

In einem kleinen Versuch wurden 1995 in der Gärtnerei am Goetheanum Tomatenpflanzen biologisch-dynamisch im Freiland und im Gewächshaus, *hors sol* nur im Gewächshaus angebaut und miteinander verglichen. Zwar ergaben die drei Anbaumethoden ausgeprägte Unterschiede in bezug auf Wachstum, Größe und Form der Pflanzen (Stengel- und Blattbereich). Dagegen konnten die Früchte weder nach Aussehen und Geschmack noch nach Stoffgehalten unterschieden werden. Lediglich die bildschaffenden Methoden (*U. Balzer-Graf*) zeigten auch bei den Früchten Unterschiede, die den drei Anbaumethoden zugeordnet werden konnten.

Zwei verschiedene Reaktionen auf dieses Resultat sind möglich: Freude über die gefundenen Unterschiede an den grünen Pflanzen, die eine so deutliche Sprache sprechen, oder Enttäuschung darüber, daß diese Deutlichkeit in den roten Früchten, dem Nahrungsmittel, nicht gefunden werden können.

Was die Pflanze während ihres Wachstums erlebt und in ihrer Gestalt unmittelbar ausdrückt, läßt sie nicht unbedingt sinnlich wahrnehmbar in ihre Früchte einfließen. Das ist von einem evolutiven Gesichtspunkt her unmittelbar einleuchtend. Auch geschehen in der Metamorphose vom Blatt zur Frucht zwei Einschläge, die von außerhalb der Pflanze her impulsiert sind. Die Frucht ist etwas Neues. Das muß bei der Frage nach der Nahrungsqualität berücksichtigt werden.

Die Suche nach dem runden Tisch oder: Können wir uns vertragen?

Landwirtschaftliche Tagung 1996 am Goetheanum

Ola Aukrust

Eine landwirtschaftliche Tagung mit dem Titel: «Soziale Zukunft erarbeiten – Was heißt Wirtschaften im sozialen Organismus?» Das Thema ist also der Handel. Was aber ist ein «Händler», vom bäuerlichen Standpunkt aus gesehen? Er ist vor allem derjenige, der Profit macht mit unseren mühsam hervorgebrachten Möhren. So ist wahrscheinlich das bäuerliche Grundempfinden, was ja an sich nicht die beste Vertrauensbasis bildet.

Oder kann es auch anders gesehen werden? Christian Czesla («Schwerpunkt Unternehmensberatung und neue Formen der Zusammenarbeit» war im Programm zu seiner Person zu lesen) hielt einen Vortrag mit dem etwas langen Titel: «Vertragsgestaltung – Werkzeug zum Ausgleich von Wesensunterschieden zwischen Anbau, Verarbeitung und Handel», bei dem zuerst in einem großen Schwung für einen

Bauern ganz ungewöhnliche Gedanken in Erscheinung traten: Auf den Schwingen des Handels hat sich die Kultur ausgebreitet. Weltgeschichtlich gesehen waren die Handelswege immer Kulturwege. Handel im eigentlichen Sinne heißt Kultur verbreiten.

Die Grundvoraussetzungen

Nun zurück zum Alltag. Christian Czesla nahm an vielen Sitzungen «am runden Tisch» teil, wo lauter prächtige Menschen saßen. Der Bauer weiß ganz genau, was der Händler zu tun hat, und umgekehrt. Die Aufgabe ist nun aber, sich zu vertragen, individuelle, selbstgestaltete Rechtsformen zu finden. Die Freiheit liegt vor der Entscheidung, sich mit jemandem zu vertragen. Wie soll man also vorgehen? Nach Eindruck des Referenten gibt es dafür erfahrungsgemäß drei wichtige Grundbedingungen, die folgendermaßen beschrieben werden können:

1. Die Selbstwahrnehmung: Wer bin ich? Was will ich? Wo sind meinen wirklichen Motive? Es ist eine Frage des inneren Tastsinns, des inneren Lebenssinns: Bin ich gesund oder bin ich krank? Oft herrscht in dieser Hinsicht zu wenig Selbstkritik, zu wenig Illusionslosigkeit.

2. Die Zielfindung: Wohin soll es ganz konkret gehen? «Die Rettung der Erde» ist als Ziel ein wenig zu abstrakt ... Es ist wichtig, daß die Bauern unter sich zusammenarbeiten können, was oft sehr schwierig ist.

3. Die Zuwendung: Wie wollen wir es miteinander tun? Das ist die eigentliche Vertragsbildungsfrage. Dafür gibt es keine fertigen Schemata, man kann nicht einfach auf die Computertaste drücken. Die Gebärde der Zuwendung ist Voraussetzung. Wie kann ich mich öffnen, transparent werden, bis in eine offene Buchhaltung hinein?

Wenn diese Voraussetzungen konstruktiv gehandhabt werden, können vertragsbildende Organe entwickelt werden. Ein Organ ist etwas Lebendiges, etwas mit Wahrnehmungsmöglichkeiten – nicht ein Kreis, der als ewiger Kreis in sich kreist, weil er halt da ist. Wir brauchen eine Vertragskultur, das Wirtschaftsleben ist eine Schule der Selbstlosigkeit. Dies ist der zweite Teil des Berufes des Bauern. Und, so Christian Czesla zum Abschluß seines Vortrages: Die Ehrfurcht vor den anderen ist die Urgeste der Vertragsbildung.

Die Welt der Zahlen

Auf der Tagung wurde unter anderem über die Initiative LAubier berichtet: ein Hof mit Restaurant (oder Restaurant mit Hof: alles ist sehr edel eingerichtet, wie ich selbst bei einem Besuch sehen konnte; leider wurden keine Lichtbilder gezeigt), ein Hotel, ein Geschäft mit allerlei Produkten, von Seidenschals über Postkarten bis zu selbstgemachtem Käse. Aubier ist ein Beispiel für die Tendenz, daß sich die Direktvermarktung in Richtung Handel entwickelt. (So fragen beispielsweise die Kunden, ob auch ökologische Waschmittel geführt werden.)

Das Projekt hat mit vielen Ideen und ohne Geld angefangen. Nach innen stützte es sich auf die Anthroposophie, nach außen auf das Bemühen, die Sache auf eine