

Version 9.3.2023

Gedanken zu einer Kombination aus Mitgliederregionalläden und Kooperationsverteilstation in der Leipziger Markthalle

Die Solidarische Landwirtschaft um Leipzig liefert zur Zeit knapp 2000 Gemüseanteile nach Leipzig. Das entspricht zwischen 4 und 5 Tausend Essern. Es gibt bisher nur wenige Produkte bei einzelnen Solawis, die die Produktpalette über Gemüse hinaus erweitern. Dies führt dazu, dass viele Mitglieder sich beispielsweise Eier, Milchprodukte, Fleisch, Brot, Hülsenfrüchte und andere Lebensmittel bei unterschiedlichen Anbietern zukaufen. Es ist keine Seltenheit Gemüse abzuholen, die Eier von wo anderes zu beziehen, den Bioladen zu besuchen und dann noch fehlendes im Supermarkt zu besorgen, oder gar noch zum Bäcker zu laufen.

Nun ist die Erweiterung der Produktpalette innerhalb der einzelnen Produktionsbetriebe keine einfache Aufgabe, weil neue Betriebszweige mit eigenem Kapitalbedarf gegründet werden müssten. Auch eine Mitaufnahme von Produkten anderer Produzenten ist keine einfache Aufgabe. Die Mitglieder einer Solawi sind Mitglied geworden, weil sie regionales bio Gemüse beziehen wollen. Zu der Haltung von Tieren, oder der Produktion von Getreide oder Hülsenfrüchten kann es unterschiedliche Haltungen und Bedürfnisse geben. Die Verwaltung individueller Bestellsysteme ist bei vielen Solawis zudem kein gern gesehener Bestandteil des Betriebs. Dies umso mehr, wenn die Solawi sich als (Ur-)Produzent sieht, und im Handel keinen zu ihrem Solawikonzept passenden Betriebszweig sieht. Die produzierenden Gärtner*innen haben berechtigterweise kein Interesse zu ihren Produktionstätigkeiten und sonstigen Solawiaufgaben noch ein ihnen fremdes Feld wie den Handel oben drauf zu organisieren. Hinzu kommt, dass landwirtschaftliche Produkte wie Getreide und Hülsenfrüchte erst ab einer größeren Menge beliefert Mitglieder wirtschaftlich umsetzbar werden. Zuvor sind diese Betriebszweige praktisch nur durch eine Quersubventionierung durch den Gemüsebau möglich, führt aber quasi automatisch zu einem niedrigeren Gesamtlohniveau in der Solawi oder deutlich höheren Beiträgen. Auch Versuche einzelne Zusätzliche Produkte in Verteilstationen gegen Vertrauenskasse mit auszulegen, funktionieren nicht rund. Zum einen weil Abrechnungen dennoch gemacht werden müssen, manche Verteilstationen quasi öffentlich zugänglich sind oder einfach zu klein. Zu klein um daraus Arbeitsplätze zu machen.

Es ergibt sich also das Bild, dass weder von einer baldigen Entwicklung der schon bestehenden Solawis zur Vollversorgung auszugehen ist, noch von einer Übernahme händlerischer Tätigkeiten durch die einzelnen Solawis. Es wäre jedoch für viele Mitglieder nicht uninteressant weniger Orte aufsuchen zu müssen um sich möglichst regional, ökologisch nachhaltig und sozialverträglich zugleich zu versorgen.

Die Kombination mehrerer Verteilstationen in einem gemeinsamen Kühlraum an einem Ort wie einer Markthalle könnte hier verschiedene Nutzen decken...

Es wäre möglich eine Tauschekasse für in einzelnen Solawis nicht gebrauchte Produkte einzurichten, aus der sich Mitglieder anderer Solawis frei bedienen könnten. Die Mitglieder der Solawis könnten sich entscheiden ob sie an diesem zentralen Ort abholen wollen, oder weiterhin in ihren Stadtvierteln. Mitglieder aller Solawis bekämen die Möglichkeit zusätzlich zur ihrer Solawimitgliedschaft noch Teil eines Solawi Mitgliederladens zu werden und damit mehr Wege einzusparen.

Ähnlich wie bei Erzeuger-Verbraucher Genossenschaften könnte auch dieser Laden entweder Eigentum der Mitglieder direkt oder der Solawibetriebe sein.

Damit kann zum einen die Verteilstation sichergestellt werden, als auch die (Einkaufs-)Politik des Ladens überwacht. Kriterien für den Einkauf von Solawis nicht angebotenen Produkten könnten gemeinsam festgelegt werden. Eine an ökologischer Landwirtschaft orientierte Bewirtschaftung und eine maximale Entfernung der Lieferanten könnten so sicher gestellt werden. Genauso könnten auch Kriterien wie Mindestlöhne, oder Produkte in großen Gebinden festgelegt werden. Expertise mit Mitgliederläden könnten von verschiedenen Betrieben eingeholt werden. z.B: Schwarzwurzel oder VG Dresden. Mitgliederumfragen bei den Solawis könnten der Einkaufsteuerung dienen.

Um den Solawi Mitgliederladen nicht zu einer exklusiven Veranstaltung zu machen, könnten auch Nicht-Mitglieder gegen Aufpreis dort einkaufen.

Analog zum Solawi Modell könnten die Löhne und Arbeitsbedingungen im Laden festgelegt und die Preise der Produkte an der Erreichung der benötigten Summe orientiert werden. Ähnlich wie bei einem Crowdfunding, könnten zuvor zu ordernde Kontingente, als mit Sicherheit abgenommener Grundstock, die entsprechende Planungssicherheit liefern. Spielt sich das System ein, und es werden genügend große Mengen abgenommen, könnten sich die Beziehungen zu den Produzenten in Richtung von Hansalim in Südkorea, oder CECOCESOLA in Venezuela entwickeln. Dort liefern die Produzenten alles oder den Großteil ihrer Produkte an eine Kooperative, deren Mitglied sie sind. In diesen Dimensionen gibt es dann die Möglichkeit Produktionsabsprachen zu treffen um beispielsweise nicht gleichzeitig, die gleichen Produkte anzubauen und zu liefern und Mengen an die Bedarfe der Läden der Kooperative anzupassen. Im Gegenzug gibt es Abnahme und Preisgarantien. Hansalim versorgt 644.000 Haushalte, CECOCESOLA hat ca. 20.000 Mitglieder. Mit der Gründung eines solchen Solawimitgliederladens könnte der Grundstein gelegt werden.

Weitere Vorteile

Die Solawis hätten durch ihre prominente Platzierung in der Stadt eine quasi beständige, anschauliche und vor allem gemeinsame Werbepattform.

Ein gemeinsamer Kühlraum würde es ermöglichen ein größeres Abholzeitfenster für die Mitglieder zu haben. Insgesamt würde das Modell eines kooperativen Mitgliederladens die Solawis zu einer beständigen Kooperation verhelfen und damit Konkurrenzdenken und -handeln vorbeugen.

Möglicherweise entwickeln sich aus dem gemeinsamen Laden und den schon jetzt teilweise bestehenden Lieferauto- und Maschinenkooperationen noch anderweitige Strukturen.

Beispielsweise könnte ein derartiger Zusammenschluss einen Kapitalstamm aufbauen, der es erlaubt neue Betriebe zu gründen, um das Angebot des Ladens zu verbessern. Stellen sich gewisse Bedarfe als konstante Bedarfe heraus, könnten diese zu Solawi-analog geplanten Dauerbestellungen ausgebaut werden. So könnten vermarktete Produkte Stück für Stück aus einem regulären Marktverhältnis in ein Vertragsverhältnis überführt werden mit allen Vorteilen für die Produzenten. Wichtig an dem Konzept ist auch, dass die Bindung der Solawimitglieder zu ihren einzelnen Solawis hierdurch nicht abgeschwächt wird.

Der Vorteil für die Stadt bestünde in der Förderung einer lokalen und resilienten

Versorgungsstruktur mit Leuchtturmcharakter. Die prominente Platzierung eines sozial, ökologisch und ökonomisch pionierhaften kooperativen Solawi Mitgliederladens hätte auch eine Strahlkraft auf andere Bürger der Stadt. Es wäre der erste beständige öffentliche Anlaufpunkt für allgemein Solawiinteressierte und ein Bekenntnis der Stadt zu diesen mannigfachen Nutzen. Auch könnte Leipzig seinen Rückstand in Bezug auf Verbraucherläden zu anderen Städten wie Dresden und Halle nachholen.

Über Hansalim

https://www.asmath-journalist.de/media/pages/14-zu-tisch-genossen/9eb538da-1665586131/brandeins_02-19_hansalim.pdf

Über CECOCESOLA

Eigene [Ergebnispräsentation der CECOCESOLA Reise Januar 2019](#)

weitere Berichte mit zusammenhängendem Text: Solawalz.wordpress.com/blog

Autor:

Dipl Soz. Karl Giesecke

Gründungsmitglied der Gemüsekooperative Rote Beete e.G.

Ratsmitglied Netzwerk Solidarische Landwirtschaft e.V.

Mitglied Arbeitskreis Beratung Netzwerk Solidarische Landwirtschaft e.V.

selbständiger Berater für Gründung und Begleitung Solidarischer Landwirtschaft

Projektmitarbeiter: Sondierung und Gründung eines Landesverbandes für die Solidarische Landwirtschaft in Sachsen beim Allmende Taucha e.V.

Blog: Solawalz.wordpress.com

email: Karl@rotebeete.org