

1. Einleitung

1.1. Wissenschaftliches Interesse und gesellschaftliche Relevanz

Seit 2008 steigt die Zahl der Solidarischen Landwirtschaften in Deutschland in beachtlichem Ausmaß, und allem Anschein nach besitzen sie auch das Potential zu bestehen. Aktuell sind 284 Betriebe dokumentiert¹ und die Pionierhöfe aus den 1980er- und 1990er-Jahren haben sich nicht marktwirtschaftliche Strukturen angepasst, sondern konnten ihr Konzept festigen. Ihre rasche Verbreitung und bisweilige Beständigkeit sind insbesondere von Interesse vor dem Hintergrund, dass seit der Herausbildung des modernen Kapitalismus kaum eine Alternative Bestand hatte. Oft passten sich Wirtschaftsalternativen an marktförmige Produktionsstrukturen an, wie es die Genossenschaften aus mannigfaltigen Gründen taten (Vester 1986; Gubitzer 1989; Groß 2013), oder sie wurden vom Staat absorbiert, wie beispielsweise die Siedlerbewegung (Novy, Uhlig, Förster 1983). Mitunter sind sie marktwirtschaftlich ausgerichtet wie die Green Economy und stehen damit unter starkem Wachstumszwang. Die historische Entwicklung scheint daher die Annahme Max Webers zu bestätigen, dass wir die Wirtschaftsweise immer weniger frei wählen können, sondern dass die kapitalistische Dynamik einem „stahlharten Gehäuse“ (Weber 1988 [1920]: 203) gleicht, aus dem wir nicht ausbrechen können, auch wenn es paradoxe Nebenfolgen zeitigt. Daher stellt sich die berechnigte Frage, wie es den Solidarischen Landwirtschaften gelingt, im und gegen den äußerst dominanten Kontext zu bestehen.

Will man die Überlebensfähigkeit Solidarischer Landwirtschaften erklären, ist es nicht selbstverständlich, die geeignete Theorie zu finden. Die Dominanz der Marktwirtschaft spiegelt sich nämlich auch in der Einführung der aktuellen Theoriebestände. Eine geeignete Theorie muss einerseits das Spannungsfeld zwischen Mainstream und Alternative erfassen und andererseits das alternative Wirtschaftsmodell charakterisieren können. (Neo-)klassische Theorien kommen daher nicht infrage, weil sie von vornherein bestimmte marktwirtschaftliche und rationale Muster in den Blick nehmen. Sozialwissenschaftliche Theorien sind demgegenüber für unterschiedliche Erscheinungsformen von Wirtschaft offen. Daher sind sie grundsätzlich geeignet, sie konzentrieren sich allerdings entweder auf die Analyse und Kritik des Marktes – wie das auch die Wirtschaftssoziologie tut – oder sie fokussie-

1 Zur laufend aktualisierten Anzahl von Betrieben siehe: <https://www.solidarische-landwirtschaft.org/solawis-finden/aufzuehlung/solawis/>

ren auf perspektivisch andere Fragestellungen, die die spezifischen Wirkungszusammenhänge und den Koordinationsmechanismus nicht freilegen. Daher beschreiben die aktuellen Theoriebestände eher das, was Solidarische Landwirtschaft in ihrem Kern *nicht* ist.

Solidarische Landwirtschaften sind nicht dem Markt zuzuordnen und durch einen Preismechanismus zu erklären, weil die landwirtschaftlichen Produkte nicht am Markt vertrieben werden, sondern unter den Mitgliedern einer Solidarischen Landwirtschaft gegen einen jährlichen Kostenbeitrag verteilt werden. Der Kostenbeitrag wird häufig partizipativ festgelegt, daher lässt sich das Modell auch nicht als hierarchisches Prinzip im Sinne der Unterscheidung zwischen Markt und Hierarchie von Oliver Williamson (Williamson 1975) einordnen. Der Wirtschaftssoziologe Walter W. Powell ergänzt das Markt-Hierarchie-Kontinuum Williamsons durch einen dritten Koordinationsmechanismus, nämlich durch netzwerkartige Organisationsformen. Netzwerke als tragende Strukturen eröffnen den Blick auf die sozialen Beziehungen als Voraussetzung für Vertrauensbildung, die für die von den Solidarischen Landwirtschaften angestrebten Partnerschaften zwischen Landwirten und Verbrauchern von größerer Relevanz erscheinen als Markt und Hierarchie. Allerdings bezieht sich Powell auf jene Netzwerke, die zwischen marktwirtschaftlich agierenden Unternehmen wirken, und dementsprechend ist auf Unterschiede zu achten.

Durch ihre Namensgebung² siedelt sich die Solidarische Landwirtschaft bei der Solidarischen Ökonomie an. Sie will damit zum Ausdruck bringen, dass für sie die Kooperation anstelle des Konkurrenzdenkens im Vordergrund steht. Ihr ökonomisches Handeln umschreibt sie auch bildhaft als „Ernte teilen“, was an Sharing Economy anklingt. Die beiden Schulen knüpfen an zwei unterschiedliche Wissenschaftstraditionen an – die Solidarische Ökonomie an die Politische Ökonomie (Alt Vater, Sekler 2006; Giegold, Embshoff 2006), und die Sharing Economy an die klassische Ökonomie (Botsman, Rogers 2011). Daher steht erstere dem Kapitalismus kritisch gegenüber, während die zweite optimistische Entwicklungschancen sieht (für eine differenzierte Einschätzung vgl. Schor 2014; Eichhorst, Spermann 2015). Beide fokussieren aber auf ein Marktsystem, weswegen sie nicht auf

2 Für das gleiche Grundmodell kursieren unterschiedliche Bezeichnungen. Erstmals ausformuliert wurde es in den USA unter der Bezeichnung Community Supported Agriculture. Sie wird mit CSA abgekürzt und synonym auch im deutschsprachigen Raum verwendet. Häufiger wird aber von „Solawi“ gesprochen (die Kurzform von Solidarische Landwirtschaft), weil hierzulande dieser Bezeichnung der Vorrang gegeben wird gegenüber gemeinschaftstragender Landwirtschaft, was einer direkten Übersetzung entsprechen würde (vgl. dazu Kapitel 2.3).

die entscheidenden Aspekte zielen. Da es der Politischen Ökonomie ausgehend von der ungleichen Verteilung des Kapitals um die ungleichen Herrschaftsverhältnisse bzw. um den Aufbau einer Gegenmacht geht und sich diese u. a. in den Eigentumsverhältnissen manifestiert, wird die Lösung häufig in der Genossenschaft als Form der Miteigentümerschaft gesehen (Flieger 1986, 2008, 2016; Notz 2011). Solidarische Landwirtschaften gründen sich jedoch überwiegend als Vereine. Daher lässt sich ihr Erfolg auch nicht in erster Linie über die rechtliche Mit-Eigentümerschaft erklären. Allerdings spielen Mitsprachemöglichkeiten eine Schlüsselrolle zur Selbstermächtigung der Betriebe und sind daher entsprechend ausführlich zu thematisieren. Das Teilen, wie es von der Sharing Economy verhandelt wird, umfasst unterschiedliche Arrangements. Meist ist das gemeinsame Nutzen (und nicht das Verbrauchen) von Produkten und Dienstleistungen gemeint, die Umsetzung folgt aber keinem einheitlichen Organisationsmodell. Dabei divergieren sie in ihrer Zielsetzung stark – während die einen versuchen durch das Teilen Wachstum zu generieren und Profit zu machen, versuchen die anderen dem Wachstumszwang entgegenzuwirken und auf Non-Profit-Basis zu agieren (Schor 2014, Gruber 2019). Da es keine gemeinsame Ausrichtung gibt, bietet sich Sharing auch nicht als analytische Kategorie an. Eine Gemeinsamkeit zeichnet sich ab in der Beobachtung, dass (seit es die technischen Voraussetzungen gibt) Plattform-Applikationen für die Vermittlung und Abwicklung benutzt werden, weswegen auch vermehrt von Plattform-Ökonomie gesprochen wird – eine technische Innovation, die allerdings für die Solidarische Landwirtschaft nicht ausschlaggebend ist.

Derzeit existiert also kein theoretisches Modell, das die Handlungs- und Wirkungszusammenhänge der neuartigen Wirtschaftsform hinreichend erklären würde. Viele Forschungsarbeiten folgen Fragestellungen der Politischen Ökonomie (Grosedonk 2009, Braukmann 2015, Kurzmann 2015, Pabst 2015, Peukert 2015, Wans 2015), manche von ihnen folgen dem Fokus der sozialen Innovation (Boddenberg, Frauenlob, Gunkel, et al. 2017) bzw. der gesellschaftlichen Transformation (Boddenberg, Gunkel, Schmitz et al. 2016) und dem einer Postwachstums-Gesellschaft (Ströller 2013). Andere versuchen eine betriebswirtschaftliche Perspektive umzulegen (Anschütz 2015, Windhof 2017). Typischerweise kommen viele Forschungsarbeiten aus dem Agrar- und Umweltbereich. Eine umfassende Einführung in die Entwicklung in Deutschland bietet Katharina Kraiß (2012), und erste soziologische Typenbildungen wurden im englischsprachigen Raum von Feagan und Henderson (2009) sowie im deutschsprachigen Raum von Bietau, Boddenberg und Dietze et al. (2013) vorgenommen. Sie liefern aber keine Modellbeschreibung. Daher werde ich in der folgenden Analyse nicht von einem bestehenden theoretischen Modell ausgehen, sondern auf die einzelnen sozia-

len Handlungen und die Interaktionen zwischen Produzenten und Konsumenten zurückgehen und davon ausgehend die Bewältigungsstrategien der Solidarischen Landwirtschaft empirisch herausarbeiten. Die Forschungsarbeit stellt sich damit in die Tradition der erklärenden Soziologie und liefert Grundlagen für die Ableitung allgemeiner Mechanismen.

Ausschlaggebend für das Engagement der Akteure sind die Nebenfolgen der Agrarindustrie, die vorerst nicht intendierten negativen und später vielleicht mehrheitlich akzeptierten Folgen der Rationalisierung. Gründer wie Teilnehmer haben sich entschieden, selbst aktiv zu werden, um eine sozial-ökologische Landwirtschaft nach ihren Vorstellungen zu realisieren, wofür sie sich ein eigenes Organisations- und Verteilungsmodell gegeben haben. Auch gesamtgesellschaftlich ist ein steigendes Bewusstsein für die negativen Auswirkungen des expansiven Modells der Moderne zu beobachten, wie es sich in der Debatte um multiple Krisen ausdrückt (Brand 2009, Sommer, Welzer 2014). Im öffentlichen Diskurs wird die Debatte aber polarisiert geführt und es wird nicht mehr an konsensfähige Lösungen geglaubt, was wenig Raum für gangbare Alternativstrategien lässt (Blühdorn 2015). Kleinen Initiativen wird zu wenig Breitenwirksamkeit zugetraut, und die relativ umfassenden Maßnahmen zur Implementierung einer nachhaltigen Entwicklung scheitern entweder an ihrer Systemangepasstheit oder an ihrer Radikalität und der daraus mangelnden Veränderungs- bzw. Durchsetzungskraft (Brand, Senz, Brunnengräber et al. 2017). Dies schlägt sich auch in den Schwerpunkten der wissenschaftlichen Forschung nieder, die auf einer höheren Governance-Ebene sowie bei der Technikforschung ansetzt. Nimmt man die Bemühungen im Agrarbereich in Augenschein, kann man mit dem bisherigen Erfolg der biologischen Landwirtschaft nicht zufrieden sein. Der Anteil der biologischen Landwirtschaft liegt in Deutschland unter 10 % und soll von politischer Seite vorangetrieben und auf 20 % verdoppelt werden (BMEL 2017). Kritiker bemängeln an der offiziellen Strategie allerdings, dass sie dem Trend der Technisierung, Finanzialisierung und Globalisierung zu wenig entgegengesetzt (Fatheuer, Fuhr, Unmüßig 2015).

Hinsichtlich der Herausbildung von Alternativen oder der geforderten ökologischen Wende bedeutet das, dass mit drastischen Krisen-Bildern, polarisierenden Schwarz-Weiß-Darstellungen oder moralischen Appellen der Anteil der biologischen Landwirtschaft nicht weiter anzuheben und eine Transformation nicht voranzutreiben ist. Deswegen ist es umso relevanter, den Fokus auf die Spannungen zu richten und detailliert die Strategien zu beleuchten, die in abgestufter und bewältigbarer Art und Weise mit diesen Spannungen umgehen, sie überbrücken oder zumindest mildern. Der Solidarischen Landwirtschaft gelingt bislang genau dies: Die Milderung der Spannungen, in denen die Akteure als Einzelpersonen und als Gruppe im

Kontext der radikalisierten Moderne bestehen. Die folgende wissenschaftliche Arbeit zeichnet ihre Strategien Schritt für Schritt nach und leitet daraus abgestufte abstrakte Mechanismen, also verallgemeinerbare Strategien, ab. Mit der differenzierten Beschreibung soll ein Beitrag für ein allgemein besseres Verstehen der Handlungs- und Bewältigungsstrategien im Umgang mit Ambivalenzen geleistet und der Blick für den Umgang mit Widersprüchlichkeiten und Lösungsmöglichkeiten geschärft werden.

1.2. Der Ausgangskonflikt und das Idealmodell

Die Vertreter einer Solidarischen Landwirtschaft positionieren sich im Kontext der industriellen Landwirtschaft, den sie kritisieren, dem sie ein Gegenmodell entgegensetzen und innerhalb dessen es für sie zu bestehen gilt. Steven McFadden, US-amerikanischer Journalist und Sprachrohr der CSA-Bewegung, dessen Schriften auch auf Deutsch erschienenen sind, drückt es folgendermaßen aus:

„Die vielen ermutigenden Initiativen der Community Supported Agriculture (CSA) entstehen nicht in ländlicher Isolation, sondern eher mitten in dem ungeheuer misstönenden Zusammenhang der weltweiten Industrialisierung. Die modernen industriellen Prozesse von Effizienz und Massenproduktion gelten nicht mehr nur für Fabriken, sondern für einen weiten Bereich menschlicher Tätigkeiten, einschließlich unserer Höfe und unserer Lebensmittelerzeugung. (...) Die weltweite industrielle Kultur stellt die weitere Umgebung dar, in der die CSA-Bewegung entweder gedeiht oder untergeht“ (McFadden 2013: 69).

Für die industrielle Kultur, von der sie sich abgrenzen, fasst McFadden folgende Merkmale zusammen, die er einer wissenschaftlichen Studie über eine Neuorganisation der Landwirtschaft entnimmt: „Eine übernormale Größenordnung, verstärkte Anwendung von chemischen Düngern und Pestiziden, fortwährendes Bestreben, Arbeit durch Technologie zu ersetzen, sehr genaue Kostenrechnungen, Streben nach Gleichförmigkeit, eine enge Sorten- bzw. Rassenwahl beim Vieh und den meisten Feldfrüchten und immer weniger Eigentümer als Betriebsleiter“ (ebd.: 70). In dieser Organisationsform sieht er „zerstörerische Tendenzen“ (ebd.: 71), da sie trotz hoher Produktivität nicht ihren eigentlichen Zweck erfüllt – weder ernähre sie die Hungernden der Welt, noch versorge sie die Arbeiter mit einem angemessenem Lohn.

„Während die industrielle Landwirtschaft zur Zeit Mengen an Nahrungsmitteln produziert, hat die geistige Grundrichtung, an die sie gebunden ist, zur Folge, dass Millionen von Menschen hungern. Das gewerblich-industrielle System ist

darauf eingestellt, denjenigen Nahrungsmittel zu geben, die am meisten dafür bezahlen, nicht denjenigen, die es am nötigsten haben“ (ebd.: 73–74).
 „(...) es ist eine Tatsache, dass immer mehr Bauern für Stundenlöhne bei großen Landwirtschaftsunternehmen arbeiten“ (ebd.: 71).

Im Unterschied zu allen anderen Gruppen von Arbeitern verdienen die Landarbeiter am wenigsten, sie haben die härtesten Arbeits- und schlechtesten Lebensbedingungen“ (ebd.: 74).

Zu diesen Widersprüchen bzw. der Ungleichverteilung kommt die Kritik hinzu, dass die konventionelle Landwirtschaft Umweltschäden verursacht, die die Regenerationsfähigkeit der Natur zu überschreiten beginnen.

„Inzwischen legen zwingende Beweise aus der ganzen Welt nahe, dass die derzeitigen landwirtschaftlichen Methoden in vielen Gebieten nicht mehr viel länger aufrechterhalten werden können. Konventionelle wirtschaftliche Indikatoren, die im Bereich der Landwirtschaft benutzt werden, vernachlässigen das Ausmaß der Umweltschäden, die ja auch selten bei wirtschaftlichen Entscheidungen berücksichtigt werden“ (ebd.: 71).

Mit dieser Kritik stehen die Vertreter der Solidarischen Landwirtschaft nicht alleine, sondern gehen mit den Einschätzungen von Ökologen und kritischen Ökonomen weitgehend konform. Die Schlussfolgerungen, die sie daraus für ihr Organisationsmodell ziehen, sind aber einmalig. Aus ihrer Sicht genügt es nicht, auf eine ökologische Produktionsweise innerhalb des marktwirtschaftlichen Systems umzustellen, denn es wurde die Erfahrung gemacht, dass sie über den Markt nicht finanzierbar ist, weil sie weniger extensiv und im Wettbewerb mit einer effizienzorientierten Landwirtschaft nicht konkurrenzfähig ist. Daher interpretieren sie die Logik der Herangehensweise anders: Nicht die ökologische Produktion an sich steht an erster Stelle, sondern das Überleben der bäuerlichen, kleinstrukturierten Betriebe, die für eine ökologische Produktion sorgen können. Ökologie und Ökonomie hängen insofern zusammen, als sie zuerst das ökonomische Problem lösen, indem sie für eine gesicherte finanzielle Basis der landwirtschaftlichen Betriebe sorgen, und in der Folge löst sich das ökologische Problem indirekt, weil diese Betriebe dann nach ökologischen Kriterien wirtschaften können.

Analog zu Ökonomie und Ökologie hebt Stephanie Wild, von der das erste deutschsprachige Handbuch der Solidarischen Landwirtschaft stammt, zwei Hauptrisikofaktoren hervor, die sich für die Existenz landwirtschaftlicher Betriebe ergeben: erstens der ungewisse Preis, den sie für ihre Produkte am Markt erzielen können, und zweitens die ungewissen Witterungsbedingungen, die ihre Ernte beeinflussen. Um diese Risiken in den Griff zu be-

kommen, sollen sie anders verteilt und von den Verbrauchern mitgetragen werden.

„Betriebe, die sich an der Qualität ihrer Erzeugnisse und am schonenden Umgang mit der Natur orientieren, haben aber heute nur schlechte Überlebenschancen. Ihre Existenz ist abhängig von Weltmarktpreisen und Witterungsverhältnissen. Beides Faktoren, auf die sie keinen Einfluss haben, aber deren Risiken sie weitgehend alleine tragen müssen. Der Erlös aus den Erträgen deckt oft nicht mehr die Produktionskosten und immer mehr landwirtschaftliche Betriebe geben auf (...).

Das Ideal einer Solidarischen Landwirtschaft ist ein vielseitiger bäuerlicher Betrieb, der einen Kreis von Menschen mit gesunden Lebensmitteln versorgt. Diese Gruppe von Menschen finanziert die landwirtschaftliche Tätigkeit, teilt sich die Ernte und trägt die Risiken gemeinsam mit den Bauern. Sie werden so zu Mit-Bauern in ‚ihrem‘ Betrieb und tragen dadurch Verantwortung für ein Stück Erde, für die Art und Weise, wie diese bewirtschaftet wird und dafür, dass sie auch in Zukunft fruchtbar bleibt“ (Wild 2012: 9).

Mit diesem Ideal setzt sie der gesellschaftlichen Entwicklung ein „Gegenbild“ (ebd.) entgegen. Das Wirtschaftsmodell wird weder von ihr noch von anderen Protagonisten auf der Ebene der konkreten Organisationsform festgelegt, sondern es werden Prinzipien definiert. Stephanie Wild benennt den Zusammenschluss von Erzeugern und Verbrauchern und die umweltschonende Anbauweise sowie das Teilen und den Solidarhof als Begegnungs- und Lern-Ort. Das den Anforderungen zugrunde gelegte Finanzierungs- und Organisationsmodell kann im weiteren Sinne als Produzenten-Konsumenten-Partnerschaft³ mit einer sozial-ökologischen Ausrichtung bezeichnet werden.

„Um in Zukunft regional, der Natur und den Menschen gemäß, gesunde Lebensmittel erzeugen zu können, braucht es eine andere ökonomische Grundlage, die auf einer Partnerschaft zwischen Erzeugern und Verbrauchern beruht und die im Kontext der Solidarischen Landwirtschaft einen zeitgemäßen Ausdruck findet:

- Zusammenschluss von Erzeugern und Verbrauchern (Solidarhof)
- Finanzierung der landwirtschaftlichen Tätigkeit, nicht der Produkte
- Teilen der Produktionsrisiken, z.B. bei Ernteausfällen
- umwelt- und ressourcenschonende Anbauweise
- der Solidarhof als Begegnungs- und Lern-Ort“ (ebd.)

3 Ich verwende durchgängig die Begriffe Produzenten und Konsumenten. Von den Praktikern werden die Bezeichnungen Erzeuger und Verbraucher oder Bauern und Mit-Bauern bevorzugt und es wird allgemein von Mitgliedern einer Solidarischen Landwirtschaft gesprochen.

Wie alle, die sich um eine allgemeine Definition Solidarischer Landwirtschaft bemühen, betont auch Stephanie Wild, dass die Umsetzung individuell erfolgen muss, das heißt von Betrieb zu Betrieb eigens gestaltet werden muss, „(...) da die Voraussetzungen eines jeden Hofes und die Bedürfnisse der Mitglieder von Ort zu Ort verschieden sind. Einen Aufbau von Solidarischer Landwirtschaft nach Rezept, kann es deshalb nicht geben“ (ebd.). Daher differieren Solidarische Landwirtschaften in Rechtsform und Arbeitsorganisation. Das Idealbild legt bewusst noch kein eng gefasstes Handlungsmodell fest, in der Praxis hat sich jedoch eine Gemeinsamkeit herauskristallisiert, die auf der Webseite des Netzwerkes Solidarische Landwirtschaft bekannt gemacht wird: Die Partnerschaften bauen auf Jahresverträgen auf.

„Auf Grundlage der geschätzten Jahreskosten der landwirtschaftlichen Erzeugung verpflichtet sich diese Gruppe, jährlich im Voraus einen festgesetzten (meist monatlichen) Betrag an den Solawi-Betrieb zu zahlen“ (<https://www.solidarische-landwirtschaft.org/das-konzept/>, 02.01.2019).

Das zentrale Grundprinzip der Solidarischen Landwirtschaft besteht in der gegenseitigen Verpflichtung zwischen als gleichwertig angesehenen Partnern. Ausdruck findet dies in den jährlichen Verträgen, in denen sich die Verantwortungsübernahme manifestiert und die Risikoverteilung zwischen Produzenten und Konsumenten geregelt wird. Sie bilden eine zentrale Grundlage für eine Finanzierungs- und Abnahmegarantie, die den Betrieben ein von Marktzwängen unabhängiges Agieren ermöglichen soll.

1.3. Fokussierung und Forschungsfrage

Der Dreh- und Angelpunkt des Wirtschaftskonzepts ist die Einführung einer Jahrespauschale. Dadurch kann einerseits der Preismechanismus ausgehebelt werden, und andererseits stellt sich das Wettbewerbsproblem nicht in der Art wie am Markt, weil Abnahme und Finanzierung innerhalb einer geschlossenen Gruppe stattfinden. Damit die Verträge aber auch Bestand haben, bedarf es einer Verbindlichkeit, und hierfür muss neben dem Wert- und Wettbewerbsproblem auch das dritte Koordinationsproblem gelöst werden – das der Kooperation. Die Meinungsführer liefern dafür Argumente (wie den Erhalt der Natur), trotzdem ist es nicht selbstverständlich die Partnerschaft einzugehen. Von beiden Seiten, Produzenten und Konsumenten, sind Veränderungen im ökonomischen Handeln gefordert, das unternehmerische Risiko verlagert sich allerdings mehr von den Produzenten hin zu den Konsumenten. Als Vorteile werden an erster Stelle angeführt, dass die Produzenten durch den Erhalt der vollen Produktionskosten mehr Planungssi-

cherheit bekommen und dass die Konsumenten sicher sein können, dafür beste Qualität zu bekommen. Gleichzeitig fördern Letztere eine nachhaltige Landwirtschaft. Die Konsumenten bekommen anteilig die gesamte Ernte – aber eben das, was tatsächlich wächst, und nicht das, was geplant wurde. Die Ernteanteile werden in der Regel wöchentlich verteilt (ganzjährig oder nur während der Ernteperiode). Die Kompensation der Ernteauffälle bleibt in diesem Arrangement bei den Konsumenten, weil sie unabhängig vom Ertrag den gleichen Betrag zahlen. Der Arbeitsaufwand war ja in jedem Fall da und wurde abgeleistet. Bei einer Vermarktung am Markt oder auch bei einer Direktvermarktung würde das Risiko beim Produzenten liegen, der bei einem Ernteaufschlag nichts verkaufen könnte. Trotzdem sind die Konsumenten bereit die Rahmenbedingungen zu akzeptieren, weswegen man davon ausgehen kann, dass die Kooperationsbereitschaft von einer starken Wertebasis getragen wird.

Die Herausforderung für den Zusammenhalt einer Solidarischen Landwirtschaft besteht nun darin, dass selbst bei hoher moralischer Motivation anzunehmen ist, dass zwischen Anspruch und Realität Spannungen bestehen bleiben. Die Differenzen ergeben sich schon allein daraus, dass das Modell im Vergleich zur industriellen Produktion und Verteilung einen Mehraufwand erfordert – oder zumindest lässt sich der tatsächliche Aufwand innerhalb der geschlossenen Trägergruppe nicht so leicht externalisieren wie in einer sehr arbeitsteiligen Produktions- und Vermarktungskette. Die Grundproblematik, wie man den Ressourceneinsatz bewertet und an wen man die Kosten weiterverrechnet, stellt sich in jedem System, nur wird eben unterschiedlich damit umgegangen. Je nachdem, wie sehr der tatsächliche Ressourceneinsatz (zugunsten eines niedrigeren Preises) ausgeblendet wird bzw. er nicht klar als unbezahlte Arbeit oder endliche Ressource deklariert wird, steigt die Wahrscheinlichkeit, dass an anderer Stelle problematische Folgewirkungen auftauchen. Eine einfache Veranschaulichung, die auch von Solidarischen Landwirtschaften öfter herangezogen wird, ist die Gegenüberstellung der Kostenzusammensetzung von Lebensmitteln im Supermarkt. Während für Lebensmittel, die im Supermarkt vertrieben werden, ein nennenswerter Anteil des an der Kasse bezahlten Betrags für Transport, Verpackung, Werbung und Handel abfällt, fließt bei einer Solidarischen Landwirtschaft der gesamte Betrag in die Kasse des Betriebs und wird hauptsächlich für die Produktion der Lebensmittel sowie für die interne Kommunikation verwendet. Die Verteilung ist meist durch Selbstabholung organisiert und mit keinem Verpackungsaufwand verbunden. Dieser Organisations- und Verteilungsablauf ist prinzipiell gut denkbar, nur wird er eben von Individuen getragen, die in anderen Lebensbereichen außerhalb der Solidarischen Landwirtschaft im Kontext einer kapitalistischen geprägten Gesell-

schaft stehen. Sie sind wesentlich von ihrer Einkommenssituation bestimmt und ihren Zeitressourcen sind von außen Grenzen gesetzt.

Werden die Produktionskosten im Rahmen einer Solidarischen Landwirtschaft tatsächlich abgedeckt, so müssen sie trotzdem in einem Verhältnis zum Preis im Supermarkt stehen und können nicht empfindlich teurer angesetzt werden, da das Projekt sonst zu elitär wäre und zu wenige Mitglieder finden würde, die den Betrag auch zahlen könnten. Daher müssen die Kosten in einem tolerierbaren Rahmen gehalten werden, was in der Regel durch unbezahlte Mitarbeit unterstützt wird. Damit schließt sich an die finanzielle Frage unmittelbar die Frage nach den Zeitressourcen an. Je nach Regelung wird von den Konsumenten meist erwartet, zumindest ihren Anteil wöchentlich abzuholen oder auch am Acker mitzuhelfen. Das erfordert neben der finanziellen Beteiligung auch freie Zeitressourcen, die je nach Ausmaß der nötigen Erwerbsarbeit und anderen sozialen und gesellschaftlichen Verpflichtungen unterschiedlich verfügbar sind. Aufseiten der Produzenten kommt eine für Bauern vollkommen neue Aufgabe hinzu: Sie müssen wesentlich mehr und direkter mit den Konsumenten kommunizieren, als wenn sie ihre Produkte an einen Händler verkaufen. Demgegenüber wollen Konsumenten viel mehr über die Produkte selbst und ihre Herstellungsgeschichte wissen. Der dadurch entstandene Informationsbedarf wird zum Teil durch persönliche Gespräche und zum Teil durch regelmäßige Newsletter abgedeckt. Darüber hinaus werden die Mitglieder einmal im Jahr (oder öfter) zu einer Versammlung eingeladen und unterschiedlich intensiv in die Entscheidungsfindung eingebunden. Damit stellt das Projekt Solidarische Landwirtschaft eine zeitlich und sozial voraussetzungsvolle Unternehmung dar. Dennoch muss es bewährte Strategien geben, die Mitglieder zu halten, sonst könnten die Pionierhöfe nicht seit nunmehr 20 bzw. 30 Jahren bestehen.

Die Frage bzw. der Fragenkomplex, der sich daher stellt, lautet: Wie gestalten Solidarische Landwirtschaften die Anforderungen an ihre Mitglieder, ohne sie zu überfordern? Wie weit trägt die normative Absicherung aufgrund der gemeinsamen Werthaltung? Ab welchem Punkt reichen moralische Appelle nicht mehr aus, sondern braucht es andere Strategien zur Bewältigung der Organisationsanforderungen?

Die von den Solidarischen Landwirtschaften entwickelten spezifischen Bewältigungsstrategien zu identifizieren und ihr koordinatives Zusammenwirken und damit den Zusammenhalt und die Überlebensfähigkeit des alternativen Wirtschaftsmodells zu beschreiben, ist das Ziel der folgenden Ausführungen.

1.4. Theoretischer Zugang

Um die Forschungsfragen beantworten zu können, bedarf es eines theoretischen Zugangs, mit dem man einerseits die Rolle von Werthaltungen für das ökonomische Handeln analysieren kann, andererseits müssen auch der Umgang mit den Mitgliedern und ihre Bindung an das Projekt im praktischen Tun in den Blick genommen werden. Für die Analyse der wertorientierten Handlungsausrichtung ziehe ich das Forschungsparadigma Max Webers sowie ausgewählte Thesen seiner Gesellschafts- und Wirtschaftstheorie heran. Um die Arrangements zwischen den Produzenten und Konsumenten erklären zu können, stütze ich mich auf Theorien zur sozialen Einbettung wirtschaftlichen Handelns von Mark Granovetter und Walter W. Powell, die die Analyse der sozialen Gruppe als Trägergruppe und die ihres Zusammenhalts ermöglichen. Die Kombination theoretischer Blickwinkel der alten und der neuen Wirtschaftssoziologie wird deswegen gewählt, weil Weber auf die Akteure, ihre Motive und ihre Handlungen sowie auf die Strukturen, die sich ausbilden, schaut, er aber die Interaktionen zwischen den Akteuren nicht behandelt (Swedberg 1998: 37, Maurer, Schmid 2010: 72); diese werden erst später von Theoretikern thematisiert, die wie Granovetter und Powell den Zusammenhang zwischen ökonomischem Verhalten und vorhandenen sozialen Beziehungen aufarbeiten.

1.4.1. *Ökonomisches Handeln und Wertorientierung bei Max Weber*

Das Werk Max Webers ist deshalb so ergiebig für das Forschungsvorhaben, weil nicht nur sein Forschungsparadigma den Blick auf die Funktion von Werten und Sinnzuschreibungen für ökonomisches Handeln freilegt, sondern weil er – wie kein anderer – die Herausbildung des rationalen Kapitalismus ursächlich erklärt hat. Die Solidarische Landwirtschaft reagiert auf den rationalen Kapitalismus bzw. auf seine negativen Nebenfolgen und beginnt sich davon abzugrenzen. Sie repräsentiert eine Gegenströmung zu dem Prozess, den Weber als Rationalisierung beschreibt. Daher wird im Folgenden der Prozess der Rationalisierung skizziert, von der Herausbildung der Handlungsorientierung über die Ausbildung einer bestimmten Berufsethik bis hin zur Etablierung des modernen kapitalistischen Wirtschaftssystems. Die geraffte Wiedergabe des Entwicklungsprozesses dient dazu, die Solidarische Landwirtschaft als Gegenströmung zum Rationalisierungsprozess charakterisieren zu können. Daher wird einerseits die inhaltliche Arbeit Max Webers über den Kapitalismus genutzt, andererseits orientiert sich die Forschungsarbeit an seiner methodologischen Herangehensweise. Allen voran wird die Handlungstypologie bzw. die Unterscheidung von Wert- und

Zweckrationalität Max Webers übernommen. Diese Herangehensweise wurde gewählt, weil sie bei den individuellen Sinnzuschreibungen der Handlungsorientierung ansetzt und damit offen für Bedeutungs- und sozialen Wandel ist und der Forschungsgegenstand eben diese Offenheit erfordert.

Vom Rationalisierungsprozess lässt sich die Effizienz herleiten, die seitens der Solidarischen Landwirtschaft angesprochen und beklagt wird (siehe Kapitel 1.2). Die Rationalität, die der Logik der modernen Wirtschaft zugrunde gelegt wird, ist eine bestimmte Form, die sich als ein Berechenbar-Machen umschreiben lässt (Guttandin 1998: 25). Max Weber beschäftigt sich mit der Einführung der genauen Buchführung bzw. mit der Rationalität der Geldrechnung (Weber 2009: 44–50). Ihre Bedeutung liegt darin, dass eine rationale Kalkulation den Vorteil hat, die Planbarkeit maßgeblich zu verbessern. Die Berechenbarkeit (oder besser der Wunsch nach Berechenbarkeit) ist bis heute von großer Bedeutung für ein Unternehmen, weil zukünftige ökonomische Entwicklungen immer im Ungewissen liegen (Beckert 1997: 60–77). Das Problem der Ungewissheit kann zwar nie vollständig gelöst werden kann, weil Informationen insbesondere über die Zukunft immer unvollständig bleiben müssen, aber anhand genauer ökonomischer Kennzahlen kann man mögliche Entwicklungen besser eingrenzen. Der moderne Wirtschaftsbetrieb basiert daher auf einer genauen Buchhaltung, die der Betrieb als Voraussetzung braucht und wofür er die rationale Mathematik benutzt. Für Max Weber ist daher eine rationale Wirtschaftsweise hinsichtlich ihres ökonomischen Erfolges gegenüber einer irrationalen Handlungsorientierung⁴ effektiver und effizienter.

Der moderne, rationale Kapitalismus ist insofern effizient, als es ihm gelingt, seine Ziele sehr effektiv zu erreichen, und diese Ziele sind auf das Gewinnstreben gerichtet, nicht auf die reine Bedarfsdeckung. Den modernen, rationalen Kapitalismus macht die Kombination von systematischem Profitstreben und dauerhaftem Wirtschaftsbetrieb als Kernmerkmal aus (vgl. Maurer 2009: 17). Diese Ausrichtung auf das Profitstreben als vordergründiges Ziel ist aber keineswegs selbstverständlich und historisch einmalig. In traditionellen Gesellschaften war die Versorgung mit Gütern beispielsweise über den Gabentausch oder über Reziprozität geregelt und nicht an ein Profitstreben gekoppelt. Vielmehr ist die Verschiebung ökonomischer Ziele auf Profitinteressen erst historisch gewachsen. Damit ist nicht gemeint, dass vor-moderne Gesellschaften keine ökonomische Rationalität verfolgt hätten,

4 Max Weber unterscheidet zwischen vier Handlungsorientierungen: die (1) zweckrationale und die (2) wertrationale zählen zu den rationalen Handlungsformen, die (3) affektuelle und die (4) traditionale zu den nicht-rationalen respektive irrationalen Handlungsformen (Weber 2009: 12).

diese Vorstellung ist eher einer einseitigen Interpretation geschuldet (Mikl-Horke 2011: 23–24), sie stand aber nicht dominant über allen Interessen. Bei Max Weber finden wir daher eine allgemeine Definition von wirtschaftlich orientiertem Handeln, die sich mehr auf die Versorgung und die Bedarfsdeckung richtet, und eine Definition speziell im Kontext der kapitalistischen Privatwirtschaft, wo im Unterschied zu ersterer das Handeln auf wirtschaftlichen Erfolg zielt. In beiden Fällen erfolgt die Umsetzung (in einem modernen, rationalen Verständnis) planvoll, aber mit wirtschaftlichem Erfolg ist nicht nur das reine Verteilen, Beschaffen und Erwerben von Nutzleistungen gemeint, sondern der Profit, der darüber hinaus angestrebt wird.

„Wirtschaftlich orientiert‘ soll ein Handeln insoweit heißen, als es seinem gemeinten Sinne nach an der Fürsorge für einen Begehrt nach Nutzleistungen orientiert ist. ‚Wirtschaften‘ soll eine friedliche Ausübung von Verfügungsgewalt heißen, welche primär, ‚rationales Wirtschaften‘ eine solche, welche zweckrational, also planvoll, wirtschaftlich orientiert ist. ‚Wirtschaft‘ soll ein autokephal, ‚Wirtschaftsbetrieb‘ ein betriebsmäßig geordnetes kontinuierliches Wirtschaften heißen“ (Weber 2009: 31).

„Und ebenso ist es natürlich eine der fundamentalen Eigenschaften der kapitalistischen Privatwirtschaft, daß sie auf der Basis streng rechnerischen Kalküls rationalisiert, planvoll und nüchtern auf den erstrebten wirtschaftlichen Erfolg ausgerichtet ist, im Gegensatz zu dem von der Hand in den Mund Leben des Bauern, dem privilegierten Schlendrian des alten Zunftwandwerkers und dem ‚Abenteurkapitalismus‘, der an politischer Chance und irrationaler Spekulation orientiert war“ (Weber 1988: 61).

Die Herausbildung des Wirtschafts- und Gesellschaftssystems, der Rationalisierungsprozess der gesellschaftlichen Teilbereiche und die Akzentverschiebung innerhalb der wirtschaftlichen Ausrichtung hat sich über mehrere Jahrhunderte vollzogen, und um das ursächliche Entstehen zu verstehen, setzt Weber folgendermaßen an: Seine gesamte Soziologie baut er auf sozialem Handeln auf, das „die Handelnden mit einem subjektiven Sinn verbindet“ und das „auf das Verhalten anderer bezogen wird“ (Weber 2009: 1). Den Ausgangspunkt seiner Analysen bilden daher das intendierte Handeln und die Sinnzusammenhänge, die Individuen und Kollektive ihrem Handeln als Motive zugrunde legen. Aufgrund der Handlungsorientierung entsteht eine bestimmte Handlungsstruktur; im Laufe der Vergesellschaftung bilden sich durch ihr Zusammenwirken in der sozialen Gruppe spezifische Institutionen aus (vgl. Bachmann 2011). Daher setzt eine verstehende Soziologie nach Weber bei den Sinnzuschreibungen an, von denen unterschiedliche Handlungstypen abgeleitet werden können.

Die Deutungsangebote für die Sinnzuschreibungen an das wirtschaftliche Handeln verortet Weber allem voran in der Religion (Weber 1988), die lange Zeit eine Deutungshoheit über alle Lebensbereiche innehatte, und später spielt der Verlauf der Säkularisierung eine Rolle. Im Kern hat jede Religion oder Philosophie die Aufgabe, Sinnfragen zu beantworten und die Diskrepanzen, die zwischen das irdische Sein und den ideellen Sinn treten, zu lösen oder zumindest die Spannungen aufgrund der Widersprüche zu mildern. In dem konkreten Fall, der im Vergleich zu anderen Weltkulturen für die Entstehung des rationalen Kapitalismus im Okzident ausschlaggebend wurde, fand eine Veränderung des Weltbildes im Zuge der Reformation statt. Hier setzt Weber den Ursprung der Herausbildung des modernen, westlichen Kapitalismus an, dem sein zentrales Interesse galt (Schluchter 2009: 21). Den Anlass für die Reformbestrebungen bildeten die Unzufriedenheit mit dem Klerus und die Missstände in der Kirche (Guttandin 1998: 65–69). Die Kritik an der Kirche führte in ihrer Reaktion dazu, dass die Heilssuche nicht mehr alleine bei den kirchlichen Instanzen liegen sollte, sondern mehr in die Verantwortung der einzelnen Gläubigen überging. Gleichzeitig drehte sich die Weltanschauung: Während vor der Reformation das Heil im Jenseits und im Gebet gesucht wurde, wurde es nach der Reformation im diesseitigen Verhalten angesiedelt, mit einem gottesfürchtigen Lebensstil als Voraussetzung, um später im Jenseits in den Kreis der Auserwählten aufgenommen zu werden. Sein lebenspraktisches Pendant fand die neue religiöse Weltanschauung in der von Calvinisten inspirierten und von Puritanern gelebten Berufsethik und ihrem asketischen Lebensstil (Weber 1988: 84–163). Den Puritanern kam wiederum eine rationale Lebensführung entgegen, weil sie dadurch ihren beruflichen Erfolg und damit ihre Chance auf Erlösung mehren konnten. Auf diese Weise kam es zu einer Umpolung der Heilsversprechung auf irdischen Erfolg, und damit zu einer Umpolung des Lebenssinns und der Lebensführung auf Leistung (Schluchter 1976: 271). In der Nüchternheit, Konsequenz und Rationalität sah Max Weber die Wahlverwandtschaft zwischen der protestantischen Ethik und dem Geist des Kapitalismus (Weber 1988: 83; vgl. auch Guttandin 1998: 146–148).

Damit der rationale Kapitalismus dominant werden konnte, bedurfte es einer Ausweitung der Logik auf alle wesentlichen gesellschaftlichen Instanzen: auf das Rechtssystem, die Verwaltung, den Staat und die Politik (Weber 2009: 181–198). Die Vereinheitlichung und Verbreitung wurden durch die Entstehung der modernen Wissenschaft und Technik unterstützt. Die Prozesse verliefen nicht abgestimmt und linear, begannen sich aber zu verzahnen und gegenseitig zu verstärken (Guttandin 1998: 35–39). Die Herausbildung und Entwicklungszusammenhänge lassen sich auch erst im

Nachhinein vereinfacht als ein Zusammenwirken von Begünstigungskonstellationen beschreiben (Maurer 2010: 41). Dabei hatte die Entwicklung als innere Entwicklung begonnen; sie war subjektiv motiviert, um das Seelenheil zu befördern und ist zu einer Entwicklung von außen geworden, die nun eine bestimmte Berufsethik von außen vorgibt, um das materielle Leben sichern zu können. Durch das Umschlagen der Entwicklung ist auch zu verstehen, wie das Wirtschaftssystem zum Zwang werden konnte, den Weber mit der Metapher des „stahlharten Gehäuses“ (Weber 1988: 203) umschreibt. Auf dieses Umschlagen bezieht sich auch eine zentrale These Max Webers (für eine differenzierte Darlegung vgl. Schluchter 2009: 40–61), dass die Veränderung des Wirtschaftssystems durch Religion angestoßen wird, ja sie sogar einen Impuls von außen in einer Größenordnung braucht, den bisher nur die Religion mit einer Deutung für alle Lebensbereiche in letzter Instanz liefern konnte, sie später der Religion und der Ethik aber entbehren kann. „Der siegreiche Kapitalismus jedenfalls bedarf, seit er auf mechanischer Grundlage ruht, dieser Stütze nicht mehr“ (Weber 1988: 204).

Heute sind wir an einem Punkt der Geschichte angelangt, wo Profitmaximierung weitgehend zum Selbstzweck wirtschaftlichen Handelns wurde (zu Entkoppelung von Geld und Kapital von der Produktion an sich vgl. Deutschmann 2008: 47, 53, 155). Dies war ursprünglich nicht intendiert, sondern die Entwicklung hat sich in gewisser Weise verselbstständigt und führt auch zu nicht intendierten Folgen. Max Weber bezeichnet den Systemzwang durchaus drastisch als stahlhart, und eine Veränderung ist sicher nicht als einfaches Vorhaben einzuschätzen. Allerdings kann man mit Weber auch gegen Weber argumentieren (Schluchter 1976: 279), nämlich insofern sein Forschungsparadigma auf Wandel gerichtet ist. „Webers soziologischer Ansatz betont die ‚eingebauten‘ Konflikte für das soziale Verhalten von Individuen, die Widersprüche in den Organisationsformen der Handlungskoordination und den Wandel der Wertvorstellungen. (...) Die Dynamik der historischen Entwicklung liegt in den Widersprüchen von Interessen und Ideen und dem jeweiligen Grad der Institutionalisierung“ (Lepsius 2007: 69 nach Albert 2009: 546). Aus dem Umgang mit den Widersprüchen und der Erarbeitung von neuen Lösungen beginnen sich Wertvorstellungen zu wandeln und Institutionen neu auszubilden. Das Innovationspotential des Menschen liegt daher in seiner grundsätzlichen Wandlungsfähigkeit – eine Annahme, die der folgenden Analyse zugrunde gelegt wird.

Umgelegt auf die Solidarische Landwirtschaft bedeuten die Argumentationszusammenhänge Max Webers, dass die Menschen sich die Sinnfrage neu zu stellen beginnen. Ihre Sinnsuche wird ausgelöst von der Unzufriedenheit, die sie als Produzenten und Konsumenten erleiden. Über die Lösung ihres persönlichen Konflikts stellen sie neue Sinnzusammenhänge her,

die in einer gemeinsamen Wertesphäre aufgehoben sind und die sich wiederum in der geteilten Organisationsform abbilden.

Wie die Wertsphäre der Solidarischen Landwirtschaft ihr wirtschaftliches Handeln genau bestimmt, soll mithilfe der Begriffe Wert- und Zweckrationalität verdeutlicht werden. Rationales Wirtschaften in der Moderne setzt Max Weber mit zweckrationalem Handeln gleich; es wiegt Mittel und Nebenfolgen ab und behält dabei immer den Zweck im Auge, wobei der Zweck der wirtschaftliche Erfolg ist. Demgegenüber bedeutet wertrationales Handeln, nicht einen Zweck in den Vordergrund zu stellen, sondern trotz Nebenfolgen (einschließlich möglicher finanzieller Nachteile) seinen Überzeugungen entsprechend zu handeln – beispielsweise könnte der Umweltschutz vor die Gewinnspanne gereiht werden. Die Wertrationalität folgt daher einem Eigenwert und keinem Zweck. Nur dem Eigenwert kommt aber eine Innovationskraft zu, weil er es vermag, das Handeln ohne Rücksicht auf Nebenwirkungen und wirtschaftliche Verluste auf neue Werte hin auszurichten. (Es war der Eigenwert, den die Puritaner ihrem wirtschaftlichen Handeln zuschrieben und der sie dazu veranlasste.) Die Wertrationalität spielt somit eine Schlüsselrolle für die Herausbildung der Solidarischen Landwirtschaft. Zu bedenken ist dabei, dass Wert- und Zweckrationalität in der Praxis kaum in Reinkultur auftreten, sondern häufiger als Mischformen. Selbst die heute so streng zweckrational anmutende Wirtschaft bedarf eines gewissen Maßes an Wertrationalität, sonst wäre sie nicht innovationsfähig und damit nicht überlebensfähig (Schwinn 2010: 219). Das Zusammentreffen von Wert- und Zweckrationalität macht auch Max Weber, der für seine Trennschärfe bekannt ist, in seiner Definitionen deutlich.

„Rein wertrational handelt, wer ohne Rücksicht auf die vorauszusehenden Folgen handelt im Dienst seiner Ueberzeugung von dem, was Pflicht, Würde, Schönheit, religiöse Weisung, Pietät, oder die Wichtigkeit einer ‚Sache‘ gleichviel welcher Art ihm zu gebieten scheinen. Stets ist (im Sinn unserer Terminologie) wertrationales Handeln ein Handeln nach ‚Geboten‘ oder gemäß ‚Forderungen‘, die der Handelnde an sich gestellt glaubt“ (Weber 2009: 12).

„Zweckrational handelt, wer sein Handeln nach Zweck, Mitteln und Nebenfolgen orientiert und dabei sowohl die Mittel gegen die Zwecke, wie die Zwecke gegen die Nebenfolgen, wie endlich auch die verschiedenen möglichen Zwecke gegeneinander rational abwägt: also jedenfalls weder affektuell (und insbesondere nicht emotional), noch traditional handelt. Die Entscheidung zwischen konkurrierenden und kollidierenden Zwecken und Folgen kann dabei ihrerseits wertrational orientiert sein: dann ist das Handeln nur in seinen Mitteln zweckrational. (...) Die wertrationale Orientierung des Handelns kann also zur zweckrationalen in verschiedenartigen Beziehungen stehen. Vom Standpunkt der Zweckrationalität aus aber ist Wertrationalität immer, und zwar je mehr sie den Wert, an dem das Handeln orientiert wird, zum absoluten Wert steigert, desto

mehr: irrational, weil sie ja umso weniger auf die Folgen des Handelns reflektiert, je unbedingter allein dessen Eigenwert (reine Gesinnung, Schönheit, absolute Güte, absolute Pflichtmäßigkeit) für sie in Betracht kommt. Absolute Zweckrationalität des Handelns ist aber auch nur ein im Wesentlichen konstruktiver Grenzfall“ (ebd.: 12–13).

Die Ausdifferenzierung des Rationalitätsbegriffs in Wert- und Zweckrationalität spielt in der Wirtschaftssoziologie eine bedeutende Rolle (Swedberg 1998: 36ff, 2003), wodurch sie sich von ökonomischen Theorien und insbesondere von der Rational-Choice-Theorie unterscheidet (vgl. Hedström, Swedberg, 1996). Da Wertrationalität auf die absoluten Werte verweist, können neben zweckrationalen Motiven auch Werte als rationale Entscheidungsgrundlage ökonomischen Handelns thematisiert werden. Damit verfügt die Wirtschaftssoziologie über eine breitere Handlungstheorie, die über die der Rational-Choice-Theorie hinausgeht. Der Wirtschaftssoziologie geht es darum, neben zweckrationalen Interessen auch soziale und wertorientierte Interessen als treibende Kraft im sozialen und wirtschaftlichen Leben anzusprechen (vgl. Swedberg 2005, Beckert 2007). Sie beruft sich dabei auf Max Weber sowie auf spätere Konzepte, wie auf das von Pierre Bourdieu (1990, 2005). Damit kann nicht nur der von Herbert Simon (1955, 1972) nachgewiesenen begrenzten Rationalität aufgrund unvollständiger Information Rechnung getragen werden, es können auch Interessenskonflikte und kapitalistische Dynamiken abgebildet werden.

Weber selbst hat auf die unbeabsichtigten Nebenfolgen des Rationalisierungsprozesses hingewiesen, er hat die Ambivalenzen aber nicht weiter ausgearbeitet (Swedberg 1998: 37). Hierbei legt er zwar nahe, dass Wert- und Zweckrationalität zusammenwirken, geht aber nicht weiter darauf ein, an welchen Stellen die Intentionen kippen können. Das liegt nicht zuletzt daran, dass zweckrationale Ziele für ihn messbare Ziele darstellen, die planbar und hinterher überprüfbar sind. Demgegenüber sind wertrationale Ziele politischer, ethischer oder philosophischer Natur, die sich nicht beziffern lassen und dementsprechend schwieriger zu benennen und zu überprüfen sind (vgl. ebd.). An dieser Stelle knüpft Robert Merton an, der wie Weber von einem methodologischen Individualismus ausgeht, er entdeckt aber, dass die Entstehung unerwarteter Konsequenzen im Bereich der Interaktionen zwischen den sozialen Akteuren angesiedelt ist. In der Interaktion treffen unterschiedliche Werte und Interessen aufeinander und beeinflussen die Chancen und Absichten des jeweils anderen Akteurs. Im Laufe der Interaktionen verlassen die Handlungen den Bereich, für den sie ursprünglich intendiert waren, und können zu ganz anderen nicht-intendierten Folgen führen (vgl. Merton 1936). Etwas später expliziert Merton die unerwarteten Konsequenzen am Beispiel der Bürokratie, für die er aufzeigt, dass ihre Re-

geln zum Selbstzweck werden. Sie werden zum Zweck an sich und damit zu einem absoluten Wert und verlieren ihre ursprüngliche Intention (Zweck-Mittel-Verkehrung). An die Stelle der erwünschten Effizienz durch ein planvolles Handeln treten die Verteidigung von Vorschriften und somit die Abschottung gegenüber Anforderungen von außen und notwendigen Regelanpassungen (vgl. Merton 1940). Insofern ist das Durchhalten einer reinen Zweckerationalität nicht möglich, ohne in unerwünschte Nebenfolgen zu kippen. Die Nebenfolgen stellen das Ergebnis eines einseitig motivierten Prozesses dar, dem es an Wertrationalität fehlt, die gegensteuern könnte.

Hinsichtlich der Analyse der solidarischen Landwirtschaft bedeutet das, dass das ökonomische Handeln zwar mithilfe der Unterscheidung von wert- und zweckerationalem Handeln charakterisiert werden kann, dass aber ergänzend die Interaktionsebene eingeführt werden muss. Dabei sind verschiedene Interaktionsebenen zu unterscheiden – die Kooperation zwischen Produzenten und Konsumenten (intern) und die konflikthafter Interaktionen zwischen Akteuren der Solidarischen Landwirtschaft und Akteuren der agrarindustriell geprägten Umwelt (extern). Sowohl im Rahmen der internen als auch der externen Interaktionen nimmt die Wertrationalität eine steuernde Funktion ein – nach außen versucht sie die Nebenfolgen der Agrarindustrie zu korrigieren und nach innen bietet sie Zusammenhalt durch eine geteilte Sinnkonstruktion. Für die nähere Bestimmung der Interaktionen insbesondere zwischen Produzenten und Konsumenten wird im Folgenden das Konzept der sozialen Einbettung herangezogen und vorgestellt.

1.4.2. Soziale Einbettung bei Mark Granovetter und Walter W. Powell

Die grundlegende Ausarbeitung der sozialen Einbettung als Forschungsperspektive für die Wirtschaftssoziologie geht auf Mark Granovetter zurück (1985). Granovetters Anliegen ist es zu zeigen, dass soziale Strukturen für ökonomisches Handeln eine Rolle spielen und sie weder ausgeblendet noch überbewertet werden sollen. Den Hintergrund bildet das Auseinandergelien der wissenschaftlichen Schulen, wobei die eine Gruppe eine „übersozialisierte“ Sichtweise verfolgt und laut Granovetter den Grad der Einbettung traditioneller, vormarktwirtschaftlicher Ökonomien in soziale Beziehungen oder verwandtschaftliche Verpflichtungen überschätzt, während er der anderen Gruppe eine „untersozialisierte“ Sichtweise unterstellt, indem sie vom Eigeninteresse rational entscheidender, mehr oder weniger atomisierter Individuen ausgeht und die Wirkung sozialer Strukturen unterschätzt (Granovetter 2000: 176). Letztlich wollen alle Theorien gelingende ökonomische Handlungen erklären, und es stellt sich die Frage, welche Parameter heran-

gezogen werden müssen, um diese realitätsnah erklären zu können und weder die Regulationsfähigkeit des Marktes noch die Steuerungsmöglichkeit der Hierarchie falsch einzuschätzen. Granovetter diskutiert die Thematik anhand von Vertrauen und Betrug und untermauert sie mit empirischen Beispielen aus der Marktwirtschaft. Dabei kommt er zu dem Schluss, dass eine „allgemeine Moral“ (ebd.: 184) nicht ausreicht, um Betrug zu vermeiden, ebenso wenig eine starke Hierarchie. Die Vorstellung, dass die Kräfte des Wettbewerbs im Rahmen eines sich selbst regulierenden Marktes aufgrund verinnerlichter allgemeiner Moralvorstellungen Zwang und Betrug unterdrücken würden, kann er nicht belegen (ebd. 182). Betrug kann auch nicht nur durch institutionelle Arrangements verhindert werden – gemeint sind gesetzliche Vorschriften, deren Nicht-Einhalten zu kostspielig würde. Außerdem dienen legale Arrangements nicht dazu, Vertrauen zu produzieren, sondern betrügerisches Handeln abzuschrecken, weswegen sie bestenfalls ein Substitut für Vertrauensbildung abgäben (ebd.: 183). Da nun weder eine allgemeine Moral noch institutionelle Arrangements eine durchgängige Antwort auf die Frage nach der Vertrauensbildung zulassen und damit auch keine Verallgemeinerung, wirft das für Granovetter die Frage nach der Quelle von Vertrauen neu auf (ebd.: 184), und er verortet sie in den sozialen Beziehungen.

Um die sozialen Strukturen explizit zu machen, greift er auf empirische Studien zurück, allen voran auf seine Untersuchungen des Arbeitsmarktes. Das Vertrauen, das sich im Rahmen persönlicher Beziehungen bildet, geht im Wesentlichen darauf zurück, dass man den Informationen, die man von mehr oder weniger gut bekannten Menschen bekommt, mehr Glauben schenkt als denen von Unbekannten. Daher sind direkte Beziehungen anstelle von anonymen Austauschmustern von großer Bedeutung für die Wirtschaft und stellen eine zentrale Voraussetzung für gelingende ökonomische Handlungen dar. Mark Granovetter ist es aber auch, der darauf hinweist, dass diese Beziehungen nicht unbedingt sehr eng sein müssen, im Gegenteil: Im wirtschaftlichen Kontext sind die „schwachen“ Verbindungen, also die zu weiter entfernten Personen, oft hilfreicher. Am Beispiel der Jobsuche belegt Granovetter, dass mehr Kontakte und damit Jobvermittlungen aus schwachen Verbindungen hervorgehen als aus dem engen Familien- und Freundeskreis; es ist aber auch nicht der anonyme Arbeitsmarkt, über den man am häufigsten Arbeit findet (Granovetter 1995; 2008). Vergleichbares gilt für Unternehmen, die, um Innovationen hervorbringen und sich an Marktveränderungen anpassen zu können, Informationen und Kontakte benötigen (Granovetter 2005: 33).

Für Mark Granovetter ordnen sich derartige soziale Beziehungen zu bestimmten Netzwerkmustern. Er spricht sich für die Heranziehung der kon-

kreten sozialen Strukturen für die Beschreibung des Ordnungsproblems am Markt aus, wobei er (ohne sich in Widerspruch zu Weber zu stellen, sondern mehr die Lücke zwischen Individuum und Makrostruktur schließend) für einen Mittelweg plädiert, der die sozialen Bindungen weder ausblendet noch überbewertet.

„Die Theorie der Eingebettetheit nähert sich dem Ordnungs- und Vertrauensproblem im wirtschaftlichen Bereich demnach auf einem Mittelweg zwischen der allgemeinen Moral eines übersozialisierten Ansatzes und den unpersönlichen, institutionalisierten Arrangements des untersozialisierten Ansatzes, indem er konkrete Muster sozialer Beziehungen beobachtet und analysiert. Anders als in den genannten Alternativen (...) erfolgen hier keine pauschalen (und deshalb unwahrscheinlichen) Vorhersagen über allgemeine Ordnung oder Unordnung, sondern es wird vielmehr davon ausgegangen, dass die Merkmale sozialer Struktur den Ausschlag geben“ (Granovetter 2000: 188).

„Das Konzept der Einbettung betont statt dessen die Bedeutung konkreter persönlicher Beziehungen und die Strukturen (oder ‚Netzwerke‘) solcher Beziehungen bei der Vertrauensbildung und Verhinderung von betrügerischem Verhalten“ (ebd.: 184-185).

Für die Analyse der Solidarischen Landwirtschaft ist das Konzept der sozialen Einbettung deswegen nützlich, weil es zeigt, dass das Ordnungsproblem auf der praktischen, sozialen Ebene gelöst wird und es unterschiedlich gelöst werden kann. Daran schließt die Lösung des Kooperationsproblems an, das in der Fragestellung so formuliert wurde: Wie gelingt es den Solidarischen Landwirtschaften, ihre Mitglieder nicht zu überfordern, und welche Bewältigungsstrategien werden bei der Umsetzung des voraussetzungsvollen Modells angewendet? Mit dem Konzept der sozialen Einbettung ist es möglich, auf die konkreten, praktischen Bewältigungsstrategien zu schauen.

Die erwähnten, schwachen Beziehungen spielen auch für die Solidarische Landwirtschaft eine Rolle und sie werden mit deren längerem Bestehen und dem damit gegebenen Weiterentwicklungsbedarf noch relevanter werden. Innerhalb der Produzenten-Konsumenten-Partnerschaften herrschen allerdings vergleichsweise enge und starke Bindungen, und um diese zu charakterisieren bietet eine Weiterentwicklung des Modells der Einbettung für Netzwerkkoooperationen von Walter W. Powell noch mehr Analysemöglichkeiten. Powell (1990) setzt seinen Beitrag zur Diskussion der Rolle von sozialen Beziehungen und Netzwerken dort an, wo die Kooperationen zwischen Unternehmen so eng geknüpft sind, dass sie unverzichtbar geworden sind – soweit, dass einzelne Unternehmen ohne sie nicht mehr existieren könnten, weil ihre Produkte und Dienstleistungen nur durch das Zusammenwirken zustande kommen. Daher argumentiert Powell, dass Netzwerke

neben Markt und Hierarchie einen eigenständigen Koordinationsmechanismus repräsentieren.

Walter Powell geht in seiner Behauptung so weit, dass Unternehmen sogar ihre Gewinninteressen zurückstellen, wenn es um den Erhalt einer wichtigen Kooperation geht. Da ihre Produktion und damit ihre allgemeinen Gewinnchancen nach außen davon abhängig sind, treten sie dafür ein, langfristige Beziehungen mit ihren Partnern aufrechtzuerhalten. Die Netzwerkkoordination verfolgt damit im Vergleich zur Marktkoordination eine andere Intention. Während man beim direkten Markttausch „die weitgehendste und kompromissloseste Forderung“ stellen kann, zielen Netzwerke darauf, „langfristige Verpflichtungen und Vertrauen zu schaffen“ (Powell 1996: 222). Netzwerke bilden eine Plattform, die Langfristigkeit und Gegenseitigkeit ermöglicht. Sie sind auf den persönlichen Beziehungen zwischen den Partnern aufgebaut, die die Voraussetzung für Vertrauen und mehr Informationsaustausch bilden, wie es auf dem anonymen Markt nicht möglich wäre oder durch Autoritäten und formale Gesetze herbeigeführt werden könnte. Als typisches Beispiel führt Powell den Transfer von Know-how an (ebd.: 225). Wissen lässt sich generell schwer monetär bewerten. Wissensaustausch kann in einem Netzwerk, wo es nicht um eine exakte Bewertung geht, sondern von einem Ausgleich über Zeit bei einer langfristigen Geschäftsbeziehung ausgegangen wird, schneller und unbürokratischer vonstattengehen als über den Markt oder über Hierarchie. Das wiederum stellt eine wichtige Voraussetzung dafür dar, dass Unternehmen in Zeiten des raschen Wandels bestehen können. Das heißt, dass es für den Wissenstransfer oft kein unmittelbares Geldäquivalent gibt und der Zeitpunkt für die Gegenleistung offen bleibt, er aber trotzdem zustande kommt. Der Wissenstransfer wird daher stärker durch normative Werthaltungen als durch einen Preismechanismus oder gesetzliche Regelungen vermittelt. Die moralische Absicherung der Kooperation und normative Regeln spielen für die Netzwerkkoordination anders als bei Granovetters Beispielen eine verhältnismäßig große Rolle.

Als analytische Kategorien für netzwerkartige Organisationsformen streicht Powell drei Handlungsmuster hervor: horizontale Austauschmuster, interdependente Ressourcenflüsse und wechselseitige Kommunikationsverbindungen (ebd.: 213). Bei der Solidarischen Landwirtschaft müssen wir zwar von einer anderen Intention ausgehen, und sie unterscheidet sich auch in der Ausführung, interessant ist aber die starke Wechselseitigkeit, die Powell in seinen Kategorien anspricht. Solidarische Landwirtschaften streben nicht nach mehr Schnelligkeit, um im Wettbewerb bestehen zu können, im Gegenteil: Sie wollen sich von Marktzwängen unabhängig machen. Daher brauchen sie besonders viel Stabilität und Zusammenhalt, den sie durch den Zusammenschluss zu Produzenten-Konsumenten-Partnerschaf-

ten erreichen wollen. Damit sind die Interdependenzen, die zwischen den Akteuren wirken, vermutlich als noch stärker zu beurteilen als die zwischen Unternehmen. Sie formulieren den Zusammenschluss und die wechselseitigen Verpflichtungen vertraglich aus und machen ihn zur Strategie gegen den Wettbewerbsdruck am Markt.

Für die Analyse können wir daher davon ausgehen, dass die Solidarische Landwirtschaft Netzwerken ähnlicher ist als Markt und Hierarchie, sie sich aber durch originäre Merkmale auszeichnet. Um sie in ihrer Eigenheit zu charakterisieren, werden die konkreten sozialen Handlungen in den Fokus genommen, die eine bestimmte soziale Ordnung und einen bestimmten Grad der Einbettung repräsentieren. Im Falle der Solidarischen Landwirtschaft lassen sie sich an zwei Interaktionsformen explizit machen, die bei der Betriebsform vergleichsweise besonders ausgeprägt sind – es handelt sich dabei um die Einbindung der Konsumenten bei der Entscheidungsfindung und bei der Arbeit. Die folgende Analyse der Interaktionsebene konzentriert sich daher auf den Grad der Mitbestimmung und Mitarbeit und stellt einen Zusammenhang zur normativen Basis her. In einem weiteren Schritt werden Gradationen in Form von Typen herausgearbeitet, da die Einbindung der Konsumenten sehr voraussetzungsvoll ist und sich Entlastungsstrategien zur Bewältigung des Modellanspruchs abzeichnen und beschreiben lassen.

1.5. Methodische Umsetzung

Im Theorieteil wurde deutlich, dass die Beantwortung der Fragestellung nur durch die Zusammenschau der Akteursperspektive mit der Strukturebene möglich ist. Dementsprechend setzt die methodische Umsetzung auf mehreren Ebenen an und folgt einem phasenweisen Ablauf (Phasenmodell vgl. Flick 2011: 126). An die Phasen des Forschungsverlaufs ist auch die Formulierung der Hypothesen gekoppelt; die eigentliche Zusammenhangshypothese konnte erst zwischen Interviews und Fragebogenerhebung formuliert werden, während davor mit Leitfragen und Orientierungsthesen, die aus der Literatur abgeleitet wurden, gearbeitet wurde. Die verschränkte Vorgangsweise wird im Folgenden aufgeschlüsselt nach Analyseebenen, zugewiesenen empirischen Methoden und chronologischer Abfolge.

Der logische Aufbau der Erhebung beginnt bei den Akteuren, ihren Handlungsmotiven und ihrer Wertebasis, um den Sinn, den die Akteure ihrem Handeln verleihen, zu erschließen. In einem zweiten Schritt werden ihre wirtschaftlichen Handlungen eingedenk ihres individuellen wie kollektiven Sinns untersucht. Anschließend wird nach den kausalen Ursachen ge-

fragt, wobei festgestellt werden soll, ob Intention und Handlung zusammenpassen und der Zusammenhang in einer relevanten Häufigkeit auftritt, um eine Wahrscheinlichkeit für die Wiederholung des Handlungsprinzips ableiten zu können. Diese ersten Umsetzungsschritte folgen der Zusammenfassung Richard Swedbergs, die er in Anlehnung an Max Webers Forschungsprogramm wie folgt formuliert: 1. Beginne mit verstehendem Deuten, 2. Wende dich dann dem sozialen wirtschaftlichen Handeln zu, 3. Schreite zur kausalen Erklärung (Ursachen) und 4. Erkläre intendierte Wirkungen, sekundäre Wirkungen und wirklich unbeabsichtigte Folgen (Swedberg 2007: 1051; Übersetzung Hedtke 2014: 33). Der vierte Schritt bildet in dieser Arbeit keinen Schwerpunkt, die unbeabsichtigten Folgen werden sich auch erst zu einem späteren Zeitpunkt der Entwicklung deutlicher ausmachen lassen. Der Ablauf der Forschungsarbeit muss aber für die Fragestellung insofern abgewandelt bzw. erweitert werden, als er – ausgehend von Weber – nur von sozialen ökonomischen Handlungen spricht und die Interaktionsebene unterbetont (Maurer, Schmid 2010: 72). Daher wird die Interaktionsebene explizit eingeführt und nach ihren Qualitäten gefragt – danach, wie wechselseitig oder interdependent sich die Interaktionen zwischen Produzenten und Konsumenten gestalten. Zuletzt werden noch die Strukturen in den Blick genommen, die die Solidarische Landwirtschaft ausbildet (wie Jahresverträge, Jahresversammlungen, Plena, Abhol- und Mitarbeitstage). Die angesprochenen Strukturen sind auf der betrieblichen Ebene angesiedelt, demgegenüber werden volkswirtschaftliche oder globalwirtschaftliche Strukturen nur insofern angesprochen, als sie einen wichtigen Kontext für die Solidarische Landwirtschaft bilden, nämlich den kritisierten Mainstream, von dem sich das Modell als Gegenkonzept intentional absetzt. Die Mehrebenenanalyse (ebd.) fokussiert daher in diesem Fall auf die detaillierte Analyse der Mikro- und Mesoebene, während die Makroebene nur punktuell behandelt wird. Deren Untersuchung wird dann von steigender Bedeutung sein, wenn das Wirtschaftsmodell aus seinem Nischendasein tritt und mehr wechselseitige Wirkungen zwischen dem Modell und der Gesamtwirtschaft entstehen werden. Vorerst konzentriert sich die Arbeit auf die Herausbildung und die sichtbaren Bewältigungsstrategien des Modells an sich.

Für die empirische Umsetzung wurden den Analyseebenen qualitative und quantitative Methoden zugeordnet. Die qualitativen Methoden werden eingesetzt, um die Bedeutungen, die die Akteure ihrem Handeln verleihen, herauszufinden, weswegen auch die Wirtschaftssoziologen auf qualitative Methoden zurückgreifen (Swedberg 2007: 1043–1044), die insbesondere von Ethnographen zur Erschließung von Sinnzusammenhängen weiterentwickelt wurden (vgl. Bergmann 2012). Die quantitativen Methoden dienen

dazu, vergleichbare Daten zu generieren, anhand derer die Häufigkeiten der Aussagen und Zusammenhänge zwischen Motiven und Handlungsabläufen bzw. Strukturelementen gemessen werden können. Die Repräsentativität der Daten und die Höhe der Korrelation lässt Schlüsse über die Wahrscheinlichkeit einer Wiederholung zu und damit über die Modellhaftigkeit der Wirtschaftsweise bzw. über die Abstufungen unterschiedlicher Umsetzungsmuster. Um musterbildende Vergleiche anstellen zu können und die dafür nötigen Daten zu erheben, wurde die Methodenkombination (Atteslander 2003: 58) gewählt, die sich schematisch wie folgt darstellt.

Tabelle 1: Analyseebenen und Erhebungsmethoden

Analyseebene	Inhalte	Methode/Quelle
Akteure	Handlungsmotive und Wertebasis	<ul style="list-style-type: none"> • Texte von und über Pioniere, Handbücher und Leitfäden • Interviews mit Produzenten und Konsumenten
Handlung	Ökonomische Handlungen von Produzenten und Konsumenten	<ul style="list-style-type: none"> • Interviews mit Produzenten und Konsumenten • Fragebogen für Produzenten und Konsumenten
Interaktion	Zusammenwirken von Produzenten und Konsumenten, insbesondere Entscheidungsfindung und Mitarbeit	<ul style="list-style-type: none"> • Beobachtungen Jahresversammlungen • Berechnungsbeispiele • Interviews mit Produzenten und Konsumenten • Fragebogen für Produzenten und Konsumenten
Struktur	Formale Abläufe (insbesondere von Entscheidungsfindung und Mitarbeit) und Rechtsformen	<ul style="list-style-type: none"> • Jahresverträge • Beobachtungen Jahresversammlungen • Berechnungsbeispiele • Fragebogen für Produzenten und Konsumenten

Quelle: Eigene Erstellung.

Bevor die Leitfäden für die Interviews zusammengestellt und die Auswahl der Beispielbetriebe für Beobachtungen und Interviews getroffen wurden, sind Vorerhebungen angestellt worden. Dafür wurden zwei Experteninterviews mit Personen geführt, die als Berater für Solidarische Landwirtschaften aktiv sind und selbst eine Solidarische Landwirtschaft mitaufgebaut haben. Zur Felderschließung wurde an einem Netzwerktreffen des deutschlandweiten Netzwerkes Solidarische Landwirtschaft e.V. (10.–12.11.2017) teilgenommen, wo ein erster Eindruck vom Entwicklungsstand des landwirtschaftlichen Wirtschaftsmodells gewonnen und Kontakte zu Interviewpartnern geknüpft werden konnten. Aufbauend auf den Vorerhebungen, der Sichtung der Handbücher für Praktiker und der Theoriearbeit wurden Fragekategorien für die Interviewleitfäden erstellt. Die für Produzenten und

Konsumenten variierenden Fragen der halbstrukturierten Interviews umfassen folgende Themenbereiche: 1. Werthaltung und Motive, 2. Aushandlungsprozess und Kommunikation, 3. Umsetzungsstrategie und ökonomische Handlungen, 4. Naturverständnis, 5. Rationalität und 6. Stabilität und Erwartbarkeit der ökonomischen Ziele. Der Beobachtungsleitfaden zielt weniger auf das gesamte Fragenspektrum, sondern fokussiert auf die tatsächlichen Abläufe des Entscheidungsprozesses bei der Generalversammlung, wie und in welchem Ausmaß die Konsumenten an den betrieblichen Entscheidungen partizipieren. Die Auswahl der Betriebe wurde so getroffen, dass sie sich in der Umsetzung des Idealmodells möglichst stark voneinander unterscheiden, um davon ausgehend Unterschiede und Parallelen abbilden zu können. Das ausschlaggebende Kriterium für die Betriebe, bei denen Beobachtungen durchgeführt wurden, war, ob sie Bieterunden durchführen oder nicht. Dementsprechend wurde an einer Bieterunde teilgenommen und im Vergleich dazu an einer Jahresversammlung, wo die Beträge und Ernteanteile ohne Bieterunde fixiert wurden. Für die Interviews wurden weitere Personen aus Betrieben unterschiedlicher Ausprägung (laut ihrer Selbstdarstellung im jeweiligen Internetauftritt) gefunden.

Bis zu diesem Punkt wurde mit der Annahme gearbeitet, dass die Wertorientierungen eine konstitutive Rolle für die konkrete soziale Einbettung spielen und deren praktische Ausformungen explorativ erhoben. Nach der Auswertung der Interviews und der Beobachtungen, für die eine inhaltliche Kodierung und Kategorisierung (Flick 2010: 386–421) vorgenommen wurde, standen ausreichend Informationen über die verschiedenen Umsetzungsformen zur Verfügung, um eine Zusammenhangshypothese formulieren zu können. Der Zusammenhang zwischen Wertorientierung und sozialstruktureller Einbettung wird darauf aufbauend wie folgt angenommen: Je mehr die Akteure wertrational agieren, desto mehr bilden sie ein selbstorganisiertes Organisationsmodell aus – bzw. umgekehrt: Je mehr die Akteure zweckrational agieren, desto mehr bilden sie ein serviceorientiertes Organisationsmodell aus.

Der Fragebogen für die anschließende Online-Erhebung wurde so konzipiert, dass er die Auswertung von Korrelationen zwischen Ausprägungen der Werthaltungen und der Organisationsstrukturen zulässt. Die für die Quantifizierung nötigen Indikatoren wurden von den Kategorisierungen aus den Interviews abgeleitet und es wurden Variablen gebildet. Dabei handelt es sich um Variablen zu Motiven und Einstellungen sowie zur Organisation (wo ein Schwerpunkt auf die Organisation von Mitbestimmung und Mitarbeit gelegt wurde) sowie zu ausgewählten Kontextinformationen. Die Wichtigkeit der Motive wurde mehrfach mit Ordinalskalen erhoben, Einstellungen wurden auch indirekt über Nominalskalen (beispielsweise zur Fi-

nanzierung) erhoben. Um ein repräsentatives Ergebnis für den Umsetzungsstand in Deutschland zu bekommen, wurde eine Vollerhebung aller Betriebe angestrebt. Dafür wurden alle zum Zeitpunkt der Erhebung im April 2018 bekannten Betriebe per E-Mail zur Teilnahme eingeladen; insgesamt waren es 180 Betriebe (inzwischen – Stand Mai 2020 – sind 284 dokumentiert). Von 95 Betrieben hat mindestens eine Person geantwortet, was bedeutet, dass von 52,78 % eine Antwort vorliegt, die für die Auswertung der Organisationsstrukturen herangezogen werden kann. Für die Auswertung der Motive und Einstellungen kann auf einer noch größeren Grundgesamtheit von 321 Teilnehmern aufgebaut werden. Rücklauf und Repräsentativität der Vollerhebung sind damit außerordentlich hoch, wodurch sie sich auch für die Ausdifferenzierung in Typen eignet.

Tabelle 2: Durchgeführte Erhebungen

Methode	Anzahl
Experteninterviews	2 insgesamt
Beobachtungen	3 insgesamt – davon: 1 Biетerrunde 1 Jahresversammlung 1 Wohngemeinschaft
Interviews	16 insgesamt – davon: 6 Produzenten 10 Konsumenten (davon 3 mit Vorstandsverantwortung) von 7 Betrieben
Fragebogen	180 Betrieben zugeschickt 95 Betriebe teilgenommen (52,78 %) 393 Personen teilgenommen 321 Personen Fragebogen beendet (81,68 %)

Quelle: Eigene Erstellung.

Ein wichtiger Schritt für die Interpretation ist jener der Typenbildung, der gewählt wurde, um die Bandbreite der Umsetzungsvarianten, die unter dem namensgebenden Dach der Solidarischen Landwirtschaft stattfinden, zuzuspitzen und zu verdeutlichen. Wie jede Typenbildung stellt sie eine Vereinfachung und Überhöhung der Zusammenhangshypothese dar, die Regelmäßigkeit lässt sich aber auf Basis der empirischen Daten prüfen. Dafür wurden Merkmale (Variablen aus dem Datensatz) kombiniert und ihre Korrelation überprüft. Um sinnvolle Kombinationen vorzunehmen, wurden die Ergebnisse aus den Beobachtungen und Interviews in die Entscheidung miteinbezogen. Die so gewonnenen Typen bringen den Grad der Rationalität und der sozialen Einbettung zum Ausdruck. Die Vorgangsweise beinhaltet

die Schritte des Stufenmodells zur empirischen Typenbildung nach Kluge (2000): 1. Erarbeitung relevanter Vergleichsdimensionen, 2. Gruppierung der Fälle und Analyse empirischer Regelmäßigkeiten, 3. Analyse inhaltlicher Sinnzusammenhänge und Typenbildung und 4. Charakterisierung der gebildeten Typen. Dabei wurde die Reihenfolge geändert; begonnen wurde mit der Analyse der inhaltlichen Sinnzusammenhänge und daraus wurden relevante Vergleichsvariablen abgeleitet. Diese Variablen bilden den Merkmalsraum für die Überprüfung der empirischen Regelmäßigkeit (Kreuztabelleierung). Abschließend wird die Charakterisierung der daraus gebildeten Typen in Kombination mit den qualitativen Daten vorgenommen. Im Vergleich zu Webers Idealtypen, die er auf einer höheren Ebene des historischen und kulturellen Vergleichs gewinnt und für die er überwiegend Sekundärliteratur heranzieht, fußen die hier erarbeiteten Typen auf direkt erhobenen empirischen Daten. Die Bedingung für eine zulässige Formulierung von Typen – wonach neben der empirischen Regelmäßigkeit und der Korrelation auch die bestehenden Sinnzusammenhänge einbezogen werden müssen – geht aber bereits auf Weber zurück und wird von späteren Soziologen geteilt (Kluge 2000: 3). Daher wird für die methodische Umsetzung auch eine Kombination aus qualitativen und quantitativen Methoden gewählt, da sich die Sinnzusammenhänge aus einem rein rechnergestützten Gruppierungsverfahren (Clusteranalyse) nicht hätten erschließen lassen. Das heißt, die qualitativen Daten wurden nicht explorativ für die Typenbildung analysiert, die Ergebnisse wurden aber konfirmatorisch mit einer Faktoranalyse geprüft. (Dabei ließen sich die Hauptfaktoren der Typen auch bestätigen, die darüber hinausgehenden Differenzierungsmerkmale ließen sich mithilfe der Methodenkombination genauer beantworten.)

Abschließend wird ein Abstraktionsschritt unternommen, der die Ergebnisse auf die Ebene des Koordinationsmechanismus des Wirtschaftsmodells hebt. Dafür werden die Wirkungszusammenhänge – wie sich Akteurs- und Strukturebene gegenseitig beeinflussen – in allgemeinen Modellbildern charakterisiert, sodass sie unabhängig von den konkreten Typen nachvollzogen werden können. Der Mechanismus-Ansatz wurde von Soziologen (Schmid 2006) entwickelt und auch in die Wirtschaftssoziologie eingeführt, um das Mikro-Makro-Problem zu überwinden, wobei er im Vergleich zum Erklären mit Gesetzen (Maurer, Schmid 2010) den Vorteil bietet, dass er nicht auf einer bestimmten Handlungstheorie beruhen muss, (wie sie in der Ökonomik als rein rationale Entscheidungstheorie vorausgesetzt wird). Insofern als bereits festgestellt wurde, dass Solidarische Landwirtschaften teils zweckrational, aber überwiegend wertrational und punktuell auch aufgrund irrationaler Überzeugungen entscheiden, kommt nur ein Mechanismen-Ansatz für eine allgemeine Erklärung infrage. Die Wirkungszusammenhänge

bewegen sich auf der Mikro-Mesoebene und verbinden noch nicht die Mikro- und Makroebene, ihre Analyse wird aber den methodologischen Ansprüchen gerecht. „Mechanismus-Erklärungen verbindet mit Max Webers verstehend-erklärender Soziologie und handlungstheoretisch fundierten Erklärungen der Anspruch kausale Wirkzusammenhänge zwischen dem Handeln der Individuen und sozialen Fakten aufzuzeigen und damit Tiefenerklärungen sozialer Sachverhalte vorzulegen und empirisch zu prüfen“ (Maurer 2017a: 90–91).

Die Gliederung folgt der eben dargelegten Logik des Aufbaus und beantwortet die Frage, wie es den Solidarischen Landwirtschaften gelingt, sich vom Mainstream abzugrenzen, ohne ihre Mitglieder zu überfordern. Sie beginnt bei den Akteuren und ihren Werthaltungen und welche Rolle sie bei der Etablierung des Wirtschaftsmodells spielen (Kapitel 2), anschließend wird auf die konkreten Interaktionen und Strukturen eingegangen und die damit verbundenen sozialen Einbettungs- und Realisierungsschritte werden aufgezeigt (Kapitel 3). Im Kapitel 4 folgt die Ausdifferenzierung in drei Typen, wodurch die Unterschiede und die Bandbreite der Umsetzungs- und Bewältigungsstrategien verdeutlicht werden. In Kapitel 5 werden erste Entwicklungstendenzen seit den 1980er-Jahren bis heute skizziert. Am Schluss der Arbeit stehen die Ableitung der allgemeinen Koordinationsmechanismen sowie eine Zusammenfassung der Erkenntnisse für Theorie und Praxis (Kapitel 6).