


Sabine Gruber

Bewältigungsstrategien alternativen Wirtschaftens

Wertrationalität und soziale Einbettung
am Beispiel Solidarischer Landwirtschaft



Nomos

<https://doi.org/10.5771/9783748909194>, am 16.08.2024, 12:50:15
Open Access -  <https://www.nomos-elibrary.de/agb>

edition
sigma



Wirtschaftssoziologie und Politische Ökonomie
Economic Sociology and Political Economy

herausgegeben von

Prof. Dr. Alexander Ebner,
Goethe-Universität Frankfurt am Main

Prof. Dr. Stefanie Hiß,
Friedrich-Schiller-Universität Jena

Band 6

Sabine Gruber

Bewältigungsstrategien alternativen Wirtschaftens

Wertrationalität und soziale Einbettung
am Beispiel Solidarischer Landwirtschaft



Nomos

edition
sigma



Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Zugl.: Trier, Univ., Diss., 2020

1. Auflage 2020

© Sabine Gruber

Publiziert von
Nomos Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG
Waldseestraße 3-5 | 76530 Baden-Baden
www.nomos.de

Gesamtherstellung:
Nomos Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG
Waldseestraße 3-5 | 76530 Baden-Baden

ISBN (Print): 978-3-8487-6819-6

ISBN (ePDF): 978-3-7489-0919-4

DOI: <https://doi.org/10.5771/9783748909194>



Dieses Werk ist lizenziert unter einer
Creative Commons Namensnennung – Nicht kommerziell –
Keine Bearbeitungen 4.0 International Lizenz.



Onlineversion
Nomos eLibrary

Vorwort

Spätestens seit der Auflösung des Ostblocks und damit der sozialistischen Planwirtschaft scheint die Behauptung, dass es keine Alternative zum Kapitalismus gäbe, historisch besiegelt. Nichtsdestotrotz herrscht auch im Westen Unzufriedenheit über die Nebenfolgen des Kapitalismus, über den Klimawandel als Folge der Umweltzerstörung und über die zunehmende soziale Ungleichheit aufgrund einseitiger Verteilungsregeln. Seit meinem ersten Studienabschluss habe ich meine berufliche Tätigkeit der nachhaltigen Entwicklung gewidmet und ich durfte zahlreiche Initiativen begleiten und beraten, die nach neuen Wegen suchen. Dabei war zu beobachten, dass viele sehr idealistisch und engagiert vorgehen, sie ihr Vorhaben aber nicht auf realistische Beine stellen können. Anders verhält es sich mit der Solidari-schen Landwirtschaft. Sie sticht aus der Vielzahl an Alternativprojekten hervor, weil sie sich seit gut zehn Jahren etabliert und auch in weniger engagierten Kreisen verbreiten kann.

Diesem Erfolgsphänomen galt es für mich nachzugehen, um eine verallgemeinerbare Erkenntnis, einen Mechanismus freizulegen, der erklärt, wie die Betriebe die Situation zwischen Anpassungsdruck und Idealvorstellungen meistern. Die Bewältigungsstrategien einer Wirtschaftsalternative geben Aufschluss darüber, wie sie in ihrer praktischen Arbeit die Balance zwischen Anspruch und realisierbarem Aufwand halten. Es gibt sie also doch! Die Alternativen. Sie sollen hier als anschauliche Beispiele dafür verstanden werden, dass wir mehr Wahlfreiheiten entgegen der Mehrheitsmeinung und Gestaltungsmöglichkeiten haben, als wir denken. Sie können – im Gegensatz zur Vorstellung von dem einen richtigen System (das es zu finden gelte) – als Anregung für vielfältige situationsangepasste Lösungen dienen. Sie können – so behaupte ich nach Abschluss dieser Arbeit – den einen oder anderen Schlüssel für eine zukunftsfähigere Wirtschaftsweise liefern; beispielsweise die gleichzeitige Optimierung und Ausbalancierung von Wert- und Zweckrationalität, denn es gelingt ihnen, nicht nur auf Rationalisierung im Sinne von Gewinnmaximierung zu achten, sondern sich auch auf die Umsetzung bestimmter Wertvorstellungen hin auszurichten. Veranschaulicht werden die Strategien anhand von Idealtypen und es werden Hinweise für die Praxis gegeben. Der Mehrwert für die akademische Welt liegt in der Herausarbeitung eines verallgemeinerbaren Koordinationsmechanismus, der eine Umlegung auf andere Branchen und Situationen grundsätzlich zulässt.

Eine, die das Potenzial der Themenstellung sofort erkannte, und ohne die die Promotionsarbeit nicht zustande gekommen wäre, ist Prof. Dr.

Andrea Maurer, die den Fachbereich Wirtschaftssoziologie an der Universität Trier leitet. Ihr gilt mein besonderer Dank! Ebenso gilt mein Dank den beiden Herausgebern der Schriftenreihe „Wirtschaftssoziologie und Politische Ökonomie“, Prof. Dr. Alexander Ebner und Prof. Dr. Stefanie Hiß, durch deren Anregungen der Beitrag des Forschungsthemas für die gesellschaftliche Innovationsfähigkeit und eine nachhaltige Entwicklung noch besser hervorgehoben werden konnte. Sollte der Funke, Alternativen weniger als idealistisch, aber unter spezifischen Voraussetzungen als machbar zu betrachten, auf die Leserinnen und Leser überspringen, wäre das im Sinne des Ziels, das ich mit der vorliegenden Arbeit verfolge. Ich wünsche Ihnen den einen oder anderen unerwarteten Aha-Effekt und viel Freude bei der Lektüre!

Wien, Mai 2020

Sabine Gruber

Inhalt

Abbildungsverzeichnis	9
Tabellenverzeichnis	11
1. Einleitung	13
1.1. Wissenschaftliches Interesse und gesellschaftliche Relevanz	13
1.2. Der Ausgangskonflikt und das Idealmodell	17
1.3. Fokussierung und Forschungsfrage	20
1.4. Theoretischer Zugang	23
1.4.1. Ökonomisches Handeln und Wertorientierung bei Max Weber	23
1.4.2. Soziale Einbettung bei Mark Granovetter und Walter W. Powell	30
1.5. Methodische Umsetzung	34
2. Wertrationalität und Herausbildung eines Gegenmodells	41
2.1. Die Pioniere und der Impuls aus der Anthroposophie	41
2.2. Wahlverwandtschaft zwischen Anthroposophie und Solidarischer Landwirtschaft	51
2.3. Die wertrationale Absicherung heute	52
2.4. Kausalrichtung und Strukturelemente der Solidarischen Landwirtschaft	61
3. Soziale Einbettung zur Realisierung wertorientierten Handelns	67
3.1. Vertrauensbildung durch Transparenz und unmittelbare Kommunikation	67
3.1.1. Das Sondererelement „Offenes Budget“	73
3.2. Strukturbildung und Ausprägungen von Selbstbestimmung	74
3.2.1. Das Sondererelement „Bieterrunde“	82

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Chronologische Entwicklung von Einstellung und Organisationselementen.

124

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Analyseebenen und Erhebungsmethoden	36
Tabelle 2:	Durchgeführte Erhebungen	38
Tabelle 3:	Leitvorstellungen von Produzenten und Konsumenten	53
Tabelle 4:	Handlungsmotive von Produzenten und Konsumenten	54
Tabelle 5:	Umsetzungselemente des Kernmodells	62
Tabelle 6:	Modelldifferenzierende Organisationsmerkmale	63
Tabelle 7:	Rechtsformen	65
Tabelle 8:	Verantwortung und vertrauensbildende Elemente	66
Tabelle 9:	Mitarbitselemente und Arbeitsvarianten	76
Tabelle 10:	Anteile bezahlte und unbezahlte Organisationsarbeit	78
Tabelle 11:	Ehrenamtliche Mitarbeit in der Organisation	78
Tabelle 12:	Mitbestimmungselemente und Mitbestimmungsvarianten	81
Tabelle 13:	Entscheidungsgremien nach Fragestellung	84
Tabelle 14:	Motive mit Rangauswahl	98
Tabelle 15:	Allgemeine Leitvorstellungen mit Skalierung	99
Tabelle 16:	Leitvorstellungen zu Ökologie mit Skalierung	100
Tabelle 17:	Einstellung zu Einnahmen	102
Tabelle 18:	Einstellung zu Gewinnausschüttung	103
Tabelle 19:	Einstellung zu Lohn	103
Tabelle 20:	Einstellung zu Nacherhebung	104
Tabelle 21:	Einstellung zu bezahlter und unbezahlter Arbeit	104
Tabelle 22:	Mitarbeitsvarianten nach aufsteigender Wertrationalität	105
Tabelle 23:	Mitbestimmungsvarianten nach aufsteigender Wertrationalität	106

Tabelle 24:	Korrelation zwischen Organisationselementen und Einstellungen	106
Tabelle 25:	Schematische Darstellung der Kriterien für die Typenbildung	109
Tabelle 26:	Organisationselemente nach Typen	110
Tabelle 27:	Werthaltungen nach Typen	111
Tabelle 28:	Vor- und Nachteile der selbstorganisierten Solidarischen Landwirtschaft	147
Tabelle 29:	Der Mittelweg der partizipativen Solidarischen Landwirtschaft	147
Tabelle 30:	Vor- und Nachteile der serviceorientierten Solidarischen Landwirtschaft	148

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 Engführung 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/auflistung/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 anklängt. Die beiden Schulen knüpfen an zwei unterschiedliche Wissenschaftstraditionen an – die Solidarische Ökonomie an die Politische Ökonomie (Altwater, Sekler 2006; Giegold, Embshoff 2006), und die Sharing Economy an die klassische Ökonomik (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 Ernteausfälle 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 Ernteausfall 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 kapitalistisch 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 ‚Abenteuerkapitalismus‘, 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 Heilversprechung 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 vor auszusehenden 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 affektiv (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 Zweckrationalität 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 zweckrationalem 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 Auseinandergehen 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 Netzwerkkooperationen 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 vorstattengehen 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 Granovettis 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 Biiterrunde
	1 Jahresversammlung
	1 Wohngemeinschaft
Interviews	16 insgesamt – davon: 6 Produzenten
	10 Konsumenten (davon 3 mit Vorstandsverantwortung) von 7 Betrieben
	180 Betrieben zugeschickt
Fragebogen	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 mit einbezogen. 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).

2. Wertrationalität und Herausbildung eines Gegenmodells

In diesem Kapitel wird der Frage nachgegangen, woher der Impuls für das Wirtschaftsmodell der Solidarischen Landwirtschaft ursprünglich kommt und wie dieses Gegenmodell zur kapitalistischen Marktwirtschaft moralisch gestützt wird. Dabei wird von der Annahme ausgegangen, dass die wertrationale Weltanschauung der Akteure eine impulsgebende und stützende Rolle spielt. Ihr Ausgangspunkt lässt sich bis zu den Pionieren zurückverfolgen, die ihr ökonomisches Handeln insbesondere von der Anthroposophie Rudolf Steiners ableiten. Daher wird zuerst auf die Pioniere eingegangen und anschließend werden die aktuellen Motive der heutigen Mitglieder dargestellt. In der Gegenüberstellung wird abgewogen, inwieweit sich bereits die auf Max Weber zurückgehende These – wonach die Veränderung eines Wirtschaftssystems von außen durch eine Religion bzw. eine neue Weltanschauung angestoßen werden muss, sich das System mit der Zeit aber davon zu lösen beginnt und ohne die wertrationale Begründung weiterexistiert – im Rahmen der relativ kurzen Zeitspanne und raschen Verbreitung der Solidarischen Landwirtschaft abzeichnet. Vorrangig geht es aber darum, zu zeigen, welche Rationalität dem Modell zugrunde liegt und in welche modellbildenden Strukturelemente sie mündet.

2.1. Die Pioniere und der Impuls aus der Anthroposophie

Die Entstehungsgeschichte der Solidarischen Landwirtschaft ist eng verbunden mit einigen Initiatoren und ihren Höfen, auf denen sie ihre Ideen umsetzten, erprobten und weiterentwickelten, sowie mit ihren Publikationen. Inspiration fanden sie bei Denkern, die für die Entwicklung neuer Wirtschafts- und Lebenskonzepte eine spirituelle Dimension in ihre Überlegungen miteinbezogen und daraus neue Handlungsempfehlungen ableiteten. Die Pioniere verweisen auf Rudolf Steiner (1861–1925) und Ernst Friedrich Schumacher (1911–1977) als Ideengeber (Henderson, van En 2007: XIV). Von dem Ökonomen Schumacher übernehmen sie den Anspruch, kleinräumig, lokal zu produzieren (McFadden 2003: 2), von Steiner übernehmen sie vielschichtige ideelle wie praktische Anweisungen. Eine Schlüsselrolle kommt dabei Trauger Groh (1932–2016) zu, der in den 1970er- und frühen 1980er-Jahren maßgeblich damit befasst war, Ideen von Rudolf Steiner auf

einem Hof in Deutschland umzusetzen, der bis heute besteht⁵. Mitte der 1980er-Jahre übersiedelte Groh in die USA, wo er seine Vision weiter praktisch vorantrieb und wo gemeinsam mit Mitstreitern die Bezeichnung „Community Supported Agriculture“ (CSA) gewählt wurde. Obwohl das Konzept vorerst nur in den USA Verbreitung fand, blieb der Kontakt nach Deutschland bestehen. Nach der Gründung des Netzwerks Solidarische Landwirtschaft (2011) wird das Konzept auch in Deutschland unter der Bezeichnung „Solidarische Landwirtschaft“ wieder verstärkt aufgegriffen. Seine Leitgedanken veröffentlichte Trauger Groh in dem zentralen Werk „Farms of Tomorrow“, das 1990 erstmals mit Unterstützung von Steven McFadden erschien und mehrere Erweiterungen erfuhr (Groh, McFadden 2000). 2013 erschien es unter dem Titel „Höfe der Zukunft“ auch auf Deutsch; ergänzt um einen Betrag von Wolfgang Stränz, einem Mitwirkenden auf dem Pionierhof in Deutschland (Groh, McFadden, Stränz et al. 2013). Von Trauger Groh und Wolfgang Stränz stammen die ausführlichsten schriftlichen Herleitungen des Konzepts von der Anthroposophie, aber auch Robyn van En, Begründerin einer CSA in den USA, verfasste mit „Sharing the Harvest“ ein erstes wichtiges Handbuch, das sich punktuell auf Steiner bezieht (vgl. Henderson, van En 2007). Alle CSA-Farmer der ersten Stunde waren mit der Anthroposophie Steiners vertraut, sie kamen entweder schon als Waldorf-Schüler damit in Berührung (wie Trauger Groh) oder lernten sie später über Kollegen kennen (wie Robyn van En).

Das Werk Rudolf Steiners ist nicht leicht zu interpretieren, kann aber als religiöser Synkretismus bezeichnet werden (Toncheva 2013). Steiner greift Ideen östlicher und europäischer Religionen sowie aus den Naturwissenschaften auf (allen voran die Evolutionstheorie) und führt sie zu einer spirituellen Weltanschauung zusammen, die ohne einen bestimmten Gott auskommt – eine Anthroposophie. Damit reagiert er auf ein Vakuum, das durch Aufklärung und Glaubensverlust entsteht, und stellt dieser Orientierungslosigkeit ein insofern zeitgemäßes Deutungsangebot entgegen, als er eine Fusion von Wissenschaft und Glaubenssystem ohne Gottesbild vornimmt. Dieser Versuch stößt bis heute auf viel Widerstreit und Polarisierung. Die Anthroposophie ist keine anerkannte Religionsgemeinschaft und sie wird auch nicht – wie von Steiner intendiert – als Geisteswissenschaft akzeptiert. Da sich die Rezeption Steiners in unkritische Anhänger und polemische Kritiker spaltet, gibt es auch kaum neutrale Erläuterungen oder Einordnungsversuche hinsichtlich seiner gesellschaftlichen Bedeutung. Einen Überblick über die religiösen Versatzstücke und die Akasha-Chronik als zentrale Erzählung der kosmischen Evolution und menschlichen Entwicklung

5 Siehe: www.buschberghof.de.

bietet Svetoslava Toncheva (2013); Heiner Ullrich (2011) beschreibt das Menschenbild Steiners und die Implikationen für die von ihm ausgeführten Handlungsfelder (wie Bildung und Landwirtschaft). Für das Verständnis der spirituellen Anknüpfungspunkte in den Texten der Pioniere muss man wissen, dass sie von einem ganzheitlichen Weltbild ausgehen, einer Verbundenheit von Mensch, Natur und Kosmos. Steiner wird deshalb auch wegen seiner Grenzenlosigkeit kritisiert. Jedenfalls greift er, um die Zusammenhänge zu deuten oder zu rechtfertigen, unter anderem auf eine Zahlenmystik zurück (beispielsweise die Dreigliedrigkeit des sozialen Organismus oder die fünf Epochen der Weltchronik). Sie wird im Folgenden insofern wichtig, als sie von den Pionieren aufgegriffen wird. Dabei wird punktuell auf die Texte Steiners selbst zurückgegriffen, nämlich dort, wo es für ein Verständnis der Herleitung des Wirtschaftsmodells dienlich ist. Darüber hinaus soll aus der Kontextualisierung deutlich werden, dass Rudolf Steiner ein umfassendes Weltbild und Orientierung für einen konkreten Lebensstil anbietet, weswegen er für die Bewegung mehr Impulse bietet als Ernst Friedrich Schumacher, dessen vom Buddhismus inspirierte Ausführungen auf einer abstrakteren, volkswirtschaftlichen Ebene bleiben (vgl. Schumacher 1974, 2001).

Für die Analyse ist als Erstes festzustellen, dass Trauger Groh über die Herangehensweise sagt, dass zuerst die spirituellen Fragen zu klären seien, und dann die ökonomischen zu folgen haben, um die spirituellen Intentionen verwirklichen zu können. Aufgrund dieser Priorisierung können wir sicher sein, dass spirituelle Motive eine handfeste Rolle für die Herausbildung des Wirtschaftsmodells spielen. Groh formuliert seine spirituellen Fragen direkt in Hinblick auf die Landwirtschaft – er fragt nach den richtigen Pflanzen, Tieren und Geräten etc. Der Zusammenhang mit dem spirituellen Gehalt dieser Fragen ist nur ersichtlich, wenn man bedenkt, dass Groh von einem holistischen Weltbild ausgeht, in dem Mensch, Natur und spirituelle Welt eine Einheit bilden. In der anthroposophischen Weltsicht ist alles mit allem verbunden, und die Ebenen beeinflussen einander gegenseitig. Daher kann Groh erklären:

„Spirituelle Fragen ergeben sich aus unserem Naturempfinden, aus unserem Verständnis für den Hoforganismus, aus den Konzepten die sich auf Grund dieses Empfindens und Verstehens ergeben. Solche Fragen hängen zusammen mit unseren persönlichen Fähigkeiten und Erziehung. Daraus ergibt sich die Art und Weise, wie wir unsere Konzepte auf die Bewirtschaftung des Hofes übertragen. Wie kommen wir zu einer für unsere Böden passenden, ausgewogenen Fruchtfolge? Wie viele und welche Arten von Tieren müssen wir haben, um die Fruchtbarkeit des Bodens zu gewährleisten? (...) Welche Geräte und Maschinen brauchen wir für unsere Vorhaben? (...) Diese Fragen entstehen alle aus unserer

persönlichen Einsicht, es sind spirituelle Fragen. Auf diesem Gebiet müssen wir völlige Freiheit haben.

Wenn wir diese spirituellen Fragen beantwortet haben, wenden wir uns der wirtschaftlichen Seite zu, um diese spirituellen Intentionen und deren Folgen zu verwirklichen. Auf wirtschaftlichem Gebiet stellen wir uns die Frage, wie wir unsere Ideale möglichst effektiv verwirklichen können, mit dem geringsten Einsatz von Arbeit und Material“ (Groh 2013: 50).

Trauger Groh referiert die spirituellen Begründungen nicht weiter, sondern konzentriert sich auf die Anwendungsseite in der Landwirtschaft. Das ist möglich, weil er direkt auf Rudolf Steiner verweisen kann, der neben seinem spirituellen Deutungsangebot auch entsprechende Handlungsanleitungen hinterließ, in denen sein weltanschaulicher Anspruch bereits aufgeht. Für die Landwirtschaft ist das der von Steiner gehaltene Kursus (Steiner 1999 [1925]), aus dem die biologisch-dynamische Landwirtschaft hervorging, die heute unter der Bezeichnung „Demeter“ firmiert und als Verband organisiert ist. Die Methoden der biodynamischen Landwirtschaft werden von den Protagonisten aufgegriffen und durch weitere Anregungen Steiners hinsichtlich wirtschaftlicher und sozialer Fragen bzw. den rechten Umgang damit ergänzt. Die Anweisungen für das ökonomische Handeln sind nicht ganz so konkret beschrieben wie jene für die Landwirtschaft, sie sind aber in ihren Grundzügen soweit von Steiner vorformuliert, dass nur wenige Gedankenschritte notwendig waren, um konkrete Umsetzungsfelder davon abzuleiten. Zum namensgebenden Stichwort wurde die Assoziation, weil Steiner die Lösung der ökonomischen Frage um den von ihm sogenannten „sozialen Organismus“ aufbaut, dessen Mitglieder wiederum aufgrund ihrer spirituellen Einstellung als Gemeinschaft assoziativ handeln. Die assoziative Ökonomie geht daher indirekt auf Steiner zurück und spielt für die Entwicklung der Idee einer gemeinschaftsgetragenen Landwirtschaft (community supported) eine zentrale Rolle.

Groh stützt seine Erläuterungen also auf zwei Erklärungsstränge, die aus der Anthroposophie kommen: auf die biodynamische Landwirtschaft mit einem direkten Verweis auf Steiners Kursus (Groh 2013: 25) und auf das assoziative Wirtschaften. Für die assoziative Wirtschaftsweise verweist Groh auf Gary Lamb, der sich theoretisch mit der Herausarbeitung des Begriffs und der Leitlinien befasst (Lamb 2013), und er gibt selbst an mehreren Stellen Hinweise, welche Voraussetzungen geschaffen werden müssen und welche Realisierungsmöglichkeiten in der CSA dafür gefunden wurden. Lambs Hinweise versteht man wiederum nur, wenn man Rudolf Steiners Konzept der Dreigliedrigkeit des sozialen Organismus kennt – ein grundlegender Teil seiner Ausführungen, der häufig von alternativen Initiativen als legiti-

mierender Bezugspunkt herausgegriffen wird⁶. Die drei Bereiche benennt Lamb mit: 1. Geistesleben, 2. Rechtsleben und 3. Wirtschaftsleben. Zum Geistesleben zählt er Bildung, Wissenschaft, Religion und Kultur, zum Rechtsleben Gesetze, Regeln und Vereinbarungen der Gesellschaft, und zum Wirtschaftsleben die Produktion, den Handel und Konsum von Waren und Dienstleistungen (vgl. Lamb 2008; 2013: 36–48). Steiner nimmt die soziale Dreigliedrigkeit als implizit gegebene Gesellschaftsordnung an, er geht aber nicht davon aus, dass sie immer explizit erfüllt ist. Vielmehr zeigt er auf, dass in vielen Gesellschaftsbereichen Disharmonie herrscht – beispielweise zwischen „den Impulsen der Produzenten und den Bedürfnissen der Konsumenten“ (Steiner 2011 [1921]: 91). Im Bild des Organismus spricht Steiner dann von einem kranken Organismus; demgegenüber sind in einem gesunden Organismus die drei Bereiche ausbalanciert (Steiner 2011: 112, 116). Die soziale Dreigliedrigkeit beinhaltet also ein normatives Moment, sie ist als Leitbild einer Gesellschaftsentwicklung zu verstehen und dementsprechend wird sie als Schablone für das ökonomische Handeln angelegt. Als Handlungsorientierung dienen Werte, die den jeweiligen Bereichen zugeordnet werden: Für das Geistesleben ist die Freiheit der bestimmende Wert, für das Rechtsleben die Gleichheit und für das Wirtschaftsleben der Altruismus. Von diesen Wertzuschreibungen leiten anthroposophisch inspirierte Unternehmer eine Unternehmensphilosophie ab, die Selbstverwaltung und Gemeinschaftsorientierung kombiniert (Lamb 2008: 64). Sie sprechen sich für freie Unternehmen aus, die weder staatlich gelenkt werden noch wettbewerbsorientiert am Markt agieren, stattdessen suchen sie einen dritten Weg, der aber keinem einheitlichen Schema folgt, sondern individuell von der jeweiligen Wirtschaftsgemeinschaft ausgestaltet wird.

Die Bezüge zu den drei Bereichen und den Werten Freiheit, Gleichheit und Altruismus sind in Trauger Grohs Text erkennbar, er beschreibt sie aber mehr verschränkt, so wie sie im Konzept der CSA ineinandergreifen. Als Voraussetzungen sind für ihn wichtig, dass Land kein Eigentum sein soll, sondern dass es gemeinschaftlich verwaltet werden soll, und dass der Beruf des Landwirts nicht mehr darauf gerichtet sein soll, Gewinn zu erwirtschaften.

6 „Examples of founders or activists in various fields influenced by Steiner’s philosophical and social ideals are Trauger Groh and community supported agriculture, Robert Swann and community land trusts, the Triodos Bank and ethical banking, the RSF Social Finance and community investment, Christoph Meier and fair trade, Christian Gelleri and complementary currencies, C. Otto Scharmer and organizational development, Claus Sproll and the Green Party, Gary Lamb and educational freedom and school choice, Paul Scharff and Gerald Karnow and medical freedom, and the Fellowship Community and Camphill Villages and communities for the elderly and people with special needs“ (Lamb 2008: 44).

ten, sondern darauf, die Bedürfnisse der Menschen und das Wohlergehen des Hofes zu erfüllen. Daran schließt die Sichtweise an, dass nicht die Arbeit bezahlt werden soll, sondern der Unterhalt des Bauern und seiner Familie finanziert werden soll. Er grenzt sich von einer Marktwirtschaft ab, die von Eigeninteressen getrieben ist und Land als Ware behandelt, und stellt ihr eine assoziative Wirtschaft gegenüber, die altruistisch durch die Bedürfnisse der Menschen motiviert ist und mit ihnen als gleichwertige Partner interagiert.

„In einer assoziativen Wirtschaft assoziieren wir uns mit unseren Partnern – die tätigen Bauern untereinander, die tätigen Bauern mit allen Mitgliederhaushalten, Hofgemeinschaften mit anderen Hofgemeinschaften. Unser Hauptbestreben besteht darin, die wirklichen Bedürfnisse unserer Partner kennenzulernen und Weg zu finden, wie wir ihnen am besten entgegenkommen können. Das bedeutet, dass Eigeninteressen nicht die treibende Kraft unseres Wirtschaftens sind, sondern dass wir durch die Bedürfnisse unserer Partner zu unseren wirtschaftlichen Handlungen motiviert werden. Wir glauben und vertrauen darauf, dass dies zu dem größten Wohlergehen aller Beteiligten führt.

Assoziatives Wirtschaften steht in vollkommenem Gegensatz zur Ideologie der Marktwirtschaft, wie sie heute als Allheilmittel für die Leiden der Menschheit angepriesen wird. Indem wir assoziative Verfahren in der Gemeinschaftshofbewegung entwickeln, führen wir ein neues wichtiges und notwendiges Element in die gesamte Wirtschaft ein“ (Groh 2013: 47).

Praktisch stehen die CSA-Farmer vor der Herausforderung, dass sie einen ausreichenden Lebensunterhalt für die Bauern erwirtschaften müssen, gleichzeitig müssen sie die Einkommenssituation der Mitglieder berücksichtigen. Um den Bauern bzw. der Produktionsgemeinschaft die gewünschte Freiheit, eine Landwirtschaft in ihrem Sinne betreiben zu können, zu verschaffen, müssen sie das Finanzierungsproblem lösen und geeignete soziale Vereinbarungen treffen. Zur Lösung dieses Problems soll das für die Produktion benötigte Budget direkt und möglichst im Voraus von den Mitgliederhaushalten eingehoben werden. Darin besteht die Grundidee der Produzenten-Konsumenten-Partnerschaft.

„In einigen Gemeinschaftshöfen finanzieren die Mitgliedshaushalte einen Teil des Budgets aus ihren Haushaltseinkommen. Der Lebensunterhalt derjenigen, die hauptsächlich auf dem Hof arbeiten und die sonst kein Einkommen haben, wird durch die Einkommen der anderen Mitglieder finanziert. Das bedeutet, dass die Familie des Bauern nicht gezwungen ist, Gewinne zu machen, um leben zu können, der Bauer muss auch nicht als Lohnempfänger für andere arbeiten. Damit wird er in eine Lage versetzt, aus der er nun nach geistigen Gesichtspunkten seine Arbeit dem Wohlergehen des Hofes und der Mitglieder der Gemeinschaft widmen kann. Außerdem können alle anderen Mitglieder der Gemeinschaft gelegentlich oder regelmäßig kommen, um für den Hof und die Ge-

meinschaft zu arbeiten, was nicht nur Arbeitsleistung für den Hof und die Gemeinschaft bedeutet, sondern ihnen auch das Erlebnis verschafft, in der Natur arbeiten zu können und damit ein tiefes Verständnis für die Natur und für sich selbst zu gewinnen“ (ebd.: 32).

„Menschen können sich verbinden, um gemeinsam ihre Rechte und ihre Verantwortung wahrzunehmen und auf diese Weise einen richtigen Hoforganismus schaffen, um den sie sich gemeinsam kümmern und dessen Betriebskosten sie gemeinsam tragen. Dies kann eine theoretische Grundlage für Gemeinschaftshöfe sein, wo jene gegebene Gemeinschaft sich selbst durch Landwirtschaft unterhält“ (ebd.: 33).

Aus der Beschreibung wird die Motivation für die Partnerschaft ersichtlich – durch den Zusammenschluss von Produzenten und Konsumenten zu einer Gemeinschaft wird eine Bewirtschaftungsweise ermöglicht, die (im Gegensatz zur konventionellen Wirtschaftsweise) dem Hoforganismus und dem Wohlergehen der Menschen dienlich und somit als richtig erachtet wird. Darüber hinaus beinhaltet die Erläuterung einen starken moralischen Appell: Die Menschen haben in der Darstellung nicht nur ein Recht sich zu verbinden, sie haben auch eine Verpflichtung dazu. Diese ergibt sich aus der persönlichen Einsicht des Anthroposophen; aus seiner Geisteshaltung ergibt sich eine Freiheit zur selbst gewählten Mitverantwortung für die gesellschaftliche Entwicklung und dafür, den sozialen und natürlichen Organismus ins Gleichgewicht zu bringen. Mit dem spirituell motivierten Zugang skizziert Trauger Groh die Wirtschaftsweise auf einer prinzipiellen Ebene, die die Akteure stark in ihre Pflicht nimmt, und hier erschließt sich auch der Name gemeinschaftstragende (community supported) Landwirtschaft. In diesem Verständnis wird die Wirtschaftsweise tatsächlich nur durch die Gemeinschaft ermöglicht.

Typisch für die Herangehensweise der Begründer ist auch, dass sie generell stark auf der Prinzipienebene bleiben und die einzelnen Umsetzungsmaßnahmen nicht vordefinieren. Trauger Groh legt nicht bestimmte Rechtsformen fest, spricht nicht von Jahresverträgen oder Bieterunden als die optimale Lösung, sondern er bleibt bei sozialen Vereinbarungen als allgemeine Formulierung. In dieser Offenheit und dem Glauben daran, dass die jeweils passende Lösung in der und durch die Gemeinschaft und ihre Individuen gefunden wird, besteht ein ganz wesentliches Erfolgsmoment der Wirtschaftsform. Der Vorteil besteht darin, dass im Handeln mehr Flexibilität besteht und jene ökonomischen Handlungen weggelassen werden können, die negativ mit Krankheitssymptomen konnotiert sind (z.B. die durchrationalisierte Massenproduktion). Stattdessen ist die Gemeinschaft gefordert, positive Lösungen zu finden. Die Übertragung der Lösungsfindung, das Sich-Verlassen auf die kollektive und ökonomische Intelligenz, wird be-

sonders deutlich, wenn man das Zustandekommen der Kostenbeiträge betrachtet. Grundsätzlich orientieren sich die Betriebe an den tatsächlichen Produktionskosten; die daraus resultierenden Beträge werden den Mitgliedern aber nicht immer fix vorgeschrieben, sondern häufig wird ihnen ein Bieterverfahren (siehe Kapitel 3.2.1) angeboten, bei dem es einen individuellen Spielraum gibt und jeder selbst einschätzen kann, wie viel er geben kann.

Die Begründung, warum diese Vorgangsweise zu favorisieren ist und warum sie funktioniert, findet man am besten bei Steiner selbst, wo er über die Preisbildung nachdenkt: Er geht von der Kritik an der Preisbildung am Markt und an der Bevorzugung statistischer Verfahren aus (weil diese die Komplexität und Mannigfaltigkeit der Einflussfaktoren nicht abbilden würden (Steiner 2011: 97)) und stellt dem eine alternative Vorgangsweise gegenüber, nämlich die Bildung des gerechten Preises dem Zusammenwirken der sozialen Gruppe zu übertragen.

„Niemand kann der Einzelne ein bündiges Urteil, auch nicht durch Statistik darüber gewinnen, wie die Wirtschaft laufen soll, sondern nur durch Verständigung, sagen wir, von Konsumenten und Produzenten, die sich in Gesellschaften vereinigen, wodurch der eine dem anderen sagt, was für Bedürfnisse vorliegen, der andere dem einen das, was die Produktion als Möglichkeit hat“ (ebd.: 101).
 „Nicht darum handelt es sich, anzugeben, wie Institutionen sein sollen, damit das sozial Richtige geschehe, sondern darum handelt es sich, die Menschen in eine solche soziale Verbindung zu bringen, dass aus dem Zusammenwirken der Menschen die allmähliche Lösung der sozialen Frage entstehe“ (ebd.: 109).

„Und so wird auch, wenn die Assoziationen in der richtigen Weise wirken, ohne dass man dogmatisch vorausnimmt, so oder so muss der gerechte Preis sein, dieser Preis durch das assoziative Wirken entstehen“ (ebd.: 112).

Steiner liefert damit die Grundlage, den üblichen Bezugsrahmen komplett neu zu denken⁷. Die leitende Verfahrensweise ist nicht mehr das mathematische Verfahren, wie es seit der Herausbildung der Kostenrechnung als dominantes Verfahren für eine möglichst exakte Preiskalkulation herangezogen wird, sondern ein soziales Verfahren, bei dem der Wert einer Ware im Dialog ermittelt wird. Der neue Bezugsrahmen ist die soziale Gruppe, und deswegen sind die Einbettung ein logischer Schritt und die Mitbestimmungsmöglichkeiten Voraussetzung für das Wirtschaftsmodell. Die dialogische (assoziative) Preisbildung führt dazu, dass es keinen einheitlichen Preis geben muss, und so wird es auch nachvollziehbar, dass man auf die Idee kommen kann, Jahrespauschalen zu vereinbaren – unabhängig davon, wie viel tat-

7 Zur Preisbildung als Resultat sozialer und politischer Kraftverhältnisse statt individueller Präferenzen vgl. Beckert 2011.

sächlich wachsen wird. Im Rahmen der Solidarischen Landwirtschaft gibt es kein strenges Preisäquivalent mehr, da das künftige Ernteausmaß unbekannt ist und im Vorhinein kein Kilopreis festgelegt werden kann. Außerdem wird den Konsumenten im Rahmen von Bieterunden ermöglicht, einen Betrag nach individueller Möglichkeit und Einschätzung zu geben. Das heißt – und das ist ein ganz wesentlicher Punkt: In der Solidarischen Landwirtschaft wird mit Ungewissheit ganz anders umgegangen. Es wird nicht versucht, sie mittels Kennzahlen und Berechnung in den Griff zu bekommen, sondern mittels Gemeinschaft und Aushandeln. Steiner bietet damit eine Art Kompensation jener Probleme an, die aus einer einseitigen Rationalisierung hervorgingen. Er behauptet nicht, dass alle Preisbildung von vorneherein schlecht sei, er dreht aber die Priorisierung um.

„Für das Wirtschaftsleben handelt es sich darum, dass das Erkennungszeichen des Profits abgelöst werde durch das Wirken von Personen, die in dem Wirtschaftskreislauf mit der Aufgabe eingeschaltet werden, die Vermittlung zwischen Konsum und Produktion in vernunftmäßiger Weise zu besorgen, so dass der Zufall des Marktes wegfällt“ (ebd.: 189).

Damit bietet Steiner einen neuen Bezugsrahmen, der es ermöglicht, über eingefahrene Muster hinauszudenken und in den man neue Handlungsmuster weltanschaulich verankern kann. Hierin besteht der Impuls für eine innovative Lösung, die in der Praxis von den Akteuren fertig ausdefiniert wird.

Die Handlungsorientierung, der die Akteure bei der Ausformulierung des Wirtschaftsmodells folgen, lässt sich mit der Unterscheidung zwischen Wert- und Zweckrationalität näher beschreiben. Die Akteure orientieren sich an dem, was ihnen als „Pflicht, Würde, Schönheit, religiöse Weisung, Pietät“ (Weber 2009: 12) erscheint, und sie agieren nicht „auf der Basis streng rechnerischen Kalküls rationalisiert, planvoll und nüchtern auf den erstrebten wirtschaftlichen Erfolg ausgerichtet“ (Weber 1988: 61). Sie handeln also wertrational, nicht zweckrational. Als Orientierung dient ihnen der Altruismus und nicht das Profitstreben. An dieser Stelle findet eine Veränderung der Ausrichtung der ökonomischen Handlungsorientierung statt. Während Max Weber in der Empirie zahlreiche Belege für die Rationalisierung der Handlungsorientierung findet, finden wir bei der Solidarischen Landwirtschaft Belege für den gegenläufigen Trend: für Entrationalisierung.

Die Entrationalisierung lässt sich an verschiedenen Punkten festmachen. Erstens nimmt Rudolf Steiner die Rationalisierung zurück, weil er weniger rational argumentiert und weite Strecken seiner Anthroposophie auf mystischen Elementen aufbaut. Er benutzt symbolische Formen und Analogien, wie wir sie beispielsweise in Form der Zahlensymbolik des Dreigliedri-

gen Organismus kennengelernt haben. In diesem Sinne sind seine Erklärungen irrational, sie gehören einer spirituellen, irrationalen Welt an. Zweitens hinterfragt er die Berechenbarkeit und nimmt die Bedeutung der rationalen Kalkulation zurück. Stattdessen schreibt er die Entscheidungskompetenz der „sozialen Intelligenz“ der Gruppe zu. Seine Handlungsempfehlungen werden von den Akteuren so gelesen, dass die Berechnung der Produktionskosten auf Basis mathematischer Verfahren oder mit dem Einsatz von Computertechnologie als Hilfsmittel nicht ausgeschlossen wird; die Entscheidungen über die Festsetzung der Kosten werden aber von der sozialen Gruppe getroffen.

Max Weber umschreibt den Prozess der fortschreitenden Rationalisierung und den damit einhergehenden Bedeutungsverlust des Magischen und der Religion als Entzauberung der Welt (Weber 1988: 95; vgl. dazu Schluchter 2009). Dabei verwendet Weber den Begriff der Entzauberung in zweifacher Weise. In einem weiteren Sinne meint er das fortwährende Zurückdrängen magischer Elemente im Zuge der Rationalisierung, die alle großen Weltreligionen betrifft, und in einem engeren Sinn die Durchdringung aller Lebensbereiche mit einem instrumentellen, technisch-wissenschaftlichen Rationalismus, der für die okzidentale Kultur typisch ist und dem letztlich auch die Religion unterliegt (Guttandin 1998: 145). In dieser Terminologie Max Webers kann man das anthroposophische Weltbild Rudolf Steiners als Wiederverzauberung einer durch Rationalisierung entzauberten Welt bezeichnen. Die Orientierungspunkte, die Steiner dafür anbietet, beinhalten wieder mystische Elemente und eine Zurücknahme der instrumentellen, mathematisch-planvollen Lebensführung.

Die Irrationalität der wiederverzauberten Weltanschauung ist für diese Arbeit von besonderem Interesse, weil sie die Kreativität freisetzt, eine neue Wirtschaftspraxis zu initiieren. Sie vermag neue Zusammenhänge im Denken herzustellen. Die neuen Denkmöglichkeiten und das damit verbundene Erneuerungspotential werden im Sinne Max Webers von einem neuen Glaubenssystem von außen angestoßen. Dieses Glaubenssystem verspricht die Widersprüche der vorherrschenden Praxis zu lösen und damit die unerträglich gewordenen Spannungen zu lindern. Die Begründung gelingt auf Basis irrationaler Argumentationen, die an mystische Elemente anschließt. Diese Wiederverzauberung hat zumindest zwei Effekte: Einerseits muss man nicht alles rational begründen und kann mit mythischen Behauptungen Widersprüche leichter überbrücken. Andererseits verschiebt Steiner die Verantwortung von der Kalkulation wieder zurück zum Menschen. Der Mensch muss seine Eigenverantwortung wahrnehmen und kann sich nicht mehr hinter Zahlen verstecken. Da ihm der Glaube Werte wie Altruismus vorschreibt, bekommt die Anwendung der irrationalen Lösung eine wertratio-

nale Ausrichtung, und da die Einhaltung auch Linderung der inneren Widersprüche und Seelenheil verspricht, ist der Gläubige motiviert und bereit dazu. Bevor auf die Kausalität, die zum heute praktizierten Modell besteht, eingegangen wird, soll die Wahlverwandtschaft zwischen anthroposophischer Geisteshaltung und der Wirtschaftsweise der Solidarischen Landwirtschaft zusammengefasst werden.

2.2. **Wahlverwandtschaft zwischen Anthroposophie und Solidarischer Landwirtschaft**

Die Wahlverwandtschaft zwischen Anthroposophie und gemeinschaftsgetragener Landwirtschaft, aber auch zwischen Religion und wirtschaftlichem Handeln allgemein, wird am deutlichsten, wenn man auf die Erlösungsvorstellung der jeweiligen Religion und auf das Deutungsangebot schaut, wie die Erlösung im Diesseits befördert werden kann. Max Weber führt dazu aus: „Für uns kommt die Erlösungssehnsucht, wie immer sie geartet sei, wesentlich in Betracht, sofern sie für das praktische Verhalten im Leben Konsequenzen hat“ (Weber 2009: 320). Die Erlösungswege können sehr unterschiedlich ausfallen, sie können theozentrisch an einen Erlösergott geknüpft sein oder anthropozentrisch an die Selbsterlösung. Beispielsweise ist das katholische Christentum eine sakramentale Erlösungsreligion, während der Buddhismus eine reine Selbsterlösungslehre darstellt, die keinen Gott kennt bzw. braucht. Neben den idealtypischen Beispielen mischen sich die Erlösungsvorstellungen häufig innerhalb eines weltanschaulichen Denkgebäudes, wobei die „weitestgehenden Konsequenzen für die Lebensführung (...) die Erlösungshoffnung dann [hat], wenn die Erlösung selbst als ein schon im Diesseits seine Schatten vorauswerfender oder gar als ein gänzlich diesseitiger innerlicher Vorgang verläuft. Also wenn sie entweder selbst als ‚Heiligung‘ gilt oder doch Heiligung herbeiführt oder zur Vorbedingung hat“ (ebd. 321). Einen solchen diesseitigen Schatten stellt Max Weber für den Protestantismus fest, der in der Verknüpfung kausaler gesellschaftlicher Entwicklungsprozesse prägend für den Kapitalismus wird. „Ziel und Sinn dieser Lebensführung können rein jenseitig oder auch, mindestens teilweise, diesseitig gerichtet sein“ (ebd.). In der Anthroposophie mischen sich jenseitige Bezüge bestehend aus einem Kosmos, der ohne spezifischen Gott auskommt, mit deutlichen Handlungsanweisungen für das diesseitige Leben, für die man (mangels Erlösergott) selbst Verantwortung übernehmen muss. Der Heilsweg wird als Selbsterlösung gedacht, wobei die Ziele und Werthaltungen aus einer geistigen Welt mit mythischen Begründungen stammen.

Der Selbsterlösungsweg spiegelt sich im hohen Grad der Selbstorganisation der Wirtschaftsform. Als Voraussetzungen werden die persönlichen Fähigkeiten der einzelnen gesehen und dementsprechend bekommen Erziehung und Bildung sowie Naturerlebnisse bei der Mitarbeit einen hohen Stellenwert. In der Mitverantwortung liegt der eigene Heilsweg wie auch die Heilung des Organismus, dessen Teil man ist. Aus der Summe der eigenverantwortlichen Individuen ergibt sich das Spezifikum der Wirtschaftsweise: Sie legt die Gesamtverantwortung in die der Gemeinschaft, in die Hände der ‚sozialen Intelligenz‘; es ist ein gemeinschaftstragendes Wirtschaften. Die Werthaltungen, an die der Einzelne gebunden ist, begründen die altruistische Zielausrichtung der Wirtschaftsform. Der Altruismus wird einerseits religiös begründet und von einer mythischen Analogie hergeleitet, andererseits kommen in ihm die Kritik und die Abkehr vom vorherrschenden System zum Ausdruck – das Eigeninteresse wird in sein Gegenteil verkehrt, in die Ausrichtung auf das Wohlergehen der anderen. Es bedarf, um den Altruismus zu begründen, noch nicht unbedingt einer religiösen Herleitung (z. B. Gebot der Nächstenliebe im Christentum), eine humanistische oder politische Begründung ist ebenso denkbar. Dem mythisch irrationalen Zugang ist allerdings noch ein weiteres, sonst kaum vorstellbares Spezifikum zu verdanken: Es gibt kein strenges Preisäquivalent mehr. Stattdessen entsteht der ‚gerechte Preis‘ im ‚assoziativen Wirken‘, das heißt, der Wert wird im Rahmen eines sozialen Aushandlungsprozesses festgelegt und kann individuell schwanken. Dementsprechend werden Mitbestimmungsmöglichkeiten im ökonomischen Prozess aufgewertet. Die Wahlverwandtschaft zwischen Anthroposophie und Solidarischer Landwirtschaft besteht nicht wie zwischen protestantischer Ethik und Kapitalismus in einer methodisch-rationalen Lebensführung, sondern in einer zum Teil irrationalen, spirituell-gemeinschaftlichen Lebensführung.

2.3. Die wertrationale Absicherung heute

Für den Großteil der heute aktiven Produzenten und Konsumenten sind andere, nicht anthroposophische Werte wichtiger bzw. weisen sie der Wertepalette eine andere hierarchische Bedeutung zu. Im Rahmen der Erhebung wurden die Leitvorstellungen abgefragt – siehe Tabelle 3. An die erste Stelle treten politische Werthaltungen (68,5 %), die aus der Umweltschutzbewegung hervorgehen. Sie knüpfen an die Kapitalismuskritik an und werden in jüngerer Zeit im öffentlichen Diskurs unter dem Schlagwort der sozial-ökologischen Transformation verhandelt (Brand, Senz, Brunnengräber et al. 2017). Immerhin an zweiter Stelle werden von den Befragten spirituelle

und religiöse Werte gereiht. Für 57,9 % ist ein ganzheitlicher Lebensstil, der für eine allgemeine Spiritualität steht, sehr wichtig und für 54,8 % die Bewahrung der Schöpfung, die aus dem christlichen Kontext herrührt. An dritter Stelle wird das verantwortungsbewusste ökonomische Agieren genannt (57,0 %) und an vierter Stelle die Gemeinschaft als Wert an sich und das solidarische füreinander-Einstehen (48,3 %). Damit verlagert sich das Hauptmotiv der heutigen Akteure deutlich. Ihr wichtigstes Motiv ist ein politisches. Es ist die gesellschaftliche Transformation nach ökologischen und sozialen Kriterien und nicht der persönliche Heilsweg.

Tabelle 3: Leitvorstellungen von Produzenten und Konsumenten

	Wie wichtig sind Ihnen folgende Leitvorstellungen in Ihrem Leben? sehr wichtig (%)			
	Alle	Betriebsgründer Produzenten	Konsumenten	Später dazu- gekommen
Einen ganzheitlichen Lebensstil führen, Mensch-Natur-Verbundenheit	57,9	67,7	65,6	52,8
An einer sozial-ökologischen Gesellschaftsveränderung mitwirken	68,5	83,9	76,7	62,3
Einen Beitrag zur Bewahrung der Schöpfung leisten	54,8	74,2	64,4	47,2
Dem Profitdruck entgehen und als Unternehmer verantwortungsbewusst agieren	57,0	80,6	60,0	51,8
In einer Gemeinschaft solidarisch füreinander eintreten	48,3	54,8	54,4	44,7
Individuelle Gestaltungsfreiräume und Wahlfreiheit haben	38,9	54,8	47,8	32,7

N = 393 | n = 321

Quelle: Eigene Erhebung und eigene Erstellung.

Betrachtet man die Auswertung der Handlungsmotive nach Gruppen getrennt stellt sich heraus, dass die generell hohe Wertorientierung abnimmt, je weiter die Akteure von der betrieblichen Verantwortung entfernt sind. Am wertorientiertesten agieren Produzenten, die einen Betrieb gründen, gefolgt von Konsumenten, die einen Betrieb initiieren. Am wenigsten wertorientiert agieren Mitglieder, die nach der Gründung dazugekommen und meist Konsumenten sind.

Ihnen ist die Qualität des Gemüses, das sie nur von einer Solidarischen Landwirtschaft garantiert beziehen können, das vorrangigste Motiv (40,7 %). Die ökologische Landwirtschaft, über die diese Qualität hergestellt

werden kann, reihen sie gleich an zweiter Stelle (33,7 %), alle anderen Motive spielen für sie keine ausschlaggebende Rolle. Diese Gruppe hat neben ihrer hoch ausgeprägten wertrationalen Haltung (62,3 % geben an, dass es ihnen sehr wichtig ist eine sozial-ökologische Transformation zu bewirken) auch ein stark zweckrationales Motiv. Sie möchten durch die Beteiligung an einer Solidarischen Landwirtschaft (die mit einem Mindestmaß an Mitarbeit und Engagement verbunden ist) die Versorgung mit hochwertigem Gemüse sicherstellen.

Tabelle 4: Handlungsmotive von Produzenten und Konsumenten

	Welche Gründe waren für Sie ausschlaggebend, bei der Solawi mitzuwirken?			
	Alle	Erstgereifter Grund (%)		Später dazugekommen
		Betriebsgründer Produzenten	Konsumenten	
Teil der Gemeinschaft zu sein	8,1	12,9	11,1	6,0
Den Hof zu erhalten	7,8	22,6	7,8	5,5
Hochwertiges Gemüse zu beziehen	36,4	16,1	34,4	40,7
Vom Markt unabhängig zu sein	13,1	19,4	14,4	11,6
Ökologische Landwirtschaft zu betreiben	32,1	25,8	30,0	33,7
Planungssicherheit zu haben	0,3	0,0	1,1	0,0

N = 393 | n = 321

Quelle: Eigene Erhebung und eigene Erstellung.

Die ökologische Produktionsweise ist für alle Akteursgruppen und auch für die Pioniere Mittel zum Zweck, allerdings ist sie nicht für alle das Hauptmotiv und insofern mischen sich wert- und zweckrationale Argumente anders. Für die Pioniere und Modellbegründer ist die Spiritualität, nach der sie ihren gesamten Lebensstil ausrichten, Hauptmotiv oder zumindest eine überdurchschnittlich stark treibende Kraft. Bei den Nachahmern tritt jedoch die gesellschaftliche Transformation als säkularisiertes Motiv in den Vordergrund. Kapitalismuskritik, der Wunsch nach Marktunabhängigkeit und die Beantwortung mit einem wirtschaftlichen Gegenmodell decken sich bei Pionieren wie bei Nachfolgern. Die nachfolgenden Betriebsgründer kommen jedoch ohne spirituell-religiöse Begründung aus bzw. ordnen sie einer tendenziell politischen unter.

Einen markanten Unterschied ergibt, ob sich die Gründer als Produzenten oder als Konsumenten engagieren. Für die Produzenten geht es – weil

sie im allgemeinen Preiskampf unter Druck geraten – schlicht ums Überleben, und die Gründung einer Solidarischen Landwirtschaft stellt für sie die Chance dar, eine Betriebsschließung abzuwenden. 22,6 % von ihnen geben an, dass ihr Hauptbeweggrund die Erhaltung des Hofes ist. Dass ihnen auch Planungssicherheit wichtig ist, taucht erst bei den zweit- und drittgerihten Gründen auf. Für 9,7 % der Produzenten ist demnach die Planungssicherheit das zweitwichtigste Motiv und für 22,6 % das drittwichtigste. Mit Planungssicherheit ist die Sicherstellung der Produktionskosten am Beginn des Jahres durch Kostenbeiträge der Konsumenten gemeint. Das sind Beweggründe, die von den Konsumenten verschwindend niedrig oder gar nicht bewertet werden, auch nicht an zweiter oder dritter Stelle. Konsumenten argumentieren demgegenüber mehr gesellschaftspolitisch auf einer ideellen Ebene (Wunsch nach Bio-Gemüse und ökologischer Landwirtschaft sowie nach sozial-ökologischer Transformation), während für Produzenten mehr betriebliche Argumente entscheidend sind. Dem Profitdruck zu entgehen und marktunabhängig zu sein, ist für sie kein rein gesellschaftspolitischer Akt, sondern mit der Übernahme persönlicher Verantwortung als Unternehmer verbunden; eingedenk, dass sie damit ihre existentiellen Grundlagen verbessern können oder müssen. Sie verfolgen somit klar zweckrationale Ziele, die aber gut zu ihren wertrationalen Einstellungen passen. Von mehreren Interviewpartnern wurden Aussagen wie diese getroffen: „Die Solawi ist für mich die bislang optimale ökonomische Aufstellung, wo der Landwirt dann wirklich in der Lage ist, das zu tun, was getan werden muss“ (Produzent 3, Betrieb 3, 20.01.2018: 94–95). Zwei Drittel der Interviewpartner, Produzenten wie Konsumenten, erzählen Gegengeschichten, in denen sie sich vom kapitalistischen System abgrenzen und ihm die Solidarische Landwirtschaft entgegensetzen: „(I)ch habe die ganze Woche, das ganze Jahr mit kapitalistischen Konzepten zu tun und in der Freizeit will ich eben ein Konzept realisieren, mindestens eines, das antikapitalistisch strukturiert ist“ (Konsument 9, Betrieb 4, 07.02.2018: 48–50). Die Gewichtung der wertrationalen Argumente zur Absicherung des Wirtschaftsmodells fällt differenziert aus, mitunter kommen sie auch ohne spirituelle oder politische Begründung aus.

Beispielsweise wiegen für einen Initiator einer gärtnerischen Solidarischen Landwirtschaft, der als Konsument aktiv wird und sich federführend im Organisationsteam engagiert, spirituelle und politische Motive relativ gleich schwer und er betont (im Gegensatz zu einer auf sich konzentrierten landwirtschaftlichen Kommune) die Veränderung, die mit einer Solidarischen Landwirtschaft in die Gesellschaft getragen werden kann – ein Ziel, das er für die Kleinstadt, in der er lebt, erstrebenswert findet.

„Wenn ich jetzt die politische Szene und die spirituelle Szene oder Menschen, die sich mit Bewusstseinsbildung beschäftigen so gegeneinander stelle, dann haben beide das Problem, dass sie zu wenig voneinander haben. Und das zu kombinieren ist eigentlich auch typisch und das ist auch so in der Anthroposophie (...). Und irgendwo sehe ich da einen Weg, die beiden Themen auch zu kombinieren. Und das ist auch ein Grund letztendlich, warum ich mich in so einem Bereich engagiere, wo ich denke, da kann ich auch von der spirituellen Seite von der Welt, die ich eigentlich so sehe, etwas einbringen“ (Konsument 2, Betrieb 7, 15.01.2018: 95–103).

„(...) mit der Solawi steht man eigentlich in der Gesellschaft und unter vielen. Und speziell auch bei unserer Solawi (das ist gar nicht bei allen so) ist es auch tatsächlich irgendwie so, groß zu werden und zwar weil man nur so über die Größe auch wirklich mal eine Veränderung macht. Wenn ich nur 40 Ernteanteile produziere, dann ist das schön, aber das hat dann nicht Wirkung eigentlich. Also, irgendwie wäre es schön, wenn so eine Stadt (...) sich irgendwann in 20 Jahren, in 30 Jahren ökologisch und assoziativ ernährt (...). Aber ich habe tatsächlich die Idee, dass man auch wirklich damit etwas macht, dass man wirklich eine Veränderung betreibt und dass das nicht so eine kleine Gruppe ist, die sich wo abschließt und als Gruppe dann für sich das bessere Leben führt und rund herum tobt das alte Leben“ (ebd.: 153–164).

Im Unterschied dazu geht ein Landwirt, der bereits einen Betrieb geerbt hat, von der Frage aus, wie er den Weiterbetrieb sichern kann. Für die Lösung seines Existenzproblems sieht er unterschiedliche Möglichkeiten; nicht nur die Solidarische Landwirtschaft, er schätzt sie jedoch, weil sie ihm eine finanzielle Grundlage sichert. Im Hintergrund gibt es durch seinen Vater eine religiöse Herleitung der biologischen Produktionsweise, die für ihn überzeugend, aber nicht handlungsleitend ist, sich für das Vertriebssystem Solidarische Landwirtschaft zu entscheiden.

„Für mich war das am Anfang auch das Entscheidende – wir haben auf dem Betrieb gesucht, was die nächste Generation, meine Frau und ich, als Vollerwerb tun können. Also, Möglichkeiten gab es da viele – von der Biohähnchenmast über Biogasanlage bis zur Hundepension. Aber für mich war einfach wichtig (...) ich als Verantwortlicher für viele, also ich als einzelner Landwirt erzeuge für viele nicht anonym, sondern ich habe sozusagen direkt den Kontakt und krieg meine Kosten quasi schon bezahlt (...) ja da kann man gut damit kalkulieren, aber mir war wichtig (...) ich (...) muss dann nicht wieder Wachstum erzeugen, weil ich Kostendruck habe oder die Sachen nicht abgenommen werden (...), sodass ich das nur auf einer wirtschaftlich engen Basis führen kann, sondern (...) ich habe ein Erzeugnis und es wird auch komplett abgenommen“ (Produzent 6, Betrieb 6, 19.02.2018: 70–84).

„(...) ich war natürlich überzeugt davon [von der bioorganischen Landwirtschaft, Anm. SG]. Bei meinem Vater spielten die Themen (...) die Rolle der eher Richtung Wachstumsgrenzen. Also, er war ein sehr guter konventioneller Landwirt und hat dann trotz allem gesagt, es kann ja nicht sein, dass wir nur auf

Wachstumsoptimierung gehen (...). Und dann auch aus Glaubensgründen – als Christ hat er gesagt, er möchte die Schöpfung nicht ausbeuten. Und er hat sich halt so ein System gesucht und im Bio dann auch gefunden und auch im Bioverband. Natürlich auch zu einer Zeit, wo Bio noch gar keine so eine Rolle gespielt hat. Das war damals eine ganz kleine Gruppe. Daher war es eher eine Grundideologie oder eine Grundüberzeugung, nicht aus wirtschaftlichen Gründen“ (ebd.: 10–20).

Das Beispiel zeigt, dass in dem Feld Akteure mit unterschiedlichen religiösen Hintergründen andocken. Meist handelt es sich allerdings nicht um Angehörige einer bestimmten Kirche, sondern häufiger um Menschen mit einem allgemeinen spirituellen Empfinden, das sich in einer ausgeprägten Naturverbundenheit ausdrückt, die man im Rahmen einer Solidarischen Landwirtschaft ausleben kann.

„Jetzt wohne ich da mitten in der Stadt und genieße das auch sehr, aber mir fehlt so, mir hat der Ausgleich gefehlt, draußen zu sein (...) ich bin einfach in der Natur in dem Sinn es wächst und gedeiht und blüht um mich herum. Das hat durchaus etwas Spirituelles für mich (...). (W)ie soll ich sagen? Ich kann da durchatmen und ich kann da spüren, dass ich ganz nahe am Leben und der Natur bin“ (Konsument 10, Betrieb 4, 12.02.2018: 11–21).

Die Interviewpartnerin setzt ihre eher unbestimmte, auf die Natur gerichtete Spiritualität in der Mitarbeit auf dem Acker um. Demgegenüber ist ihr politisches Anliegen konkreter.

„(W)enn ich ein Kilo Auberginen aus Spanien für drei Euro kaufe, dann deckt das nicht die richtigen Kosten ab. Weil die Leute nicht wirklich bezahlt werden, weil Schäden an der Umwelt passieren, die Transportkosten nicht richtig berücksichtigt sind. Wenn die Aubergine bei uns oben im Treibhaus wächst, dann zur richtigen Zeit, dann weiß ich: o.k., der Fußabdruck ist ein viel kleinerer. Das treibt mich schon sehr an, zu sagen: o.k., ich richte eh genug Schaden an mit dem, wie wir hier allgemein leben, und da schaue ich wenigstens, dass meine Ernährung irgendwie passt“ (ebd.: 107–114).

Um das politische Anliegen voranzubringen – sie will der Agrarindustrie „entkommen“ (ebd. 31) – wendet sie auch Zeit für die Vorstandsarbeit auf.

Andere hingegen kommen ganz ohne religiöse und auch ohne politische Begründungen aus. Für sie ist die Produktions- und Vertriebsweise der Solidarischen Landwirtschaft in erster Linie wegen der Qualität und des Geschmacks von Vorteil – und dafür sind sie auch bereit, etwas zu tun (das Gemüse abzuholen) oder etwas in Kauf zu nehmen (nur saisonales Gemüse zu essen).

„(W)enn man sich überlegt, was kostet das und wie sinnvoll ist das, Lebensmittel von A nach B zu transportieren, dann kommt man irgendwie zu dem Schluss, dass je dichter man das an dem Wohnort hat, desto besser (...). Und das heißt nicht, dass man zur Heiligen mutiert. Also, ich kann schon sagen, dass ich schwach werde, wenn es auf dem Weihnachtsmarkt eine Bratwurst gibt und dann frage ich auch nicht, wo die herkommt (...). Aber das ist halt trotzdem ein anderes Bewusstsein. Und was ich definitiv nicht kaufe, sind Kartoffeln aus Ägypten. Das erschließt sich mir gar nicht, warum wir in Deutschland, wo auf deutschem Boden nichts so gut wächst wie Kartoffeln, die von irgendwoher einfliegen sollten“ (Konsument 6, Betrieb 1, 26.01.2018: 44–54).

„Und im letzten Jahr, da gab es irgendwann einen Zeitraum, da waren die Kartoffeln schon alle aus dem Lager und die neuen noch nicht erntereif und dann habe ich einfach keine Kartoffeln gegessen. Weil andere, als die man hier kriegt, möchte man nicht. Da merkt man schon einen ziemlichen Unterschied“ (ebd.: 87–91).

Diese Argumentation ist nicht wertrational mit einem ideellen Überbau aufgeladen, es gibt aber ein lebensnahes alltagspraktisches Wertbewusstsein, aus dem ebenfalls Sinn geschöpft wird.

„Der Wert, die Wertigkeit, der tatsächliche Wert des Lebensmittels ist für mich so unglaublich gestiegen, dass ich gar nicht mehr nachrechne (...). (D.)h. alles, was ich runtertrage vom Hof, hat gleich für mich einen deutlich höheren Wert, der aber schon gar nicht so viel mit Geld zu tun hat. Ich (...) sehe es jetzt nicht mehr in Euro, sondern es ist eine andere Währung plötzlich. Und ich (be)halte auch viel mehr, merke ich. Ich habe früher auch schon mal das ein oder andere weggeschmissen (...). Das mache ich jetzt nicht“ (Konsument 1, Betrieb 1, 12.11.2017: 144–163).

Durch die alltagsnahe Sinngebung wird dieses Wirtschaftsmodell auch von Menschen als passend empfunden, die eine vergleichsweise nüchterne Weltanschauung haben. Daher können wir aus den empirischen Daten schließen, dass das Modell inzwischen auch ohne spirituelle Begründung oder politische Motivation, aber mit einer wertbewussten Haltung funktioniert.

Das Modell funktioniert, weil die Vereinbarungen und Regelungen von allen, egal welche wertrationalen Ausprägungen ihre Überzeugungen haben, eingehalten werden. Besonders ersichtlich wird die Regelakzeptanz bzw. die beschränkte Auswahl, wenn sich die Befragten in den Interviews auf ihren Umgang mit dem Gemüse beziehen, das im Rahmen der Vereinbarung immer nur soweit konsumiert werden kann, soweit es auch regional wächst. Sie sprechen von „Komplexitätsreduktion“ (Konsument 10, Betrieb 4, 12.02.2018: 89), von der Erleichterung weniger wählen zu müssen und der Freiheit, nicht entscheiden zu müssen.

„(M)an hat nicht groß Maleste⁸ damit, sich zu überlegen, was man essen will, sondern man muss einfach das nehmen, was man hat (...) und damit koche ich etwas. Und dann brauche ich nicht zu überlegen: Nehme ich noch eine Paprika mit oder nehme ich noch dies mit oder nehme ich noch jenes mit? Nö. Das ist auch so ein bisschen strukturierend. (...) Es ist im Prinzip eine begrenzte Auswahl, eine vorgegebene Auswahl und eine Einschränkung, aber damit eigentlich auch so ein Stückchen Freiheit, weil ich mir da keinen Kopf drum machen muss. Was im Korb ist, ist im Korb. Also, ich könnte auch gut damit leben, wenn die restlichen Lebensmittel, die ich sonst noch so brauche, mir jemand einkauft und mir einfach einer einmal die Woche einen Korb vor die Tür stellt und sagt: Ich habe mir überlegt: Diese Woche gibt es das, das und das. Und fertig“ (Konsument 6, Betrieb 1, 26.01.2018: 108–122).

Die Interviewpartnerin thematisiert indirekt die Überforderung, die aufgrund von zu viel Auswahl entsteht; ein Thema, an dem man erkennen kann, dass die Vorteile der modernen Produktionsweise in einen Nachteil kippen. Die Vielzahl der Produkte aufgrund der effizienten Produktion kann nicht mehr genossen werden, sondern das Auswählen-Müssen wird als Belastung empfunden. Als Lösung und Erleichterung dieses Spannungsverhältnisses akzeptiert die Konsumentin im Gegenzug gerne die Inäquivalenz zwischen Kostenbeitrag und lieferbarem Gemüse – ein Punkt, den sie nicht erwähnenswert findet.

Die Abnahme der wertrationalen Motivation und die Lösung von der spirituellen Herleitung lässt sich auch an der Bewirtschaftungsweise festmachen. Hier muss man zwischen biodynamischer (auf Rudolf Steiner zurückgehende Demeter-Landwirtschaft, die neben dem ökologischen Kreislauf auch kosmische und spirituelle Zusammenhänge berücksichtigt), bioorganischer (als Biolandwirtschaft geläufige Anbauweise, die auf die Erhaltung des ökologischen Kreislaufes achtet) und konventioneller Landwirtschaft (die weniger auf die Erhaltung des ökologischen Kreislaufes, sondern auf die Ertragssteigerung mittels Einsatz von synthetischen Mitteln zielt) unterscheiden. Bis 2007 wählen alle erhobenen Betriebe die Demeter-Landwirtschaft, erst danach gründen allgemeine Bio-Bauern und 2016 erstmals ein konventioneller Landwirt Solidarische Landwirtschaften. Allerdings repräsentiert Letzterer keinen typischen konventionellen Landwirt, weil er weder den Einsatz synthetischer Mittel ausreizt noch auf Ertrags- und Gewinnmaximierung zielt. Seine Werthaltung kann weder als wertrational im spirituellen oder politischen Sinn bezeichnet werden noch als rein zweckrational, weil er verschiedene ertrags- und umwelttechnische Fragen abwägt und dafür Rechenschaft ablegt. Um frei und eigenverantwortlich agieren zu können,

8 Unannehmlichkeiten.

will er sich keinem Verband „unterwerfen“, gleichzeitig weiß er, dass er seine Kunden überzeugen können muss und seine Freiheit dort enden würde, wo ihr Vertrauen verlöre.

„(M)ein Zertifikat sind 200 Familien. Wenn ich diesen 200 Familien im Hofbrief nur schwer erklären kann, warum ich irgendwas gemacht hab‘ oder das überlege ich mir heute vorher, ob ich es ihnen erklären kann im Hofbrief, dann muss ich’s lassen. Und wenn du es flüssig runterschreiben kannst, warum die Entscheidung mit Mineraldünger oder mit Kartoffel-Spritzen, warum du das gemacht hast, dann ist es auch kein Problem“ (Produzent 1, Betrieb 1, 12.11.2017: 161–166).

„Das Problem bei den Kartoffeln ist ja einfach, dass du schnell 70 bis 80 % verwerfen musst, wenn die Krautfäule da richtig durchgeht; und wir einfach extreme Sommerlagen (haben) (...), wo einfach der Kartoffelbestand gefährdet ist. Und ich finde es nicht solidarisch gegenüber meinen Mitgliedern, noch der Weltbevölkerung gegenüber, dass ich Kartoffeln bewusst verkommen lasse, obwohl ich was machen könnte. Und wir spritzen nicht 20-mal, wie es der Konventionelle tut, sondern nur zweimal, um einen gewissen Teil der Ernte absichern zu können“ (ebd.: 174–181).

Wir können also eine schrittweise Loslösung des Wirtschaftsmodells von stark wertrationalen, mitunter an Glaubensfragen gekoppelte Motivationen beobachten, aber keine Überführung in ein rein zweckrational motiviertes Modell.

Die Loslösung vom anthroposophischen Ursprung und Hinwendung zu politischen Motiven spiegelt sich in der deutschen Namensgebung „Solidarische Landwirtschaft“. Während „gemeinschaftsgetragen“ unmittelbar von der anthroposophischen Tradition hergeleitet ist und eine gewisse Abhängigkeit von der Gemeinschaft positiv betont, entscheidet man sich hierzu für das politisch aufgeladene Attribut „solidarisch“ (vgl. Beckert, Eckert, Kohli et al. 2004: 9), weil es weniger die gegenseitige Abhängigkeit als mehr das Füreinander-Einstehen betont. Deshalb wird der Name vom 2011 gegründeten Netzwerk „Solidarische Landwirtschaft e.V.“ mitgetragen, das sich auch für eine „Agrarwende“ einsetzt und einen Beitrag zu einem wirtschaftspolitischen Paradigmenwechsel leisten will. Deutschlandweit betrachtet steht derzeit das politische Motiv im Vordergrund, mit dem eine kritische Zivilgesellschaft angesprochen werden kann. Auch die offene, nicht an eine bestimmte Religion gebundene Spiritualität kommt der Verbreitung entgegen, da weder die Anthroposophie noch traditionelle Religionsgemeinschaften, die einen Bedeutungsverlust erleben, eine breite Zustimmung und eine damit verbundene Identifikation finden.

Zeichnet man die Entwicklung der Solidarischen Landwirtschaft von der Entstehung bis zum heutigen Stand der Verbreitung nach, so lässt sich

nachweisen, dass zu Beginn der Anstoß durch die Anthroposophie unerlässlich war, da es sonst nicht zu der unkonventionellen Lösung gekommen wäre. Inzwischen hat sich das Modell aber soweit verselbstständigt, dass es auch ohne religiöse Werte auskommen kann. Die von Anfang an geübte Kapitalismuskritik alleine hätte die Innovation nicht anstoßen können. Innerhalb des Werterahmens wurden die religiösen Werte zwar von politischen Werten überholt oder abgelöst bzw. durch alltagsnähere Sinngebungen ersetzt, allerdings wird das Modell immer noch von einem wertrationalen Rahmen und nicht rein zweckrational abgesichert. Die von Max Weber beobachtete Parallele zwischen Protestantismus und Kapitalismus trifft insofern auch für Anthroposophie und Solidarische Landwirtschaft zu, als der Anstoß aus einer spirituell-religiösen Sphäre kommen musste. Beim jetzigen Stand der Entwicklung ist die religiöse Motivation aber noch nicht ganz weggefallen. Sie spielt immer noch eine Rolle, auch wenn inzwischen politische Motive in den Vordergrund treten. Grundsätzlich funktioniert das Modell bzw. die Kooperation zwischen Produzenten und Konsumenten nur durch eine individuell stark ausgeprägte wertrationale Motivation, die aus verschiedenen Bezugsrahmen, religiösen wie politischen, geschöpft werden kann.

2.4. Kausalrichtung und Strukturelemente der Solidarischen Landwirtschaft

Im Werterahmen der Solidarischen Landwirtschaft finden sich seit ihrer Entstehung Konstanten und Veränderungen, die zu unterschiedlichen Ausgestaltungen in der Praxis führen. In diesem Abschnitt soll dargestellt werden, welche die konstanten und welche die variablen Organisationselemente sind. In den folgenden Kapiteln wird mit den variablen Elementen weitergearbeitet und davon unterschiedliche Typen der Solidarischen Landwirtschaft abgeleitet. Dabei wird auch auf den Zusammenhang zwischen der Ausprägung von Wert- bzw. Zweckrationalität und den gewählten Organisationselementen eingegangen. An dieser Stelle geht es vorerst nur darum, die Kausalrichtung herauszufiltern, die für alle Betriebe gilt (egal ob sie mehr spirituell oder mehr politisch motiviert sind oder nüchtern-qualitätsorientiert agieren), und davon können die Variablen abgegrenzt werden. Die Konstanten sind all jene Elemente, die eine Umsetzung an die 100 % erfahren, also von nahezu allen Betrieben praktiziert werden. Anschließend wird ein Überblick über die differenzierenden Elemente gegeben.

Tabelle 5: Umsetzungselemente des Kernmodells

Kernelemente	Prozent	Anmerkung
Ökologische Anbauweise	97,9	Die Summe setzt sich zusammen aus: 40,0 Demeter- oder Permakultur-Betrieb 32,6 Biologische Landwirtschaft zertifiziert 25,3 Biologische Landwirtschaft nicht zertifiziert Die restlichen 1,1 % gehen auf einen konventionellen Betrieb zurück. (1,1 keine Angabe; -0,1 Rundungsabweichung)
Jahresvertrag	97,9	Die Alternativantworten bestehen aus: 0,0 Anderes System (z.B. Abo-Kisten) 1,1 Monatsverträge oder kürzere Laufzeiten (1,1 keine Angabe)
Abholung (ab Hof oder Depot)	95,8	Die Alternativantworten bestehen aus: 1,1 Zustellung 3,2 Zustellung oder Abholung (+0,1 Rundungsabweichung)
Offenes Budget	90,6–100 %	Der Prozentwert kann nicht exakt angegeben werden, weil die Frage erst nach dem Pretest aufgrund einer Rückmeldung eingeführt wurde und die Daten entsprechend unvollständig sind. Das Merkmal wird trotzdem aufgenommen, weil ab dem Zeitpunkt der Antwortmöglichkeit 100 % mit ja antworten (aus n=321 alle Personen sind es 90,6 %; fehlend -77).

N = 393 | n = 95 (alle Betriebe)

Quelle: Eigene Erhebung und eigene Erstellung.

Tabelle 5 bietet eine Zusammenstellung der höchsten Bewertungen aus mehreren Fragen des Fragebogens mit Erläuterungen. Daraus ist abzulesen, dass die ökologische Anbauweise zwar nicht für den Koordinationsmechanismus, wohl aber für die Identifikation mit der Wirtschaftsform ausschlaggebend ist. Sie wird im Folgenden hinsichtlich der abgestuften Wertzuschreibung diskutiert, die in der Reihenfolge – Demeter – biologische – konventionelle Landwirtschaft – abnimmt (nicht zertifizierte Bio-Bauern müssen die Richtlinien nicht zwangsläufig unterschreiten, sondern wollen Gestaltungsspielraum bewahren und Kosten sparen). Für den Koordinationsmechanismus zentrale Merkmale sind die Jahresverträge und das offene Budget. Diese zwei Strukturelemente stellen einerseits Transparenz (offenes Budget) und andererseits Verbindlichkeit (Jahresverträge) her und charakterisieren das Tauschprinzip der Wirtschaftsform. Hinzu kommt die Abholung als das typische Verteilungsprinzip der Solidarischen Landwirtschaft. Die Solidarische Landwirtschaft ist deshalb nicht nur für die Organisation,

sondern auch für die sich ergebenden Kommunikationsmöglichkeiten relevant und steht für die neue Rollenverteilung und den direkten Kontakt zwischen Produzenten und Konsumenten. Die fast vollständige Abholung durch die Konsumenten ist ein Indikator für den hohen Grad der Selbstorganisation, die bereits bei der Wahlverwandtschaft (Kapitel 2.2.) herausgearbeitet wurde.

Tabelle 6: *Modelldifferenzierende Organisationsmerkmale*

Differenzierungselemente	Prozent	Anmerkung
<i>Mitarbeit</i>		
Freiwillige Feldarbeit (Frage nach der prinzipiellen Mitarbeit)	90,5	Die Alternativantworten bestehen aus: 4,2 keine Mitarbeit 5,3 regelmäßige Mitarbeit
Aktive Mitarbeit (n=321) (Frage nach der praktischen Mitarbeit)	41,7	Die Alternativantworten bestehen aus: 48,0 zahlendes Mitglied 8,7 bezahlter Mitarbeiter
Unbezahlte Organisationsarbeit	69,5	Die Alternativantworten bestehen aus: 7,4 gegen einen Gemüseanteil 23,2 bezahltes Team
<i>Mitbestimmung</i>		
Plena	65,3	29,5 nein (5,3 keine Angabe)
Bieterrunden	65,3	Die Alternativantworten bestehen aus: 1,1 Produkte werden getauscht, verschenkt 33,7 fixe bzw. gestaffelte Beiträge

N = 393 | n = 95

Quelle: Eigene Erhebung und eigene Erstellung.

Das Modell der Solidarischen Landwirtschaft beginnt sich bei der Mitarbeit am Feld und bei der Organisationsarbeit auszdifferenzieren. Nur 4,2 % geben an, nicht auf dem Feld respektive im Garten mitzuarbeiten. Demnach würden 95,8 % der Betriebe mit Mitarbeit organisiert sein, allerdings fällt die aktive Mitarbeit in der Praxis weit geringer aus, weil sie auf Freiwilligkeit basiert. Auf die konkrete Nachfrage, wer der Befragten tatsächlich mitarbeitet und wer nur zahlendes Mitglied ist, antwortet weniger als die Hälfte (41,7 %), dass sie als Konsumenten mitarbeiten. Regelmäßig und mitunter verpflichtend – je nach Kodex der Solidarischen Landwirtschaft – arbeiten lediglich 5,3 % aller Befragten mit. Hieraus lässt sich erkennen, dass die Mitarbeit der Konsumenten grundsätzlich erwünscht und zentrales Merkmal der Solidarischen Landwirtschaft ist, praktisch wird man dem Anspruch

aber nur teilweise gerecht. Als kontinuierlicher und verbindlicher ist die Organisationsarbeit einzuschätzen, die zu 69,5 % unbezahlt und in der Regel von Mitgliedern (Konsumenten) oder dem Betrieb nahestehenden Personen geleistet wird. Ebenfalls bei der Wahlverwandtschaft angesprochen wurde die Aufwertung der Mitbestimmungsmöglichkeiten; auch sie stellen ein Differenzierungsmerkmal dar. Hauptelemente der Mitbestimmung sind die regelmäßigen Plena, die meist einmal pro Monat abgehalten werden, und die jährliche Bierrunde. Bei den Plena wird über betriebliche Entscheidungen gesprochen und Entscheidungen zumindest angebahnt oder getroffen, und bei der Bierrunde werden die Jahresbeiträge festgelegt.

Bei der gewählten Rechtsform beginnt sich das Modell noch weiter ausdifferenzieren. Häufig ergeben sich in der Praxis Mischformen aus mehreren Rechtsformen, die unterschiedliche Funktionen abdecken. Bei einer Landwirtschaft sind die Betreiber häufig nicht die Eigentümer von Land und Hof, woraus sich schon zwei Rechtspersonen ergeben. Bei der Solidarischen Landwirtschaft kommt hinzu, dass sich die Konsumenten als Gruppe organisieren, wofür eine dritte Rechtsform eingeführt werden kann. Veikko Heintz unterscheidet daher zwischen drei Funktionsbereichen: die Trägerschaft von Land und Hof, den eigentlichen Betrieb und die Verbrauchergemeinschaft. Die Regelung des Verhältnisses zwischen Produzenten und Konsumenten betreffend unterscheidet er wiederum drei Typen: 1. Einzelvertrag, 2. Kooperation, 3. Einheit (Heintz 2018: 20–30). Bei Typ 1 werden zwischen Betrieb, häufig ein selbstständiger Landwirt (eventuell eine Betriebsgemeinschaft in Form einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts), und Konsumenten Einzelverträge abgeschlossen. Diese Lösung ist nicht nur die einfachste, sie ist meist auch ausreichend (ebd.: 22). Bei Typ 2 kommt hinzu, dass sich die Konsumenten als eigene Vereinigung konstituieren, beispielsweise als Verein oder Genossenschaft. Und bei Typ 3 werden die Konsumenten zu Mitunternehmern beispielsweise als stille Gesellschafter oder Genosschafter der Betriebsgemeinschaft. Daraus ergeben sich viele verschiedene Kombinationsmöglichkeiten, wobei sich bei der Abfrage, über welche Rechtsform die Abnahme organisiert ist (also die Verbrauchergemeinschaft), folgendes Bild ergibt:

Tabelle 7: Rechtsformen

Über welche Rechtsform ist die Abnahme der Ernteanteile geregelt?				
	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Fehlend	2	2,1	2,1	2,1
Landwirtschaftliches Einzelunternehmen	23	24,2	24,2	26,3
Verein	41	43,2	43,2	69,5
Gesellschaft bürgerlichen Rechts	8	8,4	8,4	77,9
Genossenschaft	15	15,8	15,8	93,7
Andere Rechtsform	6	6,3	6,3	100,0
Gesamt	95	100,0	100,0	

N = 393 | n = 95

Quelle: Eigene Erhebung, Erstellung SPSS.

Die häufigste Rechtsform der Verbrauchergemeinschaft ist der Verein (43,2 %). Der Verein bietet einen gemeinschaftlichen Rahmen, verbindet die Konsumenten mit den Produzenten, aber noch nicht in Form einer gemeinsamen Übernahme der Verantwortung über die Produktion. Dies wäre erst durch eine Genossenschaft, der alle Konsumenten beitreten, möglich. In der Genossenschaftsform ist die Integration der Konsumenten hinsichtlich des Gemeinschaftssinns und des Teilens des Risikos am weitesten ausgeprägt und wird immerhin von 15,8 % praktiziert. Deutlich mehr (24,2 %) wählen jedoch die einfache Lösung des Einzelunternehmers. Auf Basis der Erhebung lässt sich also eine favorisierte Rechtsform ausmachen, insgesamt sind die Varianten aber so divers, dass sich keine Korrelationen mit anderen Variablen ergeben.

Dafür, dass die Wahl der Rechtsform weniger ausschlaggebend ist als das praktische Tun und die informellen Kontakte als Strategie zur Zielerreichung (also der Umsetzung des Anspruches eine ökologische Landwirtschaft gemeinschaftlich zu finanzieren), spricht die indirekte Abfrage vertrauensbildender Elemente (siehe Tabelle 8). Die Bewertung zeigt, dass für die Befragten das persönliche Vertrauensverhältnis weitaus wichtiger ist als vertragliche Regelungen, was im völligen Kontrast zu einem anonymen Tauschgeschäft am Markt steht, wo letztlich der rechtmäßige Vertrag vertrauensbildend wirkt. Dementsprechend kommt den Räumen für den persönlichen Kontakt und für kontinuierliche Mitsprachemöglichkeiten (wie die sehr hoch bewerteten Abholtage, Plena, Jahresversammlungen) eine wichtige Funktion zu – im Unterschied zur einmaligen Entscheidung für eine be-

stimmte Rechtsform. Zur Beschreibung der sozialen Einbettung und der Ausdifferenzierung der Typen werden daher in erster Linie die Mitbestimmungsmöglichkeiten und die Mitarbeit als Kriterien herangezogen und weniger auf die Rechtsform fokussiert.

Tabelle 8: Verantwortung und vertrauensbildende Elemente

Worin drückt sich für Sie verantwortungsvolles wirtschaftliches Handeln aus? %				
	trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	trifft eher zu	trifft sehr zu
Im persönlichen Vertrauensverhältnis zwischen den Beteiligten	1,6	5,6	40,5	51,1
In Mitbestimmungsmöglichkeiten – z. B. Abstimmungen bei Versammlungen	0,3	7,8	50,2	41,4
In einem schriftlichen Übereinkommen – z. B. Jahresvertrag	3,7	19,3	45,8	29,9
In der gemeinsamen Übernahme der Haftung – z. B. Genossenschaftsform	5,0	16,5	46,7	28,7

N = 393 | n = 321

Quelle: Eigene Erhebung und eigene Erstellung.

In diesem Kapitel wurde gezeigt, dass die Wirtschaftsform auf Impulse aus der Anthroposophie zurückgeht und die Motivation bis heute überwiegend wertrationalen Begründungen folgt, wenngleich sie sich von spirituellen hin zu politischen Werten verlagert. Von den empirischen Ergebnissen können wir eine ausdifferenzierte wertrationale Basis ableiten (keine einheitliche Norm), die verschiedene Funktionen erfüllt. Sie sorgt für die moralische Absicherung der Lösung des Wertproblems sowie für die Motivation zur Einhaltung der Vereinbarungen und Regelungen. Der zum Teil irrationalen, aus der Anthroposophie stammenden Argumentation ist das originär hervorgebrachte Tauschprinzip geschuldet; die Koordination erfolgt nicht durch einen Preismechanismus auf dem Markt, sondern durch einen sozialen Mechanismus in einer Gruppe. Daher braucht das Modell neben der moralischen Motivation auch eine konkrete Gruppe für seine Realisierung. Um die Lösungen und Regelungen einzuhalten, benötigt es ferner eine praktikable Umsetzung. Im nächsten Kapitel wird daher der Frage nachgegangen, wie die intentionalen Strukturelemente gestaltet werden und wo sie gegebenenfalls an die Realität respektive an die Voraussetzungen, die die Akteure mitbringen, angepasst werden. Das Koordinationsproblem wird also zum Teil bereits durch die wertrationale Absicherung gelöst, die Frage kann aber erst im Zusammenwirken mit der sozialen Einbettung vollständig beantwortet werden.

3. Soziale Einbettung zur Realisierung wertorientierten Handelns

Eine Ausgangsfrage war, wie weit die normative Absicherung trägt, und ab welchem Punkt moralische Appelle nicht mehr ausreichen und es andere Strategien zur Bewältigung der Organisationsanforderungen benötigt. Im vorhergehenden Kapitel wurde dazu festgestellt, dass das Tauschprinzip der Solidarischen Landwirtschaft moralisch hergeleitet einem sozialen Mechanismus folgt und der Wert der Produkte von der sozialen Gruppe ausgehandelt wird. Dementsprechend kann das Modell nicht in einer anonymen Gruppe realisiert werden, sondern es verlangt nach konkreten Aushandlungsräumen; nach einer Organisationsstruktur, die eine Einbettung in eine Gruppe zur Umsetzung der gemeinsamen Ziele ermöglicht. In anderen Worten: die Einbettung ist die Voraussetzung zur Realisierung des Modells. In diesem Kapitel wird daher der Frage nachgegangen, wie die entsprechenden Organisationselemente ausgestaltet sind. Dabei werden die Einbettungsmuster entlang der von Mark Granovetter aufgezeigten Hauptfunktionen sozialer Einbettung herausgearbeitet, entlang der Lösung des Vertrauens- und des Ordnungsproblems. Teil eins widmet sich den Kommunikationsräumen, die für die Vertrauensbildung geschaffen werden; Teil zwei den Organisationselementen, die die Rollenverteilung zwischen Produzenten und Konsumenten festlegen und für Struktur sorgen.

3.1. Vertrauensbildung durch Transparenz und unmittelbare Kommunikation

Jeder wirtschaftliche Tauschakt ist auf Vertrauen in die Akteure bzw. in modernen Gesellschaften in das jeweilige System angewiesen (vgl. Ripperger 1998, Braumann 2002, Luhmann 2014). Zur Erinnerung: Der Ausgangskonflikt, der die Solidarische Landwirtschaft antreibt, ist der Vertrauensentzug bzw. das Misstrauen in das System der Agrarindustrie. Zugespielt wird es durch das Publik-Werden von Lebensmittelskandalen, wodurch selbst Menschen, die sich sonst nicht für ideelle Ziele engagieren, Solidarischen Landwirtschaften beitreten. Sie nehmen teil, weil sie sich betroffen fühlen und weil sie die Kontrolle darüber zurückgewinnen wollen, was sie für ihr Geld bekommen (Interview Experte 2, 19.06.2017: 244–255). Das Misstrauen gegenüber der Agrarindustrie ist so groß, dass die Akteure keine Verbesserungen im System anstreben, um dessen Glaubwürdigkeit wieder

herzustellen, sondern sie begründen ein Alternativmodell. Die Wiederherstellung der Glaubwürdigkeit und die Lösung des Vertrauensproblems werden gleichermaßen zum zentralen Gründungsmotiv.

Die Initiatoren kontrastieren ihre Herangehensweise, indem sie sich nicht mehr auf den Marktmechanismus verlassen, sondern der Anonymität ein Gruppenmodell entgegensetzen, das auf den persönlichen Kontakt setzt. Sie reagieren mit der Gründung von überschaubaren Hofgemeinschaften, die Begegnungsorte zwischen Menschen und mit der Natur sein sollen. Sie machen den engen Kontakt zwischen Produzenten und Konsumenten zum Programm und inkludieren die Naturerfahrung in den Arbeitsprozess. Die entsprechenden Organisationsstrukturen ergeben sich aus dem Anspruch der engen Kooperation zwischen Produzenten und Konsumenten. Generell können wir davon ausgehen, dass wir mehr Vertrauen in Personen haben, die wir kennen, als in Unbekannte – wovon auch Mark Granovetter (1985, 1995) ausgeht. Dieses ursprünglich begründete Vertrauen baut darauf auf, dass wir das Verhalten einer Person unmittelbar beobachten können (Sztompka 1999: 42), es für uns wahrnehmbar und damit überprüfbar ist. Diese Art der Vertrauensbildung ist in kleinen Gruppen möglich; mit steigender Gruppengröße müssen andere Mechanismen gefunden werden. Beispielsweise könnte ein solch abstrakter, unpersönlicher Mechanismus als Verhaltenskultur umschrieben werden (Maurer, Schmid 2010: 330), als all-gemeingültige Regeln, die an die Stelle der unmittelbaren Wahrnehmung treten. Für Transaktionen am Markt kennen wir zumindest drei vertrauensbildende Mechanismen. Andreas Diekmann und Wojtek Przepiorka benennen sie mit 1. wiederholte Geschäftsbeziehungen, 2. institutionelle Regelungen und 3. Reputation – wobei Reputation eben auf besagter Wahrnehmung des Verhaltens beruht (Diekmann, Przepiorka 2017: 241–245). Wahrnehmungsmöglichkeiten spielen in modernen Marktbeziehungen ebenfalls eine Rolle (und nicht nur in vormodernen Ökonomien), wenngleich sie nicht die einzige bzw. die überwiegende Lösung des Vertrauensproblems darstellen. Allerdings muss man einräumen, dass sowohl die als sicherer empfundene Wahrnehmung mitunter täuscht als auch institutionelle Regelungen versagen können. Im Falle der Solidarischen Landwirtschaft hat man sich entschieden, – enttäuscht vom Versagen der institutionellen Regelungen am Agrarsektor – in erster Linie auf die unmittelbare Wahrnehmung als Kontrollmechanismus zu setzen. Um diese gewährleisten zu können, muss das Modell stark in soziale Beziehungen mit unmittelbaren Kontaktmög-

lichkeiten⁹ eingebettet werden. Das Netzwerk, in diesem Fall der Mitglieder-verbund, bildet – im Sinne Walter Powells (1990) – die Plattform für persönliche Beziehungen als Voraussetzung für Vertrauen.

Die dafür vorgesehenen Begegnungsräume sind je nach Betrieb unterschiedlich ausgeprägt. Nach Funktion und Charakter kann man die Kommunikationsräume folgendermaßen einteilen:

a) *Unmittelbare Kommunikation:*

- Formelle Räume für unmittelbare Kommunikation
 - Mitgliederversammlungen
 - Jahresversammlung
 - Bieterunde
 - Plena
- Informelle Räume für unmittelbare Kommunikation
 - Aktivitäten am Hof bzw. im Garten
 - Mitarbeitstag
 - Abholtag

b) *Mittelbare Kommunikation:*

- Schriftliche Formate für die laufende Kommunikation mit den Konsumenten
 - E-Mail-Newsletter
 - Internet-Blog
- Schriftliches Format für die punktuelle Kommunikation mit den Produzenten
 - Befragung

Worin besteht nun der für die Vertrauensbildung im Modell relevante Unterschied zwischen unmittelbarer und mittelbarer Kommunikation? Die Face-to-Face-Situationen (bei Mitgliederversammlungen oder Aktionstagen) sind die einzigen situativen Momente, wo sprachliches Handeln in einen Kontext von verschiedenen Sinnesmodalitäten (wie Gesichtsausdruck, Körperhaltung, Gestik, Distanzierung und nicht-sprachliche Vorgänge) einge-

9 Im Folgenden wird zwischen unmittelbarer und mittelbarer Kommunikation unterschieden, weil die Begriffe auf die Sprechakte und ihren Kontext abzielen (Luckmann 1979: 54–60). Im Vergleich dazu kann bei der Unterscheidung in direkte und indirekte Kommunikation auch der unausgesprochen mitkommunizierte, indirekt transportierte Inhalt gemeint sein (Kieserling 1999:147–178). Hier geht es aber um die Einbettung in soziale Situationen.

bettet ist (Luckmann 1979: 58). Der Rezipient bekommt dadurch wesentlich mehr Informationen übermittelt, als das bei einer mittelbaren Kommunikation (beispielsweise über eine Infobroschüre oder eine Webseite) möglich wäre oder als tatsächliches Verhalten mittels eines Zertifikats nachvollziehbar wäre. Auf Basis seiner Sinneswahrnehmung kann er die verschiedenen Sprechakte auf ihre Stimmigkeit überprüfen; ob das, was auf den verschiedenen Kanälen (verbaler Sprechakt, Körpersprache etc.) übermittelt wird, übereinstimmt oder ob die Botschaften auseinanderfallen (ebd.: 59) und er kann Betrug gegebenenfalls entsprechend aufdecken. Daher kommt den unmittelbaren Kommunikationsräumen eine wesentliche Rolle für die Vertrauensbildung zu. Generell vertrauen wir mehr in Menschen als in Maschinen, wie auch Untersuchungen zu Kommunikation und Vertrauen im Internet belegen (Friedman, Kahn, Howe 2000: 36). Die Strategie der Solidarischen Landwirtschaft, Vertrauen durch die Aufwertung unmittelbarer Kommunikation herzustellen, kann mit der Beschreibung Anthony Giddens umschrieben werden, der von Rückbettung als gesichtsabhängige Tätigkeit spricht (Giddens 1995: 102–103). Statt der digitalen Kommunikation in einer globalisierten Welt, in der Raum und Zeit entkoppelt werden, kommt der Face-to-Face-Kommunikation wieder eine besondere Bedeutung zu.

Die unmittelbare Kommunikation bietet auch die Gelegenheit, sich über die normativen Werte auszutauschen und sich ihrer beim Kooperationspartner zu vergewissern. Interessen zu teilen stärkt die Vertrauenswürdigkeit (Lahno 2002: 144) und den Zusammenhalt. Ein Interviewpartner (Mitbegründer als Konsument) beschreibt den Zusammenhang zwischen ideologischer Übereinstimmung und Zusammenhalt, die seine Solidarische Landwirtschaft ausmacht und trägt, als inneren Kern, der von einem äußeren Ring umgeben wird:

„Und diese 30 Gründungsmitglieder, die sind so überzeugt von dieser Idee, dass nur wenige von diesen 30 in den letzten drei Jahren die Solawi verlassen haben (...), weil dieser feste Kern die letzten drei Jahre zusammengewachsen ist (...). Es kommen sehr rührige Leute, die ein sehr homogenes Feld bilden, die eine politische Einstellung haben (...). Um diese (...) Gründungsmitglieder (...) hat sich so ein zweiter Ring gebildet von Mitgliedern, der loser ist, der so eine Fluktuation hat (...). Aber genau diese Kombination aus einem festen Stamm und einem losen Rand um diesen festen Stamm, die macht uns eigentlich aus und die macht uns gesund“ (Konsument 9, Betrieb 4, 07.02.2018: 12–30).

Die Weltanschauung wird in den formellen und informellen Räumen kommuniziert, wodurch ähnlich Denkende angezogen bzw. gebunden werden. In dem dargestellten Fall wird außerdem mit jedem Interessenten ein persönliches Gespräch geführt, bevor er Mitglied wird. Allgemein spielt die Zugehörigkeit zur Gemeinschaft bei gemeinschaftlich koordinierten Ökono-

mien eine wichtige Rolle (Wiesenthal 2000: 54). Das wird von den Fallbeispielen bestätigt. Der Bezug des Gemüses, um das es wesentlich geht, wird eng mit den Menschen, ihren Werten und den Prozessen in Verbindung gebracht. Die Konsumenten wollen Einblick in die landwirtschaftliche Produktion, in die menschliche Arbeit und in das natürliche Wachstum bekommen. Sie wollen die Prozesse nachvollziehbar miterleben.

„Mir persönlich ist es auch so gegangen, ich wollte dieses biologische, regionale Gemüse sähen, ernten und essen und ich wollte mit solchen Menschen zusammen sein“ (ebd.: 40–42).

„Ich kann bei der Solawi sowohl tolles Gemüse bekommen, ich darf mitarbeiten, ich habe die Möglichkeit mitzubekommen all die Prozesse, die notwendig sind, bis ich als Verbraucher irgendwann mal etwas auf dem Tisch habe, ich bin noch mehr an der frischen Luft, weil ich draußen sein kann, mit dabei sein kann. Ja, das sind eigentlich schon so die Hauptpunkte, genau“ (Konsument 1, Betrieb 1, 12.11.2017: 5–9).

Die wöchentlichen Abhol- und Arbeitstage bilden eine Voraussetzung, um die Prozesse spürbar miterleben zu können. An den Abholtagen, die am Hof bzw. im Garten stattfinden und nicht im Depot, bietet sich für die Konsumenten die Gelegenheit, mit Bauern und Bäuerinnen bzw. Gärtnern und Gärtnerinnen persönlich ins Gespräch zu kommen und vielschichtige Informationen auszutauschen. Die Konsumenten können dabei Details über die Produktion erfahren (z. B. über das Gemüse, was gut wächst, wann es reif ist, über neue Sorten und wie sie zu pflegen sind; über die Tiere, welche Junge sie haben, ob sie gesund sind, welche wann geschlachtet werden; über besondere Ereignisse, Herausforderungen und Probleme rund um den Betrieb). Der Informationsfluss läuft auch in die entgegengesetzte Richtung: von Konsumenten zu Produzenten. Die Konsumenten berichten, welches Gemüse ihnen besonders schmeckt, wovon sie gerne mehr oder weniger hätten, ob es Anfahrts- oder organisatorische Probleme gibt etc. Zum Feedback der Konsumenten wird weiter unten noch Genaueres zu sagen sein, weil es nach Typen variiert. Da die Typen aber erst in Kapitel 4 entwickelt werden, erfolgt die Differenzierung später und wird insbesondere in Kapitel 6.3 zu Hinweisen für die Praktiker aufbereitet.

An Abholtagen packen die Konsumenten nicht nur ihr Gemüse ein, sondern sie verweilen meist für ein Gespräch und tauschen sich auch untereinander aus. Rezepte sind ein besonders wichtiger Gesprächsinhalt (oder sie werden in einem Internet-Blog geteilt), weil man Anregungen für die Verarbeitung von Gemüsesorten sucht, die man nicht kennt oder für die man Abwechslung wünscht (Beobachtung, Betrieb 1, 27.01.2018). Dieser Austausch bedeutet für beide Seiten, dass sie Informationen über den Produktionsprozess und über die Verbraucherseite generieren können, die sie

ansonsten nicht bekommen könnten. Insbesondere die Mitarbeitstage bedeuten für die Konsumenten ein hohes Maß an Zuwachs von neuem Wissen über landwirtschaftliche Verfahren und natürliche Prozesse. Gleichzeitig kann dieses Wissen praktisch erprobt und angewendet werden.

Die Solidarische Landwirtschaft bietet einen für moderne, arbeitsteilige Gesellschaften unüblichen Einblick in die landwirtschaftliche Produktion. Hierdurch kann das Vertrauen in die Landwirtschaft wiedergewonnen werden. Die Jahresverträge, die im Vorhinein abgeschlossen werden, beweisen dieses Vertrauen. Die Transaktionen kommen unabhängig von Witterungsbedingungen und Ernteerfolg zustande (über zukünftige Entwicklungen kann es prinzipiell keine vollständige Information geben), und die Jahresverträge bilden eine Abnahme- und Preisgarantie. Auch die Bauern und Bäuerinnen können so das Vertrauen in ihre sich langfristig bindenden Abnehmer wiedergewinnen. Beide Vertragspartner erarbeiten sich ihre Reputation durch ihr wechselseitig wahrnehmbares Verhalten, und sie bestätigen es sich im Rahmen wechselseitiger Kommunikationsverbindungen zur Sicherung langfristiger Geschäftsbeziehungen (vgl. Powell 1995).

Transparenz über die landwirtschaftlichen und betrieblichen Hintergründe zählt zu den obersten Grundsätzen der Solidarischen Landwirtschaft. Während bei Abholung und Feldarbeit mehr Wissen über die landwirtschaftlichen Produkte an sich getauscht wird und es implizit fließt, werden bei den Jahresversammlungen auch betriebliche Entscheidungen explizit gemacht. Einen Hauptpunkt der Jahresversammlung stellt das Budget dar, und mit dem Offenen Budget bekommt der Anspruch auf Transparenz ein Format und einen Namen. Dass Transparenz und unmittelbare Kommunikation Schlüsselemente in der Vertrauensbildung sind, wird von der Erkenntnis gestützt, dass Zertifizierungen angesichts der vielen Missbräuche und Lebensmittelskandale nicht ausreichen, um das Glaubwürdigkeitsproblem der Lebensmittelbranche zu lösen (Oppenheim, Rahmann 2010). Stattdessen geht man davon aus, dass soziale Beziehungen von Bedeutung sind (Skok 2018). Den Akteuren der Solidarischen Landwirtschaft ist die Bedeutung des persönlichen Kontakts sehr bewusst. Sie rechtfertigen ihre Handlungen in einer offenen Kommunikation und wissen: „(M)ein Zertifikat sind 200 Familien“ (Produzent 1, Betrieb 1, 12.11.2017: 161). Das Vertrauen der Konsumenten macht die Produzenten handlungsfähig und verpflichtet sie zu Ehrlichkeit. Mit dem neuen Vertrauensverhältnis zwischen Bauern und Abnehmern bildet sich auch ein neues Berufsethos heraus. Sie nehmen ihre Verpflichtung ernst und sind stolz auf ihr verantwortungsvolles Wirtschaften: „Ich kann als Landwirt eine Landwirtschaft betreiben, für die ich Verantwortung übernehmen möchte“ (ebd.: 141–142).

3.1.1. Das Sonderelement „Offenes Budget“

In der Regel legen Solidarische Landwirtschaften die gesamte Kostenrechnung offen, den Jahresabschluss des vergangenen Betriebsjahres und die Kalkulation für das kommende Jahr. Von der Kalkulation kommt man zum monatlichen Kostenbeitrag je Ernteanteil, indem die Vollkosten durch die Mitglieder und durch zwölf Monate geteilt werden. Manche Betriebe machen ihr Budget über ihre Webseite zugänglich, wo das ganze Jahr über eine aktuelle Version einsehbar ist. Die meisten stellen es zu Jahresbeginn in der Mitgliederversammlung vor; das ist die Jahresversammlung oder die Bieterunde, wenn die Festlegung der Beiträge an ein Bieterverfahren gekoppelt ist. Die Offenlegung des Budgets ist ein vertrauensbildender Akt, sie dient der Herleitung und Legitimation der Höhe der Monatsbeiträge. Besonders Konsumenten mit niedrigen Einkommen wägen genau ab, wofür sie ihr Geld ausgeben, und vergleichen, wie viel sie dafür im Supermarkt oder im Bioladen bekommen würden. Da die Produktions- und Vertriebsweisen zwischen Handel und Direktvermarktungsmethode der Solidarischen Landwirtschaft nicht vergleichbar sind, gibt es auch keine adäquate Umrechnung; nichtsdestotrotz können die Produktionskosten für die Produkte der Solidarischen Landwirtschaft genau benannt werden, und diese Transparenz (die der Handel nicht bietet) wirkt überzeugend. Akzeptanz und Bereitschaft, den Kostenbeitrag zu leisten, steigen, wenn klar ist, wofür das Geld eingesetzt wird.

„Also, das ist schon so, dass die Leute, die mitmachen, die sind entweder vom Typ her so, dass die rechnen oder die müssen rechnen, ja, weil sie nicht genug Geld haben (...). Das haben wir jetzt immer so ein bisschen beantwortet, aber wir haben das nicht detailliert ausgerechnet. Wir haben immer gesagt: Wenn Du es beim Aldi kaufst, ist es günstiger, aber wenn du es im Bioladen kaufst, ist es ungefähr das gleiche (...). Ansonsten muss man immer in einem Nachsatz dazuschreiben, dass jetzt keiner reich wird von der Sache, sondern dass das eben diese Kosten sind, und dass wo es billiger ist, diese Kosten ja irgendwo externalisiert werden. Und meistens auf Kosten der Umwelt (...). Und da sich keiner daran bereichert, dass alles ja auch transparent ist, war dann auch die Diskussion immer schnell auch vorbei“ (Konsument 2, Betrieb 7, 15.01.2018: 193–206).

Die Kommunikation der Solidarischen Landwirtschaft ist also stark von Unmittelbarkeit geprägt und vom Anspruch auf Transparenz. Damit wird nicht nur deutlich gemacht, dass sich niemand bereichert, sondern auch vermittelt, dass man als Konsument nicht betrogen wird. Zusätzlich werden schriftliche Formate genutzt, um die unmittelbare Kommunikation zu ergänzen; in der Regel ersetzen sie sie aber nicht. Im Newsletter (Hofbrief) werden periodisch die aktuellen Ereignisse und Informationen zusammen-

gefasst und Termine angekündigt. Ein Blog hat eine ähnliche Funktion, dient aber weniger der Ankündigung als der Dokumentation von Ereignissen und Veranstaltungen am Hof. Dass die unmittelbaren Kommunikationsräume wichtiger sind als die mittelbaren beweist beispielsweise auch, dass die Mitgliederversammlung als wichtigster Ort der Meinungsbildung angegeben wird (74 %), weit vor der Fragebogenerhebung (14 %) und den Einzelgesprächen (9,5 %).

Die Lösung des Kooperationsproblems baut somit – neben der normativen Absicherung – wesentlich auf Transparenz und Unmittelbarkeit auf, die in einem wechselseitigen Prozess hergestellt werden. Die wechselseitige Kommunikation mündet in einer Absprache, in einem Jahresvertrag, wobei der schriftliche Vertrag in der Wertigkeit erst an dritter Stelle kommt (trifft für 29,9 % sehr zu), nach der persönlichen Vertrauensbildung, die am wichtigsten ist (trifft für 51,1 % sehr zu) und den Mitbestimmungsmöglichkeiten, die an zweiter Stelle kommen (trifft für 41,4 % sehr zu – vgl. Tabelle 8, Kapitel 2). Die so zustande gekommene Abmachung bedarf keiner zusätzlichen vertrauensbildenden Maßnahmen und Sanktionen stellen das letzte Mittel dar, weil es gegenseitig keine Täuschungsabsicht gibt (vgl. Maurer, Schmid 2010: 311). Auch wenn der Mechanismus nicht lückenlos wirkt, wird bei Pflichtverletzungen zuerst mit Strukturanpassungen reagiert, bevor über einen Ausschluss von Mitgliedern nachgedacht wird. Beispielsweise reagiert ein Betrieb, bei dem verpflichtend mitgearbeitet werden soll, darauf, dass dieser Pflicht nicht alle nachkommen, mit der Einführung eines zweiten Arbeitstages und flexibleren Einsatzzeiten (Betrieb 4).

3.2. Strukturbildung und Ausprägungen von Selbstbestimmung

Das Beispiel der Arbeitstage verdeutlicht die Wichtigkeit einer geeigneten Struktur sowie das Zusammenspiel zwischen Individuen und Gruppe, ihren Interaktionen und der Struktur. Wenn mit der Anpassung der Arbeitstage reagiert wird, bedeutet das, die Interaktionsmöglichkeiten auf der Strukturebene zu verbessern. Eigentlich erklären sich im Fall des befragten Betriebs die Individuen mit der Unterzeichnung der Vereinsmitgliedschaft einverstanden mit der aktiven Mitarbeit. Tun sie es in der Praxis trotzdem nicht, wird mit einer Strukturanpassung reagiert und ein zusätzlicher Arbeitstag eingeführt. Ein Hintergrund ist außerdem, dass die Mitglieder zwar jederzeit selbstständig im Garten aktiv werden könnten, das aber mit Anleitung an den „offiziellen“ Tagen leichter fällt. Daher kommt der Strukturgebung eine ermöglichende bzw. eine steuernde Funktion zu. Das Wirtschaftsmodell wird somit neben der Wertebasis strukturell abgestützt.

In dem Beispiel wird ebenfalls schon angedeutet, dass die Beteiligung an dem Modell voraussetzungsvoll ist – es fordert Zeitressourcen und Zeitflexibilität. In der Praxis bedeutet das, dass Strukturen gefunden werden müssen, die für Klarheit und Ordnung sorgen; gleichzeitig müssen sie flexibel genug sein, um an die jeweiligen Akteure angepasst werden zu können. Das Modell an sich erfordert eine starke Einbettung in die Gruppe. Die Teilnahme möglichst vieler Individuen erfordert hingegen mitunter eine schwächere Einbettung, eine Reduktion der Anforderungen, da sie sich sonst nicht mit anderweitigen Verpflichtungen oder den vorhandenen Kompetenzen seitens der Mitglieder vereinbaren lassen. Welche sind im Sinne Mark Granovettiers die konkreten, von den Anforderungen her abgestuften Strukturelemente der sozialen Einbettung Solidarischer Landwirtschaft? Die Hauptmerkmale der sozialen Einbettung sind die Mitarbeit und die Mitbestimmung. Diese Merkmale werden im Folgenden hinsichtlich ihrer Intensität (Häufigkeit, Zeitaufwand, Verbindlichkeit) beleuchtet, wobei auf ihre Machbarkeit und auf die Abstufungen eingegangen wird. Als zweiter Aspekt wird auf den Grad der Selbstbestimmung bzw. der Mitverantwortung eingegangen, der vom Idealbild her hoch sein soll, praktisch aber je nach Lösung variiert.

Die Darstellung der Arbeitselemente in Tabelle 9 ist daher auch als eine Rangordnung der Strukturelemente zu verstehen – je intensiver und selbstbestimmter sie ausgestaltet sind, desto näher kommt ein Betrieb dem Idealmodell. Hinsichtlich der Mitarbeit am Feld bzw. im Garten wurde im vorhergehenden Kapitel bereits festgehalten, dass sie ein modellimmanenter Bestandteil ist, sie in der Praxis aber geringer ausfällt als intendiert. Am intensivsten findet die Mitarbeit bei jenen Solidarischen Landwirtschaften statt, bei denen sie als verpflichtend kommuniziert wird (5,3 %). Manche Solidarischen Landwirtschaften legen die Verpflichtung zur Mitarbeit auch schriftlich in den Vereinsstatuten fest. Dennoch kann damit nicht für eine Mitarbeit garantiert werden. Die Auswertung der Frage nach der Mitarbeit innerhalb von Solidarischen Landwirtschaften mit schriftlich verankerter, verpflichtender Mitarbeit zeigt, dass dennoch nicht alle Mitglieder davon wissen, sondern angeben, die Mitarbeit sei „freiwillig und flexibel“. Die missverständliche Auslegung rührt auch daher, dass von einer freiwilligen Selbstverpflichtung ausgegangen wird, die nicht mit Sanktionsdrohungen, sondern mit moralischen Appellen begründet wird. Trotzdem wird in solchen Betrieben am regelmäßigsten mitgearbeitet (Betrieb 4). Für das Verhältnis zwischen Produzenten und Konsumenten bedeutet das, dass es sich weniger asymmetrisch gestaltet; es sind nicht auf der einen Seite die, die arbeiten, und auf der anderen Seite die, die zahlen. Die Austauschmuster wer-

den mit Walter Powell gesprochen horizontaler und die Arbeitsteilung partnerschaftlicher. Die Anleitung bleibt aber bei den Produzenten.

Tabelle 9: Mitarbeitselemente und Arbeitsvarianten

Mitarbeitselement	Ausführung	Prozent
Feldarbeit Die Mitglieder...	... arbeiten nicht mit.	4,2
	... arbeiten freiwillig und flexibel mit.	90,5
	... arbeiten möglichst alle und regelmäßig mit.	5,3
Ernteverteilung Die Ernteanteile werden...	... zugestellt an die Haushalte.	1,1
	... abgeholt vom Hof oder von Verteilstellen/ Depots.	95,8
	Sowohl als auch, die Mitglieder können zwischen Abholung und Zustellung wählen.	3,2
Portionierung Die Ernteanteile werden von einem Organisationsteam vorgepackt.	16,8
	... von jedem selbst entnommen (ev. mit Anleitung).	83,2
Organisationsarbeit Die Organisationsarbeit wird von einem bezahlten Team übernommen.	23,2
	... von Mitgliedern ehrenamtlich / unbezahlt unterstützt.	69,5
	... von Mitgliedern gegen einen Gemüseanteil unterstützt.	7,4

N = 393 | n = 95

Quelle: Eigene Erhebung und eigene Erstellung.

Ein hoher Grad der Mitarbeit bedeutet, dass der Grad der Selbstbestimmung steigt, einerseits für die Konsumenten, die nicht nur passiv darauf hoffen, dass die Produzenten ihre Arbeit gut machen, andererseits für die Gesamtunternehmung, die durch die Mitarbeit von Personalkosten entlastet wird und mit niedrigeren Produktionskosten besser bestehen kann. Sie kann realistische Kosten verrechnen und im Vergleich zu marktüblichen Angeboten trotzdem attraktiv sein. Bei Solidarischen Landwirtschaften mit freiwilliger und flexibler Mitarbeit sinkt der Grad der Selbstbestimmung. Dort liegen die federführende Rolle und der Hauptanteil der Arbeit bei den hauptamtlichen Produzenten. Das Rollenverhältnis zwischen Produzenten und Konsumenten bleibt das klassische zwischen Arbeitenden und Zahlen-

den, wobei es aber zum Teil aufgebrochen wird und sich mit punktuellen Arbeitseinsätzen durch die Konsumenten mischt. Am anderen Ende der Skala sind mit 4,2 % jene Betriebe angesiedelt, die untypischerweise ganz ohne Mitarbeit der Konsumenten funktionieren.

Bei der Ernteverteilung ist die Abholung herauszustreichen, weil sie mit 95,7 % ein Kernelement fast aller Solidarischen Landwirtschaften darstellt. Nur 1,1 % bieten einen Zustellservice an und 3,2 % beide Möglichkeiten. Die Abholung ist ein eindeutiges Merkmal für ein horizontales Austauschmuster, für eine neue Arbeits- bzw. Rollenverteilung zwischen Produzenten und Konsumenten, bei der ein Teil der Produktionsarbeit zu den Konsumenten übergeht. Der hohe Prozentsatz zeigt, dass die Abholung eine Anforderung ist, die von nahezu allen Konsumenten gut machbar ist. Die Form der Mitarbeit entlastet die sonst den Gesamtkosten angelasteten Transport- und Verpackungskosten und erhöht die Unabhängigkeit der Betriebe. Indem die Verteilung in die Mitverantwortung der Konsumenten übergeht, steigt der Grad der Selbstbestimmung des Gesamtprojekts.

Zum Akt der Verteilung gehört ebenfalls die Portionierung der Ernteanteile, die unterschiedlich erfolgen kann und die den Grad der Selbstbestimmung ausdifferenziert. Ein höherer Grad der Selbstbestimmung herrscht dort, wo die Konsumenten ihre Anteile selbst entnehmen (83,2 %), ein niedrigerer dort, wo die Anteile von den Produzenten vorsortiert werden (16,8 %). Praktisch ist die Selbstentnahme so organisiert, dass sich die Konsumenten die ihnen zustehenden Mengen nach einer Anleitung (ausgehängte Liste) eigenverantwortlich aus den Kisten nehmen, während das sonst von den Produzenten übernommen wird und die Konsumenten die Produkte nur noch in ihre mitgebrachten Behältnisse füllen. Das Vertriebsmodell stützt sich damit auf die eigenverantwortliche Mitarbeit und Kooperation der Kunden.

Tabelle 10: Anteile bezahlte und unbezahlte Organisationsarbeit

Von wem wird die Organisationsarbeit übernommen?				
	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Von Mitgliedern gegen einen Gemüseanteil unterstützt.	7	7,4	7,4	7,4
Von einem bezahlten Team übernommen.	22	23,2	23,2	30,5
Von Mitgliedern ehrenamtlich / unbezahlt unterstützt.	66	69,5	69,5	100,0
Gesamt	95	100,0	100,0	

N = 393 | n = 95

Quelle: Eigene Erhebung, Erstellung SPSS.

Tabelle 11: Ehrenamtliche Mitarbeit in der Organisation

Wenn es ehrenamtliche Mitarbeiter gibt, wie viele?				
	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
0 Personen	28	29,5	29,5	29,5
1–5 Personen	22	23,2	23,2	52,6
6–10 Personen	18	18,9	18,9	71,6
mehr als 10 Personen	27	28,4	28,4	100,0
Gesamt	95	100,0	100,0	

N = 393 | n = 95

Quelle: Eigene Erhebung, Erstellung SPSS.

Während die Beteiligung an Feldarbeit und Abholung idealerweise für alle Mitglieder gilt, werden bei der Organisationsarbeit nur wenige gebraucht. Von diesen werden aber eine höhere Kontinuität und Verbindlichkeit bei der Mitarbeit erwartet. Häufig wird hierbei der Arbeitsumfang auf mehrere Personen verteilt, nicht selten auf mehr als zehn Personen (28,4 %). Dafür beträgt der Arbeitsaufwand nur wenige Wochenstunden, sodass er neben anderen Verpflichtungen kontinuierlich abgedeckt werden kann. Typische Aufgaben, die in dieser Weise von den Produzenten an die Konsumenten abgegeben werden können, liegen im Bereich der Öffentlichkeitsarbeit (Newsletter verfassen, Webseite aktualisieren), der Veranstaltungsorganisati-

on (Versammlungen und Feste organisieren) und der Verteilung (Portionierung, sofern diese nicht vom Produktionsteam abgedeckt wird, sowie im Bereich des Transports zu den Depots). Die Mitverantwortung durch die Konsumenten ist dort höher, wo auch die Organisationsarbeit unbezahlt unterstützt wird. Dies gilt für rund zwei Drittel der Betriebe (69,5 %). 7,4 % haben ein besonderes Arrangement gefunden – sie gelten die Arbeitsleistung mit einem Gemüseanteil ab, der leichter zu geben ist als Geld. Denn die zusätzlichen Personalkosten müssen nicht erwirtschaftet, also den Kostenbeiträgen aufgeschlagen werden. Wenn es den Mithelfenden dann auch noch leichter fällt, Zeit zu investieren als den Betrag am Arbeitsmarkt zu verdienen, wird das Arrangement zu einer Win-win-Situation. Besonders hoch ist die Mitverantwortung, wenn auch die strategische Steuerung zu einem Großteil in den Händen eines ehrenamtlichen Koordinationskreises liegt. Diese Konstellation ergibt sich dann, wenn eine Solidarische Landwirtschaft vonseiten der Konsumenten gegründet wird, die ein Bauern- oder Gärtner-Team engagieren. Dann gibt es eine Arbeitsteilung zwischen Konsumenten und Bauern bzw. Gärtnern, bei der ein Großteil der betrieblichen Organisation von den Konsumenten übernommen wird, während die Bauern respektive die Gärtner die landwirtschaftliche Produktion übernehmen und die Mitarbeit am Feld koordinieren.

Die Integration der Konsumenten in die betriebliche Steuerung und in die Produktion allgemein egalisiert das Verhältnis zwischen Produzenten und Konsumenten. Dieses Verhältnis ist aber auch mit ambivalenten Wirkungen verbunden. Allem voran wäre hier die Zusammenarbeit von bezahlten und unbezahlten Mitarbeitern zu nennen. Wie bei der Feldarbeit entlastet die unbezahlte Organisationsarbeit das Budget, sie stellt aber auch einen Unsicherheitsfaktor dar, weil Freiwilligenarbeit weniger verbindlich eingefordert werden kann als bezahlte und arbeitsvertraglich abgesicherte Erwerbsarbeit. Diese Problematik betrifft jene Betriebe, die von den Produzenten gegründet werden, bei denen schon ein bäuerlicher Betrieb existiert und ehrenamtliche Mitarbeiter hinzukommen. Überall dort, wo es keine vertragliche Absicherung gibt und die Absprache auf Freiwilligkeit beruht (wie es in der Regel hier der Fall ist), muss mehr Eigenverantwortung übernommen werden. Diese wiederum muss durch eine entsprechende moralische Motivation abgesichert werden – eine Voraussetzung, die nicht mit Sicherheit gegeben sein muss. Demgegenüber scheint die Wahrscheinlichkeit der Zuverlässigkeit höher bei Personen, die von sich aus zu Mitbegründern einer Solidarischen Landwirtschaft werden und damit zeigen, dass sie als Konsumenten ein überdurchschnittliches Maß an Eigenverantwortung übernehmen. In diesem Punkt – als Konsument Organisationsverantwortung zu übernehmen – ist das Modell besonders voraussetzungsvoll; es verlangt nicht nur

Zuverlässigkeit, sondern auch Führungs- und Managementkompetenzen. Demgegenüber kann man bei den Betrieben, die ein bezahltes Organisationsteam stellen (23,2 %), davon ausgehen, dass die Rollenverteilung die klassische ist, die Hauptverantwortung bei den Produzenten liegt und sich die Konsumenten auf deren Service verlassen. Von der Mehrheit der Betriebe wird die strategische Einbindung ehrenamtlicher Mitarbeit aber trotz Ambivalenzen als Notwendigkeit erachtet, weil die Gewinnspanne in der Landwirtschaft generell gering ist und die Personalkosten entlastet werden müssen (Produzent 5, Betrieb 5, 14.02.2018: 115–130). Die Vollerhebung bestätigt, dass 76,9 % der Betriebe ihre Organisationsarbeit mit ehrenamtlicher Arbeit bzw. mit Abgeltung durch einen Gemüseanteil ergänzen.

Die Entlastung der Produktionskosten durch verschiedene Formen der Mitarbeit stellt eine wesentliche Erfolgsstrategie dar, um im Preisvergleich mit handelsüblichen Produkten bestehen zu können. Für die Mitarbeit am Feld kann der Entlastungseffekt nicht in Zahlen belegt werden, da kein Betrieb die Arbeitsstunden dokumentiert. Von der Mitarbeit in der Organisation kann man sagen, dass sie zu wesentlichen Teilen von Ehrenamtlichen übernommen wird. Einen großen Hebel stellt die Abholung dar, da sie den Vertrieb von Verpackungs- und Transportkosten annähernd vollständig befreit. Auch die Handelsspanne für den Verkauf entfällt durch den Direktvertrieb komplett. Gesicherte Vergleichszahlen, wie viel der Vertrieb auf dem Handelsweg kosten würde und wie viel sich eine Solidarische Landwirtschaft erspart, existieren nicht. Auch der ehrenamtliche Input kann nicht genau beziffert werden (vgl. Pflaum 2014, Ewertz 2018). Mit Sicherheit kann aber ausgesagt werden, dass die Solidarischen Landwirtschaften nennenswert durch unbezahlte Mitarbeit entlastet werden. Für ihren ökonomischen Erfolg ausschlaggebend ist jedoch, ob ausreichend Ernteanteile vergeben werden, um die Produktionskosten (die auf Basis einer Vollkostenkalkulation ermittelt werden) decken zu können. Von den sieben detailliert erhobenen Betrieben gelingt es fünf, kostendeckend zu wirtschaften; ein Betrieb ist erst in der Planungsphase und einer finanziert die Produktion quer durch Einnahmen aus dem Seminarbetrieb am Hof (er konnte aufgrund der entlegenen Lage bisher zu wenige Ernteanteile vergeben). Den anderen Betrieben ist ein Start mit ausreichend Ernteanteilen gelungen (egal ob mit verpflichtender oder freiwilliger Mitarbeit). Das stellt den eigentlichen Erfolgsfaktor dar. Die Herausforderung besteht nun darin, die Ernteanteile zu halten bzw. bei Ausstiegen durch neue Mitglieder zu ersetzen (Anschütz 2015: 55). Das bedeutet, dass die Mitarbeit je nach Intensität die Produktionskosten zwar entlastet, jedoch ist entscheidend, ob mit einer ausreichenden Anzahl an Mitgliedern gestartet wird, da ein Betrieb sonst mit einem Defizit startet, das er später schwer aufholen kann.

Fasst man die Varianten der Mitarbeit hinsichtlich ihrer Machbarkeit zusammen, kann man feststellen, dass die Abholung im Großen und Ganzen für alle Mitglieder machbar ist. Auch die damit einhergehende Selbstentnahme laut Listen stellt für 83,2 % kein Problem dar. Wesentlich voraussetzungsvoller gestaltet sich die Mitarbeit am Feld und besonders in der Organisation. Erstere erfordert zumindest Zeitressourcen und Letztere zusätzlich noch Organisationskompetenzen. Um eine Beteiligung trotzdem zu ermöglichen, wird entweder der Anspruch etwas reduziert und die Konsumenten entlastet – indem man punktuelle Mitarbeit-Modelle (Aktionstage am Feld) anbietet – oder die Organisationsarbeit wird hauptamtlich bewältigt. Indem die Organisationselemente weniger idealistisch, dafür aber mehr realistisch gemäß der Zeitressourcen und Kompetenzen definiert werden, kommt es zu einer passenderen Ordnung und damit zu einer Stabilisierung des Betriebs.

Tabelle 12: Mitbestimmungselemente und Mitbestimmungsvarianten

Mitbestimmungselement	Ausführung	Prozent
Festlegung Kostenbeitrag	keine Kostenbeiträge	1,1
	fixe Kostenbeiträge	33,7
	Bieterrunden	65,3
Meinungsbildung	Diskussionen bei Mitgliederversammlungen	74,7
	Fragebogen-Erhebungen	14,7
	Einzelgespräche z. B. an Abholtagen	9,5
Entscheidungsmodus	Mehrheitsentscheidung	27,4
	Konsensentscheidung	46,3
	Vorstandsentscheidung	20,0
Plena	Ja	65,3
	Nein	29,5

N = 393 | n = 95

Quelle: Eigene Erhebung und eigene Erstellung.

Neben den Mitarbeitselementen wirken Mitspracheelemente strukturbildend und modell-differenzierend. Sie hängen eng mit der Funktion der Vertrauensbildung zusammen und basieren auf den besprochenen unmittelbaren und mittelbaren Kommunikationsräumen. Im Idealfall schaffen sie Klarheit über die Entscheidungsbefugnisse und regeln damit das Zusammenwirken von Produzenten und Konsumenten. Ein markantes Unterscheidungskriterium besteht bei der Festlegung der Kostenbeiträge, wo es zwei ver-

schiedene Vorgangsweisen gibt. Den Ausgangspunkt für beide Verfahren bildet jeweils die Vollkostenkalkulation. Anschließend kann der Monatsbeitrag (Vollkosten/Mitgliederanzahl/12 Monate) entweder von den Produzenten festgelegt (hier sind auch Staffellungen möglich, z. B. in small, medium, large und x-large) oder als Richtwert genannt werden und im Rahmen einer Bieterunde der finale Betrag von den Konsumenten bestimmt werden.

3.2.1. *Das Sonderelement „Bieterunde“*

Die Bieterunde wird vor dem Start der Jahressaison abgehalten, meist im Winter vor der Aussaat. Zur Bieterunde werden alle Mitglieder eingeladen, selbst zu kommen oder einen Vertreter zu schicken. Zuerst werden das Jahresbudget und der monatliche Richtwert pro Ernteanteil präsentiert, dann findet unter entsprechender Anleitung und Erklärung die Bieterunde statt, bei der die Mitglieder ihre Gebote verdeckt auf einen Zettel schreiben. Die Zettel werden vom Organisationsteam eingesammelt und die Beiträge ausgezählt. Ist die benötigte Jahressumme erreicht, kann das Verfahren abgeschlossen werden, ist sie noch nicht erreicht, folgt ein zweiter Durchgang, wobei die Mitglieder aufgerufen werden, mehr zu geben. Das Verfahren wird so oft wiederholt, bis der Jahresbetrag erreicht ist. Laut Erfahrungsberichten reichen meist zwei Runden – wie auch bei der beobachteten Bieterunde (Betrieb 4, 07.02.2018) – selten sind drei Runden erforderlich. Sinn des Verfahrens ist es, den Konsumenten je nach Einkommenssituation einen individuellen Spielraum zu ermöglichen (mehr oder weniger zu geben) und finanziell schlechter gestellte Mitglieder zu integrieren. Demgegenüber sind finanziell Bessergestellte aufgerufen, mehr zu geben und die Differenz auszugleichen. Am Ende wird die Deckung des Jahresbudgets angestrebt; die Bieterunde soll nicht die Möglichkeit eröffnen, weniger zu zahlen und dafür mehr am Feld mitzuarbeiten. Die kalkulierten finanziellen Mittel müssen nämlich in jedem Fall aufgestellt werden. Wenn es eine Ausnahmeregelung für Organisationsmitarbeiter gibt, die einen Gemüseanteil für ihre Arbeit bekommen, dann fallen ihre Lohnkosten auch nicht finanziell ins Gewicht. Ihre Leistung ist sozusagen budget-unwirksam. Demgegenüber wäre der Fehlbetrag durch zu gering erbrachte Monatsbeiträge sehr wohl budget-wirksam und auch nicht im Nachhinein durch mehr ehrenamtliches Engagement am Feld zu erwirtschaften.

Das Bieterverfahren ist nicht mit einer herkömmlichen Auktion vergleichbar, weil die Preisfindung nicht auf einer Informationsasymmetrie beruht, sondern das Budget bewusst offengelegt wird. Weder wollen die Anbieter – wie bei einer Auktion üblich – den höchstmöglichen Preis erzielen, noch wollen die Bieter einen möglichst niedrigen Preis bezahlen. Das Prin-

zip ist auch nicht mit Crowdfunding gleichzusetzen, weil es sich bei den Beiträgen nicht um stille Beteiligungen oder Darlehen handelt, sondern um die Finanzierung der Produktion für eine geschlossene Gruppe – die Mitglieder finanzieren ihre Produktion. Daher geht es während des Verfahrens darum, einen Ausgleich zwischen finanziell besser bzw. schlechter gestellten Mitgliedern zu finden und am Ende zu einer Deckung der tatsächlichen Produktionskosten zu gelangen. Auf den Pionierhöfen hat man die Erfahrung gemacht, dass dieser Ausgleich besser im Rahmen eines verdeckten Verfahrens zustande kommt als in einer offenen Runde (Stränz 2013: 258), bei der jeder Teilnehmer seine finanzielle Situation preisgeben muss. Diese Vorgangsweise wird auch von den jüngeren Betrieben übernommen (z. B. die erhobenen Betriebe 3, 4 und 7). Die Bieterunde als Methode steht dafür, das ursprünglich abstrakt benannte Ziel „gerechter Preis durch assoziatives Wirken“ umzusetzen (vgl. Kapitel 2.1) und in einen nachvollziehbaren und praktikablen Ablauf zu gießen. Die Abläufe und Ziele sind für die Teilnehmer einer Bieterunde verständlich und klar (Beobachtung, Betrieb 4, 07.02.2018), lediglich für Außenstehende von Betrieben mit der Entscheidung für fixe Beiträge wirken sie „konfus“ (Statement Beobachtung, Betrieb 1, 27.01.2018).

In Bezug auf die Strukturbildung heißt das, dass bei Solidarischen Landwirtschaften mit Bieterunden der Selbstbestimmungsgrad der Konsumenten wesentlich höher ist. Die Durchführung von Bieterunden erfordert einerseits einen gewissen Zeitaufwand (der sich auf einen zusätzlichen Termin im Jahr beläuft), andererseits muss aber auch die Bereitschaft gegeben sein, sich auf ein derartiges Verfahren einzulassen (65,3 %). Dort wo keine Bieterunden stattfinden (33,7 %), werden Budget und Monatsbetrag in der Jahresversammlung vorgestellt. In diesem Fall bleibt die Entscheidungsbefugnis bei den Produzenten und damit das Verhältnis zwischen Produzenten und Konsumenten hierarchisch; der Informationsaustausch wird aber bewusst symmetrisch gehalten.

Der Meinungsbildungs- und Entscheidungsprozess für alle anderen betrieblichen Fragen kann unter mehr oder weniger Einbindung der Konsumenten stattfinden. Wenn eine Befragung durchgeführt wird (14,7 %) oder eine Frage in der Mitgliederversammlung (im Plenum oder in der Jahresversammlung) diskutiert wird (74,7 %), ist die Einbindung transparent und das Verhältnis zwischen Produzenten und Konsumenten eher symmetrisch, während Einzelgespräche intransparenter sind und das Gesamtverhältnis aufgrund der selektiven Vorgangsweise asymmetrischer bleibt. Allerdings spielen bei Solidarischen Landwirtschaften die informellen Gespräche an den Abhol- und Aktionstagen sehr wohl eine wichtige Rolle, nicht nur für

die Meinungsbildung (9,5 %), sondern für die Vertrauensbildung im Allgemeinen. Sie können Anstoß für eine weitere Abklärung geben.

Bei der Entscheidung selbst kommt es darauf an, ob sie letztlich von den Produzenten bzw. vom Führungsteam alleine getroffen wird (20,0 %), oder ob die Konsumenten ein Stimmrecht haben. Wenn die Konsumenten mitstimmen, kann man noch unterscheiden, ob ein Konsens (46,3 %) oder eine Mehrheit (27,4 %) angestrebt wird, wobei der Konsens gruppenspezifischer ist und zu einer breiteren Identifikation der Teilnehmer mit dem Betrieb führt. Eine weitere Unterscheidung besteht darin, welche Fragestellungen im Führungsteam bleiben und welche in einer Mitgliederversammlung zugelassen werden, d. h., es gibt eine Vorentscheidung, welche Themen den Produzenten als Experten vorbehalten bleiben und bei welchen die Meinung der Konsumenten als wichtig erachtet wird. Diesbezüglich zeichnet sich das Bild ab, dass Entscheidungen über Gemüsesorten und Produktpalette eher mit den Konsumenten getroffen werden (51,6 %), während die Organisation von Anbau und Ernte mehr den Produzenten überlassen bleibt (69,5 %). Bei Entscheidungen zur Entwicklung des Betriebs (Einstellung von Mitarbeitern, Vergrößerung der Anbaufläche u. Ä.) werden die Konsumenten wieder etwas stärker eingebunden (31,6 %).

Table 13: Entscheidungsgremien nach Fragestellung

Entscheidung über	Prozent	
	in Mitgliederversammlung	im Organisationsteam
Gemüsesorten und Produktpalette	51,6	55,8
Organisation von Anbau und Ernte	25,3	69,5
Fragen der Betriebsführung (z. B. Einstellung von Mitarbeitern, Vergrößerung der Anbaufläche)	31,6	62,1

N = 393 | n = 95

Quelle: Eigene Erhebung und eigene Erstellung.

Je mehr Fragen zur Abstimmung in die Mitgliederversammlung kommen, desto höher ist der Grad der Mitbestimmung durch die Konsumenten und die Selbstbestimmung des Gesamtprojekts. Am meisten Mitbestimmung und horizontaler Informationsaustausch finden in Solidarischen Landwirtschaften mit Plena (65,3 %) statt, die in der Regel einmal pro Monat abgehalten werden. Dort versammeln sich die besonders engagierten Mitglieder zur laufenden Mitbestimmung, während die Jahresversammlung eine Voll-

versammlung aller Mitglieder ist. Die jährliche Versammlung ist nicht nur zentraler Mitbestimmungsort, sondern auch Mindeststandard so gut wie aller Solidarischen Landwirtschaften.

Jahresversammlung, Bieterunden und Plena stützen den Betrieb strukturell ab, weil sie periodische Foren sind, die an einem konkreten Ort zu einem regelmäßig wiederkehrenden Zeitpunkt stattfinden. Damit verleihen sie dem Betrieb eine für alle wahrnehmbare und erlebbare räumlich-zeitliche Ordnung. Soziale Regeln wie Abstimmungsmodi und Entscheidungskompetenzen sind vergleichsweise schwer zu kommunizieren und im kollektiven Gedächtnis zu verankern. Das ist zu erkennen, wenn man die unterschiedlichen Antworten innerhalb einer Solidarischen Landwirtschaft auf ein und dieselbe Frage betrachtet. Während allen klar ist, ob eine Bieterunde stattfindet oder nicht, weichen die Befragungsergebnisse bei der Frage nach dem Entscheidungsmodus („Wie treffen Sie die Entscheidungen?“) häufig von der intendierten Vorgangsweise ab (vgl. Betrieb 4). Demnach wissen die Mitglieder nicht durchgängig, ob eine Mehrheit angestrebt wird oder ein Konsens, oder ob lediglich ein Stimmungsbild eingeholt wird, auf Basis dessen der Vorstand entscheidet. Generell kann festgestellt werden, dass die Mitbestimmungsmöglichkeiten nach Foren (monatliche Plena bzw. Jahresversammlung) gestaffelt sind, ob und wie oft Themen zur Mitbestimmung in der Basis zugelassen werden. Je höher der Grad der Mitbestimmung ist, desto intensiver gestaltet sich auch der Aufwand und die Voraussetzungen steigen. Im Umkehrschluss bedeutet das, dass die Machbarkeit für eine breite Teilnahme steigt, wenn die (generell sehr hohe) soziale Einbettung zurückgenommen wird. Die Reduktion von Zeitaufwand, Verbindlichkeit, Mitverantwortung und Kompetenzen als Voraussetzungen für die Konsumenten wird zur Bewältigungsstrategie, das Wirtschaftsmodell ohne Verlust der ideellen Kernmerkmale zu realisieren. Während bei den Organisationselementen (der Mitbestimmung und Mitarbeit) Gestaltungsspielraum besteht, bleiben ökologische Anbauweise, langfristige Bindung (Jahresvertrag), Transparenz (Offenes Budget) und vollständige Selbstorganisation des Vertriebs (Abholung durch Konsumenten) als repräsentative Merkmale für die sozialen, ökologischen und ökonomischen Werte der Solidarischen Landwirtschaft unangetastet.

3.3. Fallbeispiele

In der Praxis werden die Organisationselemente unterschiedlich kombiniert; sie bewirken eine stärkere oder schwächere soziale Einbettung und führen zu einem höheren oder niedrigeren Selbstbestimmungsgrad. Sie sind ver-

schiedenen motiviert und bringen je nach Charakter der sozialen Gruppe verschiedene Schwerpunktsetzungen hervor, die ungleich viel Aufwand bedeuten. Zur Veranschaulichung werden im Folgenden exemplarisch vier Betriebe hinsichtlich der Charakteristika der sozialen Einbettung beschrieben.

3.3.1. Fallbeispiel 1: Eine Solidarische Landwirtschaft eigenverantwortlicher Konsumenten

Betrieb 4 wurde von einem Kreis konsumkritischer Konsumenten mit ähnlichen politischen Überzeugungen gemeinsam mit einem Gärtner, der das Modell der Solidarischen Landwirtschaft verwirklichen wollte, ins Leben gerufen. Gründungsmitglieder und Konsumenten übernehmen als Vorstandsmitglieder Organisationsverantwortung. Gemeinsam mit dem Gärtner-Team steuern sie den Betrieb in allen wesentlichen Belangen. Für die Organisationsstruktur wurde ein Maximum an Mitbestimmungs- und Mitarbeiterelementen gewählt. Für die regelmäßigen Besprechungen und Entscheidungen treffen sich die engagierten Mitglieder und Vorstandsmitglieder in monatlichen Plena. Der Kostenbeitrag wird gemeinsam mit allen Mitgliedern im Rahmen eines Bieterverfahrens festgelegt. Eine regelmäßige, verpflichtende Mitarbeit im Garten gehört zum Selbstverständnis dieser Solidarischen Landwirtschaft und ist Teil der Beitrittserklärung. Verteilt wird über Depots, wo jedes Mitglied seinen Anteil selbst nach Anleitung entnimmt. Durch die regelmäßigen Plena und die Mitarbeitstage stehen viele unmittelbare Kommunikationsräume zur Verfügung. Zusätzlich werden einmal im Monat thematische Veranstaltungen organisiert (Vorträge, Filmabende) und Feste gefeiert (Erntedank, Jahreswechsel). Der Zeitaufwand beläuft sich auf Aktivitäten an mindestens zwei Tagen in der Woche für Abholung und Gartenarbeit, dazu kommt einmal im Monat das Plenum. Charakteristisch ist die hohe Gruppenzugehörigkeit. Die Mitglieder teilen ihre Anschauungen und ihre Aktivitäten bei der Arbeit und bei den Freizeitaktivitäten rund um die Solidarische Landwirtschaft. Sie übernehmen Verantwortung für ihr eigenes Handeln als Konsumenten und für die Organisation der Gruppe bzw. des Betriebs. Gemeinsame Interessen zu teilen und selbstbestimmt zu verfolgen betrachten sie als Voraussetzung für den Zusammenhalt und den Erfolg der Initiative. Daher führen sie mit Interessierten ein persönliches Gespräch, bevor sie als Mitglieder aufgenommen werden. Die ökonomischen Aktivitäten sind in dieser Solidarischen Landwirtschaft stark sozial eingebettet in eine Gruppe mit persönlichen Beziehungen. Die Einbettung umfasst den Großteil der Gruppe, deren Engagement und Selbstbestimmungsgrad hoch ist (vgl. Interviews 07.02.2018 und 12.02.2018, Beobachtung 07.02.2018).

3.3.2. Fallbeispiel 2: Eine Solidarische Landwirtschaft mit charismatischer Führung

Die Initiative für Betrieb 1 geht von einem Produzenten mit einem Hof, etwas Land und Tieren in Familienbesitz aus, der nach einer Strategie zur Erhaltung des Hofes suchte, der kein finanzielles Einkommen generierte, sondern im Gegenteil Kosten verursachte. Seit Gründung der Solidarischen Landwirtschaft betreibt er die Landwirtschaft und organisiert den Betrieb gemeinsam mit seiner Frau, die gleichzeitig einem Teilzeiterwerb nachgeht. Das Paar steuert den Betrieb zentral, aber transparent, das heißt, sie treffen die Entscheidung letztendlich alleine, holen vorher aber Informationen und Wünsche seitens der Konsumenten ein und geben Erklärungen zu allen notwendigen betrieblichen Entscheidungen ab. Wichtige Kommunikationsräume für die Vertrauensbildung sind die Abholtage, wo der Bauer wöchentlich Kontakt zu seinen Abnehmern hat, sowie die Jahresversammlung, wo die Ausrichtung für das nächste Jahr gemeinsam diskutiert wird. Bei der Jahresversammlung wird der fix berechnete Kostenbeitrag bekannt gegeben und das Budget offengelegt. Die Organisationsstruktur erfüllt damit ein Minimum an Mitbestimmungsmöglichkeit, die Entscheidungen werden von den Konsumenten aber akzeptiert, weil die Vertrauensbildung in den persönlichen Gesprächen stattfindet und sie sich über den Newsletter gut informiert fühlen. Die Solidarische Landwirtschaft erfüllt damit den Anspruch auf Transparenz; die Forderung nach mehr Mitbestimmung durch die Konsumenten steht nicht im Vordergrund. Die Mitarbeit am Feld ist nicht obligatorisch, sondern sie wird aufgrund ihres Erlebnischarakters als Bonus für die Mitglieder betrachtet und ist in Form von Aktionstagen organisiert. Für Neueinsteiger werden Informationstage angeboten bzw. das persönliche Gespräch mit ihnen gesucht. Das Anmeldeformular kann zwar online heruntergeladen werden, die Webseite funktioniert aber nicht wie bei Plattform-Ökonomien als Tool, das die unmittelbare Kommunikation ersetzt. Charakteristisch für diese Solidarische Landwirtschaft ist, dass sich die Konsumenten durch den offenen und unmittelbaren Führungsstil des Paares ausreichend informiert fühlen. Sie akzeptieren die Rahmenbedingungen, gehen mit den monatlichen Beiträgen in Vorleistung und sind bereit, die Abholung vom Hof auf sich zu nehmen. Darüber hinaus entsteht bis auf die Jahresversammlung kein regelmäßiger oder verpflichtender Zeitaufwand für sie. Die ökonomischen Aktivitäten sind bei diesem Beispiel schwächer in eine soziale Gruppe eingebettet. Die Gruppe hat den Charakter eines losen Netzwerks, in dem nicht gemeinsame Überzeugungen im Vordergrund stehen, das aber als Plattform mit der Funktion, hochwertiges Gemüse vertrauensvoll zu verteilen, eine tragende Rolle spielt. Die Selbstbestimmung ist da-

her für die einzelnen Individuen geringer ausgeprägt, aber das eigenverantwortliche Mitwirken stark genug, um als Gesamtgruppe eine marktunabhängige Versorgungsstrategie zu verfolgen (vgl. Interview 12.11.2017, Beobachtung 27.01.2018).

3.3.3. Fallbeispiel 3: Eine Solidarische Landwirtschaft als Lebensstil

Betrieb 3 geht aus einem Wohnkollektiv hervor, für das die Solidarische Landwirtschaft Teil eines gesamtgesellschaftlichen Lebensstils ist. Alle Bewohner kümmern sich um den Wohnbereich und tragen auch zur Feldarbeit bei. Zusätzlich wird von einem Teil der Bewohner ein Seminarbetrieb geführt, andere gehen einer Erwerbsarbeit außerhalb des Kollektivs nach. Auch wenn es Hauptverantwortliche und Arbeitsteilung innerhalb des Kollektivs gibt, wird die Solidarische Landwirtschaft vom Selbstverständnis her gemeinschaftlich getragen und von allen mitverantwortet. Externe Mitglieder werden durch Bieterunden und Plena in Entscheidungen eingebunden. Dadurch wird einerseits ein Höchstmaß an Mitbestimmungsmöglichkeiten für alle Mitglieder bereitgestellt, andererseits haben manche Konsumenten kaum informellen Austausch mit den Produzenten. Das rührt daher, dass für Abnehmer, die weiter weg vom entlegenen Hof wohnen, auch Zustellungen gemacht werden, und die Mitarbeit für sie freiwillig ist (für die Bewohner ist sie selbstverständlich). Dadurch bieten sich für Externe weniger unmittelbare Kommunikationsräume. Vertrauensbildung findet in diesem Fall aber auch über die Bildungsarbeit statt, die die Betreiber als Experten vor Ort und überregional ausweist. Anders als bei Betrieben ohne gemeinschaftliche Wohnform überlagert sich der Meinungsbildungsprozess mit Gesprächen und Plena das Kollektiv betreffend. Im Vordergrund stehen das soziale Miteinander und die Naturverbundenheit und die Solidarische Landwirtschaft wurde als Wirtschaftsmodell gewählt, weil es diesen Zielen nicht widerstrebt. Die soziale Einbettung der ökonomischen Aktivitäten ist in diesem Fall besonders hoch, weil die Trägergruppe auch privat durch die gemeinschaftliche Wohnform miteinander verbunden ist. Ihr Lebensstil ist stark von Selbstverwaltung und Autonomie gekennzeichnet, und die Mitglieder übernehmen dementsprechend viel Mitverantwortung. Der Zeitaufwand ist vergleichsweise hoch und geht für Bewohner in der Gemeinschaftsarbeit auf. Für Externe ist nur die Bieterunde obligatorisch, Plena und Feldarbeit sind freiwillig, und die Abholung trifft auch nicht für alle zu. Charakteristisch für diese Solidarische Landwirtschaft ist, dass das Wirtschaftsmodell nicht Mittel zum Zweck ist, sondern Teil eines gesellschaftlichen Wandels, für den sich das Kollektiv einsetzt und den es ganzheitlich vorlebt (vgl. Interviews 20.01.2018, Beobachtung 20.-21.01.2018).

3.3.4. Fallbeispiel 4: Eine Solidarische Landwirtschaft als Unternehmertum

Betrieb 5 wurde von Menschen gegründet, die zuvor als Berater in den Bereichen Landwirtschaft, Umwelt und Nachhaltigkeit tätig waren und die sich einen Gärtner ins Team holten. Mit dem Konzept der Solidarischen Landwirtschaft werden sie als Unternehmer aktiv und können damit ihre Vorstellungen von nachhaltigem Konsum realisieren. Sie investieren viel konzeptionelle Arbeit in die Ausarbeitung des Organisationsmodells – für ihren eigenen Betrieb, aber auch weil sie die Vision verfolgen, dass es Fragen gibt, die jeden Betrieb betreffen und sie Lösungen anbieten, die von anderen Betrieben übernommen werden können. Mit dieser Art von Professionalisierung und Standardisierung unterscheiden sie sich vom Ursprungsgedanken, der jedem Betrieb einen individuellen Weg zugesteht. Ihre Intention ist es, damit einen Beitrag dazu zu leisten, die Solidarische Landwirtschaft neben marktwirtschaftlichen Angeboten konkurrenzfähig zu machen. Ihre Überlegungen, wie ein Unternehmen wirtschaftlich erfolgreich und für Konsumenten attraktiv geführt werden kann, haben zur Folge, dass sie sich für ein Organisationsmodell entscheiden, bei dem den Konsumenten weniger Aufwand und Mitverantwortung entstehen, weil der Betrieb von einem mehrköpfigen Vorstand zentral gesteuert wird. Mitentscheidungsmöglichkeiten gibt es bei der Generalversammlung in Grundsatzfragen, alle anderen Fragen bleiben beim Führungsteam, auch die Entscheidung über Gemüsesorten. Das heißt aber nicht, dass sich das Führungsteam keine Gedanken über ein passgenaues Angebot macht, sie gehen an die Fragestellung nur nicht basisdemokratisch heran, sondern wählen den Expertenzugang. Sie haben in Kooperation mit einem Universitätsinstitut erheben lassen, wie viel Gemüse in unterschiedlichen Haushalten tatsächlich gegessen wird, und abgestufte Ernteanteile mit gestaffelten Kostenbeiträgen – S, M, L und XL – entwickelt. Charakteristisch für diese Solidarische Landwirtschaft ist die Professionalisierung, das Systematisieren und Wiederholbar-Machen von Abläufen. Damit ist der Betrieb ökonomischer ausgerichtet; es bestehen jetzt schon mehrere Hundert Ernteverträge und es ist ein Wachstum auf tausend geplant. Da bei dieser Solidarischen Landwirtschaft die Größe zählt, können sich nicht mehr alle Mitglieder untereinander kennen und soziale Beziehungen pflegen, vielmehr handelt es sich um ein loses Netzwerk von Mitgliedern, die das Interesse an der Art der Gemüseproduktion und des Vertriebs teilen. Das bedeutet, dass die ökonomischen Aktivitäten hier relativ schwach sozial eingebettet sind. Die einzelnen Konsumenten übernehmen wenig Mitverantwortung für den Gesamtbetrieb, holen ihre Produkte aber ab (von Depots) und arbeiten gelegentlich auch mit (Mitarbeitstage werden am Wochenende angeboten, was auch für Berufstätige gut möglich

ist). Die Vertrauensbildung baut hier nicht auf einem hohen Grad an Mitbestimmung auf, und die Mitglieder bringen verschiedene Weltanschauungen mit. Vertrauen wird hier durch den professionellen Auftritt und die Transparenz hergestellt (das Budget steht monatsaktuell auf der Webseite zur Einsicht). Und neben den unmittelbaren Kommunikationsmöglichkeiten – beispielsweise bei den regelmäßigen Arbeitstagen – gewinnen mittelbare Kommunikationsformen an Bedeutung: Man kann per Online-Formular der Solidarischen Landwirtschaft beitreten (vgl. Interview 14.02.2018).

Die Fallbeispiele repräsentieren sehr unterschiedliche Ausprägungen sozialer Einbettung. Innerhalb der Gruppen gibt es äußerst starke bis schwache Bindungen. Die soziale Gruppe des ersten Beispiels stellt eine relativ geschlossene Gruppe mit sehr ähnlichen Weltanschauungen dar, während es sich bei der letzten Gruppe mehr um ein loses Netzwerk handelt, das offener und leichter zugänglich ist. Je stärker die Bindungen innerhalb der Gruppe sind und je intensiver auch die Einbindung der Konsumenten bei der Mitbestimmung und Mitarbeit ist, desto mehr Eigenverantwortung kommt ihnen zu. Für die folgende Erklärung der Wirkungszusammenhänge ist noch wichtig, auf die unterschiedlichen Intentionen des ökonomischen Handelns hinzuweisen, auf die Sinnzusammenhänge, in die die Akteure ihr Handeln stellen. Beispielsweise verfolgen die Gründer von Fallbeispiel 3 keine expliziten ökonomischen Ziele und stellen ihr Handeln in den Kontext ihrer spirituellen Überzeugungen. Demgegenüber äußern die Gründer von Fallbeispiel 4 klare ökonomische Ziele und erwähnen ihre gesellschaftspolitischen Ideale mehr im Hintergrund. Die Zusammenschau von Ausgangsmotivation und gewählter Organisationsstruktur legt auch nahe, dass zwischen Wertausrichtung und Organisationsform ein Zusammenhang besteht. Der Frage, worin dieser Zusammenhang genau besteht und wie er den Koordinationsmechanismus beschreibt, wird im folgenden Kapitel detailliert nachgegangen.

In diesem Kapitel wurde herausgearbeitet, dass die konkrete soziale Einbettung das Kooperationsproblem zu lösen hilft, weil unterschiedlich aufwendige Lösungen angeboten werden. Im vorhergehenden Kapitel wurde gezeigt, dass die Einhaltung der Verbindlichkeiten andererseits durch die ideelle Wertebasis abgesichert wird. Hier wurden die Umsetzungsmöglichkeiten nach Schwierigkeitsgrad ergänzt. Mittels abgestufter Organisations-elemente können verschiedene Ordnungen geschaffen werden, die verschiedenen voraussetzungsvoll sind und es auch einem breiteren Teilnehmerkreis ermöglichen teilzunehmen, ohne dass die Selbstbestimmung gegenüber dem Marktsystem verloren geht. Die Einbettung kann von einer Gruppe,

die zusammenlebt und sehr enge soziale Beziehungen eingeht, bis hin zu einem losen Netzwerk reichen, das nur punktuell Kontakt hat. Sie kann ein Höchstmaß an Mitbestimmung und Mitarbeit ermöglichen bzw. fordern oder ein Mindestmaß, das aber jedenfalls ausreicht, die Finanzierung zu garantieren und die Abholung sicherzustellen. Erst durch die soziale Einbettung und die Wahl der passenden Organisationselemente entsteht Praktikabilität. Die neue Rollenverteilung bzw. -verschränkung zwischen Produzenten und Konsumenten wird durch die Strukturgebung geklärt und stabilisiert. Daher wird das Ordnungsproblem durch verschiedene soziale Mechanismen gelöst. Das zentrale Kriterium zur Lösung des Vertrauensproblems ist die Transparenz. Sie wird bevorzugt durch mittelbare Kommunikation hergestellt, zum Teil kann sie aber auch durch eine Kultur ersetzt werden, die die Produzenten als Experten ausweist (z.B. ihre Bildungsarbeit, Berater-tätigkeit sowie ein professionelles Management). Voraussetzung ist immer die Offenlegung des Budgets. Gemeinsam ergeben die Lösung des Ordnungsproblems und des Vertrauensproblems die Lösung des Koordinationsproblems. Im folgenden Kapitel wird nach Zusammenhangsregeln gefragt, nach Kriterien, wann welche Lösungen gewählt werden.

4. Die Bewältigungsstrategie: Abstufungen von Wertrationalität und Einbettung

Den Solidarischen Landwirtschaften gelingt es, ihr Wirtschaftsprinzip zu realisieren, indem sie es normativ absichern und sozial einbetten. Allerdings gestaltet sich die Umsetzung des Idealmodells nicht spannungsfrei aufgrund der hohen Anforderungen, die es an seine Mitglieder stellt. Daher zielt die Forschungsfrage darauf, wie die Betriebe die Anforderungen für ihre Mitglieder gestalten, ohne sie zu überfordern. Wie im vorangegangenen Kapitel ausgeführt, haben sie dafür Organisationselemente hervorgebracht, die weniger fordernd sind. In diesem Kapitel geht es nun darum, der Frage nachzugehen, ob und wie sie die Mitglieder entlasten, ohne ihren ideellen Anspruch zu verlieren. Ziel des Kapitels ist es, die inneren Wirkungszusammenhänge aufzuzeigen, die das Modell stabilisieren und die für eine allgemeine Erwartbarkeit der wirtschaftlichen Funktionalität sorgen. Zuerst wird auf die Spannungsfelder, denen die Mitglieder ausgesetzt sind, eingegangen und darauf, wie sie prinzipiell damit umgehen können und wie sie die Spannung in der konkreten Praxis lösen. Anschließend wird nach der Korrelation zwischen der normativen Absicherung und der Ausformung der Organisationselemente gefragt und ihr Regelzusammenhang beschrieben. Letztlich werden die Regelzusammenhänge ausdifferenziert und in Typen zusammengefasst.

4.1. Spannungsabbau durch Entlastungsstrategien

In Max Webers erklärender Soziologie spielen die Spannungen zwischen religiös-ethischer und ökonomischer Rationalisierung des Lebens (Weber 2009: 348–367) eine Schlüsselrolle. Er leitet davon eine treibende Kraft für die Fortentwicklung des Kapitalismus ab (Weber 1988). Der Zusammenhang kann aber auch in die entgegengesetzte Richtung weisen. In seiner Abhandlung zu Religion und Vergemeinschaftung schreibt Weber: „Je prinzipieller aber eine Religiosität ihren Gegensatz gegen den ökonomischen Rationalismus als solchen empfindet, desto näher liegt dem religiösen Virtuositum als Konsequenz die *antiökonomische Weltablehnung*“ (Weber 2009: 353; Hervorhebung im Original). Die Pole des Spannungsfeldes reichen von Weltablehnung bis hin zu Weltbeherrschung (durch Rationalisierung). Ein Extrembeispiel für Weltflucht wäre ein vollkommen besitzloses, enthaltsames Leben wie es (buddhistische) Mönche praktizieren, die

ihre Existenz durch Almosen bestreiten. Das andere Extrem stellt die Weltbeherrschung durch Perfektionierung der Rationalisierung dar, den Versuch, jede Entwicklung durch Berechnung planbar und beherrschbar zu machen. Für die Akteure der Solidarischen Landwirtschaft stellt sich die Frage, inwieweit sie transzendentalen Ideen anhängen und weltzugewandte ökonomische Methoden ablehnen bzw. inwiefern sie zweckrationales Denken zulassen und in ihr Handeln integrieren. Anders ausgedrückt besteht die Spannung, die sie zu lösen haben, zwischen Sollen und Sein (Schluchter 1976: 279), zwischen ihren ideellen Überzeugungen und den irdischen Erfolgsaussichten. Wolfgang Schluchter gibt uns einen Hinweis darauf, wie die Beziehung zur Welt heute, in einer aufgeklärt-säkularisierten Zeit, aufgebaut sein kann – sie kann eine doppelte Bedeutung haben: „Sie kann unter der ‚Idee‘ der Effizienz und unter der ‚Idee‘ der moralischen Angemessenheit stehen. Zwischen beiden ‚Ideen‘ besteht eine Spannung. Sie lässt sich nur dadurch lösen, dass man sie hierarchisiert und zugleich eine Maximierungsstrategie betreibt“ (ebd.: 281). Das bedeutet: Egal ob wir uns in der gegenwärtigen Zeit für ein wert- oder zweckrational geleitetes Handeln entscheiden, wir treffen in jedem Fall eine Entscheidung.

Die Akteure der Solidarischen Landwirtschaft lehnen Produktion und Wirtschaftlichkeit grundsätzlich nicht ab, sie verwehren sich aber gegen die Methoden der Agrarindustrie und des globalen Marktes. Stattdessen entwickeln sie ein eigenes Wirtschaftsmodell, das ihren Leitvorstellungen entspricht. Das heißt, sie lehnen die Weltbeherrschungs-Methoden des Agribusiness aktiv ab und nehmen als Reaktion die Lösung des Problems nach innen (vgl. Junge 2017: 200), indem sie Eigenverantwortung übernehmen und das Modell selbstorganisiert umsetzen. Die Bereitschaft zur Selbstorganisation resultiert ursprünglich aus dem anthroposophischen Weg der Selbsterlösung, der durch einen persönlichen Beitrag zu einer altruistischen und ganzheitlich naturverbunden Wirtschaftsweise befördert werden kann. Das Modell dient auch der heutigen Generation, die damit keinen religiösen Heilsweg beschreitet, sondern politische Interessen verfolgt und eine sozial-ökologische Gesellschaftstransformation erreichen will. Auch sie ist bereit, dafür einen persönlichen Einsatz zu leisten. Wir erinnern uns diesbezüglich an die Abhandlungen im zweiten Kapitel und an Aussagen wie: „(I)ch habe die ganze Woche, das ganze Jahr mit kapitalistischen Konzepten zu tun und in der Freizeit will ich eben ein Konzept realisieren, mindestens eines, das anti-kapitalistisch strukturiert ist“ (Konsument 9, Betrieb 4, 07.02.2018: 48–50). Daher sind die Konsumenten bereit, eine ökologische Produktion finanziell und organisatorisch mitzutragen.

Die Nachinnennahme der Verantwortung hat zur Konsequenz, dass ein für die Mitglieder forderndes Organisationsmodell ausgebildet wird. Im Ver-

gleich zu einem hoch arbeitsteiligen Modell kompensieren die Konsumenten einen Teil der Produktionsarbeit durch ihre Mitarbeit und entlasten die gesamte Distribution durch Abholung. Durch diese Unterstützung (Einbettung in die soziale Gruppe), die Mitverantwortung betrieblicher Entscheidungen und die Übernahme der (Vor-)Finanzierung des Jahresbetriebs gelingt es, die Betriebe aus dem wettbewerbsgetriebenen Markt herauszulösen und ihre Existenz gegen den Mainstream abzusichern. Die Entscheidung, einer wert- statt zweckrationalen Orientierung zu folgen, die Ausbildung eines entsprechenden Wirtschaftsmodells und die Einbettung in eine soziale Gruppe löst daher den Konflikt und die Spannung nach außen, erzeugt aber gleichzeitig eine neue Spannung – die der Überforderung der Mitglieder, die trotz starker Überzeugungen das Modell im Kontext des zweckrational dominierten Lebensalltags realisieren müssen. Die Analyse der Organisationselemente im vorhergehenden Kapitel hat aber gezeigt, dass sie in ihrer Ausformung unterschiedlich aufwendig vorkommen. Da die Möglichkeit besteht, sie weniger intensiv zu gestalten, müssen sie nicht zwangsläufig überfordern, sondern in der Abstufung der Anforderungen kann die Lösungsstrategie gesehen werden. In der Bandbreite der Umsetzungselemente kann der Schlüssel zur Reduktion der Spannungen zwischen Anspruch und Lebensrealität der Mitglieder und damit zur Bewältigung der widersprüchlichen Anforderungen gesehen werden.

Die Strukturelemente unterscheiden sich nach Intensität (Häufigkeit, Zeitaufwand, Verbindlichkeit) und nach Grad der Selbstbestimmung. Daher gibt es Solidarische Landwirtschaften, bei denen der Grad der Selbstbestimmung durch das Mitwirken der Konsumenten höher ist und solche, bei denen die Organisationsverantwortung mehr bei den Produzenten liegt, die umfangreicheren zentralen Service anbieten. In letzterem Fall funktioniert der Spannungsabbau durch die organisatorische Entlastung der Konsumenten durch ein zentrales Service-Team, das weniger Zeit in einen verhältnismäßig aufwendigen Entscheidungsprozess investieren muss. Das heißt, die Einbettung, die die Umsetzung ursprünglich ermöglicht, wird zu einem bestimmten Grad zurückgenommen. Der zentrale Sinnzusammenhang für die Erklärung der Funktionalität des Wirtschaftsmodells kann daher wie folgt formuliert werden: Die wertrationale Ausrichtung hilft den Akteuren, am Idealmodell festzuhalten. Wenn das Idealmodell aber wegen Überforderung gefährdet ist, dann wird mit Entlastungsstrategien reagiert. Als Bewältigungs- und Stabilisierungsstrategie dient die Anforderungsentlastung. Daraus ergibt sich folgende Zusammenhangshypothese: Je mehr die Akteure wertrational agieren, desto stärker bilden sie ein selbstorganisiertes Organisationsmodell aus, bzw. umgekehrt: Je mehr sie zweckrational agieren, desto stärker bilden sie ein serviceorientiertes Organisationsmodell aus.

Die Zusammenhangshypothese beschreibt die Konsequenzen, also wie mit den Folgen wertrationalen Handelns umgegangen wird. Wenn Schluchter von Maximierungsstrategie spricht, dann meint er, dass Wertrationalität zur Maximierung der moralischen Angemessenheit und Zweckrationalität zur Maximierung der Effizienz führt. Mit Max Weber ist er der Ansicht, dass demgegenüber nur eine *Optimierungsstrategie* anzustreben ist, die „sucht beide in ein spannungsreiches ‚Gleichgewicht‘ zu bringen“ (Schluchter 1976: 281). Schluchter resümiert:

„Den Problemen des anthropozentrischen Dualismus läßt sich also außer mit der religiösen vor allem mit drei außerreligiösen ‚Haltungen‘ begegnen: mit einer Gesinnungsethik, die die moralische Angemessenheit einer Handlung über ihre Effizienz stellt, mit einer Anpassungsethik, die die moralische Angemessenheit der Effizienz unterordnet, und mit einer Verantwortungsethik, die zwischen moralischer Angemessenheit und Effizienz mit Rücksicht auf vorgegebene Bedingungen einen spannungsreichen Ausgleich herzustellen sucht“ (ebd.).

In der Praxis bedeutet das, den wissenschaftlichen Rationalismus entweder zu ignorieren oder zu überschätzen oder eben kritisch zu prüfen. „Die Gesinnungsethik wird seine Kenntnisse in der Regel ignorieren, die Anpassungsethik wird sie überschätzen, die Verantwortungsethik wird sie aber kritisch prüfen, so wie sie sich von ihm kritisch prüfen läßt“ (ebd.). Legt man diese Rationalisierungsmaßstäbe an die Solidarischen Landwirtschaften an, so kann man feststellen, dass sie einerseits zwischen Wert- und Zweckrationalität zugunsten der Wertrationalisierung hierarchisieren und sie zu maximieren suchen, dass sie andererseits aber auch zwischen den Haltungen vermitteln und einen Spannungsausgleich anstreben. Die Hierarchisierung manifestiert sich in der Deckelung ihres Budgets und Profitstrebens. Sie gehen zwar ‚planvoll‘ an die Kalkulation ihres Jahresbudgets heran, steigern die Logik der Zweckrationalisierung aber nicht einseitig – eine Gewinnsteigerung über betriebserhaltende Reinvestitionen hinaus sowie eine Ertragssteigerung über natürliche Düngungsverfahren hinaus lehnen sie ab. Führt der Hierarchisierungsanspruch aber zu einer Unterschätzung der rationalen Notwendigkeiten, sodass er zu viel ehrenamtliches Engagement erfordert, wird mit einem Rationalisierungsangebot reagiert und die Effizienz durch mehr Service verbessert. Dieses Ausgleichshandeln zwischen moralischer Angemessenheit und praktikabler Effizienz können wir als den gesinnungsethisch begründeten und verantwortungsethisch weitergeführten Steuerungsmechanismus der Solidarischen Landwirtschaft charakterisieren. Die Solidarische Landwirtschaft steht daher modellhaft für die Fähigkeit, ein zu-

mindest temporär ausgeglichenes und praktikables Nebeneinander unterschiedlicher Rationalitäten finden zu können.

Mark Granovetter spielt mit seinem Hinweis, dass der wissenschaftliche Blick auf vormarktwirtschaftliche Ökonomien oft übersozialisiert erfolgt, während der auf moderne Ökonomien untersozialisiert konstruiert wird, auf dieses Verhältnis theoretisch an und schlägt zur Abhilfe die genaue Analyse der konkreten Muster sozialer Einbettung und Strukturen vor. Die Analyse der Strukturen hat nur in Verbindung mit der Frage nach der Rationalität ihrer Motiviertheit den Steuerungsmechanismus für die Solidarische Landwirtschaft zutage gefördert.

4.2. Die Korrelation zwischen Werthaltung und Strukturelementen

Nachdem sowohl für die Werthaltung als auch für die Strukturelemente eine Abstufung festgestellt wurde, soll jetzt der Zusammenhang zwischen Werthaltung und Einbettung analysiert werden. Zuerst wird ein Überblick über die Fragedimensionen und die Variablenausprägungen der beiden Analysebereiche gegeben. Sie bilden auch den Merkmalsraum für die anschließende Typenbildung, die auf den nachzuweisenden Korrelationen aufbauen soll. Erstens zu den Werthaltungen: Sie wurden mittels Fragen nach 1. Motiven, 2. Leitvorstellungen und 3. Einstellungen eruiert. Die Einstellungs-Fragen wurden so formuliert, dass sie sich für Korrelationsberechnungen eignen (Kreuztabellierung), die Leitvorstellungen wurden in Form einer vierteiligen Skala abgefragt und fließen als Mittelwerte in die Analyse und Typenentwicklung ein und die Motive wurden in Form einer Rangauswahl abgefragt.

Tabelle 14: *Motive mit Rangauswahl*

Welche Gründe waren für Sie ausschlaggebend, bei der Solawi mitzuwirken?
Wählen Sie bitte die 3 für Sie am WICHTIGSTEN Gründe.

	GESAMT	MITTEL- WERT	MEDIAN	STANDARD- ABWEICHUNG	UNGÜLTIG (FEHLEND)	1	2	3	4	5	6
Teil der Gemein- schaft zu sein	133	2.44	3.00	0.99	208	27	33	68	0	3	2
Den Hof zu erhalten	100	2.27	2.00	0.95	241	25	30	40	4	0	1
Hochwertiges Gemüse zu beziehen	254	1.76	2.00	0.91	87	125	75	49	2	1	2
Vom Markt unab- hängig zu sein	196	2.21	2.00	0.84	145	43	75	75	1	1	1
Ökologische Landwirtschaft zu betreiben	270	1.87	2.00	0.81	71	104	102	61	2	1	0
Planungssicher- heit zu haben	24	3.38	3.00	1.47	317	1	5	12	0	2	4

N = 516 | n = 341 | SYS-MISSING = 175

Quelle: Eigene Erhebung, Erstellung Unipark¹⁰.

10 In der Unipark-Auswertung weicht die Grundgesamtheit von der eigenen Auswertung ab, da Unipark (QuestBack) keine Filtermöglichkeiten bietet, die in SPSS genutzt wurden. Sie beinhaltet automatisch alle Antworten dieser Frage. Im Gegensatz zu SPSS kann Unipark aber die Rangordnung in einer Gesamtdarstellung abbilden.

Tabelle 15: Allgemeine Leitvorstellungen mit Skalierung

	Wie wichtig sind Ihnen folgende Leitvorstellungen in Ihrem Leben?				GESAMT	MITTEL- WERT	MISSING*	
	GAR NICHT WICHTIG (1)	EHER NICHT WICHTIG (2)	EHER WICHTIG (3)	SEHR WICHTIG (4)			A	B
Einen ganzheitlichen Lebensstil führen, Mensch-Natur-Verbundenheit.	1.22 % (4)	4.26 % (14)	36.47 % (120)	58.05 % (191)	329	3.51	0	12
An einer sozial-ökologischen Gesellschaftsveränderung mitwirken.	0.30 % (1)	3.04 % (10)	28.27 % (93)	68.39 % (225)	329	3.65	0	12
Einen Beitrag zur Bewahrung der Schöpfung leisten.	6.77 % (22)	9.85 % (32)	28.31 % (92)	55.08 % (179)	325	3.32	0	16
Dem Profitdruck entgehen und als Unternehmer/in verantwortungsbewusst agieren.	1.88 % (6)	5.62 % (18)	34.38 % (110)	58.13 % (186)	320	3.49	0	21
In einer Gemeinschaft solidarisch füreinander einstehen.	0.92 % (3)	8.28 % (27)	42.33 % (138)	48.47 % (158)	326	3.38	0	15
Individuelle Gestaltungsfreiräume und Wahlfreiheit haben.	0.92 % (3)	14.98 % (49)	44.65 % (146)	39.45 % (129)	327	3.23	0	14

N = 516 | n = 341 | SYS-MISSING = 175
 * A = N/A B = UNGÜLTIG (Fehlend)

Quelle: Eigene Erhebung, Erstellung Unipark.

Tabelle 16: Leitvorstellungen zu Ökologie mit Skalierung

Wie sehen Sie die aktuelle Herausforderung hinsichtlich des ökologischen Gleichgewichts?		TRIFFT GAR NICHT ZU (1)	TRIFFT EHER NICHT ZU (2)	TRIFFT EHER ZU (3)	TRIFFT SEHR ZU (4)	GESAMT	MITTELWERT	MISSING* A B
Wir müssen der Bodenbelastung entgegenwirken und einen heilenden Umgang mit der Erde finden.		0.00 % (0)	2.17 % (7)	19.50 % (63)	78.33 % (253)	323	3.76	0 12
Unsere Aufgabe als Landwirte ist es, den natürlichen Boden-Kreislauf zu unterstützen.		0.31 % (1)	0.62 % (2)	14.69 % (47)	84.38 % (270)	320	3.83	0 15
Der Boden verfügt über eine Regenerationsfähigkeit, die nicht durch zu viele synthetische Mittel gefährdet werden soll.		0.94 % (3)	3.75 % (12)	17.81 % (57)	77.50 % (248)	320	3.72	0 15

N = 516 | n = 341 | SYS-MISSING = 175

* A = N/A B = UNGÜLTIG (FEHLEND)

Quelle: Eigene Erhebung, Erstellung Unipark.

Motive und Leitvorstellungen wurden bereits im zweiten Kapitel ausgewertet (gemeinsam mit den qualitativen Interviews), daher sollen die einzelnen Antwortmöglichkeiten, die auf Basis der Interviews formuliert wurden, an dieser Stelle nur noch tabellarisch in Erinnerung gerufen werden und Ergebnisse hinsichtlich ihrer Funktion, Spannungen zu mildern, zusammengefasst werden. Die Bandbreite der Motive reicht von religiös-spirituellen Motivationen über politisches Dafürhalten bis hin zu mit pragmatischen Zielen durchmischten Haltungen. Damit korrespondierend wird ihre Umsetzungsweise stärker nach innen genommen oder mehr an äußere Umstände angepasst.

Als aktuell größte Gruppe finden wir jene mit politischen Motiven, die nicht mit einer spirituellen Heilssuche gleichzusetzen sind, aber einen sehr hohen Stellenwert in der Lebensführung der Akteure einnehmen. An zweiter Stelle kommen die Akteure mit spirituellen Motiven, und als dritte Gruppe folgen die betrieblich denkenden Produzenten sowie die alltagspraktischen Konsumenten, die auch zweckrationale Ziele verfolgen (ein existenzsicherndes Einkommen zu generieren bzw. qualitativ hochwertiges Gemüse zu beziehen). Letztere nehmen die Verantwortung weniger nach innen und werden als „pragmatisch“ wahrgenommen (Bietau, Boddenberg, Dietze et al. 2013: 220), was ihnen aber nicht ganz gerecht wird. Genaugenommen überstrapazieren sie die Gewinnmaximierung nicht, sondern sie geben der Qualität den Vorrang gegenüber der Quantität bzw. achten auf eine sorgsame Ausbalancierung des spannungsreichen Gleichgewichts.

Der abgestufte Umgang bzw. die Nachinnennahme lässt sich mit der Frage nach den Leitvorstellungen im Umgang mit der Ökologie verdeutlichen (Tabelle 16, Antwort 1): „Wir müssen der Bodenbelastung entgegenwirken und einen heilenden Umgang mit der Erde finden“, weist die Verantwortung am meisten dem Menschen zu. Antwort 2) „Unsere Aufgabe als Landwirte ist es, den natürlichen Boden-Kreislauf zu unterstützen“, repräsentiert den Mittelweg, und Antwort 3) „Der Boden verfügt über eine Regenerationsfähigkeit, die nicht durch zu viele synthetische Mittel gefährdet werden soll“, lässt einen Teil der Verantwortung bei der Natur, wobei der Mittelweg die meiste Zustimmung findet (84,38 % „trifft sehr zu“), während die anderen beiden Haltungen mit 78,33 % und 77,50 % für die Befragten auch gut vorstellbar sind.

Die Fragen nach den Einstellungen beziehen sich auf die Wirtschaftlichkeit, sie fragen nach dem Umgang mit den Finanzen und zielen auf den Grad der Übernahme von Mitverantwortung für den Betrieb. Die Variablen wurden im Datensatz hierarchisch codiert – je höher die Codierung, desto mehr drückt die Antwort eine wertrationale Haltung bzw. eine Nachinnennahme der Verantwortung aus. Sie werden von SPSS in den Tabellen so an-

gezeigt, dass zuerst die Antworten mit weniger Wertrationalität (niedrigere Werte) kommen und dann die höheren folgen. Dadurch sind die Variablen für einen Vergleich bzw. eine Korrelation zwischen abgestuften Werthaltungen und Umsetzungselementen gewichtet. Die Antworten sind vorerst nur als Tendenzen zu lesen, erst im Zusammenhang mit den Organisationselementen (Korrelationen) geben sie Aufschluss über Koordinationsfragen. Wie die folgenden Häufigkeitsauswertungen zeigen, ist eine Mehrheit dafür, dass kein Gewinn gemacht werden soll (61,1 % geht es nur um die Betriebs- und Investitionskosten), wobei sich immerhin 33,3 % schon vorstellen können, einen Überschuss zu produzieren, der aber dem Betrieb zugutekommen und nicht an die Mitglieder ausgeschüttet werden soll (86 %). Wenn das kalkulierte Budget nicht reicht, ist eine Mehrheit dafür, nicht bei den Löhnen zu sparen (67,9 % „auf keinen Fall“, 27,4 % „nur vorübergehend, bis andere Maßnahmen greifen“), und fast alle sprechen sich für die Möglichkeit einer Nacherhebung aus, was einer gelebten Solidarität entsprechen würde, was sich ein gutes Drittel (37,4 %) verbindlich vorstellen kann; zwei Drittel (58,9) wollen das Entstehen für die tatsächlichen Kosten nur auf freiwilliger Basis. Bei den Antworten, ob mittelfristig mehr bezahlte Stellen geschaffen werden sollen, gibt es eine Tendenz zur Aussage, dass der hohe Anteil an Ehrenamt bleiben soll (nur 37,4 % finden, dass es mehr bezahlte Stellen geben soll, 49,8 % halten dagegen), was bedeutet, dass die hohe Mitverantwortung bei der Produktion befürwortet wird und weiter bestehen soll.

Tabelle 17: Einstellung zu Einnahmen

Wie viel Geld soll eine Solawi einnehmen? So viel, dass ...				
	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Fehlend	6	1,9	1,9	1,9
... die Betriebskosten und Investitionen abgedeckt sind, plus einen Überschuss.	107	33,3	33,3	35,2
... die Betriebskosten und Investitionen abgedeckt sind.	196	61,1	61,1	96,3
... die Betriebskosten abgedeckt sind.	12	3,7	3,7	100,0
Gesamt	321	100,0	100,0	

N = 393 | n = 321

Quelle: Eigene Erhebung, Erstellung SPSS.

Tabelle 18: Einstellung zu Gewinnausschüttung

Angenommen es gibt einen Überschuss.

Soll das Geld an die Mitglieder ausgeschüttet werden?

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Fehlend	17	5,3	5,3	5,3
Ja	28	8,7	8,7	14,0
Nein	276	86,0	86,0	100,0
Gesamt	321	100,0	100,0	

N = 393 | n = 321

Quelle: Eigene Erhebung, Erstellung SPSS.

Tabelle 19: Einstellung zu Lohn

Angenommen die Ausgaben übersteigen wider Erwarten die Einnahmen.

a) Soll dann bei den Löhnen gespart werden?

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Fehlend	13	4,0	4,0	4,0
Nein, auf keinen Fall.	218	67,9	67,9	72,0
Nur vorübergehend, bis andere Maßnahmen greifen.	88	27,4	27,4	99,4
Ja, der Lebensunterhalt hängt nicht alleine vom Lohn ab und kann auch anders bestritten werden.	2	0,6	0,6	100,0
Gesamt	321	100,0	100,0	

N = 393 | n = 321

Quelle: Eigene Erhebung, Erstellung SPSS.

Tabelle 20: Einstellung zu Nacherhebung

Angenommen die Ausgaben übersteigen wider Erwarten die Einnahmen.
b) Soll dann die Möglichkeit einer Nacherhebung zum Kostenbeitrag bestehen?

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Fehlend	7	2,2	2,2	2,2
Nein, auf keinen Fall.	5	1,6	1,6	3,7
Nur auf freiwilliger Basis, wer mehr geben will.	189	58,9	58,9	62,6
Ja, die Mitglieder stehen für die tatsächlichen Kosten ein.	120	37,4	37,4	100,0
Gesamt	321	100,0	100,0	

N = 393 | n = 321

Quelle: Eigene Erhebung, Erstellung SPSS.

Tabelle 21: Einstellung zu bezahlter und unbezahlter Arbeit

Sollen Ihrer Meinung nach mittelfristig mehr bezahlte Stellen geschaffen werden als Ersatz für ehrenamtliche Stellen?

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Fehlend	41	12,8	12,8	12,8
Ja	120	37,4	37,4	50,2
Nein	160	49,8	49,8	100,0
Gesamt	321	100,0	100,0	

N = 393 | n = 321

Quelle: Eigene Erhebung, Erstellung SPSS.

Zweitens zu den Organisationselementen: Sie sind breitgefächert und reichen von prinzipiellen Kriterien (wie die Anbauweise oder das offene Budget) bis hin zum Rhythmus der Planungstreffen, der Verbindlichkeit der Mitarbeit oder dem Entscheidungsmodus. Im zweiten Kapitel wurde bereits zwischen Kernelementen, die jede befragte Solidarische Landwirtschaft aufweist (ökologische Anbauweise, Jahresvertrag, Abholung und offenes Budget) und Differenzierungsmerkmalen unterschieden (Gestaltung der Feld- und Organisationsarbeit, Abhaltung von Plena und Bieterunden oder Jah-

resversammlungen und Fixbeiträge). Die Differenzierungsmerkmale sind auch Indikatoren für den Grad der Selbstorganisation – je mehr die Produktionsarbeit von den Konsumenten unbezahlt mitgetragen wird und je mehr formale Mitbestimmungsmöglichkeiten es gibt, desto höher ist der Grad der Selbstbestimmung bzw. umgekehrt – die Organisation bekommt mehr Servicecharakter, je mehr die Produktionsarbeit und die Entscheidungen bei einem zentralen, bezahlten Team liegen. Für die Typenbildung wird auf die differenzierenden Merkmale fokussiert, auf die Organisation der Mitarbeit und der Mitbestimmung. Sie wurden in Kapitel 3 hinsichtlich ihrer Anforderungen, Intensität und des Selbstbestimmungsgrades charakterisiert und in deskriptive Rangabfolgen gebracht. Für die Korrelation wurden die Arbeits- und Mitbestimmungs-Variablen ebenfalls mit einer entsprechend hierarchisierten Codierung belegt. An dieser Stelle folgen zur Erinnerung noch einmal die Tabellen, diesmal geordnet nach aufsteigender Wertrationalität.

Tabelle 22: Arbeitsvarianten nach aufsteigender Wertrationalität

Mitarbeitelement	Ausführung	Prozent
Feldarbeit Die Mitglieder...	... arbeiten nicht mit.	4,2
	... arbeiten freiwillig und flexibel mit.	90,5
	... arbeiten möglichst alle und regelmäßig mit.	5,3
Ernteverteilung Die Ernteanteile werden...	... zugestellt an die Haushalte.	1,1
	Sowohl als auch, die Mitglieder können zwischen Abholung und Zustellung wählen.	3,2
	... abgeholt vom Hof oder von Verteilstellen/Depots.	95,8
Portionierung Die Ernteanteile werden von einem Organisationsteam vorgepackt.	16,8
	... von jedem selbst entnommen.	83,2
Organisationsarbeit Die Organisationsarbeit wird von einem bezahlten Team übernommen.	23,2
	... von Mitgliedern gegen einen Gemüseanteil unterstützt.	7,4
	... von Mitgliedern ehrenamtlich / unbezahlt unterstützt.	69,5

N = 393 | n = 95

Quelle: Eigene Erhebung und eigene Erstellung.

Tabelle 23: Mitbestimmungsvarianten nach aufsteigender Wertrationalität

Mitbestimmungselement	Ausführung	Prozent
Festlegung Kostenbeitrag	keine Kostenbeiträge	1,1
	fixe Kostenbeiträge	33,7
	Bieterrunden	65,3
Meinungsbildung	Einzelgesprächen z.B. an Abholtagen	9,5
	Fragebogen-Erhebungen	14,7
	Diskussionen bei Mitgliederversammlungen	74,7
Entscheidungsmodus	Vorstandsentscheidung	20,0
	Mehrheitsentscheidung	27,4
	Konsensentscheidung	46,3
Plena	Nein	29,5
	Ja	65,3

N = 393 | n = 95

Quelle: Eigene Erhebung und eigene Erstellung.

Tabelle 24: Korrelation zwischen Organisationselementen und Einstellungen

	Korrelationskoeffizient	Einstellungen			
		Einnahmen	Ausschüttung	Lohn	Nacherhebung
<i>Mitarbeit</i>					
Feldarbeit	Pearsons-R	0,060	0,000	0,045	0,084
	Spearman Rho	0,048	-0,004	0,037	0,093
Ernteverteilung	Pearsons-R	0,041	0,091	0,078	0,057
	Spearman Rho	0,075	0,033	0,087	-0,051
Portionierung	Pearsons-R	0,117*	0,138*	0,019	-0,340
	Spearman Rho	0,106	0,130*	0,025	-0,640
Organisationsarbeit	Pearsons-R	0,065	0,090	-0,026	0,091
	Spearman Rho	0,041	0,087	-0,024	0,055

		Einstellungen			
		Einnahmen	Ausschüttung	Lohn	Nacherhebung
<i>Mitbestimmung</i>					
Festlegung	Pearsons-R	-0,025	0,074	0,001	0,102
Kostenbeitrag	Spearman Rho	-0,025	0,081	-0,004	0,046
Meinungsbildung	Pearsons-R	0,138*	0,113*	-0,134**	0,081
	Spearman Rho	0,129*	0,105	-0,150**	0,111*
Entscheidungsmodus	Pearsons-R	0,130*	0,103	-0,042	0,095
	Spearman Rho	0,120*	0,121*	-0,062	0,052
Plena	Pearsons-R	0,086	0,032	-0,031	0,178**
	Spearman Rho	0,082	0,023	-0,051	0,161**

* Die Korrelation ist auf dem Niveau 0,05 (zweiseitig) signifikant.

** Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0,01 (zweiseitig) signifikant.

N = 393 | n = 321

Quelle: Eigene Berechnung und eigene Darstellung.

Drittens wurden Kreuztabellierungen zwischen Mitarbeits- und Mitbestimmungs-Variablen und Einstellungs-Variablen vorgenommen, sodass sich folgende Zusammenhänge (zweiseitig lineare Korrelationen) ergeben – siehe Tabelle 24. Bei den Mitarbeits-Variablen korreliert nur das Kriterium der Portionierung mit zwei Einstellungs-Variablen (0,117 und 0,138). Weder Feldarbeit und Ernteverteilung (Abholung ab Hof bzw. Depot, da ja in jedem Fall von den Konsumenten übernommen) noch die Organisationsarbeit sind ausschlaggebende Unterscheidungsmerkmale. Aber die Selbstentnahme statt der Portionierung durch ein zentrales Team macht einen signifikanten Unterschied. Die Selbstentnahme steht für einen höheren Grad der Selbstorganisation – je höher die Einstellungswerte sind, desto öfter wird den Konsumenten eine Selbstentnahme zugetraut. Ob die Selbstentnahme oder die Portionierung gewählt wird, hängt vom Selbstverständnis der Akteure ab.

Wesentlich deutlicher wird die Ausdifferenzierung beim Faktor der Mitbestimmung, weswegen sie als Hauptunterscheidungsmerkmal für die Typenbildung herangezogen wird. Von den Mitbestimmungs-Variablen korrelieren drei von vier mit den Einstellungs-Variablen. Nur die Festlegung des Kostenbeitrages korreliert nicht, da es für das Berechnungsverfahren eine Rolle spielt, dass zwei Drittel der befragten Betriebe via Bieterverfahren entscheiden. Um hier trotzdem eine Unterscheidung treffen zu können, sind die Ergebnisse der qualitativen Erhebungen (Interviews und Beobachtun-

gen) nötig, die anhand der Fallbeispiele Aufschluss über die logischen und sinnstiftenden Merkmalskombinationen liefern. Demgegenüber korreliert die Meinungsbildung durchgehend mit allen Einstellungs-Variablen (Einnahmen, Ausschüttung, Lohn und Nacherheben). Generell sind die Korrelationswerte so zu lesen, dass der Grad der Mitbestimmung zunimmt, je wertrationaler die Einstellungen ausfallen. Nur beim Lohn gibt es eine negative, hoch signifikante Korrelation (-0,134 und -0,150), die so zu verstehen ist, dass je mehr die Meinungsbildung in der Mitgliederversammlung entsteht, desto weniger ist man bereit, bei den Löhnen zu kürzen, um finanzielle Engpässe auszugleichen. Je mehr die Meinungsbildung aber in Einzelgesprächen zustande kommt, desto eher ist man zu Kompromissen bei den Löhnen bereit. Nach einem Gespräch mit dem Bauern respektive mit dem verantwortlichen Produzenten ist man eher bereit, die unternehmerische Perspektive einzunehmen. Daher sind die Foren, die für die Meinungsbildung zur Verfügung gestellt werden, hoch relevant. Der Entscheidungsmodus korreliert immerhin mit zwei Einstellungs-Merkmalen (Einnahmen: 0,130 und 0,120 sowie Ausschüttung: 0,121) signifikant. Das stärker ausschlaggebende und interessantere Kriterium sind aber die Plena, die zweiseitig hoch signifikant (0,178 sowie 1,161) mit der Bereitschaft, eine Nacherhebung zu leisten, korrelieren. Da die Plena im Gegensatz zur jährlichen Generalversammlung regelmäßig (üblicherweise monatlich) stattfinden, können wir daraus den Schluss ableiten, dass die Solidarität in einer Solidarischen Landwirtschaft umso höher ist, desto mehr Räume es für unmittelbare Kommunikation, Meinungsbildung und letztlich Mitbestimmung gibt. Je stärker die soziale Einbettung ausgeprägt ist, desto höher ist auch die Bereitschaft, den Betrieb finanziell solidarisch mitzutragen – im Sinne der Community Supported Agriculture.

Für die Überprüfung der Hypothese kann zusammengefasst werden, dass mehr als die Hälfte der ausgewählten Variablen signifikant korrelieren (es korrelieren vier von sieben distinguierenden Merkmalen; das achte, die Abholung, ist für alle Betriebe gleich und ergibt daher keine signifikanten Unterschiede). Davon korrelieren zwei Variablen hoch signifikant, wobei zuvorderst die Plena und die Bereitschaft zu einer Nacherhebung belegen, dass es einen direkten Zusammenhang zwischen Solidarität und Einbettung in Kommunikations- und Entscheidungsstrukturen gibt. Die Zusammenhangshypothese kann daher verifiziert werden. Die Organisation *ist* umso selbstorganisierter, je wertrationaler die Akteure eingestellt sind. Je mehr die Akteure auch zweckrational eingestellt sind, desto serviceorientierter ist die Organisation angelegt.

4.3. Die Typen nach organisationaler Bewältigungsstrategie

Wie eingangs erklärt, hat die Ausbildung unterschiedlicher Organisationsstrukturen die Funktion, die hohen ideellen Anforderungen des Wirtschaftsmodells bewältigbar zu machen. Aus dieser Ausbalancierung zwischen wertrationaler Haltung und Praktikabilität ergeben sich verschiedene Handlungsmuster. Die folgenden Typen Solidarischer Landwirtschaft stehen daher für Muster unterschiedlicher Bewältigungsstrategien, die sich aufgrund unterschiedlicher Ausprägungen der normativen und organisationalen Ordnung ergeben. Für die Gruppierung der Merkmalsräume werden die Ergebnisse der qualitativen Daten (Häufigkeiten) und die Korrelationen herangezogen und eine Gradation nach Mitbestimmungsmöglichkeiten vorgenommen, da sie als vorrangiges Unterscheidungskriterium nachgewiesen wurden. Die drei davon abgeleiteten Typen werden entsprechend als 1. selbstorganisierte, 2. partizipative und 3. serviceorientierte Solidarische Landwirtschaft bezeichnet.

Tabelle 25: Schematische Darstellung der Kriterien für die Typenbildung

	selbstorganisiert	partizipativ	serviceorientiert
Mitbestimmung	+++	+-	---
Mitarbeit	+++	+-	+-

Quelle: Eigene Erstellung.

Tabelle 26 und 27 bilden die zugeordneten Organisationselemente sowie die Mittelwerte der Werthaltungen und Einstellungen ab. Alle drei Typen bringen eine hohe Wertrationalität mit; bei den Einstellungen unterscheiden sich die Mittelwerte nicht nennenswert (selbstorganisiert: 2,09 – partizipativ: 2,01 – serviceorientiert: 2,01), bei den Leitvorstellungen gibt es bei den serviceorientierten eine Abnahme im Vergleich zu den beiden anderen Typen (selbstorganisiert: 3,53 – partizipativ: 3,52 – serviceorientiert: 3,39). Der signifikante Unterschied liegt im Detail bei der Bereitschaft zur geleisteten Solidarität – bei der Nacherhebung nehmen die Mittelwerte von Typ zu Typ deutlich ab (selbstorganisiert: 2,76 – partizipativ: 2,44 – serviceorientiert: 2,19). Von Tabelle 26 ist abzulesen, dass die Organisationselemente variieren; alle, bis auf die Abholung, vergleicht man die Mittelwerte der Mitarbeit- und Mitbestimmungselemente, wird deutlich, dass die Mitbestimmungselemente beim serviceorientierten Typ wesentlich geringer ausgeprägt sind (selbstorganisiert: 2,94 – partizipativ: 2,94 – serviceorientiert: 1,46). Im Vergleich dazu nimmt die Mitarbeit weniger ab (selbstorganisiert: 2,73 – partizipativ: 2,70 – serviceorientiert: 1,31).

Tabelle 26: Organisationselemente nach Typen

Kriterium	Variable	Typ		
		selbstorganisiert	partizipativ	serviceorientiert
Mitbestimmung	Festlegung Kostenbeitrag	Bieterunden	Bieterunden	fixe Pauschale
	Meinungsbildung	Diskussionen bei Mitgliederversammlung	Diskussionen bei Mitgliederversammlung	Einzelgespräche, Fragebogen, Diskussion bei Mitgliederversammlung
Mitarbeit	Entscheidungsmodus	Mehrheit, Konsens	Mehrheit, Konsens	Mehrheit, Konsens, im Vorstand
	Plena	Plena	Plena	keine Plena
Mitarbeit	Feldarbeit	möglichst alle verbindlich sowie freiwillig flexibel	freiwillig und flexibel	keine sowie freiwillig und flexibel
	Ernteverteilung	Abholung	Abholung	Abholung
Organisationsarbeit	Portionierung	Selbstentnahme	Selbstentnahme	vorgepackt sowie Selbstentnahme
	Organisationsarbeit	ehrenamtlich	ehrenamtlich unterstützt	ehrenamtlich unterstützt sowie bezahlt
Mittelwert	Mitbestimmung	2,94	2,94	1,46
Mittelwert	Mitarbeit	2,73	2,70	2,31
Grundgesamtheit	95			
Anzahl je Typ		22	20	12
Summe Typen	54			
Mischtypen	41			

N = 393 | n = 95

Quelle: Eigene Berechnung und eigene Darstellung.

Tabelle 27: Werthaltungen nach Typen

Kriterium	Variable	Typ		
		selbstorganisiert	partizipativ	serviceorientiert
Leitvorstellungen	ganzheitlicher Lebensstil	3,51	3,52	3,48
	sozial-ökologische Gesellschaftsveränderung	3,61	3,59	3,67
	Bewahrung der Schöpfung	3,22	3,24	3,38
	Profitdruck entgegen; verantwortungsbewusste/r Unternehmer/in	3,28	3,24	3,52
	solidarisch füreinander einstehen	3,43	3,41	3,14
	individuelle Wahlfreiheit	3,22	3,24	3,19
	Erde heilen	3,80	3,82	3,62
	Boden-Kreislauf unterstüt- zen	3,84	3,83	3,52
	keine synthetischen Mittel	3,82	3,82	3,00
	Einstellungen	Einnahmen	1,71	1,70
Ausschüttung		2,70	2,70	2,67
Lohn		1,20	1,20	1,48
Nacherhebung		2,76	2,44	2,19
Mittelwert	Leitvorstellungen	3,53	3,52	3,39
Mittelwert	Einstellungen	2,09	2,01	2,01
Grundgesamtheit	321			
Anzahl je Typ		76	71	21
Summe Typen	168			
Mischtypen	153			

N = 393 | n = 321

Quelle: Eigene Berechnung und eigene Darstellung.

Die detaillierten Typenbeschreibungen führen alle Ergebnisse, qualitativ wie quantitativ erhoben, zusammen. Sie lehnen sich dort, wo es keine quantitativen Aussagen gibt, an die erhobenen qualitativ beschriebenen Fallbeispiele an, sind damit aber nicht identisch, sondern richten sich nach den Mittelwerten¹¹. Insgesamt trifft die theoretisch getroffene Variablen-Einteilung auf

11 Die Abweichungen der Mittelwerte wurden mit einer einfaktoriellen Varianzanalyse geprüft. Sie ergab, dass die Abweichungen bei Typ 1 und Typ 3 sehr gleichmäßig sind, nur

mehr als die Hälfte der Betriebe (54 von 95) zu, der Rest (41) sind Mischtypen oder Extremtypen. Demnach würde das unter 3.3 beschriebene Fallbeispiel 1 der Solidarischen Landwirtschaft von eigenverantwortlichen Konsumenten Typ 1 der selbstorganisierten Landwirtschaft entsprechen und Fallbeispiel 2 der Solidarischen Landwirtschaft mit charismatischer Führung würde Typ 3 der serviceorganisierten Landwirtschaft entsprechen. Demgegenüber kommen Fallbeispiel 3 (die Solidarische Landwirtschaft als Lebensstil mit gemeinschaftlicher Wohnform) und Fallbeispiel 4 (die Solidarische Landwirtschaft als Unternehmertum) zwar vor, prägen aber nicht das Mittelfeld. Sie kontrastieren die Darstellung mehr als Extremtypen. Die folgenden Typenbeschreibungen spannen einen Bogen von den Intentionen der Akteure über die ausdifferenzierten Umsetzungselemente hin zur Charakteristik der jeweiligen Bewältigungsstrategie.

4.3.1. Typ 1: Die selbstorganisierte Solidarische Landwirtschaft

Die selbstorganisierte Solidarische Landwirtschaft geht von systemkritischen und engagierten Konsumenten aus. Als Gründungsmitglieder sind sie im Vorstand oder Koordinationskreis aktiv und prägen die gesamte Organisationskultur in allen Belangen mit, beginnend damit, den für sie passenden Bauern oder Gärtner zu finden. Bei ihren Entscheidungen lassen sie sich im Vergleich zu den anderen Typen am stärksten von wertrationalen Vorstellungen leiten. Zweckrationale Ziele werden nur soweit verfolgt, als die jährlichen Produktionskosten gedeckt sein müssen. Ihr vorrangiges Ziel ist es, mit ihrer Eigeninitiative eine sozial-ökologische Gesellschaftsveränderung voranzutreiben, knapp gefolgt von dem Ziel, einen ganzheitlichen Lebensstil in Verbundenheit von Mensch und Natur zu führen. Bei den Mitgliedern stehen die politischen Ziele zwar im Vordergrund ihres praktischen und politischen Engagements. Privat verbinden sie mit der Solidarischen Landwirtschaft aber auch häufig spirituelle Motive, nicht in einem konfessionellen Sinn, sondern weil ihnen die Feld- bzw. Gartenarbeit die Möglichkeit bietet, eine Verbindung mit der Natur zu erleben. Naturverbundenheit und Verantwortungsgefühl für den Erhalt der Natur drücken sich auch im Anspruch aus, eine möglichst ökologische Anbauweise zu wählen, die häufig als Demeter Landwirtschaft, manchmal als Permakultur umgesetzt wird,

bei der Organisationsarbeit gibt es starke Abweisungen, was sich durch die sehr unterschiedlichen Handhabungen erklären lässt. Typ 2 stellt einen Mischtyp dar und lässt sich nicht scharf von den anderen Typen abgrenzen.

in jedem Fall aber als biologische Landwirtschaft. Die Akteure der selbstorganisierten Solidarischen Landwirtschaft unterscheiden sich in ihren Werthaltungen und gelebten Einstellungen signifikant von den anderen Typen. Sie weisen die vergleichsweise höchste Bereitschaft auf, solidarisch für den Betrieb einzustehen und im Anlassfall eine finanzielle Nachzahlung zu leisten, sollte das kalkulierte Budget für die Jahresproduktion nicht gereicht haben. Den Mitgliedern ist es wichtig, ein Teil der Gemeinschaft und unter Gleichgesinnten zu sein. Dafür gibt es auch bei zusätzlichen Veranstaltungen rund um den eigentlichen Betrieb Gelegenheit, sich besser kennenzulernen und auszutauschen (Vorträge, Filme, Feste). Die in vielen Punkten geteilte gemeinsame Weltanschauung und die gemeinsamen Überzeugungen, für die es einzustehen gilt, sorgen für den Zusammenhalt in der Gruppe und stellen das Mitwirken der Mitglieder sicher. Die Mitglieder sind auf mehreren Ebenen gefordert, sich einzubringen. Bei der selbstorganisierten Solidarischen Landwirtschaft sind sowohl Mitbestimmung als auch Mitarbeit am intensivsten. Da die Mitglieder sich als Initiatorengruppe finden, brauchen sie auch eine für sie passende Besprechungs- und Entscheidungsstruktur. Dafür eignen sich regelmäßige Plena, an denen die Verantwortlichen des Koordinationskreises und die Produzenten (Bauern/Gärtner) teilnehmen und die für interessierte und engagierte Konsumenten offen sind, die wiederum teilweise kleine Aufgaben übernehmen. Das große, offene Plenum ist dafür typisch und steht für die hohe Selbstbestimmung und Eigenverantwortung der Konsumenten, da sich die Basis nicht nur bei der jährlichen Mitgliederversammlung und bei den Bierrunden trifft, sondern es monatlich Gelegenheit gibt, mitzureden. Die Entscheidungsfindung wird grundsätzlich an die Basis gebracht und anschließend ein Konsens oder eine Mehrheit angestrebt. Dabei werden auch alle Themen – Gemüsesorten und Produktpalette, Organisation von Anbau und Ernte, betriebliche Fragen wie die Einstellung von Mitarbeitern etc. – in der Basis behandelt und mit den Mitgliedern diskutiert. In der selbstorganisierten Solidarischen Landwirtschaft fließen die meisten Informationen an die Mitglieder, auch wenn Detailfragen vom engeren Führungskreis oder von den letztlich Kompetentesten entschieden werden (so wissen beispielsweise nur die Gärtner Bescheid, welche Sorten in der Region gut gedeihen). Die zahlreiche, offene und unmittelbare Kommunikation sorgt hierbei prinzipiell für Vertrauensbildung. Dazu gehört auch das Offene Budget, das (wie bei allen Typen) selbstverständlich ist. Der Kostenbeitrag wird mittels Bierrunden festgelegt (was noch von den partizipativen Solidarischen Landwirtschaften praktiziert wird, nicht aber von den serviceorientierten). Die Bierrunden gewährleisten eine maximale Berücksichtigung der sozio-ökonomischen Möglichkeiten der Mitglieder und fordern gleichzeitig einen hohen Grad der Eigenverant-

wortlichkeit und Solidarität. Die ausgeprägten Mitbestimmungsmöglichkeiten bedeuten also auch, dass soziale Kompetenzen gefordert sind sowie Zeitressourcen für die häufigen Termine. Auch bei der Mitarbeit sind die Mitglieder dieses Typs am stärksten gefordert. Die selbstorganisierte Solidarische Landwirtschaft ist der einzige Typ, bei dem die Feld- oder Gartenarbeit verbindlich eingeführt wird. Das trifft aber nicht auf alle Betriebe zu, auch hier gibt es einige, die die Mitarbeit der Konsumenten freiwillig handhaben. Abgeholt wird vom Hof oder von Depots und die Ernteanteile selbst entnommen, was wiederum für die hohe Eigenverantwortlichkeit und Selbstorganisation steht. Weiters gibt es bei der Organisationsarbeit einen signifikanten Unterschied zu allen anderen Typen: Die selbstorganisierte Solidarische Landwirtschaft ist der einzige Typ, bei dem die gesamte Organisationsarbeit (inklusive Budgeterstellung) vom ehrenamtlichen Koordinationskreis übernommen wird, lediglich die Produzenten (Bauern und Gärtner), die tatsächlich am Feld bzw. im Garten arbeiten, bekommen für diese Arbeit und für die Organisation der Abläufe bezahlt. Damit zeichnet sich der Typ durch die am stärksten ausgeprägte Eigenverantwortung der Konsumenten aus, die in enger Kooperation mit den Produzenten (Bauern/Gärtner) den Betrieb selbstorganisiert tragen. In dieser Konstellation ist das Verhältnis zwischen Produzenten und Konsumenten am wenigsten hierarchisch. Bei dieser Rollenverteilung werden am häufigsten Aufgaben von der Verantwortung der Produzenten hin zu den Konsumenten verschoben. Das Modell zeichnet sich dadurch aus, dass es von den Konsumenten am meisten Mitarbeit fordert, was zu Spannungen zwischen Erwartung und Praxis führt, da nicht alle Konsumenten diesen Anforderungen gerecht werden. An der Stelle wird vom Selbstverständnis her nicht (gleich) mit Sanktionen reagiert, da die Idee vom Selbstverständnis auf dem Tun eigenverantwortlicher Personen aufbaut, die sich freiwillig selbst verpflichten. Daher wird (zuerst) eine strukturelle Unterstützung angeboten, wie die Organisation von begleiteten Mitarbeitertagen. Nur in Extremfällen, z. B. wenn jemand nie erscheint, wird über Sanktionen bzw. Ausschluss diskutiert. Charakteristisch für den Typ ist die vergleichsweise stärkste Einbettung in die soziale Gruppe und damit die meiste Nachinnennahme der Verantwortung. Die Vorgangsweise korrespondiert mit der vergleichsweise höchsten wertrationalen Motivation, die zu einer hohen moralischen Bindung der Mitglieder an die Pflichten zur Erhaltung des Betriebs führt. Die *Bewältigungsstrategie* besteht im Ausgleich der Anforderungen aufgrund der starken Einbettung. Bei Überforderung wird mit strukturellen Maßnahmen bzw. Entlastung reagiert, um die Anforderungen auch praktikabel zu machen und die Mitglieder organisatorisch zu entlasten – den Ansprüchen wird aber treu geblieben.

4.3.2. Typ 2: Die partizipative Solidarische Landwirtschaft

Die partizipative Solidarische Landwirtschaft wird von Bauern initiiert, die nach neuen Wegen suchen, ihren Hof zu erhalten. Sie verfügen bereits über einen Betrieb, der nach strengen ökologischen Kriterien produziert (meist sind sie nach Biostandard zertifiziert), manche betreiben auch eine Demeter Wirtschaft oder übererfüllen den Bio-Standard als nicht zertifizierter Betrieb. Sie bringen hierbei eine hohe wertrationale Haltung den ökologischen Kreislauf und den Erhalt der Natur betreffend mit, es kommen aber auch klare zweckrationale Ziele hinzu, wie den Hof zu erhalten und ein existenzsicherndes Einkommen zu schaffen. Darüber hinaus streben sie keine Gewinnmaximierung an; im Gegenteil geht es gerade darum, dem Wettbewerbsdruck und dem Preiskampf am Markt zu entgehen und durch eine Alternativ-Strategie als Betrieb, insbesondere als Bio-Betrieb, bestehen zu können. Ihre Konsumenten sind dem Hof entweder schon durch frühere Kontakte verbunden oder werden unter Menschen gefunden, die großen Wert auf Bio-Produktion legen. Wie bei Typ 1 lassen diese Konsumenten sich am meisten von den Idealen leiten, einen Beitrag zu einer sozial-ökologischen Gesellschaftsveränderung beizutragen und einen ganzheitlichen Lebensstil zu führen. Durch den Kontakt zum Hof an Abhol- und Mitarbeitstagen bekommen sie den gewünschten Zugang zu Natur und Tieren sowie einen Einblick in Produktionsabläufe und Naturkreisläufe. Der Kontakt zum Hof ist aber auch für die Vertrauensbildung ausschlaggebend. Durch die zahlreichen und unmittelbaren Kommunikationsräume (Plena, Abholtage) wird das Vertrauen in den Betrieb und seine Produkte gestärkt und durch die tatsächlichen Mitbestimmungsmöglichkeiten bekräftigt. Die partizipative Solidarische Landwirtschaft verfügt formal über die gleichen Mitbestimmungselemente wie eine selbstorganisierte Solidarische Landwirtschaft, sie sind im Detail aber anders geprägt. Der partizipative Charakter ergibt sich aus der Tatsache, dass die Gründung von einem Bauern mit bestehendem landwirtschaftlichen Betrieb und langjähriger Erfahrung ausgeht. Er lädt sehr offen zu Beteiligung ein, die Führung ist aber stärker an seine Person bzw. die mitarbeitenden Familienmitglieder gebunden als bei einer Solidarischen Landwirtschaft, deren Führungsgremium von Konsumenten getragen wird. Die partizipative solidarische Landwirtschaft übernimmt sowohl die Bieterunde als auch die regelmäßigen Plena in ihren Führungsstil. Die Bieterunde dient dabei als innovatives Instrument, das das Angebot für Konsumenten mit unterschiedlichen finanziellen Möglichkeiten attraktiv macht. Damit richtet sich dieser Typ auch an Konsumenten mit relativ hoher Eigenverantwortlichkeit und sozialer Kompetenz. Grundsätzlich bringt

hier der Bauer alle Themen einschließlich betrieblicher Entscheidungen zur Diskussion in die Basis, ins Plenum, und legt sein Budget offen. Da er seine Mitglieder hinter sich und seinen Entscheidungen stehen haben will, ist er bereit, eine Mehrheitsentscheidung zu akzeptieren, im Idealfall strebt er einen Konsens an. Er betrachtet die Solidarische Landwirtschaft und ihre Mitglieder als Plattform, die sein ökonomisches Agieren ermöglicht. Damit weist der Typ einen immer noch sehr hohen Mitbestimmungsgrad auf – die Konsumenten bestimmen aktiv mit, sie partizipieren, bestimmen die Abläufe aber nicht federführend. Bei der Mitarbeit gibt es eine noch deutlichere Abstufung. Die Feldarbeit ist freiwillig und hat keinen regelmäßigen oder verbindlichen Charakter (ein Teil der Konsumenten arbeitet mit, ein anderer nicht). Insbesondere zu Stoßzeiten kann zur Mithilfe bei der Ernte aufgerufen werden. Die Abholung wird ab Hof angeboten, wobei es auch darum geht, den wöchentlichen Kontakt zwischen Bauern und Konsumenten zu pflegen. Bei der Portionierung wird auf die Eigenständigkeit der Konsumenten gesetzt, der Bauer und sein Team stellen die Kisten bereit und die Konsumenten entnehmen ihren Anteil laut Anleitung selbst. Alternativ kann die wöchentliche Ernte auch näher an die nächste Stadt gebracht und in Depots bereitgestellt werden. Ein zweiter wesentlicher Unterschied bei der Mitarbeit besteht darin, dass die Organisationsarbeit nicht ehrenamtlich bestritten wird, sondern im Wesentlichen vom Bauern selbst geleistet wird. Dabei wird er von ehrenamtlichen Mitarbeitern unterstützt, die Teilbereiche übernehmen. Typische Arbeitsbereiche sind die Öffentlichkeitsarbeit, die Veranstaltungsorganisation und die Organisation zusätzlicher Angebote (wie Kinderprogramm oder Kochkurse). Da mit der Vertriebsform ein für bäuerliche Betriebe neuer Kommunikationsaufwand entsteht, stellen die unbezahlte Unterstützung und das Know-how der Konsumenten eine wichtige inhaltliche und budgetentlastende Ergänzung dar. Die Rollenverteilung zwischen Produzenten und Konsumenten ist von einer flachen Hierarchie gekennzeichnet und von einem kooperativen Verhältnis zwischen Bauer und Mitgliedern geprägt. Die Konsumenten agieren in Teilbereichen eigenverantwortlich (Portionierung und Entnahme, Übernahme bestimmter Organisationsaufgaben) und nehmen auch aktiv an der Meinungsbildung und an Abstimmungen teil, müssen aber nicht die Gesamtkoordination übernehmen. Dadurch sind die Anforderungen für die Mitglieder niederschwelliger bzw. können sie individuell entscheiden, wie intensiv sie sich einbringen möchten, ob sie das Minimum (Bieterrunde und Abholung) erfüllen oder ob sie sich darüber hinaus am Feld oder bei der Organisation engagieren möchten. Die Lösung bzw. Milderung der Spannungen liegt bei diesem Typ daher schon im Organisationsmodell begründet. Charakteristisch für den Typ ist der Mittelweg zwischen Anspruch und Praktikabilität. Die Ak-

teure bringen eine hohe wertrationale Motivation mit und die ökonomischen Aktivitäten werden auch in eine Hofgemeinschaft mit betrieblichen wie festlichen Aktivitäten eingebettet, es besteht aber auch Freiraum für weniger Engagement. Der Zugang deckt sich mit der mittleren Solidarität (gemessen an der Bereitschaft zur Nacherhebung). Die *Bewältigungsstrategie* besteht daher in einem mittleren Grad der Einbettung, wodurch die Konsumenten die Verantwortung weniger nach innen nehmen müssen. Die Entlastung der Konsumenten funktioniert durch einen offenen Führungsstil der Produzenten, der auch zwischen Interessen vermitteln und Widersprüche ausgleichen können muss.

4.3.3. Typ 3: Die serviceorientierte Solidarische Landwirtschaft

Die serviceorientierte Solidarische Landwirtschaft geht von Unternehmensgründern aus, die davor in verwandten Branchen tätig waren, z. B. als Angestellte in der Agrarindustrie, als selbstständige Bauern, die keine Perspektive mehr hatten, oder als selbstständige Berater in den Bereichen Umweltschutz und Nachhaltigkeit. Mit der Gründung einer Solidarischen Landwirtschaft erfüllen sie sich die Vision, ihre Überzeugungen betrieblich umzusetzen. Ihr Ausgangsmotiv ist am stärksten zweckrational geprägt, übersteigt die wertrationale Einstellung aber nicht. Ihr Ziel ist es, die Ansprüche auszubalancieren – konkurrenzfähig als auch für die Konsumenten attraktiv im Vergleich zum kommerziellen Angebot zu sein sowie für sich und ihre Angestellten ein existenzsicherndes Einkommen zu generieren. Dementsprechend legen sie den Betrieb zwar nicht auf Gewinnmaximierung hin aus, streben aber eine Mindestgröße an und gestalten die Organisationsstrukturen rationeller als die beiden anderen Typen. In der Regel produzieren sie nach Bio-Standard zertifiziert, unter ihnen befinden sich aber auch nicht zertifizierte oder konventionelle Betriebe, die damit den Spielraum haben, selbst zu entscheiden, ob sie punktuell synthetische Mittel einsetzen, um Ernteausfälle zu vermeiden. Ihr professioneller Auftritt und die schlankere Organisationsstruktur sprechen einen Konsumentenkreis an, der Wert auf hohe Qualität bei Konsumprodukten legt und alltagspraktisch orientiert ist. Für die Qualität des Gemüses und die Wahrung der natürlichen Ressourcen als Voraussetzung für Lebensqualität sind sie bereit, das Gemüse selbst abzuholen und punktuell an Veranstaltungen teilzunehmen, obwohl sie darüber hinaus keinen ausgeprägten alternativen Lebensstil verfolgen oder einen persönlichen Heilsweg damit verbinden. Produzenten und Konsumenten treffen sich bei den Leitmotiven, bei denen eine sozial-ökologische Gesellschaftsverände-

nung an erster Stelle steht, im Unterschied zu den anderen Typen aber gefolgt von dem unternehmerischen Motiv, dem Profitdruck zu entgehen und als Unternehmer verantwortungsbewusst agieren zu wollen. Die Gruppe bringt von ihrer Gesinnung her große Selbstständigkeit, Eigeninitiative und Verantwortungsbewusstsein mit, setzt sie aber nicht selbstorganisiert im basisdemokratischen Sinne um. Eine Spannung besteht darin, dass aufgrund der niedrigen Werthaltung eine geringere Bereitschaft besteht, die Organisationsverantwortung nach innen zu nehmen. Die Unternehmenskultur wird daher so verstanden, dass in der Gemeinschaft nicht zu viele Debatten und Aushandlungsprozesse stattfinden. Man will den Konsumenten einfache, geordnete Abläufe bieten. Dafür wählen die verantwortlichen Produzenten typischerweise keine monatlichen Plena mit allen Mitgliedern, sondern eine schlankere Mitbestimmungskultur. Sie halten auch keine Bieterunden ab, sondern geben einen fixen Kostenbeitrag vor. Allerdings können Kostenbeiträge und die Ernteanteile gestaffelt angeboten werden (z. B. ein halber oder ein ganzer Anteil oder S-M-L-XL). Die Produzenten suchen hierbei nach einer Balance zwischen Berücksichtigung der Kundenwünsche – sie machen Kundenbefragungen – und standardisiertem Service. Das zentrale Mitbestimmungselement ist die Jahresversammlung. Bei der Jahresversammlung werden das Budget offengelegt, von der Produktion berichtet, die Fragen der Teilnehmer beantwortet sowie diejenigen Fragen diskutiert, zu denen das Führungsteam eine Rückmeldung bekommen möchte. In der Mitgliederversammlung werden meist keine Abstimmungen vorgenommen, wenn doch, wird meist eine Mehrheit und kein Konsens angestrebt. Die Letztentscheidungen werden in der Regel vom Führungsteam unter Berücksichtigung der eingeholten Stimmungsbilder gefällt, die Entscheidungen werden also von den Experten getroffen (die Entscheidung, welches Gemüse angebaut wird, obliegt den angestellten Landwirten/Gärtnern, betriebliche Entscheidungen dem betrieblichen Führungsteam). Der Führungsstil ist daher informativ und nicht delegativ (basisdemokratisch, selbstbestimmt) wie bei Typ 1 oder partizipativ wie bei Typ 2. Die Mitarbeiterstrukturen sind dadurch gekennzeichnet, dass sie für die Konsumenten offen und flexibel gehalten werden. Die zentrale Organisations- und Vorstandsarbeit wird von hauptamtlichen Mitarbeitern abgedeckt, nur teilweise wird sie von ehrenamtlichen Mitarbeitern unterstützt. Durch die serviceorientierte Herangehensweise entsteht für die Konsumenten ein geringerer Aufwand. Sie holen ihre Ernteanteile, die vorsortiert für sie vom Team bereitgestellt werden, wöchentlich ab. Bei manchen Betrieben gibt es gar keine Mitarbeit am Feld, in der Regel ist sie aber gegenseitig erwünscht – als Unterstützung für die Produzenten und als Naturerlebnis für die Konsumenten. Das Organisationsteam versucht daher die Feldarbeit in Form von Aktionstagen und Beglei-

tung bei der Feldarbeit attraktiv zu gestalten. Die Rollenverteilung zwischen Produzenten und Konsumenten ist daher hierarchisch. Bei diesem Typ gibt es am wenigsten Mitbestimmungsmöglichkeiten und Mitarbeitspflichten; außer bei der Abholung und der flexibel gestalteten Mitarbeit am Feld bleiben die meisten Aufgaben bei einem zentralen Führungsteam. Dadurch werden die Anforderungen und die Hemmschwellen für die Konsumenten entsprechend niedrig gehalten. Die Konsumenten müssen weniger Eigenverantwortung übernehmen, fühlen sich auf der anderen Seite aber auch weniger mitverantwortlich für den Erfolg des Betriebes. Dieser Typ weist die geringsten Solidaritätswerte auf. Charakteristisch für den Typ ist, dass eine mögliche Überforderung der Konsumenten durch zu hohe Ansprüche bei der Mitbestimmung und Mitarbeit von vorneherein vermieden wird; es ist der Typ mit der geringsten sozialen Einbettung. Die Umsetzungsweise korrespondiert mit dem niedrigsten Grad der Wertrationalität. Die Spannung ergibt sich daraus, dass durch die geringeren Anforderungen zwar leichter Mitglieder gefunden werden (sie müssen weniger Zeitressourcen und Kompetenzen mitbringen), diese aber auch weniger stark moralisch an den Betrieb gebunden werden können. Sie sind von sich aus weniger bereit, solidarisch einzustehen und Qualitäts- und Ertragsschwankungen mitzumachen. Lösung und Voraussetzung für den Typ ist daher die Aufrechterhaltung der Servicequalität. Neben der Professionalisierung spielt aber noch ein anderer Aspekt eine wichtige Rolle, die diesen Typ von einem klassischen Betrieb unterscheidet. Es sind die vergleichsweise vielen Angebote für eine unmittelbare Kommunikation zwischen Produzenten und Konsumenten an Abholtagen, Arbeitstagen, Aktionstagen und bei Festen, wo die nötige Überzeugungsarbeit geleistet und sichergestellt wird. Darüber hinaus wird auf eine gut aufbereitete mittelbare Kommunikation (Webseite, Newsletter, Videos) Wert gelegt, die die Vision des Betriebes einem breiten Zielpublikum verständlich macht. Die *Bewältigungsstrategie* besteht darin, dass der niedrigen moralischen Verpflichtung anstatt der sozialen Einbettung mit einer Kombination aus Serviceorientierung und intensiver Kommunikation entgegengehalten wird.

4.4. Zwischenresümee: Drei Arten der Bewältigung

In diesem Kapitel wurden zwei Mechanismen, die normative Abstützung und die soziale Einbettung, zusammengeführt und ihre Zusammenhangsregeln aufgezeigt. Hierfür konnte die Korrelation zwischen wertrationaler Haltung und sozialer Einbettung der ökonomischen Aktivitäten nachgewiesen werden. Damit kann auch die Zusammenhangshypothese angenommen

werden. Sie beschreibt die Bewältigungsstrategie, wie die Betriebe die Herausforderung lösen, zwischen ideellen Ansprüchen und Praktikabilität vermitteln zu müssen. Dies gelingt ihnen durch die Ausbildung unterschiedlicher Organisationsstrukturen. Sie differenzieren sich entlang der Mitarbeit und Mitbestimmung aus. Die drei abgeleiteten Typen lassen sich hinsichtlich ihrer je spezifischen Bewältigungsstrategie wie folgt rekapitulieren:

Strategie 1: Entlastung

Typ 1, die selbstorganisierte Solidarische Landwirtschaft, setzt die Wertrationalität am höchsten an. Dies erfordert die stärkste soziale Einbettung und bringt die höchsten Anforderungen mit sich. Um die drohende Überforderung zu reduzieren, wird mit Entlastung durch strukturelle Maßnahmen reagiert. Durch mehr Begleitung der Konsumenten und Verfeinerung der Selbstorganisationselemente können die Spannungen zwischen Eigenverantwortlichkeit und Ressourcen (Handlungskompetenzen, Zeitressourcen) reduziert werden.

Strategie 2: Niedrigere Ansprüche

Typ 2, die partizipative solidarische Landwirtschaft, basiert zwar auch auf einer hohen Wertrationalität, setzt sie aber mit weniger Eigenverantwortlichkeit um. Indem die Ansprüche von vorneherein niedriger gehalten werden, entstehen geringere Anforderungen für die Konsumenten und die Gefahr der Überforderung wird reduziert. Durch die geringere soziale Einbettung bestehen weniger Spannungen zwischen Anspruch und Praktikabilität.

Strategie 3: Professionalisierung

Typ 3, die serviceorientierte Solidarische Landwirtschaft, bringt die niedrigste Wertrationalität mit. Aufgrund der geringeren moralischen Verpflichtung besteht weniger Bereitschaft zum eigenverantwortlichen Handeln bzw. für die aktive Teilnahme am Organisations- und Produktionsprozess. Daher kann die Umsetzung am wenigsten sozial eingebettet werden. Als Lösung wird mit Professionalisierung reagiert. Ein bezahltes Team übernimmt die zentrale Steuerung und durch verstärkte Kommunikation bzw. Überzeugungsarbeit wird einer zu geringen Bindungsbereitschaft gegengesteuert. Das Problem besteht weniger in der Spannung zwischen Anspruch und Praktikabilität als in der geringen ideellen Identifikation mit dem Betrieb. Dennoch werden bei dem Typ die Kernelemente der Einbindung (Abholung, Jahresversammlung) praktiziert und man kann von einer moderaten Professionalisierung sprechen. Sie beinhaltet die neue Rollenverteilung zwi-

schen Produzenten und Konsumenten (auch wenn in einem geringeren Maß als bei den beiden anderen Typen) und ist nicht mit der professionellen Organisation zu vergleichen, wie sie in der Organisationssoziologie als von Professionen (Berufsständen) bestimmte organisationale Arrangements verstanden wird (Hall 1968).

Die Solidarische Landwirtschaft bildet also graduell abgestufte Organisationsstrukturen aus und bedient sich unterschiedlicher Bewältigungsstrategien. Sie alle bauen jedoch auf ein und demselben Prinzip, auf der Ausbalancierung von Wertrationalität und sozialer Einbettung auf. Daher ist der allgemeine Koordinationsmechanismus auf die Zusammenhangsregeln zwischen Wertrationalität und sozialer Einbettung zurückzuführen.

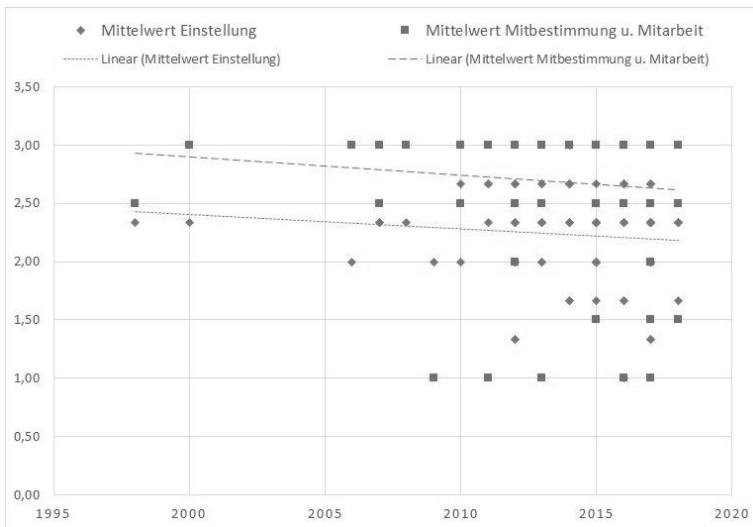
5. Abnehmende Wertorientierung und Einbettung zugunsten der Verbreitung

In Kapitel 2 wurde bereits herausgearbeitet, dass sich die Wertorientierung von spirituellen zu politischen bis hin zu alltagspragmatischen Werten verlagert. Damit konnte die These Max Webers (siehe Kapitel 1.4.1) bestätigt werden, der zufolge der Impuls für das Wirtschaftsmodell von außen durch ein religiöses Wertesystem angestoßen wird, es im Verlauf aber auch ohne religiöse Aufladung auskommt. Aber erst nach den anschließenden Kapiteln kann auch beurteilt werden, was das für die Diffusionschancen des Modells bedeutet. In den Kapiteln 2 und 4 wurden die Organisationselemente und der Zusammenhang mit der wertrationalen Ausrichtung beschrieben und die unterschiedlichen Umsetzungen in einer Dreier-Typologie dargestellt – Typ 1: selbstorganisierte Solidarische Landwirtschaft, Typ 2: partizipative Solidarische Landwirtschaft, Typ 3: serviceorientierte Solidarische Landwirtschaft. Demnach sind die serviceorientierten Solidarischen Landwirtschaften mit einer geringeren Wertorientierung ausgestattet und wesentlich weniger fordernd für die Konsumenten hinsichtlich Zeitressourcen, Kompetenzen und Verbindlichkeit, weil ihnen große Teile der Mitarbeit und Organisationsverantwortung von einem zentralen Team abgenommen werden – im Gegensatz zu den selbstorganisierten Solidarischen Landwirtschaften, die eine hohe Wertorientierung mitbringen; die partizipativen Solidarischen Landwirtschaften liegen vom Aufwand her dazwischen.

Stellt man nun die chronologische Entwicklung der Einstellungen der Mitglieder (gemessen an ihrer Haltung bezüglich Einnahmen, Ausschüttung, Lohn und Nacherhebung) den zentralen Strukturelementen (Mitbestimmung und Mitarbeit) gegenüber (siehe Abb. 1), so lässt sich feststellen, dass im Verlauf der Jahre sowohl der Mittelwert der wertrationalen Ausrichtung der Einstellungen als auch der Grad der Mitbestimmung und Mitarbeit abnehmen. Mit anderen Worten: Die serviceorientierte Solidarische Landwirtschaft tritt erst später auf, während die ersten Betriebe alle zum Typ der selbstorganisierten Solidarischen Landwirtschaften zu zählen sind. Insgesamt nimmt die Anzahl der Solidarischen Landwirtschaften rapide zu – zwischen 2008 und 2019 sind rund 250 Betriebe gegründet worden. Da bei der serviceorientierten Solidarischen Landwirtschaft die Anforderungen niedriger gehalten werden, kann man annehmen, dass es für sie leichter als für die anderen Typen ist, Mitglieder zu finden. Die Reduktion der Anforderungen, so kann man schlussfolgern, kommt der Verbreitung des Modells zugute. Strukturell betrachtet wächst mit dem Hinzukommen der einfacher struktu-

rierten (respektive zentraler organisierten) Betriebe deren Gesamtanzahl, wobei sich die anteilige Verteilung auf die Typen aktuell wie folgt darstellt: 40,7 % selbstorganisierte Solidarische Landwirtschaften – 37,0 % partizipative Solidarische Landwirtschaften – 21,4 % serviceorientierte Solidarische Landwirtschaften, weswegen die wertrationaler ausgerichteten Betriebe immer noch in der Überzahl sind.

Abbildung 1: Chronologische Entwicklung von Einstellung und Organisationselementen.



Quelle: Eigene Erhebung, Erstellung Excel.

Das Wirtschaftsmodell löst sich im Laufe der Zeit also nicht nur von seinen spirituellen Wurzeln, es verändert sich auch in seiner Organisationsstruktur. Indem die Regeln an die Kapazitäten der Konsumenten angepasst werden und die soziale Einbettung wieder etwas zurückgenommen wird, wird ihnen der Zugang zur Gruppe bzw. die Teilnahme an der Solidarischen Landwirtschaft erleichtert.

Wenn nun die Entwicklung in Richtung der Abnahme von Wertrationalität weist, könnte es sich dann – analog zur Kapitalismusthese gesprochen – so verhalten, dass das Modell der Solidarischen Landwirtschaft auf Dauer auch ohne Religion oder Ethik auskommen könnte? Die Antwort ist im Vergleich der unterschiedlichen Koordinationsmechanismen zu finden. Der

Kapitalismus bildet eine mechanische Grundlage heraus; er ruht auf einem Preismechanismus, der keine religiöse Stütze mehr braucht. In der Verselbstständigung des Preismechanismus besteht seine Besonderheit. Im Vergleich dazu wurde für die Solidarische Landwirtschaft ein sozialer Mechanismus festgestellt, der von der Entrationalisierung, also einer gegenläufigen Entwicklung herrührt (siehe Kapitel 2.1). Charakteristisch für diesen sozialen Mechanismus ist, dass er sich auf eine wertrationale Basis stützt. Das Modell benötigt daher ein Mindestmaß an moralischer Motivation, um für Zusammenhalt und Kooperation sorgen zu können. Die Bereitschaft, sich am Finanzierungsmodell zu beteiligen sowie sich aktiv und unbezahlt einzubringen (Abholung, Mitarbeit, Mitbestimmung), ist nachweislich an eine wertrationale Motivation gebunden. In dieser Weise sind Wertrationalität und soziale Einbettung aneinander gebunden. Daher wäre eine Umsetzung bei vollständiger Loslösung von wertrationalen Motiven nicht ohne Weiteres vorstellbar. Vermutlich würde das Modell rasch kollabieren, weil kein innerer Zusammenhalt mehr herstellbar wäre.

Das Modell der Solidarischen Landwirtschaft ist in seinem Kern auf den sozialen Mechanismus angewiesen, während der Kapitalismus auf den mechanischen Mechanismus angewiesen ist. Wenngleich beide auch etwas von der komplementären Ausrichtung brauchen¹², betonen sie verschiedene Entscheidungskriterien, die sie sich bewahren müssen, sonst würden sie sich in ein anderes Prinzip auflösen. Wenn der siegreiche Kapitalismus auf der Durchsetzung des mechanischen Mechanismus beruht, dann müsste es der Solidarischen Landwirtschaft als gegenläufiges Modell gelingen, ihren sozialen Mechanismus beizubehalten und durchzusetzen. Das Auseinanderstreben der Entwicklung – die Abnahme der Wertrationalität zugunsten zunehmender Verbreitung – müsste so ausgehen, dass die Wertrationalität nicht verloren geht.

Im wissenschaftlichen Diskurs werden die Durchsetzungschancen der Innovation diskutiert. Dabei wird die Gefahr der Vereinnahmung der Solidarischen Landwirtschaft durch den Kapitalismus angesprochen (Blättel-Mink, Rau, Schmitz 2015). Sie wird insbesondere dort attestiert, wo sich hinter dem Namen „Solidarische Landwirtschaft“ ein konventionelles Modell verbirgt. Als erste weisen zwei kanadische Autoren darauf hin, dass dort CSAs zu finden sind, die den Namen zu Unrecht tragen, weil sie ihn lediglich als Marketinginstrument nutzen. Das Kriterium für eine echte CSA wä-

12 Beispielsweise ist bekannt, dass der Kapitalismus auf Wertrationalität zurückgreift, wenn er Innovationen entwickelt, und Solidarische Landwirtschaften können bei ihrer Wirtschaftlichkeitsrechnung nicht auf zweckrationale Überlegungen verzichten. Zum Zusammenhang von Wert- und Zweckrationalität siehe auch Kapitel 1.4.1.

re für sie die gemeinschaftliche Organisation (collaborative mode) (vgl. Feagan, Henderson 2009). Auch im deutschsprachigen Raum stellt eine der ersten ausführlichen Studien fest, dass es Solidarische Landwirtschaften gibt, die man sich so ähnlich wie eine herkömmliche Biokiste vorstellen könne (Blättel-Mink, Rau, Schmitz 2015). Ausschlaggebend für diese Beurteilung ist, ob der Warencharakter beibehalten wird, ob weiterhin ein bestimmter Preis für eine Kiste verrechnet wird, oder ob es zu einer Dekommodifizierung kommt, also zu einer Entkoppelung des Preises von der Menge (vgl. ebd.; Boddenberg, Gunkel, Schmitz, et al. 2016: 258ff.). Selbstredend ist klar, dass von Betrieben, die außer dem Namen kein neues Konzept vertreten, keine Innovationskraft ausgehen kann. Vielmehr stellt sich die Frage, wie es sich bei jenen verhält, die als gemeinschaftlich organisierte Solidarische Landwirtschaften ohne Preismechanismus gelten können. Auch hier fällt die Beurteilung aus innovationssoziologischer Perspektive skeptisch aus, weil sie eher eine marginale Gruppe von Akteuren ansprechen (Blättel-Mink, Rau, Schmitz 2015).

Dem möchte ich erstens entgegenhalten, dass ich in der Empirie keinen Beleg dafür gefunden habe, dass ein Bio-Kisten-Modell als Solidarische Landwirtschaft vermehrt ausgegeben wird (0 % bieten Abo-Kisten an; nur 1,1 % bieten Zustellung an) und die Dekommodifizierung lässt sich bei den erhobenen Betrieben zu 99 % nachweisen (65,3 % Bieterunden, 33,7 % fixe bzw. gestaffelte Beiträge für ein Jahr und nicht pro Kiste, 1 % keine Angabe)¹³. Zweitens möchte ich der Frage nach der Verbreitungschance anders nachgehen und nicht nur nach der Zahl der angesprochenen Akteure oder rein nach den sozialen Praktiken und der beobachtbaren Diffusion fragen, wie in der sozialen Innovationsforschung üblich (Howaldt, Jacobsen 2010; zum Vergleich der theoretischen Zugänge siehe auch Kapitel 6.2.2). Ich möchte fragen, inwieweit uns die Analyse der Wertrationalität, die intendierte Handlung in Zusammenhang mit der sozial eingebetteten Interaktion Auskunft über Verbreitungschancen und Risiken gibt. Zur Veranschaulichung ziehe ich einen Vergleich mit einer anderen Gegenbewegung zum Kapitalismus heran, die mit der Genossenschaftsbewegung beispielgebend vertreten ist.

Genossenschaften und Solidarische Landwirtschaften sind sich insofern ähnlich, als auch Genossenschaften auf Mitgliederbeteiligung setzen und es zu Rollenüberschneidungen kommt. Der Unterschied besteht darin, dass sie sich nicht vom Preismechanismus löst. Genossenschaften agieren als ge-

13 Als die Studie erhoben wurde, auf die sich die Autoren beziehen, gab es 50 Solidarische Landwirtschaften in Deutschland (Bietau, Boddenberg, Dietze et al. 2013). Meine Auswertungen bauen auf der doppelten Grundgesamtheit (95 Betriebe) auf.

winnorientierte Wirtschaftsunternehmen, erlegen sich dabei aber Prinzipien auf, mit denen sie sozialreformerische Ziele verfolgen. Zu den vier genossenschaftlichen Prinzipien zählen: 1. die Förderung der Mitglieder, 2. das Demokratieprinzip, 3. das Solidaritätsprinzip und 4. das Identitätsprinzip (Klemisch, Vogt 2012: 22–24). Bereits im ersten Prinzip wird deutlich, dass es um die Förderung der Mitglieder geht, dass der erwirtschaftete Gewinn den Mitgliedern zugutekommen soll. Angesprochen sind alle Mitglieder, die demokratisch (mit Stimmrecht) und mit Genossenschaftsanteil (Geld-einlage) integriert sein sollen. Das Solidaritätsprinzip kommt am deutlichsten in der Solidarhaftung zum Tragen. In klassischen Genossenschaften ergibt sich auch eine duale Rollenstruktur, wenn die Mitglieder zum Beispiel zugleich Produzenten (Angestellte der Genossenschaft) und Konsumenten sind (Identitätsprinzip). Die Entstehung der modernen Genossenschaftsbewegung ist in Deutschland ab Mitte des 19. Jahrhundert anzusetzen und hat seither mehrere Höhen und Tiefen durchlaufen (vgl. Brendel 2011). In jüngster Zeit erfahren Energiegenossenschaften Aufschwung (Flieger 2011) und werden genossenschaftliche Prosumermodelle populär diskutiert (Klemisch, Boddenberg 2016; Flieger 2016). Sie werden auch als Antwort auf die Klimakrise diskutiert und verbinden soziale mit ökologischen Zielsetzungen.

Besonders in Krisenzeiten steigt das Interesse am Genossenschaftsmodell als Ausweg aus dem Kapitalismus. So wurde in den 1980er-Jahren den Genossenschaften von Mondragón im spanischen Baskenland viel wissenschaftliches Interesse entgegengebracht. Es konnte festgestellt werden, dass die genossenschaftliche Struktur mit ihrer ausgeprägten Selbstverwaltung bis hin zu einer eigenen Genossenschaftsbank in Mondragón wesentlich dazu beigetragen hat, die Wirtschaftskrise abzufedern und im Vergleich zu anderen europäischen Betrieben mehr Arbeitsplätze zu erhalten (Gubitzer, Tödtling, Flecker 1985). Seither hat sich aber viel verändert. Mit dem Beitritt zur Europäischen Union 1986 öffnete sich der bis dahin weitgehend isolierte spanische Markt nicht nur gegenüber Europa, sondern weltweit. Mit der ökonomischen Globalisierung änderten sich die Voraussetzungen grundlegend und die Genossenschaften waren zum Reagieren gezwungen. Heute umfasst der Genossenschaftsverband von Mondragón weltweit 264 Unternehmen, davon sind 110 als Genossenschaften organisiert, viele Neugründungen liegen außerhalb des Kontinents (z.B. in China, Mexiko oder Brasilien) und sind nach dortigem Recht als Kapitalgesellschaften organisiert. Die Überlebensstrategie der Unternehmensgruppe besteht in einer Doppelstrategie aus Genossenschaften und Kapitalgesellschaften, wobei die Genossenschaften durch die Erträge der Kapitalgesellschaften zum Teil querfinanziert werden müssen – eine Entwicklung, zu der man sich angesichts des wach-

senden internationalen Wettbewerbes und Preiskampfes entscheiden musste. Nichtsdestotrotz wird viel Aufwand in die Bewusstseinsbildung und in die Verbreitung des Genossenschaftsgedanken investiert. 2007 wurde dafür eigens das LAKI, ein Institut für Genossenschaftsstudien, gegründet (Groß 2013).

Die Geschichte des weltweit größten Genossenschaftsverbands zeigt, dass ab einem bestimmten Wettbewerbsdruck das Modell nicht mehr gehalten werden kann. Die Gruppe kann nicht zuletzt aufgrund ihrer Größe überleben und Verluste innerhalb der Gruppe ausgleichen; kleinere Betriebe müssen früher aufgeben. Macht eine Genossenschaft keinen Gewinn mehr, kann sie die Verluste nicht durch einen Appell an die Solidarität der Mitglieder ausgleichen. Eine Genossenschaft muss zuerst das Wettbewerbsproblem lösen, erst dann kann sie das Kooperationsproblem lösen.

Solidarische Landwirtschaften treten unter umgekehrten Vorzeichen an. Sie lösen zuerst das Kooperationsproblem, indem sie ein Angebot zur Überbrückung der Spannungen machen (wertrationale Überzeugungen). Darauf aufbauend gründen sie die Lösung des Wettbewerbsproblems (Sicherstellung der Kostendeckung vor Produktionsbeginn). In der Umgehung des Wettbewerbsproblems auf Basis von Wertrationalität besteht die historisch einmalige Chance der Solidarischen Landwirtschaft. Indem sie sich dem Wettbewerb entzieht, hat sie *ein Loch im ‚stahlharten Gehäuse‘ des Kapitalismus* gefunden. Eine Hilfestellung bieten ihr dabei die Bewältigungsstrategien, die abgestufte Anforderungen, aber keinen Verzicht auf Wertorientierung ermöglichen. Selbstverständlich ist damit eine Weiterverbreitung noch nicht garantiert, aber es gelingt ihr, die Prioritäten neu zu ordnen und bedarfsdeckend zu wirtschaften. Und mithilfe des theoretischen Zugangs können auch die Zusammenhänge verstanden werden, welche Spielräume die Bewältigungsstrategien bieten und wo steuernd angesetzt werden kann. Die Zusammenhänge werden im Folgenden als zentraler Koordinationsmechanismus zusammengefasst.

6. Zusammenfassung der Ergebnisse

Ziel der Forschungsarbeit war es, die Frage zu beantworten, wie es den Solidarischen Landwirtschaften gelingt, die Anforderungen einer sozial-ökologischen Landwirtschaft organisatorisch umzusetzen, ohne die Mitglieder zu überfordern. Dafür mussten zuerst die Gründe für die hohen Anforderungen hergeleitet und dann die Umsetzungsstrukturen analysiert werden, um die Bewältigungsstrategien, die zwischen Anspruch und Realität wirken, erklären zu können. Die Begründung des Modells wurde auf seine Ursprünge in der Anthroposophie zurückgeführt (Kapitel 1), zu der sich die Pioniere bekennen. Sie definieren und hinterlassen Kernmerkmale, die bis heute von allen Solidarischen Landwirtschaften praktiziert werden. Neben den typischen Kernmerkmalen wurden variable Merkmale unterschieden. Als besondere Eigenheit des Modells wurde der soziale Mechanismus herausgearbeitet, der an die Stelle eines Preismechanismus tritt. Die Idee, keinen Preis pro Wareneinheit zu berechnen, sondern einen Betrag sozial auszuhandeln, geht unmittelbar auf Rudolf Steiner als Begründer der Anthroposophie zurück und wird von allen Solidarischen Landwirtschaften in Form einer Jahrespauschale umgesetzt. Die Unterschiede bestehen im Grad der Mitbestimmungsmöglichkeiten und der Mitarbeit. Daher wurde für das Ursprungsmodell eine Wahlverwandtschaft zwischen Anthroposophie und Solidarischer Landwirtschaft festgestellt. Anschließend wurden die Motive der Nachfolgeneration analysiert und eine Verlagerung hin zu politischen Motiven vorgefunden. In Kapitel 2 wurden die Umsetzungsstrategien genau beschrieben und nach Schwierigkeitsgraden abgestuft. Die Unterscheidung der Organisationselemente – Mitbestimmung und Mitarbeit – nach Häufigkeit, Zeitaufwand und Verbindlichkeit war die Vorbereitung für die anschließende Zusammenführung von individuellen Sinnzuschreibungen und organisatorischen Ausformungen. Sie alle spielen eine Rolle für die Ordnungsbildung und das Vertrauen, aber eben in unterschiedlicher Ausformung, und eine besondere Funktion übernimmt die unmittelbare Kommunikation für die Vertrauensbildung. In Kapitel 4 konnten eine Korrelation zwischen Werthaltungen und Organisationsstrukturen empirisch nachgewiesen und die Zusammenhangshypothese verifiziert werden. Je wertrationaler die Akteure eingestellt sind, desto selbstorganisierter formen sich die Organisationsstrukturen aus bzw. je zweckrationaler die Akteure eingestellt sind, desto serviceorientierter wird die Organisation angelegt. Die Anforderungen werden durch die Zurücknahme der Einbettung (Häufigkeit, Zeitaufwand und Verbindlichkeit der Aktivitäten) für die Konsumenten redu-

ziert und dadurch bewältigbar. Daran angeschlossen wurde eine Typenbildung, die eine Ausdifferenzierung nach dem Grad der Eigenverantwortlichkeit seitens der Konsumenten bzw. dem Grad der Mitbestimmungsmöglichkeiten vornimmt: Typ 1: selbstorganisierte Solidarische Landwirtschaft, Typ 2: partizipative Solidarische Landwirtschaft und Typ 3: serviceorientierte Solidarische Landwirtschaft. Mit diesen Typen korrespondiert ihre jeweilige Bewältigungsstrategie – sie besteht 1) in einer Entlastung der Konsumenten, 2) in der Formulierung niedrigerer Ansprüche und 3) in der Professionalisierung der Organisation. Zuletzt wurde der chronologische Verlauf der Entwicklung nachgezeichnet, wobei sich ein Wandel von der selbstorganisierten hin zur serviceorientierten Solidarischen Landwirtschaft vollzieht.

Um die Ergebnisse in einer allgemeinen Formel zusammenzufassen, wurde die Beschreibung eines Koordinationsmechanismus angestrebt, der die Wirkungszusammenhänge zwischen Akteurs- und Strukturebene beschreiben soll. Hierbei muss man aufgrund des bisher Gesagten präzisieren: das Zusammenwirken der Ebenen im Verlauf der Zeit. Das Schlusskapitel soll dem Rechnung tragen und den Koordinationsmechanismus zusammenfassen. Darüber hinaus sollen der Forschungszugang hinsichtlich seiner theoretischen Bedeutung und Weiterentwicklungsmöglichkeiten reflektiert und Hinweise für die Praxis aufbereitet werden.

6.1. Der Koordinationsmechanismus

Um den Koordinationsmechanismus anschaulich zusammenzufassen, wird im Folgenden noch einmal die zentrale Herausforderung, die von den Akteuren bewältigt werden muss, gerafft wiedergegeben. Daran anschließend kann erklärt werden, welchen Kriterien die Bewältigung folgt. Für die Akteure besteht der Ausgangskonflikt darin, dass sie die industrielle Landwirtschaft aufgrund ihrer negativen Nebenfolgen (Umweltzerstörung, keine existenzsichernden Einkommen, keine nährstoffreichen Produkte) ablehnen und ihr ein eigenes Wirtschaftsmodell entgegensetzen (erstes Spannungsfeld zwischen dem Innen und Außen – zwischen Mainstream und Gegenmodell). Im scharfen Gegensatz zur ökonomischen Effizienzorientierung der Agrarindustrie formulieren sie sozial-ökologische Ziele, denen eine Landwirtschaft prinzipiell gerecht werden soll, als neue Sinnzuschreibung. Die sozial-ökologische Ausrichtung geht für sie mit der Zurücknahme der Durchrationalisierung der landwirtschaftlichen Produktion und der damit verbundenen Tendenz zu immer größeren und verstärkt arbeitsteiligen Strukturen einher. Stattdessen bilden sie kleinteilige Strukturen aus und betten die Landwirtschaft in eine neue Form der Produzenten-Konsumenten-

Partnerschaft ein, wodurch die Finanzierung der Produktionsweise nach sozial-ökologischen Kriterien sichergestellt wird. Für die Mitglieder dieser Produzenten-Konsumenten-Partnerschaften ergibt sich nun die Spannung zwischen ihren sozial-ökonomischen Ansprüchen, die sie in der konkreten Solidarischen Landwirtschaft realisieren wollen, und den Zwängen, denen sie dadurch in Bezug auf ihre übrigen Lebenszusammenhänge ausgesetzt sind (Erwerbsarbeit und Aufrechterhaltung der Kaufkraft zur Abdeckung anderer Bedürfnisse), und die ihnen nur limitierte Freiräume (Zeit- und Geldressourcen) lassen, sich alternativ zu organisieren. Die Akteure stehen in einem Spannungsverhältnis zwischen Sollen und Sein (zweites, inneres Spannungsfeld). Um diese Spannungen zu überbrücken, wird mit einer mehrstufigen Strategie reagiert. Zuerst werden die Ziele und Umsetzungsmaßnahmen (ökologische Anbauweise, Jahresvertrag, Abholung, offenes Budget, Mitbestimmung und Mitarbeit) an ein religiös-ethisches Weltbild gebunden (das der Anthroposophie), das für die Übernahme von Eigenverantwortung sorgt, weil es an den individuellen Heilsweg der Einzelperson geknüpft ist (siehe Kapitel 2). Dann werden die Umsetzungsmaßnahmen von ihren Anforderungen her aber wieder reduziert – aufgrund der drohenden Überforderung. Damit werden auch die ideellen Ansprüche heruntergeschraubt (siehe Kapitel 3).

Der Koordinationsmechanismus kann daher wie folgt zusammengefasst werden: Um dem Systemzwang eine tragfähige Gegenstruktur entgegenzusetzen zu können, wird mit wertrationaler Aufladung der Handlungsorientierung reagiert. Wenn der Bestand des Modells gefährdet ist bzw. seine Verbreitung gehemmt ist, wird mit der Reduktion von Wertrationalität und sozialer Einbettung reagiert. Die Bewältigungsstrategie besteht im Balancehalten zwischen ideellem Anspruch und realistischen Anforderungen. Das heißt, die Bewältigungsstrategie vermittelt zwischen zwei gegenläufigen Strategien – zwischen dem Pol der Eigenverantwortung in Kombination mit Selbstorganisation und dem der Entlastung von Eigenverantwortung in Kombination mit Serviceorientierung.

Seit dem Auftreten der ersten Solidarischen Landwirtschaftsbetriebe wurden eine Abnahme der moralischen Abstützung sowie der Selbstorganisation und eine Zunahme der serviceorientierten Betriebe mit geringerer moralischer Aufladung festgestellt (siehe Kapitel 5). Die Lösung der Spannungsverhältnisse besteht in graduellen Mischungen von Wertrationalität und sozialer Einbettung, wodurch verschiedene Typen bzw. Mischformen hervorgebracht werden. Als Haupttypen wurden beschrieben: Typ (1), die selbstorganisierte Solidarische Landwirtschaft, die die höchste Wertrationalität wie auch die höchste soziale Einbettung aufweist. Durch die hohe moralische Abstützung bringen die Mitglieder bei diesem Typ die höchste Bereitschaft mit, Eigenverantwortung zu übernehmen. Können sie den selbstauf-

erlegten Anforderungen aber trotz hoher Motivation nicht gerecht werden, wird mit strukturellen Anpassungen und Hilfestellungen reagiert. Als mittlerer Typ (2) wurde die partizipative Solidarische Landwirtschaft charakterisiert. Sie weist eine sinkende (aber noch hohe) Wertrationalität auf, nimmt aber analog den Grad der sozialen Einbettung leicht zurück. Die Bewältigungsstrategie besteht in der Reduktion der Anforderungen. Typ (3), die serviceorientierte Solidarische Landwirtschaft, kann auf der geringsten Wertrationalität aufbauen und damit am wenigsten auf die Übernahme von Eigenverantwortung seitens der Konsumenten setzen. Dem antworten die Produzenten mit einem erhöhten Serviceangebot von einem zentralen Organisationsteam. Nichtsdestotrotz wird am Kernelement der Abholung festgehalten und ein Mindestmaß an Mitbestimmungsmöglichkeiten und flexibler Mitarbeit garantiert.

Resümierend kann festgehalten werden, dass die Wiedereinbettung der Produktion in die soziale Gruppe respektive die Verlagerung von Arbeitspaketen von den Produzenten hin zu den Konsumenten (Abholung, Mitbestimmung, Mitarbeit) es den Betrieben ermöglicht, sich dem Sog des Kapitalismus und der Rationalisierung zu entziehen. Sie können sich aus dem Tempo des ‚stahlharten Gehäuses‘ herausnehmen und parallel eine komplementäre Wirtschaftsform etablieren – gestützt auf die Basis ihrer konkreten sozialen Gruppe (community supported agriculture). Als konstitutives Element wirkt dabei die Wertrationalität, der sie folgen. Dieses bedeutet schlussfolgernd, dass die Solidarische Landwirtschaft im Gegensatz zur anonymen, zweckrationalen Marktwirtschaft eine ethische, sozial vermittelte Ökonomie repräsentiert.

6.2. Rückschlüsse für Theoriebildung und Forschungsparadigma

Bei der Darlegung des theoretischen Zugangs (siehe Kapitel 1.4) wurde behauptet, dass die Forschungsfrage mit einer Kombination von Theorien der alten und neuen Wirtschaftssoziologie beantwortet und der Koordinationsmechanismus des untersuchten Wirtschaftsmodells charakterisiert werden könne. Dies hingegen vermögen Theorien nicht, die sich auf rein kapitalistische Strukturen beziehen (wie die auf der politischen Ökonomie aufbauende Solidarische Ökonomie) bzw. auf marktvermittelte Prozesse konzentrieren (wie die auf der klassischen Ökonomie aufbauende Sharing Economy). Abschließend soll überprüft werden, ob und inwieweit dies mit den wirtschaftssoziologischen Theorien Max Webers und Mark Granovetters sowie Walter W. Powells gelungen ist, bzw. an welchen Stellen eventuell Weiterentwicklungsbedarf besteht. Dafür gehe ich zuerst auf die Schlüsselbegriffe

Wertrationalität und soziale Einbettung ein, auf ihre definitorische Gefasstheit und ihren analytischen Gehalt; anschließend werden die Implikationen, die daraus für eine methodologische Herangehensweise hervorgehen, diskutiert und für eine weiterführende Ausarbeitung bereitgestellt.

6.2.1. Wertrationalität und Weber-Paradigma im 21. Jahrhundert

Der Handlungsorientierung der Akteure wurde überwiegend eine wertrationale Logik zugeschrieben und auf der begrifflichen Ausdifferenzierung von Rationalität in Wert- und Zweckrationalität von Max Weber aufgebaut. Demnach ist mit wertrationalem Handeln ein Handeln nach Geboten oder gemäß von Forderungen gemeint, die den Überzeugungen, Pflichtempfindungen, religiösen Weisungen, dem Pietätsempfinden, der Würde oder Schönheit der handelnden Person entsprechen. Demgegenüber entspricht zweckrationales Handeln einem Handeln, das am Zweck ausgerichtet ist, der auf wirtschaftlichen Erfolg zielt (Weber 2009: 12–13). Mit der Unterscheidung wird auch zum Ausdruck gebracht, dass rationales Handeln nicht gleich instrumentelles Handeln ist. In der Terminologie Webers entspricht das zweckrationale Handeln dem instrumentellen Handeln, während das wertrationale einer axiologischen Logik folgt (Boudon 2013: 36).

Die Solidarische Landwirtschaft wird deshalb als wertrationales Handeln beschrieben und eingeordnet, weil sie im Ursprungsmodell spirituell-religiösen Weisungen und daraus hervorgehenden persönlichen Pflichten folgt; erst später kommen zweckrationale Motive (z. B. den Hof zu erhalten oder ein existenzsicherndes Einkommen zu generieren) hinzu. Genau genommen haben wir eine persönliche Verpflichtung vorgefunden, die aus einer religionsähnlichen Weisung hervorgeht, aber keiner herkömmlichen westlichen Religion entspricht. Sie stützt sich auf keinen Gott, beinhaltet aber Erklärungen und Anschauungen, die geglaubt werden müssen, weil sie aufgrund irrationaler Zuschreibungen getroffen werden, wie die Zahlenmystik (siehe Kapitel 2). Gesetzt werden diese Zuschreibungen vom charismatischen Begründer dieser religiösen Strömung, der Anthroposophie, von Rudolf Steiner. Davon abgeleitet sind Werthaltungen, wie der Altruismus, die in Handlungsanweisungen übergeführt werden, wie die gemeinschaftsorientierte Selbstorganisation oder auch die Demeter-Landwirtschaft. Das heißt, die Handelnden orientieren sich zwar an Werten, diese basieren aber nicht auf rein rationalen Argumenten, und dort wo sie von rationalen Anschauungen abweichen, sind sie vom Menschen geschaffen. Hieße das, dass das beschriebene Wirtschaftsmodell nicht mit dem Rationalitätsbegriff zu fassen ist? Für Max Weber wäre es damit wohl durchaus charakterisierbar, weil er grundsätzlich deutlich gemacht hat, dass es die Wahlverwandtschaft

zwischen einer religiösen Ethik und einem Wirtschaftssystem geben kann, und religiöse Ethiken können prinzipiell auch irrationale Begründungen beinhalten. Für die Handelnden selbst ist es logisch-konsequent, nach ihren Anschauungen und Überzeugungen zu handeln (unabhängig davon, ob sie rational oder irrational sind). Nimmt man die Perspektive der Handelnden ein, wird das Irrationale auch verständlich. Insofern wäre das Irrationale als logisch-rational zu behandeln. Raymond Boudon greift die Beispiele vom Feuermachen und vom Regenmachen auf (Boudon 2013: 99–100). Vom heutigen Stand des Wissens ausgehend erscheint uns der Einfluss des Menschen auf das Feuermachen plausibel, nicht aber der auf das Regenmachen. Vor der naturwissenschaftlichen Ergründung war für die Menschen das Regenmachen durch Rituale im Kontext naturreligiöser Weltanschauungen aber sehr wohl plausibel. Boudon weist daher auf die These Émile Durkheims hin, dass es zwischen Religion und Wissen Kontinuität im Denken gibt, und dass sowohl für Weber als auch für Durkheim religiöse und magische Überzeugungen als rational analysiert werden müssen (ebd.: 145), wenn sie nachvollziehbar sind. Im Falle der Solidarischen Landwirtschaft ist die anthroposophische Argumentation nachvollziehbar. Gleichzeitig wird an dem Beispiel deutlich, dass es für das Erfassen und die Interpretation des sozialen Phänomens wichtig ist, die Akteursperspektive einzunehmen bzw. die Wahrnehmung des Beobachters und die des Beobachteten zu unterscheiden, um den Sinnzusammenhang richtig erschließen zu können.

Schlussfolgernd kann die Zahlenmystik aufgrund der Nachvollziehbarkeit ihrer Argumentation in die wertrationale Handlungsbegründung mit eingeschlossen werden. Praktisch passiert das auch, nämlich von jenen Akteuren, die selbst zwar keinen religiösen Motiven folgen, für die das davon inspirierte Modell aber Sinn macht:

„Und je länger ich das mache, desto weniger halte ich das System für exotisch, weil es eigentlich ein ganz normales Wirtschaften ist. Du produzierst für eine Gemeinschaft als ein Betrieb und der Nachbar wirtschaftet für die nächste Gemeinschaft als ein Betrieb. Und das wird immer als so exotisch dargestellt und wie verrückt und es sei total gegenläufig gegen alle betriebswirtschaftlichen Vorstellungen; so verrückt ist das alles gar nicht“ (Produzent 1, Betrieb 1, 12.11.2017: 53–58).

Aus soziologischer Perspektive macht es also Sinn, alle Begründungen als rational zu betrachten. Demgegenüber steht eine Einordnung der Anthroposophie seitens der Theologie weitgehend noch aus, vielmehr besteht ein Konflikt zwischen etablierten Religionen und Anthroposophie, wie es typisch

ist für neu aufkeimende Religionen oder Sekten¹⁴. Der Diskurs, ob und wie das Welt- und Menschenbild der Anthroposophie als neues Orientierungsangebot gesellschaftlich akzeptabel ist, ob es einen breiteren Konsens als Antwort auf das von der Säkularisierung hinterlassene Vakuum finden kann, muss überhaupt erst breitenwirksam angestoßen werden.

Ein weiteres Charakteristikum ist, dass das Modell nicht nur ohne Gott geschöpft wird, es wird auch reflexiv als Antwort auf die Nebenfolgen der Moderne geschöpft. Sowohl Anthroposophen als auch Nicht-Gläubige reflektieren die Auswirkungen der Agrarindustrie, lehnen sie ab und begründen aufgrund dessen das Modell der Solidarischen Landwirtschaft. Gerade weil die Begründung keinem unhinterfragten Gottesbild oder einem technischen Fortschrittsglauben mehr folgen kann, ist es typisch, dass die aktuellen Zustände der Welt selbst reflektiert werden müssen und in der Folge in eine reaktive Handlungsorientierung eingebaut werden. Wäre daher die Reflexivität zur näheren Bestimmung der Rationalität geeignet oder treffender als die Wertrationalität? Der Begriff der Reflexivität wurde von Anthony Giddens und Ulrich Beck eingeführt, um einer fortgeschrittenen Moderne gerecht zu werden, die von den durch sie selbst hervorgebrachten Nebenfolgen – hier schließen sie an Max Weber an – geprägt wird, mehr als von der Rationalisierung. Mit dem Bild, das sie von der Moderne zeichnen, grenzen sie sich aber auch stark von Weber ab. Ulrich Beck erachtet Max Webers Beschreibung als zu linear, sie erscheint ihm zu berechenbar und nicht (mehr) entsprechend (Beck 1986: 135). Folglich spricht Beck von der ersten Moderne als lineare „Immer-weiter-Modernisierung“ (Beck 1996a: 65) und von der zweiten Moderne als dynamische Modernisierung, die von Nicht-Wissen und Reflexivität bestimmt ist und nicht von Rationalität. Dementsprechend instabil werden die sozialen Verhältnisse. Beck macht sie an der Auflösung von sozialen Strukturen (Klasse und Schicht, Familie und Geschlechterverhältnisse) und an der Entstandardisierung der Erwerbsarbeit (Anstellungsverhältnis mit Sozial- und Pensionsversicherung) fest. Die Lebensformen der industriell geprägten Gesellschaft und die Nachkriegskonsense (z. B. Vollerwerbsquote bei niedriger Frauenerwerbsquote, Wirtschaftswachstum ohne Umweltstandards) erodieren, stattdessen werden Biographien brüchiger und soziales Risiko individualisiert (Beck 1986). Auch für Giddens, der den Begriff der Spätmoderne verwendet, ist diese von Diskontinuität und steigendem Risiko gekennzeichnet. Insbesondere beschreibt er die Trennung von

14 Weber beschreibt die Protestanten zu Beginn als Sekte und die Reformation als Prozess der Abgrenzung von der vorherrschenden Kirche, aus dem später eine anerkannte Kirchengemeinde hervorgeht (Weber 1988). Heute ist der Begriff der Sekte stärker mit verschwörerischen Absichten aufgeladen.

Raum und Zeit durch neue Technologien, wie soziale Beziehungen aus ortsgebundenen Zusammenhängen entbettet und mit Technologien auch wieder neu verbunden werden. Für Giddens ist die Diskontinuität eine radikale, alles ist einem ständigen Wandel unterworfen (Giddens 1995). Mit Reflexivität bringt Giddens zum Ausdruck, „dass soziale Praktiken ständig in Hinblick auf einlaufende Informationen über ebendiese Praktiken überprüft und verbessert werden, so dass ihr Charakter grundlegend geändert wird“ (ebd. 54). Daher wird die Rolle von Experten in modernen Gesellschaften für Giddens und auch für Beck enorm aufgewertet. Die spannende Frage lautet nun: Wie reagieren die Menschen, die ihre Situation unter Einbeziehung von Expertenwissen reflektieren? Aber Beck weist auch darauf hin, dass es im Vorhinein kein Wissen über die Nebenfolgen geben kann (Beck 1996b: 308–313). Wie reagieren daher die Menschen, die Wissen über ihr Nicht-Wissen haben? Für Anthony Giddens gibt es vier Anpassungsreaktionen: 1) pragmatische Hinnahme, 2) durchgehaltener Optimismus, 3) zynischer Pessimismus oder 4) radikales Engagement im Sinne eines kämpferischen Einsatzes gegen die Gefahrenquelle (Giddens 1995: 168–171). Ulrich Beck sieht drei mögliche Hauptentwicklungsszenarien: 1) zurück zur Industriegesellschaft, Demokratisierung der technischen-ökonomischen Entwicklung und 3) differentielle Politik, aber auch die Gefahr des Fundamentalismus (Beck 1986: 357–374).

Auf die Akteure der Solidarischen Landwirtschaft trifft zu, dass sie Expertenwissen reflektieren (siehe Kapitel 1.2). Sie reflektieren die industrialisierte Landwirtschaft als unökologisch und unsozial und ihre Produkte als ungesund. Als Reaktion setzen sie aber auf einen Innovationsschritt, der keiner der von Giddens aufgezeigten Anpassungsreaktionen und keinem Entwicklungsszenario von Beck entspricht. Sie nehmen die Rationalisierung ein Stück weit zurück und betten ihr ökonomisches Handeln wieder in lokale Kontexte ein – in Giddens' Terminologie stellen sie wieder mehr Raum-Zeit-Einheit her –, gleichzeitig kombinieren sie ihre Wiedereinbettungsstrategie mit neuen Organisationselementen (Jahresvertrag mit einem pauschalen Kostenbeitrag, Abholung, Mitbestimmung, Mitarbeit seitens der Konsumenten), die nicht dogmatisch ausgelegt werden, sondern von jedem Betrieb individuell ausgestaltet und von ihrem Aufwand her abgestuft werden können. Das Modell ist tatsächlich mehr von Reflexion als von Rationalisierung bestimmt, es ist aber weder als reaktionär noch fundamentalistisch einzustufen, und weder entspringt es einer technischen Entwicklung noch entstammt es einem politischen Feld. Insbesondere Ulrich Beck geht davon aus, dass, wenn die alten Handlungsmuster nicht mehr funktionieren, Neuorientierungen im politischen Raum ausgehandelt und dort Entscheidungen getroffen werden (Beck 1993). Daher messen Beck als auch Giddens

dem politischen Raum eine entscheidende Rolle zu. Die Solidarische Landwirtschaft widerlegt diese Annahme aber insoweit, als sie in einem religiösen Umfeld entstanden ist (sic!) und erst die Verbreitung des Modells von einem gesellschaftspolitischen Diskurs getragen und von einem Verein befördert wird. Das heißt, mit dem Zugang Giddens', der ja auf Wandel als radikale Diskontinuität zielt, wie auch mit dem Zugang Becks würde man einen Innovationsverlauf wie den der Solidarischen Landwirtschaft nicht vermuten. Man muss Giddens und Beck sicher in vielen ihrer treffenden Zeitdiagnosen, die auf eine Ära rund 60 Jahre nach Weber zielen, beipflichten; der Impuls wie auch die folgenden Wirkungszusammenhänge der Solidarischen Landwirtschaft sind mit ihrer Herangehensweise aber nicht ursächlich erklärbar. Die Ursache dafür ist nicht zuletzt in ihrem Handlungsverständnis zu suchen, das vor allem Giddens in seiner Theorie der Strukturierung (Giddens 1988: 55-65) und in seiner Abhandlung zur interpretativen Soziologie (Giddens 1984: 85-111) explizit macht. Er geht im Vergleich zu dem hier von Weber übernommenen Verständnis nicht davon aus, dass Handlungen grundsätzlich als intendiert oder zweckgerichtet gelten können, da viele Handlungen auch durch unbewusste Motive zustande kommen bzw. unbeabsichtigte Folgen hervorbringen können, selbst wenn sie ursprünglich reflexiv initiiert wurden. Daher lohnt es sich aus Giddens' Sicht auch nicht, den individuellen Sinnzuschreibungen vertieft nachzugehen. Dem ist entgegenzuhalten, dass nur weil auf die Sinnzuschreibungen der Individuen zurückgegangen wurde, die Ursprünge des beschriebenen Wirtschaftsmodells aus einem spirituell-religiösen Umfeld hergeleitet werden konnten.

Aufgrund dieses Handlungsverständnisses, das keine fixen Anker kennt, entwickelt Giddens auch keine Handlungstypologie (Joas 2004: 408). Das Handlungsverständnis Giddens' erscheint einerseits logisch, da tatsächlich nicht jede Handlung als intendiert gelten kann, andererseits ist es hinsichtlich seines analytischen Mehrwertes auch problematisch, weil damit Handlungen, Handlungsrichtungen und Wirkungszusammenhänge nicht mehr näher bestimmt werden können. Im Rahmen dieser Arbeit kann kein systematischer Vergleich zwischen interpretativer Soziologie Giddens' und erklärender Soziologie Webers erbracht werden, aber es kann festgehalten werden, dass die Analyse auf Basis von Handlungstypen Vorteile für den Forschungsgegenstand hat. Mit ihrer Hilfe konnten Handlungsrichtungen sowie Korrelationen mit den Organisationsstrukturen herausgearbeitet werden und wiederkehrende Zusammenhänge (als Koordinationsmechanismus) beschrieben werden. Um die Wirkungsrichtung beschreiben zu können, brauchte es aber eine Hinwendung zum intendierten Sinn der Handlung. Solidarische Landwirtschaften agieren sehr bewusst und geben viel

Rechenschaft über ihre Handlungen ab. Das schließt unintendierte Wirkungen nicht aus, sie können sehr wohl als solche im Rahmen dieses Weber-Paradigmas aufgegriffen und beschrieben werden (vgl. das hier verwendete methodische Schema von Swedberg 2007: 1051).

Meines Dafürhaltens ist der Begriff der Reflexivität daher geeignet, den Kontext des Handelns in der Spätmoderne besser zu verstehen, für eine nähere Bestimmung der Handlungsorientierung kann man aber nicht dort stehen bleiben. Es ist dafür eine Bestimmung der handlungsleitenden Absichten nötig, und um verallgemeinerbare Handlungsmuster ableiten zu können, bedarf es auch einer Handlungstypologie. Hierfür hat sich die Weberische Ausdifferenzierung von Rationalität in Wert- und Zweckrationalität bewährt. Deswegen macht es für die Wirtschaftssoziologie weiterhin Sinn, von der Handlungstypologie Webers auszugehen und ergänzend die Reflexivität aufzugreifen, aber nicht als handlungsleitendes Motiv, weil sie darüber keine spezifische Aussage trifft.

Mit Giddens, der sich mit Ursachen und Folgen der Globalisierung auseinandersetzt, die zu Webers Zeiten nicht so fortgeschritten war, kann man beispielsweise besser beschreiben, warum die Solidarische Landwirtschaft regional und saisonal agiert. Sie nehmen das von Giddens beschriebene, auf technischer Innovation beruhende Raum-Zeit-Kontinuum zurück. Die Akteure reflektieren die Globalisierung kritisch und setzen ihre Kritik sehr progressiv und zielbewusst um. Das entspricht weniger der Giddenschen Lesart einer wenig steuerbaren, diskontinuierlichen Gesellschaftsentwicklung, die eher resignatives oder ablehnendes Verhalten hervorbringt, sondern mehr der Lesart John Deweys, der die Ausgangssituation so wendet: der Mensch ist einer Welt ausgesetzt, die sich als eine Szenerie des Risikos, der Unsicherheit und der Instabilität darstellt. Sie erweist sich insofern als unkontrollierbar, ihr kann er nur sein sinnhaftes Handeln entgegenstellen (Wenzel 2003: 201). Eingedenk der Unvorhersagbarkeit aller möglichen Wendungen kann man behaupten, dass die Solidarische Landwirtschaft für sich einen produktiven Umgang mit der Unsicherheit gefunden hat, dass der Impuls, den sie zielgerichtet gesetzt hat, derzeit funktioniert und sie sich bis in die jetzige Zeit als adaptionsfähig erweist.

Letztlich gilt es, den Umgang mit der Unsicherheit herauszufinden. Dafür ist eine offene Fragestellung nötig, offen genug, um gegebenenfalls auch Neuschöpfungen (wie etwa den sozialen Mechanismus zur Kostenbeitrags-Festlegung als Lösung des Wertproblems anstelle des Preismechanismus) herausfinden zu können (siehe Kapitel 2.1). Leichter verhält es sich mit der Identifikation neuer Kombinationen bekannter Elemente, wie die Verschiebung der Produktionsarbeit hin zu den Konsumenten anstelle der etablierten Arbeitsteilung, da man sich hier mit bestehenden Theorien auseinander-

setzen kann. Die Lehre, die man aus der vorliegenden Forschungsarbeit ziehen kann, lautet daher: Es wäre nicht möglich gewesen, den Koordinationsmechanismus herzuleiten, wäre man nicht auf die individuellen Sinnzuschreibungen zurückgegangen oder von theoretischen Aussagen und Strukturen ausgegangen, wie beispielsweise von den Eigentumsverhältnissen. Methodisch bedeutet das, dass induktive und deduktive Verfahren zu kombinieren sind. Der Trend der akademischen Forschung weist zwar in die Richtung einer rein deduktiven Vorgangsweise (Swedberg 2017), die Erfahrung der Forschungsarbeit bestätigt aber, dass auch die induktive Herangehensweise anzuwenden ist. Durch eine Methodenkombination kann einerseits verhindert werden, dass hinter den Stand des Wissens zurückgefallen wird, andererseits können aber eben auch neue Phänomene erfasst werden, die ansonsten nicht ins Blickfeld geraten wären, da sie durch eine zu frühe theoriegeleitete Verengung des Blickwinkels ungesehen bleiben würden. Das gewählte Forschungsparadigma erwies sich dafür als dynamisch genug – mit Weber konnte die Weber-These der Rationalisierung widerlegt (Schluchter 1976: 279) und eine partielle Entrationalisierungsstrategie der Solidarischen Landwirtschaft belegt werden. In der heutigen Zeit mit Max Weber zu arbeiten bedeutet, seine Methodologie zu nutzen (Lepsius 2003) und seine Thesen vor dem Hintergrund der Entwicklung neu zu formulieren und nicht seine Diagnosen, die sich auf eine andere Zeit beziehen, vom heutigen Standpunkt aus zu widerlegen. Wo seine Methodologie aber tatsächlich erweitert werden muss, ist auf der Interaktionsebene, was mit dem Konzept der sozialen Einbettung verfolgt wurde.

6.2.2. Einbettung, Netzwerke und ihr Beitrag zur Koordination

Zu Beginn der Arbeit wurde deutlich gemacht, dass die Wertebasis zwar eine zentrale Funktion übernimmt für den Bestand des Wirtschaftsmodells, moralische Appelle alleine aber nicht ausreichen, um das Modell aufrechtzuerhalten. Eine Ökonomie muss immer auch eine praktische Lösung finden, die realistisch bewältigbar ist¹⁵. Daher wurde das Konzept der sozialen Einbettung von Mark Granovetter in den theoretischen Rahmen eingeführt. Die Einbettung wurde auch deshalb hinzugezogen, weil Max Weber keine

15 Die Untersuchung nimmt bestehende Betriebe, die in gewisser Weise funktionieren, in den Fokus und arbeitet deren Koordinationsmechanismus heraus. Betriebe, die aus betriebswirtschaftlichen Gründen scheitern, weil sie beispielsweise unrealistisch kalkulieren oder mit einer zu geringen Anzahl von Abnehmern starten, oder die sich von vorneherein nicht auf eine gemeinsame Organisationsstruktur einigen können und aufgrund innerer Konflikte nicht zustande kommen, wurden nicht berücksichtigt.

hinreichende Auseinandersetzung mit der Interaktionsebene hinterlässt (Maurer, Schmid 2010: 72), demgegenüber setzt seine Strukturebene auf einer höheren Ebene, beim Vergesellschaftungsprozess und der Ausbildung von Institutionen, Verbänden und der Gesetzgebung, an (Weber 2009: 188-198). Mark Granovetters Definition von Einbettung hat eine Reichweite, die für die Analyse der betrieblichen Ebene geeignet ist, weil sie auf „die Bedeutung konkreter persönlicher Beziehungen und die Strukturen (oder ‚Netzwerke‘) solcher Beziehungen bei der Vertrauensbildung und Verhinderung von betrügerischem Verhalten“ (Granovetter 2000: 186) zielt. Konkret wurden die sozialen Beziehungen als Maßnahmen der Vertrauensbildung untersucht. Als Hauptkriterien für eine gelingende Vertrauensbildung wurden Transparenz (offenes Budget) und die Rolle der unmittelbaren Kommunikation (an Abholtagen, bei Plena und Jahresversammlungen) herausgearbeitet (siehe Kapitel 3). Als zweiter Aspekt wurde auf die Organisationsstrukturen geschaut, die laut Granovetter die Funktion haben, soziale Ordnung herzustellen. Da es sich bei der Solidarischen Landwirtschaft um Produzenten-Konsumenten-Partnerschaften handelt, innerhalb derer nicht Ware gegen Geld getauscht wird, sondern Ressourcenflüsse (Arbeit, Produkte, Geld und Zeit) neu geregelt werden, wurden auch neue Interaktionsformen vorgefunden. Sie wurden anhand der Mitbestimmungs- und Mitarbeiterelemente explizit gemacht (siehe ebd.). Für eine nähere Bestimmung wurden die Netzwerk-Charakteristika von Walter Powell herangezogen: horizontale Austauschmuster, interdependente Ressourcenflüsse und wechselseitige Kommunikation (Powell 1996: 213) – für die Solidarische Landwirtschaft treffen sie aber nur teilweise zu. Wir haben wechselseitige Kommunikation und interdependente Ressourcenflüsse (Geld – Produkte, Zeit – Produkte) vorgefunden, die Austauschmuster sind aber nicht horizontal. Selbst bei den Betrieben mit den höchsten Mitbestimmungswerten und der höchsten Integration bei der Mitarbeit finden wir Hierarchien, wenngleich flache (z. B. bei der Rollenverteilung zwischen Produzenten und Konsumenten, beim Grad der Mitarbeitspflichten und beim Grad der Mitbestimmungsmöglichkeiten). Daher war es wichtig, die Beziehungsmuster exakt zu beschreiben, und dabei wurde zutage gefördert, dass verschiedene Umsetzungselemente ausgebildet werden, die sich durch unterschiedlich ausgeprägte Hierarchien auszeichnen. Typ 1, die selbstorganisierte Solidarische Landwirtschaft, hat die flachste Hierarchie, Typ 2, die partizipative Solidarische Landwirtschaft, ist von einer mittleren Hierarchie gekennzeichnet, und Typ 3, die serviceorientierte Solidarische Landwirtschaft, hat in Relation die am stärksten ausgeprägte Hierarchie, weil bei diesem Typ den Konsumenten die meisten Entscheidungen abgenommen und von einem zentralen Serviceteam übernommen werden.

Warum kommt es zu diesen Unterschieden in der Umsetzung? Die Frage wurde mit dem Grad der Eigenverantwortlichkeit beantwortet, die aufgrund der Werthaltungen der Akteure erklärt wurde. Je mehr Eigenverantwortung ihre Weltanschauung beinhaltet, desto mehr bilden sie selbstorganisierte Strukturen aus – und umgekehrt, je weniger sie einer eigenverantwortlichen Weltanschauung folgen, desto mehr tendieren sie zu serviceorientierten Strukturen. Hier wurde die Schnittstelle zwischen Akteursebene (die mit Weber untersucht wurde) und Interaktionsebene (die mit Granovetter untersucht wurde) vorgenommen. Der Zusammenhang wäre ohne die Einbeziehung der Handlungsorientierung nicht erklärbar und somit die Frage nicht zu beantworten gewesen. Dafür hätten eine Darstellung der Verbindungen zwischen den Akteuren, ob sie von Nähe oder Distanz gekennzeichnet sind oder sich durch starke oder schwache Beziehungen auszeichnen (Granovetter 2008) bzw. die Möglichkeiten der reinen Netzwerkanalyse (Mützel 2017) nicht ausgereicht. Mark Granovetter versucht zwar statt einer Überbetonung der Moral bzw. der Rationalität einen gangbaren analytischen Weg zu finden, es gelingt ihm aber insofern nicht, als er keine Alternative zur Analyse der Handlungsbedingungen anbietet. Für Granovetter ist die Existenz von Netzwerken ausreichende Voraussetzung, dass Normen und Vertrauen entstehen (Schmid 2008: 86), damit erklärt er aber nicht, wie die Akteure zu ihren Entscheidungen kommen (ebd. 83), warum bestimmte Handlungsorientierungen dominant werden (Maurer 2017b: 259) und warum sich letztendlich bestimmte, mitunter variierende Strukturen bilden. Michael Schmid kritisiert daher an Granovetters Theorie, dass er „die Bedingungen des erfolgreichen Handelns in den Begriff des ‚sozialen Handelns‘ (definitivisch) hineinverlagert“ (Schmid 2008: 86) und dass Granovetter damit mehr eine Problemverschiebung vornehmen würde, als er eine eigenständige Theoriealternative ausarbeitet. Dieser Kritik muss man in Anbetracht der hier vorgelegten Forschungsergebnisse beipflichten. Anhand der Vorgangsweise und der Ergebnisse kann man die Argumentation unterstreichen, dass dieses Konzept der sozialen Einbettung als Theoriegebilde nicht ausreichend ist, um in der Wirtschaftssoziologie für sich alleine stehen zu können (ebd.). Zugutehalten muss man Granovetter jedoch, dass er den Blick auf die Interaktionsebene und die Aufmerksamkeit auf die konkreten Organisationsstrukturen lenkt. Dort ist die Lösung des Kooperationsproblems zu verorten, aber nur in Kombination mit den Begründungen auf der Akteursebene zu erklären. Der entscheidende Punkt ist die Verknüpfungen und Differenzierungen erklären zu können (Schwinn 2013: 98) und dafür ist es erforderlich, die Einbettung genau zu bestimmen (Schwinn 2010: 218). In dieser Differenzierung liegt das praktische Vermögen begründet, die Anforderungen des Modells durch unterschiedliche Schwierigkeitsgrade

(hinsichtlich Zeitaufwand, Verbindlichkeit und Häufigkeit des Engagements) bewältigen zu können.

In Anknüpfung an das Einbettungskonzept siedelt Walter Powell die Netzwerkkoordination zwischen Markt und Hierarchie an (Powell 1990), weil ihm das Macht-Hierarchie-Kontinuum Williamsons (1975) zu einfach ist und bestehende Praktiken außen vor lässt. Die Einführung der Netzwerkkoordination als dritten Koordinationsmechanismus macht es ihm möglich, aufzuzeigen, dass Beziehungen einen alternativen Kommunikationsweg darstellen können; im Vergleich dazu wird auf dem Markt via Preis und in der Hierarchie via Routinen kommuniziert respektive koordiniert. In Netzwerken gibt es auch andere Formen der Konfliktbewältigung – sie wird von Normen der Gegenseitigkeit und Reputation getragen, während auf dem Markt kämpferischer gefeilscht oder verhandelt wird und in der Hierarchie administrative Kontrolle ausgeübt wird (Powell 1996: 221). Soweit kann man Powell in der Charakterisierung der Netzwerkkoordination auch für die Solidarische Landwirtschaft folgen: Die Koordination basiert auf Normen und sozialen Beziehungen. In der Ausgestaltung unterscheidet sie sich aber von seiner Annahme, dass es sich um horizontale Beziehungsmuster handeln würde, stattdessen haben wir flache und ausdifferenzierte Hierarchien festgestellt. Die vorgefundenen hierarchischen Beziehungen sind im Gegensatz zu dem, was unter Hierarchie als Koordination verstanden wird, weniger formal, aber vorhanden. Daher eignet sich die Hierarchie auch nicht als eindeutiges Unterscheidungsmerkmal zwischen Markt, Hierarchie und Netzwerk (Gemeinschaft). Damit kann man die Kritik Helmut Wiesenthals, dass die Typologie auf keinen trennscharfen Kategorien aufbaut (vgl. Wiesenthal 2000), aus empirischer Sicht bestätigen. Sowohl das Konzept der sozialen Einbettung als auch das der Netzwerkkoordination lassen theoretische Fragen offen und müssten genauer ausformuliert werden. Nichtsdestotrotz soll der Blick auch noch auf die außerbetriebliche (externe) Einbettung gerichtet werden.

Im Fokus der Arbeit stand die innerbetriebliche Einbettung des Modells, der Zusammenhalt zwischen Produzenten und Konsumenten. Im Kapitel 5 wurden aber auch Überlegungen zu den Verbreitungschancen angestellt und eine Abnahme der Wertrationalität und sozialen Einbettung zugunsten der Verbreitung festgestellt. Dabei wurde herausgearbeitet, dass auf die Wertrationalität hinsichtlich des Weiterbestandes des Modells nicht verzichtet werden kann. Was bedeuten diese Ergebnisse für die theoretische Rahmensetzung? Welche theoretischen Aspekte muss eine Analyse abdecken können, wenn sie nach dem Übergang von der Mikro- auf die Makroebene fragt (upscaling)? Auf der Makroebene wird nach der institutionellen Einbettung in ein gesamtgesellschaftliches System gefragt. Davor bzw. wieder-

kehrend geht es um die Auseinandersetzung, welche Teilsysteme sich etablieren oder dominant werden können. In den Blick zu nehmen sind Arenen der Macht- und Durchsetzungskämpfe. Daher müsste der analytische Rahmen um diese Ebene ergänzt werden. Zu den Ebenen Akteurs-, Handlungs-, Interaktions- und Strukturebene (siehe Tabelle 1) müsste eine gesamtgesellschaftliche Ebene kommen (die sich weiter ausdifferenzieren ließe – in Rechtssystem, politisches System etc.). Die Analyse dieser Machtkämpfe ist das ureigene Feld der Politikwissenschaften, die sich prominent den aktuellen Konflikten im Neoliberalismus (Brand 2011) und der Transformationsforschung (Kollmorgen, Merkel, Wagener 2015) widmet. Auch in der Wirtschaftssoziologie spielen Macht und Durchsetzungskämpfe eine wichtige Rolle. Als wichtiges Konzept, das auf eine gesamtgesellschaftliche Betrachtung zielt, ist das Feldkonzept von Pierre Bourdieu zu nennen, das in der Wirtschaftssoziologie rezipiert wird (Bourdieu 2005). Ebenfalls mit einer Feldperspektive arbeitet Neil Fligstein, der sie auf die Formierung von Märkten anwendet, also auf ein gesellschaftliches Subsystem, aber auf ein dominierendes Subsystem (Fligstein 2010: 77–108). Gemeinsam ist ihnen der Fokus auf die konflikthafte Austragung von Interessensgegensätzen und die sich darüber bildende soziale Ordnung.

Um Aussagen über die Durchsetzungs- und Verbreitungschancen einer Innovation treffen zu können, ist ein solcher Ansatz, der die Durchsetzungskämpfe zwischen Alternativen untereinander und zwischen Alternativen und dominantem System beleuchtet, unabdingbar. Dazu gibt es in der Innovationsforschung erste Überlegungen, sie sind aber noch nicht vollständig zusammengeführt bzw. wurden sie noch nicht auf die Solidarische Landwirtschaft angewendet. Die bisherige innovationssoziologische Analyse baut auf einer Forschungstradition auf, die aus der Technikforschung stammt (vgl. Rammert 2017). Daraus ergeben sich vielschichtige Zugänge, die zwar erkennen lassen, dass Innovation nicht mehr aus rein technischer Perspektive erklärt wird, sondern ebenfalls soziale Aspekte als innovationstreibende Kräfte betont werden¹⁶. In der empirischen Forschung passiert es leider häufig, dass man sich zu sehr auf die augenscheinlichen sozialen Praxen konzentriert und deren Diffusionsprozess beschreibt (Boddenberg, Frauenlob, Heinrich et al. 2017: 128), die man sich meist als Phasenmodelle

16 Werner Rammert listet fünf Forschungsperspektiven für die Vielfalt und den Vergleich gesellschaftlicher Innovationsprozesse auf: 1. die gesellschaftlichen Quellen der Entdeckung, die Erfindung und Technikgenese, 2. den Verlauf der Verbreitung, den Diffusionsprozess, 3. die Akteure und institutionellen Agenten, 4. die institutionellen Arrangements, die Netzwerke und Arenen der Koordination und 5. die Pfadabhängigkeit und Steuerbarkeit sowie die Herausbildung einer institutionellen Ordnung (Rammert 2017: 435).

vorstellt (Rammert 2010). Außerdem bringen sie aus der Technikforschung kommend eine instrumentelle Vorstellung und eine Handlungstheorie, die von rein rationalen Entscheidungen ausgeht (Rational-Choice), mit.

An diesem Forschungsverständnis hat sich auch eine Studie orientiert, die, als Forschungsprojekt mit Studierenden angelegt, sehr umfangreiche Ergebnisse zur Solidarischen Landwirtschaft als soziale Innovation liefert (Bietau, Boddenberg, Dietze et al. 2013). Aufbauend auf den gut gewählten Merkmalen und wohl definierten Variablen wurde mittels Clusteranalyse eine Typologie erstellt, die folgende Unterscheidung trifft: Typ 1: SoLawi als Teil eines gesellschaftspolitischen Wandel, Typ 2: SoLawi als spirituell-gemeinschaftliche Praxis, Typ 3: SoLawi als pragmatisch-ökonomische Strategie (Bietau, Boddenber, Dietze et al. 2013: 218-221). Im Zuge weiterer Interpretationen der empirischen Ergebnisse wurden verschiedene Diffusionsbarrieren, Widersprüche und Fallstricke diskutiert. Dabei kam man zu dem Schluss, dass „(d)ie Typologie zeigt, dass Solidarische Landwirtschaft kein einheitliches Phänomen ist, welches nach immer gleichen Regeln und Zielen funktioniert“ (Boddenberg, Gunkel, Schmitz, et al. 2016: 266). Mit dem Zugang konnten also keine Regelzusammenhänge erkannt werden und daher auch keine differenzierten Aussagen über die Wahrscheinlichkeit von Entwicklungsverläufen gemacht werden. Sehr rudimentär wird angesprochen, dass mit der Solidarischen Landwirtschaft eher eine marginale Gruppe von Akteuren angesprochen wird (Blätzel-Mink, Rau, Schmitz 2015). Wie die Akteure doch und wiederkehrend angesprochen werden können, geht aus der Studie nicht hervor.

Im Gegensatz dazu konnte im Rahmen der vorliegenden Arbeit gezeigt werden, dass es sehr wohl Regelzusammenhänge gibt. Sie konnten herausgefunden werden, weil mit einem anderen handlungstheoretischen Verständnis an die Akteurs- und Interaktionsebene herangegangen wurde. Es wurde von intendierten Handlungen ausgegangen, die sich tatsächlich in soziale Ordnung umsetzen. Demgegenüber zielt die zitierte Studie nicht auf die sich bildende soziale Ordnung, sondern sie versucht, die Stufen der Diffusion nachzuzeichnen. Damit kann die innere Handlungslogik aber nicht erklärt werden. Um die innere Handlungslogik zu verstehen, müssen die Handlungen theoretisch näher bestimmt werden und anschließend ihre Einbettung dargestellt werden. Daher plädieren Wirtschaftssoziologen für eine handlungstheoretisch fundierte und breitere Herangehensweise (wie die von Max Weber und nicht die der Rational-Choice), die sowohl auf der Mikro- als auch auf der Makroebene Geltung findet (siehe Kapitel 1.4.1). Die Handlungstheorie ließe sich auf der Makroebene mit der Feldtheorie kombinieren, wie dieses Jens Beckert für die sittliche Einbettung der Wirtschaft, also ihren wertrationalen Anteil vorschlägt (vgl. Beckert 2012).

Auch in der Theoriebildung für die Innovationsforschung wird aktuell begonnen, die Feldtheorie Pierre Bourdieus aufzugreifen, da man erkennt, dass die Disziplin in die Lage versetzt werden muss, kognitive und kulturelle Aspekte der Einbettung miteinzubeziehen. Daher schlägt Birgit Blätzel-Mink vor, die Institutionen- und Netzwerkperspektive mit der Feldperspektive zu ergänzen (Blätzel-Mink 2020). Mit einem solchen Zugang wäre nicht nur die Frage anders gestellt, sie ließe sich auch besser beantworten und würde lauten: „Welcher soziale Tatbestand begründet die Chance, dass Individuen ihr Handeln sinnhaft aufeinander beziehen, dass sie gemeinsam zum Gelingen einer Innovation beitragen?“ (ebd. 204). Diese Theorienkombination bietet bereits vielversprechende Anknüpfungspunkte. Aufgrund der vorliegenden Ergebnisse müssten sie jedenfalls um eine differenzierte handlungstheoretische Fundierung ergänzt werden.

Insgesamt kann festgehalten werden, dass die Auseinandersetzung mit der Solidarischen Landwirtschaft als Wirtschaftsalternative eine Mehrebenenanalyse und eine Kombination von Theorien erfordert. Als wichtiger Anknüpfungspunkt konnte das Forschungsparadigma Max Webers aufgegriffen und insbesondere seine Handlungstheorie mit der Kategorie des werrationalen Handelns fruchtbar gemacht werden. Als ebenso zentral hat sich das Konzept der sozialen Einbettung erwiesen, jedoch erfordert es weitere Konkretisierungen – sowohl auf der innerbetrieblichen als auch auf der gesamtgesellschaftlichen Ebene, wo es beispielsweise mit der Feldtheorie erweitert werden könnte. Wesentlich bei der Ausformulierung jeder Einbettungsebene ist, die handlungstheoretische Fundierung nicht zu verlieren. Denn nur so können auch die sinnhaften Regelzusammenhänge erkannt werden. Und wenn es gelingt, Regelzusammenhänge freizulegen, kann über wahrscheinliche Handlungswirkungen nachgedacht werden (ohne zu vergessen, dass auch nicht intendierte Folgen möglich sind). Auf diese Weise können Forschungsergebnisse geliefert werden, die Anregungen für Handlungs- und Gestaltungsmöglichkeiten bieten.

6.3. Erkenntnisse und Hinweise für die Praxis

Für die Praxis liegt der Mehrwert der vorgelegten wissenschaftlichen Arbeit darin, dass sie aufzeigt, dass es Spielraum bei der Gestaltung des Schwierigkeitsgrades für die Konsumenten gibt. Die möglichen Abstufungen wurden vor allem für die Mitbestimmungsmöglichkeiten und für die Mitarbeit in Kapitel 3 aufgeschlüsselt. Zusammenfassend kann man feststellen, dass es für den Bestand des Wirtschaftsmodells nicht ausschlaggebend ist, ob Bieterunden abgehalten werden oder fixe Monatsbeiträge vorgegeben werden.

Ausschlaggebend ist, dass es zu Jahresbeiträgen kommt und damit zu einer Abnahmegarantie – basierend auf einer Jahrespauschale. Ausschlaggebend ist auch nicht, ob monatliche Plena oder nur jährliche Mitgliederversammlungen abgehalten werden. Unabhängig von der Häufigkeit der formalen Planungstreffen sind die wichtigeren Vertrauenselemente das offene Budget und die persönlichen Gespräche. Die dadurch vermittelte Transparenz und die Authentizität können als zentrale Erfolgskriterien eingestuft werden. Das manifestiert sich auch in der Aussage, dass den Mitgliedern das persönliche Vertrauensverhältnis wichtiger ist als die formale Rechtsform, die eine gemeinsame Haftung regeln würde. Bei der Mitarbeit ist die Abholung ein unverzichtbares Organisationselement für das Funktionieren des Vertriebs; die Feldarbeit und die Organisation können aber ebenfalls unterschiedlich gehandhabt werden und von den Konsumenten mehr oder weniger ehrenamtlich mitgetragen werden.

Bei all diesen Punkten geht es um die Bereitschaft, Mitverantwortung zu übernehmen bzw. um den Grad der Eigenverantwortung. Die Eigenverantwortlichkeit nimmt mit der moralischen Überzeugung zu, das praktische Engagement hängt aber auch von den Zeitressourcen ab, die den Mitgliedern zur Verfügung stehen. Hier kann man die Mitglieder entlasten, indem man mehr zentral organisiert, mehr Entscheidungen für sie im Organisationsteam trifft und mehr Anleitung bei der Feldarbeit anbietet.

Viele dieser Kriterien wurden auch bei einem der Netzwerktreffen des Vereins Solidarische Landwirtschaft (Kassel, 10.–12.11.2017) auf der Suche nach gemeinsamen Qualitätskriterien angesprochen. Aufgrund der flächendeckenden Befragung können einige der diskutierten Punkte bestätigt werden, andere können laut Befragungsergebnisse vernachlässigt werden. Bestätigen kann man, dass das offene Budget und auch die Jahrespauschale zentrale Merkmale sind. Als nicht ausschlaggebend (wenngleich wünschenswert) erwiesen sich die Bieterunde und die gemeinsamen Besitzverhältnisse. Eine biologische Anbauweise wird von fast allen Betrieben praktiziert und nicht infrage gestellt.

Eine Orientierung, wie sich die Organisationselemente in der Praxis mischen, bieten die in Kapitel 4.3 beschriebenen Idealtypen: Typ 1: selbstorganisierte Solidarische Landwirtschaft, Typ 2: partizipative Solidarische Landwirtschaft und Typ 3. serviceorientierte Solidarische Landwirtschaft. Sie differenzieren in erster Linie nach Mitbestimmungsmöglichkeiten und beschreiben daher das Verhältnis zwischen Produzenten und Konsumenten – ob ihr Verhältnis mehr oder weniger hierarchisch ausgestaltet ist. Aus der Typologie ergeben sich unterschiedliche Anforderungen sowohl für Konsumenten als auch für Produzenten. Mit diesem Fokus auf die Anforderungen

sollen die Typen an dieser Stelle noch einmal hinsichtlich ihrer Vor- und Nachteile rekapituliert werden.

Tabelle 28: Vor- und Nachteile der selbstorganisierten Solidarischen Landwirtschaft

Charakteristika Typ 1	Vorteile	Nachteile
hohe Mitverantwortung flache Hierarchie Mitbestimmung +++ Mitarbeit +++	<ul style="list-style-type: none"> • Konsumenten bringen sich am meisten ein bei der Mitbestimmung • Konsumenten arbeiten am regelmäßigsten mit • Konsumenten geben von sich aus Feedback • Produzenten werden bei der Arbeit am meisten entlastet 	<ul style="list-style-type: none"> • hoher Zeitaufwand für Konsumenten • Pflichten und Entscheidungskompetenzen sind manchmal unklar • hoher Koordinationsaufwand für Produzenten • fordert hohe soziale Kompetenz

Quelle: Eigene Erstellung.

Tabelle 29: Der Mittelweg der partizipativen Solidarischen Landwirtschaft

Charakteristika Typ 2	Vorteile	Nachteile
mittlere Mitverantwortung mittlere Hierarchie Mitbestimmung + + - Mitarbeit + + -	<ul style="list-style-type: none"> • mittlere Mitbestimmung • Konsumenten arbeiten eher regelmäßig mit, insbesondere in Stoßzeiten • mittlerer Zeitaufwand für Konsumenten • Pflichten und Entscheidungskompetenzen sind klar • mittlerer Koordinationsaufwand für die Produzenten • Konsumenten geben Feedback, insbesondere auf Nachfrage • fordert mittlere soziale Kompetenz 	

Quelle: Eigene Erstellung.

Tabelle 30: Vor- und Nachteile der serviceorientierten Solidarischen Landwirtschaft

Charakteristika Typ 3	Vorteile	Nachteile
niedrige Mitverantwortung relativ hierarchisch Mitbestimmung + -- Mitarbeit + + -	<ul style="list-style-type: none"> • niedriger Zeitaufwand für Konsumenten • Pflichten und Entscheidungskompetenzen sind klar • geringer Koordinationsaufwand für die Produzenten • fordert relativ niedrige soziale Kompetenz 	<ul style="list-style-type: none"> • Konsumenten bringen sich am wenigsten ein bei der Mitbestimmung • Konsumenten arbeiten an Arbeitstagen und ev. in Stoßzeiten mit • mehr Tätigkeiten müssen vom hauptamtlichen Team abgedeckt werden • Konsumenten geben kaum Feedback – muss nachgefragt oder standardisiert werden

Quelle: Eigene Erstellung.

Innerhalb der Bandbreite zwischen den beiden Polen Selbstorganisation und Serviceorientierung kann jede Solidarische Landwirtschaft ihr Modell finden und die Organisationselemente beliebig mischen. Egal für welches konkrete Organisationsmodell man sich entscheidet, wichtig ist, dass die Strukturelemente transparent und für alle Beteiligten klar sind. Dafür sind gegebenenfalls Mitarbeitspflichten, Entscheidungsbefugnisse und Rückmeldungswünsche für Neuhinzukommende immer wieder zu kommunizieren.

Bei Typ 1 ist darauf zu achten, dass die Entscheidungsstrukturen klar kommuniziert werden, was in einem Betrieb, der Spielraum für Selbstorganisation gibt und vielfältige Mitbestimmungsräume anbietet, schwieriger ist als in einer einfachen Struktur mit nur einer Jahresversammlung (wie bei Typ 3). Typ 1 ist auch gefordert, die regelmäßige Mitarbeit einzumahnen bzw. unterstützende Anleitung anzubieten. Typ 3 hat den Vorteil, dass die zentralen Strukturen sehr klar sind und damit leichter zu handhaben und zu kommunizieren. Diese Betriebe müssen sich aber auf den Mehraufwand einstellen, der dadurch entsteht, dass den Konsumenten Tätigkeiten abgenommen werden. Da die Konsumenten hier weniger gefordert (oder ohnehin zufrieden) sind, müssen sie aktiv um Feedback gebeten werden, damit die Produzenten wissen, ob sie mit ihrem Angebot richtig liegen oder ob sie etwas anpassen müssen.

Abschließend soll noch auf den in Kapitel 5 beschriebenen Entwicklungsverlauf hinsichtlich des Anliegens, mit dem Modell einen Paradigmenwechsel zu befördern, hingewiesen werden. Aus dem zeitlichen Verlauf lässt

sich ableiten, dass mit der Reduktion des ideellen Anspruchs und der Anforderungen der Organisationsstrukturen die Verbreitung des Wirtschaftsmodells zunimmt. Allerdings wird auch darauf hingewiesen, dass für das Bestehen des Modells in und gegen den Kontext des kapitalistischen Mainstreams ein Mindestmaß an moralischer Motivation und die Einbettung in eine soziale Gruppe gegeben sein müssen. Die Solidarische Landwirtschaft funktioniert nur als gemeinschaftsgetragenes Modell.

Literatur

- Albert, Gert (2009): Weber-Paradigma. In: Georg Kneer und Markus Schroer (Hg.): Handbuch soziologische Theorien. Wiesbaden: Springer VS, S. 517-554.
- Altwater, Elmar; Sekler, Nicola (Hg.) (2006): Solidarische Ökonomie. Reader des Wissenschaftlichen Beirats von Attac. Hamburg: VSA-Verlag.
- Anschütz, M. (2015): Betriebswirtschaftliche Untersuchungen an Betrieben mit Solidarischer Landwirtschaft. Bachelorarbeit, Universität Kassel, Witzenhausen.
- Atteslander, Peter; Cromm, Jürgen; Grabow, Busso et al. (2003): Methoden der empirischen Sozialforschung. 10., neu bearb. u. erw. Aufl., Berlin: Walter de Gruyter.
- Bachmann, Ulrich (2011): Wertrationalität, Markt und Organisation. In: Thomas Schwinn, Clemens Kroneberg und Jens Greve (Hg.): Soziale Differenzierung. Handlungstheoretische Zugänge in der Diskussion. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, S. 159-180.
- Beck, Ulrich (1986): Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne. Frankfurt/Main: Suhrkamp.
- Beck, Ulrich (1993): Die Erfindung des Politischen. Zu einer Theorie reflexiver Modernisierung. Frankfurt/Main: Suhrkamp.
- Beck, Ulrich (1996a): Das Zeitalter der Nebenfolgen und die Politisierung der Moderne. In: Ulrich Beck, Anthony Giddens und Scott Lash (Hg.): Reflexive Modernisierung. Eine Kontroverse. Frankfurt/Main: Suhrkamp, S. 19–112.
- Beck, Ulrich (1996b): Wissen oder Nicht-Wissen? Zwei Perspektiven „reflexiver Modernisierung“. In: Ulrich Beck, Anthony Giddens und Scott Lash (Hg.): Reflexive Modernisierung. Eine Kontroverse. Frankfurt/Main: Suhrkamp, S. 289-315.
- Beckert, Jens (1997): Grenzen des Marktes. Die sozialen Grundlagen wirtschaftlicher Effizienz. Dissertation. Frankfurt/Main: Campus (Theorie und Gesellschaft 39).
- Beckert, Jens (2007): The social order of markets. MPIfG Discussion Paper 07/15. Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.
- Beckert, Jens (2011): Where Do Prices Come from? Sociological Approaches to Price Formation. In: SSRN Journal. DOI: 10.2139/ssrn.2464073.
- Beckert, Jens (2012): Die sittliche Einbettung der Wirtschaft. Von der Effizienz- und Differenzierungstheorie zu einer Theorie wirtschaftlicher Felder. Berlin Journal für Soziologie 22 (2), S. 247–266. DOI10.1007/s11609-012-0187-y.
- Beckert, Jens; Eckert, Julia; Kohli, Martin et al. (2004): Transnationale Solidarität. Chancen und Grenzen. Frankfurt/Main: Campus.
- Bergmann, Jörg R. (2012): Ethnomethodologie. In: Uwe Flick, Ernst von Kardorff und Ines Steinke (Hg.): Qualitative Forschung. Ein Handbuch. 12. Aufl., Reinbek bei Hamburg: Rowohlt Taschenbuch Verlag, S. 118–135.
- Bietau, Philip; Boddenberg, Moritz; Dietze, Franziska et al. (2013): Solidarische Landwirtschaft – eine soziale Innovation? Eine empirische Studie aus soziologischer Perspektive. Abschlussbericht, Johann Wolfgang Goethe Universität Frankfurt.

- Blätzel-Mink, Birgit (2020): Innovationssysteme. Soziologische Anschlüsse. In: Birgit Blätzel-Mink und Alexander Ebner (Hg.) *Innovationssysteme: Technologie, Institutionen und die Dynamik der Wettbewerbsfähigkeit*. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften, S. 187-208.
- Blätzel-Mink, Birgit; Rau, Alexandra; Schmitz, Saha (2015): Solidarische Landwirtschaft. Eine alte soziale Praktik entfaltet neue (Postwachstums-)Potenziale: Die Solidarische Landwirtschaft gibt Impulse für die Gestaltung einer neuen, nachhaltigen Ökonomie. In: *Trend Update, Online-Service des Zukunftsinstituts, Fokusthema „Next Economy“ Teil 3*. <https://www.zukunftsinstitut.de/artikel/solidarische-landwirtschaft-die-neue-saat/> zuletzt geprüft am 30.05.2020.
- Blühdorn, Ingulfur (2015): Post-Ecologist Governmentality: Post-Democracy, Post-Politics and the Politics of Unsustainability. In: Japhy Wilson und Erik Swyngedouw (Hg.): *The Post-Political and its Discontents. Spaces of Depoliticisation, Spectres of Radical Politics*. Edinburgh: Edinburgh University Press, S. 146-166.
- BMEL, Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (2017): *Zukunftsstrategie ökologischer Landbau. Impulse für mehr Nachhaltigkeit in Deutschland*. Berlin: BMEL.
- Boddenberg, Moritz; Frauenlob, Max Heinrich; Gunkel, Lenard et al. (2017): *Solidarische Landwirtschaft als innovative Praxis. Potenziale für einen sozial-ökologischen Wandel*. In: Melanie Jaeger-Erben, Jana Rückert-John und Martina Schäfer (Hg.): *Soziale Innovationen für nachhaltigen Konsum. Wissenschaftliche Perspektiven, Strategien der Förderung und gelebte Praxis*. Wiesbaden: Springer VS, S. 125-148. DOI 10.1007/978-3-658-16545-1.
- Boddenberg, Moritz; Gunkel, Lenard; Schmitz, Sarah et al. (2016): *Jenseits des Marktes – Neue Praktiken der Versorgung in Zeiten der Krise. Das Beispiel Solidarischer Landwirtschaft*. In: Patrick Sachweh und Sascha Münnich (Hg.): *Kapitalismus als Lebensform. Deutungsmuster, Legitimation und Kritik in der Marktgesellschaft*. Wiesbaden: Springer VS (Wirtschaft und Gesellschaft), S. 245-272.
- Botsman, Rachel; Rogers, Roo (2011): *What's Mine is Yours. How Collaborative Consumption is Changing the Way We Live*. Überarb. u. akt. Aufl., London: Collins.
- Boudon, Raymond (2013): *Beiträge zur allgemeinen Theorie der Rationalität*. Tübingen: Mohr Siebeck (Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften 146).
- Bourdieu, Pierre (1990 [1982]): *In Other Words: Essays Towards a Reflexive Sociology*. Cambridge: Polity Press.
- Bourdieu, Pierre (2005): *Principles of an Economic Anthropology*. In: Neil J. Smelser und Richard Swedberg (Hg.): *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, S. 75-89.
- Brand, Karl-Werner; Senz, Anja; Brunnengräber, Achim et al. (2017): *Die sozial-ökologische Transformation der Welt. Ein Handbuch*. Frankfurt/Main, New York: Campus.
- Brand, Ulrich (2009): *Die Multiple Krise. Dynamik und Zusammenhang der Krisendimensionen, Anforderungen an politische Institutionen und Chancen progressiver Politik*. Berlin: Heinrich-Böll-Stiftung.
- Brand, Ulrich (2011): *Post-Neoliberalismus? Aktuelle Konflikte – Gegen-hegemoniale Strategien*. Hamburg: VSA-Verlag.

- Baurmann, Michael (2002): Vertrauen und Anerkennung. Wie weiche Anreize ein Vertrauen in Institutionen fördern können. In: Andrea Maurer und Schmid Michael (Hg.): Neuer Institutionalismus. Zur soziologischen Erklärung von Organisation, Moral und Vertrauen. Frankfurt/Main, New York: Campus, S. 107-132.
- Brauckmann, Inga (2015): Potenzial und Grenzen von Community Supported Agriculture als gegenhegemoniales Projekt. Masterarbeit, Universität Wien.
- Brendel, Marvin (2011): Genossenschaftsbewegung in Deutschland – Geschichte und Aktualität. In: Michaela Allgeier (Hg.) Solidarität, Flexibilität, Selbsthilfe. Zur Modernität der Genossenschaftsidee. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, S. 15-37.
- Deutschmann, Christoph (2008): Kapitalistische Dynamik. Eine gesellschaftstheoretische Perspektive. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, GWV Fachverlage GmbH (Wirtschaft und Gesellschaft).
- Diekmann, Andreas; Przepiorka, Wojtek (2017): Reputation auf Märkten. In: Andrea Maurer (Hg.): Handbuch der Wirtschaftssoziologie. 2. akt. u. erw. Aufl., Wiesbaden: Springer VS (Wirtschaft und Gesellschaft), S. 241-255.
- Eichhorst, Werner; Spermann, Alexander (2015): Sharing Economy. Chancen, Risiken und Gestaltungsoptionen für den Arbeitsmarkt. Gutachten im Auftrag der Randstad Stiftung, Bonn: IZA Research Report 69.
- Ewertz, T. (2018): Solidarische Landwirtschaft und ehrenamtliche Mitarbeit. Bachelorarbeit, Universität zu Köln.
- Fatheuer, Thomas; Fuhr, Lili; Unmüßig, Barbara (2015): Kritik der Grünen Ökonomie. München: Oekom.
- Feagan, Robert; Henderson, Amanda (2009): Devon Acres CS. Local Struggles in a Global Food System. In: *Agriculture and Human* 26 (3), S. 203-217. DOI 10.1007/s10460-008-9154-9.
- Flick, Uwe (2017): Qualitative Sozialforschung. Eine Einführung. 8. Aufl., Reinbek bei Hamburg: Rowohlt Taschenbuch Verlag.
- Flieger, Burghard (1986): Erzeuger-Verbraucher-Genossenschaften. Über Chancen einer neuen Kooperationsform. In: Rolf Schwendter, Rudolf Bahro und Karl Heinz Roth (Hg.): Die Mühen der Berge. München: AG SPAK (Materialien der AG SPAK Reihe Selbstverwaltung, 72), S. 168-176.
- Flieger, Burghard (2008): Neue Genossenschaftstypen. Anzeichen einer Modernisierung des Genossenschaftswesens. In: Sven Giegold und Dagmar Embshoff (Hg.): Solidarische Ökonomie im globalisierten Kapitalismus. Hamburg: VSA-Verlag, S. 34-38.
- Flieger, Burghard (2011): Energiegenossenschaften. Eine klimaverantwortliche bürgernahe Energiewirtschaft ist möglich. In: Elsen, Susanne (Hg.): Ökosoziale Transformation. Solidarische Ökonomie und die Gestaltung des Gemeinwesens, Neu-Ulm: AG SPAK Bücher, S. 315-338.
- Flieger, Burghard (2016): Prosumentenkooperation. Geschichte, Struktur und Entwicklungschancen gemeinschaftsorientierten Wirtschaftens in der Ernährungswirtschaft am Beispiel der Erzeuger-Verbraucher-Genossenschaften. Marburg: Metropolis-Verlag (Theorie der Unternehmung).
- Fligstein, Neil (2010 [2001]): Die Architektur der Märkte. Wiesbaden: Springer VS.

- Friedman, Batya; Kahn, Peter H., Howe, Daniel C. (2000): Trust online. In: *Communications of the ACM* 43 (12), S. 34-40.
- Giddens, Anthony (1984): *Interpretative Soziologie. Eine kritische Einführung*. Frankfurt/Main: Campus.
- Giddens, Anthony (1988): *Die Konstitution der Gesellschaft. Grundzüge einer Theorie der Strukturierung*. Frankfurt/Main: Campus (Theorie und Gesellschaft 1).
- Giddens, Anthony (1995): *Konsequenzen der Moderne*. Frankfurt/Main: Suhrkamp.
- Giegold, Sven; Embshoff, Dagmar (Hg.) (2008): *Solidarische Ökonomie im globalisierten Kapitalismus*. Hamburg: VSA-Verlag.
- Granovetter, Mark (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: *American Journal of Sociology* 91 (3), S. 481-510.
- Granovetter, Mark (1995 [1974]): *Getting a Job. A Study of Contacts and Careers*. 2. Aufl., Chicago: University of Chicago Press.
- Granovetter, Mark (2000 [1985]): *Ökonomisches Handeln und soziale Struktur. Das Problem der Einbettung*. In: Müller, Hans-Peter und Sigmund, Steffen (Hg.): *Zeitgenössische amerikanische Soziologie*. Opladen: Leske und Budrich, S. 175–207.
- Granovetter, Mark (2005): The Impact of Social Structure on Economic Outcomes. In: *Journal of Economic Perspectives* 19 (1), S. 33–50. DOI: 10.1257/0895330053147958.
- Granovetter, Mark (2008): The Strength of Weak Ties. In: David B. Grusky (Hg.): *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological perspective*. 3. Aufl., Boulder, Colorado: Westview Press, S. 576-580.
- Groh, Trauger (2013): Über die Höfe der Zukunft. In: Trauger Groh, Steven McFadden, Wolfgang Stränz et al. (Hg.): *Höfe der Zukunft. Gemeinschaftsgetragene, solidarische Landwirtschaft (CSA)*. Darmstadt: Verlag Lebendige Erde, S. 13-68.
- Groh, Trauger; McFadden, Steven; Stränz, Wolfgang et al. (Hg.) (2013): *Höfe der Zukunft. Gemeinschaftsgetragene, solidarische Landwirtschaft (CSA)*. Darmstadt: Verlag Lebendige Erde.
- Groh, Trauger; McFadden, Steven (2000): *Farms of Tomorrow Revisited. Community Supported Farms, Farm Supported Communities*. Kimberton, Pa.: Biodynamic Farming and Gardening Association.
- Grosedonk, J. (2009): *Community Supported Agriculture (CSA) als Beispiel solidarischer Ökonomie*. Examensarbeit, Westfälische Wilhelms-Universität Münster.
- Groß, Martina (2013): *Das Wunder von Mondragón? Die größte Industriegenossenschaft der Welt*. Radio-Feature, Deutschlandfunk, 14.05.2013.
- Gruber, Sabine (2019): *Can the Sharing Economy Regulate Itself? A Comparison of How Uber and Machinery Rings Link their Economic and Social Goals*. In: Wruk, Dominika, Achim Oberg und Indre Maurer (Hg.) (2019): *Perspectives on the Sharing Economy*. Cambridge: Cambridge Scholars Publishing, S. 39-47.
- Gubitzer, Luise (1989): *Geschichte der Selbstverwaltung*. München: AG-SPAK (Materialien der AG SPAK 96).

- Gubitzer, Luise; Tödting, Franz; Flecker, Jörg (1985): Betriebliche Selbstverwaltung und eigenständige Regionalentwicklung am Beispiel der Genossenschaften von Mondragón. IIR-Discussion Papers, 22. WU Vienna University of Economics and Business, Vienna. <https://pub.wu.ac.at/6222/>
- Guttandin, Friedhelm (1998): Einführung in die „Protestantische Ethik“ Max Webers. Opladen, Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Hall, Richard H. (1968): Professionalization and Bureaucratization. In: *American Sociological Review*, (33), S. 92-104.
- Hedtke, Reinhold (2014): *Wirtschaftssoziologie. Eine Einführung*. Konstanz, München: UVK-Verlagsgesellschaft.
- Hedström, Peter; Swedberg, Richard (1996): Rational Choice, Empirical Research, and the Sociological Tradition. In: *European Sociological Review* 12 (2), S. 127-146.
- Heintz, Veikko (2018): *Solidarische Landwirtschaft. Betriebsgründung, Rechtsform und Organisationsstrukturen*. 2. Aufl., Hamm: ABL Verlag.
- Henderson, Elizabeth; van En, Robyn (2007): *Sharing the Harvest. A Citizen's Guide to Community Supported Agriculture*. Überarb. Aufl., White River Junction, Vermont: Chelsea Green Publishing Company.
- Howaldt, Jürgen; Jacobsen, Heike (Hg.) (2010): *Soziale Innovation. Auf dem Weg zu einem postindustriellen Innovationsparadigma*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Joas, Hans; Knöbl, Wolfgang (2004): *Sozialtheorie. Zwanzig einführende Vorlesungen*. Originalausgabe, 5. akt. Aufl., Frankfurt/Main: Suhrkamp.
- Junge, Matthias (2017): *Wirtschaft und Wirtschaftstheorie de-konstruiert*. In: Andrea (Hg.) Maurer (Hg.): *Handbuch der Wirtschaftssoziologie*. 2. akt. u. erw. Aufl., Wiesbaden: Springer VS (Wirtschaft und Gesellschaft), S. 197-212.
- Kieserling, André (1999): *Kommunikation unter Anwesenden. Studien über Interaktionssysteme*. Frankfurt/Main: Suhrkamp.
- Klemisch, Herbert; Boddenberg, Moritz (2016): *Genossenschaftliche Prosumermodelle. Potenziale für eine verbraucherfreundliche Gestaltung der Energiewende*. In: Christian Bala und Wolfgang Schuldzinski (Hg.): *Prosuming und Sharing – neuer sozialer Konsum. Aspekte kollaborativer Formen von Konsum und Produktion*. Düsseldorf: Verbraucherzentrale NRW, S. 153-172.
- Klemisch, Herbert; Vogt, Walter (2012): *Genossenschaften und ihre Potenziale für eine sozial gerechte und nachhaltige Wirtschaftsweise*. WISO Diskurs. Expertisen und Dokumentationen zur Wirtschafts- und Sozialpolitik 9 (12). Bonn: Friedrich-Ebert-Stiftung.
- Kluge, Susann (2000): *Empirisch begründete Typenbildung in der qualitativen Sozialforschung*. In: *Forum qualitative Sozialforschung* (1). Online verfügbar unter <http://www.qualitative-research.net/fqs/>, zuletzt geprüft am 11.10.2019.
- Kollmorgen, Raj; Merkel, Wolfgang; Wägener, Hans-Jürgen (Hg.) (2015): *Handbuch Transformationsforschung*. Wiesbaden: Springer VS.
- Kraiß, Katharina (2012): *Erfolgsfaktoren für den Aufbau einer Solidarischen Landwirtschaft/Community Supported Agriculture (CSA) – sowie deren Konkretisierung am Beispiel der Gärtnerei Wurzelwerk*. Masterarbeit, Universität Kassel, Witzenhausen.

- Kurzmann, M. (2015): Ernährungssouveränität durch Solidarische Landwirtschaft. Eine Suche nach den solidarischen Prinzipien in den Initiativen bei Göttingen. Masterarbeit, Georg-August-Universität Göttingen.
- Lahno, Bernd (2002): Der Begriff des Vertrauens. Paderborn: Mentis-Verlag.
- Lamb, Gary (2008): The Threefold Nature of Social Life. In: *Biodynamics* (2), S. 39–44.
- Lamb, Gary (2013): *Associative Economics. Spiritual Activity for the Common Good*. 2. Aufl., Ghent, New York: Association of Waldorf Schools of North America.
- Lepsius, Rainer M. (2003): Eigenart und Potenzial des Weber-Paradigmas. In: Gert Albert (Hg.): *Das Weber-Paradigma. Studien zur Weiterentwicklung von Max Webers Forschungsprogramm*. Tübingen: Mohr Siebeck, S. 32-41.
- Luckmann, Thomas (1979): *Soziologie der Sprache*. In: Thomas Luckmann und Alphons Silbermann: *Sprache, Künste*. 2., völlig neu bearb. Aufl. (herausgegeben von René König). Stuttgart: Enke Dt. Taschenbuch Verlag (Handbuch der empirischen Sozialforschung, Bd. 13), S. 1-116.
- Luhmann, Niklas (2014): *Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*. 5. Aufl., Konstanz, München: UVK Verlagsgesellschaft.
- Maurer, Andrea (2009): Richard Swedberg und die Wirtschaftssoziologie. Leidenschaft und Augenmaß. In: Swedberg, Richard (2009): *Grundlagen der Wirtschaftssoziologie*. (herausgegeben von Andrea Maurer). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften (Wirtschaft und Gesellschaft), S. 9-29.
- Maurer, Andrea (2010): Rationalisierung als Charakter der Moderne. In: Ingo Pies und Walter Reese-Schäfer (Hg.): *Diagnosen der Moderne: Weber, Habermas, Hayek, Luhmann*. Berlin: wvb Wissenschaftlicher Verlag Berlin (Ökonomik und Ethik, 13), S. 41-48.
- Maurer, Andrea (2017a): *Erklären in der Soziologie. Geschichte und Anspruch eines Forschungsprogramms*. Wiesbaden: Springer SV (Otto von Freising-Vorlesungen der Katholischen Universität Eichstätt-Ingolstadt). DOI 10.1007/978-3-658-17776-8.
- Maurer, Andrea (2017b): Mark Granovetter: Economic Action and Social Structure. In: Klaus Kraemer und Florian Brugger (Hg.): *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden, S. 257-264.
- Maurer, Andrea; Mikl-Horke, Gertraude (2015): *Wirtschaftssoziologie*. Baden-Baden: Nomos-Verlagsgesellschaft.
- Maurer, Andrea; Schmid, Michael (2010): *Erklärende Soziologie. Grundlagen, Vertreter und Anwendungsfelder eines soziologischen Forschungsprogramms*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH.
- McFadden, Steven (2003): *The History of Community Supported Agriculture, Part I Community Farms in the 21st Century. Poised for Another Wave of Growth?* Online verfügbar unter <https://drlorand.files.wordpress.com/2014/11/part-i-community-farms-in-the-21st-century-poised-for-another-wave-of-growth-copy.pdf>, zuletzt geprüft am 26.06.2020.
- McFadden, Steven (2013): Der Kontext der Gemeinschaftshöfe. In: Trauger Groh, Steven McFadden und Wolfgang Stränz et al. (Hg.): *Höfe der Zukunft. Gemeinschaftsgetragene, solidarische Landwirtschaft (CSA)*. Darmstadt: Verlag Lebendige Erde, S. 69-99.
- Merton, Robert K. (1936): The Unanticipated Consequences of Purposive Social Action. In: *American Sociological Review*, 1 (6), S. 894-904.

- Merton, Robert K. (1940): Bureaucratic Structure and Personality. In: *Social Forces*, 18 (4), S. 560-568.
- Mikl-Horke, Gertraude (2011): *Historische Soziologie – Sozioökonomie – Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH (Wirtschaft und Gesellschaft).
- Mützel, Sophie (2017): *Netzwerkperspektiven in der Wirtschaftssoziologie*. In: Andrea Maurer (Hg.): *Handbuch der Wirtschaftssoziologie*. 2. akt. u. erw. Aufl., Wiesbaden: Springer VS (Wirtschaft und Gesellschaft), S. 473–599.
- Notz, Gisela (2011): *Theorien alternativen Wirtschaftens. Fenster in eine andere Welt*. Stuttgart: Schmetterling-Verlag.
- Novy, Klaus; Uhlig, Günter; Förster, Wolfgang (1983): *Die Wiener Siedlerbewegung 1918-1934*. (herausgegeben von der Österreichischen Gesellschaft für Kulturpolitik). Wien: Selbstverlag.
- Oppermann, Rainer; Rahmann, Gerold (2010): *Neue Aufgaben der Vertrauensbildung in der Ökologischen Landwirtschaft*. In: Gerold Rahmann (Hg.): *Ressortforschung für den ökologischen Landbau 2009*. Braunschweig: VTI (Landbauforschung Sonderheft), S. 77–98.
- Pabst, Stephan (2015): *Transdisziplinäre Aktionsforschung zur Verbreitung von Community Supported Agriculture (CSA) in Österreich*. Masterarbeit, Universität für Bodenkultur Wien.
- Peukert, Birgit (2015): *Community Supported Agriculture. Macht in und durch die Aushandlung alternativer Landwirtschaft*. In: *Zeitschrift für Politikwissenschaft* (2), S. 137-157.
- Pflaum, S. (2014): *Gemüsebau in der Solidarischen Landwirtschaft – Arbeitsstrukturen, Arbeitsqualität und ehrenamtliche Mitarbeit*. Bachelorarbeit, Beuth Hochschule für Technik Berlin.
- Powell, Walter W. (1990): *Neither Market nor Hierarchy. Network Forms of Organization*. In: *Research in Organizational Behavior* (12), S. 295–336.
- Powell, Walter W. (1996): *Weder Markt noch Hierarchie. Netzwerkartige Organisationsformen*. In: Patrick Kenis und Volker Schneider (Hg.): *Organisation und Netzwerk. Institutionelle Steuerung in Wirtschaft und Politik*. Frankfurt/Main: Campus. (Wohlfahrtspolitik und Sozialforschung, 2), S. 213–271.
- Rammert, Werner (2010): *Die Innovation der Gesellschaft*. In: Jürgen Howaldt und Heike Jakobsen (Hg.): *Soziale Innovation. Auf dem Weg zu einem postindustriellen Innovationsparadigma*, Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, S. 21-52.
- Rammert, Werner (2017): *Technik und Innovation*. In: Andrea Maurer (Hg.): *Handbuch der Wirtschaftssoziologie*. 2. akt. u. erw. Aufl., Wiesbaden: Springer VS (Wirtschaft und Gesellschaft), S. 415-441.
- Ripperger, Tanja (1998): *Ökonomik des Vertrauens. Analyse eines Organisationsprinzips*. Dissertation Universität München. Tübingen: Mohr Siebeck (Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften 101).
- Schluchter, Wolfgang (1976): *Die Paradoxie der Rationalisierung. Zum Verhältnis von ‚Ethik‘ und ‚Welt‘ bei Max Weber*. In: *Zeitschrift für Soziologie* 5 (3), S. 256–284.
- Schluchter, Wolfgang (2009): *Die Entzauberung der Welt. Sechs Studien zu Max Weber*. Tübingen: Mohr Siebeck.

- Schmid, Michael (2006): Die Logik mechanistischer Erklärungen. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Schmid, Michael (2008): Soziale Einbettung und ökonomisches Handeln. Mark Granovetters Beitrag zu einer soziologischen Theorie des Unternehmens. In: Andrea Maurer (Hg.): Die Gesellschaft der Unternehmen – die Unternehmen der Gesellschaft. Gesellschaftstheoretische Zugänge zum Wirtschaftsgeschehen. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften (Wirtschaft und Gesellschaft), S. 78-101.
- Schor, Juliet (2014): Debating the Sharing Economy. Great Transition Initiative. Online verfügbar unter: <https://www.greattransition.org/publication/debating-the-sharing-economy>, zuletzt geprüft am 11.10.2019.
- Schumacher, Ernst Friedrich (1974): Es geht auch anders. Jenseits des Wachstums. Technik und Wirtschaft nach Menschenmaß. München: Desch.
- Schumacher, Ernst Friedrich (2001): Small is beautiful. Die Rückkehr zum menschlichen Maß. 3. Aufl., Bad Dürkheim: Stiftung Ökologie und Landbau (Ökologische Konzepte 87).
- Schwinn, Thomas (2010): Wirtschaftssoziologie als Gesellschaftstheorie? Kritische Anfragen aus einer Weber'schen Perspektive. In: Andrea Maurer (Hg.): Wirtschaftssoziologie nach Max Weber, Wiesbaden: SV Verlag für Sozialwissenschaften, S. 199–225.
- Schwinn, Thomas (2013): Max Weber und die Systemtheorie. Studien zu einer handlungstheoretischen Makrosoziologie. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Simon, Herbert A. (1955): A Behavioral Model of Rational Choice. In: The Quarterly Journal of Economics LXIX (1), S. 99-118.
- Simon, Herbert A. (1972): Theories of Bounded Rationality. In: Charles B. Mc Guire und Ray Radner (Hg.): Decision and Organization. Amsterdam: North-Holland Publishing Company, S. 161-176.
- Skok, Robert (2018): Marktstabilisierungsprozesse. Theoretische Erklärungsmodelle für Produzentenmärkte am Beispiel des Marktes für biologische Lebensmittel. Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft (Wirtschaftssoziologie, Economic Sociology 3).
- Sommer, Bernd; Welzer, Harald (2014): Ökologie: Klimawandel, Knappheit und Transformation im Anthropozän. In: Hartmut Rosa, David Strecker und Jörn Lamla (Hg.): Handbuch der Soziologie. Stuttgart: UTB GmbH, Konstanz: UVK, S. 419-432.
- Steiner, Rudolf (2011): Wirtschaft. Ideen zur Neugestaltung. Acht Aufsätze, vier Vorträge und eine Seminarbesprechung (herausgegeben von Götz E. Rehn). Stuttgart: Verlag Freies Geistesleben (Themen aus dem Gesamtwerk Rudolf Steiner 22).
- Steiner, Rudolf (1999 [1925]): Geisteswissenschaftliche Grundlagen zum Gedeihen der Landwirtschaft landwirtschaftlicher Kursus; acht Vorträge, eine Ansprache und vier Fragenbeantwortungen, gehalten in Koberwitz bei Breslau vom 7. bis 16. Juni 1924, und ein Vortrag in Dornach am 20. Juni 1924; mit einem Anhang: Aufzeichnungen Rudolf Steiners zum Landwirtschaftlichen Kursus. Dornach, Schweiz: Rudolf Steiner Verlag.
- Stränz, Wolfgang (2013): Gedanken im Zug. In: Trauger Groh, Steven McFadden, Wolfgang Stränz et al. (Hg.): Höfe der Zukunft. Gemeinschaftsgetragene, solidarische Landwirtschaft (CSA). Darmstadt: Verlag Lebendige Erde, S. 236-270.

- Ströller, Philipp (2013): Das Konzept der Community-Supported Agriculture vor dem (kulturellen) Hintergrund der Postwachstumsökonomie. Chancen einer lokal-souveränen, resilienten und somit zukunftsfähigen Ernährungskultur in der Stadt Oldenburg? Masterarbeit, Carl von Ossietzky Universität Oldenburg.
- Swedberg, Richard (1998): *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- Swedberg, Richard (2003): *Principles of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- Swedberg, Richard (2005): Can there be a Sociological Concept of Interests? In: *Theory and Society* (34), S. 359-390.
- Swedberg, Richard (2007): Max Weber's Interpretative Economic Sociology. In: *American Behavioral Scientist* 50 (8), S. 1035-1055.
- Swedberg, Richard (2017): Theorizing in Sociological. A New Perspective, a New Departure? In: *Annual Review of Sociology* (43), S. 189-206.
- Sztompka, Piotr (1999): *Trust. A sociological theory*. Cambridge, New York: Cambridge University Press (Cambridge Cultural Social Studies).
- Toncheva, Svetoslava (2013): Anthroposophy as Religious Syncretism. In: *SJRS* (48), S. 81-89. DOI: 10.7220/1392-7450.48(76).5.
- Ullrich, Heiner (2011): *Rudolf Steiner. Leben und Lehre*. München: C.H. Beck.
- Vester, Michael (1986): Zur Geschichte der Genossenschaftsbewegung. In: Rolf Schwendter, Rudolf Bahro und Karl Heinz Roth (Hg.): *Die Mühen der Berge*. München: AG SPAK (Materialien der AG SPAK Reihe Selbstverwaltung, 72), S. 9-18.
- Wans, Timo (2015): „Einer für alle, alle für einen?“. Eine qualitative Studie zur Solidarität in der Solidarischen Ökonomie. Masterarbeit, Universität Trier.
- Weber, Max (1988 [1920]): Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus. In: *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie*, Bd. 1. Tübingen: Mohr.
- Weber, Max (2009 [1920]): *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie*. (herausgegeben von Johannes Winckelmann) 5., rev. Aufl., Tübingen: Mohr-Siebeck.
- Wenzel, Harald (2003): Zweckrationalitäten. Max Weber und John Dewey. In: Gert Albert (Hg.): *Das Weber-Paradigma. Studien zur Weiterentwicklung von Max Webers Forschungsprogramm*. Tübingen: Mohr Siebeck, S. 188-207.
- Wiesenthal, Helmut (2000): Markt, Organisation und Gemeinschaft als „zweitbeste“ Verfahren sozialer Koordination. In: Raymund Werle und Uwe Schimank (Hg.): *Gesellschaftliche Komplexität und kollektive Handlungsfähigkeit*. Frankfurt/Main: Campus, S. 44-73.
- Wild, Stephanie (2012): *Sich die Ernte teilen. Einführung in die Solidarische Landwirtschaft*. Heimsheim: Printsysteem.
- Williamson, Oliver E. (1975): *Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of Internal Organization*. New York, London: Free Press.

Windhof, S. (2017): Kritische Analyse des kennzahlengestützten Controllings eines solidarischen Landwirtschaftsbetriebes unter besonderer Berücksichtigung der Balanced Landwirtschaftsbetriebes Scorecard. Bachelorarbeit, FOM Hochschule für Oekonomie & Management Studienzentrum Düsseldorf.

www.solidarische-landwirtschaft.org, zuletzt geprüft am 11.10.2019.

www.buschberghof.de, zuletzt geprüft am 11.10.2019.