


Alternative Finanzierungsformen entlang der Wertschöpfungskette

Crowdfunding, Kuhaktien & Co. –
Schwarmfinanzierung das
Zukunftsmodell in der Öko-Branche?



Schwarmfinanzierung als Alternative?

- Fokus auf Finanzierungen durch Personengruppen („Schwarm“)
- Steigendes Interesse an Landwirtschaft und Lebensmitteln bietet Chancen für alternative Finanzierungsmodelle
- Möglichkeiten für Gründer/ Start-up mit wenig Kapital und Sicherheiten?

Merkmale Schwarmfinanzierung

- Gruppen nicht-professioneller Individuen
- Meist nicht (ausschließlich) renditeorientiert, soziale und ökologische Aspekte wichtig
- Verbindung finanzieller und ideeller Teilhabe
- Zumindest teilweise unabhängig vom etablierten Finanzierungssystem der Banken
- Zusätzliche Kommunikations- und Marketingfunktion

Alternative (schwarmbasierte) Finanzierungsformen

- Genussscheine
- Genossenschaftsmodelle
- Crowdfunding / Crowdinvesting
- CSA / Solidarische Landwirtschaft
- Kleine Aktiengesellschaft
- Tier-/ Pflanzenpatenschaften, Miet-/ Leasingmodelle (z.B. Kuh-Leasing)

Genussscheine

- Genussscheinempfänger zahlt Geld und erhält dafür Genussrecht
- Laufzeit, Zinshöhe und -gestaltung, Kündigungsfrist, Fälligkeit und Rückzahlung frei gestaltbar
- Zinszahlung in Form von Produkten des Landwirtschaftsbetriebes möglich (engere Bindung)
- Frei übertragbar; Keine Stimmrechte; im Insolvenzfall nachrangig gegenüber anderen Fremdkapitalgebern
- Prospektpflicht nach Kreditwesengesetz ab 100 T€
- Änderungen durch Kleinanlegerschutzgesetz geplant

Genossenschaft

- Rechtsfähige Körperschaft mit Vorstand, Aufsichtsrat und Generalversammlung
- Ziel: Förderung der wirtschaftlichen, sozialen & kulturellen Aktivitäten ihrer Mitglieder durch gemeinschaftlichen Geschäftsbetrieb
- Fokus liegt neben finanziellen Interessen auf gemeinsamen Werten und gegenseitiger Unterstützung
- Genossenschaftsmitglied ist gleichzeitig Anteilseigner und Kunde
- Stimmrechte nicht ausschließlich nach Kapitalanteilen bemessen

Crowdfunding / Crowdfunding

- Große Anzahl von Individuen gibt jeweils meist kleinen Kapitalbetrag
- Abwicklung über Internetplattformen, dadurch hohe Reichweite möglich
- Viel Kommunikationsaufwand (z.B. Video)
- Gegenleistung monetär (= Crowdfunding) oder nicht-monetär (= Crowdfunding) z.B. durch finanzierte Produkte
- Zusatznutzen: Marketing; Proof of Concept für Bank
- Regulierung durch Kleinanlegerschutzgesetz geplant

Schwarmfinanzierung – das Zukunftsmodell in der Öko-Branche?

