ha	nein	100%	im Winter / bis Ertragsbeginn	städtisch (gut)	Obstbau
Biohof Maierhofer	ja	NS, Strauch	intensiv	9 ha	Demeter	gering	bei Totalausfall	ländlich (schlecht)	Obstbau

Streuobst-Solawi Tübingen e.G.	nein	Streuobst, Wildsammlung	extensiv	>10 ha	nein	100%	nein	k.A.	Streuobst
Landw. Betrieb Scherer	ja	MS, HS, Strauch	extensiv	2,5 ha	nein	100%	nein	städtisch	Streuobst
Apfelsternwarte (Ex-Solawi)	ja	(MS?), HS, Strauch	semi-intensiv, extensiv	24,5 ha	EU-Bio	hoch	als Grundmenge	ländlich	k.A.
Obsthof Rönn (Ex-Solawi)	ja	NS, Strauch	intensiv	28 ha	Bioland	gering	nein	ländlich (schlecht)	Obstbau
Legende: NS = Niederstamm, MS = Mittelstamm, HS = Hochstamm, Strauch=Strauchobst									

Diskussion der Ergebnisse

Die Mehrheit der Fälle sind kleine bis mittlere Obsterzeuger. Die Anbauintensität kann in drei Gruppen eingeteilt werden, die durch je 4 Fälle vertreten sind: Plantage (intensiv), Streuobst (extensiv) und Mischformen (semi-intensiv). Sämtliche aktive Solawis bemühen sich um die weitere Ökologisierung und Extensivierung des Obstbaus, obwohl sie bereits nach Bio-Standards wirtschaften und etwa zur Hälfte auch zertifiziert sind. Insgesamt zeigt sich also, dass die untersuchten Fälle dem Solawi-Gedanken der biologischen Vielfalt (Kraiß et al., 2016; vgl. auch Kap. 2.2.2) weitgehend folgen.

Wie die drei Streuobst-Solawis zeigen, braucht es für die Nutzung von Streuobst keinen landwirtschaftlichen Betrieb. Dass Solawis ohne eigenen landwirtschaftlichen Betrieb geführt werden, wurde in der Literatur so nicht gefunden. Strüber et al. (2023, S. 36) unterscheiden lediglich zwischen Ein- und Mehr-Hof-Solawis, beide Kategorien passen jedoch nicht für die besagten Fälle. Daher schlägt diese Arbeit vor, den Typ der „Kein-Hof-Solawi“ in das Kategoriensystem aufzunehmen. Es ist aber fraglich, ob diese Kategorie abseits von Streuobst-Solawis Relevanz hat.

Bezüglich Zertifizierung berichten Strüber et al. (2023, S. 85), dass Solawis zur überwiegenden Mehrheit biologisch wirtschaften, jedoch oft auf die Zertifizierung verzichten, sofern sie nicht für ihre externe Vermarktung darauf angewiesen sind. Voll-Solawis mit 100% internem Verbrauch hingegen ersetzen die Zertifizierung oft durch Transparenz und intensive Einbindung der Mitglieder (ebd.). Beides trifft auf die untersuchten Fälle zu. Zudem ist für Streuobstwiesen das Bio-Siegel eher irrelevant, da diese generell extensiv und naturbelassen bewirtschaftet werden. Außerdem haben die untersuchten Streuobst-Solawis größtenteils nur Nutzungsvereinbarungen für die Flächen und sind daher nicht verantwortlich für deren Bio-Status.

Was den Zukauf angeht, der von etwa der Hälfte der Fälle praktiziert wird, sehen Strüber et al. (2023, 148f) eine unter Solawis weit verbreitete Option zur Angebotsweiterung. Erfolgt dieser zu Marktkonditionen, könne dies jedoch den Vorwurf begründen, das Solawi-Konzept zu korrumpieren, um selbst überleben zu können. Dieser Zielkonflikt lasse sich abmildern, indem der Zukauf mit Solidarelementen verknüpft wird: So könne ein Abonnement mit Mindestlaufzeit abgeschlossen oder eine verbindliche Kooperation mit Risikoteilung eingegangen werden (ebd.). Da die untersuchten noch aktiven Obst-Solawis sich eher punktuell bzw. bis zum Ertragsbeginn der eigenen Anlagen mit Zukäufen behelfen, scheinen diese Optionen aber weniger relevant. Aber auch für marktkonforme Zukaufbeziehungen präsentieren Strüber et al. (2023, 149f) Vorschläge, um diese Solawi-näher zu gestalten, wie Transparenz und klare Trennung der eigenen von den gekauften Produkten, die quantitative Begrenzung des Anteils der Zukaufprodukte oder die Bevorzugung regionaler Partner mit ökologisch und sozial möglichst nachhaltigen Anbauweisen.

4.2.2 Solawi Eck-Daten

Wie die Übersicht in Tab. 31 zeigt, befinden sich mit fünf Fällen die meisten der aktiven Solawis in der Altersgruppe 1-3 Jahre, gefolgt von vier Fällen von 4-5 Jahren. Nur die Streuobst-Solawi Tübingen ist mit 8 Jahren noch älter und läuft laut I09 bisher sehr stabil. Auch I10 hat ca. 10 Jahre Erfahrung mit Obstbau für Solawis, die aktuelle (Mannheim-Süd) ist allerdings erst ein Jahr alt. Die älteste Solawi mit Obstbau (Ex-Sterngartenodyssee) hat sich 2023 nach zehn Jahren Aktivität aufgelöst. Die Befragten der 1-3 Jahre alten Solawis berichten von teilweise noch fehlender

Arbeitsroutine und vielfältigem Lernbedarf in der Organisation der Obstsolawi, während die älteren Solawis bereits routinierter sind und nicht mehr über „Anfängerprobleme“ klagen (s.a. Kap. 4.2.5).

Wie bereits oben erläutert, sind drei Streuobst-Solawis ohne eigenen Betrieb oder Hof organisiert. Es gibt fünf Ein-Hof-Solawis und zwei Mehr-Hof-Solawis. Sieben Solawis sind als Typ 1 organisiert (erzeugergeführt), drei sind Typ 2 (Kooperativ-Solawi) und bisher keine als Mitunternehmerin (wobei die Solawi Alfter eine Umstellung auf letzteres plant). Als Basisstrategie zur Bewältigung der Mitglieder-Anforderungen wählen die meisten Typ 3 (serviceorientiert); dies sind dieselben Solawis, die auch erzeugergeführt sind. Mannheim-Süd ist hier mit Typ 2 (partizipativ) eine Ausnahme, da der Scherer-Hof bewusst auf eine hohe Mitsprache der Mitglieder setzt. Bei Alfter und der Obst-SoLaWitz wurde Mischtyp 1-2 identifiziert, da hier die vergleichsweise höchsten Anforderungen an die Mitglieder gestellt werden, aber unklar ist, wie genau die Entlastung praktiziert wird. Die meisten untersuchten Solawis wurden durch Erzeuger gegründet, nur bei drei waren auch Verbraucher beteiligt.

Tab. 31: Vergleich ausgewählter Solawi-Daten I

Name Solawi (Name Erzeuger)	Alter in Jahren	Rechtsform Solawi	Organisationstyp	Zahl der Höfe	Basisstrategie	Gründungsimpuls
Erdapfel C'est Lawi (Gute Frücht u.a.)	5	-	Typ 1	2	Typ 3	Erzeuger
S'Obst	4	-	Typ 1	0 ⁴⁵	Typ 3	Erzeuger
Igel-Chorb (Kollektivhof Waldheim)	4	-	Typ 1	1	Typ 3	Erzeuger
Obst-SoLaWitz (Kambium e.V.)	3	e.V.	Typ 2	0	Typ 1-2	Erzeuger
Apfelsolawi Rußmaier (Metzgerhof)	2	-	Typ 1	1	Typ 3	Erzeuger
StadtSolawi Göttingen (Apfelglück)	1	-	Typ 1	1	Typ 3	Erzeuger
Solawi Alfter e.V.	3	e.V.	Typ 2	1	Typ 1-2	Erzeuger & Verbraucher
SoLaKo e.V. (Biohof Maierhofer u.a.)	4 ⁴⁶	e.V.	Typ 2	5	Typ 2	Erzeuger & Verbraucher

⁴⁵ „Kein-Hof-Solawi“: s.a. Kap. 4.3.1

⁴⁶ Zahl der Jahre, seit der Hof Teil der Solawi ist; die SoLaKo existiert seit 2014.

Streuobst-Solawi Tübingen	8	(e.G.) ⁴⁷	Typ 1	0	Typ 3	Erzeuger
Solawi Mannheim-Süd (Landw.betrieb Scherer)	1 ⁴⁸	-	Typ 1	1	Typ 2	Erzeuger & Verbraucher
Ex-Sterngartenodyssee (Apfelsternwarte)	10	k.A.	Typ 2	5	Typ 1	Erzeuger
Ex-Solawi Rheinlandobst (Obsthof Rönn)	2	-	Typ 1	1	Typ 2-3	Erzeuger
Legende: Organisationstyp: Typ 1: erzeugergeführt; Typ 2: Kooperation; Typ 3: Mitunternehmerschaft Basisstrategie: Typ 1: selbstorganisiert; Typ 2: partizipativ; Typ 3: serviceorientiert						

Sechs der aktiven Solawis bieten zusätzlich zum Obst noch eigenes Gemüse an. Die anderen vier bieten zumindest die Möglichkeit, Gemüse-Anteile von benachbarten CSAs am selben Ort abzuholen. Einzig der Ex-Solawi Rheinlandobst war es trotz wiederholter Bemühungen nicht gelungen, Zugang zu einem Gemüseanteil zu schaffen (s.a. Kap. 4.2.6). Vier der Fälle bieten getrennte Obst- und Gemüseanteile an, zwei bieten gemischte Kisten, die restlichen vier sind reine Obst-Solawis und bieten nur einen Obstanteil (vgl. Tab. 32).

Die wenigsten Obstanteile haben aktuell die Erdapfel C'est Lawi und der Igel Chorb mit je ca. 20 vergeben, wobei bei ersterer halbe Anteile mit eingerechnet sind. Die anderen Solawis bewegen sich zwischen 40 und 160 Anteilen. Die Ex-Solawi Sterngartenodyssee lag mit über 500 Obstanteilen weit außerhalb des Feldes und die Ex-Solawi Rheinlandobst mit 34 Anteilen deutlich im unteren Bereich.

Bei der Diversität der Obstarten und -sorten setzen fast alle Fälle auf mittlere bis hohe Vielfalt: Viele Solawis versuchen, möglichst alle für das Klima geeigneten Arten von Kern- und Steinobst anzubauen. Einige Fälle widmen sich auch dem Anbau von Beerenobst mit verschiedenen Arten. Bisweilen werden auch echte Raritäten angeboten. Nur Metzgerhof, Maierhofer und I12 (Ex-Solawi), die mit älteren Intensivobstanlagen arbeiten, sind aufgrund der (früheren) Orientierung auf Markto bstbau stark auf Äpfel spezialisiert. Aufgrund des langsamen Wachstums der Obstgehölze ist eine Diversifizierung der angebauten Obstarten für diese Betriebe aber nur langfristig zu erreichen (s.a. Kap. 4.2.5.2). Eine fortschreitende Diversifizierung der Sorten lässt sich aber über alle Fälle beobachten. Besonders die Solawis mit Streuobst tun sich durch eine sehr hohe Sortenvielfalt hervor, von der auch die Ernteteiler profitieren.

Die Solawis unterscheiden sich zum Teil stark in Größe, Verteilung und Beitragsgestaltung der Obstanteile (siehe auch die einzelnen Fallbeschreibungen in Kap. 4.1). Vom Festbetrag über die Bieterunde bis zum freien Beitrag nach Selbsteinschätzung sind verschiedene Beitragsmodelle

⁴⁷ Es existiert zwar eine e.G., die Ernteteiler sind aber nicht deren Genossen, sondern nur über informelle Vereinbarungen mit der e.G. verbunden; die e.G. fungiert sozusagen als Erzeugergenossenschaft für die Solawi.

⁴⁸ Hier nur das Alter der aktuellen Solawi (Mannheim-Süd), obwohl der Hof mit seinem Obst bereits knapp 10 Jahre Solawi-Erfahrung hat.

vertreten. Die überwiegende Mehrheit der Fälle hat eine Form des solidarischen Ausgleichs unter den Ernteteilern eingebaut, manche nehmen zusätzlich eine Pauschale oder einmalige Einlage für die Solawi-Organisation. Auch die Höhe der Beiträge bzw. Richtwerte ist sehr weit gestreut und hängt eng mit der Gestaltung der Ernteanteile zusammen: Die beiden Solawis mit gemischten (Obst-und-Gemüse-) Anteilen verlangten im Erntejahr 2023/24 90-100 € pro Monat, was aber aufgrund des gemischten Inhalts nicht vergleichbar ist mit den reinen Obstanteilen der anderen Fälle. Letztere bewegen sich zwischen monatlich 5,20 € (I05/Apfelsolawi Rußmaier) und 45 € (Erdapfel C'est-LaWi), die meisten im Bereich von 16-35 €.

Ebenso variieren die Anteilsgrößen, verbunden mit der Verteilfrequenz, stark. Die kleinsten Anteile vergibt die Apfelsolawi Rußmaier mit zweiwöchentlich 1 kg (ausschließlich) Äpfeln, am meisten gibt es bei der Streuobst-Solawi Tübingen mit wöchentlich ca. 2,5 kg Obst⁴⁹. Manche Solawis staffeln die Frequenz der Kistenausgabe auch nach Saison: in der Haupterntezeit (Sommer-Herbst) z.B. wöchentlich, in der Nebensaison zweiwöchentlich und im Winter ggf. nur einmal pro Monat. Immer mitgedacht werden muss das saisonal wechselnde Angebot der Obstarten: Äpfel als häufigste Obstart wiegen pro Portion mehr, haben aber einen geringeren Marktwert als z.B. Kirschen oder Mirabellen; Beerenobst wiegt noch weniger und benötigt sehr viel Handarbeit, wird also meist zu sehr hohen Preisen gehandelt. Daher werden die Anteilsgrößen bei vielen Solawis sehr flexibel gehandhabt und z.B. in der Kirschenzeit von manchen Erzeugern kleinere Anteile geliefert⁵⁰. Verkomplizierend kommt hinzu, dass die Anteile nicht nur Frischobst, sondern teilweise auch Saft und Verarbeitungsprodukte beinhalten, besonders in der obstarmen Zeit von Winter bis Frühling. Diese Zugaben sind bei den unterschiedlichen Solawis in Art und Menge so vielfältig, dass ein Vergleich schwerfällt.

Zur Verdeutlichung der Vielfalt der Ansätze bei der Gestaltung der Anteilsgrößen und Beiträge sind hier einige Beispiele angeführt:

- Die Erdapfel C'est LaWi orientiert sich bei den Ausgabemengen strikt am Marktwert, den sie für die gleichen Produkte in der Direktvermarktung verlangt. In den Anfangsjahren der Solawi stützte sie sich bei der Gestaltung der Anteilsgröße auf statistische Durchschnittsverbräuche der Bevölkerung; dennoch ist den meisten Ernteteilern ein ganzer Obstanteil zu viel, weswegen sie nach einer Weile meist auf halbe Anteile wechseln. Im Vergleich der untersuchten Obst-Solawis hat die Erdapfel C'est-LaWi den teuersten Obstanteil und möglicherweise auch den größten (s. Fußnote 49).
- I02 merkt an, dass weder zu wenig noch zu viel noch Obst in den Kisten sein sollte, da beides zu Unzufriedenheit der Ernteteiler führen kann. Auch um die Erntekosten gering zu halten, sollte möglichst nur die jeweils gebrauchte Menge geerntet werden.
- I03 berechnet von Zeit zu Zeit den theoretischen Marktwert der Körbe, um einen Vergleichswert zu haben. Mengenmäßig werden pro Anteil etwa 600 Gramm Kirschen (in Jahren mit geringem Befall durch die Kirschessigfliege), ein Kilo Zwetschgen oder 1,2 kg Äpfel oder Birnen geliefert. Falls vorhanden, werden jeweils zwei Sorten gegeben, um ein wenig Abwechslung zu bieten. Außerdem wird der Obst-Korb nicht im Vorhinein für die

⁴⁹ Möglicherweise ist der Obst-Anteil der Erdapfel C'est-LaWi noch größer, da er derjenige mit dem höchsten Beitrag ist und die Liefermengen sich am Marktwert orientieren; allerdings liegen dem Autor weder Informationen über exakte Marktpreise noch die ungefähre Liefermenge vor.

⁵⁰ Mehr als 1 kg Süßkirschen pro Woche ist laut I09 für einen durchschnittlichen Haushalt ohnehin zu viel.

ganze Saison finanziert, sondern erst zu Saisonende pro gelieferten Korb abgerechnet. Dadurch soll der hohen Ertragsunsicherheit im Streuobst Rechnung getragen werden. Es handelt sich hier also eher um eine Abokiste mit verbindlicher Abnahme, die zusätzlich zum Gemüse-Anteil für ein Jahr bestellt werden kann (s.a. Kap. 4.2.5.2).

- I06 möchte grundsätzlich das Obst in der Solawi durchschnittlich etwas günstiger abgeben als in der externen Vermarktung. Der Richtwert für den Obstanteil ist ein Versuch und beruht auf seiner persönlichen Schätzung. Sollte sich herausstellen, dass er damit nicht wirtschaftlich arbeiten kann, behält er sich vor, die Obstmenge in den Kisten in Zukunft zu reduzieren. Allerdings rechnet er damit, dass er den Richtwert in den nächsten Jahren anheben kann, wenn Obstmenge und -vielfalt in den Kisten steigen, weil weitere Obstkulturen in Ertrag kommen.
- Die Solawi Alfter peilt an, gemischte Anteile von etwa ein Drittel Obst zu zwei Dritteln Gemüse zu liefern.
- Bei der SoLaKo werden die Anteilstypen auffallend stark ausdifferenziert. So gibt es neben den reinen Anteilen (Gemüse, Obst, Brot etc.) auch zwei verschiedene Saftanteile und einen Obstprodukte-Anteil „Fruchtiges im Glas“, jeweils mit eigenen Verteilfrequenzen, -perioden und Richtwerten. Damit soll der hohen Zahl der Erzeugerbetriebe in der SoLaKo Rechnung getragen werden: Ein Anteil kommt meist nur von einem Hof. Beim Obstanteil schließen sich zwei Betriebe (Maierhofer und ein anderer Obstbaubetrieb) zusammen und liefern abwechselnd die Obstkisten aus (s.a. Fallbeschreibung).
- I10, der generell mehr Vielfalt als Masse bieten kann, legt sich nicht auf eine Anteilsgröße fest, sondern fügt dem gemischten Anteil portionsweise das jeweilige Obst der Saison bei.
- Manche Solawis (z.B. S'Obst, Obst-SoLaWitz) stellen, soweit verfügbar, zusätzliche Kisten mit nur leicht beschädigtem Obst (Fallobst) zur freien Entnahme in die Abholräume; das Obst kann zur eigenen Verarbeitung kostenlos mitgenommen werden.
- Bei einigen Solawis (S'Obst, Igel-Chorb) ist Saft nicht Teil des Obstanteils, sondern kann je nach Bedarf und Verfügbarkeit zusätzlich bestellt werden. Bei der Sterngartenodyssee wurde die Saftzugabe von einem festen zu einem optionalen Teil des Ernteanteils umgewandelt, um mehr Flexibilität zu bieten.

Abgesehen von der Verteilfrequenz werden verschiedene Verteilperioden praktiziert: Am oberen Ende des Spektrums befindet sich die ganzjährige Verteilung der Obstanteile, die von drei der untersuchten Solawis praktiziert wird (ggf. mit Staffelung der Frequenz je nach Saison); alle anderen beschränken die Lieferung auf einen Zeitraum zwischen 6 und 10 Monaten, meist von Sommer/Herbst bis Winter/Frühling – Beginn und Ende der Verteilperiode kann je nach Witterung und Ertrag auch von Jahr zu Jahr schwanken. I10 ist der einzige Fall, der mangels größerer Flächen und Lagermöglichkeiten keine Grundversorgung durch Äpfel bereitstellen kann. Stattdessen konzentriert er sich auf Vielfalt und Obst-Raritäten, wodurch es ihm dennoch gelingt, eine sechsmonatige Obstversorgung von Juni bis November zu gewährleisten. Manche Solawis liefern nur einen Teil des Jahres Obst, aber ganzjährig Gemüse.

Die meisten Solawis gewähren keine halben Obstanteile, sondern bieten eher kleinere Anteile; Ernteteiler mit höherem Verzehr können einfach mehrere Anteile zeichnen. Bei anderen haben sich größere Anteile mit der Option auf Halbierung bewährt. In der Regel entnehmen bei den untersuchten Fällen die Mitglieder ihre Produkte nicht eigenständig aus einem Depot, sondern erhalten vorgepackte Kisten zum Abholen. Für die Streuobst-Solawi Tübingen hat es sich jedoch

bewährt, bei der Ausgabe von Eingemachtem wie Marmeladen oder Flüssigem wie Saft und Essig den Mitgliedern Wahlmöglichkeit zu lassen, indem eine Auswahl an Sorten angeboten wird, von der eine festgelegte Anzahl pro Anteil ausgewählt werden kann.

Tab. 32: Vergleich ausgewählter Solawi Eck-Daten II

Name Solawi (Name Erzeuger)	Zahl der Ernteanteile	halbe Anteile?	Vielfalt Frischobst	Vielfalt Verarbeitetes	Größe Obstanteil	Verteilfrequenz Obstanteil	Verteilperiode	Beitragsgestaltung	Beitragshöhe Obstanteil
Erdapfel C'est Lawi (Gute Frucht u.a.)	ca. 65 (davon 20 Obst, 45 Gemüse)	ja	hoch	hoch	orientiert am Marktwert	wö/2wö/mo (nach Saison)	ganzjährig	Festbetrag	45€/Mo
S'Obst	40-90 (nur Obst)	nein	sehr hoch	gering	1-1,5kg	wö	Jun-Dez	Richtwert (Selbsteinschätzung)	190€/a (~16€/Mo)
Igel-Chorb (Kollektivhof Waldheim)	ca. 65 (davon 20 Obst, 45 Gemüse)	nein	mittel	gering	ca. 1 / 2 / 3 kg	wö / nach Verfügbarkeit	Mai-Dez (Obst: Aug-Jan)	Festbetrag	7 /13 /19 Fr. pro Korb*
Obst-SoLaWitz (Kambium e.V.)	ca. 60 (nur Obst)	ja	sehr hoch	mittel	ca. 1,5kg	wö	Jun-Mär	Bieterunde	35€/Mo
Apfelsolawi Rußmaier (Metzgerhof)	ca. 160 (nur Obst)	nein	gering	-	1kg	2wö	Sep-Mai	Bieterunde + Hofpauschale	5,20€/Mo
StadtSolawi Göttingen (Apfelglück)	ca. 135 (davon 55 Obst, 80 Gemüse)	nein	hoch	gering	ca. 2kg	wö	ganzjährig (Obst: Mai-Feb)	Bieterunde	30€/Mo
Solawi Alfter e.V.	ca. 100 (gemischt)	nein	hoch	gering	2/3 Gemüse, 1/3 Obst	wö	ganzjährig	Bieterunde + Direktkredit	100€/Mo (gemischt)
SoLaKo e.V. (Biohof Maierhofer)	112 (davon 52 Obst, 26 Saft, 19 Aroniasaft, 15 Eingemachtes)	nein	gering (Sorten: mittel)	hoch	2kg	2wö	ganzjährig (Obst: Sep-Apr)	Richtwert (Selbsteinschätzung) + Vereinsbeitrag	7,50€/Mo

Streuobst-Solawi Tübingen	ca. 80 (nur Obst)	nein	sehr hoch	hoch	ca. 2,5kg	wö/2wö (nach Saison)	ganzjährig	Richtwert (Selbsteinschätzung)	30€/Mo
Solawi Mannheim- Süd (Landw.betrieb Scherer)	60 (gemischt)	nein	sehr hoch	mittel	variabel	wö	Feb-Nov (Obst: Jun-Nov)	Festbetrag + Solidartopf	90€/Mo (gemischt)
Ex- Sterngartenodyssee (Apfelsternwarte)	>500 (nur Obst; weitere Anteile k.A.)	k.A.	gering (Sorten: hoch)	gering	ca. 1kg	wö	Sep-Apr	Festbetrag + optional Bieterunde	k.A.
Ex-Solawi Rheinlandobst (Obsthof Rönn)	34 (nur Obst)	k.A.	gering (Sorten: mittel)	gering	3kg	2wö	Jul-Apr	Bieterunde + Einlage	k.A.
Legende: wö= wöchentlich; 2wö=zweiwöchentlich; mo=monatlich; * Nur gelieferte Körbe werden bezahlt									

Diskussion der Ergebnisse

Die Altersverteilung zeigt, dass Obst-Solawis ein junges Phänomen sind. Laut Strüber et al. (2023, S. 35) sind Solawis ab fünf Jahren „meist durch bewährte Routinen in den betrieblichen Abläufen gekennzeichnet.“ Ab welchem Alter eine Obst-Solawi als routiniert gelten kann, kann hier nicht abschließend beantwortet werden. Die ersten drei bis fünf Jahre sollten als Aufbau- und Entwicklungsphase betrachtet werden, in der viele grundlegende organisatorische Fragen geklärt, Erfahrungen gemacht und Strukturen geschaffen werden müssen.

Die Mehrheit der Solawis sind zugleich erzeugergeführt und serviceorientiert. Das heißt, die Ernteteiler verbindet keine formelle Rechtsform und sie werden auch relativ wenig beansprucht, sich aktiv einzubringen. In sämtlichen Fällen ging die Gründung der Solawi von den Erzeugern bzw. obstbaulich Tätigen (z.B. Baumwarte, Streuobstaktivisten) aus, in drei Fällen waren auch Verbraucher an der Gründung beteiligt. Dies könnte den hohen Anteil an erzeugergeführten Solawis erklären: Wenn die Erzeuger schon Hauptakteure der Gründung waren, liegt es nahe, dass sie auch an der weiteren Führung der Solawi großen Anteil haben (vgl. z.B. Strüber et al., 2023, 30f). Es gibt aber auch andere Typen-Kombinationen, z.T. mit Rechtsform wie e.V. oder e.G., und auch Entwicklungen können beobachtet werden, wie z.B. die geplante Umwandlung einer Kooperations- in eine Mitunternehmer-Solawi (Alfter).

Bei der praktischen Umsetzung der Ernteanteile wird deutlich, dass die Kombination mit Gemüse eine Konstante ist: Sei es durch Eigenanbau/Kooperation innerhalb der Solawi oder durch die Nachbarschaft zu Gemüse-Solawis, deren Abholraum mitbenutzt werden kann oder zumindest in strategischer Nähe zum eigenen Abholraum liegt, alle noch aktiven Fälle (und einer der aufgegebenen) haben ihren Mitgliedern den Zugang zu solidarisch angebautem Obst und Gemüse ermöglicht. Dies verdeutlicht einmal mehr, dass Gemüse ein sehr beliebtes und erfolgreiches Produkt für Solawis darstellt.

Die Gestaltung der Obstanteile variiert stark: Einige Solawis bieten nur Obst, andere gemischte Anteile, wieder andere sind Gemüse-Solawis mit einem zusätzlichen Obst-Anteil oder bieten eine ganze Liste verschiedener Anteile an. Separat wählbare Anteile reflektieren die individuelle Präferenz der Verbraucher, da laut I01 viele Menschen wenig bis gar kein Obst essen. Für die Solawi Mannheim-Süd hingegen haben sich gemischte Anteile bewährt, da sie die Flexibilität der Erzeuger erhöhen: In der obstarmen Zeit im Winter und Frühling kann die Kiste sehr gut durch Wintergemüse, aber auch Marmeladen, Honig oder Eier gefüllt werden; auch im Sommer lässt sich bei Ertragspausen einzelner Kulturen gut zwischen Obst und Gemüse ausgleichen und so ein kontinuierliches Angebot sicherstellen.

Die Produktvielfalt innerhalb der Anteile unterscheidet sich ebenfalls stark je nach Solawi. Insgesamt ist jedoch festzustellen, dass Diversifizierung der Arten und/oder Sorten eine große Rolle einnimmt und zusätzlich oft verarbeitete Produkte angeboten werden. Alle untersuchten Fälle widersetzen sich zu gewissem Grade den Trends der Spezialisierung und Rationalisierung des Obstbaus, was vor dem in der Einleitung beschriebenen Hintergrund der aktuellen Probleme im Obstbau bemerkenswert ist. Zudem verspricht höhere Anbaudiversität eine größere Resilienz gegenüber Störungen (s.a. Kap. 4.2.5).

Es gibt unterschiedliche Anteilsgrößen und Verteilfrequenzen, dementsprechend variiert auch die Höhe der Monats- bzw. Jahresbeiträge stark. Sämtliche Fälle decken eine Obstversorgung

über mindestens 6 Monate ab, drei Solawis sogar ganzjährig. Bis auf einen Fall versuchen alle Solawis, mindestens bis Weihnachten Frischobst liefern zu können, viele auch deutlich länger. Fast alle verlängern den Zeitraum der Verfügbarkeit nach hinten durch Lagerung und/oder Verarbeitungsprodukte, einige auch nach vorne durch Beerenobst und andere Spezialitäten im Frühsommer. Solawis mit kürzerer Verteilperiode als sechs Monate wurden nicht gefunden.⁵¹ Ob diese nicht existieren oder nur nicht mit ihrem Obst-Angebot werben und daher nicht gefunden werden konnten, ist nicht bekannt. Sicher bekannt ist, dass es einige Solawis mit zumindest punktuellem Obstversorgung gibt (vgl. Kap. 2.4). Über Art und Umfang dieser Obstversorgung ist jedoch nichts bekannt. Es wäre interessant, diesen eher marginalen Obstbau besser zu erforschen, um herauszufinden, wie dieser funktioniert und welche Rolle das Obst in Solawis spielt, die keine umfassende Versorgung damit anstreben.

Da die Mehrheit der untersuchten Solawis eine Kombination von Obst, Gemüse und teilweise weiteren Produkten anbietet, ist der Begriff „Obst-Solawi“ unpräzise und nur für solche Fälle zutreffend, die ausschließlich Obst anbieten. Für Solawis mit einem Angebot aus Obst und Gemüse bietet sich die Bezeichnung „Obst-&-Gemüse-Solawi“ an. Für Solawis mit noch breiterem Angebot wird es unpraktisch, alle Produktgruppen in der Bezeichnung zu führen.⁵² Überdies ist zu entscheiden, ab welchem Umfang der Versorgung welcher Begriff geführt werden sollte. Anhand obiger Ergebnisse schlägt der Autor vor, erst ab einem Versorgungszeitraum von 4 Monaten regelmäßiger Obst-Lieferungen von Obst-Solawis in den verschiedenen Ausformungen zu sprechen.

Die Vielfalt der Umsetzungsformen unterstreicht, dass Solawi ein Gemeinschaftsprojekt ist, in der die individuellen Bedürfnisse von allen, Produzenten wie Konsumenten, eingebracht und Lösungen für deren Befriedigung ausgehandelt werden. Daher ist es nicht verwunderlich, dass unterschiedliche Gemeinschaften zu unterschiedlichen Lösungen kommen. Außerdem sind die in diesem Kapitel diskutierten Werte potenziell veränderlich, da Rahmenbedingungen wie Zugang zu Land und Arbeitskräften sowie die Bedürfnisse aller Beteiligten sich ändern können. Doch auch organisationale Strukturen von Solawis sind dynamisch und können laufend von innen weiterentwickelt werden, um sich an veränderte innere und äußere Bedingungen anzupassen: Solawis sind Lernende Organisationen (Strüber et al., 2023, 41ff). Daher kann eine Momentaufnahme wie in dieser Arbeit vorgelegt zwar versuchen, die aktuelle Obst-Solawi-Landschaft abzubilden, aber keine Prognosen für die Zukunft abgeben.

4.2.3 Voraussetzungen für Obst-Solawis

Alle Befragten nannten eine oder mehrere Voraussetzungen, die gegeben sein müssen, um Solidarischen Obstbau betreiben zu können:

- Zehn von zwölf Fällen nannten Flächen oder Flächen mit Obstanlagen als Voraussetzung. Die drei Fälle, die nur Flächen ohne Obstertrag voraussetzten, ergänzten dies durch die Notwendigkeit der langfristigen Verpflichtung für das Projekt, der langfristigen

⁵¹ Nicht kontinuierliche und nicht bedarfsdeckende Obstversorger, d.h. mit weniger als 4 Monaten Obstversorgung im Jahr, wurden ohnehin durch die Fallauswahl ausgeschlossen; s. Kap.3.1.

⁵² Zur mangelhaften Eignung des Begriffs „Vollversorgung“ s. Fußnote⁶ auf S.3.

Flächenpacht (oder Eigentum) oder zumindest eines Planes, wie die Zeit bis zum Ertragsbeginn gestaltet werden kann.

- Fünf Fälle führten an, es müsse in der Region ausreichend interessierte und engagierte Nachfrager des solidarisch erzeugten Obstes geben.
- Fünf Fälle nannten Wissen bzw. Können als Voraussetzung. I01 betont explizit eine solide Ausbildung im Obstbau, um Produktionsfehlern oder -ausfällen vorzubeugen. I02, I04 und I07 setzen Wissen über Streuobstbau, insbesondere Baumschnitt, voraus. Für I07 ist zudem Wissen über vielfältige und zum Teil ungewöhnliche Obstkulturen wichtig, oder zumindest die Bereitschaft, sich das jeweilige Wissen anzueignen.
- Für fünf Fälle ist eine Voraussetzung, dass die Erzeuger sich auf intensive menschliche Kontakte einlassen und diese auch am Hof begrüßen wollen. I08 sprach allgemeiner von der Notwendigkeit, das komplexe solidarische Modell als Ganzes zu befürworten und nicht nur einen neuen Vermarktungsweg zu suchen.
- Weitere Voraussetzungen, die vereinzelt genannt wurden, sind Produktqualität, Begeisterung für die Tätigkeit, eine lebendige Gemeinschaftskultur und ein funktionierender Gemüsebau als Ergänzung zum Obst.

Diskussion der Ergebnisse

Unter den Voraussetzungen bilden sich vier Hauptthemen heraus: Flächen (idealerweise bereits mit ertragsfähigen Obstanlagen), menschliche Akteure, Wissen bzw. Können und Bereitschaft zu zwischenmenschlichem Kontakt. Diese vier Bereiche überlappen sich zum Großteil mit den drei Voraussetzungen für CSA, die Groh et al. (1998/2013, S.21–33) beschreiben: 1) Ein landwirtschaftliches Konzept, worunter sie eine nachhaltige und ganzheitliche Kreislaufwirtschaft in Verbindung mit dem biodynamischen Gedanken des Hoforganismus verstehen; 2) Freies Land, um Nahrungsmittel anzubauen; 3) Menschen, die das solidarische Konzept gemeinsam umsetzen wollen.

Punkt 1 (landwirtschaftliches Konzept) wurde von den Befragten kaum berücksichtigt und möglicherweise mit dem Solidarischen Konzept gleichgesetzt. Das Einverständnis mit dem Solidarischen Konzept kann als gegeben vorausgesetzt werden, da nur solche Initiativen befragt wurden, die nach solidarischen Prinzipien wirtschaften. Allerdings wurde bereits weiter oben festgestellt, dass dies von manchen etwas freier interpretiert wird, wie am Beispiel des Kollektivhof Waldheim ersichtlich, der Obst-Abos ohne Solidarelemente als Ergänzung zum solidarischen Gemüseanteil vergibt. Zudem ist die Solidarische Landwirtschaftsbewegung heute weniger spirituell motiviert als zur Gründerzeit, aus der auch der oben zitierte, stark anthroposophisch geprägte Text von Groh et al. stammt. Stattdessen fand Gruber (2020, S. 52–53) politische Werthaltungen (Stichworte Umweltschutz und sozial-ökologische Transformation) an erster Stelle der Leitvorstellungen von Solawi-Akteuren, während spirituelle und religiöse Beweggründe auf den zweiten Platz abstiegen. Dennoch ist die von mehreren Befragten vorgetragene Voraussetzung der Bereitschaft zum intensiven menschlichen Kontakt ein Hinweis auf dieses besondere landwirtschaftliche Konzept. Offenbar empfinden einige Befragte den neuen Betriebsalltag als so verschieden vom herkömmlichen, dass sie Erzeugern, die von der persönlichen Neigung her nicht gerne mit Menschen arbeiten, stark davon abraten.

Punkt 2 (Land) ist möglicherweise die offensichtlichste Voraussetzung, da sie am häufigsten genannt wurde. Neu ist hier der Umstand, dass die Flächen möglichst schon mit Obstanlagen im

ertragsfähigen Alter bestückt sein sollten. Die langen, unproduktiven und damit teuren Wartezeiten, bis Obstgehölze in Ertrag kommen, sind in Kap. 2.3.3 dargelegt worden. I02, I04 und I09 geben an, dass es in den traditionellen Streuobst-Gegenden Deutschlands kein Problem sei, an ungenutzte ertragsfähige Streuobstwiesen zu kommen. Für intensive und semi-intensive Anlagen liegt eine solche Einschätzung nicht vor, wenngleich I04 sowie I07 von der Nutzung bestehender Beerenobstanlagen berichten. Interessant ist, dass nicht alle Befragten das Vorhandensein bestehender Obstanlagen unbedingt voraussetzten, sondern manche auch bereit waren, Lösungen für die Wartezeit bei neu bepflanzten Flächen zu finden. Darunter fällt zum Beispiel das Pflanzen von Spezialkulturen wie Erdbeeren, Physalis und Melonen, die laut I06 und I07 schon im ersten Jahr Erträge liefern (s.a. Kap. 4.2.5).

Unter Punkt 3 (menschliche Akteure) fallen Begeisterung für den diversifizierten Obstbau von Seiten der Erzeuger, Interesse an der Teilnahme an diesem eher komplexen System von Seiten der Verbraucher, und der Wille zur Entwicklung einer Gemeinschaftskultur von allen Beteiligten. Die Ansicht, dass die Kombination mit Gemüsebau sehr hilfreich für eine funktionierende Obst-Solawi sei, wurde von allen geteilt (s.a. Kap. 4.2.7), als unbedingte Voraussetzung nannten es jedoch nur wenige.

Fundiertes Wissen und Können ist eine Voraussetzung für jede Solawi, um eine stabile und qualitativ hochwertige Produktion überhaupt zu ermöglichen (vgl. z.B. WirGarten e.V., 2021, S. 65–66). Zu betonen ist allerdings, dass es für Obstbau eine andere Ausbildung braucht als für Gemüsebau, was möglicherweise vielen Solawis nicht klar ist. Die Forderung nach solider Ausbildung bzw. Erfahrung in der Pflege von Streuobstbäumen fällt ebenfalls unter Punkt 3 (Menschen), da sie eine Anforderung an die im Obstbau tätigen Menschen ist. Zu beachten ist, dass das erforderliche Können stark vom obstbaulichen Konzept (Intensiv- oder Extensiv-Obstbau) abhängt: Für die Bewirtschaftung einer Intensivplantage, ob Bio oder konventionell, bedarf es aufgrund der hohen Rationalisierung und Spezialisierung sehr spezieller Kenntnisse in Baum- und Bodenpflege, Pflanzengesundheit, Qualitätsmanagement und vielem mehr (Büchele, 2018), während eine Streuobst-Solawi vor allem fundierte Kenntnisse des Hochstamm-Obstbaumschnitts (Grolm, 2015) voraussetzt.

I11 berichtete in einem früheren Interview (Äpfel und Konsorten, 2020), dass es die hohe Produktqualität sei, die die Ernteteiler zur Mitwirkung an der Solawi bringt, eine funktionierende, dynamische Gemeinschaftskultur aber entscheidend dafür sei, ob die Solawi auf Dauer Bestand hat. Insofern kann Qualität als Startvoraussetzung, Gemeinschaftskultur als Erhaltungsvoraussetzung angesehen werden.⁵³

Es ist nicht bekannt, ob die anderen Themen, die weniger häufig genannt wurden, von den meisten Befragten für unwichtig gehalten oder nur vergessen wurden. Dazu wäre ein Vorlegen der gesamten Liste bei den Befragten mit Abfrage des Grades der Zustimmung notwendig, der aus Rücksicht auf Zeitknappheit bei den Obsterzeugern unterblieb.

⁵³ Zum Thema Produktqualität s.a. Kap. **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.**

4.2.4 Vor- und Nachteile von Obst-Solawis

4.2.4.1 Vorteile

Die Vorteile des Solidarischen Obstbaus nach Ansicht der Befragten lassen sich in drei Gruppen einteilen: Vorteile für die Obstbauern, Vorteile für die Verbraucher und Vorteile allgemein/für die Gesellschaft als Ganzes, wobei es auch zu Überschneidungen zwischen den Gruppen kommen kann. Eine Auflistung sämtlicher Nennungen erfolgt in Tab. 33. Vorteile, die speziell für den Obstbau relevant sind, sind dabei kursiv markiert. Kein Vorteil wurde von allen Befragten genannt, einzelne Befragte hoben aber gewisse Aspekte besonders hervor:

- I01 lobt das sichere, regelmäßige Einkommen und faire Preise für ihre Produkte, da sie nicht mehr über die Preisuntergrenze diskutieren müsse; dasselbe gilt für die von ihr entwickelten Wege der Direktvermarktung. Außerdem bereite ihr der regelmäßige persönliche Kontakt zu den Ernteteilern bei Kistenausgabe viel Freude. Der Austausch motiviere, inspiriere und unterstütze sie auch in ihrer Betriebs- und Anbauentwicklung.
- Die Befragten aller vier Streuobst-Solawis betonen, dass das Solawi-Modell die Streuobstbewirtschaftung wieder rentabel mache und dadurch Erhalt und Weiterentwicklung von Streuobstwiesen und -kultur ermögliche.
- Für I02 ist Bewusstseinsbildung und Information der Bevölkerung über Streuobstthemen ein Pluspunkt. Auch die besondere Qualität von Streuobst mit ihrer großen Sorten- und Geschmacksvielfalt, die anderweitig schwer zugänglich sei, komme den Verbrauchern zugute: „Und das ist auch ein Feedback von vielen Mitgliedern, dass sie es mega toll finden, dass da jedes Mal eine andere Sorte quasi zum Probieren da ist“ (I02:31). Den Kontakt zu den Verbrauchern, der ihr ebenfalls wichtig ist, sieht sie weniger gegeben.
- Auch I03 hält Bildung, Qualität, Sortenvielfalt und Transparenz für große Vorteile, dazu die ideelle Unterstützung durch die VG, wodurch er sich getragen und in seiner Arbeit wertgeschätzt fühlt.
- I04 sehen zusätzlich die Chance, durch die Solawi in der Region und darüber hinaus vernetzend und politisch aktiv zu sein. Bei der Planungssicherheit kritisieren sie, dass sie mit der für Solawis üblichen Verbindlichkeit für ein Jahr dem Obstbau nicht vollständig gerecht werde, der einen viel längeren Planungshorizont erfordere. Außerdem würden die starken Ertragsschwankungen zwischen den Jahren besser abgepuffert, wenn eine Verbindlichkeit über mehrere Jahre zustande käme, wovon auch die Verbraucher profitieren würden. Diese Ansicht teilt auch I09: Mit einer langfristigen Verbindung komme die volle Vielfalt und der Obstreichtum von Streuobstwiesen erst richtig zur Geltung.
- I05 lobt neben der Absatz- und Planungssicherheit die Möglichkeit, Extensivierungs- und Biodiversitätsmaßnahmen umzusetzen, die der reinen Wirtschaftlichkeit widersprechen und eher ökologisch-ideell motiviert sind, sowie die Verwertungsmöglichkeit von Zweitklass-Obst, das im Handel keinen Absatz finden würde. Ob die höheren Kilopreise tatsächlich eine höhere Rentabilität bewirken, oder ob sie durch den hohen Zeitaufwand für Organisation, Kommunikation, Logistik etc. der Solawi wieder verschlungen werden, kann er aufgrund des jungen Alters der Solawi noch nicht sagen.
- Für I06 sind die Absicherung und Risikoteilung große Vorteile, da sie den Stress reduzieren und die „Fehlerfreundlichkeit“ erhöhen, was wiederum Freiraum zum Experimentieren gebe. Sortenvielfalt sei kein Hindernis mehr wie im Handel, sondern eine Stärke. Zudem ergeben sich viele Vorteile gerade aus der Kombination von Obst und Gemüse. Der Anbau

werde ungemein diversifiziert, weil im Agroforstsystem Gemüse, Kräuter, Blumen, Beeren und Baumobst gemeinsam auf einer Fläche wachsen. Dies begünstige das Mikroklima und erhöhe die Biodiversität. Durch die Solawi sei der Absatz auch ungewöhnlicher Sorten und kleiner Chargen gesichert. Die Auslieferung und Abholung könne gemeinsam erfolgen und spare Erzeugern und Verbrauchern Zeit und Energie. Die Arbeit sei abwechslungsreicher und die Lerneffekte größer als in einem spezialisierten Betrieb. Die vielfältigen Vorteile von Agroforst durch Kombination von Obst- und Gemüsekulturen sind auch für I07 und I11 evident.

- I07 sieht weiters einen großen Vorteil darin, dass die VG ökologische Werte um ihrer selbst willen würdige und finanziell trage, wodurch Spielraum für Diversifizierung, Extensivierung und Experimente entstehe. Durch die praktische Mithilfe der Ernteteiler, die die Arbeit als Bereicherung erleben, könne er auch arbeitsintensive Kulturen wie Beerenobst anbauen. Dadurch erübrige es sich zudem, prekäre Saisonarbeitskräfte einzustellen, wie es sonst im Obst- und Gemüsebau häufig der Fall ist.
- I08 erlebt die Solawi als Möglichkeit, neue Produkte im kleinen Rahmen auszuprobieren und direktes Feedback von den Verbrauchern zu bekommen. Außerdem können schwer vermarktbar Sorten wie Frühäpfel oder leicht verderbliche Früchte wie Pfirsiche, Aprikosen und Pawpaws viel besser abgesetzt werden, da anders als im Handel die Transportwege kurz seien und kein langes shelf life benötigt werde.
- I11 fasst auf pragmatische Weise zusammen: „Dass solidarische Landwirtschaft Vorteile für die Landwirte hat, das liegt auf der Hand“ (I11:35). Er sieht eine große Stärke in der Verbrauchernähe. Diese ermögliche es dem Obstbauer, die vielfältigen Schwierigkeiten und Herausforderungen des Obstbaus mit den Verbrauchern zu kommunizieren und gemeinsam kreative, innovative Lösungen zu finden, die dem anonymen Handel nicht offenstehen.

Tab. 33: Vorteile von Solidarischem Obstbau

Allgemeine Vorteile:

- *Ermöglicht Erhaltung und Weiterentwicklung von Streuobstwiesen*
- Unterstützt regionale, saisonale, nachhaltige Ernährung, Ernährungssicherheit und Ernährungssouveränität
- Reduziert Bedarf an prekären Saisonarbeitskräften (durch freiwillige Mithilfe)
- Basis für politische Aktivität
- Lernfeld für gesellschaftliche Transformation und Ernährungswandel
- Lernfeld für Gemeinschaftsorganisation und Persönlichkeitsentwicklung

Für die Obstbauern:

Betriebliche, finanzielle und Managementvorteile:

- Überlebenschance für kleine Höfe und/oder mit kleinen Produktchargen
- *Rentable Bewirtschaftung von Streuobstwiesen*
- Faire Preise für die Produkte
- Regelmäßiges, ganzjähriges, abgesichertes Einkommen
- Risikoteilung
- Gesicherte Warenabnahme, Planungssicherheit
- *Pufferung von Ernteaussfällen*
- Erspart ggf. Zertifizierung
- Erspart ggf. zeitaufwändige Vermarktung
- *Einfache Kommunikation der eigenen Anbaumethoden*
- Direkte Rückmeldung von Verbrauchern
- Praktische Mithilfe durch Verbrauchergemeinschaft
- *Ermöglicht Diversifizierung im Anbau (Arten, Sorten, Anbausysteme)*
- *Ermöglicht Experimente, Testanbau*
- Erweitertes Qualitätsverständnis: Absatzmöglichkeit für Produkte, die nicht den strengen Vorgaben des Handels entsprechen, geringere Lebensmittelverschwendung, gesteigerte Wertschöpfung

Soziale und menschliche Vorteile:

- Direkter Kontakt zu Konsumenten (inkl. Inspiration und Motivation zur ständigen Reflexion und Weiterentwicklung des eigenen Handelns)
- Spaß, Freude, Schönheit im Arbeitsalltag
- Gute Arbeitsbedingungen und Abwechslung bei der Arbeit
- Ideelle Unterstützung durch Verbrauchergemeinschaft
- *Wertschätzung und Zuspruch durch Zivilgesellschaft und Streuobstwiesenbesitzer*

Ökologische Vorteile:

- *Ermöglicht Maßnahmen der Extensivierung und Biodiversitätsförderung*
- *Ermöglicht Pflege, Erhalt, Verjüngung und sogar Neupflanzung von Streuobstwiesen*

Für die Ernteteiler:

Materielle und finanzielle Vorteile:

- *Große Vielfalt an (teilweise seltenen) Arten und Sorten und damit Genuss, Bildung und Erweiterung der Geschmacksgewohnheiten*
- *Außergewöhnlich frisches, geschmackvolles und gesundes Obst durch kurze Transportwege*
- Moderate Preise
- *Bequeme Abholung (bei Kombination von Obst- & Gemüseanteilen)*
- *Günstiges Verarbeitungsobst*

Soziale und menschliche Vorteile:

- *Bildung und Information über Obstbau, Streuobstbau und Naturschutz*
- Transparenz
- Mitbestimmung
- Direkter Kontakt zu Landwirten
- Ideelle Genugtuung durch Unterstützung der lokalen, ökologischen Landwirtschaft
- Gemeinschaftserfahrung
- *Erlebnisraum für Erfahrung, Entdeckung, Erholung, Spaß*

Legende: *Kursiv gedruckt* sind für den Obstbau besonders relevante Aspekte

Diskussion der Ergebnisse

Die von den Befragten genannten Aspekte umfassen hauptsächlich generelle Vorteile von Solawis, wie z.B. faire Preise, Planungs- und Absatzsicherheit, Information, Transparenz und Mitbestimmung, persönlicher Kontakt, Rückverbindung zur Landwirtschaft und vieles mehr, die auch von anderen Studien zur Solidarischen Landwirtschaft gefunden wurden (s. z.B. Samoggia et al., 2019; Nagy, 2013). Dabei fällt auf, dass alle dort beschriebenen Oberthemen auch von einer oder mehreren Obst-Solawis angeschnitten wurden. Es wurden aber auch Vorteile genannt, die speziell für den Obstbau relevant sind, darunter:

- die Rentabilität der Streuobstbewirtschaftung, die andernfalls unter heutigen Marktbedingungen kaum mehr zu erreichen ist;
- der Erlebnisraum Streuobstwiese und die Geschmackserweiterung durch breite Sortenvielfalt;
- die Pufferung von Ertragsschwankungen über Jahre hinweg, da der Obstbau starke Schwankungen und ein hohes Risiko von Totalausfällen hat;
- und die Möglichkeit, zu diversifizieren, verbunden mit dem Freiraum auszuprobieren und zu experimentieren, wodurch auch seltene Arten und Sorten angebaut werden können, die am freien Markt aufgrund der geringen Erntemengen bei hohem Arbeitsaufwand nicht rentabel wären.

Auch gehäufte Nennungen kamen vor (s. Tab. 34). Meist sind dies generelle Solawi-Vorteile wie direkter Kontakt und sichere Abnahme, aber auch obstspezifische Themen wie Sortenvielfalt und Verwertung von äußerlich mangelhaften Früchten. Betrachtet man die Antworten nach Intensitätstypen getrennt, so zeigt sich, dass zum Teil unterschiedliche Schwerpunkte gelegt wurden: Streuobst-Solawis loben vor allem die Rentabilität von Streuobstwiesen und dadurch deren Erhalt, sowie den Bildungs- und Informationscharakter von Solawis, während Mischtyp-Solawis häufiger Diversifizierung und Sortenvielfalt und die Überlebenschance für kleine Höfe nannten.

Tab. 34: Häufig genannte Vorteile von Solidarischem Obstbau

häufig genannte Vorteile von Solidarischem Obstbau	häufig genannt von
<ul style="list-style-type: none"> • Kontakt zwischen Erzeugern und Verbrauchern • Transparenz • Spaß, Freude, Schönheit • Regelmäßiges Einkommen, unabhängig von Saison, Wetter, Ertrag • Sichere Abnahme • Praktische und/oder ideelle Unterstützung für Erzeuger • <i>Verwertung von Zweit- und Drittklass-Obst</i> • <i>Große Vielfalt an (teilweise seltenen) Arten und Sorten für Verbraucher</i> • Ideelle Genugtuung für Verbraucher 	Gesamtheit

<ul style="list-style-type: none"> • <i>Rentable Bewirtschaftung von Streuobstwiesen</i> • <i>Ermöglicht Pflege, Erhalt, Verjüngung und Neupflanzung von Streuobstwiesen</i> • Gute Arbeitsbedingungen • Bildung und Information • Erweiterung der Geschmacksgewohnheiten 	Streuobst-Solawis
<ul style="list-style-type: none"> • <i>Ermöglicht Diversifizierung im Anbau (Arten, Sorten, Anbausysteme)</i> • Ermöglicht kleine Höfe/Chargen • Betriebliche Absicherung 	Mischtyp-Solawis
<ul style="list-style-type: none"> • Direkte Rückmeldung durch Verbraucher 	Intensivobst-Solawis
Legende: <i>Kursiv gedruckt</i> sind für den Obstbau besonders relevante Aspekte	

Der von vielen Befragten genannte Vorteil der Ermöglichung von Extensivierungs- und Biodiversitätsmaßnahmen entspricht den Ergebnissen von Untersuchungen zur Nachhaltigkeit und Naturschutzwirkung von Solawis. Egli et al. (2023) untersuchten 39 Studien zur Nachhaltigkeitswirkung von Solawis weltweit und fanden den klaren Trend der positiven ökologischen Nachhaltigkeitsbewertung. Auch Bechtel (2014) kommt in ihrer Diplomarbeit zu dem Schluss, dass das Solawi-Konzept vielfältige Potenziale für die Realisierung von Naturschutzziele in der Kulturlandschaft hat, z.B. durch hohe Anbauvielfalt, kleinteilige Landnutzung mit geringem Maschineneinsatz, die Anlage von Landschaftselementen und Maßnahmen der Umweltbildung. Alle diese Möglichkeiten werden von einer oder mehreren der in dieser Arbeit befragten Initiativen genutzt. Die Pflege, Erhaltung und Nachpflanzung von Streuobstwiesen stellt nur ein besonders prominentes Beispiel des gelungenen Naturschutzes in Obst-Solawis dar. Auch moderne Agroforst-Systeme aus Obst und Gemüse oder teil-extensivierte Intensivobstanlagen können große Vorteile für das Agrarökosystem bringen (z.B. Pfiffner et al., 2018; Staton, 2021).

I01 hingegen sieht diesen Vorteil als nicht gegeben: Ihrer Meinung nach trägt die Solawi nicht zu ihrer nachhaltigen Landbewirtschaftung bei, da sie ohnehin aus Überzeugung zertifiziert ökologisch wirtschaftet und dies auch als absoluten Mindeststandard für die Landwirtschaft ansieht. I08 sieht das Thema eher neutral: Die Solawi stehe seiner semi-extensiven ökologischen Bewirtschaftungsweise zumindest nicht entgegen. Da beide aber den Großteil ihres Obstes über andere Vermarktungswege absetzen, erscheint es verständlich, dass nicht die Solawi allein, sondern das Gesamtpaket der Absatzwege den Betrieb und damit die ökologische Betriebsweise ermöglicht.

Dass die Rentabilität der Streuobstbewirtschaftung durch Solawi mit Zahlen belegbar ist, haben Kley und Abele (2016) gezeigt, allerdings mit Einschränkungen: Ihre Berechnung stammt aus einer Einzelfallstudie liegt nur für das erste Jahr vor, in dem die Initiative zudem eine Anschubförderung erhielt. Außerdem merken die Autoren an, dass sehr viele unbezahlte Arbeitsstunden nötig waren, um die Strukturen aufzubauen und zu entwickeln.⁵⁴ Dieselbe Solawi besteht nun seit acht

⁵⁴ Auf das Thema der fairen Entlohnung wird in Kap. 4.3.5 nochmal gesondert eingegangen.

Jahren, was auch als Hinweis auf ihre finanzielle Stabilität gesehen werden kann. Dennoch wäre eine erneute betriebswirtschaftliche Untersuchung mit mehreren Fällen wünschenswert, um die Rentabilität von Streuobst-Solawis besser zu belegen.

Die Stabilität und Einkommenssicherheit durch regelmäßige Beitragszahlungen ist für I08 nur ein schwacher Vorteil, da sein Obsthof durch die vom Klimawandel verstärkten witterungsbedingten Ernteauffälle in den letzten Jahren verhältnismäßig so viel mehr Verluste hatte, dass die verhältnismäßig geringen Beiträge durch die Solawi das nicht allein auffangen können. Sein Betrieb setzt aber nur einen kleinen Teil der Obsternte über die Solawi ab; andere Fälle haben zum Teil deutlich höhere Solawi-Anteile am Absatz und damit eine bessere Basis-Absicherung durch die Solawi-Beiträge.

Was die Vorteile für die Ernteteiler angeht, so sind diese nur eingeschränkt aussagekräftig, da sie aus Sicht der Produzenten berichtet wurden und nicht sichergestellt werden kann, ob dies auch der Wahrnehmung der Konsumenten entspricht. Durch den direkten Kontakt in der Solawi kann aber von einer gewissen Informiertheit der Antworten ausgegangen werden. Einige der Befragten sind oder waren zudem selbst Ernteteiler in Solawis und können daher teilweise aus eigener Erfahrung sprechen.

4.2.4.2 Nachteile

Die von den Befragten wahrgenommenen Nachteile gliedern sich in zwei Gruppen: Nachteile für Obstbauern und Nachteile für Verbraucher. Eine Übersicht sämtlicher Nennungen findet sich in Tab. 35. Nachteile, die speziell für den Obstbau relevant sind, sind dabei kursiv markiert. Wiederum wurde kein Nachteil von allen Befragten genannt, einzelne Befragte hoben aber gewisse Aspekte besonders hervor:

- I02 empfindet als nachteilhaft, nicht alle Ernteteiler persönlich zu kennen, da sie keine Zeit habe, bei der Ausgabe der Kisten vor Ort zu sein und auch nur ein Teil der Mitglieder zu den Mitmachaktionen komme. Ähnlich sieht das auch I06. Beide finden es auch unpraktisch für die Ernteteiler, die nur Obst beziehen, dieses extra abholen zu müssen; eine Kombination mit Gemüse hingegen unterstütze das „alles an einem Ort“-Prinzip.
- Mehrere Befragte kennen den inneren Druck, ausreichend Obst von hoher Qualität liefern zu müssen; daran könne man sich aber gewöhnen. Wichtig sei nur, den Verbrauchern gegenüber zu kommunizieren, wenn die Ware mal nicht den äußeren Erwartungen entspricht. Außerdem sei das immer noch besser als finanzieller Druck oder Schulden aufgrund einer herkömmlichen, anonymen Vermarktung.
- Laut I06 kann es die Ernteteiler ermüden, wenn nach Weihnachten monatelang nur noch Äpfel geliefert werden können und diese aufgrund der langen Lagerung irgendwann nicht mehr frisch schmecken.
- Für I03 ist der größte Nachteil, dass die Arbeitsspitzen in der Erntezeit von Obst und Gemüsebau im Herbst sich stark überlappen. Dadurch werde in dieser Zeit auch mehr Personal benötigt, sollte die Nachfrage nach Tafelobst weiterhin steigen.
- I05 nennt als Nachteil das Risiko, Mitglieder zu verlieren, falls die Ernte z.B. durch Umwelteinflüsse zu klein oder äußerlich mangelhaft ausfalle oder ihnen die angebotenen Sorten nicht zusagen, und generell das Risiko, dass evtl. nicht genug interessierte Verbraucher in der Region wohnen. Auch sei die Organisation und Verwaltung der Solawi sehr zeitaufwändig.

- Mehrere Befragte betonten, dass die Verfügbarkeit von Mithilfe durch die Verbraucher zwar vorteilhaft sein könne, jedoch auch sehr viel Planung, Anleitung und Kommunikation erfordere, was den Landwirten unbedingt bewusst sein sollte, um Enttäuschungen vorzubeugen. Unterm Strich sei die Verfügbarkeit von Freiwilligenarbeit kein nennenswerter ökonomischer Faktor, biete aber große immaterielle Vorteile wie Erlebnisraum und Mitgliederzufriedenheit (s.a. Kap. 4.2.5).
- I08 bezeichnete die Starrheit des Systems als Nachteil: einerseits für ihn, da z.B. die Saftproduktion im Herbst stattfindet, die Anteile aber erst im kommenden April bestellt werden; andererseits für die Verbraucher, da sie keine Möglichkeit hätten, flexibel und nach individuellem Bedarf mehr oder weniger Saft oder Äpfel zu bestellen.
- Für I09 war es zu Beginn sehr schwierig, sich mit seiner neuen Streuobst-Solawi gegen Vorurteile und Unglauben gegenüber der Rentabilität von Streuobst durchzusetzen, weil seiner Ansicht nach das Konzept Streuobst-Solawi gesellschaftlich noch nicht anerkannt war; auch habe er wenig praktische Unterstützung und Mithilfe aus bestehenden Solawi-Kreisen erhalten, die sein Projekt als separat von ihrem wahrzunehmen schienen.
- I08 und I10 nennen die niedrigen Löhne in der Landwirtschaftsbranche als Nachteil, da man „auch mit sehr fairer Bezahlung trotzdem immer noch in einer Branche mit sehr niedrigem Lohnniveau sehr fair bezahlt“ (I08:89). Die Verbraucher müssen viel Geduld bzw. Verständnis für das langfristige Planen und langsame Wachsen der Obstgehölze aufbringen, die nicht sofort alle Anbauwünsche erfüllen können.
- I11 sieht einen großen Nachteil in der langen Investitionsbindung durch Obstgehölze und dadurch ein großes Risiko für finanzielle Verluste für den Investor (meist der Obstbauer) im Falle einer Auflösung der Solawi, wie es auch im Fall der Sterngartenodyssee geschehen ist.

Tab. 35: Nachteile von Solidarischem Obstbau

Für die Obstbauern:

Betriebliche, finanzielle und Managementnachteile:

- *Hohes Investitionsrisiko durch Risiko des Zerfalls der Gemeinschaft*
- Gefahr der Fehleinschätzung des Nachfragepotenzials der Region
- Hoher Zeitaufwand für Organisation, Kommunikation, Logistik
- Zeitaufwändige Betreuung ungelernter Mithelfer
- Selbst mit fairen Preisen noch sehr niedrige Löhne der Landwirtschaftsbranche
- *Solawi-Planungshorizont (Jahresrhythmus) zu kurz für Anbauplanung von Obstgehölzen*
- Mitgliederaustritte und regelmäßiges Werben neuer Mitglieder
- *Überlappung der Herbst-Arbeitsspitzen von Obst und Gemüse*
- *Effizienzeinbußen durch Vielfalt der Obstkulturen*
- *Starres System: Schwierigkeit, Produktionsumfang an Nachfrage anzupassen*

Soziale und menschliche Nachteile:

- Kontakt mit Konsumenten oft anstrengend
- Je nach Abholssystem kaum direkter Kontakt zu Ernteteilern
- Innerer Druck bzgl. Qualität und Quantität der Ernteanteile, um Verbraucher zufriedenzustellen
- Mangelnde gesellschaftliche Unterstützung/Verständnis für Pioniere

Für die Ernteteiler:

- Verbindlichkeit der Abnahme: zeitlich, mengenmäßig, Art und Sorte
- *Obstvielfalt in der Lagersaison stark eingeschränkt*
- *Qualitätseinbußen bei lang gelagertem Obst*
- *Abholung zeitaufwändig, wenn nur Obstanteil (da relativ klein)*
- Gemeinschaftsprozesse erfordern Bereitschaft jedes Einzelnen zur Persönlichkeitsentwicklung
- *Geduld und Ausdauer, langfristige Unterstützung (langsames Wachstum der Obstgehölze)*

Legende: *Kursiv gedruckt* sind für den Obstbau besonders relevante Aspekte

Diskussion der Ergebnisse

Insgesamt wurden deutlich weniger Nachteile genannt als Vorteile. Einige Befragte äußerten sich zurückhaltend, da sie nicht viele Nachteile sehen oder zumindest nicht als nachteilhaft empfinden; dies ist auch aus der Solawi-Literatur bekannt (vgl. Nagy, 2013). Je nach Sichtweise und Persönlichkeit könne ein- und derselbe Umstand als Vor- oder als Nachteil gesehen werden. Beispielsweise kann der intensive zwischenmenschliche Kontakt als erfüllend oder belastend erlebt werden, ebenso die Einbindung von Helfern in die Feld- und Organisationsarbeit. Auch die Verpflichtung, den Ernteteilern eine möglichst volle Kiste zu liefern, kann als Druck erlebt werden; sie kann aber auch gegen den hohen Preisdruck am Markt abgewogen und als die bessere Alternative interpretiert werden.

Die Mehrheit der genannten Nachteile ist wiederum genereller Natur, trifft also auf das Solawi-Konzept als solches zu und nicht speziell auf Obstbau. Nicht genannt wurde ein Aspekt, der für Gemüse berichtet wird: die Konfrontation der Ernteteiler mit oft unbekanntem Gemüsesorten und deren Verwertung in der Küche (Nagy, 2013). Da Obst meist frisch als Snack verzehrt wird, entfällt der Aspekt der Verarbeitung weitgehend; er kann aber für Verarbeitungsobst, das zur Erntezeit in großen Mengen anfallen kann, durchaus relevant werden, wie z.B. I04 berichten. Einige Solawis lösen dies, indem sie Verarbeitungsobst nicht in die Anteile integrieren, sondern am Abholort zur freien Mitnahme aufstellen oder auf besondere Bestellung vergünstigt abgeben.

Nachteile, die speziell für Obst-Solawis gelten, sind z.B.:

- Hohes Investitionsrisiko durch Risiko des Zerfalls der Gemeinschaft
- Solawi-Planungshorizont (Jahresrhythmus) zu kurz für Anbauplanung von Obstgehölzen
- Überlappung der Herbst-Arbeitsspitzen von Obst und Gemüse
- Effizienzeinbußen durch Vielfalt der Obstkulturen
- Effizienzeinbußen durch Kleinstrukturiertheit der Streuobstlandschaft
- Qualitätseinbußen bei lang gelagertem Obst
- Geduld, Ausdauer und langfristige Unterstützung nötig (langsames Wachstum der Obstgehölze).

Es finden sich weniger Häufungen der Antworten als bei den Vorteilen. Am häufigsten wurden hoher Zeitaufwand für Organisation und Verwaltung, Anleitung der Mithelfer, anstrengender Verbraucherkontakt und Verpflichtung bzw. innerer Druck zu liefern genannt. Kraiß et al. (2016, S. 30) schätzen den Aufwand für die Verbraucherkommunikation nicht höher ein als bei Direktvermarktung. Und auch bei herkömmlichen Vermarktungswegen bestehen zahlreiche

Verpflichtungen und Abhängigkeiten, die aufgrund der vorherrschenden Anonymität jedoch nicht durch persönliche Kontakte abgemildert werden können wie in Solawi (ebd., S. 14).

Als für die Ernteteiler nachteilhaft fiel vor allem die Verbindlichkeit der Abnahme. Eine möglichst langfristige Verbindlichkeit ist jedoch einer der Kerngedanken des Solawi-Konzeptes, die nicht verhandelbar scheinen und es unter anderem von ähnlichen Strukturen wie Wochenmärkten oder Food Coops unterscheiden.

4.2.5 Herausforderungen und Lösungswege

Es wurde eine Vielzahl von Herausforderungen und Schwierigkeiten genannt, teilweise mit zugehörigen Lösungsansätzen. Diese werden nun in den nachfolgenden Unterkapiteln nach Oberthema geordnet dargestellt und diskutiert. Zuvor zeigt Tab. 36 eine Übersicht aller genannten Aspekte, wobei Themen, die speziell für Obst-Solawis gelten, kursiv gedruckt sind.

Tab. 36: Übersicht der Herausforderungen und Lösungsansätze

Herausforderungen	Lösungsansätze
<u>Allgemeines und Betriebliches:</u> <ul style="list-style-type: none"> - Schwierigkeiten in der Praxis allgegenwärtig - Hohe Arbeitsbelastung - Mehraufwand durch Organisation und Verwaltung - <i>Fehlen einschlägiger Obst-Solawi-Literatur</i> - Hofnachfolge - <i>Vorurteile geg.ü. Streuobst (Wirtschaftlichkeit, Qualität)</i> - Schwerer Zugang zu Land 	<ul style="list-style-type: none"> → als Lernfelder sehen → individuelle Präferenzen klären → (tlw.) an VG abgeben → Übertragung von allgemeiner Solawi-Literatur; Pionierarbeit → ungelöst → Praxisbeispiel setzen → ungelöst

<p><u>Obstbauliches:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Starke jährliche Ernteschwankungen</i> - <i>Starke Saisonalität</i> - <i>Schädlingsbefall (Kirschessigfliege) am Steinobst</i> - <i>Intensivobst: Spezialisierung auf Apfel u. wenige Sorten</i> - <i>Streuobst: Schlechter Pflegezustand, fehlende Sortenkenntnis</i> - <i>Verpackung von druckempfindlichem Obst</i> - <i>Kühlkette und mehrmaliges Ernten pro Woche von Beerenobst</i> 	<ul style="list-style-type: none"> → Solidarität und langfristiger Ausgleich; Anbauvielfalt; Konservierung von Überschüssen; Zukauf; Ernte von externen Streuobstflächen; lückenlose Kommunikation; räumliche Streuung der Anlagen als Puffer; Obst-Abo ohne Vorauszahlung → Zukauf; Sortenwahl; Lagerung; Verarbeitung; Kombination mit Gemüse → Frühe Sorten; lückenlose Kommunikation → Langfristiger Umbau → Konsistente Aufarbeitung → ungelöst → Logistik verbessern; Freigabe zur Selbsternte
<p><u>Lagerung:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Inadäquate Lagersituation</i> 	<ul style="list-style-type: none"> → Investition in besseres/größeres Lager; Improvisation
<p><u>Klimawandel:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Starke Ertragsgefährdung</i> - <i>Beeinträchtigte Lagerbarkeit</i> 	<ul style="list-style-type: none"> → Integration von südlicheren Obstarten → Standortwahl, Bewässerung, Humusaufbau
<p><u>Wirtschaftlichkeit und Finanzierung:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Langsames Wachstum der Obstkulturen</i> - <i>Finden von genügend Obst-Ernteteilern</i> - <i>Mehrarbeit in der Aufbauphase</i> - <i>Mangelnde Professionalität u. Infrastruktur</i> - <i>Kostendeckung vs. Beitragshöhe</i> - <i>Mindestgröße für Wirtschaftlichkeit vs. Anbaukapazitäten</i> 	<ul style="list-style-type: none"> → Mit bereits ertragsfähigen Anlagen starten; schnellwachsende Kulturen integrieren; tw. Vorausfinanzierung durch VG, z.B. über Genossenschaftsanteile; alternative Finanzierungsmodelle wie Crowdfunding; eigene Baumschule einrichten; private Investition der Obstbauern (riskant!) → Angebot auf Nachfrage zuschneiden; Werbung; Kombination mit Gemüse; kleine Anteilsgröße; ehrliche Beratung von Interessierten; → Idealismus; Überbrücken durch Nebenerwerb → Hilfe von Berufskollegen → Mittelweg finden (s. Fairness) → Gesundes Wachstum anstreben

<u>Fairness der Entlohnung:</u> <ul style="list-style-type: none"> - Landw. Löhne generell zu niedrig - Keine faire Entlohnung der Mehrarbeit der Aufbauphase möglich 	<ul style="list-style-type: none"> → Aufklärung der VG; ehrliche Kommunikation über faire Preise; individuelle Präferenz (z.B. andere Vorteile von Solawi) → Genaue Dokumentation der Arbeitszeit; Einarbeitung; Geduld bis Ertragsphase
<u>Beziehung zu Ernteteilern:</u> <ul style="list-style-type: none"> - Engagement langfristig erhalten - Mangelnder direkter Kontakt u. Feedback - <i>Geschmacksumgewöhnung auf robusteres Obst</i> - Uneinigkeit über Zukäufe - Unpassendes Verhalten am Betrieb 	<ul style="list-style-type: none"> → Ungelöst / laufend neu anstoßen → Treffpunkt Kistenabholung → Geduld, Kommunikation, Vielfalt, Abwechslung → Kommunikation, gemeinsame Lösungsfindung → Klare Kommunikation der Verhaltensregeln
<u>Praktische Mitarbeit:</u> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Zu spezielle Arbeiten im Obstbau</i> - <i>Unfallgefahr, fehlende Versicherung</i> - <i>Schwierige Terminplanung</i> - Mangelnde Verlässlichkeit der Mithilfe - Weite Anfahrt für Mitglieder 	<ul style="list-style-type: none"> → Sehr gute Anleitung nötig; Mitarbeit in Form von Workshops o. Seminaren; Festanstellung → Gute Betreuung; nur ungefährliche Arbeiten; nur freiwillige Mitarbeit (-> Freizeitunfall) → Arbeiten aufsparen u. langfristig ankündigen, oder laufend anbieten → Ansprüche reduzieren, genug festes Personal einplanen → Wenige große Aktionen statt vieler kleiner
<u>Vernetzung:</u> <ul style="list-style-type: none"> - Zeitmangel - <i>Weit verstreut und untereinander kaum bekannt</i> 	<ul style="list-style-type: none"> → Online-Meetings im Winter; Nutzung der NSL-Plattform → Vernetzung auf Basis dieser Masterthesis
<u>Kooperation mit Gemüse-Solawis:</u> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Nicht immer erwünscht oder möglich</i> 	<ul style="list-style-type: none"> → Abholräume nah zueinander legen; Geduld
Legende: <i>Kursiv gedruckt</i> sind für den Obstbau besonders relevante Aspekte	

Auffallend ist, dass einige der aufgeführten praktischen Schwierigkeiten auch als generelle Nachteile von (Obst-)Solawis gesehen werden könnten. Nach den Nachteilen gefragt, äußerten die Befragten sich sehr zurückhaltend (s. oben), wohingegen ihnen meist viele erlebte Schwierigkeiten und Herausforderungen einfielen. In dieser Arbeit werden Vor- und Nachteile als generelle Eigenschaften des Solawi-Konzeptes verstanden, während Schwierigkeiten bzw. Herausforderungen sich auf alltägliche und praktische Hindernisse beziehen, die im Solawi-Alltag auftauchen/aufgetaucht sind und für die idealerweise auch Lösungsansätze gefunden werden können. Da aber manche Aussagen der Befragten nicht ganz klar zu einer der beiden Kategorien zugeordnet werden konnten, sind die Nennungen so aufgeführt, wie sie von den

Befragten selbst gekennzeichnet wurden. Im Folgenden werden die Ergebnisse bezüglich der Praxisherausforderungen von Obst-Solawis detailliert dargestellt und diskutiert.

4.2.5.1 Allgemeines und Betriebliches

I09, I10 und I11 geben an, dass es in Solawis keine Zeit ohne Herausforderungen gebe bzw. gegeben habe. Für I09 sind alle Probleme aber wichtige Lernfelder, für die er im Nachhinein dankbar ist. I10 setzt Schwierigkeiten mit Entwicklung gleich, da bei ihm „ständig alles im Fluss“ sei (I11:57). Sobald Probleme auftauchen, suche man nach Auswegen, zum Teil gemeinsam mit der VG. Auch I11 glaubt, dass für eine Solawi alle Herausforderungen auch Entwicklungsmöglichkeiten sind, die gemeinsam erforscht werden wollen.

I02, I04 und I10 nennen die hohe Arbeitsbelastung als private Herausforderung, sind aber überzeugt, etwas Sinnvolles und Erfüllendes zu tun: „Es ist im Grunde genommen total simpel, man muss das einfach nur tun. Und dieses Tun ist aber das, was uns halt natürlich auch an die Grenzen bringt, weil es einfach viel ist“ (I02:97). Zudem geben I06, I05, I10 und I12 (alle erzeugergeführt, Organisationstyp 1) an, dass die Solawi für die Erzeuger einen großen Mehraufwand für Organisation und Verwaltung bedeute. Eine Solawi, deren Initiative von den Verbrauchern ausgehe, habe möglicherweise den Vorteil, dass den Erzeugern manche der Aufgaben abgenommen werden. Dabei gibt I10 selbst an, auf sehr viel Unterstützung und Mitarbeit durch die Verbraucher zählen zu können, da zum Teil schon langjährige Verbindungen aus der Zeit der Vorgänger-Solawi bestehen. I06 hofft in Zukunft auf mehr Eigeninitiative der Mitglieder z.B. bei der Organisation von Festen zählen zu können. I12 berichtet, dass ihr Versuch, dies in ihrer Solawi anzustoßen, gescheitert sei, u.a. aufgrund zwischenmenschlicher Probleme in den Arbeitsgruppen. Für I05 liegt ein möglicher Weg im Aufgehenlassen seiner Apfelsolawi in den regionalen Gemüse-Solawis: Als deren Kooperations-Hof oder reiner Zulieferer hätte der Apfelhof weniger Verwaltungsarbeit, aber auch weniger direkte Kontakte zu den Verbrauchern.

Für I01 war bei der Gründung der Obst-Solawi das Fehlen von einschlägiger Literatur ein Problem, da sie Zahlen selbst recherchieren und Konzepte aus der allgemeinen Solawi-Literatur ableiten musste. Viel Lesen und der Austausch mit einer bestehenden Gemüse-Solawi haben schließlich die ersten Startpunkte geliefert.

Mittlerweile sucht I01 nach einer passenden außerfamiliären Hofnachfolge, die aber heutzutage sehr schwer zu finden sei. Bereits das Finden von geeigneten Mitarbeitern sei heute schwierig. Zwar stelle dies ein generelles landwirtschaftliches Problem dar, habe aber auch Auswirkungen auf die Obst-Solawi, da ohne Nachfolger auch die Zukunft der Solawi ungewiss sei. Zudem könne eine sinnvolle Flächenerweiterung nur dann geplant werden, wenn klar sei, ob die potenziellen Hofnachfolger auch das nötige Interesse an einer weiteren Diversifizierung des bereits sehr diversen Anbaus haben. Das aktuelle Team funktioniere jedoch so gut, dass I01 hofft, dass sich daraus eine Hofnachfolge formieren könnte.

Auch für I09 war es anfangs beschwerlich, sich die Streuobst-Solawi, Infrastruktur, Arbeitsabläufe etc. selbst und ohne Vorlagen erarbeiten zu müssen, doch konnte er an eine vorhandene Gemüse-Solawi andocken, was für den Start hilfreich war. Eine ständige Herausforderung sei zudem das Ankämpfen gegen Vorurteile gegenüber Streuobst, beispielsweise dass es nicht wirtschaftlich sei oder das Obst minderwertig. Er beweise durch seine Arbeit zwar das Gegenteil, dennoch erfahre er wenig Unterstützung und Vertrauen in sein

Projekt durch Außenstehende, und das, obwohl Streuobst in der Region als Naturschutzthema sehr beliebt sei. Dieses Schwimmen gegen den Strom wirke bisweilen demotivierend. I09 bezeichnet es aber als Problem der Pioniere, die ihrer Zeit voraus sind und daher keinen Rückenwind von Seiten der Gesellschaft erwarten können. Gleichzeitig freut sich I09, dass er sich an der Weiterentwicklung von Solawi beteiligen und in einem spannenden und abwechslungsreichen Lernfeld arbeiten darf.

I10 berichtet, dass es schwer sei, an Flächen zu kommen. Eine eingesessene Landwirtschaftsfamilie habe möglicherweise schon zu Beginn größere Flächen zur Verfügung und könne auch Lagerobstbau betreiben. Da er aber als Quereinsteiger nur ein sehr kleines Stück Land habe kaufen können, seien seine Möglichkeiten begrenzt und eine Erweiterung mit großen Schwierigkeiten verbunden.

Diskussion der Ergebnisse

Die Arbeitsbelastung der Erzeuger durch Solawi-Verwaltung und -Organisation kann als genereller Nachteil von Solawis gesehen werden, insbesondere solcher vom Typ 1 (erzeugergeführt). Diese sind u.a. dadurch charakterisiert, dass die Verbrauchergemeinschaft nicht formell organisiert ist und ihr damit keine gemeinsamen, sondern nur individuelle Verpflichtungen entstehen (vgl. Strüber et al., 2023, S. 30). Dennoch scheint es möglich, einen Teil der Aufgaben an die VG abzugeben: Kraiß et al. (2016, S. 14–16) nennen als Voraussetzung eine gute vertrauensvolle Basis zwischen Betrieb und VG und merken an, dass auch die Kommunikation darüber, wie die nötige Unterstützung gegeben werden kann, häufig erst gelernt werden muss, besonders beim Umgang mit größeren Gruppen. Wichtig sei es zudem, die Verbraucher als Mitunternehmer zu gewinnen und ihre Mitverantwortung für das Gelingen der Initiative klar zu vermitteln (ebd.). Im Fall I10 scheint dies durch aktives Zugehen auf die Verbraucher zu gelingen und weil diese bereits aus der Vorgänger-Solawi an die Mitarbeit gewöhnt waren. Beim Obsthof Rönn ist eine Einbindung der Mitglieder nicht gelungen (vgl. Kap. 4.2.6). Manche Kooperations- oder Mitunternehmer-Solawis (Typ 2 bzw. 3) wie die Obst-SoLaWitz oder die Solawi Alfter berichten von einer gut funktionierenden Arbeitsteilung. Zudem fällt bei vollständigem Absatz über die Solawi der Aufwand für herkömmliche Vermarktung weg.

Das Fehlen von Literatur und der Gegenwind durch die Gesellschaft in Form von Vorurteilen und Skepsis können mit I09 als Nachteil der Pioniere gesehen werden. Auf der positiven Seite der Medaille stehen dafür ein spannendes Arbeitsfeld und die Genugtuung, an der Weiterentwicklung der Bewegung mitzuarbeiten und Modelle und Vorlagen für kommende Generationen zu entwickeln.

Die schwierige Suche nach einer außerfamiliären Hofnachfolge ist ein allgemeines Problem in der Landwirtschaft (vgl. z.B. Lobley et al., 2010). Zum Solawi-Kontext fehlen hierzu noch wissenschaftliche Untersuchungen, das NSL bemüht sich jedoch um Seminarangebote und die Verbreitung der Solawi-Konzeptes als Alternative für die Hofnachfolge (Netzwerk Solidarische Landwirtschaft e.V [NSL], 2024b).

Der Zugang zu Land ist für Solawis bereits ein bekanntes Problem (Strüber et al., 2023, 72f). Ebd. werden Tipps und Hinweise angeführt. Auch das Netzwerk Flächensicherung, mit dem das NSL zusammenarbeitet, setzt sich für einen besseren Zugang zu Land für kleinbäuerliche Betriebe ein (*Netzwerk Flächensicherung*, 2024).

4.2.5.2 Obstbauliches

Zehn von zwölf Befragten gaben an, dass jährlich schwankende Erntemengen und/oder -qualitäten sie vor (teilweise massive) Herausforderungen stelle. Für I10 sind das Gegebenheiten, die eine Solidargemeinschaft aushalten muss, insbesondere wenn sie Wert auf naturnahen Anbau legt. I07 und I09 zufolge gleicht eine große Anbauvielfalt die Schwankungen weitgehend aus: Es gebe zwar nicht jedes Jahr gleich viel vom gleichen Obst, aber es sei insgesamt genug. Zudem seien verarbeitete Produkte wie Saft oder Marmeladen auch mehrjährig haltbar. I05 meint, dass äußerliche Makel wie Regenflecken oder Schorf für die VG tolerabel seien, solange die individuelle Schmerzgrenze der Ernteteiler nicht überschritten werde. In Jahren mit starkem Regenfleckenaufkommen könne er die Apfelwaschanlage eines befreundeten Obstbaubetriebs mitbenutzen. Mengenmäßige Ertragsausfälle werden durch Zukauf von regionalen, biologisch wirtschaftenden Betrieben ausgeglichen. I08 praktiziert eine Kombination aus Hagelversicherung und Zukauf bei Ertragsausfall. I11 stellte für die Ex-Sterngartenodyssee sogar eine Grundmenge an Äpfeln durch Zukauf sicher und ergänzte durch eigenes Obst, dessen Menge je nach Erntejahr stark schwankte. I02 versucht größere und kleinere Ausfälle zu vermeiden, indem sie über ihr Netzwerk Erntemöglichkeiten auf nicht betroffenen Flächen ausfindig macht. Die kleine Gebühr pro Kilo, die sie dabei für die Nutzung der Bäume entrichten muss, wiege leichter als die Enttäuschung der Ernteteiler über eine schwache Ernte. Auch die Obst-SoLaWitz nutzt Ausweichflächen, zudem werde etwaigen Engpässen in der Versorgung durch Verarbeitung von Überschüssen (Dörrobst, Eingemachtes) vorgebeugt. Qualitätsschwankungen müssen stets gut erklärt und kommuniziert werden. Daneben sei es begrüßenswert, dass die Verbraucher die natürlichen Schwankungen auch miterleben und so ein besseres Verständnis für die Herausforderungen des heimischen Obstbaus entwickeln können. I06 schätzt die weite räumliche Streuung seiner Anlagen, die einen guten Puffer gegen lokal auftretende Ereignisse wie Frost und Hagel darstelle. Zudem baue sein Betrieb weitaus mehr Obst an, als die Solawi momentan aufnehmen könne, wodurch Engpässe unwahrscheinlich seien.

Die Solawi Igel-Chorb (I03) geht einen eigenständigen Weg, indem sie den Obstanteil als saisonales Abo ohne solidarische Vorauszahlung anbietet, d.h. es werden am Saisonende nur so viele Kisten abgerechnet, wie tatsächlich ausgegeben werden konnten. So werde den starken Ertragsschwankungen im Streuobst Rechnung getragen. Dadurch könne sie trotz Unsicherheit der extensiven Hochstammkulturen guten Gewissens die Obst-Kiste anbieten, da sie nicht unter dem Druck stehe, jede Woche eine feste Menge an Obst liefern zu müssen.

Ähnlich wie die jährlichen Schwankungen stellt die starke Saisonalität des heimischen Obstes viele Obst-Solawis vor Herausforderungen. Neben der oben beschriebenen Zukauflösung von externen Obstbauern bietet sich die Lösung der Lagerung von Frischobst, die von fast allen Solawis in unterschiedlichem Ausmaß genutzt wird (s.u.). Auch die gezielte Arten- und Sortenwahl mit dem Ziel der Abdeckung einer möglichst breiten Ernteperiode kann sehr hilfreich sein, wie I03, I06, I07 und I10 bestätigen. Auch I05 und I08 wollen dies in Zukunft verstärken. I01, I09 und I10 verlassen sich zudem auf die lange Haltbarkeit von Verarbeitungsprodukten wie Saft, Marmeladen und anderen Spezialitäten, um die obst-arme Saison teilweise oder ganz zu überbrücken. Auch I02, I04 und I06 wollen den Bereich der Verarbeitungsprodukte ausbauen. Für I10 ist die wirkungsvollste Maßnahme zum Ausgleich der Saisonalität die Kombination von Obst und Gemüse im selben Anteil. I08 hingegen bietet separate Anteile für verschiedene Arten von

Verarbeitungsprodukten an (s. oben), wodurch ebenfalls verschiedene Versorgungsperioden bedient werden. Für I02 sowie I04 gehört es auch zum Solawi-Gedanken, die Ernteteiler am Überfluss der Erntezeit teilhaben zu lassen und ggf. überdurchschnittlich große Kisten zu packen, solange die Ernte reich ist, und die Mitglieder zur eigenen Verarbeitung der Überschüsse zu ermutigen.

Mehrere Befragte beklagten das immer stärkere Auftreten der Kirschessigfliege⁵⁵, welches die Erträge vor allem von Süßkirschen stark beeinträchtigt. I02, I03 und I04 verwerten nur die frühen Kirscharten; spätere Sorten könne man meist gar nicht mehr an die Leute verteilen, da fast alle Früchte Maden enthalten. Pflaumen seien meist noch nicht betroffen, und falls doch wurmige Früchte dabei sind, kommuniziert I02 das und regt an, das Obst gut auszuschneiden und zur Verarbeitung zu nutzen. I12 sieht eine große Gefahr auch im Beerenobst und bezweifelt, dass die ökosystemische Selbstregulierung, auch von biodiversen Agroforstsystemen, ausreicht, um für die Solawi genug madenfreies Obst zu produzieren.

Für I08 ist das langsame Wachstum der Obstgehölze ein Problem, da er dadurch nur sehr verzögert auf die veränderte Nachfrage durch die Solawi reagieren kann. Sein Betrieb ist auf wenige Apfelsorten spezialisiert, wie es der herkömmliche Handel erforderte. In der Solawi werde aber ein deutlich breiteres Spektrum an Arten und Sorten nachgefragt. Bis sein Betrieb auf diese veränderte Nachfrage reagieren kann, könnten Jahre vergehen, da die entsprechenden Gehölze erst gepflanzt werden und anschließend heranwachsen müssen. Auch I05 und I12 klagen über die starke Spezialisierung ihrer (Apfel-)Plantagen, welche die Attraktivität für die VG stark beeinträchtigt, die nach einer vielfältigen Versorgung verlange.

Ein ähnliches, aber kleineres Problem hat die Obst-SoLaWitz: Zwar haben die ihnen zur Nutzung überlassenen Streuobstbestände bereits eine große Arten- und Sortenvielfalt, die aber nicht gut ausgeglichen sei: Auf den Wiesen der Region stehen zu wenige Birnen und Pflaumenartige für die Nachfrage der Solawi, wohingegen der Anteil der Süßkirschen fast zu groß sei. Da neugepflanzte Hochstammbäume noch länger brauchen, um in Ertrag zu kommen, als die in Intensivplantagen verwendeten Buschbäume, sei eine Veränderung der Artenzusammensetzung nur mittel- bis langfristig möglich.

Zudem seien die Streuobst-Altbestände oft in einem sehr schlechten Pflegezustand übernommen worden, da in den Jahrzehnten zuvor der wirtschaftliche Anreiz für eine gute Pflege fehlte. Dadurch sei nun aufgrund der vergreisten Bäume die Ernte erschwert und es bestehen vermehrt Probleme mit Krankheiten und Parasiten wie Schorf und Misteln. Auch I02 und I09 kennen diese Probleme der Streuobstwiesenlandschaft, betonen aber, dass durch konsistente Pflegearbeit langfristig wieder bessere Erträge und Qualitäten erzielbar seien. Dafür sei aber neben der Verpflichtung der Erzeuger eine ebenso langjährige Verbindlichkeit durch die VG nötig, um diese Arbeit finanziell zu tragen.

Ein weiteres Problem der Streuobstbewirtschaftung sind laut I04 das häufig fehlende Wissen um die genauen Sorten der Altbäume, da Sortenkarten oft nicht vorhanden seien und eine

⁵⁵ *Drosophila suzukii*: Ein Schädling, der reifes, weichschaliges Obst wie Kirschen, Pflaumen und viele Beeren befällt, mit herkömmlichen Methoden schwer bekämpfbar ist und große Schäden bis zum Totalausfall verursachen kann; vgl. AGES (2023)

nachträgliche Bestimmung nur erfahrene Experten der Pomologie leisten können. Das Sortenwissen sei aber von zentraler Bedeutung für den Reifezeitpunkt sowie die Lagerbarkeit, letztere vor allem bei Äpfeln (von wenigen Wochen bis viele Monate). Der Kambium e.V. habe sich daher zum Ziel gesetzt, die Sortennamen der Apfelbäume nach und nach vollständig bestimmen zu lassen, um auch in dieser Hinsicht professioneller zu werden.

Daneben wurden vereinzelt weitere Schwierigkeiten genannt: Für I03 stellt die Verpackung von druckempfindlichen Früchten wie Kirschen und Beeren zusammen mit Gemüse in einer gemeinsamen Abholkiste eine Herausforderung dar, für die er noch eine gute Lösung sucht. Getrennte Verpackung würde die Verteilung für alle Beteiligten verkomplizieren. Die Auslieferung von hartreif geerntetem Obst, bspw. Pflaumen und Zwetschgen, kommt für ihn nicht in Frage, da komplett ausgereifte Früchte besser schmecken und einen wesentlichen Qualitätsvorsprung gegenüber herkömmlich gehandeltem Obst bieten.

I07 beklagt die Schwierigkeit, schnell folgernd reifendes Obst wie Erdbeeren und Himbeeren an die VG zu bringen, da es mehrmals pro Woche geerntet werden muss, um nicht schon am Feld zu verderben. Um teure Arbeitszeit zu sparen, soll aber möglichst nur einmal wöchentlich geerntet werden. Als mögliche Lösung sieht er die Freigabe der in der Zwischenzeit reifenden Beeren zum Naschen bei den jedes Wochenende stattfindenden Mitmachtagen, sowie an speziellen Tagen auch für die Selbsternte durch Ernteteiler, die größere Mengen zum Einmachen haben wollen. Auch die Einhaltung einer durchgehenden Kühlkette für solche leicht verderblichen Obstarten stelle eine logistische Herausforderung dar, die noch Verbesserungen erfordert.

Diskussion der Ergebnisse

Jährliche Ertragsschwankungen sind eine generelle Eigenschaft der Landwirtschaft und spiegeln deren Abhängigkeit von der Witterung und anderen Umwelteinflüssen wider. Für den Obstbau gilt dies in besonderem Maße aufgrund der langen Reifezeit der Früchte (s. Kap. 2.3.3). Im Streuobstbau sind die Schwankungen im Durchschnitt noch einmal stärker ausgeprägt als im Intensivobstbau, da hier kaum Möglichkeiten des Kulturschutzes bestehen (Herzog, 1998). Traditionell bieten Streuobstwiesen jedoch eine höhere Grund-Diversität als der spezialisierte Intensivobstbau und sind somit zumindest gegen Totalausfälle besser abgesichert (ebd.). In der Tat nannten fast alle Befragten die Ertragsunsicherheit als Herausforderung. Interessant ist, dass dies für alle Anbautypen (Streuobst, Intensivobst und Mischformen) gleichermaßen zu gelten scheint und keineswegs nur Extensiv- bzw. Streuobst-Solawis betrifft. Außerdem beeinträchtigt die fortschreitende Klimakrise die Ertragsstabilität sämtlicher Anbauformen beträchtlich (s. Kap. 4.2.5.4). Auch Kraiß et al. (2016, 44f) heben die zentrale Bedeutung der Anbauvielfalt für die Abmilderung von Ernteschwankungen hervor. Dies wird von der Mehrheit der Befragten bestätigt. Zusätzlich haben die meisten Fälle weitere Lösungen gefunden, um Ausfälle zu vermeiden oder abzumildern, wie Haltbarmachung, Nutzung von Ausweichflächen, Flächenstreuung und Zukauf (z.T. in Verbindung mit dem Abschluss von Versicherungen). Ganz ausschließen lassen Schwankungen und Ausfälle sich dennoch nie. Risikoteilung ist ein Grundprinzip von Solawi; zudem lassen sich Ertragsschwankungen in einer Solawi besser kommunizieren als im herkömmlichen Handel. Daher kann vermutet werden, dass Solawi-Obstbaubetriebe weniger unter der Ertragsunsicherheit zu leiden haben als marktorientierte. Um die Mitglieder nicht übermäßig zu belasten, sollten Ertragsausfälle dennoch nicht zur Regel werden und stets darauf geachtet werden, die Hintergründe solcher Schwankungen umfassend zu kommunizieren.

Was die Saisonalität angeht, handelt es sich wiederum um ein generelles landwirtschaftliches Phänomen. Es schlägt aber im Obstbau des kalt-gemäßigten Klimas aufgrund der im Vergleich zum Gemüsebau geringeren Vielfalt besonders zu Buche und wurde auch von vielen Befragten als problematisch genannt, da die meisten Kulturen im Sommer oder Herbst reifen und oft nur ein Erntefenster von wenigen Wochen haben. Auch hier scheint die geschickte Ausnutzung der Arten- und v.a. der Sortenvielfalt, wenn möglich kombiniert mit der Lagerung von Äpfeln (und in Maßen auch Birnen), die effektivste Lösung, um die Ernteperiode zu verlängern. Theoretisch könnte auch mit heimischem Obst eine ganzjährige Versorgung realisiert werden, wenn sämtliche Möglichkeiten genutzt werden: Manche Apfelsorten können unter idealen Lagerbedingungen (s. Kap. 4.2.5.3) bis zum Frühsommer gelagert werden; zu diesem Zeitpunkt reifen bereits die ersten Beeren- und Steinobstarten; Sommer und Herbst sind die Jahreszeiten mit dem reichsten Obstangebot; danach schließt sich erneut die Lagerperiode an. In der Praxis stellt es sich aber meist als unmöglich heraus, alle diese Möglichkeiten zu nutzen, da die daraus resultierende Vielfalt der Obstkulturen hohe Anforderungen an Personal und Infrastruktur stellt und daher sehr kostenintensiv ist. Daher erscheint es unerlässlich, einen Mittelweg zwischen Vielfalt und Effizienz zu finden, der mit den jeweils eigenen Kapazitäten gangbar ist. Verarbeitungsprodukte und die Kombination mit Gemüsebau verlängern in einigen Fällen erfolgreich die Lieferperiode. Darüber hinaus findet (wie in Kap. 4.2.2 dargestellt) jede Obst-Solawi einen eigenen Liefermodus: Manche liefern nur in sechs Monaten im Jahr Obstanteile, andere neun oder gar zwölf, je nach verfügbaren Obstanlagen, Lager, Verarbeitung etc.

Eine besondere Lösung für die mangelnde Vorhersagbarkeit der Erträge von Streuobst hat die Solawi Igel-Chorb gefunden, indem sie für den Obst-Anteil das solidarische Modell ein Stück weit verlässt und diesen als saisonales Abo ohne Vorauszahlung anbietet, wobei nur tatsächlich gelieferte Kisten am Ende der Saison abgerechnet werden. Diese Angleichung an konventionelle Marktmethode kann zwar kritisch betrachtet werden, da sie das Solawi-Grundprinzip der gemeinschaftlichen Finanzierung der Produktion kompromittiert, indem nur noch für das gelieferte Produkt bezahlt wird und es an den Erzeugern liegt, darüber ihre Löhne sowie Rücklagen, soziale Absicherung etc. zu finanzieren. Eine Risikoteilung ist so ebenfalls nicht gewährleistet. Allerdings handelt es sich nur um einen kleinen Teilbereich der Solawi, da die Gemüseanteile weiterhin solidarisch im Voraus finanziert werden und deutlich mehr Umfang haben als das Obst. I03 zeigte sich zufrieden mit dieser Lösung, da es den Erzeugern den Druck nimmt, regelmäßig bestimmte Mengen liefern zu müssen. So stellt der Obst-Anteil als „unsolidarisches“ Zusatz-Abo eine interessante Option für Solawis dar, deren Obstanlagen (noch) nicht die nötige Ertragssicherheit für einen kontinuierlichen Obstanteil bieten, weil sie zu extensiv, zu klein, zu wenig divers oder noch im Aufbau sind.

Ein Problem, das besonders im Intensivobstbau relevant ist, scheint die Spezialisierung vor allem auf Äpfel mit meist wenigen Sorten zu sein. Dies unterstützt nicht die typischerweise von der VG nachgefragte Vielfalt der Versorgung. Leider kann die Diversität aufgrund des langsamen Wachstums der Obstgehölze auch nur langfristig verändert werden. Die befragten Streuobst-Solawis hingegen berichten von einer zufriedenstellenden Vielfalt der angetroffenen Flächen; einzig die Anteile der verschiedenen Obstarten seien teilweise nicht ideal verteilt, weswegen auch hier Nachpflanzungen interessant seien. Zudem haben die Streuobst-Solawis oft mit Bäumen in schlechtem Pflegezustand zu tun sowie teilweise mit fehlenden oder unvollständigen Sortenkartierungen, wodurch Ernte und Lagerung erschwert werden.

Bei weichschaligem, schnell reifendem und schnell verderblichem Obst wie Beeren stellen sich praktische Herausforderungen wie Ernte, Verpackung und Kühlkette. Diese Probleme sind teilweise ökonomischer Natur, da größere Investitionen in Infrastruktur insbesondere die jungen Solawis finanziell überfordern können (s.u.). Daneben könnte mangelnde Professionalität im Obstbau ein kritischer Punkt sein, der sich in der Regel aber über die Jahre verbessern lässt (vgl. Kraiß et al., 2016, S. 14–16). Um die Pionierarbeit der Obst-Solawis zu erleichtern, könnte es hilfreich sein, sich direkt an erfahrene Obstbauern der Region zu wenden. Möglicherweise müssen aber teilweise neue Techniken oder Verfahren entwickelt werden, um den speziellen Anforderungen von Solawis gerecht zu werden. Ein Austausch unter den Pionier-Obst-Solawis wäre hier sicherlich förderlich.

4.2.5.3 Lagerung

Einige Solawis sprachen von zum Teil erheblichen Schwierigkeiten mit der Lagerung von Tafeläpfeln. So bemängelt I02, dass ihr nur ein Keller zur Verfügung stehe, der im Herbst nicht kühl genug für Lagerobst sei, insbesondere bei den ungewöhnlich hohen Lufttemperaturen der letzten Jahre. Dadurch seien selbst Winteräpfel nicht mehr so lange lagerbar, wie sie sortenbedingt sein könnten. Dieses Problem werde noch verstärkt durch ein ihrer Beobachtung nach deutlich schlechteres „Lagerverhalten“ von altbekannten Apfelsorten wie Kaiser Wilhelm, die früher viel länger lagerbar waren. Sie führt dies direkt auf die sehr warmen letzten Jahre zurück, wodurch die Früchte zwar noch reifen, aber keine Lagerbarkeit mehr ausbilden würden.⁵⁶ I02 möchte in Zukunft bei der Ernte noch mehr von den lang lagerbaren Sorten ernten und einlagern, um die erhöhten Lagerverluste auszugleichen. Auch die mehrjährige Vorratshaltung von Saft-Reserven gestalte sich als schwierig, da die Scheune, die sie dafür nutzen kann, nicht frostsicher sei. Sie betont aber auch, dass die Lagermöglichkeiten ihr über ihr Streuobst-Netzwerk unentgeltlich angeboten wurden, wofür sie sehr dankbar sei.

Auch die Obst-SoLaWitz darf einen fremden Keller nutzen, der aber in den letzten Jahren im Herbst ebenfalls zu warm gewesen sei. Außerdem habe die hohe Lufttemperatur zum Zeitpunkt der Ernte und Einlagerung dazu geführt, dass die Früchte schon warm ins Lager kamen, was der Lagerbarkeit ebenfalls abträglich gewesen sei. Eine improvisierte Lösung dafür war das Abkühlen über Nacht, bevor die Äpfel am nächsten Morgen eingelagert wurden, was aber mit erhöhten Arbeits- und Fahrtkosten einherging. Für sie kommt eventuell der Bau eines eigenen Lagers in Frage, das speziell auf die erhöhten Anforderungen durch den Klimawandel zugeschnitten sein müsste. Auch der o.g. Ausbau der Sortenkenntnis sei wichtig für ein gutes Lagermanagement.

I07 und I11 beklagen das Fehlen eines echten Erdkellers, der eine vom Wetter unabhängige, konstante Temperatur von 4°C halten könne. I07 versucht, eine neue überbetriebliche Kooperation anzubahnen, um ein besseres Lager nutzen zu können. Laut I11 konnte sein von den Streuobstwiesen geerntetes Obst bis circa Weihnachten auch improvisiert unter einer Plane gelagert werden, danach gab es zugekauft Obst. Anders sei es mit den großen Mengen an Frischobst, die seine große Solawi verlangte, nicht möglich gewesen.

Für die StadtSolawi Göttingen ist das aktuelle Lager zu klein, um die steigenden Erträge des wachsenden Betriebes Apfelglück in Zukunft aufnehmen zu können. Insbesondere möchte I06

⁵⁶ Zu weiteren Herausforderungen durch den Klimawandel s. unten

seine Lageräpfel länger vorhalten können, um sie nicht vorzeitig an Großhändler abgeben zu müssen. Außerdem sollte das Lager die Mechanisierung der Einlagerung erlauben, um schwere körperliche Arbeit zu reduzieren. Hierfür benötige es jedoch einer beachtlichen Investition. Am liebsten wäre ihm ein modernes CA-Lager⁵⁷, da die darin erzeugte Schutzatmosphäre dem Obst eine längere Lagerbarkeit verleihe als ein reiner Kühlraum.

Das sieht I03 allerdings gegenteilig: Er äußerte sich zufrieden mit seinem Erdkeller und lobte die vorzüglichen inneren Qualitäten der Äpfel aus dem Naturlager, die seiner Meinung nach deutlich besser schmecken als im CA-Lager unter künstlicher Atmosphäre gelagerte Äpfel.

I05 erwähnt, dass sein Betrieb Lagerparzellen in einem kommerziellen CA-Obstlager miete und daher keinen freien Zugriff auf das Obst habe. Zur Not müsse für einzelne Solawi-Lieferungen Obst zugekauft werden, wenn das Lager gerade nicht zugänglich sei oder man sich bei den eingelagerten Mengen verschätzt habe.

I10 hingegen betreibt keine Lagerhaltung für Frischobst, da auf seinem kleinen Landstück samt Hofstelle kein Platz dafür sei. Daher werde nur Obst zum Frischverzehr oder zur Verarbeitung angebaut und Lagergemüse für die Solawi zugekauft.

Diskussion der Ergebnisse

Obwohl nicht alle Befragten das Thema Lagerung ansprachen, scheint es einigen Solawis durchaus Probleme zu bereiten. Manche Obst-Solawis gehen von etablierten Obstbaubetrieben aus, die die Lagerfrage bereits für sich lösen mussten, um wirtschaften zu können. Der noch junge Betrieb Apfelglück von I06 verdeutlicht aber, dass bei wachsenden Betrieben auch das Lager „mitwachsen“ muss. Größere Lagerprobleme treten dagegen bei den betriebslosen Solawis auf, die kein professionelles Obstlager haben. Dabei zeigt sich, dass die Nutzung von (fremden) Kellern, auch wenn sie freundlicherweise unentgeltlich angeboten wird, weitere Probleme bringen kann. So verfügen die Solawis S’Obst, Obst-SoLaWitz und Alfter zwar über Lagermöglichkeiten, die aber nicht die optimalen Lagerbedingungen bieten. I03 hingegen zeigte sich zufrieden mit der Lagerperformance seines Erdkellers. Wie Lorenz-Ladener (2011, S. 7–13) berichtet, sind die Keller der meisten modernen Gebäude zu warm und trocken, um frisches Obst und Gemüse langfristig zu lagern; traditionelle Naturkeller hingegen, isoliert von geheizten Gebäudeteilen und mit geschickt konstruierter Lüftung, bieten genau die richtige Temperatur und Luftfeuchtigkeit, ohne Energie zu verbrauchen. Um auch in Zeiten der globalen Erwärmung die richtige Lufttemperatur zu erreichen, genüge es, die Zuluft durch ein mehrere Meter langes Rohr zu leiten, das in ausreichender Tiefe im Erdboden vergraben ist, wo eine konstante Temperatur von 4°C herrscht (ebd.). Allerdings ist fraglich, ob solche Keller heute noch auffindbar sind, und wenn ja, in ausreichender Größe für die Versorgung einer Solawi. Ein Neubau erfordert Platz (und ggf. eine Genehmigung) und wäre mit Kosten verbunden, so aber auch der Neubau eines modernen Kühlraumes oder CA-Lagers. Zudem erfolgt der Zugang zu Kellern meist über Treppen und ist daher schwer mechanisierbar. In den Interviews wurden z.T. auch persönliche Neigungen als Argument für oder gegen den jeweiligen Lagertyp deutlich: So lobt I06 die gute

⁵⁷ **Controlled Atmosphere** (Kontrollierte Atmosphäre): ein gasdichter Lagerraum, der durch Manipulation des Sauerstoff-Kohlendioxid-Verhältnisses sowie der Luftfeuchtigkeit die Nachreife von Obst und Gemüse stark verlangsamt und so die Lagerbarkeit verlängert.

Langzeitlagerung im CA-Lager, wohingegen I03 diese als reine äußerliche Qualität bezeichnet. Die innere Qualität, also z.B. der Geschmack, leide hingegen stark unter dieser Lagerform, weswegen I03 das Naturlager präferiert. In der Wissenschaft wird das CA-Lager als den Nachernte-Qualitätsverlust bremsend beschrieben, da es Stoffwechselprozesse verlangsamt und dadurch die Bildung von Stoffen, die den Geschmack negativ beeinflussen, reduziert (Zhao et al., 2024). Eine Studie an Heidelbeeren der Sorte Blue Crop hat jedoch starke Geschmacksverluste durch erhöhte CO₂-Konzentrationen im Lager festgestellt (Harb & Streif, 2006). Das Thema scheint komplexer zu sein und eine umfangreiche Recherche vorauszusetzen, auch weil Obstarten unterschiedlich reagieren können. Weil die Qualität der Lebensmittel ein wichtiges Argument für Solawi-Mitgliedschaft ist, sollten neue wie alte Obst-Solawis diesen Aspekt bei der Wahl der Lagerform, wenn möglich, mitberücksichtigen.

Allgemein wird aus den Antworten der Befragten die zentrale Bedeutung der Lagerung für den Obstbau und damit auch für Obst-Solawis deutlich: Wenn außerhalb der (in Mitteleuropa eher kurzen) Erntesaison eigenes Frischobst an die VG verteilt werden soll, muss dieses in irgendeiner Form gelagert werden. Bis auf den Schererhof lagern alle untersuchten Fälle Äpfel und zum Teil auch anderes Obst ein. Von improvisierter Lagerung auf Anhänger mit übergeworfener Plane über Erd- und Gewölbekeller bis zum professionellen CA-Lager repräsentiert die Fallauswahl ein breites Spektrum an Lösungen. Die Lagermöglichkeiten müssen dabei auch mit den angebauten Obstsorten zusammenpassen, besonders bei Äpfeln, die das größte Lagerpotenzial haben, vorausgesetzt man besitzt und erntet die richtigen Sorten. Daraus ergibt sich das individuelle Potenzial für die Lieferperiode jeder Solawi, die bei den untersuchten Fällen von halb- bis ganzjährig reicht (s.a. Kap. 4.2.2). Hier unterscheidet sich der Obstbau auch nicht grundsätzlich vom Gemüsebau, der durch die enorme Artenvielfalt nicht so stark saisonal ist wie der Obstbau, aber dennoch gewisse Lagerkapazitäten erfordert (vgl. Kraiß et al., 2016, 48f; Laber & Lattauschke, 2020, 194ff).

Dabei muss heutzutage jedoch mit verringerter Lagerbarkeit durch den Klimawandel gerechnet werden. Mehr zu ernten und einzulagern, um die Verluste auszugleichen, erscheint als langfristige Lösung zumindest fraglich, zumal die fortschreitende Klimakrise eher noch eine Verstärkung der Probleme erwarten lässt. Zukauf, ob punktuell oder regelmäßig, ist eine gängige Option zur Ergänzung des eigenen Angebots (s.o.). Auch Verarbeitung kann die Lagerung von Frischobst zum Teil ersetzen, verursacht aber zusätzliche Arbeit in der arbeitsreichen Erntezeit. Insgesamt scheint der Aufwand, ein geeignetes Lager zu finden oder zu bauen, also eine lohnende Investition, um qualitativ hochwertiges Obst über einen langen Zeitraum anbieten zu können.

4.2.5.4 Klimawandel

Neben der oben angeführten massiven Beeinträchtigung der Lagerhaltung wurden weitere durch den Klimawandel bedingte Probleme genannt. Besonders I08 beklagt das erhöhte Aufkommen von Extremwetterereignissen wie Frost und Hagel, kombiniert mit dem immer früheren Beginn der Apfelblüte, die seine Erträge bedrohen. So liege ein Teil seiner Apfelplantage im Tal, was mittlerweile „schon fast eine sichere Frostlage“ sei (I08:107). Zudem verstärkten solche Frostereignisse die natürliche Alternanz der Obstbäume und damit die Ertragsschwankungen. Auswege aus diesem Szenario zu finden, sei schwierig, besonders am Südhang, wo die Gehölze noch früher blühen und damit besonders anfällig gegen Spätfröste sind. Er sei aber gewillt zu experimentieren, beispielsweise mit mediterranen Gehölzen wie Mandel, Granatapfel oder

Zitrusfrüchten. Nachteilhaft seien die mangelnde Erfahrung mit solchen „Exoten“ sowie der teilweise sehr späte Ertragseintritt gewisser frostharter Bäume wie Yuzu. Generell sieht er aber Solawis als besser vorbereitet auf zukünftige Krisen, da die gegenseitige Solidarität und der direkte Austausch es erlauben, individuelle, unkonventionelle Lösungen für Probleme zu finden, die den marktorientierten Obstbaubetrieben nicht offen stünden.

Für I04, I06 und I07 war die ausgeprägte Trockenheit und Hitze der letzten Sommer problematisch. Die generelle Anfälligkeit von Obstbäumen für Ertragsausfälle werde dadurch noch verschlimmert, indem beispielsweise in heißen, trockenen Jahren oft schon vorzeitig Früchte abfallen. Viele Streuobstwiesen stehen zudem auf marginalen Standorten und leiden daher besonders unter Dürre. Die Befragten suchen daher aktiv nach neuen Strategien, um die Wasserversorgung zu verbessern. Die Obst-SoLaWitz versucht, mit Flächeneigentümern oder -nachbarn Vereinbarungen zu treffen, da sie selbst die aufwändige Bewässerung von Jungbäumen nicht leisten kann. I06 pflanzt auf abgelegenen Flächen, die er nicht bewässern kann, nur noch ausgesprochen robuste Sorten auf mittelstark bis stark wachsenden Unterlagen, die aller Voraussicht nach der Trockenheit länger standhalten können, und ergänzt dies durch schwachwachsende Bäume mit Bewässerung auf Flächen, wo diese möglich ist. Zudem versucht er, humusaufbauende Methoden umzusetzen, wie Verzicht auf Bodenbearbeitung, ständige Begrünung und Mulchen. Für I07 stellte die Neupflanzung von Buschbäumen im Agroforstsystem einen Weg dar, die Ertragssicherheit zu erhöhen, da diese deutlich einfacher bewässert und (z.B. mit Kunststoffplanen) vor Frost geschützt werden können als Hochstammbäume auf einer Streuobstwiese.

Diskussion der Ergebnisse

Die Auswirkungen des Klimawandels auf den Obstbau sind regional unterschiedlich, besonders im Streuobstbereich, da dieser noch stärker von lokalen Parametern wie Niederschlagsmuster, Topografie, Bodengüte und Grundwasseranschluss abhängt (Schliebner et al., 2023). In derselben Publikation finden sich zahlreiche Hinweise, wie Streuobstwiesenbesitzer auf den Klimawandel reagieren können, darunter die Nutzung von Obstarten und -sorten aus anderen (Welt-)Regionen, deren früheres Klima dem neuen eigenen gleicht, Tipps zu Bodenmanagement, Düngung und Pflege sowie zur Förderung der Wildlebengemeinschaft (ebd.). Die Autoren warnen aber, dass in einigen Regionen Deutschlands die Hauptfrucht Apfel auf Streuobstwiesen bereits nicht mehr anbaufähig ist, da sie ein kühl-gemäßigtes Klima benötigt (ebd.). Für Obst-Solawis, die oft bestehende Streuobstwiesen für ihre Gründungs- und Aufbauphasen nutzen, könnte man daraus folgern, dass sie sich in Zukunft nicht mehr ausschließlich darauf verlassen sollten, sondern mittelfristig über eigene Obstanlagen mit trockenheitstoleranteren Arten und Sorten oder ganz andere Anbauformen nachdenken sollten.

Im intensiven und semi-intensiven Obstbau sind Pflegeeingriffe wie Bewässerung, Frost-, Hagel- und Pflanzenschutz ggf. einfacher möglich, stellen aber erhöhte Kosten dar. Manche der untersuchten Fälle setzen bewusst auf die Kombination verschiedener Anbauformen und Intensitätsstufen, um Risiken zu streuen und Vorteile „aus mehreren Welten“ zu vereinen. Dabei scheint die Unterstützung durch die Solidargemeinschaft es den Obstbauern teilweise zu ermöglichen, neue Wege zu gehen und individuelle Lösungen für die Herausforderungen durch den Klimawandel zu finden.

Trotz der überwältigenden Anerkennung des menschengemachten Klimawandels in der Wissenschaft (vgl. z.B. IPCC Working Group 1, 2023) muss angemerkt werden, dass die konkreten Auswirkungen auf das Klima der Zukunft niemals exakt vorhergesagt werden können. Da es sich um Umwälzungen von erdgeschichtlich nie dagewesenem Ausmaß handelt, besteht keine Gewissheit über deren Verlauf. So gibt es Anzeichen, dass aufgrund der globalen Erwärmung ein Kollaps des Golfstroms immer wahrscheinlicher wird (van Westen et al., 2024). Dadurch könnte Mitteleuropa anstelle von weiterer Erwärmung in eine massive Abkühlung geraten, mit einem Absinken der Durchschnittstemperatur um ca. 10°C in nur einem Jahrhundert (ebd.). In einem solchen Fall wären die bisherigen Überlegungen, südlichere Obstgehölze wie Esskastanie, Walnuss, Feige, Maulbeere als „Klimagewinner“ in unsere Obstanlagen zu integrieren (z.B. Schliebner et al., 2023), langfristig völlig irreführend, und selbst unsere einheimischen Obstarten wie Apfel und Pflaume wären dann nicht mehr anbaufähig.⁵⁸ Da niemand weiß, wann dieser und andere Kippunkte überschritten werden, scheint eine möglichst breite Diversifizierung auch hier die beste Strategie zu sein: Mit einer ausgeglichenen Mischung sowohl hitze- und trockenheits- als auch kältetoleranter Arten und Sorten wäre eine gewisse Anpassung an mehrere mögliche Szenarien für die nächsten Jahrzehnte gegeben. Die Langlebigkeit von Streuobstwiesen von 100 Jahren und mehr gehört aber nach aktuellem Stand der Klimaforschung wahrscheinlich der Vergangenheit an.

4.2.5.5 Wirtschaftlichkeit und Finanzierung

Von mehreren Befragten wurde als große Schwierigkeit die lange Wartezeit bei Obstkulturen vom Pflanzen bis zum Ertragsbeginn genannt, die mit großen Investitionen und viel Pflegearbeit einhergehe. Einige halten es für eine generelle Voraussetzung für den Start einer Obst-Solawi, zu warten, bis die Obstflächen im Ertrag sind (s. Kap. 4.2.3). Tatsächlich ist keiner der Fälle von Null gestartet: Alle fußen entweder auf bestehenden Obstbaubetrieben oder ernten zumindest einen Teil ihrer Obstanteile von bestehenden Streuobstwiesen und Altanlagen. Wer bestehende Streuobstwiesen nutzen kann, kann damit im Prinzip sofort starten. Für eine Kombination aus extensiven und intensiveren Anbauformen sieht I07 mehr Möglichkeiten: Bestehende Streuobstwiesen seien hilfreich bei der Obstversorgung der ersten Jahre und darüber hinaus; daneben können schnellwachsende Kulturen wie Rhabarber oder Beeren, insbesondere Erdbeeren, gepflanzt werden. Dennoch biete es sich an, mit der Gründung der Solawi zumindest ein Jahr zu warten, bis die Pflanzen einen ersten Ertrag liefern. Als einzige einjährige Kulturen nannte I07 Melonen und Physalis. Mit ausreichend Kommunikation und Transparenz seien die Ernteteiler bis zu einem gewissen Grad bereit, diese ertragsschwachen Aufbaujahre mitzufinanzieren, solange zumindest eine Grund-Obstversorgung geboten werde. Für die Pflanzung von langsamer wachsenden Obstgehölzen (Kern- und Steinobst, Nüsse, etc.) habe die Solawi Alfter ein Crowdfunding angestoßen, um die Finanzkraft der Ernteteiler nicht zu überfordern. Dadurch können auch Menschen außerhalb der Solawi finanzielle Unterstützer werden. Durch die natürliche Fluktuation der Mitglieder in Solawis seien diejenigen, die die

⁵⁸ Genauso wie die gesamte europäische Landwirtschaft in ihrer heutigen Form!

Pflanzungen anfangs mitfinanzieren, ohnehin nicht dieselben, die später in den Genuss der Ernte kommen werden.⁵⁹

I10 gibt an, die Bepflanzung einer neuen Pachtfläche durch betriebliche bzw. private Initiative finanziert zu haben und die Solawi erst involvieren zu wollen, sobald sich nennenswerte Erträge einstellen. Für kleinere Pflanzungen auf bestehenden Flächen betreibe er jedoch eine eigene kleine Baumschule und habe dafür auch das Verständnis und die Unterstützung der VG gefunden, die dies in gewissen Maßen gerne mitfinanziere, sogar für so langsam wachsende Kulturen wie Esskastanien.

I11 hat Zweifel, ob sich überhaupt genug zahlungsbereite Interessierte für eine umfassende solidarische Obstversorgung finden lassen, da der manuelle, diversifizierte Anbau mit hohen Kosten verbunden sei. Schließlich sei es gerade die Spezialisierung und Rationalisierung des Obstbaus, die die niedrigen Preise im Handel ermögliche. Ohne groß angelegten, spezialisierten Intensivanbau könne man damit unmöglich konkurrieren. Daher müsse eine Obst-Solawi an irgendeiner Stelle die Diversifizierung begrenzen, um nicht zu unwirtschaftlich zu werden. Um die o.g. initiale Investitionslücke zu schließen, schlägt er vor, für Obst-interessierte Solawis die Rechtsform der Genossenschaft zu wählen und Investitionen in neue Obstanlagen über Genossenschaftsanteile zu finanzieren. Eine lange Kündigungsfrist von beispielsweise fünf Jahren stelle die erforderliche Verbindlichkeit her. Die Investition durch die Erzeuger aus betrieblichen Mitteln stelle hingegen ein erhebliches Verlustrisiko dar, da die Solawi sich auflösen könne, bevor die Investitionen amortisiert sind, wie er im Fall der Sterngartenodyssee selbst erlebt habe.

Daneben berichten I02, I04, I03, I06, I07 und I09, dass die Aufbauphase der ersten Jahre viel Mehrarbeit mit sich bringe, die oft nicht oder nur unzureichend entlohnt werden könne. Für einige bieten sich Zusatzeinkommen durch andere Tätigkeiten wie Obstbaumschnitt an, um die Bilanz der Solawi zu verbessern. Für I09 erschwerte die mangelhafte Finanzierung trotz einjähriger Projektförderung zudem das Finden und Einstellen von Mitarbeitern, die aber dringend benötigte Fähigkeiten hätten einbringen können. So sei die Anfangsphase durch viel Eigenarbeit und teilweise Überforderung gekennzeichnet gewesen.

Als weiteren Punkt nennen I02, I04, I07 und I10, dass eine professionellere Aufstellung die Wirtschaftlichkeit möglicherweise verbessern könne, beispielsweise in Bezug auf Transportmittel, Geräte, Bewässerung und Flächenausstattung. Bereits bestehende professionelle Obstbaubetriebe können effizienter arbeiten und Kosten einsparen, die den weniger professionellen Solawis z.B. durch mehr Handarbeit oder ungeeignete Geräte entstehen. Ein Lösungsansatz ist, den Betrieb bzw. das Obstbau-Team schrittweise zu professionalisieren. Für I07 hätte das auch den Vorteil, weniger abhängig von der praktischen Mitarbeit durch die VG zu sein bzw. deren Kapazitäten für andere Bereiche nutzen zu können. I02 gibt jedoch zu bedenken, dass ein größerer Maschinenpark zwar die Schlagkraft erhöhe, aber auch höhere Kosten in Anschaffung und Unterhalt verursache. Beispielsweise sei sie bereits vom Auto auf das Lastenfahrrad umgestiegen, um laufende Kosten zu sparen, was bei ihrer kleinen Solawi gut

⁵⁹ Ein weiterer Grund, warum eine langfristige Verbindlichkeit für Mitglieder von Obst-Solawis vorteilhafter ist.

funktioniere.⁶⁰ Allerdings müsse sie dafür längere Fahrtzeiten in Kauf nehmen, die sich wiederum in höheren Lohnkosten niederschlagen.

I02, I04, I05 und I12 erlebten die Herausforderung, in manchen Jahren oder permanent zu wenige Mitglieder zu finden. Dadurch wurden weniger Ernteanteile vergeben als im Jahresbudget vorgesehen. Diese Haushaltslücke ist für die Solawis schwer zu kompensieren, was bedeuten kann, dass niedrige Löhne ausbezahlt oder manche Arbeitsstunden gar nicht bezahlt werden können. U.a. aus diesem Grund löste sich die Rheinlandobst-Solawi schließlich auf (s. Kap. 4.2.6). Manche führen die schwankende Nachfrage auf die aktuelle wirtschaftliche Krisensituation in Deutschland zurück, andere meinen, selbst zu wenig Werbung betrieben zu haben oder schlicht zu weit weg von städtischen Zentren zu liegen.

Demgegenüber berichten einige Befragte, auch für die Obstanteile schnell viele Abnehmer gefunden zu haben, namentlich I03, I06, I07 und I10. Über alle Fälle hinweg sind die Gemüseanteile zahlenmäßig stärker nachgefragt als Obstanteile. I10 berichtet aber auch von Mitgliedern, die hauptsächlich des Obstes wegen Ernteteiler sind. Für manche Solawis haben sich eher kleine Gemüseanteile bewährt, wodurch mehr Interessenten bedient werden können. Dies erhöhe wiederum den Absatz der Obstanteile bzw. bei gemischten Anteilen die Menge des abgesetzten Obstes sowie insgesamt die finanzielle Stabilität. Um eine übermäßige Fluktuation der Mitglieder zu vermeiden, achtet I01 bereits im persönlichen Gespräch mit Beitrittsinteressierten darauf, ob diese auch die Nachteile des Solawi-Konzeptes wie Einschränkungen der eigenen Flexibilität und Individualität zu akzeptieren bereit sind. Falls das nicht der Fall sei, rate sie ihnen eher von der Teilnahme ab, da es sich als unpraktikabel herausgestellt habe, Sonderwünsche zu berücksichtigen und Ausnahmen zu machen. Seit solche Personen nicht mehr aufgenommen werden, gebe es kaum noch Weggänge wegen Unzufriedenheit der Mitglieder.

Daneben sprachen einige Befragte von einem Dilemma zwischen dem Erreichen des erforderlichen Mindestbudgets, um kostendeckend wirtschaften zu können, und der Obergrenze der Zahlungsbereitschaft von Seiten der Ernteteiler. Zwar seien bei manchen Solawis höhere Löhne nötig, um den Fairnessanspruch von Solidarischer Landwirtschaft zu erfüllen (s. Kap. 4.2.5.6), doch könnten diese Mehrkosten zu geringeren Mitgliederzahlen führen, was der wirtschaftlichen Situation der Solawi ebenfalls abträglich wäre.

Auch I10 berichtet von wirtschaftlichen Herausforderungen. In seinem Fall ist die Solawi zu klein, um sich wirtschaftlich gut darstellen zu lassen. Für eine größere VG reichen aber weder im Obst noch im Gemüse die momentanen Anbaukapazitäten aus. In Diskussionen mit den Mitgliedern z.B. im Solawi-Rat werde aber nach Möglichkeiten gesucht, den Betrieb dennoch über die Runden zu bringen. Eine besondere Herausforderung seien die anstehenden Investitionen in eine bessere Infrastruktur, namentlich Bewässerung und geschützte Anbauflächen für den Gemüsebau, die für seinen Kleinbetrieb schwer zu stemmen seien. Hier hofft der Betriebsleiter auf eine zufriedenstellende Lösung in den nächsten Jahren.

I01, I05, I06 und I08 geben an, dass ihre Solawis zu klein sind, um die gesamte Obstproduktion aufzunehmen, weswegen sie auch herkömmliche Vermarktungswege beibehalten. I01 hält das

⁶⁰ Für größere Erntetermine leiht sie sich ein Kraftfahrzeug mit Anhänger.

Wachstum der Mitgliederzahlen, das nötig wäre, um völlig unabhängig vom Markt zu werden, für unrealistisch und strebt es auch nicht an. Auch I06 möchte die Bauernmärkte und Abokisten gerne weiterhin beliefern, da sie Abwechslung und weitere Kontakte bringen.

In der Obst-SoLaWitz besteht der Wunsch, dass Mitglieder, die sich im neuen Solawi-Jahr den Richtwert nicht mehr leisten können, bereitwilliger als bisher von der Möglichkeit der Solidarpreise Gebrauch machen; die Befragten würden es bevorzugen, ein paar Mitglieder mit sehr geringen Beiträgen beizubehalten, als diese komplett zu verlieren. Dieses Angebot schein jedoch nur zögerlich angenommen zu werden.

Einzelne Befragte nannten auch Probleme bei der korrekten Erstellung des Haushalts für das Wirtschaftsjahr, z.B. weil die Anzahl der benötigten Arbeitsstunden nicht bekannt sei. Dies solle in Zukunft durch gute Dokumentation der geleisteten Arbeit während der Saison behoben werden. Generell sei es hilfreich, stets einen Posten für unvorhergesehene Ausgaben einzuplanen, die in der Landwirtschaft jedes Jahr mit hoher Wahrscheinlichkeit auftreten.

Eine weitere Lösung, um die finanzielle Situation zu stabilisieren, ist die Einführung einer verpflichtenden Hofpauschale wie im Fall der Apfelsolawi Rußmeier: Hierüber werden nicht nur Verwaltungskosten, sondern auch Biodiversitätsmaßnahmen wie Nistkästen finanziert. Ähnliche Lösungen werden in der Solawi Alfter (Direktkredit) und der SoLaKo (Vereinsbeitrag) praktiziert.

Diskussion der Ergebnisse

Der von manchen beklagte erhöhte Arbeitsaufwand der Anfangsjahre ist ein generelles Solawi-Charakteristikum, da neue Strukturen etabliert, Beziehungen aufgebaut und bestehende Denk- und Wirtschaftsmuster umgelernt werden müssen (Kraiß et al., 2016, S. 14–16). Bei Obstkulturen schlägt dies jedoch besonders zu Buche, da die Anfangsjahre zudem durch Mindererträge gekennzeichnet sind. Das langsame Wachstum der Obstgehölze im Vergleich zu Gemüse- und Ackerbaukulturen ist ein wesentlicher Unterschied zu herkömmlichen Solawis und bereitet einigen Befragten wirtschaftliche Schwierigkeiten. Besonders die Finanzierung neuer Obstanlagen ist ein Problem, da die langen Wartezeiten unattraktiv für Ernteteiler sind und nicht notwendigerweise mitfinanziert werden. Ausnahmen scheinen kleinere Investitionen wie einzelne Bäume oder kleinere Agroforstsysteme zu sein. Diese werden bei einigen Solawis gut mitgetragen. Für den Start einer Obst-Solawi hat sich in sämtlichen Fällen die Nutzung bereits ertragsfähiger eigener oder fremder Anlagen bewährt. Betriebliche oder gar private Investitionen durch die Erzeuger scheinen stark risikobehaftet, da die Solawi sich aus unvorhergesehenen Gründen jederzeit auflösen kann. Daher sollten neue Obstanlagen nach Möglichkeit so geplant werden, dass eine Vermarktung des Obstes notfalls auch ohne Solawi erfolgen kann.⁶¹ Als Alternativen zur Eigeninvestition sind Finanzierungsmodelle wie Crowdfunding oder Genossenschaften denkbar. Auch die Einrichtung einer eigenen kleinen Baumschule zur späteren Bestockung der Fläche wie im Fall I10 kann möglicherweise die Pflanzkosten senken, erfordert aber mehr Zeit und langfristige Planung und verursacht Handarbeit, was wiederum die Kosten steigern kann.

⁶¹ Z.B.: marktfähige Arten und Sorten, ausreichend große Chargen, effizient zu bewirtschaftende Flächenplanung etc.

Das Finden einer ausreichend großen Anzahl an Ernteteilern scheint den kombinierten Obst- und Gemüse-Solawis leichter zu fallen als den reinen Obst-Solawis, von denen alle außer die Streuobst-Solawi Tübingen von Problemen mit niedrigen Mitgliederzahlen berichten. In jedem Fall ist anzuraten, den Ernteteilern zumindest den Zugang zu Solawi-Gemüse zu erleichtern, bspw. indem die Abholräume gemeinsam benutzt werden oder sich in räumlicher Nähe zueinander befinden. Da das Solawi-Konzept sich in erster Linie über die Beiträge der Ernteteiler finanziert, können niedrige Mitgliederzahlen Probleme der Haushaltsdeckung verursachen. Da Gemüse stärker und in größeren Mengen nachgefragt wird als Obst und somit mehr Einnahmen generiert, scheint eine kombinierte Obst- und Gemüse-Solawi ratsam. Umgekehrt kann die Integration von Obstbau in eine bestehende Gemüse-Solawi deren Attraktivität erhöhen und so für höhere Mitgliederzahlen sorgen. Daneben kann die Beibehaltung von alternativen Vermarktungswegen für den Betrieb eine Sicherheit darstellen, die das finanzielle Risiko reduziert, bis ausreichend Mitglieder gefunden sind, um langfristig stabil zu wirtschaften (Kraiß et al., 2016, S. 9). Dabei muss jedoch mit erhöhtem Aufwand gerechnet werden, da sehr unterschiedliche Absatzwege parallel betreut werden müssen. Viele Solawi-Betriebe peilen daher die vollständige Umstellung auf Solawi an (ebd.). Dies ist für einige der in dieser Arbeit befragten Streuobst- und semi-intensiven Solawis bereits Realität, scheint aber für die intensiveren, größeren und stärker spezialisierten Obstbaubetriebe aktuell nicht möglich zu sein und auch nicht angestrebt zu werden.

Was die ideale Größe einer Solawi betrifft, sind keine allgemeinen Zahlen zu finden. Rommel et al. (2022, S. 33) geben an, dass kleine Solawis sich ab 100 bis 150 Ernteanteilen erfolgreich stabilisieren; eine mittlere Solawi-Größe liegt bei um die 400 Mitglieder, während die größten Solawis in Deutschland über 1000 Mitglieder haben. Im Vergleich dazu präsentieren sich sämtliche hier untersuchten Fälle, die noch aktiv sind, als kleine bis sehr kleine Solawi (s. Kap. 4.2.2). Außerdem sind die Obstanteile meist kleiner und/oder die Beträge niedriger als bei Gemüse, sodass eher mehr Ernteteiler für eine wirtschaftlich stabile Solawi nötig sein dürften. Dies hängt aber auch von den Anbaukosten ab, die je nach Anbauform und Professionalisierungsgrad stark variieren können. Für eine konkrete Empfehlung bedarf es daher längerer Erfahrungen sowie detaillierterer betriebswirtschaftlicher Untersuchungen.

4.2.5.6 Fairness der Entlohnung

Bei der Frage nach fairer Entlohnung antworteten I02, I03, I04 und I07, dass die Löhne in ihren Solawis höher sein müssten, um fair zu sein. I01, I03, I04 sowie I08 halten zudem das Lohnniveau in der Landwirtschaft generell für zu niedrig. I02 spricht lieber von existenzsichernd statt fair, gibt aber an, dass S'Obst für sie sowie ihre freie Mitarbeiterin diesen Maßstab nicht erfüllt. Da beide aber andere Haupteinkünfte haben, sei das momentan tolerabel. Langfristig wolle sie aber erreichen, dass die Solawi eine ganze Existenz finanzieren kann. Problematisch sei vor allem, dass Streuobst mehr Arbeit verursache als der herkömmliche Obstbau, die höheren Preise aber nur bis zu einer gewissen Grenze den Verbrauchern vermittelbar seien (s.o.).

Laut I03 ist die Solawi Igel-Chorb noch im Aufbau begriffen und verfügt noch nicht über die finanziellen Mittel, um faire Löhne zu zahlen. Dasselbe berichten I04 und I07 von ihren Solawis. Tragen könne sich das Hofkollektiv Waldheim nicht allein durch die Solawi, sondern lebe von einer Vielzahl von Arbeitsbereichen. Auch die Teammitglieder des Obstbaukollektivs der Obst-SoLaWitz haben zum Teil andere Einkünfte und sind daher nicht allein auf die Solawi angewiesen.

Im Verlauf der Jahre sei die Lohnsituation zwar schrittweise besser geworden, vor allem seit Arbeitsstunden besser dokumentiert werden. Wirklich angemessen seien die Löhne trotzdem noch nicht. I07 sieht die fairerweise nötige Erhöhung der Löhne in der Solawi Älfter noch als zu früh an, da man noch keine Warteliste von Beitrittsinteressenten habe. Sobald das der Fall sei, könne man sich auch an eine Lohnerhöhung heranwagen, da das Risiko, deswegen Mitglieder zu verlieren, dann besser abgepuffert sei. Die aktuelle Entlohnung liege aber noch deutlich unter dem Mindestlohn. Da er es gewöhnt sei, idealistisch zu handeln, sei das für ihn aber normal. Zugleich erhofft er sich in den kommenden Jahren durch zunehmende Obsterträge eine Entspannung der finanziellen Situation der Solawi.

I10 hält seine Bezahlung „nicht für unfair“ (I11:73), schränkt aber ein, dass seine Solawi eigentlich zu wenige Mitglieder und damit zu wenig Finanzvolumen hat, um wirtschaftlich zu sein. Insgesamt genieße er aber die Arbeit für die Solawi so sehr, dass er das in Kauf nehmen könne.

Positiv hingegen äußerten sich I01, I05, I06 und I09. Für Erstere ist es sehr wichtig, zu betonen, dass die Untergrenze ihrer Produktpreise nicht verhandelbar ist, damit sie von ihrer Produktion leben kann. Eine Entlohnung unter dem Existenzminimum, wie sie ihrer Erfahrung nach in österreichischen Gemüse-Solawis⁶² üblich ist, hält sie für nicht hinnehmbar und rät stark davon ab. Dank Solawi und Direktvermarktung gelingt es ihr auch, diese Preise zu erhalten (s.o.). Allen Mitarbeiterinnen bezahlt sie mehr als nach Kollektivvertrag. Zugleich kritisiert sie auch die Kollektivvertragslöhne als zu niedrig, um eine würdige Existenz zu ermöglichen.

I05 empfindet die Entlohnung als fair und erhält auch von den Mitgliedern die Rückmeldung, ihnen sei eine faire Bezahlung der Erzeuger wichtig. Die Betragserhöhung im vergangenen Jahr von 4€ auf 5,20€ pro Anteil habe die VG problemlos mitgetragen. Er gibt aber zu bedenken, dass die Apfelanteile pro Haushalt und Monat nur etwa 5-30€ ausmachen und damit ein eher geringer Posten im Budget der meisten Ernteteiler seien, im Gegensatz zu Gemüse-Solawis, wo eine Beitragserhöhung aufgrund des höheren Umfangs deutlicher spürbar sei. Allerdings sei die Solawi noch nicht so weit gewachsen, dass ihr Betrieb dauerhaft tragbar sei. Wenn das dafür nötige Wachstum in den nächsten Jahren gelänge, könne man aber sehr zufrieden sein.

I06 ist mit dem Lohnniveau bisher zufrieden, lebt aber eher bescheiden und legt mehr Wert auf die Lebensqualität, die er durch die Solawi-Arbeit erfährt (z.B. Gemeinschaft, frische Luft, hochwertige Lebensmittel), als auf eine höhere monetäre Entlohnung. Sich den eigenen Stundenlohn einmal auszurechnen, interessiert ihn nicht. Die Bezahlung der von ihm angestellten Solawi-Gemüsegeärtnerinnen hält er für „ganz OK“ (I06:88), meint aber, die Frage nach der Fairness könnten nur diese selbst beantworten. Falls sich in Zukunft die Beitragshöhe für die Obst-Anteile als zu niedrig herausstellt, könne er auch einfach die Obstmenge in den Anteilen reduzieren.

Auch I09 gibt an, einen bescheidenen Lebensstil zu führen und mit dem aktuellen Lohnniveau zufrieden zu sein, das sich mittlerweile in eine gute Richtung entwickle. In den Anfangsjahren sei das Geld aber sehr knapp gewesen. Außerdem leiste er nach wie vor unbezahlte Arbeit, bspw. in der Büro- oder Vernetzungsarbeit, was er aber in Kauf nehme, da er über genügend Zeit verfüge. Außerdem hat er Nebeneinkünfte durch seine Selbstständigkeit. So zieht er es vor, Überschüsse

⁶² vor allem kleine Solawis

in die Solawi zu reinvestieren oder weitere Menschen anzustellen, anstatt sich selbst einen höheren Lohn auszuzahlen.

I11 berichtet, dass er mit dem Einkommen durch die Sterngartenodyssee entspannt arbeiten konnte, nachdem diese auf etwa 300 Mitglieder angewachsen war. Aus ökonomischer Sicht sei er daher zufrieden gewesen, nur inhaltlich habe er sich nicht zufrieden gefühlt, da es über die Jahre nie gelungen sei, die Partizipation der Mitglieder dauerhaft aufrecht zu erhalten (s. Kap. 4.2.5.7).

Diskussion der Ergebnisse

Obwohl „soziale Absicherung und gute Arbeitsbedingungen“ zu den Grundprinzipien der Solidarischen Landwirtschaft gehören, wird die Entlohnung in Obst-Solawis von einigen Befragten als ausbaufähig empfunden. Dabei ist unklar, wie Fairness der Entlohnung genau definiert werden soll. Setzt man den gesetzlichen Mindestlohn⁶³ als Untergrenze an, die „Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer vor unangemessen niedrigen Löhnen“ schützen soll (Deutsche Bundesregierung, 2024), so wird deutlich, dass einige Fälle dieses Kriterium nicht erreichen. Legal ist dies nur, wo kein Angestelltenverhältnis vorliegt, sondern der Obstbau von Selbstständigen erledigt wird (ebd.), wie es bei den untersuchten Fällen die Regel ist. Insbesondere in den Anfangsjahren der Solawis sind die finanziellen Mittel oft stark beschränkt, weswegen häufig nur niedrige Löhne ausbezahlt werden können (s.o.). Schwierigkeiten bereitet auch das generell sehr niedrige Lohnniveau in der landwirtschaftlichen Branche (vgl. BZL, 2024). Galt (2013) fand bei einer Befragung von CSA-Farmern im kalifornischen Central Valley heraus, dass die Moralische Ökonomie von CSAs ein zweischneidiges Schwert ist: Einerseits kann sie den Erzeugern ermöglichen, faire Löhne für ihre Arbeit einzufordern, häufiger jedoch führt sie zu deren Selbstausbeutung aufgrund ihres starken Verpflichtungsgefühls gegenüber den Ernteteilern. Die Ergebnisse dieser Arbeit bestätigen dies.

Dennoch äußerten sich einige Befragte sehr tolerant gegenüber ihrer aktuellen (oder früheren), sehr niedrigen Entlohnung. Offenbar sind ihnen andere Motivationen wichtiger als die finanzielle, wie zum Beispiel die Genugtuung, gesunde ökologische Lebensmittel für Personen herzustellen, die sie persönlich kennenlernen können. Dies entspricht ebenfalls den Ergebnissen von Galt (2013) sowie Strüber et al. (2023, S. 129). Trotzdem stellt sich hier die Frage, welche Lebenserwartung eine Solawi haben kann, die ihre eigenen Erzeuger nicht ausreichend monetär entlohnt. In einer Studie zu Austrittsgründen von CSA-Landwirten in den USA gaben 34,4% der befragten Landwirte unzureichendes Einkommen und 12,5% Burnout als Austrittsgrund an (Lass et al., 2003). Eine ausreichende monetäre oder anderweitige Kompensation für die oft harte Arbeit ist also ohne Zweifel wichtig für die Zufriedenheit und Gesundheit der Landwirte. Daher sollte die Bezahlung unter Mindestlohn als Alarmzeichen für einen möglicherweise sozial nicht nachhaltigen Zustand gesehen werden und baldmöglichst Anstrengungen zur Verbesserung unternommen werden.

Eine angemessene Entlohnung scheitert laut den Befragten häufig an der (von diesen empfundenen) mangelnden Zahlungsbereitschaft der Ernteteiler. Das Handbuch Solawi

⁶³ In Deutschland ab 01.01.2024: 12,41 Euro / Stunde (brutto); ab 01.01.2025: 12,82 Euro. (Deutsche Bundesregierung, 2024)

empfiehlt, diesen gegenüber nicht nur materielle (v.a. Ernteanteile), sondern auch „kulturelle und ökologische Leistungen der Solawi-Praxis (...) so zu kommunizieren, dass kostendeckende [Mitglieds-]Beiträge akzeptiert werden“, beispielsweise indem die Solawi-eigene Nachhaltigkeitswirkung übersichtlich dargestellt wird (Strüber et al., 2023, 128f). Transparenz, offene Diskussion und eine Bewusstmachung des (potenziellen) Lohngefälles zwischen Solawi-Verbrauchern und -Erzeugern seien weiterhin sehr hilfreich, um das Verständnis für angemessene Erzeugerlöhne zu erhöhen (ebd.).

4.2.5.7 Mitgliedereinbindung, -zufriedenheit und Produktqualität

Große Unzufriedenheit äußerte I11 über die Schwierigkeit, das Engagement der Mitglieder über längere Zeit aufrecht zu halten. Durch den hohen Aufwand für die Partizipation in der Solawi seien die Ernteteiler stets versucht, sich in ihrem Engagement und ihrer emotionalen Beteiligung zurückzuziehen. Daher habe I11 immer neue Anstrengungen erbringen müssen, um den Status Quo der Beteiligung aufrecht zu erhalten; in seiner langjährigen Solawi-Erfahrung wurde aber nie eine Lösung gefunden, um das Engagement langfristig zu sichern. Dies zwingt die Solawis in eine Spirale der Professionalisierung und Konventionalisierung, um für die Ernteteiler attraktiv zu bleiben, was tragisch sei, weil sie sich so immer weiter von ihren Idealen entfernen und den Namen Solawi irgendwann nur noch pro Forma tragen. Äußerlich sei Solawi dann immer noch ein „grünes Produkt“ (I10:49), welches die Illusion erzeuge, eine „bessere Welt“ könne einfach eingekauft werden (ebd.), obwohl dafür in Wahrheit stets eine persönliche Anstrengung erforderlich sei; Geld allein könne dies nicht schaffen. Echte Solawi, wie I11 sie verstehe, sei aber eine solidarische Gemeinschaft mit gemeinsamer Bedarfsermittlung, die nicht nur ökonomisch, sondern auch sozial kompetent zusammenarbeite. Nur wenn diese lebendige Partizipationskultur vorhanden sei, würde er auch raten, solidarischen Obstbau zu betreiben, andernfalls sei das persönliche finanzielle Risiko zu groß.

Für I02 ist es, wie schon mehrfach angesprochen, ein Problem, nicht genug Zeit für die persönliche Kistenausgabe zu haben. Weil auch bei den Mitmachaktionen und anderen Veranstaltungen nur ein Teil der Mitglieder teilnehme, sei der direkte Kontakt zu den Ernteteilern nur eingeschränkt möglich. Dies erschwere es auch, ein Feedback der Verbraucher in Form von Kritik und Verbesserungsvorschlägen zu bekommen. Zwar werde jedes Jahr eine Zufriedenheitsumfrage durchgeführt, diese bringe jedoch hauptsächlich positive Rückmeldungen. Ohne konkrete Verbesserungsvorschläge sei es aber sehr schwierig, das Angebot zu verbessern. Auch die Gründe für vermehrte Kündigungen in manchen Jahren blieben im Dunkeln. Durch die Kommunikationslücke entstehe bisweilen das Gefühl, eher ein Dienstleister als ein Teil einer lebendigen Gemeinschaft zu sein, was auch I04 bemängeln. Ein indirektes Feedback können nicht abgeholte Kisten im Abholraum sein, die I02 bei gehäuftem Auftreten als Unzufriedenheit mit der Produktqualität⁶⁴ deutet.

I04 sowie I10 berichten, dass die Mitglieder der Solawi auch andere Aufgaben abseits der praktischen Obstbautätigkeiten übernehmen. Auch I10 bindet die Mitglieder in organisatorische Aufgaben sowie Entscheidungsfindung ein und zeigt sich sehr zufrieden mit der Partizipation und Unterstützung in seiner neuen Solawi, die trotz deutlich geringerer Mitgliederzahl die Erfahrungen aus der alten Solawi sogar noch übertreffen. I08 findet das neue Format des Kindertags in der

⁶⁴ Z.B. durch schlechte Lagerbedingungen mehlig gewordene Äpfel

SoLaKo besonders interessant, um Bildung für die Jüngsten zu vermitteln und zugleich Kontakt zu den Erwachsenen herzustellen.

Was die Erwartungen der Mitglieder an das Obst angeht, ist die Geschmacksgewöhnung eine große Herausforderung für einige Befragte. Vor allem Streuobstwiesen, aber auch einige semi-intensive Betriebe, zeichnen sich durch hohe Sortenvielfalt aus. Besonders die alten Sorten entsprechen aber nicht mehr den heutigen Erwartungen der Verbraucher, die vor allem ein knackiges, frisches Essgefühl mit viel Süße und ausgeglichener Säure suchen, so I02 und I08. Alte Sorten seien oft weicher und weniger süß und werden durch Lagerung mürbe, bieten aber ein weitaus vielfältigeres Spektrum an Aromen, das man im Handel heute nicht mehr finde. Um den Ernteteilern dieses Obst schmackhaft zu machen, bedürfe es viel Kommunikation über die Obstsorten, deren Vorzüge und Verwendungseignung, eventueller Allergikerverträglichkeiten sowie Geduld und Ausprobieren. Nach Erfahrung einiger Befragter, sowohl an sich selbst als auch an den Ernteteilern, könne man den Geschmack umgewöhnen und mit der Zeit sogar die aromatischen, mürben Sorten gegenüber den knackigen, aber faden Supermarktsorten vorziehen. In mehreren Fällen kamen auch in Jahren mit zweifelhaften Produktqualitäten bessere Rückmeldungen von den Ernteteilern als erwartet. Schlussendlich sei Geschmack aber individuell und könne niemandem von außen aufgezwungen werden. Daher müsse ggf. akzeptiert werden, wenn einzelnen Verbrauchern etwas nicht schmecke.

Bei Schädlingsbefall wie z.B. wurmigen Pflaumen plädiert I02 an das Verständnis der Ernteteiler: Wenn das Obst baldmöglichst verzehrt und Schadstellen großzügig ausgeschnitten werden, tue dies der Qualität keinen Abbruch. Bei der Kirschessigfliege, die im Laufe der Kirschsaison immer zahlreicher auftrete und schließlich die gesamte Ernte verderbe, wollte I02 auf Rückmeldungen der Verbraucher warten, ab wann die Kirschen zu unappetitlich würden. Leider habe es kaum Antworten gegeben, erst zum Ende des Solawi-Jahres kam negatives Feedback zu den madigen Kirschen. Daher schätzt sie heute den Befall selbst ein und erntet ab einer gewissen Befallsschwelle keine Kirschen mehr, gibt die Bäume aber für die Mitglieder zur Selbsternte frei. Auch I03 und I04 versuchen, die Schadschwelle selbst einzuschätzen; in Jahren mit sehr hohem und frühem Auftreten gebe es dann trotz reich tragender Bäume kaum Kirschen für die VG. Einige Solawis geben mindere Obst-Qualitäten kostenlos zur freien Entnahme in die Abholstellen, damit es von den Ernteteilern zur eigenen Verarbeitung genutzt werden kann. Laut I12 ist die Kirschessigfliege mittlerweile auch im Beerenobstanbau ein großes Problem, weshalb sie die Erfolgsaussichten von biologischem Beerenobstbau wie in der Solawi Alfter für gering hält.

Für I03 sind nur starke Schorfjahre ein Problem, kleine Schorfflecken auf Äpfeln seien in Ordnung, auch die Größe der Früchte spielt keine Rolle, es werde alles gerne gegessen. Dass die Äpfel je nach Sorte etwas schrumpelig aus dem Naturlager kommen, sei nicht schlimm, da der Geschmack umso besser sei. Dies sei letztlich auch das Hauptanliegen der Verbraucher, wie er aus deren Rückmeldungen entnimmt.

I06 hingegen berichtet, an der Rückmeldung der Ernteteiler deutlich zu sehen, wann eine Sorte für ihren Geschmack zu weich oder mehlig ist. Die Anforderungen für Tafelobst seien im letzten halben Jahrhundert stark gestiegen bzw. gewandelt. Für die Zukunft erhofft er sich dennoch Verständnis für kleinere oder weichere Äpfel aufgrund möglicher Trockenheit durch den Klimawandel.

I07 blickt auf wechselnde Erfahrungen zurück, je nach Obstjahr und Sorte. Manche Äpfel wie der Holsteiner Cox seien sehr viel geschmackvoller, als die, die die Leute aus dem Supermarkt kennen, andere Male gebe es weichere, mehligere oder schorfigere Früchte, auch abhängig von der Witterung während des Sommers. Manche Chargen eigneten sich auch nur noch als Back- oder Kochapfel. Mit guter Kommunikation sei das aber vertretbar und werde dann auch von den Verbrauchern angenommen. Oft sei er jedoch selbst überrascht von den guten Rückmeldungen der Ernteteiler.

I08 weist darauf hin, dass der Zukauf von externen Produzenten auf Unverständnis der Ernteteiler stoßen könne. Durch die starken Ertragsschwankungen im Obstbau könne es jederzeit zu Totalausfällen kommen, wobei regionaler Zukauf von ausgesuchten Erzeugern die Versorgung abpuffere. Diese und ggf. auch andere Optionen sollten mit der VG für den Fall von Ausfällen gut kommuniziert und idealerweise bereits im Vorfeld gemeinsam entschieden werden, um sowohl Versorgungsengpässen als auch Unzufriedenheit vorzubeugen.

I01 beobachtet bei manchen Mitgliedern unpassendes Verhalten am Betrieb und auf den landwirtschaftlichen Flächen, wodurch Probleme im Betriebsablauf und mit den Nachbarn entstehen können. Deshalb empfiehlt sie, Verhaltensregeln aufzustellen und klar zu kommunizieren, z.B. in Bezug auf rücksichtsvolles Parken, Betreten der Nachbargrundstücke, Mitbringen von Hunden oder Selbsternte/Selbstbedienung.

Diskussion der Ergebnisse

Die Verbrauchernähe gilt als große Stärke der Solidarischen Landwirtschaft (vgl. z.B. Hinrichs, 2000). Allerdings müssen auch Wege gefunden werden, diese erstens herzustellen und zweitens am Leben zu erhalten. Alle untersuchten Fälle implementieren verschiedene Maßnahmen der Mitgliedereinbindung, von Versammlungen über Mitmachtage bis zu Arbeitsgruppen und Klausurtagungen (s.a. Fallbeschreibungen Kap. 4.1). Einige sind auch sehr zufrieden mit der Umsetzung. Kraiß et al. (2016) widmen ein ganzes Kapitel den Fragen der Kommunikation in Solawis und geben unter anderem den Ratschlag, den Verbrauchern klar zu kommunizieren, dass ihre Rückmeldungen gebraucht werden. Auch das Handbuch von Strüber et al. (2023) enthält viele Lösungsvorschläge zur Stabilisierung des sozialen Zusammenhalts in Solawis. Dass das Engagement der Mitglieder über die Jahre abnehmen kann, wie im Fall der Sterngartenodyssee, scheint eine ernstzunehmende Gefahr für die Gemeinschaftskultur in Solawis darzustellen, könnte aber auch an individuellen Besonderheiten wie der Größe und räumlichen Struktur (hier: verteilt über mehrere Bundesländer) liegen. Die anderen untersuchten Fälle sind leider in der Mehrheit noch zu jung für solche Langzeitbeobachtungen. Hier wäre eine wissenschaftliche Studie mit weiteren langjährigen Solawi-Aktiven interessant, die im Gemüsebau durchaus zu finden sind (vgl. Kraiß, 2012). Zudem kann darüber diskutiert werden, ob Prozesse wie Professionalisierung und Konventionalisierung automatisch die Grundprinzipien von Solawi unterwandern oder vielmehr in einem dynamischen Verhältnis zu diesen stehen können. So argumentieren Vadera et al. (2022), dass das gemeinsame Arbeiten am CSA-Konzept die langfristige Stabilität von Solawis mehr unterstützt als das Festhalten an bestimmten Vorstellungen, wie Solawi auszusehen hat.

Was die Produktqualität angeht, zeichnet sich eine Gratwanderung zwischen geschmacklicher Umgewöhnung, Verwertung minderer (äußerer) Qualitäten und dem Risiko des Vergraulens von Mitgliedern ab. Manche Befragte vor allem aus dem Intensivobstbau sahen eine hohe Qualität als

unbedingte Voraussetzung (s.o.), die aber sehr schwer zu erreichen sei. Auch die Angst, deswegen zu viele Mitglieder zu verlieren, wurde geäußert. Von den eher extensiv wirtschaftenden Solawis hingegen kamen mehrfach Aussagen, die diese Angst unbegründet erscheinen lassen, da auch teils mangelhafte Früchte oft und gern gegessen würden. Außerdem wurde mehrfach die herausragende und fast exklusiv in Solawis zu findende Qualität vieler Obstarten aufgrund der hohen Frische und kurzen Transportwege genannt. Schlüsselfaktoren bei der Produktqualität scheinen wiederum Vielfalt und eine gute Kommunikation zu sein, um die Wertschätzung des „eigenen“ Obstes bei den Verbrauchern lebendig zu erhalten. Dadurch scheinen sie eher gewillt, optische Mängel oder Mehrarbeit bei der Verarbeitung in Kauf zu nehmen, und empfinden das „charaktervolle“ Obst eher als Bereicherung, da ein vielfältiger Obstanteil auch immer wieder positive geschmackliche Überraschungen bietet.

In Bezug auf Produktqualität und Geschmacksgewöhnung scheint sich die Bildungsarbeit durch Solawis auszuzahlen, da positive Rückmeldungen von den Ernteteilern eher die Regel als die Ausnahme zu sein scheinen. Hier wäre aber eine gezielte Befragung der Mitglieder zielführender, da die Erzeuger bisweilen Schwierigkeiten haben, sich ein umfassendes Bild von der Verbraucherzufriedenheit zu machen. Deshalb wäre weitere wissenschaftliche Untersuchung der Meinung der Mitglieder von Obst-Solawis zum Thema Geschmacksgewöhnung angeraten. Generell lässt sich jedoch feststellen, dass die Teilnahme an Solawi die Teilnehmenden selbst tiefgehend transformieren kann, sei es die Anbauweise der Erzeuger, sei es die Koch-, Ess- und Einkaufsgewohnheiten der Verbraucher (vgl. Ostrom, 2007, S. 117).

Zur schlechten Erfolgsprognose von I12 für Bio-Beerenobst lässt sich keine Gegenaussage von anderen Befragten zitieren. Immerhin haben die Fälle mit eigenem Beerenanbau sich nicht zu einem etwaigen Befall durch die Kirschessigfliege geäußert. Ob dies an der guten Schädlingskontrollwirkung in den Agroforstflächen der Solawis liegt, oder die Solawis noch zu jung sind und ein Befall nur zufällig noch nicht aufgetreten ist, kann nicht beantwortet werden. Für die Zukunft des Bio-Beerenanbaus wäre es aber interessant, dies einmal genauer zu untersuchen.

4.2.5.8 Praktische Mitarbeit der Ernteteiler

Die praktische Mithilfe der Ernteteiler im Obstbau wird von allen Befragten in unterschiedlichem Umfang praktiziert, ist aber mit einigen Schwierigkeiten behaftet. Viele Arbeiten im Obstbau sind laut I01, I06, I08 und I09 zu speziell, um von Laien übernommen werden zu können, weswegen sie sich lieber auf Angestellte verlassen, die eine längere Einarbeitung erhalten. I09 führt manche herausfordernde Arbeiten mit den Mitgliedern in Form von Workshops durch, da so eine bessere Einarbeitung gewährleistet werden könne⁶⁵. Alternativ könnten Kurse z.B. des Obstbaumschnitts für die Mitglieder veranstaltet werden und diese anschließend ihr neuerworbenes Wissen in der Solawi einbringen.

In jedem Fall müssen Arbeiten sehr gut angeleitet werden, da sonst zu viele Fehler passieren, die „die ganze Ernte (...) noch kaputt machen“ können (I01:31). Professioneller Obstbau sei viel

⁶⁵ Wenn die Workshops und/oder andere Veranstaltungen der Solawi auch für Nicht-Mitglieder geöffnet und entsprechend beworben würden, stelle dies laut I09 auch eine gute Gelegenheit dar, um Interessierte anzulocken und neue Mitglieder zu finden.

komplexer als der Hobbyanbau im eigenen Garten, was vielen Erwachsenen nicht bewusst sei. I01, I03 und I06 berichten, dass in ihren Solawis im Obstbau deutlich weniger Mitarbeit praktiziert werde als im Gemüsebau, wo viele Arbeiten von Ungeübten gut machbar seien. I06 hebt auch den Wert einzelner Obstpflanzen hervor, die über viele Jahre mühsam herangezogen werden. Falschbehandlung durch Laien könne große wirtschaftliche Schäden am Baum verursachen, während ein falsch gepflanzter Salatkopf oder selbst ein ganzes Beet einen kleineren finanziellen Verlust darstellen.

Auch die Unfallgefahr wird von einigen als Hinderungsgrund genannt, besonders im Streuobstbereich mit hohen Bäumen, und damit verbunden das Fehlen einer Unfallversicherung für freiwillige Helfer. I03 und I08 sehen die Frage der Unfallversicherung für freiwillige Helfer als weitgehend ungeklärt und daher problematisch an. I01 vermeidet generell gefährliche Arbeiten mit den Mitgliedern, wodurch Unfälle sehr unwahrscheinlich werden, und kommuniziert im Voraus, dass es sich, falls doch einer passieren sollte, um einen Freizeitunfall handele. Daher gebe sie auch keine Weisungen, wann oder wie lange gearbeitet werden soll, sondern teile nur die Zeiträume mit, in denen freiwillige Mithilfe möglich ist. I02 und I03 lassen Mitglieder, wenn möglich, nicht auf Leitern steigen. I09 bindet die Leitern vorher im Baum fest, um die Sturzgefahr zu reduzieren, und achtet darauf, dass nur körperlich geschickte Menschen in den Baum steigen und Kinder gut betreut werden. Für I07 gibt es bei der Streuobsternte genug verschiedene Aufgaben, damit für alle das Richtige dabei ist: Ernten von der Leiter oder vom Boden bzw. mit dem Pflücker, nachsortieren, Kisten tragen, Fallobst sammeln etc.

Für einige Befragte ist ein weiteres Problem die terminliche Gestaltung von Mitmachaktionen: Im Obstbau müssen viele Arbeiten kurzfristig und in enger Abstimmung mit Baumphysiologie (z.B. Blüh- oder Reifezeitpunkt) und Witterung (z.B. trockenes Wetter) erledigt werden. Die Mitglieder haben aber meist nur am Wochenende Zeit und bevorzugen eine möglichst langfristige Terminplanung. Eine Lösung dafür könnte sein, passende wetterunabhängige und terminlich nicht dringliche Arbeiten wie z.B. Schnittgut Verräumen für die Mitglieder aufzusparen und Arbeitseinsätze langfristig anzukündigen. Weitere Arbeiten, die laut I09 gut funktionieren, sind die Kirschernte, die sich besonders bei Familien mit Kindern großer Beliebtheit erfreue, sowie das Auflesen von Fallobst und Mosten in der mobilen Mosterei. I08 berichtet von gelungenen Mithilfeaktionen beim Einlagern sowie Einmachen von Obst. I01 und I03 pflegen auch Elemente wie Nistkästen und Ast- und Steinhäufen mit den Mitgliedern. Laut I03 und I04 stellen winterliche Baumpflanzaktionen eine geeignete und willkommene Abwechslung zum Büroalltag vieler Mitglieder dar. Handarbeiten im Beerenobst bietet I07 hingegen laufend während der Saison an, ähnlich wie das Jäten im Gemüse. Auch I10 zeigt sich zufrieden mit der Unterstützung bei regelmäßigen, kleineren Arbeitseinsätzen. I11 empfiehlt ebenfalls, laufend zu einfachen Arbeiten einzuladen, wobei aber nur mit einer kleinen Zahl an Helfern gerechnet werden könne, sowie an wenigen Terminen im Jahr größere Aktionen für viele Mitglieder zu veranstalten, die lang angekündigt werden. Diese fungieren als besonderer Erlebnisraum und schaffen Nähe und Verbindung. Auch I07 sieht Streuobstwiesen als beliebte Orte für Mitmachaktionen mit der VG.

Daneben bedarf es einer gewissen Verlässlichkeit der Mithilfe, um z.B. Tafelobst in ausreichender Menge zu ernten. I12 sieht hier für größere Obstbaubetriebe nur die Möglichkeit, festes Personal in der Hinterhand zu halten, falls trotz Ankündigung nicht genug Mitglieder zum Helfen kommen. Im Gegensatz zum Auflesen von Mostobst (s.o.) erledigen die meisten Befragten die

Tafelapfelernte weitgehend ohne freiwillige Helfer, um verlässlich und effizient zu arbeiten und betriebliche Qualitätsstandards einhalten zu können.

I05 berichtet, dass aufgrund von Zeitmangel bisher kaum Mitmachaktionen organisiert wurden. Dies soll in Zukunft ausgebaut werden. Allerdings liegt der Hof sehr ländlich und hat einen großen Einzugsraum. Wegen der weiten Anfahrt für viele Mitglieder sei auch die Beteiligung nicht sehr groß gewesen, als Gelegenheit für direkte Kontakte aber dennoch wertvoll für die Solawi. I06 gibt an, die Mitarbeit bisher nur auf der stadtnahen Agroforstfläche zu praktizieren, da er sich noch nicht bereit fühlt für solche Aktionen auf den stadtfernen Obstanlagen und dort lieber mit angelernten Mitarbeitern arbeitet.

Diskussion der Ergebnisse

Praktische Mitarbeit durch die VG wird in den Obst-Solawis erfolgreich eingesetzt und kann eine Arbeitserleichterung für die Erzeuger darstellen, insbesondere bei einfachen, ungefährlichen, repetitiven und langfristig planbaren Arbeiten. Diese scheinen im Obstbau einen geringeren Anteil auszumachen als z.B. im Gemüsebau, weswegen bezahlte Arbeit, z.B. von Angestellten, weiterhin eine wichtige Rolle spielt. Auch sind Organisation und Anleitung der Mitmachaktionen zeitaufwändig. Kraiß et al. (2016, S. 50) schlagen vor, Mitmachaktionen erst ab einer Mindestteilnehmerzahl oder bei gegebener Regelmäßigkeit zu veranstalten, damit der Aufwand nicht höher ausfällt als der Nutzen. Zudem sehen sie organisatorische, nicht-landwirtschaftliche Aufgaben als prädestiniert für die Mitarbeit der VG, um die Erzeuger zu entlasten (ebd.).

Dennoch scheint es ratsam für Obst-Solawis, das Potenzial der praktischen Mitarbeit der Mitglieder zu nutzen, nicht zuletzt vor dem Hintergrund der weiter oben diskutierten Geldknappheit. Zudem können Mitmachaktionen besondere Erlebnisräume in der Natur für die Verbraucher darstellen, ein besseres Verständnis für die Landwirtschaft schaffen sowie den Gemeinschaftsbildungsprozess unterstützen (Kraiß et al., 2016, S. 50). Gerade die landschaftlich wertvollen Streuobstwiesen scheinen für Gruppenaktionen gut geeignet. Kulturen mit höherem Bedarf an händischer Pflegearbeit wie Beerenobst scheinen sich auch für regelmäßige kleinere Arbeitseinsätze zu eignen. Für sehr ländlich gelegene Höfe oder Solawis mit sehr großem Einzugsgebiet scheinen wenige groß angelegte Aktionen sinnvoller als häufige kleinere, um trotz weiter Anfahrt eine ausreichend hohe Beteiligung zu erreichen.

Die Frage der Unfallversicherung, die von einigen Befragten als problematisch eingestuft wird, sehen auch Strüber et al. (2023, 77f) als nicht vollständig geklärt an: Solawis von Typ 1 (erzeugergeführt) sollten sich nicht auf die Berufsgenossenschaft der SVLFG⁶⁶ verlassen, da nicht sicher ist, ob diese auch für Unfälle von freiwilligen Helfern aufkommt. Daher schlagen die Autoren vor, dass Betriebe prüfen sollten, ob Tätigkeiten wie Jäten oder Ernten durch Nicht-Betriebsangehörige in ihrer Betriebshaftpflicht enthalten sind, und diese ggf. hinzufügen; alternativ könnten die Freiwilligen einen schriftlichen, formlosen Haftungsausschluss unterzeichnen, wodurch klar wäre, dass deren Versicherungen zuständig sind (ebd.). Für Solawis der Typen 2 und 3, die eine eigene rechtliche Organisationsform haben, gebe es schließlich die Möglichkeit, eine Unfallversicherung für ihre Mitglieder abzuschließen (ebd.). Nicht-Mitglieder wären dann immer noch nicht abgedeckt, für sie gelten die o.g. Überlegungen für Typ-1-Solawis.

⁶⁶ in Deutschland

Wie auch von einigen Befragten angedeutet wurde, sollte aber die Prävention den höchsten Stellenwert haben, um Unfälle so weit wie möglich auszuschließen (ebd.).

4.2.5.9 Vernetzung

Generell zeigte sich die große Mehrheit der Befragten sehr interessiert an einer überregionalen Vernetzung zwischen den Obst-Solawis. Als hinderlich für eine Vernetzung der Obst-Solawis sehen die meisten Befragten aber den Faktor Zeit, da sie mit den laufenden Aufgaben in der Solawi bereits ausgelastet sind. Als Lösungsmöglichkeit wurden Online-Meetings genannt, die idealerweise im Winter stattfinden sollten, wenn deutlich weniger praktische Arbeit anfällt. Von solch einer Vernetzung versprechen sie sich vor allem fachlichen Austausch, daneben das Potenzial, die Bewegung als solche voranzubringen; I02 schränkt dies insofern ein, als sie, auf den DACH-Raum betrachtet, große regionale obstbauliche Unterschiede sieht. Daher sei ihr auch der Austausch mit lokalen Obstbauern wichtig, ob Solawi oder nicht.

Die meisten Befragten gaben an, keine oder wenige andere Obst-Solawis zu kennen, was die Vernetzung weiter erschwert. Einige Befragte äußerten die Hoffnung, dass durch diese Masterarbeit eine Vernetzung leichter initiiert werden könnte; manche erklärten auch, sich aktiv dafür einsetzen zu wollen. Manche Obst-Solawis werden gelegentlich von Gründungsinteressierten um Beratung angefragt; so kamen auch manche Kontakte zwischen den untersuchten Fällen zustande. Der wohl engste Austausch besteht zwischen S'Obst und der Obst-SoLaWitz: Letztere suchte Gründungsberatung bei I02, die bereits ein Jahr länger im Geschäft ist. Dabei wurde auch besprochen, wie zwei Streuobst-Solawis räumlich so nah nebeneinander existieren können, ohne gegenseitige Konkurrenz zu schaffen. Außerdem findet von Zeit zu Zeit zwischen den beiden Solawis ein Austausch statt über die aktuellen Herausforderungen und Lernfortschritte. I04 zeigten sich sehr zufrieden mit dieser Form der Vernetzung. I06, dessen Solawi ebenfalls in Göttingen sitzt, nutzt hingegen eher die (eher Gemüse-orientierte) Regionalgruppe des NSL für Solawi-bezogenen Austausch.

Diskussion der Ergebnisse

Die überregionale Vernetzung der Obst-Solawis untereinander wird von den meisten Befragten gewünscht und als hilfreich angesehen. Die Gründe, warum sie noch nicht oder nur punktuell existiert, sind laut den Befragten Zeitmangel und fehlende Bekanntheit untereinander. Es gibt ein Beispiel erfolgreicher regionaler Vernetzung zwischen Göttingen und Witzenhausen mit für die Praxis hilfreichem fachlichem Austausch. Auf dieser Erfahrung aufbauend sollte die weitere Vernetzung der Obst-Solawis im DACH-Raum vorangetrieben werden, auch mit Hilfe der in dieser Arbeit zusammengetragenen Kontaktinformationen. Dabei sollten Wege gefunden werden, um diese Netzwerkarbeit so zeitsparend wie möglich zu gestalten. Eine Möglichkeit könnte die Nutzung der Web-Strukturen des NSL sein, da dieses Solawis explizit ermutigt, sich zu engagieren und eigenverantwortlich einzubringen (vgl. NSL, 2023b). Auch Strüber et al. (2023, 140f) berichten, dass Vernetzung und Kooperation oft am Zeitmangel scheitern, aber sehr lohnend sein können. Für allgemeine Solawi-Fragen bietet sich der Austausch mit Gemüse-Solawis sowie dem NSL an.

4.2.5.10 Kooperation mit Gemüse-Solawis

Die Kooperation mit lokalen oder regionalen Gemüse-Solawis wird von vielen als wichtig angesehen, einige arbeiten bereits sehr eng zusammen, um Obst und Gemüse gemeinsam

anbieten zu können (s. Fallbeschreibungen). Dabei zeigten sich aber verschiedentlich Probleme: I02 gibt an, sich anfangs um eine Integration des Obstes in das Angebot bereits bestehender Gemüse-Solawis bemüht zu haben, was aber von diesen abgelehnt wurde. Eine Kombination mit Gemüse fände sie aber deutlich besser, da sie die Attraktivität ihrer Obst-Solawi stark erhöhen könnte. Auch I12 hatte bei mehreren Gemüse-Solawis um Kooperation geworben, fand aber ebenfalls keinen Einlass. Manche Solawis wollten ihr das Obst nur unverbindlich und ohne Solidarelemente abkaufen, was laut I12 aber nichts mit dem Solawi-Gedanken zu tun habe und daher für sie inakzeptabel war. Sie vermutet, dass ein Motiv dafür mangelnde zeitliche und organisatorische Kapazitäten bei den Gemüse-Solawis gewesen sein könnte, aber auch Konkurrenzangst oder generell geringes Interesse der Solawi-Aktiven an Obst.

I05 hingegen berichtet von einer engen Anbindung an vier regionale Gemüse-Solawis: Seine Apfelsolawi darf bei deren Bieterunden anwesend sein und dort eine eigene Bieterunde für die Obstanteile abhalten. Die Äpfel werden direkt in die Abholräume der Solawis geliefert, wo sie bequem zusammen mit dem Gemüse abgeholt werden können. Allerdings sei die Bereitschaft der Ernteteiler, auch einen Obstanteil zu nehmen, noch sehr gering. Möglicherweise ist noch nicht genug Werbung gemacht worden, um dieses Angebot auch zu kommunizieren. Zudem ist dieses System der Doppelmitgliedschaft recht aufwändig, weswegen I05 gerne noch enger kooperieren würde, um bspw. keine eigene Mitgliederverwaltung betreiben zu müssen. Dazu laufen derzeit Beratungen unter den Solawis.

Auch die Obst-SoLaWitz kooperiert sehr eng mit vier Gemüse-Solawis, indem bspw. Abholräume gemeinsam genutzt und Lieferungen gemeinsam gefahren werden (s. Fallbeschreibung). Zudem besteht ein Großprojekt auf der ehemaligen besetzten Ackerfläche in Hebenshausen, wo derzeit in Zusammenarbeit mit einer der vier Solawis ein Agroforstsystem mit Obst und Gemüse entsteht. I04 berichten, dass ihre Obst-Solawi in der Region sehr wohlwollend aufgenommen wird und das Angebot der anderen Solawis sehr gut ergänzt.

Diskussion der Ergebnisse

Was die Kooperation mit Gemüse-Solawis angeht, sind die verschiedenen Fälle unterschiedlich erfolgreich. Für manche war es kein Problem, Kooperationspartner zu finden, wodurch z.B. Abholräume gemeinsam genutzt werden und den Verbrauchern so der Zugang zu Obst und Gemüse an einem Ort geboten wird. Teilweise ist die Zusammenarbeit noch enger und geht bis hin zur Kooperativ-Solawi wie der steirischen SoLaKo. Andere Befragte haben große Schwierigkeiten, eine Kooperation anzustoßen, da viele Gemüse-Solawis dazu scheinbar nicht bereit sind. Dies kann ein großes Problem darstellen, da Obst allein wenig Attraktivität für die Ernteteiler hat, die hauptsächlich Gemüse nachfragen (s.a. Kap. 4.2.6). Laut Strüber et al. (2023, 140ff) scheitern Kooperationsversuche zwischen Solawis oft nicht an Konflikten, sondern aufgrund von mangelnden zeitlichen und personellen Kapazitäten. Daher könnte die Empfehlung für Obst-Solawis auf der Suche nach Gemüse-Kooperationspartnern lauten, nicht zu schnell aufzugeben und ggf. nach ein paar Jahren einen neuen Anlauf zu versuchen. Zudem kann versucht werden, die Vorteile einer Kooperation für die andere Solawi überzeugend darzulegen sowie über Möglichkeiten nachzudenken, wie eine Kooperation aussehen könnte, die zeitliche und personelle Kapazitäten schont. Überlegungen zu verschiedenen Möglichkeiten und Varianten von Solawi-Kooperationen finden sich bei Strüber et al. (2023, 140ff).

4.2.6 Gründe für die Auflösung von bzw. den Austritt aus Solawis

Zwei der untersuchten Fälle waren mit so großen Schwierigkeiten konfrontiert, dass die Solawis sich in der Folge auflösten: Im Jahr 2023, nach etwa zehn Jahren Bestand, die Sterngartenodyssee im Raum Leipzig-Halle-Berlin; und 2020 die erst zweijährige Solawi Rheinlandobst (s.a. Fallbeschreibungen). Als dritter Befragter, der das Ende einer solidarischen Kooperationsform erlebt hat, stellte sich I10 heraus: Bei der Solawi Mannheim-Süd handelt es sich um eine Neugründung nach Austritt aus der alten Solawi Mannheim, einer Kooperations-Solawi mit zwei weiteren Landwirten, bei der I10 knapp zehn Jahre einen kleinen Obstanteil beisteuerte. In dieser führten „interne Querelen“ (I11:11) 2020 zum Ausstieg des Scherer-Hofes und in der Folge zur Neugründung der Solawi Mannheim-Süd. Da die an der Neugründung maßgeblich mitbeteiligte VG großes Interesse an einer Gemüseversorgung zeigte, erklärte I10 sich bereit, zusätzlich zum bereits bestehenden Obstbau mit Imkerei zwei neue Betriebszweige aufzubauen: den Gemüsebau und die Legehennenhaltung, deren Produkte ebenfalls der Solawi zugutekommen (s.a. Fallbeschreibung).

Auch I11 führt „Uneinigkeiten in der Projektführung“ der Sterngartenodyssee (I10:41), zu der er nebst einigen anderen Betriebsleitern gehörte, als Grund für die Auflösung an. Dabei haben zu einem großen Teil Meinungsverschiedenheiten über den internen Umgang mit der Covid-19-Pandemie beigetragen, wodurch sich die Gruppe in Pro und Kontra in Bezug auf gesundheitspolitische Maßnahmen habe spalten lassen: Plötzlich sei die jeweils eigene politische Meinung wichtiger gewesen als die eigentlichen Aufgaben der Solawi (Versorgung, Zugang zu Land, Ausbildung sozialer Kompetenzen etc.). Dies habe zu einem tiefgreifenden Vertrauensverlust geführt und die weitere Zusammenarbeit massiv erschwert. Laut I11 gehören das Akzeptieren und Aushalten abweichender Meinungen zu den Grundkompetenzen für gemeinschaftliche Projekte; ohne diese Kompetenzen könne jedes neue politische Streitthema erneut die Gruppenharmonie gefährden. Daher sollten Aktivisten lernen, politische Meinungen der gemeinsamen Arbeit in Solawis unterzuordnen und auch bei scheinbar brisanten gesellschaftlichen Spalt-Themen weiter an ihren sozialen Kompetenzen und menschlichen Entwicklung arbeiten.

I12 hingegen berichtet von einer Vielzahl an Gründen, die zur Auflösung geführt haben. Bereits von Beginn war die Zahl der Ernteteiler geringer als in der Finanzplanung vorgesehen und sank später noch, wodurch auch in der angepassten Kalkulation für das zweite Jahr stets ein Defizit blieb. Als Gründe für die geringe Beteiligung nennt I12 das Überangebot von Obst auf dem Land (Anbaugebiet Rheinebene), die weite Entfernung zum städtischen Zentrum von Bonn (lange Anfahrt) sowie die Spezialisierung auf wenige Arten von Obst (begrenzte Attraktivität). Wie im vorangehenden Kapitel erläutert, war es I12 auch nicht gelungen, eine Kooperation mit einer Gemüse-Solawi einzurichten, welche die Attraktivität für die Mitglieder möglicherweise stark gesteigert hätte. Aus der geringen Mitgliederzahl folgte auch eine mangelhafte Effizienz der Organisationsarbeit wie Planung, Verwaltung, Kommunikation und Veranstaltungsorganisation, die zu Beginn ausschließlich von I12 selbst erledigt wurde. Die Einführung von Arbeitskreisen im zweiten Jahr führte kaum zur Entlastung der Erzeuger durch die Mitglieder, da es zu zwischenmenschlichen Problemen in den AGs kam oder schlicht zu wenig Ergebnisse entstanden. Die praktische Mithilfe am Hof bspw. beim Ernten oder der Habitatpflege war ebenfalls unergiebig, da zu wenige Leute die weite Anfahrt auf sich nahmen und viele Familien

nicht die zeitlichen Kapazitäten hatten, um regelmäßig samstags zu helfen. So störten die Mitgliederaktionen den Betriebsablauf mehr, als sie an Bereicherung brachten.

Insgesamt konnten die unterschiedlichen Erwartungen der Erzeuger und Verbraucher nicht auf einen gemeinsamen Nenner gebracht werden und es entstand kein richtiges Gemeinschaftsgefühl. In einem mehrstufigen Prozess des Austauschs und der gemeinsamen Lösungsfindung mit den Mitgliedern wurde nach dem zweiten Jahr schließlich beschlossen, die Solawi zu beenden und in eine reine Abokiste umzuwandeln. Diese sei deutlich zeiteffizienter für alle. Das Wegfallen der Gemeinschaftsaktionen sei verkraftbar, da diese ohnehin nicht gut funktioniert hätten. Aus den verbliebenen ehemaligen Mitgliedern der Solawi habe sich eine kleine selbstorganisierte Abholgruppe formiert, die sich um die Verteilung und sogar um die Bündelung und Einreichung der Teilnahmeanträge kümmert. Neben dem reinen Apfel-Abo gebe es auch das Erlebnis-Abo, das die Möglichkeit zur Selbsternte bei Johannisbeeren und Kirschen sowie Saftlieferungen beinhaltet.⁶⁷ Zudem können Patenschaften für einzelne Obstbäume erworben werden, was zur Abernte des „gepachteten“ Baumes berechtigt.

Trotz des Misserfolgs wertet I12 die Solawi-Zeit im Rückblick positiv, da sie nun um einige Erfahrungen und persönliche Kontakte reicher sei. In der Solawi seien viele schöne Begegnungen und Kontakte entstanden. Von Seiten der Verbraucher habe sie meist großes Verständnis für die Arbeits- und Kostenbelastungen der Landwirtschaft erfahren. Und nicht zuletzt sei der Hof über den Umweg der Solawi zu einem gut funktionierenden Abokistensystem gekommen.

Diskussion der Ergebnisse

Beim Vergleich der Erfahrungsberichte von Solawi-Auflösungen bzw. -Austritt wird deutlich, dass in allen drei Fällen zwischenmenschliche Probleme eine Rolle spielten und in zwei davon entscheidend waren. Dies sind generelle Probleme von Solawis⁶⁸ und werden in der Solawi-Literatur bereits behandelt (z.B. Strüber et al., 2023, 117ff). Die Solawi Rheinlandobst scheint zudem mit schlechten Ausgangsbedingungen gestartet zu sein: Die ungünstige ländliche Lage mitten in einem Obstbaugebiet und die Spezialisierung auf wenige Obstarten bei fehlender Anbindung an Gemüse-Solawis hatten geringe Mitgliederzahlen zur Folge, wodurch die Solawi nicht wirtschaftlich betrieben werden konnte. Für sie hat sich die Umwandlung in eine herkömmliche Abo-Kiste bewährt. Eine Rezeptlösung für Betriebe in einer für Solawi ungünstige räumliche Lage scheint es bisher nicht zu geben. Die Apfelsolawi Rußmaier versucht ihre ländliche Lage dadurch zu kompensieren, dass sie mit mehreren Gemüse-Solawis in den umliegenden städtischen Zentren kooperiert, um ausreichend Mitglieder zu finden (s. Kap. 4.2.5.3)⁶⁹. Da es in der Region der Solawi Rheinlandobst zur damaligen Zeit jedoch keine kooperationswilligen Gemüse-Solawis gab, blieb I12 diese Strategie verwehrt. Es könnte also sein, dass die Gründe für das Scheitern der Solawi Rheinlandobst erst in ihrer Kombination zum Scheitern führten und einzeln bzw. in anderem Kontext nicht so problematisch wären. Um dies

⁶⁷ Da die Zahl der Abos aber so gering ist, überlegt I12, auch das Erlebnis-Abo aufzugeben und den Abonnenten zu gestatten, einfach individuell auf den Hof zum Ernten zu kommen. Aufgrund der kleinen Anzahl Menschen sei dies ohne größeren Aufwand machbar.

⁶⁸ und von Gemeinschaftsprojekten und -initiativen allgemein

⁶⁹ Eine Strategie, der noch nicht zur vollständigen Zufriedenheit des Obsthofes gediehen ist und daher noch nicht abschließend als nachahmenswert empfohlen werden kann (s.a. Fallbeschreibung)

abschätzen zu können, bedarf es aber einer größeren Anzahl an Fällen und/oder eines längeren Beobachtungszeitraumes.

Bei der Sterngartenodyssee wird hingegen ersichtlich, dass auch eine mitgliederstarke, gut funktionierende und bereits erfahrene Solawi durch äußere Einflüsse wie die Covid-19-Pandemie zum Scheitern gebracht werden kann, wenn es den Verantwortlichen nicht gelingt, trotz politischer Meinungsverschiedenheiten eine vertrauensvolle Kooperationskultur zu pflegen. Da solche gesellschaftlichen Krisen auch in Zukunft nie ausgeschlossen werden können, sollten Solawis, in denen sich zwischenmenschliche Probleme abzeichnen, sich rechtzeitig (d.h. bevor es zu gravierenden Unstimmigkeiten wie politischer Lagerbildung etc. kommen kann) Hilfe von außen holen. Beispielsweise bietet das NSL ein Beratungsangebot für Solawis, das u.a. die Themen Kommunikation, Mediation und Schlichtung beinhaltet (NSL, 2024a). Für Solawis mit Obstbau ist dies in besonders wichtig, da die damit verbundenen langfristigen Investitionen bei einer Auflösung gravierende finanzielle Probleme für Einzelne bis hin zu existenzbedrohende Verschuldung verursachen können.

4.2.7 Erfolgsfaktoren und Praxisempfehlungen

Im Verlauf der Interviews ergaben sich einige Hinweise oder auch direkt ausgesprochene Empfehlungen für Obst-Solawis: sei es in Form von eher allgemein gehaltenen Erfolgsfaktoren, sei es als ganz konkrete Praxisempfehlungen für die Gründung oder den Betrieb von solidarischem Obstbau. Trotz einiger Überschneidungen mit den vorherigen Kapiteln sind diese hier in ihrer Gesamtheit aufgeführt.

Allgemeines

- Es zahlt sich aus, das Obstangebot mit Gemüse zu kombinieren, da dies die Verbrauchererwartungen besser abbildet, Verwaltung und Logistik vereinfacht und Anbaudiversifizierung ermöglicht (z.B. Agroforst) (I01, I02, I03, I06, I09, I10, I11, I12).
- Probleme sollten als notwendige und hilfreiche Lernfelder gesehen werden, die die Weiterentwicklung der Solawi ermöglichen (I09).
- Vor der Gründung sollten gute Bedingungen geschaffen werden: dazu zählen u.a. das Finden bereits ertragsfähiger Anlagen, die von der Solawi genutzt werden können, die Vorbereitung eigener Flächen und Infrastruktur wie Bewässerung, oder die Pflanzung eigener Obstgehölze wie Beerenobst mind. ein Jahr vor der Gründung (I03, I07, I10).
- Auch kann es sinnvoll sein, die VG schon bei Gründung miteinzubeziehen, Aufgaben an diese abzugeben und eine eigene Rechtsform für die Solawi zu wählen, um die Belastung der Erzeuger zu reduzieren (I12).
- Viele halten es für hilfreich, den fachlichen Austausch mit regionalen Obstbauern zu suchen (I02, I06, I10, I08).

Obstbauliches

- Mehrere Befragte heben die Wichtigkeit der Anbaudiversifizierung hervor: Vielfalt werde von der VG nachgefragt; Vielfalt könne Intensivierung ersetzen (z.B. Solawi Alfter: immer

drei bis vier Obstkulturen gleichzeitig reif, dadurch könne auch die Hälfte mal ausfallen)⁷⁰; alte, robuste Obstsorten könnten gegen Wetterschwankungen absichern⁷¹; zeitliche Streuung durch geschickte Sortenwahl verbessere das Kistenangebot (z.B. Pflaumenartige im obstarmen August); auch sei gute Kenntnis der Sorten auf den beernteten Streuobstwiesen wichtig (I04, I06, I07, I09).

- Auf die Frage, wie viele Obstbäume pro Anteil benötigt werden, antworten die Befragten sehr variabel. Sie sei auch nicht pauschal zu beantworten, da die Erträge pro Baum sehr stark variierten je nach Art, Sorte, Anbauform, Jahr etc.⁷². I09 empfiehlt aus langjähriger Erfahrung ca. 2,5 Hochstammobstbäume pro Anteil, bei durchschnittlich 100kg jährlichem Ertrag pro Baum.⁷³ I03 hingegen schätzt, dass etwa 20 gut tragende Hochstämme für 50 Obstabos ausreichen.⁷⁴ I07 merkt an, dass im (semi-)intensiven Anbau die Erträge besser planbar sind als im Streuobstbau. Er empfiehlt, sich mit Ertragszahlen aus dem Intensivobstbau vertraut zu machen und die benötigte Stammzahl anhand des Bedarfs der eigenen Solawi zu berechnen und dabei auch deren zukünftige Entwicklung mitzudenken.⁷⁵ I11 findet es sinnvoller, mit Flächen statt Stammzahlen zu kalkulieren: Für den Obstbau empfiehlt er, die vierfache Fläche, die die Solawi für Gemüsebau benötigt (bezogen auf das Market Gardening-System, nicht Feldgemüsebau), mit Obstbäumen zu bepflanzen, und zwischen den Bäumen Gemüsebau zu betreiben.⁷⁶ Falls nur Äpfel angebaut werden sollen, würde die Hälfte der Bäume ausreichen. Generell würde er dazu raten, auf der gesamten landwirtschaftlichen Fläche Bäume (ob mit oder ohne Obstertrag) im Agroforst-Stil zu pflanzen, um deren vielfältige Vorteile für Mikroklima, Bodenfruchtbarkeit, Umweltschutz etc. voll ausnutzen zu können. I12 hat errechnet, dass sie mit einem Hektar Intensivplantage genug Äpfel für 200 Anteile anbauen könnte.
- Lagerung kann die Obstsaison erheblich verlängern; dabei sind die Lagerungsbedingungen für die Fruchtqualität essenziell (vgl. Kap. 4.2.5.3).
- Für Solawis mit zu wenig Fläche für Lagerobstbau empfiehlt I10, stattdessen auf Vielfalt und besonders attraktive Frischobstsorten zu setzen.

⁷⁰ I12 bezweifelt, ob Obstbau einer so diversen Aufstellung wirtschaftlich betrieben werden kann, und wenn ja, ob er dann nicht so groß sein müsste, dass die Integration einer Solidargemeinschaft nicht mehr praktikabel wäre?

⁷¹ I08 hingegen meint, alte Sorten seien nicht unbedingt unempfindlicher und müssten jeweils gut getestet werden, bevor eine Empfehlung gegeben werden kann; I06 und I07 beziehen ihre Sorteninfos direkt vom bekannten Pomologen Hans-Joachim Bannier, der deren Anbaueignung in Westdeutschland ohne Pestizide getestet hat.

⁷² In Plantagen z.B. werden die Erträge pro laufendem Meter Obsthecke oder gleich pro Hektar angegeben.

⁷³ Dies sind rein theoretische Durchschnittswerte: Im Fall der Streuobstsolawi Tübingen sind es konkret ca. 200 Hochstammbäume mit einer Vielzahl an Arten und Sorten, die das Obst für die ca. 80 Ernteanteile liefern (s.a. Fallbeschreibung).

⁷⁴ Der markante Unterschied zwischen den Angaben von I03 und I09 ergibt sich möglicherweise aus den sehr unterschiedlichen Kistenmodellen (Lieferzeit, Größe).

⁷⁵ In der Solawi Alfter seien das etwa acht Bäume pro Sorte, damit alle Anteile einmal 1kg davon bekämen.

⁷⁶ Daraus folgt, dass auf einem Viertel dieser Obst-Gemüse-Agroforstfläche Gemüsebau stattfände, der Rest wären Bäume und der Grünstreifen um diese herum.

- I11 empfiehlt im Gegenteil, unbedingt Äpfel anzubauen, alle anderen Obstarten seien Luxus, der die Attraktivität erhöhe, aber kaum zu bezahlen sei.
- I06 hat gute Erfahrungen damit gemacht, Obstanlagen räumlich streuen, um das Risiko von Unwetterschäden (Frost, Hagel etc.) abzupuffern. Allerdings steige dadurch der Aufwand für die Anfahrt der Flächen.
- Die Kombination verschiedener Anbauintensitäten auf verschiedenen Flächen (starkmittel- und schwachwüchsig) vereine deren Vorteile (z.B. unterschiedlich früher Ertragsbeginn, nicht alle Flächen müssen bewässert werden) (I06).
- Die Kühl- und Transportlogistik für leicht verderbliche Früchte (z.B. Beeren, Steinobst) sollte in der Planung nicht vernachlässigt werden (I07).

Wirtschaftlichkeit und Finanzierung

- Faire Preise sollten nicht kompromittiert und klar kommuniziert werden (I01).
- Die Arbeitszeit sollte man gut dokumentieren (I04).
- Ein Puffer für unvorhergesehene Ausgaben sei sehr hilfreich, da diese erfahrungsgemäß immer aufträten (I07).
- Die frühzeitige Vorausplanung der Finanzierung neuer Solawis oder -zweige könne Fehlbeträgen vorbeugen und Selbstausbeutung reduzieren (I09).
- Bei Kombination mit Gemüse sollte ungefähr ein Drittel des Budgets für den Obstbau eingeplant werden (I11).

Mitgliederbeziehungen

- Der direkte Kontakt zu den Verbrauchern sei trotz hohen Zeitaufwands sehr lohnend (I01).
- Es sollten klare Verhaltensregeln für Mitglieder beim Besuch auf Betrieb und landwirtschaftlichen Flächen aufgestellt werden, um Störungen im Betrieb und Ärger mit Nachbarn vorzubeugen (I01).
- Das Lieferversprechen der Solawi gegenüber den Ernteteilern sollte möglichst eingehalten werden; nicht nur große Ausfälle, sondern auch kleinere sollte man zu kompensieren versuchen (I02, I04).
- Werbung für die Obst-Solawi bzw. den Obstanteil sei wichtig, um potenziell interessierte Neumitglieder überhaupt erreichen zu können (I02, I03, I05).
- Die Anbauweise sollte gut kommuniziert werden, da Streuobst andere/höhere Standards erfülle als z.B. Bio-Plantagen (I03).
- Das Vorgehen bei Ernteaufkäufen (z.B. Zukauf) sollte im Vorhinein mit der VG besprochen bzw. kommuniziert werden, um späterem Unmut vorbeugen (I08).
- Es sei sinnvoll, Solawi-Veranstaltungen (Bildung, Kultur etc.) auch für Außenstehende zu öffnen, um mehr Reichweite zu entwickeln (I09).
- Es biete sich an, ein großes Solawi-Fest pro Jahr zu veranstalten und dieses zeitlich so zu legen, dass es sich mit anderen Terminen ergänzt (z.B. größeren Ernteaufkäufen im Herbst) (I11).

Ernteanteil

- Auf die Frage, wie groß ein Obstanteil sein sollte, geben die Befragten verschiedene Antworten: In der Erfahrung von I06 und I07 ist es hilfreich, den Anteil klein zu wählen, um viele Anteile zu vergeben. Laut I02 muss die goldene Mitte zwischen zu klein und zu groß

gefunden werden. I07 und I11 empfehlen, etwa ein Drittel Obst zu zwei Drittel Gemüse einzuplanen. I09 staffelt nach Obststart und betont, dass es sich nur Orientierungswerte handle, da jedes Obstjahr anders verlaufe: Kirschen und Mirabellen sollten nicht mehr als 1kg pro Ausgabe sein, Zwetschgen etwas mehr, Äpfel und Birnen bis zu 2,5kg. Ähnlich handhaben dies die anderen Obst-Solawis (vgl. Kap. 4.2.2).

- Sehr wichtig sei es, eine möglichst hohe Qualität des Obstes anzustreben, z.B. in Bezug auf Frische, Geschmack (I01, I03, I12).
- Auch ein möglichst langer Lieferzeitraum sei sinnvoll (soweit machbar) (I03).
- Verarbeitungsprodukte helfen, die obstarre Zeit zu überbrücken (I01, I04, I06, I10, I09).
- Vielfältige Kontakte zu Obstbesitzern in der Region zahlen sich aus, um bei Ernteaussfällen alternative Erntemöglichkeiten zu haben (I04).

Praktische Mitarbeit

- Es empfiehlt sich, Mithilfe-Aktionen frühzeitig ankündigen, da die Verbraucher eine langfristige Terminplanung präferierten (I01, I04, I11).
- I11 hat gute Erfahrungen gemacht mit wenigen größeren, fixen Ernteterminen, die lang angekündigt werden, und empfiehlt, diese mit kleineren, regelmäßigeren Mitmachaktionen zu ergänzen.
- Stadtnähe sei überdies sehr vorteilhaft für die Anreise der Helfer⁷⁷ (I03, I05, I06, I07, I08, I12).
- I09 empfiehlt eine klare Kommunikation über die Freiwilligkeit der Mithilfe⁷⁸, da sich sonst das Bild festsetze, Solawi sei immer mit Mitarbeit verbunden; vielmehr sollte die Mitarbeit stets als Angebot mit Mehrwert für die Verbraucher kommuniziert werden (I09).
- Auch die Landwirte sollten sich bewusst sein, dass die Einladung, Organisation, Anleitung und Betreuung der Mithelfer einen großen Zeitaufwand verursacht, der nicht nebenher erledigt werden kann (I09).
- Als lohnende Mithilfe-Aktion hat sich für I09 die Kirschernte bewährt, die besonders bei Familien beliebt ist; gute Anleitung und Betreuung vorausgesetzt (z.B. ausreichend Betreuer anwesend; Leitern im Baum fixieren) (I09).

Diskussion der Ergebnisse

Einige der Vorschläge der Befragten für eine erfolgreiche Obst-Solawi sind eher allgemeiner Natur und könnten auch auf Gemüse- oder andere Solawis zutreffen, die meisten haben aber einen direkten Bezug zum Obstbau. Für den Gemüsebau hat sich Kraiß (2012) ausgiebig mit Erfolgsfaktoren für die CSA-Gründung und -Aufbau beschäftigt und auch um Verallgemeinerbarkeit bemüht.⁷⁹ Bei den Praxisempfehlungen der vorliegenden Arbeit muss hingegen bedacht werden, dass es sich größtenteils um Aussagen einzelner Experten handelt, die auf den Erfahrungen in ihren eigenen Solawis beruhen und daher in deren jeweiligem Kontext gesehen werden müssen. Eine unhinterfragte Nachahmung wäre sicherlich riskant. Dennoch

⁷⁷ Die Flächen der Solawi Alfter liegen sogar fußläufig für viele Mitglieder und viele kommen regelmäßig zum Helfen, z.B. bei der Beerenobstpflge und -ernte.

⁷⁸ Falls zutreffend – einige Solawis praktizieren auch die verpflichtende Mitarbeit mit festgelegter Mindeststundenzahl pro Jahr (Kraiß et al. (2016, S. 50))

⁷⁹ Diese Lektüre sei allen Solawi-Gründungsinteressierten gleich welcher Produktgruppe empfohlen!

enthält die obige Auflistung einige Anhaltspunkte für Interessierte, die eine Obst-Solawi gründen oder eine bestehende Solawi um einen Obstbauzweig erweitern möchten. Für eine detailliertere Betrachtung der Erfolgsfaktoren und Praxisempfehlungen wäre eine vertiefende Arbeit vorzuschlagen, die die gefundenen Erfolgsfaktoren auf Verallgemeinerbarkeit untersucht. Ebenso wäre es interessant, die in dieser Arbeit erhobenen Aussagen der Pioniere in einigen Jahren durch eine erneute Abfrage daraufhin zu überprüfen, ob sie sich auf Dauer in der Praxis bewährt haben, da die Mehrheit der untersuchten Fälle sehr jung ist.

4.2.8 Gesamtbewertung des Konzeptes Solidarischer Obstbau

Zu den Ergebnissen der Interviews gehören auch Einblicke in die Gesamtbewertung des Solawi-Konzeptes für den Obstbau von Seiten der Befragten. Auch hier gibt es Überschneidungen mit vorherigen Kapiteln, die der Vollständigkeit halber dennoch angeführt werden. Dabei werden zuerst generelle Zustimmung und Kritik des Konzeptes dargestellt, bevor Chancen und Hindernisse für die zukünftige weitere Verbreitung von Obst-Solawis behandelt werden. Abschließend soll auf Ideen zur Weiterentwicklung des Solawi-Konzeptes sowie alternative Modelle eingegangen werden.

4.2.8.1 Potenzial und Limitationen

Grundsätzlich zeigen sich alle Befragten der *noch aktiven* Solawis zufrieden mit dem Gesamtkonzept. I05 schränkt ein, dass die Apfelsolawi sich noch in der Etablierungsphase befinde, in der vieles nicht optimal sei, und sich erst in ein paar Jahren zeigen könne, ob er mit dem Gesamtkonzept zufrieden sei.

I01 schätzt den engen Kundenkontakt, die Freude bei der Arbeit und die Einkommensstabilität durch die Solawi sehr. Sie betont jedoch, dass es nur funktioniere, weil sie sowieso Erwerbsobstbau betreibe. Die Solawi allein, ohne ihre anderen Absatzwege, würde nicht funktionieren.

I02 zeigt sich äußerst dankbar für das „[...] sehr, sehr große Entgegenkommen und Vertrauen von den Leuten, die mitmachen“ (I02:79). Für sie ist Direktvermarktung der einzige Weg, um Streuobst in Wert zu setzen, da nur so dessen besondere Qualitäten, aber auch Produktionskosten wirkungsvoll kommuniziert werden können. Eine Vermarktung z.B. über Bauernmärkte sei aber nicht wirtschaftlich möglich, weil zu zeitaufwändig. Daher sieht sie in der Solawi das ideale Modell, um zeiteffizient größere Mengen Streuobst an die Leute zu verteilen und dafür eine kontinuierliche Vergütung zu erhalten. In Kombination mit Gemüse würde es aber besser funktionieren. Für ihr Hauptanliegen, den Streuobsterhalt, sei die Solawi nur ein mögliches Konzept unter vielen. Allerdings ist sie unsicher, inwieweit sie mit ihrem Anliegen die Verbraucher erreicht bzw. ob diese in ihr nur eine Dienstleisterin sehen, von der sie ihr Obst beziehen.

I04 und I09 schätzen die Pufferwirkung von Ertragsausfällen in der Solawi sehr. Streuobstwiesen sind für I09 ein „Paradebeispiel“ (I09:19) für Solawi, weil sie eine vielfältige, gesunde und erlebnisreiche Ernährung mit ökologischer Nachhaltigkeit und ökonomischer Effizienz verbinden, dafür aber die gemeinsame Verantwortung einer Gruppe benötigen. Beide halten aber die in Solawis typische Verbindlichkeit für ein Jahr für zu kurz im Obstbau. Nur wer über mehrere Jahre hinweg Mitglied sei, erhalte einen fairen Ausgleich zwischen ertragreichen und ertragsschwachen Jahren.

I03 berichtet, dass es sehr einfach sei, Obst von bereits ertragsfähigen Hochstammbäumen über eine etablierte Gemüse-CSA abzusetzen. Eine Neugründung auf der grünen Wiese sei aber aufgrund des langsamen Wachstums der Gehölze unmöglich solidarisch zu finanzieren. Daher benötige eine neue Obst-Solawi immer zuerst ein anderes wirtschaftliches Standbein, bevor auch Obst integriert werden könne.

Für I06 funktioniert Obst in der Solawi sehr gut in Kombination mit Gemüse, es stelle aber weitaus höhere Anforderungen an die Erzeuger. Kritisch sieht er zudem, dass die Verbraucher im Vergleich zu früher kaum noch gewöhnt sind, Zeit und Mühen in den Anbau der eigenen Lebensmittel zu investieren und daher seltener zum Helfen in die Solawi kommen als gewünscht.

I08 bekräftigt die Tauglichkeit des Solidarischen Modells für Betriebe, die bereit sind, stark zu diversifizieren und auch persönliches Interesse daran haben, da es deutlich einfacher sei, sich auf wenige Kulturen zu spezialisieren als auf viele. Besonders die wohlschmeckenden, aber schwer zu vermarktenden Obstsorten wie Frühäpfel, Pfirsiche, Aprikosen oder Pawpaws wären gut geeignet für die Solawi-Versorgung, da sie hier kein so langes shelf life brauchen. Einer Umsetzung dieser Ideen stehe in erster Linie die in letzter Zeit massiv gestiegene Gefahr von Spätfrösten durch den Klimawandel entgegen, die insbesondere den Anbau von Frühblühern wie Pfirsich und Aprikose unverlässlich macht. Zudem kritisiert er die Starrheit des Systems, das den Verbrauchern kaum Flexibilität zugestehe und auch die Erzeuger teilweise zwingt, auf Verdacht zu produzieren.⁸⁰

Auch I09 findet, dass Wege gefunden werden sollten, um den Verbrauchern eine größere Flexibilität zu gewähren, falls jemand etwas partout nicht schmecke oder die Mengen für bestimmte Haushalte zu groß oder klein seien. Hier sieht er noch Entwicklungspotenzial. Davon abgesehen ist er überaus zufrieden mit der großen Stabilität und kontinuierlichen Entwicklung seiner Streuobst-Solawi über Jahre hinweg.

I10 ist überzeugt, dass Menschen, die von der Idee der Obst-Solawi begeistert sind, trotz der Herausforderungen Wege finden werden, sie umzusetzen. Kritisch sieht er die sehr langfristige Anbauplanung, die nicht mit der heutzutage verbreiteten kurzfristigen Ertragserwartung der Ernteteiler zusammenpasst. Hier sei Bewusstseinsbildung nötig, um gemeinsame Entscheidungsfindung zu ermöglichen.

Für I11 hat Obst-Solawi Potenzial, aber nur, wenn genügend Engagement von Seiten der VG vorhanden sei – andernfalls sei das persönliche finanzielle Risiko zu groß. Weil Obst auch teuer in der Erzeugung sei und mehr Fläche brauche, sieht er nur die Möglichkeit, es zusammen mit Gemüse anzubieten. Zudem schätzt er die Grundprinzipien von Solawi in Deutschland generell als gefährdet ein, da die persönliche Anteilnahme der Verbraucher über die Jahre stets abnehme und nach einer Weile nur noch das Produkt im Bewusstsein der Verbraucher Platz habe, nicht aber die eigene Verantwortung dafür. In langjähriger Erfahrung hätten I11 und seine Mitstreiter auch keine Lösung gefunden, wie dieser Trend dauerhaft umzukehren wäre.

I12 ist generell eine Befürworterin des Solawi-Modells, da es in einzigartiger Weise ermöglicht, die Verbraucher für die Lebensrealität der Landwirte zu sensibilisieren. Die Umsetzung im

⁸⁰ Z.B. werde Saft im Herbst gepresst, die Bestellung der Saft-Anteile erfolge aber erst im darauffolgenden März, sodass eine enge Kopplung der Produktion an die Nachfrage nicht möglich ist.

Obstbau hält sie aber für aussichtslos, sofern es nicht gelingt, den Obstbau zu diversifizieren und mit Gemüseangebot zu kombinieren. Auch sei der Obstbau durch seine Langfristigkeit ungeeignet für die Mitsprache der Verbraucher, die vorrangig kurzfristige Ergebnisse sehen wollten. Zudem war sie sehr enttäuscht, dass keine der von ihr kontaktierten regionalen Gemüse-Solawis kooperationsbereit war.

Diskussion der Ergebnisse

Die Befragten schätzen das Potenzial des Solawi-Konzeptes für Obstbau fast durchgehend positiv ein; ihre Argumente sind in Tab. 37 zum Überblick aufgelistet. Ausnahmen sind: I05, der seine Solawi noch für zu jung hält, um eine definitive Einschätzung abgeben zu können; I11, der das Solawi-Konzept insgesamt in Gefahr sieht; und I12, die eine reine Obst-Solawi nicht für erfolgversprechend hält. Die individuellen Gründe der Befragten für ihre Zufriedenheit sowie Kritik mit dem Konzept ähneln stark den in Kap. 4.2.4 behandelten Vor- und Nachteilen. Die positiven Urteile beziehen sich meist auf eine oder mehrere Dimensionen der Nachhaltigkeit (ökologisch, ökonomisch, sozial), die durch Solawi verbessert würden. Eine zentrale Rolle nimmt dabei die Stärke der Diversität ein, sei es in der Vielfalt der kultivierten Arten, sei es in der Kombination mit Gemüsebau. Kritik formierte sich vornehmlich rund um die Themen Langfristigkeit und solidarische Finanzierung, für die das Solawi-Konzept für den Obstbau teilweise weniger praktikabel sei. Auch die Balance zwischen Verbindlichkeit und Flexibilität könnte nach Ansicht mancher Befragter verbessert werden. Hierzu sei auf das Modell der freien Entnahme verwiesen, das von vielen Gemüse-Solawis praktiziert wird und auf die Fairness und Selbstregulierung unter den Ernteteilern vertraut (Kraiß et al., 2016, S. 45 u. 66). I09 selbst berichtet, dass Wahlmöglichkeiten bei eingemachten Produkten gut funktionieren, wenn die Anzahl pro Anteil vorgegeben ist. Möglicherweise wäre es einen Versuch wert, dieses System komplett auf die freie Entnahme umzustellen, sodass die Ernteteiler so viele Marmeladen oder Säfte entnehmen können, wie ihr individueller Bedarf ist; im Durchschnitt sollten sich die Entnahmen pro Verteilstelle auf einen Mittelwert einpendeln, notfalls kann diskutiert werden, ob die Produktionsmenge und/oder Beitragshöhe angepasst werden müssen. Auch Frischobst könnte man nicht mit fester Mengenangabe, sondern zur freien Entnahme anbieten. Dieser Schritt wirkt radikal; es existieren aber Erfahrungen aus dem Gemüsebau, wonach er sehr gut funktioniert: Zwar werde insgesamt etwas mehr Gemüse verbraucht als bei strenger Zuordnung, die verbesserte Mitgliederzufriedenheit und die Vereinfachung der Logistik wögen dies jedoch mehr als auf (vgl. z.B. Groh et al., 1998/2013).

Im Querschnitt über alle Befragten zeigt sich, dass das Solawi-Konzept im Obstbau zur Zufriedenheit der Erzeuger funktionieren kann.⁸¹ Trotzdem scheint für an einer Obst-Solawi-Neugründung Interessierte besonders angebracht, was generell für Solawis empfohlen wird: sich ausgiebig mit der Thematik auseinanderzusetzen und im Voraus zu klären, ob das Konzept wirklich für einen selbst in Frage kommt oder alternative Modelle ggfs. besser passen könnten (z.B. Kraiß et al., 2016, S. 14–16; Ostrom, 2007, S. 115).

⁸¹ Um die Zufriedenheit der Verbraucher verlässlich einschätzen zu können, wäre eine direkte Befragung derselben notwendig.

Tab. 37: Potenziale und Limitierungen des Solawi-Konzeptes im Obstbau

Potenziale
<ul style="list-style-type: none"> • angenehmes Arbeiten mit viel menschlichem Kontakt • großes Entgegenkommen und Vertrauen der Verbraucher • kombiniert Wirtschaftlichkeit und Bewusstseinsbildung • funktioniert gut für diversifizierte Streuobstwiesen oder Plantagen • gute Pufferung von Ertragsschwankungen durch Vielfalt, Lagerung u. Verarbeitung • Streuobst als Paradebeispiel für gemeinsame solidarische Verantwortung für Ernährung und Kulturlandschaft • einfacher Absatz von Obsterträgen über bestehende Gemüse-CSA
Limitierungen
<ul style="list-style-type: none"> • Obst allein schwer umzusetzen, besser mit Gemüse • Unsicherheit, ob Bildungs-/Transformationsanspruch erreicht • Verbindlichkeit von einem Jahr zu kurz für Obstbau • Langfristigkeit: schwer solidarisch zu finanzieren, braucht alternatives Standbein zum Aufbau, erschwert Mitsprache der Verbraucher • Verbraucher wollen sich kaum praktisch in Anbau einbringen • erfordert Bereitschaft der Erzeuger zur Diversifizierung • teils mangelnde Flexibilität für Erzeuger und Verbraucher • langfristig sinkende Beteiligung durch Verbraucher

4.2.8.2 Chancen und Hindernisse

I01 hält das Potenzial für die weitere Verbreitung des Solawi-Konzeptes im Obstbau aus mehreren Gründen für sehr begrenzt. Die Nachfrage nach Obst sei deutlich geringer als nach Gemüse und umfasse zu einem nicht unerheblichen Teil Südfrüchte, die nicht lokal angebaut werden können. Auch sei der Obstbau sehr anspruchsvoll und fehleranfällig, weswegen er nur für dementsprechend ausgebildete Personen infrage käme. Aufgrund der Langfristigkeit des Obstbaus könne ein solcher Betriebszweig kaum von der VG aufgebaut werden: Hierfür fehle meist die Verbindlichkeit der Personen, aber auch der Flächen, da oft nur kurze Pachtverträge angeboten werden. Bessere Chancen sieht I01 für bestehende Obstbaubetriebe, die sich für das Solawi-Modell interessieren, oder von einer interessierten VG kontaktiert werden. In einem solchen Fall könnten Teile des Obstes in die Solawi einfließen.

Für I02 ist Obst ein naheliegender nächster Schritt auf dem Weg der Ausweitung der solidarischen Lebensmittelversorgung, da es ähnlich wie Gemüse frisch oder mit sehr wenig Verarbeitung an die VG weitergegeben werden kann. Dass sie sehr positive Rückmeldungen von den Streuobstwiesenbesitzern erhält, ob privat oder von Vereinen, zeigt ihr, dass das Konzept von dieser Seite mit Unterstützung rechnen kann. Nimmt man an, dass die Zukunft noch mehr und schwerere Krisen bringen wird, die auch die globalen Lieferketten beeinträchtigen, könnte laut I02 auch der lokale Anbau vielfältiger frischer und gesunder Lebensmittel mit äußerst kurzen Transportwegen wieder stark an Wert gewinnen, was den Solawis zugutekäme. Die Prognosen bezüglich des Klimawandels lassen sie jedoch zweifeln, ob der Streuobstbau überhaupt zukunftsfähig sei.

I03 sieht gutes Potenzial für die weitere Verbreitung des Obstbaus in der Solawi-Szene. Durch seine Arbeit in der Schweizer Solawi-Kooperationsstelle kennt er Beispiele von Gemüse-Solawis, die aufgrund der solidarischen Unterstützung der VG wieder in extensiven Obstbau investieren und neue Streuobstwiesen anlegen, was andernfalls wirtschaftlich nicht rentabel wäre. Allerdings beklagt er den Mangel an Wissen und Literatur, weswegen Obstbauern das Solawi-Modell gar nicht bekannt sei. Da I03 in der Kooperationsstelle auch einen Solawi-Lehrgang mitbetreut, in dem vor allem Gemüsebau, aber auch Gesamt-Hof-Konzepte behandelt werden, äußerte er die spontane Idee, dass man in diesem Lehrgang auch tiefer auf Obstbau eingehen könnte, um dem Thema zu etwas mehr Aufmerksamkeit zu verhelfen.

Für I04 hat Obst-Solawi großes Verbreitungspotenzial, da es in vielen Regionen Deutschlands genügend ungenutzte Streuobstbestände gebe. Selbst wo das Obst noch lange Zeit genutzt wurde, fielen heute immer mehr Bewirtschafter aus Altersgründen weg, ohne Nachfolger zu haben. Die Streuobstwiesenbesitzer seien aber meist stark am Erhalt der Wiesen interessiert und unterstützten junge Solawis, die sich der Bäume annehmen wollten. Allerdings stellen I04 die Krisenfestigkeit des Solawi-Modells infrage, da viele Mitglieder in finanziell herausfordernden Zeiten günstigere Bezugsquellen möglicherweise bevorzugen und Streuobst potenziell eher als Luxusprodukt sehen könnten, das nicht die oberste Priorität habe. Zudem zeigen auch sie sich besorgt über die Auswirkungen des Klimawandels auf den Streuobstbau und befürchten eine weitere Verschlechterung, was auch die Lebensaussichten von Obst-Solawis stark bedrohe.

Sowohl I06 als auch I07 sehen großes Potenzial in der Kombination von Obst- und Gemüsebau auf derselben Fläche, insbesondere im Market Gardening System. Mit solchen einfachen, semi-intensiven Agroforstsystemen könnten Gemüse-Solawis ihr Angebot sehr niedrigschwellig um attraktive Obstsorten erweitern, ohne groß in Obstbau investieren oder einen eigenen Obstbauern anstellen zu müssen. Zusätzliche positive Effekte wären die Aufwertung des Landschaftsbildes und die Verbesserung von Ökosystemfunktionen wie Habitat, Erosionsschutz, Mikroklima u.a. Daher spielen beide Experten mit dem Gedanken, ihre Erfahrungen aus der jeweiligen Obst-Solawi in Form einer Agroforst-Beratung weiterzugeben. Diese solle speziell auf die Anforderungen von Solawis zugeschnitten werden. Auch die Publikation von Infomaterial sei angedacht.

Laut I06 ist Obst aber empfindlicher und ausfallgefährdeter als Gemüse, was seiner Verbreitung entgegenstehen könnte. Zudem sei das Bewusstsein für langlebige Obstgehölze weitgehend aus den Köpfen der Bevölkerung und auch der Landwirte verschwunden, und damit das Wissen um deren Pflege und Weiterzuchtung. I06 und I07 befürchten ebenfalls eine Verschlechterung der klimatischen Bedingungen für den Obstbau.

I08 hält die Chancen von Solawis, Krisen durchzustehen, für größer als die von herkömmlichen Betrieben, da sie es bereits erprobt haben, solidarisch füreinander einzustehen. Allerdings stelle der Klimawandel den Obstbau vor immer größere Probleme, gegen die auch die Auswahl alter Sorten nicht weiterhelfe, da diese nicht unbedingt robuster gegen ungünstige Witterung seien.⁸² Außerdem würden die Verbraucher sie kaum mehr akzeptieren, da sich die

⁸² Als Beispiel führt I08 Blütenschäden durch Spätfröste an, wogegen ausschließlich extrem spät blühende Sorten gefeit seien.

Geschmacksgewöhnung so stark verändert habe, dass mürbe Äpfel keinen Absatz mehr fänden. Auch die moderne Züchtung verstärkte diesen Trend immer mehr.

I09 sieht generell gute Chancen für die Verbreitung von Obst-Solawis. Es sei in vielen Regionen genug ungenutztes Streuobst vorhanden. Seiner Meinung nach nehmen auch Bewusstsein und Begeisterung für Obstgehölze wieder zu, wie er z.B. am Erfolg der Baumwartausbildungen oder an der schnell größer werdenden Agroforstbewegung festmacht. So beobachte er bereits erste Auswirkungen davon auf die Solawi-Szene. Dem stehe jedoch die fehlende gesellschaftliche Anerkennung für Streuobst-Wirtschaft entgegen, da selbst Streuobstaktive und Solawis nicht mehr an die Wirtschaftlichkeit solcher Systeme glaubten. Auch für I09 ist der Klimawandel ein großes Fragezeichen bei der Zukunftsfähigkeit von Obst-Solawis, er plädiert aber dafür, sich von allzu strengen Vorstellungen zu lösen und verstärkt auch besser an Hitze angepasste Baumarten wie Maulbeeren oder den Chinesischen Gemüsebaum anzubauen.

Für I11 stellen Gehölze jeglicher Art eine Bereicherung für landwirtschaftliche Flächen dar, was allein schon für die Integration von Obstbau in Solawi-Betriebe spräche. Allerdings steht der Verbreitung von Obst-Solawis seiner Meinung nach vor allem die mangelnde langfristige Beteiligung der Verbraucher entgegen, die es aber brauche, um echte solidarische Landwirtschaft am Leben zu erhalten. Nur mit Beitragszahlungen allein könnten solche Initiativen ihren transformativen Anspruch nicht erfüllen, da eine bessere Welt nicht käuflich sei, sondern nur durch den persönlichen Einsatz Vieler geschaffen werden könne.

Auch aus Sicht von I12 gibt es eine Reihe von Hindernissen, die einer weiteren Verbreitung von Obst-Solawis entgegenstehen: Zum einen sei die Zielgruppe für solche Initiativen sehr beschränkt, da die Verbraucher großes Interesse an Ernährungs-, Nachhaltigkeits- und Umweltthemen mitbringen sollten. Auch sei Obst generell empfindlicher und damit schwieriger in hoher Qualität zu produzieren als Gemüse. Dies gelte umso mehr, je größer die Vielfalt der kultivierten Arten und Sorten sei, da jedes Obst eigene, sehr spezielle Anforderungen stelle. Schließlich sieht sie die Kooperation mit Gemüse-Solawis als schwierig, da ihrer Meinung nach viele Solawis schon kleine Mengen Obst z.B. von alten Bäumen am Hof ernten und daher wenig Interesse an einer Zusammenarbeit haben.

Diskussion der Ergebnisse

Was die Chancen und Hindernisse für eine weitere Verbreitung von Obst-Solawis im DACH-Raum angeht, zeigt sich ein heterogenes Bild: Einige Befragte, darunter I01, I11 und I12, sehen nur sehr bedingt Verbreitungschancen. Andere, wie I02, I04 und I06, nannten etwa gleichermaßen Chancen und Hindernisse. Am zuversichtlichsten gaben sich I03, I07, I08 und I09. Eine Übersicht der genannten Argumente bietet Tab. 38.

Für die weitere Verbreitung spreche nach Meinung der Befragten unter anderem das Solidaritätsprinzip, das Solawis grundlegend resilienter gegenüber Veränderungen mache als herkömmliche Betriebe, sowie die in weiten Teilen ungenutzten Streuobstbestände in vielen Regionen des DACH-Raums. Auch seien Streuobstwiesenbesitzer meist positiv eingestellt gegenüber alternativen Vermarktungskonzepten wie Solawi, da sie anders als die herkömmlichen Wege eine ökonomische Lösung für Streuobst böten. Für den semi-intensiven Obstbau ergäben sich zudem neue Chancen durch Agroforstsysteme, weil Obst sehr einfach in moderne Gemüsebaukonzepte wie Market Gardening integriert werden könne. Eine speziell darauf

abgestimmte Agroforst-Beratung für Solawis könnte die Verbreitung von Obst in Solawis enorm unterstützen. Hier wäre für die Zukunft interessant, einmal die Nachfrage nach solchen Konzepten bei den bereits existierenden Gemüse-Solawis im DACH-Raum zu erforschen, beispielsweise um deren genauen Beratungsbedarf und die Bereitschaft zur Diversifizierung besser einschätzen zu können.

Das mit Abstand am häufigsten genannte Bedenken ist der Klimawandel, das den Obstbau in Mitteleuropa bedrohe (vgl. Kap. 1.2 und 4.2.5.4). Weitere Hindernisse werden in der untergeordneten Rolle des heimischen Obstes in der Ernährung und damit auch einer fraglichen Stabilität in Krisenzeiten aufgrund mangelnder Priorisierung durch die Verbraucher gesehen, in der limitierten Zielgruppe der umwelt- und ernährungsbewussten Verbraucher, in der mangelnden Verbreitung von Informationen über Solawi in der Obstbauszene sowie in der Schwierigkeit des Obstbaus allgemein und der hohen Diversität im Besonderen.

Tab. 38: Chancen und Hindernisse für die weitere Verbreitung von Obst-Solawis im DACH-Raum

Chancen
<ul style="list-style-type: none"> • Teilumstellung bestehender Obstbaubetriebe auf Solawi gut möglich • Sehr gute Ergänzung einer Gemüseversorgung • viele ungenutzte Streuobstbestände (in bestimmten Regionen) • hohe Akzeptanz durch Streuobstbesitzer • kurze Transportwege in krisengefährdeter Zukunft immer wertvoller • hohe Eignung für Agroforstsysteme in Solawis (z.B. Buschbäume und Market Garden) • höhere Resilienz von Solawis gegenüber Krisen als herkömmlicher Marktbetrieb • Obstbaumschnitt- und Agroforstbewegungen inspirieren Solawi-Szene zu Obstbau
Hindernisse
<ul style="list-style-type: none"> • Geringerer Stellenwert des heimischen Obstes für die Ernährung als Gemüse • Mangelnde Verpflichtung von Verbrauchern • Mangelnde Langfristigkeit von Pachtflächen • Gefährdung des Obstbaus durch den Klimawandel • Mangel an Literatur und Wissen in der Obstbauszene • Priorisierung des Obstes durch Verbraucher in Krisenzeiten unsicher (Luxusgut?) • höhere Anforderungen (personell, finanziell, organisatorisch) als Gemüse • Verfall des Bewusstseins für Gehölze in Landwirtschaft und Gesellschaft • Geschmacksgewöhnung an moderne, wenig robuste Sorten erschwert Akzeptanz • Vorurteile gegen Wirtschaftlichkeit von Streuobst • Stark limitierte Zielgruppe • Gemüse-Solawis u.U. wenig kooperationsbereit

Insgesamt gesehen zeigt sich ein gewisses Verbreitungspotenzial von Obst-Solawis als sinnvolle und attraktive Ergänzung zur solidarischen Gemüseversorgung. Die als Hindernisse genannten Punkte sind jedoch zahlreich und schwerwiegend. Sie entsprechen zudem den in Kap. 2 dargestellten Ergebnissen der Literaturrecherche und sollten daher ernst genommen werden. Angesichts der zahlreichen Hindernisse und Herausforderungen erscheint es daher wenig

realistisch, dass Obst in Solawis in näherer Zukunft mehr als eine Nischenversorgung darstellen wird, da selbst Gemüse-Solawis, die sich in den letzten Jahrzehnten sehr erfolgreich verbreitet haben, gesamtgesellschaftlich als Nischenphänomen beschrieben werden (vgl. z.B. European CSA Research Group, 2016; Ostrom, 2007).

4.2.8.3 Weiterentwicklung und Alternativen

Als Alternative bzw. Ergänzung zum Solawi-Konzept praktiziert S'Obst bereits das Angebot der Baumpatenschaft, mit dem Obstliebhaber einen oder mehrere Bäume für ein Jahr gegen einen festen Betrag „pachten“ (idealerweise für mehrere Jahre in Folge), d.h. im Herbst abernten dürfen (vgl. Fallbeschreibung). I02 kümmert sich um die Baumpflege und Koordination der Erntetermine. Dieses Konzept erlaubt ihr zufolge eine engere Verbindung zu den Verbrauchern, als die Solawi es vermag.

Daneben würde I02 gerne die Streuobstkultur weiterentwickeln und sieht beispielsweise im Stadtgrün eine doppelte Chance: Einerseits sind Bäume in der Stadt für die Klimawandelanpassung essenziell, andererseits könnten sie auch einen Beitrag zur Nahversorgung leisten, wenn man gezielt Obstbäume mit geeigneten Sorten auswählen würde. Hier liegt ihr zufolge ein großes Entwicklungspotenzial.

I04 überlegen, wie Streuobst-Produkte sinnvoll auch außerhalb der Solawi abgesetzt werden könnten, z.B. an Verbraucher, die in streuobstarmen Regionen wohnen. Ihnen zufolge könnte dies nicht nur die finanzielle Situation der Solawi aufbessern, sondern auch das Bewusstsein für Streuobst in der Bevölkerung stärken und diese für den Wert dieser Anbauform sensibilisieren. Außerdem bietet auch die Obst-SoLaWitz eine rein ideelle Form der Baumpatenschaft an, bei man einen der Bäume finanzieren kann, die jährlich im Winter auf den Flächen des Kambium e.V. von diesem und ehrenamtlichen Helfern der Solawi gepflanzt werden. Auf diese Weise können auch Menschen, die keinen Ernteanteil beziehen möchten, den Erhalt der Streuobstwiesen unterstützen.

I06 bewegt zusammen mit seinem Solawi-Team die Idee einer Alternative zur Bieterunde, die in ihrer Solawi ausprobiert werden soll, sobald die Grundstrukturen etwas etablierter sind: die einkommensabhängige Beitragsgestaltung. Dabei wird der durchschnittliche Arbeitsaufwand der Gärtner für die komplette Produktion pro Ernteanteil in Stunden berechnet. Dann soll jeder Ernteteiler seinen Anteil mit demselben Stundenlohn begleichen, den er selbst durch Erwerbsarbeit erzielt.⁸³ Auf diese Weise soll für die Erzeuger in etwa der gesellschaftliche Durchschnittslohn erzielt werden, was eine deutliche Verbesserung gegenüber dem in der Landwirtschaft üblichen Lohnniveau wäre.

I08 bemängelt, dass das Solawi-Konzept zwar eine Risikoteilung, aber keine Ausfallsicherung für den Schadensfall vorsehe. Bei massiven Ernteaussfällen z.B. durch Hagelschaden bliebe den Verbrauchern nur der Gang zum Supermarkt, um sich zu versorgen. Um dies zu beheben, schlägt I08 ein regionales Solawi-Soforthilfe-System vor: Da solche Unwetterereignisse oft sehr lokal auftreten, und es zudem in der Landwirtschaft oft einen gewissen Überschuss von einem Teil der

⁸³ Fiktives Beispiel des Autors: Für einen Gemüseanteil arbeiten die Gärtner im Schnitt 4 Stunden pro Monat. Ein Ernteteiler, der selbst einen Stundenlohn von 20€ verdient, zahlt also $4h * 20€/h = 80€$ pro Monat für seinen Ernteanteil; wer hingegen 40€/h verdient, kann 160€ beitragen.

Kulturen gebe, könnten Solawis einer Region sich untereinander aushelfen und den von den Ausfällen betroffenen Solawis mit ihren Überschüssen für wenige Wochen eine Art Grundversorgung gewährleisten, bis sich die Kulturen erholt haben und eine Ernte wieder möglich ist. Laut I08 sei dies das natürliche menschliche Verhalten, wie es traditionell in der Landbevölkerung auf Dorfebene praktiziert worden sei und in manchen Gegenden Europas noch immer werde. Allerdings setze es eine höhere Solawi-Dichte voraus als momentan in Österreich vorhanden.

I09 hat mit seiner Genossenschaft eine Art „light-Version“ der Obst-Solawi entwickelt, mit dem z.B. regionale Gemüse-Solawis von (eigenen oder fremden) Streuobstbeständen profitieren können, ohne selbst Obstgärtner werden bzw. anstellen zu müssen: den Streuobst-Taler. Ernteteiler der Gemüse-Solawis zahlen 1-2€ pro Monat als Streuobsttaler an die Streuobst-Genossenschaft Tübingen; etwa die Hälfte davon fließt in die Baumpflege, mit der anderen Hälfte kann die Saftproduktion bezahlt werden. Da die Beträge pro Haushalt gering seien, könnten hier keine großen Produktmengen verteilt werden; Hauptanliegen des Talers sei es vielmehr, eine faire Finanzierung für den Erhalt und die Pflege von Streuobstbeständen zu generieren. Dennoch trage auch dieses Modell zur lokalen, nachhaltigen und fairen Lebensmittelversorgung bei, insbesondere wenn es über längere Zeiträume betrieben werde, da die regelmäßige fachgerechte Pflege auch die Erträge der Wiesen steigern.

I09 plädiert auch dafür, Streuobst-Solawi nicht nur eng auf private Verbraucher beschränkt zu denken, sondern auch Kommunen, Schulen und öffentliche Einrichtungen mit einzubeziehen. Beispielsweise könnten diese die Flächen sowie die solidarische Finanzierung zur Verfügung stellen. Die Solawi pflegt dafür die Bäume, erzeugt und verteilt Streuobstprodukte und organisiert evtl. gemeinsame Veranstaltungen, Bildungsevents etc. So könnte eine Streuobstregion auf vielfältige Weise ihr besonderes Kapital nutzen und erhalten, indem beispielsweise bei Gemeindefesten lokaler Streuobstsaft ausgeschenkt wird.

Darüber hinaus sieht I09 Weiterentwicklungspotenzial im Bereich der Versorgung mit nicht einheimischen Lebensmitteln, wie Südfrüchte, Schokolade, Kaffee, Gewürze. Für ihn ist die in der Solawi-Szene weitverbreitete Haltung, dass nur lokale Lebensmittel über Solawi verteilt werden sollen, inkonsequent, da die Verbraucher diese trotzdem konsumieren würden und dafür auf konventionelle, intransparente und wenig nachhaltige Vermarktungswege wie den Supermarkt oder Discounter zurückgreifen müssen. Stattdessen wünscht er sich eine globale Vernetzung, die ökologische, faire und transparente Produktionsweisen unterstützt und den Großteil der Wertschöpfung in den Ursprungsgemeinden belässt. Würden diese sorgfältig ausgewählt, müsse man auch nicht deren gesamte Produktionskette mit in die solidarische Kostenkalkulation aufnehmen, sondern schlicht einen fairen Preis zahlen, wie es für Verpackung und andere Materialbedarfe ebenfalls geschehe. Wenn dies dazu beitrage, die Erzeuger an ihrem Lebensort zu stärken und in Beziehung mit ihnen zu treten, erfülle dies im Kern das Prinzip der Solidarischen Landwirtschaft, auch wenn es sich nicht um lokale Produkte handele.⁸⁴

⁸⁴ So beziehe die Streuobst-Solawi beispielsweise Mangopüree für die Beimischung zu bestimmten Fruchtsäften, sowie Schokolade, jeweils von sorgfältig ausgewählten, ökologisch und sozial nachhaltigen

I10 versucht, die Kooperation von regionalen Solawis voranzutreiben. Darin sieht er großes Potenzial insbesondere für spezialisierte Betriebe bspw. in den Bereichen Obstbau, Milchvieh oder Ackerbau, die es schwer hätten, im Alleingang eine eigene Solawi zu versorgen. In Kooperation mit anderen Erzeugern ließe sich aber ein vielfältiges und sehr attraktives Angebot realisieren. Auch mehrere Solawis in einer Region könnten sich so vernetzen und ihr Produktangebot gegenseitig ergänzen.

Für I12 hat sich aus der gescheiterten Obst-Solawi eine Alternative entwickelt, mit der sie sehr zufrieden ist: die Abokiste. Für ihren großen Erwerbsobstbaubetrieb inmitten eines Obstanbaugebietes passe dieses Konzept sehr viel besser, zudem seien gewisse Solidarelemente eingebaut wie die jeweils einjährige Verbindlichkeit der Abnahme (vgl. Kap. 4.2.6).

Diskussion der Ergebnisse

Einige Befragte äußerten Ideen zur Weiterentwicklung oder als Alternative zum Solawi-Modell (zusammengefasst in Tab. 39), von denen manche auch schon praktiziert werden. So ist z.B. die Idee der Kooperation zwischen Spezialbetrieben nicht neu, sondern wird in unterschiedlichen Ausprägungen u.a. von der Apfelsolawi Rußmaier in der Bodenseeregion, der SoLaKo in der Südsteiermark sowie der Obst-SolaWiz in Nordhessen erprobt (vgl. auch Kap. 4.2.5.10). Diese Beispiele verdeutlichen einmal mehr die hohe Komplementarität zwischen den Produktgruppen Obst und Gemüse. Mit dem Ansinnen von I06 und seinen Mitarbeiterinnen, die Höhe der Mitgliedsbeiträge eng an deren eigene Lohnhöhe zu koppeln, liegt auch ein Vorschlag zur Verbesserung der Einkommenssituation der Solawi-Gärtner vor. Dieser könnte wie ein Befreiungsschlag wirken, da ein Erzeugerlohn erzielt werden könnte, der nah am gesellschaftlichen Durchschnittswert liegt und somit als sehr fair gelten kann. Durch die individuelle Berechnung wäre auch die Fairness gegenüber den Ernteteilern sichergestellt. Fraglich ist nur, ob die VG die nötige Zahlungsbereitschaft für so ein Konzept aufbrächte, da solcherart berechnete Beitragshöhen teilweise deutlich über den Marktpreisen für (biologisch erzeugte) Lebensmittel lägen (s. Fußnote 83).

Die vorgeschlagenen Alternativen zum Solawi-Konzept sind zum Großteil eher als Ergänzungen zu sehen, da sie sich nicht gegenseitig ausschließen und von manchen Befragten auch schon praktiziert werden. Als solche stellen sie sehr interessante Tätigkeiten dar, mit denen ähnliche Ziele verfolgt werden können wie mit Solawi: Erhalt einer vielfältigen kleinbäuerlichen, ökologischen, sozial vertretbaren Landwirtschaft sowie des Streuobstbaus, Kontakt zwischen Erzeuger und Verbraucher, Stabilisierung des gärtnerischen Einkommens u.a. Auch die verbindliche Abokiste, wie sie von I12 und in ähnlicher Form auch I03 betrieben wird (vgl. Kap. 4.2.2), sollte in den Strauß der Möglichkeiten aufgenommen werden, solange einem bewusst ist, dass sie die Solidarität gegenüber den Erzeugern etwas kompromittiert, da sie keine Risikoteilung bei Ertragsausfall vorsieht. Gleichwohl kann sie in Fällen, in denen das prinzipientreue

und die lokale Wirtschaft stärkenden Kooperativen im globalen Süden. Auch I10 berichtet, dass die regionalen Solawis rund um Mannheim regelmäßig und gemeinsam solidarische Zukaufoptionen für Kaffee und Südfrüchte organisieren.

solidarische Konzept an Grenzen stößt,⁸⁵ ihre Berechtigung haben, indem sie hilft, den Erzeugern mehr Abnahmesicherheit im Vergleich zum herkömmlichen Markt zu bieten sowie mehr Verbrauchern Zugang zu einer ökologischen, lokalen, saisonalen Ernährung zu ermöglichen. Um langfristig doch einen echten solidarischen Obstanteil füllen zu können und somit eine bessere Risikoteilung zu erreichen, könnte I03 versuchen, Obst im semi-intensiven Stil anzubauen, mit gezielter Sortenwahl sowie ggf. der Ergänzung durch Beerenobst, um auch über die Sommermonate ein verlässliches Erntefenster zu haben und die Herbst- und Wintersorten zu verstärken.

Tab. 39: Weiterentwicklung und Alternativen

Weiterentwicklung
<ul style="list-style-type: none"> • Kooperation regionaler Solawis zur Angebotsergänzung, bes. Spezialisten (Obst, Milch, ...) • Direkte Kopplung der Beitragshöhe an Einkommen statt Bieterunde • Inter-Solawi-Ausfallsicherung (gegenseitige Soforthilfe bei Ertragsausfällen zwischen regionalen Solawis) • Ausweitung der Solawi-Versorgung auf Schulen, Institutionen, Kommunen etc. • Ausweitung der Solawi-Versorgung auf exotische Produkte (Südfrüchte, Schokolade, ...) • Stadtbäume mit Obstertrag für Nahversorgung
Alternativen bzw. Ergänzungen
<ul style="list-style-type: none"> • Baumpatenschaft (z.B. Ernterecht für ein Jahr oder Finanzierung einer Nachpflanzung) • „Streuobsttaler“: niedrigschwellige Finanzierung von Streuobstpflanze und -nutzung • Abokiste (ggf. mit Solidarelementen) • Externe Vermarktung von Obstprodukten

⁸⁵ In den hier untersuchten Fällen namentlich die starke Spezialisierung auf Äpfel kombiniert mit der sehr ländlichen Lage inmitten eines Obstbaugebietes sowie der Unmöglichkeit, kooperationsbereite Gemüse-Solawis zu finden (I12) bzw. die starken Ertragsschwankungen des Hochstammobstbaus mit häufigen Lieferengpässen (I03).

5 Schlussfolgerungen

Das Konzept der Solidarischen Landwirtschaft, das in den 1980er Jahren u.a. in der Schweiz, Japan und Deutschland entwickelt wurde, stellt eine verbindliche Zusammenarbeit einer Konsumentengruppe mit einem oder mehreren Produzenten dar, die auf Ko-Produktion, Transparenz und Solidarität fußt. Auf diese Weise soll eine sozial, ökonomisch und ökologisch nachhaltigere Landwirtschaft ermöglicht werden. Das Konzept verbreitete sich zunächst u.a. in Japan, den USA und Frankreich stark, seit den 2010er Jahren auch verstärkt im DACH-Raum (Deutschland, Österreich, Schweiz). Obwohl ursprünglich für landwirtschaftliche Gemischtbetriebe entworfen, lässt sich mittlerweile eine deutliche Spezialisierung des Solawi-Konzeptes auf Gemüsebau in Literatur und Praxis beobachten. Doch auch der Obstbau befindet sich in multiplen Krisen: Globaler Wettbewerb, starke Verhandlungsmacht des Handels, gesteigerte Anforderungen an Prozess- und Produktqualität des heimischen Obstes, Klima- und Gesellschaftskrisen bringen immer mehr Obstbauern an die Existenzgrenze. Daher drängt sich die Frage auf, ob Obstbauern nicht in ähnlicher Weise von den Vorteilen des Solawi-Konzeptes profitieren könnten wie Gemüsegärtner.

Ziel dieser Arbeit war es, zu untersuchen, wie Obst in der DACH-Region nach dem Solawi-Konzept angebaut werden kann, um die Konsumenten zu versorgen und zugleich den Produzenten ein sicheres Einkommen und faires Arbeitsumfeld zu ermöglichen. Dieses Ziel wurde mittels einer vergleichenden explorativen Fallstudie umgesetzt. Dazu wurde zuerst eine Literaturrecherche zum Thema Obstbau und Solawi durchgeführt, wobei Merkmale von Solawis, die Rolle der Vielfalt in der (solidarischen) Landwirtschaft, Unterschiede und Gemeinsamkeiten von Obst- und Gemüsebau sowie der Stand des Wissens zu Obst in Solawis erarbeitet wurden. Anschließend erfolgte eine qualitative Erhebung mittels Leitfaden-gestützten Experteninterviews mit insgesamt 13 Obstbau-Pionieren von zehn aktiven und zwei aufgelösten Solawis in Deutschland, Österreich und der Schweiz, was etwa zwei Dritteln der bekannten Obst-Solawis in dieser Region entspricht. Die Pioniere wurden nach organisatorischen Daten, Funktionsweise, Stärken und Schwächen, Zufriedenheit und Erfahrungen sowie Perspektiven von Obstbau nach dem Konzept der Solidarischen Landwirtschaft befragt.

Der **Theorieteil** stellt den Stand des Wissens über Obst und Solawis dar. Solawis können nach verschiedenen Kategoriensystemen eingeteilt werden, beispielsweise den drei organisationalen Grundtypen „erzeugergeführt“, „Kooperations-Solawi“ und „Mitunternehmer-Solawi“, sowie einer Vielzahl von Kern- und Differenzierungsmerkmalen. Außerdem zeichnen sich Solawis meist durch Vielfalt in mehreren Dimensionen aus: Produkt-Diversität, biologische Diversität und sozio-kulturelle Diversität. Um die Verbrauchergemeinschaft hochwertig und verlässlich ernähren zu können, ist Vielfalt essenziell. Durch die Tendenz zur Spezialisierung auf Gemüsebau wurde diese Vielfalt jedoch teilweise wieder reduziert. Ähnlich verhält es sich mit der Vielfalt in der ökologischen Landwirtschaft, deren Grundprinzipien Gesundheit, Ökologie, Fairness und Fürsorge auf Diversität aufbauen; eine fortschreitende Konventionalisierung des Ökolandbaus u.a. durch Marktzwänge bewirkt jedoch eher eine Spezialisierung der Betriebe. In diesem Spannungsfeld bewegen sich auch Solawi-Betriebe.

Was die Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen Obst- und Gemüsebau angeht, wurde gezeigt, dass beide intensive Formen der Landwirtschaft darstellen, die auf wenig Fläche hohe Erträge erwirtschaften. Der durchschnittliche Verbraucher in der DACH-Region konsumiert etwa

110 kg Gemüse und 105 kg Obst im Jahr, wobei Äpfel mit Abstand die beliebteste Obstart darstellen, während beim Gemüse eine breitere Streuung vorliegt. Etwa die Hälfte des Obstverbrauches machen sogenannte Südfrüchte aus, die nicht in Mitteleuropa wachsen, was erheblich zu dem niedrigen Selbstversorgungsgrad von nur 15% in Deutschland beiträgt. Eine Rückbesinnung auf die lokale Obstversorgung hätte also das Potenzial, lange Transportwege zu vermeiden. In der Anbaustruktur unterscheiden sich Obst und Gemüse dahingehend, dass der Obstbau wesentlich stärker auf einzelne Arten und Sorten spezialisiert und auf wenige intensive Anbauregionen konzentriert ist. Hinzu kommt, dass Obstgehölze trotz moderner Züchtung von schnellwachsenden Buschbäumen einen viel längeren Zeithorizont benötigen: etwa 4 Jahre vergehen von der Pflanzung bis zum Eintritt in den Vollertrag, bei Streuobst oft über 10 Jahre. Gemüse hingegen kann in nur einer Saison, teilweise in wenigen Wochen, von der Jungpflanze bis zur Ernte gebracht werden. Damit geht auch die Notwendigkeit einer langfristigen Anbau- und Finanzplanung beim Obst einher sowie eine lange Flächenbindung und eine geringe Reaktionsfähigkeit auf Veränderungen der Nachfrage. Zudem ist Obst, da viel weniger artenreich, noch stärker saisonal als Gemüse und in der Erntezeit auf Sommer und Herbst beschränkt; durch Lagerung und Verarbeitung kann dies nur teilweise auf Winter bis Frühling ausgedehnt werden. Auch die Ertragsschwankungen sind im Obstbau größer, da die Früchte aufgrund der langen Entwicklungszeit Wind und Wetter länger ausgesetzt sind. Hinsichtlich des Arbeitsbedarfs ähneln sich Obst und Gemüse: Viele Arbeiten sind schwer zu mechanisieren, zudem gibt es ausgeprägte Arbeitsspitzen z.B. in der Erntezeit, weswegen Saisonarbeit die Regel ist, oftmals unter prekären Umständen.

Zwar berichtet die Literatur, dass knapp die Hälfte der Solawis im DACH-Raum Obst inkludieren; zu Art und Umfang dieser Obstversorgung ist jedoch nichts bekannt. Aus Deutschland stammt die einzige Studie über solidarischen Obstbau, der zufolge ein wirtschaftlicher Betrieb mit Streuobst machbar ist; diese Einzelfallstudie behandelt aber nur das erste Wirtschaftsjahr. Allgemeine Solawi-Literatur legt jedoch nahe, dass das Konzept für stark spezialisierte Betriebe ungeeignet ist (Gemüsebau stellt hier eine prominente Ausnahme dar). Für Obst wird eine mittlere Nachfrage angegeben und die Kombination mit Gemüse angeraten.

Im **Ergebnisteil** werden die untersuchten Fälle zunächst einzeln in Fallübersichten vorgestellt und unter Berücksichtigung etwaiger Besonderheiten zusammengefasst, bevor eine vergleichende Fallanalyse mit Diskussion der Ergebnisse folgt. Beim Vergleich der Rahmenbedingungen zeigt sich, dass die Fälle teils sehr unterschiedlich organisiert sind und eine breite Spanne an Ausprägungen abbilden, was beispielsweise an der Spannbreite zwischen sehr extensiven bis zu sehr intensiven Anbauformen, Mischformen oder Kombinationen zwischen diesen deutlich wird. Als weiteres Beispiel seien Versorgungszeiträume zwischen sechs Monaten und ganzjährig genannt. Auch Obst-Solawis sind also sehr unterschiedlich, was nicht überrascht, da es sich bei Solawis um komplexe Beziehungsgefüge handelt, die sich jeweils in einem eigenen Kontext entwickelt haben und daher sehr individuelle Ausprägungen annehmen können.

Die wichtigsten Voraussetzungen für eine Obst-Solawi sind Flächen (wenn möglich bereits mit Obstanlagen im Ertragsalter bestockt), solide Kenntnisse und Fertigkeiten im Obstbau, die Bereitschaft für intensive menschliche Kontakte sowie ausreichend viele und engagierte Nachfrager in der Region. Damit wird das Bild über Voraussetzungen von Solawis im Allgemeinen bestätigt und zugleich in gewissen Punkten deutlich verschärft (beispielsweise wäre eine Neugründung ohne Obstanlagen im ertragsfähigen Alter schwer umzusetzen).

Die interviewten Obstbau-Solawi-Pioniere sehen viele Vorteile des Konzeptes für die Allgemeinheit, für ihre Obstbaupraxis sowie für die Konsumenten. Insbesondere die Rentabilität der Streuobstbewirtschaftung und damit der Erhalt von Streuobstlandschaften ist eine unerwartete Erkenntnis, die diametral dem kontinuierlichen Abwärtstrend der Streuobstwirtschaft seit Mitte des letzten Jahrhunderts entgegensteht. Auch der direkte Kontakt zwischen Erzeuger und Verbraucher, gute Arbeitsbedingungen, finanzielle Stabilität und die Möglichkeit zu diversifizieren sind Argumente für die solidarischen Erzeuger, die auf dem freien Markt kaum zu erfüllen sind. Die interviewten Pioniere sehen deutlich weniger Nachteile als Vorteile, was jedoch auch stark vom subjektiven Empfinden abhängen mag. Zu den wichtigsten Nachteilen für die Erzeuger zählen das hohe Investitionsrisiko für Obstneupflanzungen, der hohe Zeitaufwand für Organisation, Kommunikation und Betreuung ungelernter Mithelfer, Effizienzeinbußen durch hohe Anbauvielfalt und der innere Druck, den Erwartungen an Qualität, Quantität und Regelmäßigkeit der Lieferungen zu entsprechen. Mit Ausnahme des ersten wird aber keiner dieser Nachteile als echtes Ausschlusskriterium bei der Entscheidung für oder gegen Obst-Solawis gesehen. Insgesamt entsprechen die Vor- und Nachteile weitgehend den allgemeinen Stärken und Schwächen von Solawis, mit einigen Besonderheiten von Obst-Solawis, wie die Möglichkeit zu diversifizieren vs. hoher Mehraufwand durch Anbauvielfalt.

Die Ergebnisse zu Vor- und Nachteilen für die Ernteteiler (z.B. herausragende geschmackliche Qualität, seltene Arten und Sorten, Bildungs- und Erlebnisraum; hohe Verbindlichkeit, Geduld, Ausdauer und Verständnis für die langen Zeiträume im Obstbau) sind nur bedingt aussagekräftig, da sie nur indirekt aus der Sicht der Erzeuger erhoben wurden; hier böte sich als zukünftiges Forschungsfeld eine direkte Befragung der Ernteteiler an, um ein verlässlicheres Bild zu bekommen.

Herausforderungen für Obst-Solawis sind vielfältig und lassen sich in mehrere Obergruppen einteilen. Für viele dieser Herausforderungen wurden auch ein oder mehrere Lösungsansätze genannt. Die gewichtigsten Schwierigkeiten im Bereich Obstbauliches sind die starken jährlichen Ertragsschwankungen und die Saisonalität des Obstes. Hiergegen wirksame Strategien zu finden, ist essenziell für den Erfolg der Solawi. Dazu zählen Kommunikation, Vielfalt, langfristiger Ausgleich, Einlagerung und Verarbeitung, Ausweichflächen, Zukauf, Kombination mit Gemüse; die beste Absicherung kann durch Kombination mehrerer Ansätze erreicht werden. Die Lagerung bereitet vielen jungen bzw. wenig professionalisierten Obst-Solawis Probleme, insbesondere aufgrund der steigenden Temperaturen infolge des Klimawandels. Zudem gefährdet der Klimawandel die zukünftigen Erträge massiv. Eine dauerhafte, verlässliche Lagersituation zu schaffen, stellt eine wichtige Grundlage für die Versorgung mit hochwertigem Obst dar. Alternativ kann man sich auch darauf spezialisieren, eine große Vielzahl von Sommerobstarten anzubauen und in den Wintermonaten die Lieferung auszusetzen.

Für die Wirtschaftlichkeit und Finanzierung sind vor allem das langsame Wachstum der Obstgehölze sowie die Gratwanderung zwischen Kostendeckung und Überteuerung problematisch. Wer nicht auf bereits bestehende Obstanlagen zurückgreifen kann (in Streuobstregionen sind diese i.d.R. im Überfluss vorhanden), muss sich ggf. alternative Finanzierungskonzepte überlegen und/ oder mit einem anderen wirtschaftlichen Standbein beginnen und die Obstgehölze quersubventionieren oder aus eigener Tasche vorfinanzieren. Auch sind faire Löhne, wenngleich erklärtes Ziel der Solawi-Bewegung, oft schwer umzusetzen; hier sollen offene Kommunikation und etablierte Routinen helfen.

Im Bereich Mitgliederbindung muss damit gerechnet werden, dass die Verbraucher Hilfe bei der Umgewöhnung des persönlichen Geschmacks auf vielfältigere, aber z.T. weniger knackige oder süße Obstsorten benötigen, was an der Vielfalt sowie der Verwendung geschmacklich aus der Mode gekommener Sorten liegt; diese Sorten haben aber zahlreiche Vorteile für die Extensivierung und Diversifizierung des Anbaus, z.B. höhere Widerstandskraft gegen Schädlings- und Krankheitsbefall, und können daher für Obst-Solawis empfehlenswert sein. Ob sie auch (langfristig) gegen die Auswirkungen des Klimawandels robuster sind, kann hingegen bezweifelt werden.

Bei der praktischen Mitarbeit der Mitglieder sind in Obst-Solawis besondere Hürden zu nehmen: u.a., weil viele Arbeiten zu speziell für ungelernete Kräfte sind oder eine erhöhte Unfallgefahr mit sich bringen. Auch eine langfristige Terminplanung, die von den Verbrauchern eingefordert wird, ist im Obstbau nicht einfach. Zudem sollten Erzeuger nicht der Illusion erliegen, durch die freiwillige Mithilfe viel Zeit einsparen zu können. Das Aufsparen von terminunabhängigen, einfachen, ungefährlichen Arbeiten, eine sehr gute Anleitung der Mithelfer und eine eher konservative Einschätzung der Schlagkraft von Mitgliederaktionen haben sich in der Praxis bewährt. Unter Beachtung dieser Punkte finden die Pioniere einige Vorteile an der Mithilfe: für die Mitglieder wertvolle Erlebnisse, für die Erzeuger Erleichterung bei einfachen, zeitaufwändigen Handarbeiten, und generell engerer Kontakt und Stärkung des inneren Zusammenhalts der Solawi.

Die Kooperation mit lokalen oder regionalen Gemüse-Solawis, so fruchtbar sie auch sein mag für eine funktionierende Obst-Solawi, birgt gleichfalls manche Herausforderung, insbesondere, wenn sie von der Gegenseite nicht gewünscht oder priorisiert wird. Hier kann nur zu Geduld und wiederholten Kooperationsversuchen geraten werden. Falls keinerlei Entgegenkommen möglich ist, kann immer noch versucht werden, die Abholräume nah zueinander einzurichten, sodass eine Mitgliedschaft in beiden Solawis attraktiver wird. Auch die Vernetzung unter Obst-Solawis, wenn auch einmütig als gewünscht und vorteilhaft angesehen, stagniert aufgrund von Zeitmangel und zu geringer Bekanntheit der Initiativen untereinander. Dem letzten Punkt soll mit dieser Arbeit Abhilfe geschaffen werden; möglicherweise regt sie gleichzeitig auch dazu an, Zeitkapazitäten für erste Vernetzungsversuche (regional, bundesweit oder grenzübergreifend) freizumachen.

Die beiden untersuchten Fälle von aufgegebenen Obst-Solawis sowie der Fall eines Austritts mit anschließender Neugründung ließen unterschiedliche Gründe für die Auflösung erkennen; zwischenmenschliche Probleme spielten aber immer eine Rolle und waren in zwei Fällen entscheidend. Auch zu starke Anbauspezialisierung, mangelnde Anbindung an eine solidarische Gemüseversorgung sowie ländliche Lage inmitten eines Obstbaugebietes sind Hauptgründe, warum eine Obst-Solawi nicht funktionierte; allerdings traten diese Gründe in Kombination miteinander auf und könnten einzeln und in anderen Kontexten möglicherweise weniger problematisch sein. Dies könnte erst durch Betrachtung von mehr Fällen oder über längere Zeiträume gezeigt werden. Da Solawis grundlegend auf Gemeinschaftlichkeit fußen, sollte größter Wert auf ein gutes zwischenmenschliches Klima gelegt werden, um die Basis für eine langfristige Zusammenarbeit nicht zu gefährden. Zugleich sollte man sich bewusst sein, dass plötzliche gesellschaftliche oder politische Veränderungen auch langjährige, stabile Solawis auf fatale Weise innerlich spalten könnten.

Zusätzlich gibt es eine Reihe von Erfolgsfaktoren und Praxisempfehlungen für Obst-Solawis, die Interessierten oder Neugründern Anhaltspunkte für die praktische Umsetzung geben können, beispielsweise die Frage nach der benötigten Zahl an Hochstammbäumen für eine umfassende Solawi-Versorgung (etwa 2,5 pro Ernteanteil). Da es sich jedoch um Einzelerfahrungen aus dem sehr speziellen Kontext einzelner Solawis handelt, kann keine Garantie für deren Übertragbarkeit gegeben werden. Hier wäre eine vertiefende Arbeit sinnvoll. Auch wenn Daten zu etwa zwei Dritteln der Obst-Solawis im DACH-Raum vorliegen, fehlen Hinweise zur Repräsentativität und Verallgemeinerbarkeit der Erfolgsfaktoren. Diese wären aber notwendig, um die externe Validität über die untersuchten Fälle hinaus abschätzen zu können.

Hinsichtlich der Gesamtbewertung des Solawi-Konzeptes für den Obstbau zeigt sich die überwiegende Mehrheit der Befragten zufrieden. Solawis ermöglichen also auch Obstbauern ökologisch, ökonomisch und sozial nachhaltig zu wirtschaften. Allerdings gibt es zahlreiche Limitationen für die Umsetzung. Eine hohe intrinsische Motivation, auch als Idealismus bezeichnet, sollte unbedingt vorhanden sein, um mit den vielfältigen und zum Teil schwerwiegenden Herausforderungen gut zurechtzukommen.

Bezüglich der zukünftigen Verbreitung von Obst-Solawis halten sich Chancen und Hindernisse etwa die Waage. Einerseits gelten Solawis als resilienter gegen Krisen, zudem scheint Obst im semi-intensiven Anbau in Form von Agroforst-Reihen sehr gut kombinierbar mit Feingemüse. Jedoch könnte die Sonderstellung von Obst als weniger priorisiertes Lebensmittel die Krisenfestigkeit von Solawis auch einschränken, da Verbraucher in Krisenzeiten weniger Geld dafür ausgeben könnten. Auch im Lichte der Prognosen für den Klimawandel und seine Auswirkungen auf den Obstbau lässt sich die Zukunftsfähigkeit von Obst-Solawis in Frage stellen.

Daher kann es auch lohnend sein, sich Alternativen und Weiterentwicklungspotenziale des Solawi-Konzeptes anzusehen. Für manche Betriebe kann z.B. das Modell der Abokiste passender sein, da es weniger komplex ist und auch mit geringeren Obstmengen umgesetzt werden kann. Andere kombinieren Solawi z.B. mit dem Angebot der Baumpatenschaft, das zum Teil engere Kontakte zu den Verbrauchern erlaubt. Auch Anstrengungen zur Stärkung der lokalen und regionalen Zusammenarbeit von Solawis, sei es bei den Ernteanteilen, sei es als Vorsorge gegen Ertragsausfälle, könnten großes Potenzial bieten.

Insgesamt gesehen konnte mit dieser Arbeit gezeigt werden, dass das solidarische Konzept für den Obstbau im DACH-Raum unter gewissen Voraussetzungen, mit einer lösungsorientierten Einstellung und hoher intrinsischer Motivation der Erzeuger eine zufriedenstellende Alternative zum herkömmlichen Marktmodell darstellen kann. Es verspricht den Verbrauchern eine umfassende, hochwertige, transparente, saisonale, regionale, faire und ökologische Obstversorgung. Darüber hinaus bietet es eine Vielzahl an Vorteilen, von Umwelt- und Naturschutz über bessere Arbeitsbedingungen für Erzeuger hin zu einer neuen Verbindung zwischen Konsumenten und Produzenten. Obst kann insbesondere eine willkommene Ergänzung für solidarische Gemüseanteile sein, da es sich zwar weniger um ein Grundnahrungsmittel handelt, aber z.B. als Snack sehr beliebt ist. Außerdem spielen Obstbäume und -sträucher (auch Nüsse und Wildobst) eine wichtige Rolle in einer vielfältigen, strukturreichen, ökologisch wertvollen Kulturlandschaft. Besonders der Streuobstbau scheint sich hervorragend für die solidarische Wirtschaftsweise zu eignen, da er Menschen verschiedenster Hintergründe verbinden, vielfältige und hochwertige Lebensmittel bereitstellen und zahlreiche Aktions- und

Erlebnisräume bieten kann. Aber auch intensive und semi-intensive Formen des Obstbaus können solidarisch bewirtschaftet werden und bieten z.B. höhere Ertragssicherheit und Effizienz. Geschickte Kombinationen dieser Anbauformen könnten daher das größte Potenzial für eine umfassende, nachhaltige und wirtschaftliche Obstversorgung bieten. Auch eine weitere Verbreitung von Obst-Solawis ist nicht unrealistisch, aller Voraussicht nach jedoch nicht stärker als für Solawi allgemein prognostiziert werden kann. Reine Obst-Solawis, die es nicht schaffen, den Mitgliedern Zugang zu solidarisch angebautem Gemüse zu bieten oder zumindest in räumlicher Nähe zu einer Gemüse-Solawi liegen, scheinen hingegen wenig erfolgversprechend.

Was die Arbeit jedoch nicht leisten konnte, ist, einen Einblick in den eher marginalen Obstbau zu geben, der laut manchem Zensus ca. in der Hälfte der Solawis stattzufinden scheint⁸⁶. Dazu wäre es nötig gewesen, weitere Experten zu befragen, die sich mit der Solawi-Landschaft im DACH-Raum gut auskennen, beispielsweise Netzwerker oder Solawi-Berater. Für eine umfassendere Einschätzung des Potenzials von Solawi für die Obstversorgung wäre dies vermutlich sehr hilfreich gewesen, da diese (meist Gemüse-)Solawis zwar nur geringe Obstmengen erzeugen, durch ihre große Zahl aber potenziell mehr Verbraucher erreichen können. Stattdessen konnte gezeigt werden, wie Solawis funktionieren, die einen starken Schwerpunkt auf Obst legen (ein Drittel bis 100% Anteil des Obstes am Lebensmittelangebot der befragten Solawis). Durch die hohe Zahl und breite Streuung der untersuchten Fälle (räumlich wie obstbaufachlich) konnten diese Spezial-Solawis gut abgedeckt werden. Die Erkenntnisse und Erfahrungen dieser Pioniere können nun allen Solawis als Vorlage dienen, auch solchen, die sich nur am Rande mit Obst oder anderen Dauer- und Sonderkulturen versorgen möchten.

Darüber hinaus liegen nur wenig belastbare Erkenntnisse über die Meinung der Ernteteiler zu den behandelten Fragen vor, da ausschließlich Erzeuger befragt wurden (von denen manche aber selbst Ernteteiler von Gemüse-Solawis sind oder waren). Zwar kann durch den erleichterten Kontakt zu den Verbrauchern auf eine gewisse Informiertheit der Erzeuger geschlossen werden. Allerdings gaben manche Befragte selbst an, zu wenig Rückmeldungen konstruktiver Art zu erhalten und daher über die Zufriedenheit der Ernteteiler bisweilen nicht gut informiert zu sein. Hier sollte eine Folgestudie ansetzen, die sich mit der Perspektive der Verbraucher auf Obst in Solawis auseinandersetzt, um das Bild zu vervollständigen.

Als weitere Einschränkung der Arbeit kann vorgebracht werden, dass kein engerer Fokus auf einer Anbauform gelegt wurde (z.B. Streuobst). Dadurch war das Forschungsfeld sehr breit angelegt und konnte kaum tiefer auf spezielle Anbaufragen eingehen, die für Interessierte aber relevant sein könnten. Allerdings wäre dies der Realität der Obst-Solawis nicht gerecht geworden, da diese eine sehr breite Streuung von extensiv bis intensiv mit vielen Zwischen- und Mischformen aufweisen. Daher wurde versucht, durch eine hohe Zahl der untersuchten Fälle die Szene möglichst repräsentativ abzubilden und so für alle Leser interessante Erkenntnisse zu generieren.

Zukünftige Forschung im Bereich Obstbau und Solawi könnte noch tiefer auf Kombinationsmöglichkeiten mit Gemüsebau eingehen, da hier das größte Potenzial für

⁸⁶ Gemüse-Solawis, die beispielsweise ein paar Streuobstbäume an der Hofstelle nutzen können, um Apfelsaft zu machen, oder eine Reihe Beerensträucher gepflanzt haben – zu wenig, um es explizit zu bewerben oder gar einen eigenen Obstanteil zu füllen, aber eine potenzielle kleine Zugabe zur Gemüsebox, die durchaus attraktiv sein kann

solidarischen Obstabsatz zu liegen scheint. Dabei wäre besonders interessant, wie Obst-Solawis, die selbst kein Gemüse anbauen wollen, dabei geholfen werden könnte, Kooperationspartner zu finden. Wie gezeigt wurde, sind regionale Gemüse-Solawis nicht immer kooperationsbereit; dies liegt aber möglicherweise einfach daran, dass sie bereits an der Grenze ihrer personellen Kapazitäten sind. Es wäre also besonders wichtig, Konzepte zu erarbeiten, die niedrighschwellig umgesetzt werden können, sodass die Kooperation zu einem Vorteil für beide Seiten werden kann. Alternativ wäre auch denkbar, den Obstbau direkt in Gemüse-Solawis zu integrieren, wie manche Fälle dieser Arbeit demonstriert haben. Dafür wäre es hilfreich, den Beratungsbedarf der Solawis zu erforschen, damit zielgerichtete Hilfestellungen entwickelt werden können.

Da das Solawi-Konzept außerdem eine Reihe von Voraussetzungen mitbringt, die nicht jeder Obstbaubetrieb oder Streuobstaktivist erfüllen kann, wäre es interessant, weitere Alternativen zu identifizieren, zum Beispiel aus dem Bereich der Alternativen Lebensmittelnetzwerke, und diese unter Obstbauern und Streuobstaktivisten bekannter zu machen. Auch die Weiterentwicklung des Solawi-Konzeptes könnte ein mögliches Forschungsfeld darstellen. Denn aller Voraussicht nach wird Solawi eine Nische bleiben, und Obstbau daher eine Nische in der Nische darstellen. Der Erwerbsobstbau im DACH-Raum hat aber so viele und schwerwiegende Probleme (Stichwort multiple Krisen), dass weitere Lösungsansätze dringend benötigt werden.

6 Literaturverzeichnis

- AGES. (2023, 14. Dezember). *Kirschessigfliege - Drosophila suzukii*.
<https://www.ages.at/pflanze/pflanzengesundheit/schaderreger-von-a-bis-z/kirschessigfliege>
- Albrecht, S. & Engel, A. (Hrsg.). (2009). *Weltagrarbericht: Synthesebericht*. Hamburg Univ. Press.
- Altieri, M. A. (1995). *Agroecology: the science of sustainable agriculture* (2. ed.). Boulder, Colo. : Westview Press [u.a.]. <https://permalink.obvsg.at/bok/AC01393257>
- Altieri, M. A. (1999). The ecological role of biodiversity in agroecosystems. *Agriculture, ecosystems & environment*, 74(DOI: 10.1016/S0167-8809(99)00028-6), 31.
[https://doi.org/10.1016/S0167-8809\(99\)00028-6](https://doi.org/10.1016/S0167-8809(99)00028-6)
- Äpfel und Konsorten. (2020, 16. November). *5 Fragen an...Simon Junge - Sterngartenodyssee* [Video]. <https://www.youtube.com/watch?v=MxPrYfRTAb4>
- Barde, M. & Hochmann, L. (2019). *Streuobstwirtschaft: Aufbruch zu einem neuen sozialökologischen Unternehmertum*. oekom.
- Bechtel, D. (2014). *Potenziale Solidarischer Landwirtschaft zur Realisierung von Naturschutzziele in Kulturlandschaft* [Diplomarbeit]. Universität Greifswald, Greifswald.
- Bestman, M. & Timmermans, B. (2017). *Commercial apple orchards in poultry free-range areas: Increase revenues from your investment in animal welfare*. Agroforestry Innovation.
https://www.agforward.eu/documents/leaflets/39_Commercial_apple_orchards_in_poultry_free-range_areas.pdf
- Blancard, S., Boussemart, J.-P., Chavas, J.-P. & Leleu, H. (2016). Potential gains from specialization and diversification further to the reorganization of activities. *Omega*, 63, 60–68. <https://doi.org/10.1016/j.omega.2015.10.002>
- Blanke, M. & Kunz, A. (2009). Einfluss rezenter Klimaveränderungen auf die Phänologie bei Kernobst am Standort Klein-Altendorf – anhand 50-jähriger Aufzeichnungen. *Erwerbs-Obstbau*, 51(3), 101–114. <https://doi.org/10.1007/s10341-009-0086-3>
- Bougherara, D., Grolleau, G. & Mzoughi, N. (2009). Buy local, pollute less: What drives households to join a community supported farm? *Ecological Economics*, 68(5), 1488–1495. <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2008.10.009>
- Büchele, M. (Hrsg.). (2018). *Fachbibliothek Produktionsgartenbau. Lucas' Anleitung zum Obstbau* (33., erweiterte Auflage, überarbeitet von einem Autorenkollektiv). Ulmer.
<http://www.informationsmittel-fuer-bibliotheken.de/showfile.php?id=8965>
- Bundesamt für Landwirtschaft. (2022). *Agrarbericht 2022*. Bundesamt für Landwirtschaft.
<https://www.agrarbericht.ch/de>
- Bundesinformationszentrum Landwirtschaft. (2022). *Wie wirkt sich der Klimawandel auf den Obstbau in Deutschland aus?* <https://www.landwirtschaft.de/landwirtschaft-verstehen/wie-arbeiten-foerster-und-pflanzenbauer/wie-wirkt-sich-der-klimawandel-auf-den-obstbau-in-deutschland-aus>
- Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (Hrsg.). (2023, 26. Mai). *Versorgungsbilanzen: Obst, Gemüse, Zitrusfrüchte, Schalen- und Trockenobst*.
<https://www.bmel-statistik.de/ernaehrung-fischerei/versorgungsbilanzen/obst-gemuese-zitrusfruechte-schalen-und-trockenobst>

- Bundesministerium für Land- und Forstwirtschaft, Regionen und Wasserwirtschaft. (2022). *Grüner Bericht 2022: Die Situation der österreichischen Land- und Forstwirtschaft*. Gemäß §9 des Landwirtschaftsgesetzes (Nr. 63).
<https://gruenerbericht.at/cm4/jdownload/send/2-gr-bericht-terreich/2398-gb2022>
- Bundesministerium für Land- und Forstwirtschaft, Regionen und Wasserwirtschaft. (2023). *Grüner Bericht 2023: Die Situation der österreichischen Land- und Forstwirtschaft*. Gemäß §9 des Landwirtschaftsgesetzes (Nr. 64).
<https://gruenerbericht.at/cm4/jdownload/send/2-gr-bericht-terreich/2586-gb2023>
- Bundeszentrum für Ernährung. (2023, 12. Juli). *Äpfel: Einkauf und Kennzeichnung*.
<https://www.bzfe.de/lebensmittel/vom-acker-bis-zum-teller/aepfel/aepfel-einkauf-und-kennzeichnung/>
- Burch, D. & Lawrence, G. (Hrsg.). (2007). *Supermarkets and agri-food supply chains: Transformations in the production and consumption of foods*. Edward Elgar.
- BZL. (2024, 31. Januar). *Was verdienen Landwirtinnen und Landwirte?*
<https://www.landwirtschaft.de/landwirtschaft-verstehen/wie-funktioniert-landwirtschaft-heute/was-verdienen-landwirtinnen-und-landwirte>
- Cone, C. A. & Kakaliouras, A. (1995). Community Supported Agriculture: Building Moral Community or an Alternative Consumer Choice. *Culture & Agriculture*, 15(51-52), 28–31.
<https://doi.org/10.1525/cuag.1995.15.51-52.28>
- Corroyer, N. (2017). *Apple orchards grazed in France: Increasing the profit from your orchard*. Agroforestry Innovation.
https://www.agforward.eu/documents/leaflets/23_Apple_orchards_grazed_in_France.pdf
- DBV. (2022). *Situationsbericht 22/23: Trends und Fakten zur Landwirtschaft*. Deutscher Bauernverband e.V.; AMI Agrarmarkt-Informationen-GmbH.
<https://www.situationsbericht.de/>
- Degenbeck, M. (2004). Zur Situation der Streuobstbestände in Bayern. *Veitshöchheimer Berichte*(79), 8–14.
- Destatis. (2023). *Obst, Gemüse und Gartenbau*. Statistisches Bundesamt.
https://www.destatis.de/DE/Themen/Branchen-Unternehmen/Landwirtschaft-Forstwirtschaft-Fischerei/Obst-Gemuese-Gartenbau/_inhalt.html
- Deutsche Bundesregierung. (2024, 23. Januar). *Fragen und Antworten zum Mindestlohn*.
<https://www.bundesregierung.de/breg-de/themen/arbeit-und-soziales/mindestlohn-faq-1688186>
- DGE. (2023, 3. November). *Vollwertig essen und trinken nach den 10 Regeln der DGE*.
<https://www.dge.de/gesunde-ernaehrung/dge-ernaehrungsempfehlungen/10-regeln/>
- Dirksmeyer, W. & Garming, H. (2022). *Gartenbau*. Johann Heinrich von Thünen-Institut.
<https://www.thuenen.de/de/themenfelder/pflanzenproduktion/gartenbau>
- Egli, L., Rüschoff, J. & Priess, J. (2023). A systematic review of the ecological, social and economic sustainability effects of community-supported agriculture. *Frontiers in Sustainable Food Systems*, 7, Artikel 1136866.
<https://doi.org/10.3389/fsufs.2023.1136866>
- European CSA Research Group. (2016). *Overview of Community Supported Agriculture in Europe*. <https://urgenci.net/wp-content/uploads/2016/05/Overview-of-Community-Supported-Agriculture-in-Europe-F.pdf>

- FAO. (2000). *Lessons from the past 50 years. FAO agriculture series: Bd. 32. Food and Agriculture Organization of the United Nations.*
- Fomina, Y., Glińska-Neweś, A. & Ignasiak-Szulc, A. (2022). Community supported agriculture: Setting the research agenda through a bibliometric analysis. *Journal of Rural Studies*, 92, 294–305. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2022.04.007>
- Forsell, S. & Lankoski, L. (2015). The sustainability promise of alternative food networks: an examination through “alternative” characteristics. *Agriculture and Human Values*, 32(1), 63–75. <https://doi.org/10.1007/s10460-014-9516-4>
- Furmanczyk, E. M., Parveaud, C.-E., Jacquot, M., Warlop, F., Kienzle, J., Kelderer, M., Vargas, A. M., Friedli, M., Boutry, C., Tartanus, M., Brouwer, G. & Malusà, E. (2022). An Overview of Pest and Disease Occurrence in Organic Pome Fruit Orchards in Europe and on the Implementation of Practices for Their Control. *Agriculture*, 12(12), 2136. <https://doi.org/10.3390/agriculture12122136>
- Galt, R. E. (2013). The Moral Economy Is a Double-edged Sword: Explaining Farmers’ Earnings and Self-exploitation in Community-Supported Agriculture. *Economic Geography*, 89(4), 341–365. <https://doi.org/10.1111/ecge.12015>
- Garming, H. (2022a). *Steckbriefe zum Gartenbau in Deutschland: Gemüsebau*. Thünen-Institut für Betriebswirtschaft.
- Garming, H. (2022b). *Steckbriefe zum Gartenbau in Deutschland: Obst - Überblick*. Thünen-Institut für Betriebswirtschaft.
- Garming, H. (2022c). *Steckbriefe zum Gartenbau in Deutschland: Obstbau - Apfel*. Thünen-Institut für Betriebswirtschaft.
- Garming, H., Welling, M. & Rieck, K. (2023). *Trends im deutschen Obst- und Gemüsebau*. Johann Heinrich von Thünen-Institut. <https://www.thuenen.de/de/themenfelder/pflanzenproduktion/gartenbau/trends-im-deutschen-obst-und-gemuesebau>
- Gläser, J. & Laudel, G. (2010). *Experteninterviews und qualitative Inhaltsanalyse als Instrumente rekonstruierender Untersuchungen* (4. Aufl.). *Lehrbuch*. VS-Verlag.
- Gottfried, E. (Hrsg.). (2022). *Landwirtschaft - Wege aus der Krise: Von Artenvielfalt bis Klimawandel* (1st ed. 2022). Springer Berlin Heidelberg; Springer International Publishing AG. <https://doi.org/10.1007/978-3-662-64960-2>
- Groh, T., MacFadden, S. S., Stränz, W. & Ostrom, M. R. (1998/2013). *Höfe der Zukunft: Gemeinschaftsgetragene, solidarische Landwirtschaft (CSA)* (1. Auflage). Verlag Lebendige Erde. (Erstveröffentlichung 1998)
- Grolm, M. (2015). *Leitfaden für den hochstämmigen Obstbau - Altbaumschnitt*.
- Gruber, S. (2020). *Bewältigungsstrategien alternativen Wirtschaftens: Wertrationalität und soziale Einbettung am Beispiel Solidarischer Landwirtschaft*. Nomos Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG. <https://doi.org/10.5771/9783748909194>
- Gute Frücht. (2022, 26. Mai). *Gemeinwohl-Unternehmen*. <https://www.gutefruecht.at/gemeinwohl-unternehmen/>
- Harb, J. & Streif, J. (2006). Einfluss verschiedener Lagerbedingungen auf Haltbarkeit und Fruchtqualität von Heidelbeeren der Sorte ‘Bluecrop’. *Erwerbs-Obstbau*, 48(4), 115–120. <https://doi.org/10.1007/s10341-006-0021-9>

- Helferich, C. (2011). *Die Qualität qualitativer Daten: Manual für die Durchführung qualitativer Interviews* (4. Aufl.). Lehrbuch. VS, Verl. für Sozialwissenschaften.
<https://permalink.obvsg.at/bok/AC08282603>
- Henderson, E. & van En, R. (2007). *Sharing the harvest: A citizens' guide to community supported agriculture* (Rev. and expanded ed.). Chelsea Green Publ.
- Herzog, F. (1998). Streuobst: a traditional agroforestry system as a model for agroforestry development in temperate Europe. *Agroforestry Systems*(42), 61–80.
- Hess, S. (2020). *Saisonarbeitskräfte in der Landwirtschaft*. Georg-August-Universität Göttingen.
<https://www.uni-goettingen.de/de/kat/download/c7d3195a165e4ce37335a45bc3a79ba0.pdf/Saisonarbeitskraefte%20in%20der%20Landwirtschaft.pdf>
- Hinrichs, C. (2000). Embeddedness and local food systems: notes on two types of direct agricultural market. *Journal of Rural Studies*, 16(3), 295–303.
[https://doi.org/10.1016/S0743-0167\(99\)00063-7](https://doi.org/10.1016/S0743-0167(99)00063-7)
- IFOAM-Organics International. (2019). *The IFOAM Norms for Organic Production and Processing: Version 2014*. Edited version of the IFOAM Norms 2014.
- IG Solidarische Landwirtschaft. (2023, 18. Mai). *SoLaWi Leben*. <https://solawi.life/>
- IPCC Working Group 1 (Hrsg.). (2023, 21. Dezember). *Assessment Report 6: Summary for Policymakers*. <https://www.ipcc.ch/report/ar6/wg1/chapter/summary-for-policymakers/>
- Kley, H. & Abele, S. (2016). *Streuobstwiesen-Solawi: Machbarkeitsstudie zur solidarisch-kooperativen Streuobstbewirtschaftung*. Hochschule für Forstwirtschaft Rottenburg.
- Knödler, G. (2022). *Obstanbau in der Krise: Der Apfel bleibt gleich am Stamm*.
<https://taz.de/Obstanbau-in-der-Krise/!5885801/>
- Kondoh, K. (2015). The alternative food movement in Japan: Challenges, limits, and resilience of the teikei system. *Agriculture and Human Values*, 32(1), 143–153.
<https://doi.org/10.1007/s10460-014-9539-x>
- Kooperationsstelle für Solidarische Landwirtschaft. (2021, 14. Oktober). *Solawi*.
<https://www.solawi.ch/>
- Kraiß, K. (2008). *Community Supported Agriculture (CSA) in Deutschland* [Bachelorarbeit]. Universität Kassel, Kassel/Witzenhausen.
- Kraiß, K. (2012). *Erfolgsfaktoren für den Aufbau einer Solidarischen Landwirtschaft/Community Supported Agriculture (CSA): sowie deren Konkretisierung am Beispiel der Gärtnerei Wurzelwerk*. Universität Kassel, Kassel/Witzenhausen.
- Kraiß, K., Heintz, V., Best, R., Stränz, W. & Maschkowski, G. (Hrsg.). (2016). *AID: Bd. 1618. Solidarische Landwirtschaft: Gemeinschaftlich Lebensmittel produzieren* (Erstaufgabe). aid infodienst Ernährung Landwirtschaft Verbraucherschutz e. V.
- Krall, E. M. (2017). *Solidarische Landwirtschaft in Österreich - Motive und Engagement der Mitglieder anhand einer strukturierten Befragung* [Masterarbeit]. Universität für Bodenkultur Wien, Wien.
- Kuckartz, U. (2016). *Qualitative Inhaltsanalyse: Methoden, Praxis, Computerunterstützung* (3., überarbeitete Auflage). *Grundlagentexte Methoden*. Beltz Juventa.
http://scans.hebis.de/HEBCGI/show.pl?36745276_kla.pdf
- Kusterer, S. (2008). *Qualitätssicherung im Wissensmanagement: Eine Fallstudienanalyse*. Gabler. <https://doi.org/10.1007/978-3-8349-9896-5>

- Laber, H. & Lattauschke, G. (Hrsg.). (2020). *Fachbibliothek Produktionsgartenbau. Gemüsebau* (3. erweiterte Auflage). Ulmer.
- Lass, D., Bevis, A., Stevenson, G., Hendrickson, J. & Ruhf, K. (2003). *Community Supported Agriculture Entering the 21st Century: Results from the 2001 National Survey*. University of Massachusetts.
- Lemmerer, S. (2014). *Organic Uniformity? How organic farmers perceive and practice diversity* [Masterthesis]. Universität für Bodenkultur Wien, Wien.
- Lobley, M., Baker, J. & Whitehead, I. (2010). Farm Succession and Retirement: Some International Comparisons. *Journal of Agriculture, Food Systems, and Community Development*, 49–64. <https://doi.org/10.5304/jafscd.2010.011.009>
- Lorenz-Ladener, C. (2011). *Naturkeller: Neubau und Umbau von Räumen zur Frischlagerung von Obst und Gemüse* (11., überarb. und erw. Aufl.). Ökobuch.
- Mahlerwein, G. (2020). *Strukturwandel und Agrarentwicklung seit 1880*. Bundeszentrale für politische Bildung. <https://www.bpb.de/themen/umwelt/landwirtschaft/316059/strukturwandel-und-agrarentwicklung-seit-1880/>
- Marktgemeinschaft Bodenseeobst eG. (2020, 10. Oktober). *Herausforderungen im Obstanbau | Marktgemeinschaft Bodenseeobst eG*. <https://www.mg-bodenseeobst.de/herausforderungen-im-obstanbau/>
- Mikro Landwirtschaft Plattform. (2023, 12. Juli). *Market Gardenings in Deutschland Österreich und der Schweiz*. <https://www.mikrolandwirtschaft.org/market-gardening>
- Nagy, N. (2013). *Das Potenzial der Etablierung und weiteren Verbreitung von Community Supported Agriculture (CSA) in Österreich* [Magisterarbeit]. Universität für Bodenkultur Wien, Wien.
- Netzwerk Flächensicherung. (2024, 19. Februar). <https://www.zugangzuland.de/>
- Netzwerk Solidarische Landwirtschaft e.V. (2024a, 5. Februar). *Beratung*. <https://www.solidarische-landwirtschaft.org/das-netzwerk/arbeitskreise/beratung>
- Netzwerk Solidarische Landwirtschaft e.V. (2024b, 19. Februar). *Hofnachfolge: Hürden überwinden und neue Wege gehen*. <https://www.solidarische-landwirtschaft.org/aktuelles/news/news-detail/hofnachfolge-huerden-ueberwinden-und-neue-wege-gehen>
- NSL. (2023a). *Solidarische Landwirtschaft – Vision und Grundprinzipien*. <https://www.solidarische-landwirtschaft.org/fileadmin/media/solidarische-landwirtschaft.org/Das-Konzept/Netzwerk-Solawi-Vision-und-Grundprinzipien.pdf>
- NSL. (2023b, 17. Mai). *Startseite :: Netzwerk Solidarische Landwirtschaft*. <https://www.solidarische-landwirtschaft.org/startseite>
- NSL. (2023c, 31. Oktober). *Forschung :: Netzwerk Solidarische Landwirtschaft*. <https://www.solidarische-landwirtschaft.org/das-netzwerk/arbeitskreise/forschung#accordionHead9185>
- Obsthof Rönn. (2023, 13. Oktober). <https://roenn.bio/Startseite/>
- oekolandbau.de. (2023, 12. Mai). *Obstbau - Betriebswirtschaft*. <https://www.oekolandbau.de/landwirtschaft/pflanze/spezieller-pflanzenbau/obstbau/grundlagen-kern-und-steinobst/betriebswirtschaft>

- Ostrom, M. R. (2007). Community Supported Agriculture as an Agent of Change: Is it working? In C. Hinrichs & T. Lyson (Hrsg.), *Remaking the North American Food System: Strategies for Sustainability*, (S. 99–120). University of Nebraska Press.
- Pfiffner, L., Jamar, L., Cahenzli, F., Korsgaard, M., Swiergiel, W. & Sigsgaard, L. (2018). *Perennial flower strips - a tool for improving pest control in fruit orchards* (First edition). *Technical guide: Bd. 1096*. Research Institute of Organic Agriculture FiBL.
- Poças Ribeiro, A., Harmsen, R., Feola, G., Rosales Carréon, J. & Worrell, E. (2021). Organising Alternative Food Networks (AFNs): Challenges and Facilitating Conditions of different AFN types in three EU countries. *Sociologia Ruralis*, 61(2), 491–517. <https://doi.org/10.1111/soru.12331>
- Przyborski, A. & Wohlrab-Sahr, M. (2021). *Qualitative Sozialforschung: Ein Arbeitsbuch* (5., überarbeitete und erweiterte Auflage). *Lehr- und Handbücher der Soziologie*. Oldenbourg; Walter de Gruyter GmbH. <https://www.degruyter.com/books/9783110710670> <https://doi.org/10.1515/9783110710663>
- ReLaVisio - regenerative Landwirtschaft. (2021, 13. November). *Market Gardening - ReLaVisio - regenerativer Gemüsebau*. <https://relavisio.de/definition-regenerative-landwirtschaft/market-gardening/>
- Rommel, M., Paech, N., Antoni-Komar, I., Posse, D. & Wittkamp, M. (2022). *Nascent 2 – Beiträge solidarischer Landwirtschaftsbetriebe zur Entwicklung transformativer Wertschöpfungsräume*. <https://doi.org/10.2314/KXP:1856531872>
- Rosol, M. & Barbosa, R. (2021). Moving beyond direct marketing with new mediated models: evolution of or departure from alternative food networks? *Agriculture and Human Values*, 38(4), 1021–1039. <https://doi.org/10.1007/s10460-021-10210-4>
- Rüter, T., Zaiser, M. & Nägel, A. (2015). *Landwirtschaft ist Gemeingut, Arbeitsblätter*. <https://jimdo-storage.global.ssl.fastly.net/file/490c6881-ca19-47cc-93f8-02662f194096/LiG-Arbeitsbl%C3%A4tter.pdf>
- Saltmarsh, N., Meldrum, J. & Longhurst, N. (2011). *The impact of community supported agriculture*. <https://communitysupportedagriculture.org.uk/wp-content/uploads/2015/03/The-impact-of-community-supported-agriculture.pdf>
- Samoggia, A., Perazzolo, C., Kocsis, P. & Del Prete, M. (2019). Community Supported Agriculture Farmers' Perceptions of Management Benefits and Drawbacks. *Sustainability*, 11(12), 3262. <https://doi.org/10.3390/su11123262>
- Scharrer, B. & Rist, S. (2017). CSA in europäischen Ländern - ein Vergleich. *Land in Form Spezial*(7), 6–7. https://www.solidarisch-biologisch.unibe.ch/unibe/portal/fak_naturwis/g_dept_kzen/micro_solibio/content/e471742/e662480/e662482/e499287/files557277/2017_04_LandInFormSpezial_07_BettinaScharrer_StephanRist_Laendervergleich_ger.pdf
- Schliebner, S., Decker, P. & Schlitt, M. (2023). *Streuobstwiesen im Klimawandel - ein Leitfadens*. Oberlausitz-Stiftung.
- Schmid, A. (2002). *Biologischer Anbau von Strauchbeeren*.
- Schmidt, S. (16. August 2022). Stechmann sieht akute Krise im Obstbau. *Zentralverband Gartenbau e. V. (ZVG)*. <https://www.derdeutschegartenbau.de/2022/08/16/stechmann-sieht-akute-krise-im-obstbau/>

- Seawright, J. & Gerring, J. (2008). Case Selection Techniques in Case Study Research: A Menu of Qualitative and Quantitative Options. *Political Research Quarterly*, 61(2), 294–308. <https://doi.org/10.1177/1065912907313077>
- S'Obst. (2023, 13. Oktober). *Baum pachten und eigenes Obst ernten*. <https://sobsternte.de/baumpacht.html>
- Spiger, B. (2022). *Streuobstkartierung mit dem Programm QGIS - Eine Datenerhebung für die solidarische Landwirtschaft „Obst-SoLaWiz“*. Projektarbeit. Universität Kassel.
- Statista. (2020). *Schweiz - Selbstversorgungsgrad bei Obst 2019*. <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/1111443/umfrage/selbstversorgungsgrad-ausgewaehlter-obstsorten-in-der-schweiz/>
- Staton, T. (2021). *Evaluating the effects of agroforestry versus arable systems on functional biodiversity and associated ecosystem services* [PhD thesis, University of Reading]. DataCite.
- Steinborn, P. & Bokelmann, W. (2007). Aktuelle Strukturen des Obstbaus in Deutschland. *Erwerbs-Obstbau*, 49(4), 115–125. <https://doi.org/10.1007/s10341-007-0046-8>
- Strohm, K., Garming, H. & Dirksmeyer, W. (2016). *Entwicklung des Gemüsebaus in Deutschland von 2000 bis 2015: Anbauregionen, Betriebsstrukturen, Gemüsearten und Handel* (Thünen Working Paper Nr. 56). Thünen-Institut für Betriebswirtschaft.
- Strüber, K., Reinartz, A., Scholl, S. & Wähning, P. (2023). *Handbuch Solidarische Landwirtschaft: Solawis erfolgreich gründen & gestalten* [Version 1.2]. <https://www.solidarische-landwirtschaft.org/solawis-aufbauen/handbuch/>
- Thamm, A. (2022). *Obstanbau im Klimawandel: „Vergiss die Ernte“*. <https://taz.de/Obstanbau-im-Klimawandel!/5856428/>
- Vaderna, C., Home, R., Migliorini, P. & Roep, D. (2022). Overcoming divergence: managing expectations from organisers and members in community supported agriculture in Switzerland. *Humanities and Social Sciences Communications*, 9(1). <https://doi.org/10.1057/s41599-022-01115-6>
- van Westen, R. M., Kliphuis, M. & Dijkstra, H. A. (2024). Physics-based early warning signal shows that AMOC is on tipping course. *Science advances*, 10(6), eadk1189. <https://doi.org/10.1126/sciadv.adk1189>
- Weber, R. W. S. (2009). Betrachtung möglicher Auswirkungen des Klimawandels auf Schadpilze im Obstbau am Beispiel von Fruchtfäuleerregern an Äpfeln. *Erwerbs-Obstbau*, 51(3), 115–120. <https://doi.org/10.1007/s10341-009-0088-1>
- WirGarten e.V. (Hrsg.). (2021). *WirGarten-Handbuch: Ein Praxisleitfaden für die Gründung, den Aufbau und die Führung einer WirGarten-GemüseGenossenschaft (Solawi)*. <https://drive.google.com/file/d/18epl2dsNiatqLV13OF6BQ-aXF8hKYQ8A/view>
- Yin, R. K. (2014). *Case study research: Design and methods* (5. ed.). Sage.
- Zhao, H., Zhang, S., Di Ma, Liu, Z., Qi, P., Wang, Z., Di, S. & Wang, X. (2024). Review of fruits flavor deterioration in postharvest storage: Odorants, formation mechanism and quality control. *Food Research International*, 114077. <https://doi.org/10.1016/j.foodres.2024.114077>
- Zürn, M. & Krusche, S. (2010). Woher kommen wir und wohin gehen wir? – Analyse des deutschen Erwerbsobstbaus anhand eines Branchenlebenszyklus-Modells. *Erwerbs-Obstbau*, 52(2), 39–43. <https://doi.org/10.1007/s10341-010-0101-8>

7 Anhang

Index der Anhänge:

7.1 Kern- und Differenzierungsmerkmale von Solawis.....	151
7.2 Leitfaden für die Experteninterviews.....	152
7.3 Kategoriensystem für die Auswertung der Interviews.....	156
7.4 Übersichtstabellen über alle untersuchten Fälle	
7.4.1 Aktive Solawis	159
7.4.2 Aufgegebene Solawis	163

7.1 Kern- und Differenzierungsmerkmale von Solawis

(Rommel et al., 2022, S. 11) (zu Kap. 2.1)

Kern-Merkmale	Gemeinschaftliche Umlagefinanzierung											
	Direkte Beziehungen		Beitragsfinanzierung			Kostendeckung		Vorfinanzierung		Risikoteilung		Transparenz
Typ	Typ 1 Erzeuger-Geführte Solawi				Typ 2 Kooperations-Solawi				Typ3 Mitunternehmer-Solawi			
Differenzierungs- Merkmale	Ausprägungen											
Alter der Solawi	1-3	3-6	6-9	9-12	12-15	15-18	18-21	21-24	24-27	27-30	30-33	33-36
Entstehungspfad	(Teil)-Umstellung eines bestehenden Betriebs			Neugründung auf erschlossener Fläche			Übernahme einer bestehenden Solawi			Ausgründung aus bestehender Solawi		
Gründungsimpuls	Erzeugende			Verbrauchende			Beide			Dritte Partei		
Ein- oder Mehr-Hof-Solawi	Ein-Hof-Solawi						Mehr-Hof-Solawi					
Voll- oder Teilbetrieb	Betrieb/e produzieren ausschließlich für Solawi						Betrieb/e haben weitere Absatzwege					
Wirtschaftsweise	konventionell				ökologisch (zertifiziert)				ökologisch (nicht zertifiziert)			
Größe	Anzahl Versorgte Mitglieder			Anzahl Ernteanteile			Anbaufläche (in ha)			Umsatz (in EUR)		
Angebotsdiversität	Gemüse	Getreide-produkte		Molkerei-produkte		Eier	Fleisch-produkte		Honig	Obst	Weitere	
Eigenproduktion	Eigenproduktion (in %)		Verbindlicher Zukauf mit Risikoteilung (in %)			Verbindlicher Zukauf ohne Risikoteilung (in %)			Unverbindlicher Zukauf (in %)			
Logistik	Zustellung frei Haus			Abholung vom Hof			Abholung vom Depot			Selbsternte		
Arbeit	Anzahl Arbeitskräfte in Vollzeit			Anzahl Arbeitskräfte in Teilzeit			Anzahl Saison-Arbeitskräfte			AKH-Anteil Ehrenamt (in %)		
Rechtsform Betrieb & ggf. VG	Einzelunternehmen / GbR				Verein				Genossenschaft		GmbH	
Eigentum & Besitz (z.B. Pacht) Land & Betriebsmittel	Liegt beim Betrieb			Kapitalbeteiligung durch Mitglieder				Vergemeinschafteter Besitz			Andere	
Mitbestimmung Mitglieder & Angestellte	relativ gering (bspw. Onlinemeinungsabfragen, Jahreshauptversammlung)			mittel (bspw. unterjährige Mitglieder-Mehrheitsentscheide zusätzlich zu MV, Arbeitsgruppen ggf. mit Stimmrechten)			hoch: (bspw. Basisdemokratische Strukturen, Soziokratische Organisationsform; Konsens oder Konsent-Entscheid)					
Ko-Produktion	relativ gering (bspw. gelegentliche Feld-Aktionen)			mittel (bspw. regelmäßige, institutionalisierte Mitmachaktionen)			hoch (Ko-Produktion als nennenswerter Betriebsfaktor)					
Beitragsgestaltung	Festbetrag			Festbetrag plus Solidartopf			Gestaffelte Beiträge			Beitragsrunde		

7.2 Leitfaden für die Experteninterviews

(zu Kap. 3.2)

INTERVIEW-LEITFADEN:

I.a Betriebspiegel (soweit möglich im Voraus auszufüllen)

Name	
Gründungsjahr	
Geographische Lage	
Obstanbau/Streuobstgegend?	
Wirtschaftsweise/Zertifizierung	
Fläche Obstbau und andere	
Weitere Betriebszweige	
Verarbeitung	
Vermarktungswege u. weitere Einnahmequellen	
Höchster Bildungsabschluss	
Lws. Qualifikation	

I.b CSA-Struktur (soweit möglich im Voraus auszufüllen)

Name	
Gründungsjahr	Bzw. seit wann Obst?
Einzel- oder Mehr-Hof-Solawi?	
Organisationstyp?	Erzeuger-/Kooperativ/Mitunternehmer?
Rechtsform?	
Basisstrategie?	Selbst/Partizipativ/Service?
Teil- oder Voll-Solawi?	
Zahl der Arbeitsplätze	
Zahl der Mitglieder/Ernteanteile	<ul style="list-style-type: none"> - Aktuell - Maximal? - Stabilität über die Jahre?
Produktpalette	

II. Ziele, Voraussetzungen, Stärken & Schwächen von Obst-CSAs:

Was sind die Ziele der CSA?	-
Was war die ursprüngliche Motivation(en) , Obstbau nach dem CSA-Modell zu betreiben?	- (was war zuerst da: CSA oder Obstbau?)
<i>(nur für Ex-Solawis: Was waren die Gründe für die Aufgabe der Obst-Solawi?)</i>	-
<i>(nur für Ex-Solawis: Wie verlief der Prozess der Auflösung?)</i>	-
Welche Voraussetzungen müssen Ihrer Erfahrung nach gegeben sein, um eine Obst-CSA aufzubauen?	- Vorgefunden? - Vorteilhafte/Nachteilhafte
Welche Vorteile ergeben sich?	- Für die Landwirt*in - Für die Abnehmer*innen
Welche Nachteile ergeben sich?	- Für die Landwirt*in - Für die Abnehmer*innen

III. Obst-CSA – Funktionsweise:

Bitte beschreiben Sie kurz die Art, wie in der Solawi/Betrieb Obstbau praktiziert wird!	- Intensität (Unterlagen, Management, Pflanzenschutz, ...) - Eigentumsverhältnisse und Zugangsregelungen - Neupflanzungen speziell für die CSA? Entscheidungskriterien? - Klimawandelanpassung?
Wie viel Fläche/Bäume braucht es pro Ernteanteil?	- Unterschiedlich für versch. Obstarten?
Unter welchen Umständen würden Sie eine Spezialisierung oder Diversifizierung im Anbau/Betrieb/der Solawi erwägen?	- Aktuelle Situation?

Nachfragen zu den Produkten für die Mitglieder	<ul style="list-style-type: none"> - Produktqualität? (innere/äußere, Streuobst/Intensivobst, ...) - Verwertung von Abfall/Ausschuss? - Durststrecke im Frühling? - Zukaufprodukte für CSA?
Nachfragen zur Verteilung der Lebensmittel	<ul style="list-style-type: none"> - Strukturen - Angebotszeitraum - Angebotsfrequenz - Angebotsumfang? Ist immer gleich viel drin? - Überschuss/Knappheit/Ernteschwankungen?
Wie funktioniert die Finanzierung der CSA?	<ul style="list-style-type: none"> - Basierend auf Betriebskostenrechnung? - Solidarische Beitragsgestaltung?
Ggf.: Vermarktung rein CSA oder andere Absatzwege ? Prozentual?	<ul style="list-style-type: none"> - Passen die Anteile am Umsatz zum Anteil der Absatzwege?
Inwieweit werden die Mitglieder eingebunden ?	<ul style="list-style-type: none"> - Persönlicher Kontakt? - Besonderheiten des Obstbaus: Spezialarbeiten, Arbeitsbedarf? - Gibt es ein Gemeinschaftsgefühl?
Wie wichtig ist die Mitarbeit der Mitglieder?	<ul style="list-style-type: none"> - Für das Funktionieren des Betriebs? - Für die Entscheidungsfindung?
Mitgliedschaft in Netzwerken ?	<ul style="list-style-type: none"> -
Weitere Kooperationen?	<ul style="list-style-type: none"> - Gemüse, ...?

IV. Zufriedenheit & Erfahrungen

Welchen Schwierigkeiten sahen Sie sich im Lauf der Zeit gegenüber?	-
---------------------------------------------------------------------------	---

Welche Lösungen wurden dafür gefunden?	-
Was läuft besser als erwartet?	-
Was würden Sie heute anders machen (wenn Sie neu beginnen würden)?	-
Inwieweit fühlen Sie sich fair/bedarfsgerecht entlohnt?	-
Wie zufrieden sind Sie persönlich mit dem Modell?	- Ziele erreicht?
<i>Falls keine reine Obst-CSA:</i> Welche Bedeutung hat Obst in Ihrer CSA?	- Oder: in der CSA-Kooperation?
Welche anderen Veränderungen würden Sie sich wünschen für die Zukunft in Ihrer Obst-Solawi?	- Wie sehen Sie die Zukunft Ihrer Obst-CSA?

V. Perspektiven

Wie sehen Sie die Zukunft von Obst-CSA allgemein im DACH-Raum?	- Chancen/Potenziale? - Bedrohungen?
Sind Sie mit anderen CSAs in regelmäßigem Kontakt /Austausch ?	- Wäre es gewünscht? - Kennen Sie weitere Obst-CSAs?
Gibt es noch etwas, was Sie gerne noch hinzufügen möchten?	-

7.3 Kategoriensystem für die Auswertung der Interviews

Eigene Darstellung (zu Kap. 3.3)

Liste der Codes	Häufigkeit
Codesystem	1963
Fallbeschreibung	-
➤ Betriebsfakten	101
➤ Solawi-Fakten	169
➤ Motivation zum Starten	18
➤ Ziele der Solawi	29
➤ Wünsche, Entwicklung	61
➤ Gründe für Auflösung	8
➤ Auflösungsprozess	2
Konzept Obst-Solawi	-
➤ Verständnis von Solawi	9
➤ Voraussetzungen	40
➤ Vorteile	-
▪ Transformationspotenzial	10
▪ Naturschutz	18
▪ V. für Mitglieder	26
▪ Bildung	8
▪ V. für Obstbauern	60
➤ Nachteile	-
▪ N. für Mitglieder	12
▪ N. für Obstbauern	29
➤ Tauglichkeitsbewertung	-
▪ Zustimmung	36
▪ Kritik	29

▪ Chancen	20
▪ Hindernisse	54
▪ Ideen, Weiterentwicklung	33
▪ Alternativen zum Solawi-Modell	8
Praxis-Erfahrungen Obst-Solawi	-
➤ Herausforderungen	159
➤ Lösungen	117
➤ Solawi-Organisation	-
▪ Zertifizierung	12
▪ Finanzierung	66
▪ Fairness der Entlohnung	28
▪ Vernetzung u. Kooperation	49
▪ Sozio-kulturelle Diversität	13
▪ Mehr-Hof-Solawis	8
▪ Alternative Absatzwege	39
➤ Ernteteiler	-
▪ Flexibilität vs. Verbindlichkeit	15
▪ Findung und -bindung	34
▪ Einbindung, Mitarbeit, Partizipation	74
▪ Zufriedenheit	47
➤ Ernteanteile	-
▪ Kistengröße, -inhalt, Mitgliederwünsche	59
▪ Ertragsschwankungen	28
▪ Zukauf	11
▪ Produktqualität	25
➤ Obstbauliches	-
▪ Professionalisierung	9

▪ Agroforst	26
▪ Obstbau-Intensität	34
▪ Anbaudiversität	70
▪ Weiterentwicklung von Streuobst	4
➤ Persönliche Zufriedenheit	62
➤ Vergleich Obst-Gemüse	-
▪ Rolle von Obst in Solawis	31
▪ Gemeinsamkeiten	7
▪ Unterschiede	48
➤ Erfolgsfaktoren u. Praxisempfehlungen	57

7.4 Übersichtstabellen über alle untersuchten Fälle

Eigene Darstellung (zu Kap. 3.3 und 4.1)

7.4.1 Aktive Solawis

Name Erzeuger	Gute Frucht (I01)	S'Obst (I02)	Kollektivhof Waldheim (I03)	Kambium (I04)	Metzger-Hof (I05)	Apfelglück (I06)	Solawi Alfter (I07)	Biohof Maierhofer (I08)	Streuobst-Solawi Tübingen (I09)	Lws.betrieb Scherer (I10)
Lws. Betrieb?	ja	nein	ja	nein	ja	ja	nein (Gemüsebau ja)	ja	nein	ja
Anbauform	NS, MS, Beeren	Streuobst	Streuobst	Streuobst	NS, MS	NS, MS, Beeren, Streuobst	NS, Beeren, Streuobst	NS, Beeren	Streuobst	MS, HS, Beeren
Intensität des Obstbaus	intensiv	extensiv	extensiv	extensiv	intensiv	semi-intensiv, extensiv	semi-intensiv, extensiv	intensiv	extensiv	extensiv
Zertifizierung	Bio Austria, Gemeinwohl-Unternehmen	-	Bio Suisse	-	Bioland	Bioland	-	Demeter	-	-
Fläche Obst	2,5 ha	mehrere ha	4 ha	18 ha	2 ha	7,5 ha	ca. 7 ha	9 ha	>10 ha	2,5 ha
Anteil Solawi am Obst-Absatz	Ca. 20%	100%	ca. 50%	100%	10-50%	ca. 10%	100%	gering	100%	100%
Zukauf	-	-	-	-	zur Vervollständigung	zur Vervollständigung	im Winter	bei Ernteaussfall	-	-

Lws. Qualifikation	Obstbaumeisterin, HS-Lehrgang	Gesellin, Baumwart, Agr.Ing.	Geselle	Baumwart	n/a	Baumwart	Gesellin, Baumwart	Obstbaumeister	Baumwart	Geselle
Lage, ÖPNV	stadtnah	n/a	ländlich, schlecht	ländlich	ländlich, schlecht	ländlich, schlecht	stadtnah, gut	ländlich, schlecht	n/a	stadtnah
Obstbaugegend?	Kaum	Streuobst	Streuobst	Streuobst	Obstbau	Streuobst	Obstbau	Obstbau	Streuobst	Streuobst
Name Solawi	Erdapfel C'est Lawi	S'Obst	Igel-Chorb	Obst-SoLa-Witz	Apfelsolawi Rußmaier	StadtSolawi Göttingen	Solawi Alfter	SoLaKo	Streuobst-Solawi Tübingen	Solawi Mannheim-Süd
Startjahr Solawi	2018	2019	2019	2020	2021	2022	2020	2019	2015	2022
Alter Solawi (Jahre)	5	4	4	3	2	1	3	4	8	1
Rechtsform Solawi	-	-	-	e.V.	-	-	e.V.	e.V.	(e.G.)	-
Entstehungspfad	Teilumstellung	Neugründung + Übernahme Streuobst	Teilumstellung + Übernahme Streuobst	Neugründung + Übernahme Streuobst	Teilumstellung	Teilumstellung	Neugründung + Übernahme Streuobst	Teilumstellung	Ausgründung + Übernahme Streuobst	Ausgründung aus bestehender Solawi
Gründungsimpuls	Erzeuger	Erzeuger	Erzeuger	Erzeuger	Erzeuger	Erzeuger	Erzeuger	Erzeuger & Verbraucher	Erzeuger	Erzeuger
Organisationstyp	Typ 1	Typ 1	Typ 1	Typ 2	Typ 1	Typ 1	Typ 2	Typ 2	Typ 1	Typ 1
Anzahl Höfe	2	0	1	0	1	1	1	5	0	1

Mitbestimmung	relativ gering	relativ gering	relativ gering	hoch	relativ gering	relativ gering	hoch	mittel-hoch	relativ gering	mittel
Ko-Produktion	relativ gering	relativ gering	gering-mittel	mittel	relativ gering	gering-mittel	mittel	relativ gering	mittel	mittel
Basisstrategie	Typ 3	Typ 3	Typ 3	Typ 1-2	Typ 3	Typ 3	Typ 1-2	Typ 2	Typ 3	Typ 2
Anzahl Mitglieder	70-80	n/a	n/a	n/a	50	n/a	n/a	175	80	60
Anzahl und Arten Ernteanteile	Gemüse: 45 Obst: 20	Obst: 40-90	Gemüse: 45 Obst: 20 klein/mittel/groß	Obst: 61,5	Obst: 160	Gemüse: 80 Obst: 55	gemischt: ca. 100	Obst: 52 Saft: 26 Aroniasaft: 19 Gläser: 15	Obst: 80	gemischt: 60
Halbe Anteile?	ja	nein	nein	ja	nein	nein	nein	nein	nein	nein
Produktvielfalt Frischobst	hoch (Arten u. Sorten)	sehr hoch (Arten u. Sorten)	mittel (Arten und Sorten)	sehr hoch (Arten u. Sorten)	gering	hoch (Arten u. Sorten)	hoch (Arten u. Sorten)	gering (Arten) mittel (Sorten)	sehr hoch (Arten u. Sorten)	sehr hoch (Sorten u. Arten)
Produktvielfalt Verarbeitetes	hoch	gering (Saft)	gering (Saft auf Bestellung)	mittel	-	gering (Saft)	gering (Saft)	hoch	hoch	mittel
Beitragsgestaltung	Festbetrag	Richtwert (Selbsteinschätzung)	Festbetrag	Bieterunde	Bieterunde + Hofpauschale (40€/a)	Bieterunde	Bieterunde + Direktkredit	Richtwert (Selbsteinschätzung) + Vereinsbeitrag	Richtwert (Selbsteinschätzung)	Festbetrag + Solidartopf

Beitrags- höhe pro Anteil	45 €/Mo	190€/a (~16€/Mo)	7/13/19 Fr. *	35€/Mo	5,20€/Mo	Obst: 30€/Mo	100€/Mo	Obst: 7,50€/Mo Saft: 12,50€/Mo Aroniasaft:5, 30€ Gläser: 13€/Mo	30€/Mo	90 €/Mo (2024: 110€/Mo)
Anteilsgröße	Marktwert	1-1,5 kg;	1 kg	ca. 1,5 kg	1 kg	ca. 2 kg	Gemüse:Obs t-Ratio 2:1	Obst: 2kg	2,5 kg	variabel
Verteil- frequenz	wö/2wö/mo	wö	wö	wö	2wö	wö	wö	2wö	wö/2wö	wö
Verteil- periode	ganzjährig	Jun-Dez	Obst: Aug-Jan	Jun-Mär	Sep-Mai	Mai-Feb	ganzjährig	Sep-Apr	ganzjährig	Obst: Jun- Nov
<p>Legende: NS = Niederstamm, MS = Mittelstamm, HS = Hochstamm, Strauch=Strauchobst; Organisationstyp: Typ 1: erzeugergeführt; Typ 2: Kooperation; Typ 3: Mitunternehmerschaft; Basisstrategie: Typ 1: selbstorganisiert; Typ 2: partizipativ; Typ 3: serviceorientiert; wö= wöchentlich; 2wö=zweiwöchentlich; mo=monatlich; * Nur gelieferte Körbe werden bezahlt</p>										

7.4.2 Aufgegebene Solawis

Name Erzeuger	Apfelsternwarte (I11)	Obsthof Rönn (I12)
Lws. Betrieb?	Ja	Ja
Anbauform	MS, Beeren, Streuobst	NS, Beeren
Wirtschaftsweise	semi-intensiv, extensiv	intensiv
Zertifizierung	EU-Bio	Bioland
Fläche Obst	24,5 ha	28 ha
Anteil Solawi am Obst-Absatz	k.A.	gering
Zukauf	regelmäßig als Ausgleich	k.A.
Lws. Qualifikation	Freie Ausbildung	Obstbaumeister, HS
Lage, ÖPNV	ländlich	ländlich, schlecht
Obstbaugegend?	Streuobst	Obstbau
Name Ex-Solawi	Sterngartenodyssee	Rheinlandobst
Lebensdauer	2013-23	2019-21
Alter Solawi (Jahre)	10	2
Rechtsform Solawi	k.A.	-
Entstehungspfad	Übernahme Streuobst	Teilumstellung
Gründungsimpuls	Erzeuger	Erzeuger
Organisationstyp	Typ 2	Typ 1
Zahl Höfe	5	1
Mitbestimmung	hoch	mittel
Ko-Produktion	k.A.	mittel
Basisstrategie	Typ 1	Typ 2-3
Anzahl Mitglieder	>500	34
Anzahl und Arten Ernteanteile	Obst inkl. Saft weitere n/a	Obst inkl. Saft
Halbe Anteile?	k.A.	k.A.
Produktvielfalt Frischobst	hoch (Arten u. Sorten)	gering Sorten: mittel

Produktvielfalt Verarbeitetes	mittel	gering (Saft)
Beitragsgestaltung	Festbetrag	Bieterunde + Einlagen
Beitragshöhe pro Anteil	k.A.	k.A.
Anteilsgröße	ca. 1kg/Wo 6 Flaschen/Mo	3 kg/ 2 Wo 5 L/ 8 Wo
Verteilfrequenz	wö/2wö	2wö/8wö
Verteilperiode	Sep-Apr	Jul-Apr
<p>Legende: NS = Niederstamm, MS = Mittelstamm, HS = Hochstamm, Strauch=Strauchobst; Organisationstyp: Typ 1: erzeugergeführt; Typ 2: Kooperation; Typ 3: Mitunternehmerschaft; Basisstrategie: Typ 1: selbstorganisiert; Typ 2: partizipativ; Typ 3: serviceorientiert; wö= wöchentlich; 2wö=zweiwöchentlich; mo=monatlich; * Nur gelieferte Körbe werden bezahlt</p>		