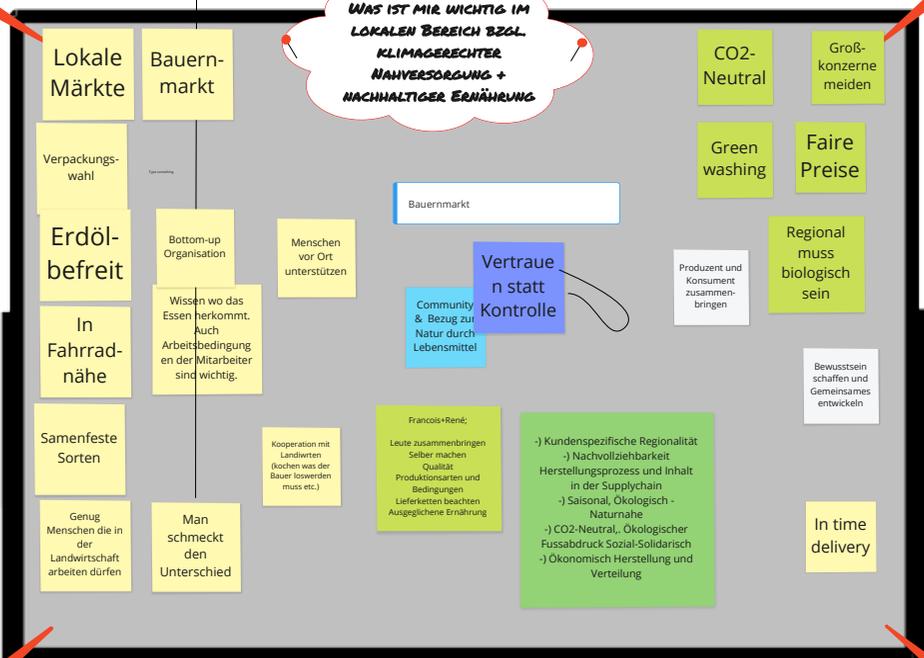


Gesundheit

Wirtschaft



WAS IST MIR WICHTIG IM LOKALEN BEREICH BZGL. KLIMAGERECHTER NAHVERSORGUNG + NACHHALTIGER ERNÄHRUNG

Lokale Märkte

Bauernmarkt

CO2-Neutral

Großkonzerne meiden

Verpackungswahl

Erdölfreieit

In Fahrradnähe

Samenfeste Sorten

Genug Menschen die in der Landwirtschaft arbeiten dürfen

Bottom-up Organisation
Wissen wo das Essen herkommt. Auch Arbeitsbedingungen der Mitarbeiter sind wichtig.

Menschen vor Ort unterstützen

Bauernmarkt

Community & Bezug zur Natur durch Lebensmittel
Vertrauen statt Kontrolle

Green washing

Faire Preise

Regional muss biologisch sein

Produzent und Konsument zusammenbringen

Bewusstsein schaffen und Gemeinsames entwickeln

Kooperaion mit Landwirten (kochen was der Bauer loswerden muss etc.)

Francis+René; Leute zusammenbringen Selber machen Qualität Produktionsarten und Bedingungen Lieferketten beachten Ausgeglichenere Ernährung

-) Kundenspezifische Regionalität
-) Nachvollziehbarkeit
- Herstellungsprozess und Inhalt in der Supplychain
-) Saisonal, Ökologisch - Naturnähe
-) CO2-Neutral, Ökologischer Fussabdruck Sozial-Solidarisch
-) Ökonomisch Herstellung und Verteilung

In time delivery

Kooperation

Infrastruktur

Gruppe 1:
Christine Pichler-Brix - ÖBV

Schritte zum Erfolg

-
An die Öffentlichkeit mit dem Bestreben der Nahverorgung gehen denn es gibt gerade viel Interesse

Wirten mit ins Boot holen als Konsumenten und als Hersteller von Gulasch usw die das dann über die Genossenschaft verkaufen können.

Lokale Lösungen

-
Ein entsprechender Produktpreis für Kleinbauern
Brauchen mehr Förderungen für Kleinbauern
Solidarische Iniativen (Genossenschaften, Vereine, Lebensmittelnetzwerke)

An die Öffentlichkeit gehen (Darlehen, InteressentInnen finden). GRündung ist recht einfach.DAs Thema REgionales und Unhterstützung von Kleinbauern ist da.

Herausforderungen

-
Verfügbarkeit von Grund und Boden (hohe Preise)

Netzwerke herstellen um auch andere Lebensmittel in Richtung Vollsortiment (wie Klopapier etc. herstellen zu können). Und auch einen intensiveren Austausch herstellen.

Gastronomie ist selbst von finanzieller Rentabilität abhängig und kauft nicht immer lokale Produkte - aus Kostengründen.

Mein konkreter nächster Schritt Zur Sache:

-

persönlich als Konsumentin:

-

Gruppe 2: Stefan Schartlmüller - Gemüseallmende

Schritte zum Erfolg

- Fragen & Antworten

Unterschied zwischen Stadt & Land?

öffentlicher Verkehr, um Flächen leichter zugänglich zu machen

in der Stadt auch Boden-Nutzung für Ernährung, bzw. auf Dachflächen

Gemeinschaftsgarten in Städten - sehr vielfältig

Hauptverantwortliche sollten auch Entschädigung erhalten, da es bei größerer Gruppe Verantwortliche braucht, damit sie sich Zeit nehmen können & das (auch sozial) langfristig funktioniert

Verantwortungsfrage ist neben dem Zugang zur Fläche sehr relevant

Wissensaustausch, Versorgung, Menschen auch bei Corona in sicherem Rahmen zu treffen... > Soziale & psychisches Potential

Gemüse-Kompetenzzentrum / -Allmende > Unterstützung beim Entstehen

Lokale Lösungen

HO: auch Infrastruktur erhalten etc. > andere Form des Geldes, das wieder Bezug zur Arbeit hat & die Menschen dabei unterstützt, dass sie überleben können & solidarischer Zugang zu landwirtschaftlichen Flächen

Kennzeichnung von zugewiesenen Flächen + Zeitwährung

Zugang zu Biol. Lebensmitteln für alle "Klassen" > Bewusstsein" bei allen dafür schärfen

Richtpreis nach Kalkulation von der jeweiligen Jahres-Ernte ergibt best. Anteilige Preise für das Gemüse & die Beteiligten können sich selber entsprechend ihrer Möglichkeiten einschätzen

Sichtbarkeit schaffen / Präsenz vor Ort & alle anderen Kanäle (Flyer, TV-Beiträge, ARTikel, etc.) & vor allem Mundpropaganda

SF: auch bei Gemeinschaftsgarten sehr schwer, die Leute wirklich zu erreichen

SF: Schulen einbinden > Bewusstsein um dann Konsumverhalten zu beeinflussen

StS: Vbg - Schulgartenverein > in die verschiedenen Schulfächer einbeziehen - in Bezau im Sommer für jede Woche einzelne verantwortliche Familien, die dann gießen

Herausforderungen

IS: Bildünger - www.bilduenger.at
Förderung von Bildungsprojekten > Finanzierung für die Projekte über Stiftungen > derzeit für Bildung mit Zukunftskompetenzen mit Systemrelevanz > Sinnbildungsstiftung > Geld als Tausch-Währung & Anerkennung

Gemeinden in die Verantwortung nehmen für die Finanzierung / sonst scheitert es oft an der Verantwortung

Grundsätze, wie man miteinander kommuniziert + sich organisiert (über Soziokratie)

Methoden des Miteinanders sind super hilfreich, um sich zu koordinieren - mehr dazu bspw. beim greenskills Lehrgang zum gemeinschaftlichen Leben und Wirken

Mein konkreter nächster Schritt

Zur Sache:

-
FairNaVi > Zahlungsausgleich bei unterschiedlichem Einkommen und Versorgung über Produkte aus dem Waldviertel & Spiele zu Erlernen dieser fairen Verhaltensweisen, bzw. der Preisgestaltung > Ziel ist regionale Grundversorgung

persönlich als Konsumentin:

-

Gruppe 3: Angela Lübke-Hildebrandt - URS Landmanagement

Schritte zum Erfolg

Die Gruppe hat, auf Angelas Anregung, über unseren Umgang mit Boden gesprochen ;)

Die Landwirtschaft muss wieder lernen, Humus in den Boden zu bringen. Das bedeutet landwirtschaftliche Kompostierung, ein aerober Vorgang. Dieser benötigt eine gute Belüftung des Bodens, die oft nicht mehr vorhanden ist und dann erst wiederhergestellt werden muss. Dann erst können auch wieder Humusbildner angesiedelt werden.

Dies setzt auch voraus, dass das Funktionieren des Bodens wieder von mehr Menschen richtig verstanden wird: Wie kann ein Boden rohorganische Masse zu Humus verwandeln? Der selbe Prozess kann auch bei der Kompostierung von landwirtschaftlichen Pflanzenabfällen verwendet werden. Der gewonnene Kompost kann Böden wieder zugegeben werden, mit dem Gewinn an Nährstoffen, Kohlenstoffspeicherung, verbesserter Infiltration Wasserspeicherung und Belüftung.

Dazu gibt es bei Landmanagement (www.landmanagement.net) Kurse zu Boden und Kompostierung

Lokale Lösungen

Kurse in Kompostierung, Bodenbearbeitung, Bodenleben

Produzenten - Konsumentenvereinigungen als Verein, Genossenschaft, um Bewußtsein für die Erfordernisse der Landwirtschaft zu erreichen

Gleichzeitig können dann die Landwirte für den lokalen Bedarf bei Direktvermarktung und höherer Wertschöpfung produzieren. Dies verlangt allerdings etwas Mut zur Innovation.

Damit lokale Wertschöpfung stark erhöhen: derzeit um Peuerbach bei 5000 Einwohnern etwa 2 Mio € Umsatz bei Getreideprodukten, aber nur Wertschöpfung der Bauern mit Getreide von 30.000 €. Bei lokaler Vermarktung kann sehr viel mehr in der Region bleiben.

Zusammenarbeit von Forschungsinstituten, um Wissen zu entwickeln, und mit Beratungsinstitutionen, wie der Landwirtschaftskammer um es zu verbreiten.

Bodenseminare, dauern 3 Tage

Herausforderungen

Kaputteter Boden, der seit Landwirtschaft betrieben wird, aber noch zugespitzt durch die konventionelle, zunehmend industrielle Landwirtschaft der letzten 70 Jahre, abbaut, Bodenorganismen verliert.

Schlechtes Verständnis des Bodens und auch anderer Systeme, zum Beispiel Agroforstkultur.

Innovationsbedarf in der Landwirtschaft

Geringe Verbindung zwischen Produzenten und Konsumenten, "Supermarktlastigkeit" des Konsums und Suche nach günstigen Angeboten statt guten Produkten, übrigens auch bei den Produzenten selbst.

Mein konkreter nächster Schritt Zur Sache:

Bodenseminar

-
Informationen zu Agroforstbetrieb

Kontakt zu Landmanagement suchen

persönlich als Konsumentin:

wurde im Zusammenhang mit der Diskussion über Böden nicht mehr behandelt.

**Gruppe 4:
David Steinwender - Food
Coops, SoLaWi**

Schritte zum Erfolg

-

Völklabruck: Solawi gründen:
In Austausch kommen, eigene Bedürfnisse klären
Gemeinde stellt Raum zur Verfügung
Genügend ProduzentInnen finden -
Kontakarbeit nötig
start: zu fünf, jetzt 34 verbindliche Mitglieder
Demokratische Entscheidungen, kein "überstimmen"
Shopdienste zwischen 2 und 4 Std./Woche,
kein Zwang zu Mitarbeit
Nur Putzen ist an ext. Firma ausgelagert.

Innsbruck:
45 Haushalte, ca. 50% bestellen wöchentlich
Arb.teilung: Produzentenkontakt, Lager,
Putzarbeit,...

Manches ist im Supermarkt billiger, jedoch
Bereitschaft, fairen Preis an Bauern zu zahlen.
Mitgl.beitrag 20-30€/Jahr für
Infrastrukturkosten des Vereins.

Zusammenschluß mehrerer ProduzentInnen
für Fördermindestgröße.

Frage: wie sieht ein wirtschaftlich tragfähiges
Modell aus, das überregionale Vernetzung
bietet?

Solawi: bietet Einkommenssicherheit für
ProduzentInnen - wie kann dieser
Mechanismus in Foodcoops umgesetzt
werden?

Lokale Lösungen

-

Bsp: Innsbrucker Foodcoop
Genossenschaftsgründung zur sozialen
Inklusion
> wie können Menschen mit weniger
Einkommen eingebunden werden?
> eine Foodcoop als Verein ev. zu informell /
lose, um Solidarität hinsichtlich
Zeit/Geldumlagen zu schaffen
> Genossenschaft verbindlicher

Herausforderungen

-

**Mein konkreter
nächster Schritt
Zur Sache:**

-

persönlich als Konsumentin:

-