



Farming concepts and innovative
funding/financing

MODUL A: Business Management

Entwicklung einer Geschäftsidee, Problemstellung und
-lösung, Ermittlung des Finanzierungsbedarfs



Kofinanziert durch das
Programm Erasmus+
der Europäischen Union

Finanziert von der Europäischen Union. Die Unterstützung der Europäischen Kommission für die Erstellung dieser Veröffentlichung stellt keine Billigung des Inhalts dar, der nur die Ansichten der Autoren widerspiegelt, und die Kommission kann nicht für die Verwendung der darin enthaltenen Informationen verantwortlich gemacht werden.
Projekt-Nr: 2019-1-BE01-KA202-050397

EINLEITUNG

Das Interesse an der Landwirtschaft ist in den letzten Jahren (nicht nur) bei jungen Menschen gewachsen und es entstehen viele neue kleine Betriebe, Geschäfte und Produkte. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht ist der Bereich der Landwirtschaft derselbe wie jeder andere, obwohl er seine eigenen Besonderheiten hat. Daher ist es, wie in jedem anderen Geschäftsfeld auch, wichtig, den Businessplan (das Projekt) gründlich vorzubereiten und festzustellen, ob er machbar, vertretbar und lebensfähig ist.

LERNZIELE

Dieses Modul zielt darauf ab, Sie durch verschiedene Bereiche zu führen, die bei der Gründung eines Unternehmens oder eines neuen Projekts in der Landwirtschaft notwendig sind. Die wichtigsten Lernziele dieses Moduls sind:

- die früheste Phase Ihres Unternehmens - die Idee selbst;
- Bewertung Ihrer Ideen und deren Darstellung in organisierter Form - einen Businessplan;
- Probleme in der Anfangsphase, Erkennung und Möglichkeiten zur erfolgreichen Lösung;
- Methoden zur Identifizierung und Bewertung von Geschäftsmöglichkeiten;
- wirtschaftlichen Aspekte, die sich auf Ihr Unternehmen auswirken, und die Prinzipien der finanziellen Entscheidungsfindung;
- die Gemeinsame Agrarpolitik und andere Finanzierungsmöglichkeiten.

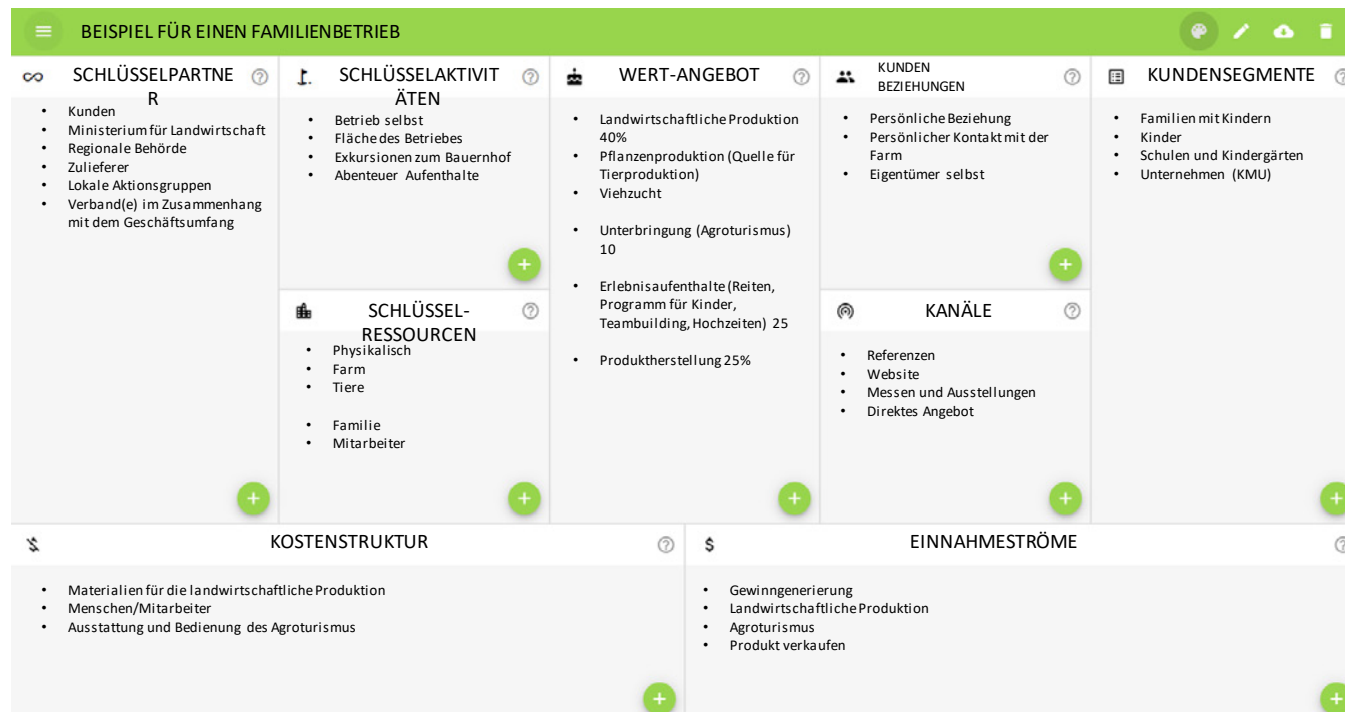
INHALT

1. Aufbau einer Geschäftsidee	4
1.1. Geschäftliche Motivation.....	5
1.2. Einführung in die Businessplanerstellung.....	5
2. Problemstellung und -lösung	7
2.1. Geschäftschancen.....	9
2.2. Projekt-Auswertung.....	11
2.3. Wirtschaftliche Aspekte des landwirtschaftlichen Betriebs.....	11
3. Identifizieren von Bedürfnissen in Bezug auf die Projektfinanzierung	12
3.1. Finanzielle Entscheidungsfindung.....	12
3.2. Gemeinsame Agrarpolitik.....	13
3.3. Allgemeine finanzielle Möglichkeiten.....	15
3.4. Andere finanzielle Möglichkeiten.....	16
Schlussfolgerungen	17

1. AUFBAU EINER GESCHÄFTSIDEES

Eine unternehmerische Idee ist eine Idee, die in ein Geschäft umgewandelt werden kann. Wenn Sie noch keine Idee haben, konzentrieren Sie sich darauf, in welchem Bereich Sie Geschäfte machen möchten und welche Dienstleistungen Sie anbieten können. Erfolgreiche Geschäftsideen basieren oft auf einer einfachen zentralen Idee. Suchen Sie nicht nach komplizierten Dingen.

- Schreiben Sie **Ihre Geschäftsidee** in dem Moment auf, in dem Sie anfangen, über sie nachzudenken. Die Idee ist am Anfang oft unstrukturiert, voller Unordnung, Unzulänglichkeiten, aber auch vieler interessanter Details, die man später vergessen kann.
- **Beginnen Sie, Ihre Idee zu organisieren und zu strukturieren.** Bereiten Sie eine Zusammenfassung Ihrer Geschäftsidee für sich selbst vor. Eine der beliebtesten Methoden ist **Business Model Canvas** – ein einseitiges Dokument mit neun vordefinierten Bausteinen, die in einem separaten Modul ausführlich beschrieben werden.
- Wenn Sie eine Idee haben, beginnen Sie, sich auf das **“Warum“** und **“Wer“** zu konzentrieren.
 - Warum ist es eine gute Lösung/Produkt?
 - Für wen wäre es eine gute Lösung/Produkt?



CANVAS

TIPP! Sie können versuchen, sich Ihr Business Model Canvas (BMC) im Voraus zu überlegen. Alle Felder sind editierbar. Dann können Sie Ihr Wissen in diesem Bereich vor und nach dem Durchlaufen eines speziellen Moduls, das dem BMC gewidmet ist, vergleichen.

Quelle: BMC Tool (kostenlose Online-App) <https://www.app.business-model-canvas.app/#>

1.1. Geschäftliche Motivation

SCHRITT 1 – Was treibt Sie an. Denken Sie darüber nach. Bevor Sie einen landwirtschaftlichen Betrieb gründen, lohnt es sich langfristig gesehen, Ihre eigene Motivation zu verstehen.

SCHRITT 2 – Denken Sie über Ihre persönliche Situation und Ihr geschäftliches Umfeld nach.

- Brauchen Sie eine spezielle oder zusätzliche Ausbildung für Ihr Unternehmen?
- Gibt es lokale Beratungseinrichtungen, mit denen Sie zusammenarbeiten könnten?
- Kennen Sie Hindernisse bei der Entwicklung Ihres Unternehmens?

SCHRITT 3 – Legen Sie Ihre Ziele und Vorgaben fest.

- Identifizieren Sie die Werte, die für Sie am wichtigsten sind.
- Schreiben Sie Ihre Ziele auf und was Sie mit Ihrem Unternehmen erreichen wollen. Denken Sie daran, dass Ihre Ziele messbar sein sollten. Ohne die Möglichkeit der Messbarkeit wird es schwierig sein, zu beurteilen und festzustellen, ob Sie auf dem richtigen Weg sind, sie zu erreichen.
- Schreiben Sie Ihre "Traumpläne" auf. Diese Pläne werden sich im Laufe der Zeit wahrscheinlich ändern, aber es ist gut, von Zeit zu Zeit zu den Anfängen zurückzukehren.

1.2. Einführung in die Businessplanerstellung

Der Businessplan ist der Grundstein für ein neues Unternehmen. Dabei spielt es keine Rolle, ob er 40 Seiten einnimmt oder ob Sie ihn kurz auf 2 Seiten unterbringen können. Wichtig sind seine Struktur, sein Zweck und vor allem sein Inhalt.

Die Hauptidee eines Businessplans ist es, sich zu sortieren:

- Wo sind Sie jetzt gerade?
- Wo wollen Sie hin?
- Wie kommen Sie dorthin?
- Warum wollen Sie das tun?

Auch wenn es den Anschein haben mag, dass in der heutigen dynamischen Geschäfts- und Gründungswelt selbst im landwirtschaftlichen Bereich ein Businessplan überholt ist, kommt man um ihn kaum herum (z. B. bei der Beantragung eines Kredits, beim Eintritt in ein Crowdfunding-Portal oder beim Treffen mit einem Investor).

Es gibt viele frei verfügbare Muster im Internet und sie sind oft leicht unterschiedlich. Für weitere Informationen zum Schreiben eines Businessplans, Beispiele und Vorlagen finden Sie [hier](#) ein Beispiel.

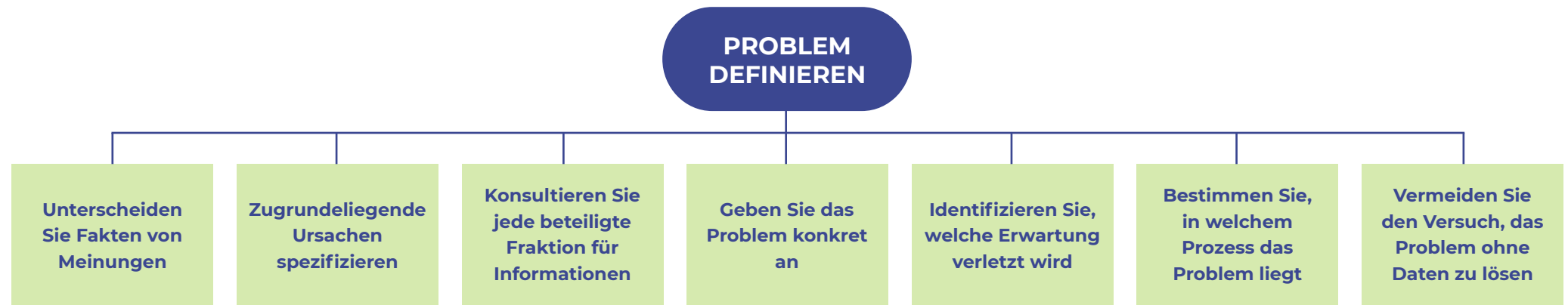
In den folgenden zwei Folien konzentrieren wir uns auf 6 grundlegende Fragen, die Sie bei der Arbeit an Ihrem Businessplan begleiten werden:

1. **Warum wird das Projekt erstellt und was erwarten Sie davon?** Beginnen Sie immer mit der Frage: "Warum?". Bestimmen Sie, was für Sie Sinn macht und wo Sie Ihr Projekt in ein paar Jahren sehen. Mit anderen Worten: Sie sollten Ihre Mission, Ihre Vision und Ihre strategischen Ziele definieren.
2. **Wer ist der Kunde und warum wird das Projekt bei ihm erfolgreich sein?** Ermitteln Sie, wer Ihr Kunde ist, welche Bedürfnisse und Probleme er hat und welche Lösungen Sie ihm anbieten ("Wertversprechen"). Finden Sie dann heraus, wie viele solcher Kunden es gibt (Marktpotenzial) und wer die direkte und indirekte Konkurrenz ist. Es ist wichtig zu wissen, warum ein Projekt eine Chance auf Erfolg hat und ob Sie in einen bereits besetzten Markt eintreten oder einen völlig neuen schaffen.
3. **Wie werden Sie Geld verdienen?** Welchen Wert schaffen Sie, welche Tätigkeiten erwarten Sie (z. B. Forschung, Produktion, Vertrieb, Marketing), wer wird diese Tätigkeiten ausführen, wie kommt das Produkt/die Dienstleistung zum Kunden,...
4. **Was muss bis wann getan werden?** Auf dem Weg zu den langfristigen Zielen müssen mittel- und kurzfristige Meilensteine gesetzt werden. Wenn Sie die einzelnen Aktivitäten und den Zeitrahmen aufschreiben, die Sie zu diesen Zielen führen werden, erhalten Sie den ersten Entwurf eines Aktionsplans.
5. **Woher bekommen Sie die Ressourcen?** Wandeln Sie den Aktionsplan in einen Finanzplan um, aus dem hervorgeht, wann Sie was ausgeben werden und welche Einnahmen das Projekt generieren wird. Aus dem Finanzplan können Sie ableiten, wie viel Geld Sie zu Beginn des Geschäftsprojekts benötigen und wie viel Sie pro Jahr einnehmen wollen.
6. **Wer steht hinter dem Projekt?** Welche Art von Menschen halten einen Mehrwert für das Projekt und was sind ihre Voraussetzungen für eine erfolgreiche Umsetzung? Es geht nicht nur um Ihre Erfahrungen, Kenntnisse und Fähigkeiten, sondern auch um die Motivation, mit der Sie in das Geschäft im Bereich der Landwirtschaft einsteigen.

2. PROBLEMSTELLUNG UND -LÖSUNG

Die Problemstellung (Definition eines Problems) ist der erste Schritt zur erfolgreichen Lösung. Das Definieren und Lösen bekannter Probleme sollte sogar der Erstellung eines Geschäftsplans oder anderer Modelle (wie z. B. einer Business Model Canvas) vorausgehen.

Diese Einstellung hilft dabei, in der Problemlösungsphase mehr Zeit zu sparen, da das Problem gut definiert und vorhersehbar ist. Sie ermöglicht auch eine geringere Verschwendung von anfänglich investierten Ressourcen.

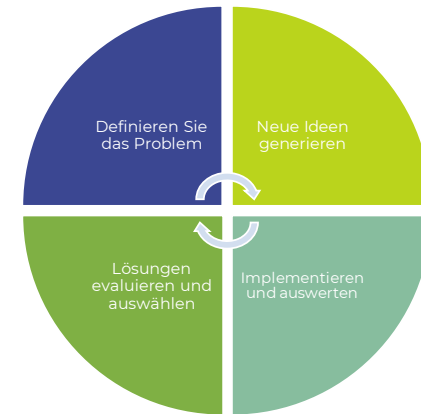


Das Lösen von Problemen ist ein integraler Bestandteil eines jeden Unternehmens. Leider ist dieser Prozess oft nur intuitiv. Das Befolgen eines systematischen Ansatzes oder einer Reihe von Problemlösungsstrategien kann Sie davor bewahren, unüberlegt zu handeln und Entscheidungen zu treffen, die nicht in Ihrem besten Interesse oder dem Ihrer Kunden oder Investoren liegen. Auch diese Fähigkeiten sollten Sie beherrschen, bevor Sie Ihre Problemlösungsmethode wählen:

- **Emotionale Intelligenz nutzen** - Ruhig handeln und die eigenen emotionalen Muster erkennen (voreilige Reaktionen und Schlussfolgerungen vermeiden)
- **Erforschung von Problemen** - Effektive Lösungen erfordern eine genaue Beschreibung des Problems. Komplexe Probleme erfordern eine detailliertere Recherche, wie z. B. Datenerhebungen oder Interviews.
- **Kreatives Brainstorming** - Wenn Sie ein Brainstorming mit einer Gruppe durchführen, hören Sie aufmerksam zu und akzeptieren Sie die Meinungen der anderen, obwohl Sie ihnen nicht persönlich zustimmen müssen.
- **Entscheidungsfreudigkeit** - Verwenden Sie ein vereinbartes System zur Entscheidungsfindung, das die Zuordnung der Vor- und Nachteile von Lösungen, die Auswahl von Entscheidungsträgern und den Abschluss oder die Wiederholung des Prozesses beinhalten kann.

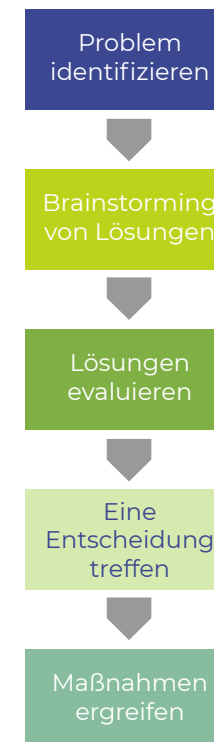
Das Lösen von Geschäftsproblemen funktioniert am besten, wenn sie mit einem konsistenten System angegangen werden. Ein Beispiel für ein konsistentes Vorgehen könnte das folgende sein:

1. Identifizieren und definieren Sie das Problem
2. Priorisieren Sie das Problem anhand der Größe, der potenziellen Auswirkungen und der Dringlichkeit
3. Vervollständigen Sie eine Grundursachenanalyse
4. Entwickeln Sie eine Vielzahl von möglichen Lösungen
5. Bewerten Sie mögliche Lösungen und entscheiden Sie, welche am effektivsten ist
6. Planen und Implementieren der Lösung



Lassen auch Sie sich von dieser einfachen praktischen Methode in vier Schritten inspirieren, die zu einer effektiven und systematischen Problemlösung führt:

1. **Identifizieren Sie die Details des Problems:** Sammeln Sie genügend Informationen, um das Problem genau zu definieren. Dazu können Daten über verwendete Verfahren, Mitarbeiteraktionen, relevante Arbeitsplatzregeln usw. gehören. Schreiben Sie das spezifische Ergebnis auf, das benötigt wird, aber nehmen Sie nicht an, wie die Lösung aussehen sollte.
2. **Kreatives Brainstorming von Lösungen:** Nennen Sie allein oder mit einem Team jede Lösung, die Ihnen einfällt. Oft werden Sie sie aufschreiben müssen. Um mehr Lösungen zu erhalten, machen Sie ein Brainstorming mit den Mitarbeitern, die das größte Wissen über das Problem haben.
3. **Bewerten Sie Lösungen und treffen Sie eine Entscheidung:** Vergleichen und kontrastieren Sie alternative Lösungen auf der Grundlage der Durchführbarkeit jeder einzelnen, einschließlich der für die Umsetzung erforderlichen Ressourcen und der Investitionsrendite jeder einzelnen. Treffen Sie schließlich eine feste Entscheidung für eine Lösung, die eindeutig die Ursache des Problems angeht.
4. **Handeln Sie:** Schreiben Sie einen detaillierten Plan für die Implementierung der Lösung, holen Sie die notwendigen Genehmigungen ein und setzen Sie ihn in die Tat um.



Quelle: <https://cmoe.com/glossary/problem-solving-in-business/>

2.1. Geschäftschancen

Die Problemlösung und ihre Methoden können verwendet werden, um Geschäftsmöglichkeiten zu bewerten, ein weiterer integraler Bestandteil der Gründung eines neuen Projekts oder landwirtschaftlichen Betriebs. Wenn Sie Geschäftsmöglichkeiten in Betracht ziehen, müssen Sie deren potenzielle Hindernisse und Möglichkeiten zu deren Überwindung analysieren.

Allgemeine Barrieren	Persönliche Barrieren
<ul style="list-style-type: none">• Gesetzgebung• Soziale und kulturelle Konditionierung• Wirtschaftliche Bedingungen & Unsicherheit über geeignete Rahmenbedingungen für das Agribusiness• Institutionen, die die Entwicklung der unternehmerischen Aktivität im ländlichen Raum unterstützen• Technische Infrastruktur	<ul style="list-style-type: none">• Schlechte Managementfähigkeiten• Mangel an unternehmerischen Fähigkeiten• Unzureichende Erfahrung mit landwirtschaftlicher Produktion• Begrenzter Zugang zu Business Support• Vorschriften; landwirtschaftliche Pachtverträge• Unfähigkeit zur Kommunikation und Kooperation

Um diese Barrieren zu überwinden, vergessen Sie nicht:

- Prüfen Sie nationale und lokale Politiken, die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) gewidmet sind, sowie die Finanzierungsinstrumente für die ländliche Entwicklung der Gemeinsamen Agrarpolitik (GAP).
- Wenden Sie sich an nationale Beratungsstellen für Förderprogramme usw.
- Suchen Sie nach Kooperationsmöglichkeiten & Netzwerken.
- Prüfen Sie den Zugang zu grundlegenden Diensten, insbesondere IT und Breitband, wenn Sie diese für Ihr Marketing nutzen wollen.

Der SMARTe Weg, Ihre unternehmerische Idee zu prüfen, bevor Sie handeln:

S - Spezifisch: Ist das Ziel klar? Ist es klar, was wir genau meinen?

M - Messbar: Wie werden wir wissen, ob wir es erreicht haben? Wie werden wir unseren Erfolg messen?

A - Erreichbar: Ist es möglich, dieses Ziel zu erreichen? Was brauchen wir, um es erreichbar zu machen?

R - Relevant: Erfüllt es übergeordnete Prioritäten? Lohnt es sich, es zu tun?

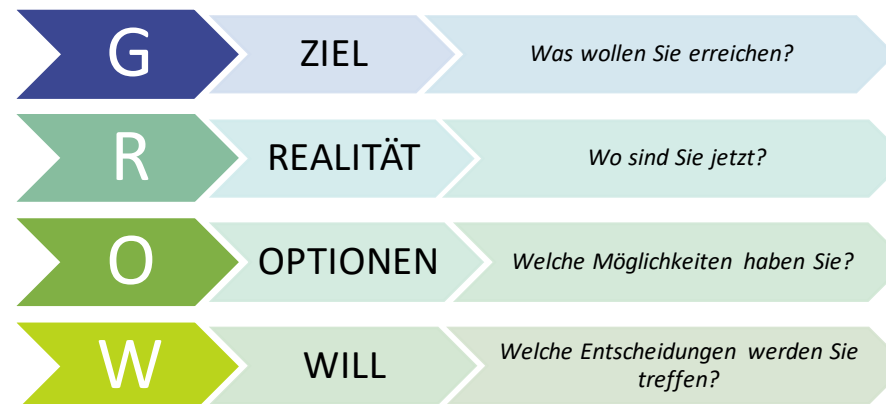
T - Time Based (in einem Zeitrahmen mit einer Frist): bis wann werden wir dies erreichen.

Quelle: www.toolshero.com/personal-development/smart-goals/



Für das Coaching gibt es ein **GROW-Modell**, das Ihnen helfen kann, Ihre Ziele zu entwickeln und zu erreichen und eine gute Führungskraft zu werden. Durch bestimmte Fragen können Sie die verschiedenen Stufen erkunden, um Ihre Ziele besser zu erkennen und zu erreichen.

Das GROW-Coaching-Modell kann Teammitgliedern auch dabei helfen, ihre Leistung zu verbessern und sie bei der Planung zu unterstützen, um definierte Ziele und Vorgaben der Organisation zu erreichen.



2.2. Projekt-Auswertung

Sobald Ihr landwirtschaftliches Projekt gut definiert ist, ein Geschäftsplan erstellt ist, Problemlösungsmethoden eingerichtet sind und Geschäftsmöglichkeiten in Betracht gezogen werden, ist es an der Zeit, das Projekt zu bewerten.

1. **Bewerten Sie die Marktnachfrage** - Ihre Idee könnte brandneu sein, aber höchstwahrscheinlich gibt es bereits etwas Ähnliches da draußen. Selbst die genialsten Geschäftsideen sind auf die Marktnachfrage angewiesen.
2. **Identifizieren Sie Ihre Konkurrenten** - Der Schlüssel bei der Bewertung Ihrer Geschäftsidee ist es, Ihre Konkurrenten zu finden, zu schauen, was sie tun (oder nicht tun) und zu identifizieren, was Sie besser machen können.
3. **Potenzielle Kunden** - Versuchen Sie z.B. Facebook-Gruppen mit ähnlichen Themen, holen Sie sich Informationen aus Umfragen, Abstimmungen, Fragebögen in sozialen Netzwerken,...
4. **Holen Sie Feedback ein** - teilen Sie Ihre Idee und Ihre Pläne mit Ihren Freunden, Ihrer Familie und Ihren Kollegen, um sofortiges Feedback zu Ihrer Idee zu erhalten, und suchen Sie nach externem Fachwissen zur Bewertung, falls verfügbar.

2.3. Wirtschaftliche Aspekte des landwirtschaftlichen Betriebs

Ein landwirtschaftliches Unternehmen wird, wie jedes andere Unternehmen auch, gewinnorientiert geführt. Es ist notwendig, wirtschaftliche Indikatoren, Gesetzgebung, unterliegt Kontrollen, etc. zu überwachen.

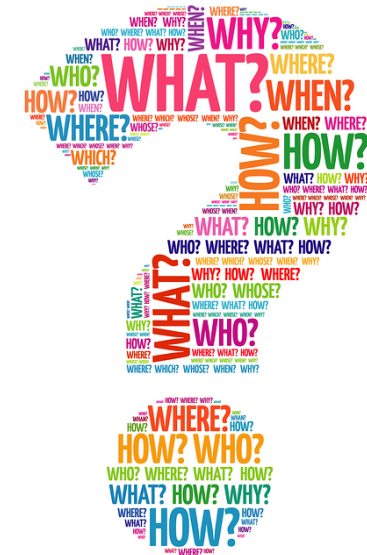
Andererseits gibt es bestimmte Besonderheiten, die jeder Interessent in der Landwirtschaft kennen muss:

- Wetterabhängigkeit: Temperaturunterschiede, Niederschlag, Trockenheit, Schnee, etc.
- Unterschiedliche Bedingungen: Bodenart, Klima, Hanglage, Höhe.
- Saisonalität der Arbeit.
- Eine große Anzahl von Vorschriften.
- Lieferant von Waren auf internationalem Standard.
- Abhängigkeit von Verkaufspreisen in der Landwirtschaft.

3. ERMITTLUNG DES BEDARFS IN BEZUG AUF DIE PROJEKTFINANZIERUNG

Vor Beginn jeder Form der Finanzierung sollten die notwendigen Schritte/Fragen klar definiert sein:

1. **Wofür wird die Finanzierung benötigt?** Kapitalkosten, Erlöskosten, Projekt- oder Kernkosten...
2. **Wie viel ist erforderlich?** Woher wissen Sie das? Haben Sie alle Kosten berücksichtigt?
3. **Wie dringend ist Ihr Bedarf?** Treffen Sie keine Last-Minute-Entscheidungen, größere Kosten sollten idealerweise ein Jahr vorher vorbereitet werden - besonders in der Landwirtschaft.
4. **Wie viele Mittel sind bereits verfügbar?** Mögliche Quellen - aktuelle und zukünftige, Rücklagen...
5. **Verknüpfen Sie den Finanzierungsbedarf mit Ihrem Geschäfts- oder Unternehmensplan.** Berücksichtigen Sie Prioritäten, folgen Sie dem Organisationsplan.
6. **Beraten Sie sich umfassend und beziehen Sie andere mit ein.** Das erhöht die Effizienz und verringert die Möglichkeit des Scheiterns.
7. **Gehen Sie positiv mit Ihren Zielen um.** Denken Sie an zu erreichende Ziele, nicht an Fehlbeträge oder Defizite.
8. **Feiern Sie Erfolge.** Es ist wichtig, Erfolge zu feiern.



3.1. Finanzielle Entscheidungsfindung

Wir unterteilen finanzielle Entscheidungen in taktische und strategische.

- **Taktische Entscheidungen** erfordern in der Regel nur kleine Geldbeträge und verändern ansonsten nicht die aktuellen Aktivitäten des Unternehmens (z. B. Kauf von Landmaschinen, Erwerb größerer Lagerbestände, Verbesserung eines Produkts usw.). Taktische Entscheidungen werden oft verwendet, um kurzfristige Ziele zu erreichen.
- **Strategisches Finanzmanagement** ist ein Begriff, der den Prozess der Verwaltung der Finanzen eines Unternehmens beschreibt, um seine strategischen, also langfristigen Ziele zu erreichen. Die falsche strategische Entscheidung bringt große Verluste mit sich und kann sogar zur Liquidation des Unternehmens führen.
- Manager und Investoren folgen oft diesen Regeln für die finanzielle Entscheidungsfindung im Agrargeschäft:

- Bei gleichem Risiko wird eine höhere Rendite immer einer niedrigeren Rendite vorgezogen;
- Bei gleicher Rendite wird das geringere Risiko immer dem höheren Risiko vorgezogen;
- Für ein größeres Risiko wird eine höhere Rendite verlangt;
- Es ist besser, das Geld früher zu erhalten als den gleichen Geldbetrag später (unter der Annahme, dass das sofort erhaltene Geld weiter investiert werden kann, um weitere Erträge zu erzielen);
- Die Motivation für die Investition in eine bestimmte Handlung ist die Erwartung einer höheren Rendite, als sie die Investition einer anderen Handlung bringen würde;
- Die Motivation für alle Investitionen ist eine Vermehrung des Vermögens, aber das Kriterium, das befolgt werden muss, ist die Erzielung eines Gewinns aus den getätigten Investitionen.

3.2. Gemeinsame Agrarpolitik (CAP)

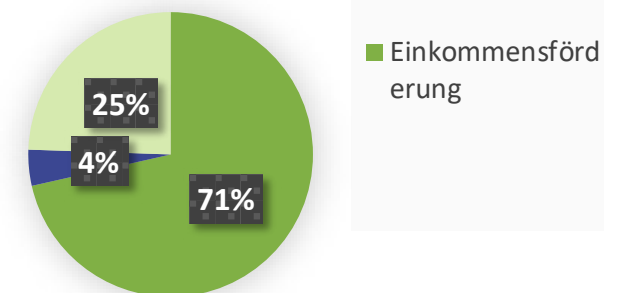
Die Gemeinsame Agrarpolitik (GAP) wurde 1962 eingeführt und ist eine Partnerschaft zwischen Landwirtschaft und Gesellschaft, zwischen Europa und seinen Landwirten.

Landwirte müssen Gewinne erwirtschaften, aber gleichzeitig sollten sie nachhaltig arbeiten. Aufgrund der unternehmerischen Unsicherheit und der Auswirkungen der Landwirtschaft auf die Umwelt engagiert sich der öffentliche Sektor stark bei den Landwirten. Die GAP hat die folgenden Instrumente zur Verfügung:

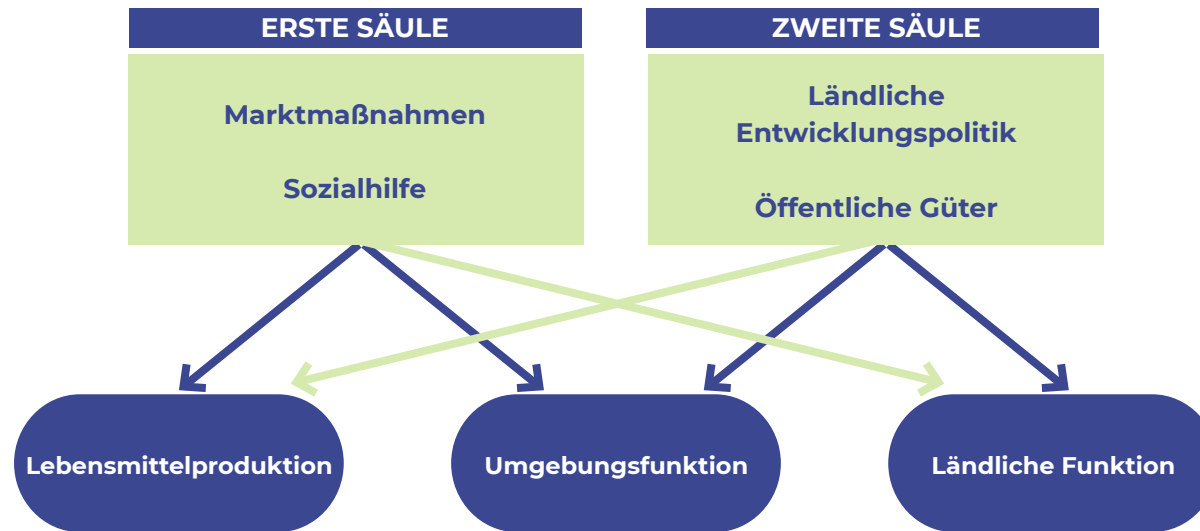
1. **Einkommensunterstützung** durch Direktzahlungen, die für Einkommens-stabilität sorgen und Landwirte für umweltfreundliche Landwirtschaft und die Bereitstellung öffentlicher Güter, die normalerweise nicht von den Märkten bezahlt werden, wie z.B. die Pflege der Landschaft, entlohnen;
2. **Marktmaßnahmen** zur Bewältigung schwieriger Marktsituationen, wie z. B. ein plötzlicher Nachfragerückgang aufgrund eines Gesundheitsschreckens oder ein Preisverfall infolge eines vorübergehenden Überangebots auf dem Markt;
3. **Maßnahmen zur Entwicklung des ländlichen Raums** mit nationalen und regionalen Programmen zur Bewältigung der spezifischen Bedürfnisse und Herausforderungen des ländlichen Raums.

Weitere Informationen über die Gemeinsame Agrarpolitik nach 2020 finden Sie [hier](#).

Im Jahr 2019 unterstützte die EU die Landwirte mit 58,82 Mrd. €.



Für den kommenden Zeitraum 2021-2027 werden insgesamt 365 Mrd. € für die Gemeinsame Agrarpolitik (GAP) vorgeschlagen, was etwa ein Drittel des gesamten EU-Haushalts ausmacht. Eine Kombination der verschiedenen Instrumente beider GAP-Säulen sollte gefördert werden, wie z. B. die mehrjährigen Agrarumweltmaßnahmen der Säule 2, z. B. für die Umstellung auf den ökologischen Landbau, und die jährliche Öko-Regelung (ein neues Instrument, das nachhaltige Praktiken wie den ökologischen Landbau unterstützen kann) der Säule 1.



Aktuelle GAP-Strategien:

- **EUROPAN GREEN DEAL** - Plan, um die Wirtschaft der EU nachhaltig zu gestalten.
- **FARM TO FORK** - für ein faires, gesundes und umweltfreundliches Lebensmittelsystem.

Beide Strategien beinhalten daher das Ziel, 25 % der ökologisch bewirtschafteten landwirtschaftlichen Fläche in der EU zu erreichen.



3.3. Allgemeine finanzielle Möglichkeiten

HAUPTPRODUKTE DER ALLGEMEINEN FINANZIERUNG

ÖFFENTLICHER SEKTOR

PRIVATER SEKTOR

EU-EBENE

NATIONALE EBENE

KURZFRISTIG

LANGFRISTIG

Europäische
Investitionsbank
(EIB)

Öffentliches
Bankwesen

Nationale
Förderbanken
und -institute
(NPBIs)

Bürgschaftsinstitute,
Mutual Guarantee
Societies (MGSs)

Kommerzielles
Disagio und
kommerzieller
Kredit,
Kontokorrent

Zusagen,
Factoring, GAP,
Terminkontrakte

Kampagnendar-
lehen, Agrarversi-
cherungsdarlehen,
Agrarkreditkarten,
Produkte für den
Export

Darlehen für
den Kauf von
ländlichen
Grundstücken,
Viehkauf,
Leasing und
Vermietung

Kredite für Bewäs-
serungssysteme,
landwirtschaft-
liche Maschinen,
Gewächshaus-
kunststoffe, neue
Plattformen

3.4. Andere finanzielle Möglichkeiten

Viele dieser spezifischen Produkte für den Agrarmarkt sind traditionelle Finanzierungsprodukte, deren Merkmale an die landwirtschaftlichen Zyklen angepasst wurden. Es ist wichtig, die Bedeutung von Versicherungen als Mechanismus zur Sicherung von Einkommen und Liquidität angesichts möglicher Unwägbarkeiten zu betonen. Sie muss nicht nur als eine Form der Garantie für den Landwirt betrachtet werden, sondern auch für seine Familien, Kunden, Lieferanten und öffentliche Einrichtungen.

LANDWIRTSCHAFTLICHE VERSICHERUNGEN

LANDWIRTSCHAFTLICHER SEKTOR

Multi-Risk- oder Kombinierte-Risiken-Versicherung

Rendite-Versicherung

SEKTOR VIEHZUCHT

Unfall- und Krankheitsversicherung

Versicherung für die Beseitigung von toten Tieren auf dem Hof

AQUAKULTUR SEKTOR

Indexierte Dürreversicherung für Nutztiere

SEKTOR FORSTWIRTSCHAFT

SCHLUSSFOLGERUNGEN

1. Wenn Sie eine Geschäftsidee haben, schreiben Sie sie zunächst auf und beginnen Sie dann, sie zu organisieren und zu entwickeln. Ein nützliches Werkzeug ist das Business Model Canvas, aber vergessen Sie nicht, auch einen "traditionellen" Businessplan zu erstellen.
2. Das Festlegen und Lösen von Problemen ist ein wichtiger Anfangsbestandteil eines jeden Unternehmens, sei es in der Landwirtschaft oder in einem anderen Bereich. Es ist nicht gut, hier nur intuitiv zu handeln. Es ist ein Prozess, der Vorbereitung, Prozessaufbau und Auswertung erfordert. Unterschätzen Sie ihn nicht.
3. Versuchen Sie, Ihren Finanzbedarf zu ermitteln. Entscheiden Sie, wie Sie das Projekt finanzieren wollen. Bereiten Sie einen Notfallplan vor, der auch die alternativen Möglichkeiten der Finanzierung enthält, falls mehr Quellen benötigt werden, als Sie ursprünglich erwartet haben.
4. Überlegen Sie, ob Sie in der Lage sind, das Unternehmen allein zu gründen. Scheuen Sie sich nicht, Ihre Ideen und Gedanken mit Menschen zu teilen, denen Sie vertrauen, sei es mit der Familie, Freunden oder professionellen Beratern.



REFERENZEN/LINKS

- SYNEK, M. and KISLINGEROVÁ, E. Business Economics. 5., reworked, Prague: C.H. Beck, 2010
- KLONOWSKI, D. Strategic entrepreneurial finance: from value creation to realization. New York: Routledge, 2015
- Institute of Agricultural Economics and Information, How to start a business in agriculture, 2013 http://eagri.cz/public/web/file/261965/Jak_zacit_podnikat_v_zemedelstvi.pdf
- Center for Management & Organization Effectiveness, What Is Problem Solving in Business? <https://cmoe.com/glossary/problem-solving-in-business/>
- KONEČNÝ, L., How to plan a business, <https://www.jic.cz/magazin/jak-na-business-plan/> (4 chapters)
- AL-GAYAAR, S., How to Evaluate Your Business Idea, 2018, <https://www.jimdo.com/blog/how-to-evaluate-your-business-idea/>
- American Society for Quality, What is problem solving? <https://asq.org/quality-resources/problem-solving>
- European Commission, The common agricultural policy at a glance, https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/key-policies/common-agricultural-policy/cap-glance_en
- Entrepreneur EUROPE, How to Write a Business Plan, <https://www.entrepreneur.com/article/247575>

PROJEKT-PARTNER



PROJEKT-KOORDINATOR

The European Council of Young Farmers (CEJA), Belgien
www.ceja.eu

HOF UND
LEBEN

Hof Und Leben (HuL), Deutschland
www.hofundleben.de



On Projects Advising (OnP), Spanien
www.onprojects.es



Folkuniversitetet (FU), Schweden
www.folkuniversitetet.se



Agricoltura E' Vita (AéV), Italien
www.agricolturavita.it



Asociace soukromého zemědělství ČR
The Association of Private Farming of Czech Republic (APF CR),
Tschechische Republik
www.asz.cz



Union de agricultores y ganaderos - jóvenes agricultores de Jaén (COAG-Jaén), Spanien
www.coagjaen.es

Soziale Medien

Facebook: [@farminfin](https://www.facebook.com/farminfin)
Twitter: [@farminfin](https://twitter.com/farminfin)

Projekt-Website

www.farminfin.eu



Kofinanziert durch das
Programm Erasmus+
der Europäischen Union

Finanziert von der Europäischen Union. Die Unterstützung der Europäischen Kommission für die Erstellung dieser Veröffentlichung stellt keine Billigung des Inhalts dar, der nur die Ansichten der Autoren widerspiegelt, und die Kommission kann nicht für die Verwendung der darin enthaltenen Informationen verantwortlich gemacht werden.
Projekt-Nr: 2019-1-BE01-KA202-050397