



Farming concepts and innovative  
funding/financing

## MODUL E: Innovation im Finanzwesen schaffen

Finanzbedarf im Agrarsektor, Gestaltung innovativer  
Finanzierungsmodelle, Faktoren, die eine erfolgreiche  
Umsetzung innovativer Finanzierungen  
ermöglichen und behindern



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

Modul E zielt darauf ab, Wissen und Kompetenzen zu vermitteln, um innovative Finanzierungen im landwirtschaftlichen Sektor zu entwerfen.

Aufbauend auf dem FARMINFIN-Katalog und den FARMINFIN-Fallstudien wird in diesem Modul eine Methodik zur Gestaltung innovativer Finanzierungen vorgestellt und ein Überblick über Faktoren gegeben, die die Umsetzung innovativer Finanzierungen ermöglichen und behindern.

# LERNZIELE

Die Lernziele dieses Moduls sind:

- ▶ Verstehen der Bedeutung von “innovativer Finanzierung”;
- ▶ Bedarf an Finanzmitteln in der Landwirtschaft, Grenzen der traditionellen Finanzierung und innovative Finanzierungen kennenlernen;
- ▶ Identifizieren der Akteure, die im Allgemeinen an innovativen Finanzierungssystemen in der Landwirtschaft beteiligt sind;
- ▶ Wissen, wie man Modelle innovativer Finanzierungsmodelle entwirft und grundlegende Kompetenzen, die auf einen realen Fall anwendbar sind;
- ▶ Identifizieren der Faktoren, die eine erfolgreiche Umsetzung innovativer Finanzierungen in der Landwirtschaft ermöglichen und behindern;
- ▶ Basiswissen, um das Thema in Zukunft eventuell weiter vertiefen zu können.

# INHALT

<b>1. Was ist innovative Finanzierung?</b> .....	5
<b>2. Wie hoch ist der Finanzierungsbedarf im Agrarsektor, welche Schwierigkeiten haben Landwirte mit der traditionellen Finanzierung und wie können innovative Finanzierungen helfen, diese Grenzen zu überwinden?</b> .....	6
<b>3. Wer sind die Akteure in der innovativen Finanzierung</b> .....	8
<b>4. Methodik zur Gestaltung von Modellen der innovativen Finanzierung in der Landwirtschaft</b> .....	9
<b>5. Anwendung der Methodik auf Crowdfunding</b> .....	18
<b>6. Faktoren für die erfolgreiche Umsetzung von innovativen Finanzierungen in der Landwirtschaft</b> .....	30
<b>7. Faktoren, die die erfolgreiche Umsetzung innovativer Finanzierungen in der Landwirtschaft behindern</b> .....	35
<b>Schlussfolgerungen</b> .....	39

# 1. WAS IST INNOVATIVE FINANZIERUNG?

Der Agrarsektor steht heute vor vielen globalen Herausforderungen, von der Marktunsicherheit, der hohen Preisvolatilität, dem niedrigen Einkommen der Landwirte, der alternden landwirtschaftlichen Bevölkerung, dem schleppenden Generationswechsel bis hin zu den Folgen des Klimawandels und der aktuellen Covid-19-Pandemie. All diese Herausforderungen wirken sich auf die finanzielle Situation der Landwirte aus, die auch häufig mit einem plötzlichen Finanzbedarf konfrontiert sind.

Traditionelle Finanzierungsformen, wie z. B. Bankkredite, werden für Landwirte immer unzugänglicher. Banken verlangen oft strenge Bedingungen für Kredite. Viele Landwirte - vor allem junge - erleben Ablehnungen ihrer Finanzierungsanträge aufgrund mangelnder Finanzkenntnisse, unzureichender Kredithistorie oder eines unzureichenden Geschäftsplans.

Einige Landwirte wenden sich mittlerweile innovativen Finanzierungsformen zu, um traditionelle Finanzierungswege wie Bankkredite zu umgehen. Die Einführung innovativer Finanzprodukte erfordert ein Mindestmaß an finanziellen Kenntnissen und eine aufgeschlossene Haltung, um unkonventionelle Möglichkeiten zu erkunden.

## 2. WIE HOCH IST DER FINANZIERUNGSBEDARF IM AGRARSEKTOR, WELCHE SCHWIERIGKEITEN HABEN LANDWIRTE MIT DER TRADITIONELLEN FINANZIERUNG UND WIE KÖNNEN INNOVATIVE FINANZIERUNGEN HELFEN, DIESE GRENZEN ZU ÜBERWINDEN?

---

### Der Finanzierungsbedarf

Der Finanzierungsbedarf von Landwirten variiert in Abhängigkeit von zwei Zeithorizonten. Kurzfristig: zur Deckung der Liquiditätslücke zwischen Ausgaben und zukünftigen Einnahmen. Langfristig: zur Deckung von Investitionen, die für die Gründung neuer Betriebe oder die Verbesserung bestehender Betriebe erforderlich sind (Kauf von Maschinen, Erwerb von Land oder Verbesserung von Einrichtungen).

Der Finanzierungsbedarf hängt auch von der Art der ausgeübten landwirtschaftlichen Tätigkeit ab. Bei Ackerbaubetrieben stehen Landwirte aufgrund des ungleichmäßigen Cashflows (der Cashflow schwankt von Jahr zu Jahr) oft vor Herausforderungen bei Betriebskrediten. In viehhaltenden Betrieben müssen die Landwirte oft Land oder innovative Maschinen kaufen.

Bei bäuerlichen Familienbetrieben besteht häufig Investitionsbedarf, z. B. zur Verkürzung der Lieferkette (Verkauf oder Produktionsverarbeitung, Fleischzerlegung, Käseherstellung etc.).

### Schwierigkeiten der Landwirte bei der traditionellen Finanzierung

Eines der entscheidenden Probleme ist der Zugang zu Finanzmitteln für Investitionen oder für Betriebskapital. Dies wurde in dem **Bericht** "Survey on financial needs and access to finance of EU agricultural enterprises" hervorgehoben, der von der Europäischen Kommission in Zusammenarbeit mit der Europäischen Investitionsbank (EIB) durchgeführt wurde. Der Zugang zu Finanzmitteln, insbesondere zu Bankkrediten, war 2017 für 12,2 % aller Landwirte, die diese für die Investitionsfinanzierung nutzen, und für 10,4 % für Betriebskapital kritisch.

Landwirte stehen vor der Herausforderung einer hohen Ablehnungsquote von Finanzanträgen. Laut demselben Bericht wurden 2017 etwa 15,6 % der Anträge auf kurz- und langfristige Darlehen abgelehnt, sowie 14 % der mittelfristigen Darlehen.

Dieses Problem erzeugt eine starke Angst vor Ablehnung, die Landwirte oft dazu veranlasst, die Idee der Beantragung einer Finanzierung aufzugeben. Im Jahr 2017 beantragten rund 9 % der Landwirtschaftsbetriebe keine Finanzierung aus Angst vor einer Ablehnung ihres Antrags.

Dieses Problem wird für junge Landwirte noch gravierender: Bei jungen Landwirten war die Wahrscheinlichkeit, dass ihr Antrag von den Banken abgelehnt wurde, zwei- bis dreimal so hoch wie bei älteren Landwirten. Oft lehnen die Banken die Anträge von Junglandwirten aufgrund des hohen Risikos ab, das mit dem neuen Geschäft verbunden ist. Außerdem scheinen Junglandwirte mehr unter einem Mangel an geeigneten Sicherheiten (sowohl unbeweglich als auch beweglich) sowie unter unzureichenden Geschäftsplänen zu leiden.

## Innovative Finanzierung

Die traditionelle Finanzierung hat viele Grenzen, die Landwirte daran hindern, mit den Herausforderungen unserer Zeit Schritt zu halten. Daher ist es wichtig, dass Landwirte andere, weniger restriktive Finanzierungsmöglichkeiten evaluieren, wie sie beispielsweise von alternativen und innovativen Formen angeboten werden.

Heute haben neue und innovativere Finanzierungsformen die Mehrheit der Landwirte noch nicht eindeutig erreicht, wie eine FARMINFIN-Umfrage ergab, die in Belgien, Deutschland, Spanien, der Tschechischen Republik und Italien durchgeführt wurde. Einer der Gründe dafür ist, dass Landwirte über finanzielle Grundkenntnisse verfügen müssen, um Zugang zu innovativen Finanzstrukturen zu erhalten. Das Finanztraining, das den Landwirten in ganz Europa angeboten wird, scheint jedoch unzureichend zu sein. Mit diesem Projekt - und insbesondere mit diesem Modul - wollen wir die Finanzkenntnisse von Landwirten verbessern, um ihnen den Zugang zu alternativen Finanzierungsformen zu erleichtern.



# 3. WER SIND DIE AKTEURE IN DER INNOVATIVEN FINANZIERUNG?

Die an innovativen Finanzierungsmodellen beteiligten Akteure variieren je nach Ausgestaltung des innovativen Finanzierungsmodells, wie es im FARMINFIN-Katalog dargestellt ist.

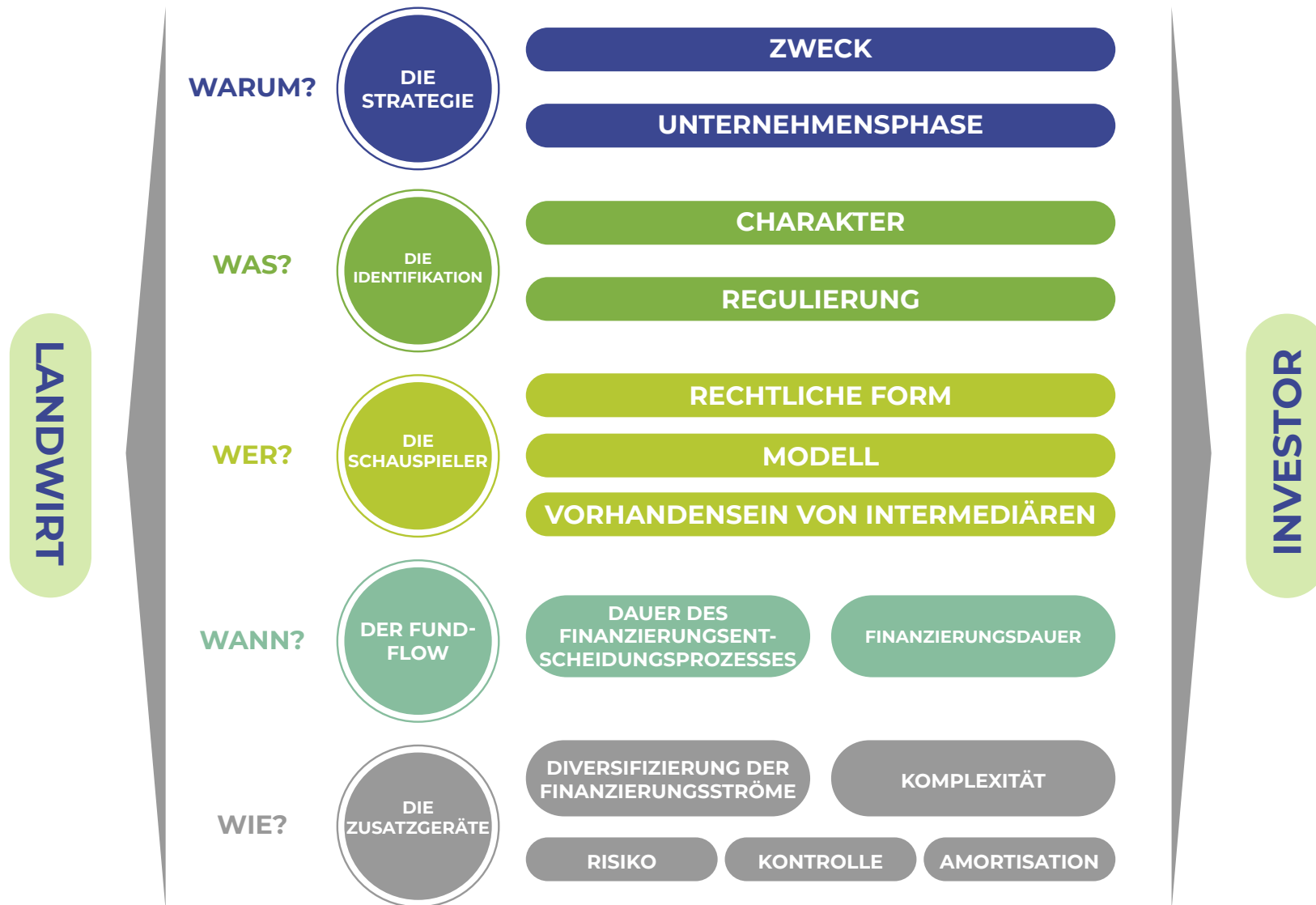
Bei Modellen, die auf Darlehen basieren, sind die Hauptakteure der Darlehensnehmer (der Landwirt) und der Darlehensgeber (der Investor, der dem Landwirt die Finanzierung in Form eines Darlehens zur Verfügung stellt). Die Investoren können aus dem unmittelbaren Umfeld des Landwirts kommen, wie im Modell der Direktkredite (Nr. 10 des Katalogs) oder Business Angels (Nr. 11 des Katalogs), oder sie können Externe sein, die über internetbasierte Kampagnen angeworben werden, wie z. B. Crowdfunding (Nr. 7 des Katalogs).

Andere Modelle sehen das Vorhandensein von Finanzintermediären vor, die von Investoren gegründete Finanzunternehmen sind, über die sie Landwirten Finanzmittel zur Verfügung stellen. Beispiele für diese Finanzunternehmen sind Risikokapitalgesellschaften - Aktiengesellschaften, die vorübergehend Aktienkapital von Nicht-Finanzunternehmen übernehmen (Nr. 9 des Katalogs), oder Investmentfonds - von Investoren gegründete juristische Personen, die sich in der Regel über andere zwischengeschaltete Unternehmen an Projekten und betrieblichen Entscheidungen beteiligen (Nr. 13 des Katalogs).

In Modellen der assoziativen Finanzierung kommt die Finanzierung von den Landwirten selbst, die Partnerschaften bilden und gemeinsam Investitionen tätigen. Diese Partnerschaften können den rechtlichen Status von Genossenschaften (Nr. 2 des Katalogs) annehmen, bei denen die Mitglieder Kapital für einen bestimmten Zweck in Form von Anteilen bereitstellen.

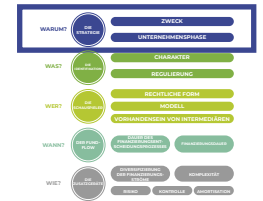
Schließlich gibt es Finanzierungsmodelle mit direkter Beteiligung der Kunden an der Finanzierung der Investition, wie z. B. Verbraucherkaufgruppen (Nr. 16 des Katalogs) oder Tierleasing (Nr. 17 des Katalogs). Hier sind die Kunden die Investoren.

# 4. METHODIK ZUR GESTALTUNG VON MODELLEN DER INNOVATIVEN FINANZIERUNG IN DER LANDWIRTSCHAFT





# WARUM? - DIE STRATEGIE



## ZWECK

Warum möchte ich ein innovatives Finanzierungsmodell: um den Cashflow zu erhöhen, mein Betriebskapital zu verbessern oder Investitionen zu finanzieren?

Manche innovative Finanzmodelle zielen darauf ab, den **Cashflow**, zu erhöhen, andere auf die Finanzierung neuer **Investitionen**. Zum Beispiel wurde in der Fallstudie BE01 die urbane Landwirtschaft KopjeZwan durch Crowdlending aufgebaut - ein Finanzmodell, bei dem Freunde und Familienmitglieder Geld zu sehr niedrigen Zinssätzen verleihen (Modell Nr. 8 des Katalogs) - mit dem Ziel, Cashflow zu generieren. Im Gegensatz dazu entschied sich Patricia in der Fallstudie ES04, einer assoziativen Finanzierungsform (Modell Nr. 1 des Katalogs) beizutreten - konkret einer SAT (Andalusische Transformationsgesellschaft) - für die Verarbeitung und Vermarktung von Pistazien. Sie tätigte also eine Investition.

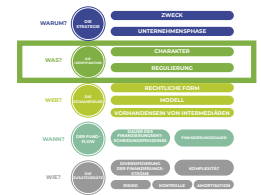
## UNTERNEHMENSPHASE

In welcher Phase befindet sich mein Betrieb? Benötige ich eine Inbetriebnahme oder eine Finanzierung des Geschäftsbetriebs, eine Refinanzierung, eine Übernahme, eine Umstrukturierung meines Betriebs?

Ihr Unternehmen kann sich in verschiedenen Phasen befinden, und dies wirkt sich auf die Konfiguration Ihres innovativen Finanzierungsmodells aus. Sie möchten vielleicht einen Betrieb **gründen oder die Geschäftsentwicklung, Refinanzierung, Übernahme, Umstrukturierung** Ihres Unternehmens finanzieren.

Die meisten Fallstudien stellen Finanzierungsmodelle vor, die auf die Phasen der Unternehmensgründung oder -entwicklung abzielen. Zum Beispiel wählt Cissi in der Fallstudie SE01 ein innovatives Modell eines Business Angels, um die Gründung ihrer Schweinehaltung zu finanzieren (Modell Nr. 11 des Katalogs). Im Gegensatz dazu gründet Ebba Maria in der Fallstudie SE02 eine Stiftung, um ihren landwirtschaftlichen Betrieb weiterzuentwickeln: Sie möchte ihre Produktionsaktivitäten diversifizieren und neue Bildungsprojekte rund um die Landwirtschaft schaffen (Modell Nr. 21 des Katalogs).

# WAS? - DIE IDENTIFIKATION



## CHARAKTER

Möchte ich ein privates oder öffentliches Finanzierungsmodell?

Die Mehrzahl der vorgestellten Fallstudien zeigt innovative Finanzierungsmodelle mit privatem Charakter.

In der Fallstudie DE02 zum Beispiel bietet Herr Dapont seinen Kunden Tierleasing über private Verträge an.

Im Gegensatz dazu präsentierten wenige Fallstudien Finanzierungsmodelle mit öffentlichem Charakter: In der Fallstudie CZ03 erhielt Radmila finanzielle Unterstützung vom Bildungsministerium, um Sommercamps für Kinder einzurichten, und vom Kulturministerium, um die Gebäude ihres Pferdehofs zu renovieren.

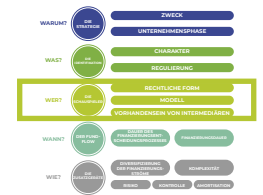
## REGULIERUNG

Welche rechtlichen Anforderungen sind für das innovative Finanzsystem erforderlich?

Je nach Art des innovativen Finanzmodells können die rechtlichen Anforderungen variieren, die vom Erwerb des Rechtsstatus bis zur Festlegung von Verträgen und Versicherungen reichen. Wenn Sie sich z. B. für die Gründung einer Genossenschaft entscheiden (Modell Nr. 2 des Katalogs), sollten Sie sich über alle erforderlichen rechtlichen Voraussetzungen im Klaren sein: Sie sollten die Genossenschaft in ein öffentliches Register eintragen lassen, um den Status einer juristischen Person zu erlangen, Sie sollten über die Qualifikationen der Mitglieder entscheiden (eventuelle Beschränkungen in Bezug auf das Alter, die Mindest- und Höchstzahl der Mitglieder), über die Aufnahmegrundsätze, die Pflichten und Rechte der Mitglieder,...

Ein notwendiger rechtlicher Schritt ist oft die Festlegung von Verträgen - rechtlich durchsetzbare Vereinbarungen zwischen zwei oder mehreren Parteien. Beispiele hierfür sind landwirtschaftliche Landpachtverträge (Modell Nr. 18 des Katalogs) und Tierleasing (Modell Nr. 17 des Katalogs, Fallstudie DE02). Schließlich kann der Prozess des Aufbaus des regulatorischen Rahmens Ihres innovativen Finanzsystems den Abschluss von Versicherungen beinhalten - wesentliche Mechanismen, um Einkommen und Liquidität im Falle potenzieller Notfallsituationen zu garantieren. Beispiele für solche Notfallsituationen sind Ernteauffälle in einem Modell von Verbraucherkaufgruppen.

# WER? - DIE SCHAUSPIELER



## RECHTSFORM

**Möchte ich eine eigene juristische Person für mein innovatives Finanzierungsmodell einbeziehen? Möchte ich eine juristische Person gründen, um das innovative Finanzierungsmodell zu begründen?**

Einige der innovativen Finanzierungsmodelle erfordern die Beteiligung von separaten juristischen Personen. Dies ist der Fall bei Investmentfonds - juristische Personen, die von Investoren gegründet werden und sich in der Regel über andere zwischengeschaltete Unternehmen an Projekten und operativen Entscheidungen beteiligen (Modell Nr. 13 des Katalogs). Wie in der Fallstudie SE01 dargestellt, war die Beteiligung eines schwedischen Investmentfonds und die erhaltene finanzielle Hilfe für Cissi entscheidend, um die Schweinefarm kaufen zu können, in der sie als Angestellte arbeitete. Andere Modelle der innovativen Finanzierung beinhalten die Gründung und Registrierung von juristischen Personen, wie Genossenschaften oder Stiftungen. Letzteres wird in der Fallstudie DE03 vorgestellt, wo die Stiftung Hofgut Oberfeld gegründet wurde und damit die Grundlage schafften, gemeinsam das historische Gehöft von der hessischen Staatsdomäne zu bewirtschaften.

## MODALITÄT

**Möchte ich ein Modell, das auf Beteiligung oder auf Autonomie basiert?**

Die meisten dervon uns vorgestellten innovativen Finanzbeispiele basieren auf assoziativen Modellen, an denen viele Akteure beteiligt sind. Diese finanziellen Kooperationen können zwischen Landwirten stattfinden, die sich zusammenschließen und assoziativen Finanzierungsformen wie SAT (Modell Nr. 1 des Katalogs) oder Genossenschaften (Modell Nr. 2 des Katalogs) schaffen. Oder assoziative Finanzierungsmodelle können zwischen Landwirten und Verbrauchern stattfinden, wie z. B. Verbraucherkaufgemeinschaften (Modell Nr. 16 des Katalogs). Umgekehrt basieren Direktkredite (Modell Nr. 10 des Katalogs) oder Darlehen mit öffentlichen Institutionen (wie das 30-jährige Darlehen von ISMEA, Fallstudie IT02) auf einer eher "autonomen" finanziellen Beziehung zwischen dem Landwirt und dem Finanzunternehmen.

## VORHANDENSEIN VON INTERMEDIÄREN

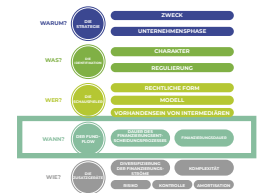
**Möchte ich Intermediäre wie Investmentfonds oder Plattformen in Anspruch nehmen?**

Finanzintermediäre sind Unternehmen, die als Vermittler zwischen zwei Parteien in einer Finanztransaktion agieren, wie z. B. Geschäftsbanken, Investmentbanken, Investmentfonds oder Pensionsfonds.

Unter den vorgestellten Modellen innovativer Finanzierung können Investmentfonds oder Business Angels als Finanzinstitutionen betrachtet werden, die als Intermediäre agieren (Modell Nr. 13 des Katalogs). Sie können wichtige Enabler für die Gründung von landwirtschaftlichen Betrieben sein, wie die Fallstudie SE01 zeigt, in der ein schwedischer Investmentfonds Cissi die notwendige finanzielle Unterstützung für den Kauf einer Schweinefarm gab. Sie sollten sich jedoch darüber im Klaren sein, dass bei innovativen Finanzierungsformen, die die Anwesenheit von Vermittlern vorsehen, die Gefahr eines Autonomieverlustes für den Landwirt besteht. Investoren wollen oft eine gewisse Kontrolle über Entscheidungen behalten, die mit ihren Investitionen verbunden sind, und dies kann zur Übergabe von Anteilen oder der Verwaltung bestimmter Bereiche des Betriebs führen.

Plattformen können auch als Intermediäre fungieren. Bei Modellen, die Crowdfunding beinhalten, ersetzen Crowdfunding-Plattformen die traditionellen Finanzintermediäre und dienen als neue Intermediäre. Sie sind Websites, auf denen Fundraiser und die Crowd interagieren und finanzielle Transaktionen durchführen. Beispiele für Crowdfunding-Plattformen sind die französische **MiiMOSA** oder die italienische **Biorfarm**-Plattform. Referenzen zu letzterer wurden in der Fallstudie IT03 vorgestellt, wo der Winzer Gianfranco mit einer Gruppe von E-Commerce- und Fundraising-Experten auf der Plattform Biorfarm in Kontakt kam, die Bauern aus ganz Italien sammelt, ihre Geschichten erzählt und ihre Produkte mittels der Crowdfunding-Aktion "Adoptiere oder spende einen Baum" verkauft.

# WANN? - DER FONDS-FLUSS



## DAUER DES FINANZIERUNGSENTSCHEIDUNGSPROZESSES

Wie lange dauert es, die vorbereitenden Schritte vor der Implementierung des innovativen Finanzierungsmodells zu machen?

“Dauer des Finanzierungsentscheidungsprozesses” bezieht sich auf die Vorbereitungszeit, die benötigt wird, um das innovative Finanzierungsmodell einzurichten, bevor es tatsächlich umgesetzt wird. Die Dauer des Finanzierungsentscheidungsprozesses kann lang sein, wenn er eine längere Vorbereitungszeit erfordert, oder kurz, wenn die Vorbereitungsschritte kürzer sind.

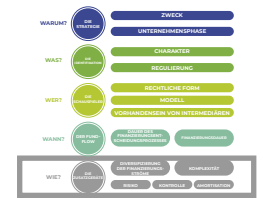
Wenn Sie z. B. über die Gründung eines Crowdfunding-Modells nachdenken, sollten Sie eine ausreichende Vorbereitungszeit einkalkulieren, z. B. um die Investoren zu finden und sich auf den Kredit und seine Spezifikationen wie Zinssätze, Rückzahlungszeit, eventuelle Sicherheiten zu einigen (Modell Nr. 8 des Katalogs). In gleicher Weise erfordert die Gründung einer Stiftung oder einer Genossenschaft mehrere Vorbereitungsschritte. Im Gegensatz dazu ist bei einem Modell des Tierleasings (Modell Nr. 17 des Katalogs, Fallstudie DE02) die Dauer der Vorbereitungsphase in der Regel kürzer, da sie hauptsächlich die Festlegung eines privaten Tierhaltungsvertrags zwischen dem Landwirt und dem Kunden erfordert.

## FINANZIERUNGSDAUER

Wie lange dauert es, das Geld, das ich für die Umsetzung des innovativen Finanzierungsmodells erhalten habe, zurückzuzahlen?

“Dauer der Finanzierung” bezieht sich auf die Zeit, die für die Rückzahlung der Darlehen nach der Umsetzung des Modells der innovativen Finanzierung benötigt wird. Die Dauer der Finanzierung kann mittellang sein: Dies ist der Fall bei dem ISMEA-Darlehensmodell mit 30 Jahren Laufzeit, bei dem der Landwirt aufgefordert wird, das Darlehen an die italienische öffentliche Einrichtung zurückzuzahlen, in der Regel innerhalb von 5-10 Jahren. Umgekehrt kann bei der Vergabe eines Direktkredits an einen Landwirt die Dauer der Finanzierung in Abhängigkeit von den zwischen dem Investor und dem Landwirt getroffenen Vereinbarungen variieren.

# WIE? - DIE ADD-ONS



## DIVERSIFIZIERUNG DER FINANZIERUNGSSTRÖME

Möchte ich einen Mix aus mehreren innovativen Finanzierungsmodellen oder eine Kombination aus traditionellen und innovativen Finanzierungsmodellen nutzen?

In den meisten Fallstudien werden Geschichten von Landwirten vorgestellt, die nicht nur ein einziges Finanzierungsmodell, sondern einen Mix aus verschiedenen Modellen gewählt haben, was eine stabilere Finanzstruktur ermöglicht. Dieser Finanzmix kann das Ergebnis einer Kombination aus zwei oder mehreren innovativen Finanzierungsmodellen oder aus einem innovativen Finanzierungsschema mit einem traditionellen sein.

Zum Beispiel sieht das Geschäftsmodell von Kopjezwam, einer belgischen urbanen Farm, die Mikrogemüse und Pilze produziert, die Kombination von zwei innovativen Finanzierungsmodellen vor: Crowdlending und Crowdfunding (Fallstudie BE01). Im Gegensatz dazu übernahm Cissi in der Fallstudie SE01 eine Schweinehaltung durch einen traditionellen Bankkredit und mit der finanziellen Hilfe eines Investmentfonds und eines Business Angels. In der Fallstudie IT05 kombinierte Domenico das innovative Modell des Crowdfunding mit traditionellen Mitteln der ländlichen Entwicklung, um seine neuen Projekte zu finanzieren: Er nutzte Mittel der ländlichen Entwicklung, um einen Schuppen für die Verarbeitung seiner Ernte und seines Honigs zu bauen, und Crowdfunding für sein Projekt, eine Terrasse des Bauernhauses in einen Ort zu verwandeln, an dem Kunden seine landwirtschaftlichen Produkte probieren können.

Die Diversifizierung von Finanzierungsströmen für die Schaffung einer landwirtschaftlichen Aktivität kann auch bedeuten, dass man sich mit nicht-landwirtschaftlichen nationalen Finanzierungsströmen befasst. So erging es Radmila (Fallstudie CZ03), die es schaffte, Sommercamps für Kinder auf ihrem Hof mit Mitteln des Bildungsministeriums und die Renovierung der Gebäude ihres Pferdehofs mit Mitteln des Kulturministeriums zu finanzieren.

## KOMPLEXITÄT

Möchte ich ein Modell mit einem höheren oder niedrigeren Komplexitätsgrad (bezogen auf administrative Abläufe, Zeitaufwand, Vertrauensverhältnis und Risiken)?

Bei der Definition der Komplexität eines Finanzierungsmodells spielen mehrere Faktoren eine Rolle: Verwaltungsaufwand (d. h. der Papierkram, der für die Erlangung des Rechtsstatus, die Einrichtung einer Governance-Struktur, Verfahrensregeln usw. erforderlich ist), Zeit (d. h. für die vorbereitenden Schritte, die für die Schaffung der Finanzstruktur erforderlich sind), Vertrauen (d. h., das erforderlich ist, um die finanzielle Beziehung zu etablieren, z. B. bei der Festlegung eines Vertrags), Risiken (d. h. von Ernteaussfällen, Schulden oder sogar Konkurs).

Im Allgemeinen können, basierend auf den zuvor genannten Faktoren, einige Modelle der innovativen Finanzierung als komplexer definiert werden, wie z. B. Investmentfonds (Modell Nr. 13 des Katalogs). Die administrativen Verfahren können langwierig sein, ebenso wie die Konsolidierung eines Vertrauensverhältnisses. Aufgrund der hohen Zinssätze und der kurzen Rückzahlungszeit, die der Investmentfonds verlangt, kann es für den Landwirt verschiedene Risiken geben, bis hin zum Bankrott. Im Gegensatz dazu ist ein Modell der Verbraucher-Kaufgemeinschaft in der Regel weniger komplex (Modell Nr. 16 des Katalogs). Im Allgemeinen kann es schneller erstellt werden, die Beziehung wird durch einen Vertrag eingerichtet und es gibt weniger Risiken für den Landwirt, z. B. in Bezug auf einen Konkurs.



## RISIKEN

**Wie hoch ist das Risiko für den Landwirt? Ist der Geldgeber an den Risiken des Landwirts beteiligt?**

Wie im Fall der Komplexität ist die Höhe des Risikos das Ergebnis vieler Faktoren, von denen viele kontextabhängig sind. Im Allgemeinen sind partizipative Formen der innovativen Finanzierung für den einzelnen Landwirt weniger riskant, da das Risiko auf mehrere Landwirte aufgeteilt wird. Dies ist der Fall bei Genossenschaften (Modell Nr. 2 des Katalogs) oder beim gemeinschaftlichen Einkauf von Waren und Gütern (Modell Nr. 4 des Katalogs).

Wenn sich der Geldgeber an den Risiken des Betriebs beteiligt, ist das Risiko für den Landwirt geringer, wie bei den Modellen der solidarischen Landwirtschaft (Modell Nr. 19 des Katalogs). Im Falle eines Ernteausfalls wird das Risiko zwischen den Mitgliedern und dem Landwirt geteilt.

## KONTROLLE

**Wird der Geldgeber am Entscheidungsfindungsprozess des Betriebs teilnehmen?**

Einige Modelle der innovativen Finanzierung sehen die Beteiligung des Geldgebers am Entscheidungsprozess des Betriebs vor. Dies ist der Fall bei Genossenschaften, bei denen naturgemäß die Mitglieder, die Kapital zur Verfügung stellen, auch am Entscheidungstisch sitzen (Modell Nr. 2 des Katalogs).

Die Beteiligung von Geldgebern an betrieblichen Entscheidungen kann problematisch sein, weil sie die Autonomie des Landwirts bei der Entscheidungsfindung einschränken können. In der Fallstudie SE01 verrät Cissi, eine Landwirtin, die ihren Schweinebetrieb dank der Hilfe eines Business Angels gekauft hat, dass das "Schwierigste daran die Beziehung ist: Man muss lernen, sich kennen (besser: kennenlernen). Er

ist kein entspannter Business Angel, er will auch mal hier und da seine Finger reinstecken (besser: sich einmischen) und Ratschläge geben.“ Investitionsfonds sind ein weiteres Beispiel: Die Investoren, die den Investitionsfonds bereitstellen, können sehr invasiv in die Entscheidungen des Landwirts eingreifen (Modell Nr. 13 des Katalogs).

## AMORTISATION

**Was sind die Kosten für die Rückzahlung der Investition? Wie sind die Zinssätze? Welche Garantien muss ich geben?**

Der Begriff “Amortisation” bezieht sich auf die Maßnahmen, die Landwirte ergreifen müssen, um die Kosten einer Investition zu decken oder einen Kredit zurückzuzahlen. Sie hängt von mehreren Faktoren ab, darunter die Kosten für die Rückzahlung der Investition, die vom Geldgeber angewandten Zinssätze und das mögliche Vorhandensein von Garantien.

Ein **Zinssatz** ist definiert als der Anteil eines geliehenen Betrags, den ein Kreditgeber dem Kreditnehmer als Zinsen in Rechnung stellt, normalerweise ausgedrückt in einem jährlichen Prozentsatz. Bei einigen Modellen innovativer Finanzierungen sind die Zinssätze tendenziell hoch, wie z. B. bei Investmentfonds.

Im Gegenteil, einige Darlehen, die von öffentlichen Einrichtungen ausgegeben werden, können niedrigere Zinssätze haben. Wie in der Fallstudie IT02 vorgestellt, hat ein ISMEA-Darlehen mit 30-jähriger Laufzeit niedrige Zinssätze (etwas weniger als 1 %), was jungen Landwirten den Zugang dazu ermöglicht.

Eine **Finanzgarantie** ist eine Art Versprechen eines Bürgen, die Verantwortung für den Kreditnehmer im Falle eines Zahlungsausfalls gegenüber dem Kreditgeber oder Investor zu übernehmen, oft in Form von Anleihen angeboten. Bei der Beantragung eines Kredits muss der Landwirt oft Garantien vorlegen, um zu beweisen, dass er im Falle finanzieller Schwierigkeiten die Verantwortung übernehmen wird. Bürgschaften können in Form von Unternehmensanteilen, Kapitalanteilen oder Sicherheiten gegeben werden.

Der Begriff **Sicherheiten** bezieht sich auf einen Vermögenswert, den ein Kreditgeber als Sicherheit für einen Kredit akzeptiert. Wenn der Kreditnehmer in Verzug gerät, kann der Kreditgeber die Sicherheiten beschlagnahmen und verkaufen und das Geld aus dem Verkauf auf den unbezahlten Teil des Kredits anwenden. Grundstücke sind ein Beispiel für Sicherheiten.

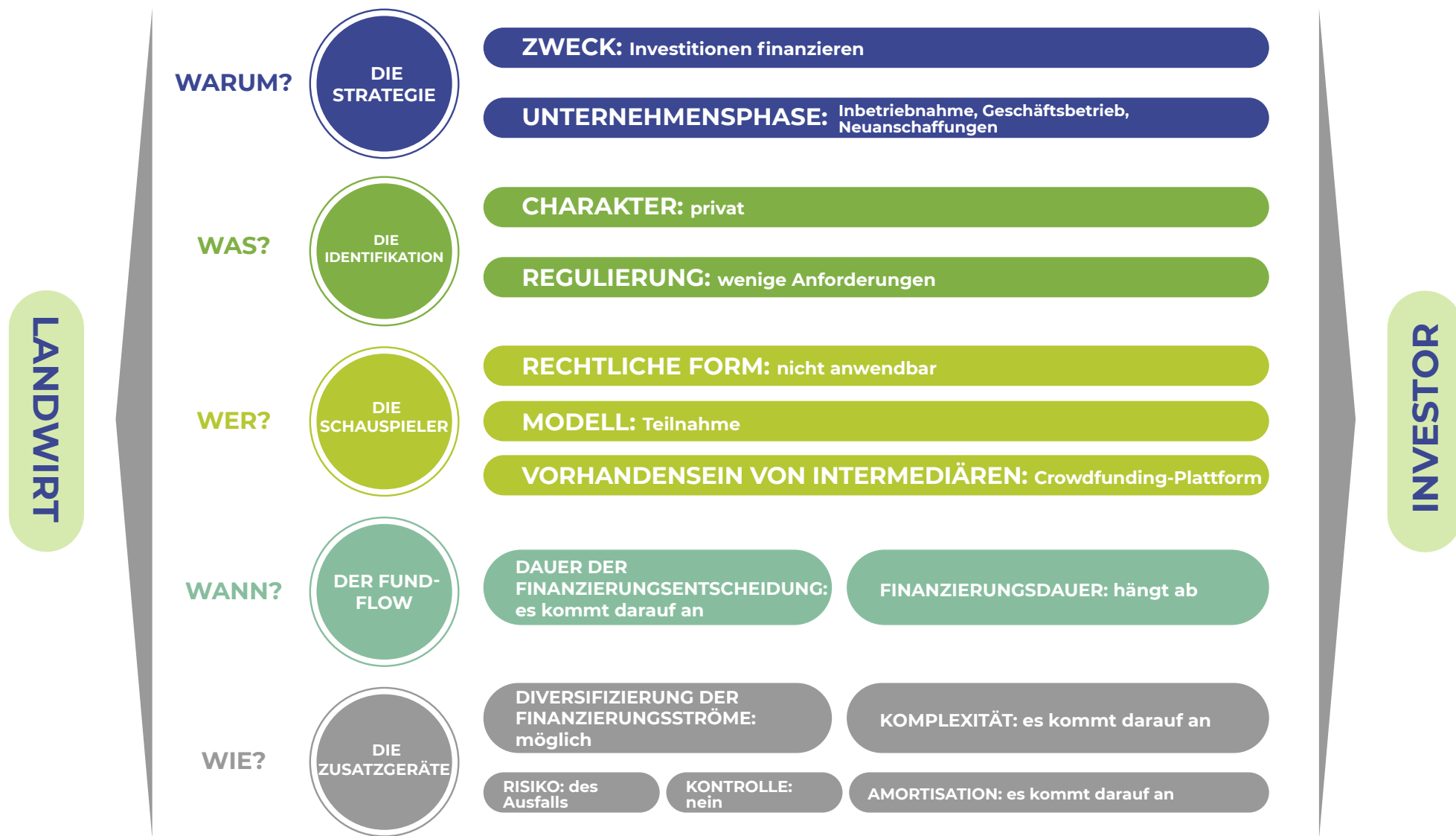


# **5. ANWENDUNG DER METHODIK AUF CROWDFUNDING**

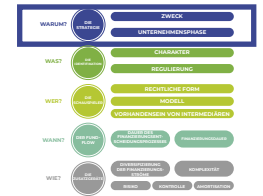
**In dieser Lektion lernen Sie, wie Sie die Methodik anwenden können, um ein innovatives Finanzierungsmodell für Ihr landwirtschaftliches Unternehmen zu erstellen. Wir werden das Beispiel Crowdfunding nehmen und sehen, wie jede Kategorie des Modells aussieht.**

**Sie werden auch die Geschichte von Lisa entdecken, einer jungen urbanen Bäuerin, die per Crowdfunding ein elektrisches Lastenfahrrad gekauft hat, um Gemüse in der Stadt auszuliefern!  
Neugierig? Gehen Sie zur nächsten Folie!**

# Crowdfunding - Anwendung der Methodik zur Gestaltung von Modellen der innovativen Finanzierung



# WARUM? - DIE STRATEGIE



## ZWECK

**Warum will ich ein innovatives Finanzierungsmodell: um den Cashflow zu erhöhen, mein Working Capital zu verbessern oder Investitionen zu finanzieren?**

Crowdfunding ist ein offener Aufruf zum Sammeln von Ressourcen für eine bestimmte Geschäftsidee. Die Investoren können direkt die Projekte auswählen, in die sie investieren möchten, entsprechend ihren Erwartungen und ihren Präferenzen in Bezug auf das Risikoniveau und finanzielle oder nicht-finanzielle Anreize. Im Allgemeinen wird Crowdfunding mit dem Ziel eingesetzt, Investitionen zu finanzieren, z. B. für die Gründung eines neuen Betriebs oder die Finanzierung eines Teils des Prozesses.

Zum Beispiel, um den landwirtschaftlichen Betrieb zu diversifizieren und neue Marketing- und Bildungsaktivitäten zu schaffen, wie z.B. Verkostungen auf dem Bauernhof, wie in den Fallstudien IT05 und IT03 dargestellt.

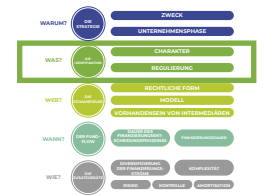
## PHASE DES GESCHÄFTS

**In welcher Phase befindet sich mein Betrieb? Benötige ich eine Inbetriebnahme oder eine Finanzierung des Geschäftsbetriebs, eine Refinanzierung, eine Übernahme, eine Umstrukturierung meines Betriebs?**

Normalerweise ist Crowdfunding ein innovatives Finanzierungsinstrument, das zur Finanzierung von Geschäftsbetrieben oder Neuanschaffungen eingesetzt wird. In der Fallstudie DE04 nutzten es beispielsweise Amelie und Franziska, um die Anschaffung eines neuen Stalls in ihrer Schäferei zu finanzieren.

Die Form des "**Equity Crowdfunding**", bei der sich einzelne Investoren an Investitionen beteiligen und im Gegenzug Anteile am Unternehmen erhalten, wird jedoch häufig in der Gründungsphase eines Unternehmens eingesetzt.

# WAS? - DIE IDENTIFIKATION



## CHARAKTER

Möchte ich ein privates oder öffentliches Finanzierungsmodell?

Normalerweise ist Crowdfunding ein privates Finanzierungsmodell, das über private Fundraising-Plattformen eingerichtet wird. Beispiele sind die französische MiiMOSA oder die italienische Biorfarm-Plattform.

Crowdfunding-Initiativen können jedoch von öffentlichen Stellen ins Leben gerufen werden, und sie können genutzt werden, um Mittel für öffentliche oder gemeinnützige Projekte zu sammeln.

## REGULIERUNG

Welche rechtlichen Anforderungen sind für das innovative Finanzsystem erforderlich?

Im Allgemeinen gibt es beim Crowdfunding nur wenige rechtliche Anforderungen. Wenn Sie eine Crowdfunding-Kampagne einrichten möchten, müssen Sie eine Vereinbarung mit der Crowdfunding-Plattform treffen. Im Fall der französischen Miimosa zum Beispiel wird der Landwirt gebeten, ein Modul auszufüllen, in dem er seine Erwartungen an die Geldbeschaffung (Betrag und Dauer) erläutert. Dann wird er von den von der Plattform bereitgestellten Experten kontaktiert, um die beste Version des Finanzprojekts zu entwerfen.

# WER? - DIE SCHAUSPIELER



## RECHTSFORM

**Möchte ich eine eigene juristische Person für mein innovatives Finanzierungsmodell einbeziehen? Möchte ich eine juristische Person gründen, um das innovative Finanzierungsmodell zu begründen?**

Diese Kategorie trifft nicht auf Crowdfunding zu, da es weder die Beteiligung noch die Gründung und Registrierung einer juristischen Person erfordert.

## MODELL

**Möchte ich ein Modell, das auf Beteiligung oder auf Autonomie basiert?**

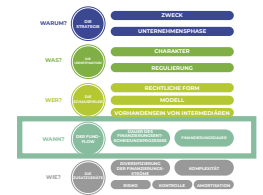
Normalerweise erfordern Crowdfunding-Modelle die Anwesenheit des Landwirts und der “Crowd”, die sich aus vielen privaten Investoren zusammensetzt. Abhängig von ihrer spezifischen Konfiguration können einige Modelle in Bezug auf die Beteiligung sehr innovativ sein. In der Fallstudie IT05 nutzte Domenico zum Beispiel das Crowdfunding “Alleva la Speranza”, um sein Projekt zu finanzieren, die Terrasse in einen Ort umzuwandeln, an dem Verbraucher zu Verkostungen eingeladen werden. In Bezug auf die Governance ist es sehr innovativ, da es von der italienischen Umweltorganisation Legambiente und dem Energiekonzern ENEL entwickelt wurde, um die wirtschaftliche Wiederbelebung nach den Erdbeben von 2016 in Mittelitalien zu fördern.

## VORHANDENSEIN VON INTERMEDIÄREN

**Möchte ich Intermediäre wie Investmentfonds oder Plattformen in Anspruch nehmen?**

Beim Crowdfunding fungieren die Plattformen als die wichtigsten Finanzvermittler. In der Regel handelt es sich um webbasierte Tools, auf denen die Geldgeber ihre Projekte vorstellen und die Investoren mit ihnen interagieren und finanzielle Transaktionen durchführen können. Beispiele für Crowdfunding-Plattformen sind die französische MiiMOSA oder die italienische Biorfarm-Plattform. Entscheidend ist es, die passende Plattform nach den Bedürfnissen und Ressourcen zu wählen. Einige Plattformen bieten gut ausgebaute Coaching- oder Kommunikationsdienste (soziale Medien).

# WANN? - DER FONDS-FLUSS



## DAUER DER FINANZIERUNGSENTSCHEIDUNG

Wie lange dauert es, die vorbereitenden Schritte vor der Implementierung des innovativen Finanzierungsmodells zu machen?

In einem Modell des Crowdfunding ist die Vorbereitungsphase, die für die Einrichtung einer Crowdfunding-Kampagne erforderlich ist, von Fall zu Fall unterschiedlich. Im Allgemeinen wird in dieser Vorbereitungsphase das Projekt von einem Projektträger vorgeschlagen und von der Crowdfunding-Plattform bewertet, die das Potenzial und die Eignung für das Crowdfunding beurteilt. Dann wird die Crowdfunding-Kampagne entworfen, oft zusammen mit einer Kommunikationsstrategie.

## FINANZIERUNGSDAUER

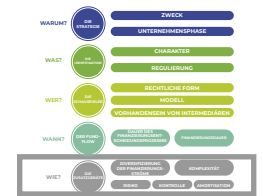
Wie lange dauert es, das Geld, das ich für die Umsetzung des innovativen Finanzierungsmodells erhalten habe, zurückzuzahlen?

Die Dauer der Finanzierung hängt von der Art des Crowfundings ab.

Beim Modell des "**Lending Crowdfunding**", bei dem Einzelpersonen einem Unternehmen oder einer Einzelperson Geld leihen, in der Erwartung, dass das Geld mit Zinsen zurückgezahlt wird, besteht die Beziehung zwischen Investoren und Projektinhaber über die Dauer der Kampagne hinaus. Nach erfolgreichem Erhalt der Finanzierung bleibt der Investor für einen längeren Zeitraum an das Projekt gebunden, an dessen Ende die Anfangsinvestition zusammen mit den Zinsen zurückgezahlt wird. Daher kann die Dauer der Finanzierung je nach der getroffenen Vereinbarung lang sein.

Im Gegensatz dazu ist beim "**Spenden-Crowdfunding**", bei dem Einzelpersonen kleine Beträge spenden, ohne dafür finanzielle oder andere Vorteile zu erhalten, die Beziehung zwischen dem Projekteigentümer und den Geldgebern eng mit dem Zeitraum der Kampagne verknüpft: Ihre Verbindung zum Projekt endet formell zusammen mit dem erfolgreichen (oder erfolglosen) Abschluss der Kampagne.

# WIE? - DIE ADD-ONS



## DIVERSIFIZIERUNG DER FINANZIERUNGSSTRÖME

Möchte ich einen Mix aus mehreren innovativen Finanzierungsmodellen oder eine Kombination aus traditionellen und innovativen Finanzierungsmodellen nutzen?

Sie können sich entscheiden, das Modell des Crowdfunding mit anderen innovativen Finanzierungsmodellen zu kombinieren. Das Geschäftsmodell von Kopjezwam, einer städtischen Farm, die Mikrogemüse produziert und in der Fallstudie BE01 vorgestellt wurde, basiert beispielsweise auf Crowdlending (von Freunden und Familienmitgliedern) und Crowdfunding. In diesem Fall wird Crowdfunding genutzt, um weitere Botschafter für das Projekt zu finden.

## KOMPLEXITÄT

Möchte ich ein Modell mit einem höheren oder niedrigeren Komplexitätsgrad (bezogen auf administrative Abläufe, Zeitaufwand, Vertrauensverhältnis und Risiken)?

Der Komplexitätsgrad eines Crowdfunding-Programms variiert je nach Konfiguration, kann aber allgemein als mittel definiert werden.

Betrachtet man die einzelnen Variablen des Konzepts "Komplexität", so sind die erforderlichen administrativen Verfahren die Suche nach der Crowdfunding-Plattform und die Festlegung der Vereinbarungen mit der Plattform. Der Zeitaufwand für die vorbereitenden Schritte ist mittelgroß und erfordert hauptsächlich die Bewertung und Auswahl der am besten geeigneten Crowdfunding-Plattform und die Gestaltung der Kampagne. Der Grad des "Vertrauens" kann variieren, abhängig von der Art der Beziehung, die mit der "Crowd" - den Crowdfunding-Promotoren - aufgebaut wird. Schließlich kann das Risikoniveau mittelhoch sein, wenn man die Möglichkeit des Scheiterns der Crowdfunding-Kampagne in Betracht zieht. Normalerweise haben Crowdfunding-Plattformen einen prozentualen Risikoanteil, der von ihrer Geschichte abhängt.

## RISIKEN

**Wie hoch ist das Risiko für den Landwirt? Ist der Geldgeber an den Risiken des Landwirts beteiligt?**

Das Hauptrisiko für einen Landwirt, der Crowdfunding einsetzt, besteht darin, dass die Crowdfunding-Kampagne scheitert. Insgesamt ist der Geldgeber an diesem Risiko beteiligt. Im Allgemeinen ist die Crowdfunding-Kampagne erfolgreich, wenn das Projekt 100 % des ursprünglich beantragten Budgets aufbringt, und der Geldgeber erhält den vollen Betrag. Wenn der gesammelte Betrag unter dem ursprünglichen Ziel liegt - also nicht 100 % der Finanzierung erreicht - wird das Geld normalerweise an die Investoren zurückgegeben und das Projekt erhält keine Finanzierung. Einige Plattformen (hauptsächlich spenden- und belohnungsbasierte) verfolgen jedoch einen "Take it all"-Ansatz, der es dem Projekteigentümer ermöglicht, die gesammelten Mittel zu erhalten, auch wenn die gesammelten Beträge unter dem ursprünglichen Ziel liegen.

## KONTROLLE

**Wird der Geldgeber am Entscheidungsfindungsprozess des Betriebs teilnehmen?**

Normalerweise ist der Geldgeber nach Abschluss der Crowdfunding-Kampagne nicht mehr am Entscheidungsprozess des landwirtschaftlichen Betriebs beteiligt. Bei der Art des "Equity Crowdfunding", bei der sich Einzelpersonen an Investitionen beteiligen und im Gegenzug Anteile am Unternehmen erhalten, werden die Investoren jedoch zu Miteigentümern. Dies bringt normalerweise eine Beteiligung an möglichen Verlusten, aber auch an Gewinnen mit sich. Daher ist der Grad der Kontrolle des Geldgebers höher.

## AMORTISATION

**Was sind die Kosten für die Rückzahlung der Investition? Wie sind die Zinssätze? Welche Garantien muss ich geben?**

Das Vorhandensein und die Art der Rückzahlung hängt von der Art des Crowfundings ab. Im Modell des "Lending-Crowdfunding" muss der Landwirt nach erfolgreichem Abschluss der Kampagne die Anfangsinvestition an den Investor (=das Darlehen) zusammen mit den Zinsen zurückzahlen. Beim "Belohnungs-Crowdfunding" muss der Landwirt am Ende der Kampagne den Geldgebern eine nicht-finanzielle Belohnung (Gadgets, Produkte oder Dienstleistungen) entsprechend der Höhe ihres wirtschaftlichen Beitrags zum Projekt zukommen lassen. Beim Modell des "Equity-based Crowdfunding" schließlich gibt der Landwirt Anteile am Gewinn an die Investoren ab.



## Lisa und ihre Crowdfunding-Kampagne

Lisa ist eine junge urbane Bäuerin aus der Schweiz. Im Jahr 2019 beschloss Lisa zusammen mit 4 Freunden, einen Bio-CSA-Bauernhof - den **Stadsgroenteboer** - am Stadtrand von Amsterdam zu gründen. Nachdem sie das meiste Geld in den Aufbau des Hofes gesteckt hatten, beschlossen Lisa und ihre Freunde, per Crowdfunding ein elektrisches Lastenfahrrad zu kaufen, um Gemüse in der Innenstadt auszuliefern.

Sie organisierten eine **Crowdfunding-Kampagne** über die Plattform Ulule mit dem Ziel, 8 000 € innerhalb von 40 Tagen zu erreichen und nach 4-5 Tagen schafften sie es, ihr Ziel von 8 000 Euro zu erreichen. Um mehr über ihre Geschichte zu erfahren, schauen Sie sich **dieses Video** an!



**Nun: Schauen wir uns an, wie unsere Methodik zur Gestaltung eines Modells für innovative Finanzen auf Lisas Geschichte anwendbar ist!**

# WARUM? - DIE STRATEGIE



## ZWECK

Lisa und ihre Freunde haben eine Crowdfunding-Kampagne ins Leben gerufen, um eine Investition zu finanzieren: den Kauf eines elektrischen Lastenfahrrads, um Biogemüse im Zentrum von Amsterdam auszuliefern.

## UNTERNEHMENSPHASE

Lisa und ihre Freunde haben in der Gründungsphase ihres CSA-Gemüsebetriebs - dem Stadsgroenteboer - eine Crowdfunding-Kampagne gestartet.

# WAS? - DIE IDENTIFIKATION

## CHARAKTER

Sie wählten ein innovatives Finanzierungsmodell mit privatem Charakter: Crowdfunding. Die Crowdfunding-Kampagne wurde über die private Plattform Ulule verwaltet.

## REGULIERUNG

Die Crowdfunding-Plattform Ulule hat einige Anforderungen an ihre Teilnehmer. Zum Beispiel basieren Ulule-Kampagnen auf dem "Alles-oder-Nichts"-Prinzip, was bedeutet, dass die Projektinhaber die Gelder nur erhalten, wenn das Kampagnenziel erreicht wird. Außerdem wird von den Projektinhabern verlangt, dass sie Belohnungen für die Crowdfunding-Investoren entwerfen.

# WER? - DIE AKTEURE



## RECHTSFORM

Nicht anwendbar, da keine Notwendigkeit besteht, eine juristische Person zu gründen.

## MODELL

Crowdfunding-Kampagnen sind Finanzierungsmodelle, die auf Beteiligung basieren.

## VORHANDENSEIN VON INTERMEDIÄREN

Der "Vermittler" war die Crowdfunding-Plattform Ulule.

# WANN? - DER FONDS-FLUSS

## DAUER DER FINANZIERUNGSENTSCHEIDUNG

Lisa und ihre Freunde brauchten etwa 40 Tage, um die Crowdfunding-Kampagne vorzubereiten. Sie bereiteten eine Crowdfunding-Strategie vor, die auf die verschiedenen Zielgruppen, die sie erreichen wollten, ausgerichtet war. Außerdem erstellten sie ein Video für ihre Crowdfunding-Kampagne

## FINANZIERUNGSDAUER

Die Geschichte von Lisa zeigt ein Beispiel für "Spenden-Crowdfunding", bei dem die Projektinhaber Belohnungen für ihre Unterstützer bereitstellen. Als Belohnungen bereiteten Lisa und ihre Freunde handgefertigte Postkarten und Kalender vor. Die Beziehung zwischen Lisas Team und ihren Unterstützern war eng mit dem Zeitraum der Kampagne verbunden. Die Verbindung der Unterstützer zum Projekt endete formell zusammen mit dem erfolgreichen Abschluss der Kampagne.

# WIE? - DIE ADD-ONS



## DIVERSIFIZIERUNG DER FINANZIERUNGSSTRÖME

Um das Elektro-Lastenrad zu kaufen, verließen sich Lisa und ihr Team vollständig auf die Crowdfunding-Kampagne.

## KOMPLEXITÄT

Laut Lisa ist Crowdfunding ein innovatives Finanzierungsinstrument von mittlerer Komplexität. Es erfordert eine erhebliche Vorbereitungszeit und beinhaltet einige soziale Interaktionsbemühungen, die im Voraus gut geplant werden müssen (Sie müssen Netzwerke aufbauen, Ihre Projektidee bekannt machen und um Unterstützung bitten).

## RISIKEN

Das Hauptrisiko war das Scheitern der Crowdfunding-Kampagne, wenn 100 % des Crowdfunding-Ziels (8 000 Euro erreichen) nicht erreicht worden wären. Nach den Regeln der Plattform Ulule erhalten die Projektinhaber die Gelder nur, wenn das 100%-Ziel der Crowdfunding-Kampagne erreicht wird. Ein weiteres Risiko für Lisa war, dass die Crowdfunding-Plattform Ulule pleite gehen könnte.

## KONTROLLE

Im Fall von Lisas Crowdfunding-Modell sind die Geldgeber nicht am Entscheidungsprozess des Hofbetriebs beteiligt. Die Beziehung zu ihnen endete mit dem Abschluss der Kampagne.

## AMORTISATION

Die Form der Rückzahlung, die Lisa und ihr Team für die Crowdfunding-Unterstützer vorsahen, war eine Belohnung in Form von handgemachten Postkarten und Kalendern.

## **6. FAKTOREN, DIE DIE ERFOLGREICHE UMSETZUNG INNOVATIVER FINANZIERUNG IN DER LANDWIRTSCHAFT ERMÖGLICHEN**

**1. Kooperative  
Haltung**

**2. Finanzielle  
Allgemeinbildung**

**3. Starker  
Geschäftsplan**

**4. Marketing-  
Fähigkeiten**

**5. Unterstützung  
von Beratern**

**6. Reflektierende  
Haltung**

**7. Öffnen Sie**

**8. Vertrauen bei  
Investoren**

**9. Landwirtschaft  
diversifizieren**

## 1. Kooperative Haltung

In vielen erfolgreichen Beispielen für innovative Finanzierungen in der Landwirtschaft schafft der Landwirt fruchtbare Beziehungen aus Kooperationen. Die Zusammenarbeit entsteht oft mit Akteuren, die über das übliche Netzwerk eines Landwirts hinausgehen, wie z. B. kommunale Akteure, Geschäftsleute, Forscher oder Vertreter der Zivilgesellschaft.

Die Fallstudie ES03 veranschaulicht eine Kooperationsbeziehung zwischen einer Gruppe von Landwirten und der Gemeinschaft: Eine SAT (Andalusische Transformationsgesellschaft) für die Verarbeitung und Kommerzialisierung von Pistazien - ein Beispiel für die assoziative Form der Finanzierung (Modell Nr. 1 des Katalogs) - traf eine Vereinbarung mit kommunalen Akteuren, die an dieser Kultur als mögliche Alternative zu Olivenbäumen interessiert waren.

Bei anderen Finanzierungsmodellen, insbesondere solchen, die eine Beteiligung der Bürger am Geschäftsmodell vorsehen, ist es entscheidend, eine Beziehung der Zusammenarbeit mit der lokalen Gemeinschaft aufzubauen. Dies ist der Fall bei solidarischen landwirtschaftlichen Betrieben (Modell Nr. 19 des Katalogs), bei denen die Unterstützung der Bürger-Verbraucher für den landwirtschaftlichen Betrieb entscheidend ist.

## 2. Finanzielle Allgemeinbildung

Grundlegende Kenntnisse über Finanzen zu haben, erweist sich als Mehrwert für den Landwirt. Daniel, ein Nebenerwerbslandwirt, der zuvor in einer Bank gearbeitet hat, profitierte von seinem professionellen Finanzwissen in seiner jetzigen Tätigkeit auf der städtischen Mikrogrünfarm Kopjezwam und rät den Landwirten dringend, sich Wissen über Finanzen anzueignen (Fallstudie BE01). In dieselbe Richtung geht Valerio, ein italienischer Landwirt, der vom Bauernverband CIA eine Finanzberatung erhielt, um sich für das 30-jährige ISMEA-Darlehen zu bewerben, und betont, wie wichtig es ist, über gute Finanzkompetenzen zu verfügen (Fallstudie IT02).

## 3. Erstellen Sie einen starken Businessplan

Die Erstellung eines soliden Geschäftsplans ist ein notwendiger Schritt auf dem Weg zu einer erfolgreichen Finanzierungsstruktur. Er ermöglicht es dem Landwirt, eine kohärente Vision des Unternehmens zu haben und die zur Umsetzung benötigten Ressourcen richtig zu planen.

Viele Landwirte aus den vorgestellten Fallstudien betonten, wie wichtig es ist, einen starken Geschäftsplan zu haben, wie z. B. Alicia (Fallstudie ES03), eine junge Schafzüchterin aus Spanien, oder Daniel (Fallstudie BE01), ein städtischer Landwirt aus Belgien. Insbesondere Daniel betont,

dass ein Landwirt auch in der Lage sein sollte, den Businessplan vor Investoren richtig zu verteidigen.

Dies spiegelt sich in den Worten von Patricia (Fallstudie ES04) wider, einer Pistazienproduzentin, die sich einer SAT, einer assoziativen innovativen Form der Finanzierung, angeschlossen hat: "Je mehr wir wissen, desto besser können wir die Bedürfnisse einschätzen, desto besser können wir unser Projekt gestalten und desto besser können wir es gegenüber anderen verteidigen".

#### **4. Gute Marketing- und Kommunikationsfähigkeiten haben**

Den Wert Ihrer Geschäftsidee effektiv zu kommunizieren, ist eine starke Kompetenz. Sie ist ein entscheidender Faktor in einem Modell des Crowdfunding oder Crowdlending, um Menschen davon zu überzeugen, Ihre Idee zu finanzieren, wie Daniel (Fallstudie BE01) betont.

Die richtige Kommunikation ist besonders wichtig bei hochwertigen Nischengeschäftsmodellen. Anton, ein Tierhalter aus Deutschland (Fallstudie DE02), leistete Pionierarbeit, indem er seinen Kunden Tierpachtverträge anbot und ihnen exklusive Spezialrassen (Rinder, Schweine, Schafe, Gänse) zur Verfügung stellte. Seine Arbeit wird von seinen Kunden sehr geschätzt, die in der Regel zu langfristigen Unterstützern werden. Seiner Meinung nach ist dies das Ergebnis seiner Bemühungen, nicht nur mit hohen Qualitätsstandards zu produzieren, sondern diese Auswahl auch effektiv an die Kunden zu kommunizieren. Durch eine offene Kommunikationskultur ist es ihm gelungen, ein dauerhaftes Vertrauensverhältnis zu seinen Kunden aufzubauen.

#### **5. Unterstützung von Beratern erhalten**

Landwirte haben oft nicht die finanziellen Kompetenzen, um ein effektives Finanzierungsmodell richtig zu planen und zu gestalten, oder das Wissen und die Zeit, die nötig sind, um die entsprechenden Verwaltungsverfahren zu befolgen. In vielen Fällen hat sich ein gutes Netzwerk von technischen Beratern als förderlicher Faktor bei der Umsetzung eines innovativen Finanzierungsmodells erwiesen.

Dies ist der Fall von Valerio, einem italienischen Getreidebauern, dem es dank der technischen Beratung des Bauernverbands CIA, der seinen Antragsprozess verfolgte, gelang, einen ISMEA-Kredit mit 30 Jahren Laufzeit zu erhalten (Fallstudie IT02). In ähnlicher Weise erhielt Domenico Hilfe von einem Agronomen, um sich für die ländlichen Entwicklungspläne zu bewerben, um den Bau eines Schuppens für die Aufbereitung, Verarbeitung und Verpackung von Getreide und Honig zu finanzieren (Fallstudie IT05).

## 6. Haben Sie eine reflektierende und lernende Einstellung

Innovation und Experimentieren sind das Ergebnis einer kontinuierlich reflektierenden und lernenden Haltung.

“Behalten Sie den Betrieb und das soziale Umfeld und deren Wechselwirkungen gleichzeitig im Auge. Viele Entwicklungen und kulturelle Initiativen, aber auch Know-how, kamen aus dem Umfeld.” Dies sind die Worte von Kathrin und Thomas (Fallstudie DE03), die ihre reflektierte und innovative Haltung belegen. Sie schlossen sich einer Bürgerinitiative an und gründeten die Stiftung Hofgut Oberfeld, durch die sie gemeinsam das Hofgut der historischen Staatsdomäne kauften und Land an Bürger verpachteten, um biologisch-dynamische Landwirtschaft zu betreiben.

In die gleiche Richtung geht die Geschichte von Radmila (Fallstudie CZ03), einer tschechischen Pferdezüchterin, die ursprünglich eine Ausbildung als Schmuckherstellerin absolviert hat, die ihren starken Reflexions-, Kreativitäts- und Neuerfindergeist zeigt. Sie wollte die historischen Gebäude ihres Hofes renovieren und Sommercamps für Kinder einrichten. Dafür hatte Radmila die Idee, Gelder beim Kulturministerium und beim Bildungsministerium zu beantragen und es gelang ihr, diese zu erhalten.

## 7. Seien Sie offen, kreativ und lösungsorientiert

Offenheit, Kreativität und eine lösungsorientierte Einstellung sind Elemente, die zum Erfolg eines innovativen Finanzierungsmodells beitragen. Es ist eine Haltung, die dazu führen kann, dass ungewöhnliche Kooperationen entstehen oder dass sich in schwierigen Zeiten neue Möglichkeiten ergeben. Dies wird in der Fallstudie CZ03 gut veranschaulicht: Radmila, eine tschechische Pferdezüchterin, kam auf die Idee, unter den nicht-landwirtschaftlichen Finanzierungsströmen nach Mitteln zur Finanzierung ihrer neuen Projekte zu suchen. Auf diese Weise gelang es ihr, Unterstützung vom Ministerium für Bildung und Kultur zu erhalten.

Innovation und Kreativität sind auch Elemente, die die Geschichte von Werner und Martina (Fallstudie DE01) prägen, zwei deutschen Landwirten, die in ihrem Ziegenhof Genusscheine eingeführt haben: Menschen können in den Hof investieren und sich so einen Anspruch auf eine Rendite sichern. Die Rendite wird nicht in Form von Zinsen oder Dividenden ausgezahlt, sondern in Form eines Gutscheins für Hofprodukte im entsprechenden Wert.



## 8. Schaffen Sie ein Vertrauensverhältnis zu den Investoren

Der Aufbau eines Vertrauensverhältnisses zu den Investoren ist ein Faktor, der die finanzielle Stabilität des Geschäftsmodells beeinflusst. Dies gilt vor allem für Finanzierungsmodelle, bei denen die Kunden direkt am Geschäftsmodell beteiligt sind, wie z. B. bei Warenkörben oder der solidarischen Landwirtschaft. In ähnlicher Weise ist der Aufbau eines Vertrauensverhältnisses zu den finanziellen Unterstützern ein Faktor von großer Bedeutung in einem Modell des Crowdfunding, bei dem die Investoren zu den ersten Botschaftern des Projekts werden können. Dies wird von Amelie und Franziska (Fallstudie DE04) hervorgehoben, zwei deutschen Landwirten, die per Crowdfunding den Kauf einer Scheune finanzierten. Ihrer Meinung nach haben sie durch Crowdfunding nicht nur das Geld bekommen, das sie für den Bau des Stalls brauchten, sondern sie haben auch echte Unterstützer für ihr Projekt gewonnen. Die Worte von Daniel, belgischer Landwirt von Kopjezwam - einer urbanen Farm, die auf Crowdlending basiert - spiegeln das gleiche Konzept wider: "Wenn jemand in Kopjezwam investiert, hat er eine

Sympathie dafür und er spricht darüber: Er ist nicht nur ein Investor, sondern ein Botschafter".

## 9. Diversifizierung der landwirtschaftlichen Tätigkeit über die Produktion hinaus

Viele Fallstudien innovativer Finanzierungen teilen das Merkmal, dass die landwirtschaftlichen Geschäftsmodelle Elemente der Multifunktionalität und Diversifizierung aufweisen. Das bedeutet, dass diese Höfe sich nicht nur auf die Produktion konzentrieren, sondern auch andere Aktivitäten anbieten: pädagogische, soziale oder touristische.

Crowdfunding wird oft zur Finanzierung dieser multifunktionalen Aktivitäten genutzt. Dies ist der Fall bei Martin (Fallstudie CZ02), einem tschechischen Gemüsebauern, der neben der Produktion auch Auszubildende aufnimmt und ihnen Bildungsaktivitäten anbietet. Er nutzte Crowdfunding, um einen Wohnwagen zu kaufen, in dem er seine Auszubildenden unterbringt.

Die Geschichte von Radmila (Fallstudie CZ03) zeigt, dass ein landwirtschaftliches Geschäftsmodell, das auf Multifunktionalität ausgerichtet ist, von einem innovativen Finanzierungsmodell profitieren kann. Radmila, eine tschechische Pferdezüchterin, hatte neben der Pferdezucht die Idee, pädagogische Sommercamps für Kinder zu organisieren. Um diese Aktivität zu finanzieren, suchte sie nach nicht-landwirtschaftlichen Finanzierungsströmen und erhielt finanzielle Unterstützung vom Bildungsministerium, um auf diese Weise ein innovatives Finanzierungsschema aufzubauen.

# **7. FAKTOREN, DIE EINE ERFOLGREICHE UMSETZUNG INNOVATIVER FINANZIERUNG IN DER LANDWIRTSCHAFT BEHINDERN**

**1. Fehlende  
Liquidität**

**2. Mangel an  
klarem Projekt**

**3. Kein  
Engagement in  
der Gemeinde**

**4. Verwaltungs-  
aufwand**

**5. Zwischen-  
menschliche  
Beziehungen**

**6. Verluste und  
Ausfälle**

**7. Strenge  
Amortisationsbe-  
dingungen**

## 1. Fehlende Liquidität

Ein mangelnder Cashflow für Investitionen kann ein ernsthaftes Problem für einen Landwirt sein, der ein innovatives Finanzierungsprogramm starten möchte.

Dies wird von Anna Page (Fallstudie CZ01) betont, einer tschechischen Büffelzüchterin, die Probleme mit dem Cashflow hatte, die hauptsächlich durch die hohen Anfangskosten für den Bau ihrer Käsefabrik und durch die Notwendigkeit, die Ausgaben vorzufinanzieren, verursacht wurden.

In ähnlicher Weise ist ein ausreichender Cashflow bei assoziativen Finanzierungsmodellen entscheidend: Wenn eine Gruppe von Landwirten einen assoziativen Kauf von Waren und Vorräten tätigen möchte (Modell Nr. 4 des Katalogs), ist es unerlässlich, über ausreichende Liquidität zu verfügen.

## 2. Fehlen eines klaren Projekt- und Geschäftsmodells

Es ist entscheidend, einen starken Businessplan zu erstellen und ihn auf die richtige Weise zu kommunizieren. Das Vorhandensein eines unklaren - oder sogar fehlenden - Businessplans wird von Investoren schlecht wahrgenommen und das Projekt hat weniger Chancen, finanziert zu werden. Wie Daniel betont (Fallstudie BE01): "Ein guter Unternehmer kann nicht alles alleine machen, aber er weiß, was er sehr gut kann und wo er Zusammenarbeit braucht. Ein Landwirt braucht ein gutes Geschäftsmodell. Nur produzieren reicht nicht aus."

## 3. Fehlende Beteiligung der Gemeinde

Die Einbeziehung des Gemeinwesens ist bei vielen Modellen innovativer Finanzierung ein Erfolgsfaktor, insbesondere bei solchen, die auf der Beteiligung der Bürger an der Finanzierungsstruktur basieren. Daher kann die Nichtbeteiligung der Gemeinde ein ernsthaftes Element der Besorgnis sein, das zum Scheitern Ihres Geschäftsmodells führen kann.

Dies wird durch die Erfahrung von Kathrin und Thomas (Fallstudie DE03) veranschaulicht, Mitglieder einer von Bürgern gegründeten Aktiengesellschaft, die eine historische Domäne in einen biologisch-dynamischen Bauernhof umgewandelt haben. Sie kommentieren: "Die Leute wurden von der Entwicklung des Hofes "mitgenommen". Sie haben viel über die Landwirtschaft gelernt, haben sich engagiert, haben Anteile am Hof übernommen oder sind Kunden geworden, die die wirtschaftliche Basis des heutigen Hofes bilden. Letztlich liegt der Erfolg in dieser Wechselwirkung zwischen Umwelt und Hof."

## 4. Verwaltungsaufwand

Anhand der Geschichte vieler Landwirte sehen wir, dass der Aufbau eines innovativen Finanzierungssystems lange Verwaltungsverfahren nach sich ziehen kann. Das braucht Zeit und erfordert oft die Hilfe von technischen Beratern.

Amelie und Franziska, zwei deutsche Landwirte, die Crowdfunding betrieben haben, um eine neue Scheune zu kaufen (DE04), raten: “Wenn Sie ein Crowdfunding anstreben, raten wir zu einer guten Vorbereitung und Begleitung. Eine Crowdfunding-Kampagne macht Arbeit”.

In ähnlicher Weise beklagt Ebba Maria, eine schwedische Landwirtin, die eine Stiftung gründet, um ihre neuen Bildungsaktivitäten zu finanzieren, dass die Verwaltungsverfahren langwierig sind (Fallstudie SE02). Für Alicia, eine junge spanische Viehzüchterin (Fallstudie ES03), die einen Weideübertragungsvertrag abgeschlossen hat, war die erhaltene technische Unterstützung entscheidend, um den komplizierten bürokratischen Prozess der Rechtfertigung der GAP-Subventionen zu verfolgen und einen innovativen Vertragstyp zu entwerfen.

## 5. Herausfordernde zwischenmenschliche Beziehungen

Der Aufbau einer Beziehung des gegenseitigen Vertrauens und Engagements zwischen dem Landwirt und dem Investor ist entscheidend für die Gesundheit Ihres Unternehmens. In vielen Fällen kann es jedoch zu Spannungen kommen, z. B. aufgrund der Tatsache, dass der Investor dazu neigt, sich in die Entscheidungen des Landwirts einzumischen. Diese Erfahrung hat Cissi gemacht, eine schwedische Landwirtin, die von einem Business Angel unterstützt wurde (Fallstudie SE01): Die Beziehung zu ihm war nicht immer einfach, da er dazu neigte, sich in ihre Entscheidungssphäre einzumischen.

In Modellen, die das Vorhandensein von Verträgen vorsehen - wie z. B. landwirtschaftliche Landpachtverträge - können die Beziehungen angespannt werden. Zum Beispiel kann es zu Streitigkeiten kommen, weil der Pächter das Land nicht in gutem Zustand zurückgibt.

## 6. Risiken von Verlusten und Ausfällen

Landwirte sind mit vielen Risiken konfrontiert, die sich auf die finanzielle Situation ihres Betriebs auswirken können, darunter Verluste und Ernteauffälle.

Bei einigen Geschäftsmodellen, die eine direkte Beteiligung der Kunden am Finanzmodell sehen, kann sich das Verlustrisiko direkt auf die Beziehung zu den Verbrauchern auswirken. Zum Beispiel in einem Modell, das das Vorhandensein von Verbraucherkörben vorsieht (Modell Nr.

16 des Katalogs), ist der Kunde im Falle von Ernteaufschlägen oder Verlusten direkt betroffen. Das Gleiche kann in einem Modell des Tierleasings passieren, wenn das Tier krank wird oder stirbt.

Daher ist es wichtig, dass der Landwirt diese Risiken bei der Gestaltung seines innovativen Finanzierungskonzepts angemessen berücksichtigt und über die Möglichkeit von Versicherungsmechanismen nachdenkt.

## 7. Strenge Amortisationsbedingungen

Wenn der Landwirt sich auf eine innovative Finanzierungsstruktur einlässt, ist es entscheidend, dass er die Rückzahlungsbedingungen beurteilt, wie z. B. die Kosten für die Rückzahlung der Investitionen, die Zinssätze und die zu gewährenden Garantien. Dies sind Elemente, die die finanzielle Stabilität des landwirtschaftlichen Betriebs beeinflussen.

Zum Beispiel sind Investmentfonds dafür bekannt, dass sie strenge Rückzahlungsbedingungen verlangen. Es ist wichtig, dass der Landwirt sich dessen bewusst ist, wenn er einen Investmentfonds in sein Finanzierungskonzept einbezieht.



# SCHLUSSFOLGERUNGEN

1. Innovative Finanzen bieten viele Möglichkeiten, die es wert sind, erkundet zu werden.
2. Modelle innovativer Finanzierungen sind flexibel: Sie können Ihre eigene Finanzstruktur entwerfen, indem Sie ein Modell innovativer Finanzierungen verwenden oder mehrere kombinieren, je nach Ihren Bedürfnissen!
3. Die Gestaltung Ihrer eigenen innovativen Finanzstruktur erfordert ein Mindestmaß an finanziellen Kenntnissen. Lernen Sie weiter!



# REFERENZEN/LINKS

## Bibliographie

- “Survey on financial needs and access to finance of EU agricultural enterprises”, FICOMPASS, 2019.
- “FARMINFIN Katalog über innovative Finanzierungen in der Landwirtschaft”, FARMINFIN, 2021.
- “FARMINFIN Leitfaden über innovative Finanzierungen in der Landwirtschaft”, FARMINFIN, 2021.
- “Crowdfunding und die Möglichkeiten des ESF: Zukunftsperspektiven für Verwaltungsbehörden”, FICOMPASS, 2020.

## Sitographie

- <https://www.investopedia.com/terms>
- <https://hingemarketing.com/blog/story/business-development-strategy-a-high-growth-approach>
- <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/deals/acquisition/>
- <https://www.grin.com/document/507541>
- <https://www.bankrate.com/glossary/i/interest-rate/#:~:text=An%20interest%20rate%20is%20defined,keeping%20money%20in%20an%20account>
- <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/finance/collateral/>

# PROJEKT-PARTNER



## PROJEKT-KOORDINATOR

The European Council of Young Farmers (CEJA), Belgien  
[www.ceja.eu](http://www.ceja.eu)

HOF UND  
LEBEN

Hof Und Leben (HuL), Deutschland  
[www.hofundleben.de](http://www.hofundleben.de)



On Projects Advising (OnP), Spanien  
[www.onprojects.es](http://www.onprojects.es)



Folkuniversitetet (FU), Schweden  
[www.folkuniversitetet.se](http://www.folkuniversitetet.se)



Agricoltura E' Vita (AéV), Italien  
[www.agricolturavita.it](http://www.agricolturavita.it)



Asociace  
soukromého  
zemědělství ČR

The Association of Private Farming  
of Czech Republic (APF CR),  
Tschechische Republik  
[www.asz.cz](http://www.asz.cz)



Union de agricultores y ganaderos  
- jóvenes agricultores de Jaén  
(COAG-Jaén), Spanien  
[www.coagjaen.es](http://www.coagjaen.es)

## Soziale Medien

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

## Projekt-Website

[www.farminfin.eu](http://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