

Beweggründe und Umsetzung alternativer Finanzierungsmethoden in landwirtschaftlichen Betrieben

Motives and implementation of alternative finance methods in agricultural enterprises

Jonathan Wenz, Nicola Gindele*, Isabel Adams und Reiner Doluschitz

Universität Hohenheim, Institut für Landwirtschaftliche Betriebslehre (410c),
Fachgebiet Agrarinformatik und Unternehmensführung, Germany

*Correspondence to: Nicola.Gindele@uni-hohenheim.de

Received: 15 Dezember 2017 – Revised: 17 Mai 2018 – Accepted: 6 Juli 2018 – Published: 12 Dezember 2018

Zusammenfassung

Trends in der Gesellschaft führen bei Teilen der Bevölkerung zu einem zunehmenden Interesse hinsichtlich der Nachvollziehbarkeit, der Herkunft sowie den Produktionsbedingungen ihrer Nahrungsmittel. So liegt es für zunehmend mehr LandwirtInnen nahe, mit VerbraucherInnen Verbindungen einzugehen, die für beide Seiten Vorteile bringen. Im Rahmen von ExpertenInneninterviews werden die Beweggründe und Auswirkungen, die durch VerbraucherInnen-ProduzentInnen-Verbindungen im Rahmen alternativer Finanzierungsmethoden in Deutschland entstehen, untersucht. Diese Verbindungen finden unter anderem in Form verschiedener Austauschbeziehungen statt, bei denen die KundInnen über verschiedene Modelle in den landwirtschaftlichen Betrieben finanzielle Mittel zur Verfügung stellen. Je nach Finanzierungsmethode kann zusätzlich zu den monetären Vorteilen auch die KundInnenbindung verstärkt werden. In einer weiteren Verbreitung alternativer Finanzierungsmethoden wird Potenzial gesehen, landwirtschaftliche Betriebe im Rahmen einer überwiegend eigenständigen Betriebsführung mit weiterem Kapital zu versorgen.

Schlagerworte: Alternative Finanzierungsmethoden, KundInnenbindung, ExpertInneninterview

Summary

In some sections of the population, trends in society are leading to an increased interest in transparency in terms of both the origin of food products and the conditions in which they are produced. Farmers, in turn, have an increasing self-interest in establishing contacts with consumers that are beneficial for both sides. A number of interviews were conducted with experts to examine the motives behind these consumer-producer relations and to determine their effects in the context of alternative finance methods in Germany. Such contacts may, for instance, be in the form of exchange relationships of various forms, in which financial means are provided to customers based on various models in the agricultural enterprises. In addition to the monetary advantages, there is also, depending on the finance method used, the possibility of strengthening customer loyalty. In a further distribution of alternative finance methods, potential is seen in supplying agricultural enterprises with additional capital in the context of predominantly independent business management.

Keywords: Alternative finance methods, customer loyalty, expert interviews

1 Einleitung

Prägend für die Landwirtschaft in Deutschland ist ein anhaltender und tiefgreifender Strukturwandel, der auch zukünftig Veränderungen mit sich bringen wird. Die bisherigen Auswirkungen des Strukturwandels, wie beispielsweise gestiegene Betriebsgrößen, veränderte Haltungssysteme oder zu Höchstleistung gezüchtete Tiere stoßen bei einem Teil der deutschen Bevölkerung auf erhebliche Kritik (Isermeyer, 2014, 4). Nachverfolgbarkeit, Transparenz, Qualität und verantwortungsbewusster Umgang mit Tieren und Umwelt sind Ziele, die längst nicht nur von der Deutschen Bundesregierung vorgegeben werden, sondern neben dem Produktpreis zunehmend auch auf Seiten der KonsumentInnen an Relevanz gewinnen. Intransparente und internationale Wertschöpfungsketten, irreführende Werbeversprechen (BMEL, 2016, 15) und zunehmendes Bewusstsein für Ernährung und Lebensmittelherkunft führen in weiten Teilen der Bevölkerung zu wachsender Skepsis und folglich steigenden Anforderungen an Qualität und Rückverfolgbarkeit von Lebensmitteln (LEL, 2016).

Nach Isermeyer (2014, 4) kommt dabei die Kritik und Skepsis bei Meinungsumfragen deutlicher zum Vorschein als beim individuellen Kaufverhalten. Dennoch suchen einige „konsequente KritikerInnen“ beziehungsweise KonsumentInnen zunehmend bei kleinen und mittelgroßen, oft persönlich bekannten ErzeugerInnen oder über Hofläden und Wochenmärkte eine Alternative, die ihren Bedürfnissen nach ethischem, ökologischem und sozialem Wirtschaften nachkommt (Maschkowski und Klein, 2016, 228 ff). Beispielsweise sind 70 % der Bevölkerung bereit, bei einer verbesserten Tierhaltung auch entsprechend mehr für das Fleisch zu bezahlen (BMEL, 2016, 12). Neben der gestiegenen Zahlungsbereitschaft in diesem KundInnenkreis, steigt ebenso die Bereitschaft die landwirtschaftlichen Betriebe finanziell zu unterstützen.

Diese Bereitschaft versuchen zunehmend mehr landwirtschaftliche Betriebe zu nutzen. Da in der Landwirtschaft durch die Mechanisierung ein sehr hoher Kapitaleinsatz pro Arbeitskraft benötigt wird, können Beteiligungsmodelle in Zukunft ein effektives Werkzeug sein, um den Betrieb mit alternativem Kapital zu versorgen. Die gegenwärtige Verbreitung sowie die Beweggründe, die zu den alternativen Finanzierungsmethoden für landwirtschaftliche Betriebe führen, sind derzeit noch wenig erforscht, weder klar benannt noch systematisch wissenschaftlich untersucht worden. Im Folgenden werden diese daher unter dem Begriff der „alternativen Finanzierungsmethoden“ zusammengefasst.

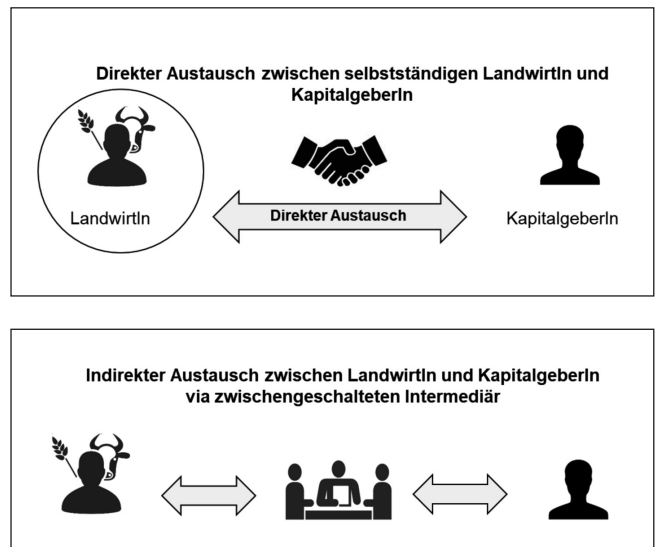
Ziel des Beitrags ist zunächst, die praktizierten alternativen Finanzierungsmethoden zu erfassen und zu analysieren. Darüber hinaus soll im Rahmen der Studie erfasst werden, aus welchen Beweggründen landwirtschaftliche BetriebsleiterInnen entscheiden, Kapital aus alternativen Finanzierungsmethoden einzusetzen. Des Weiteren wird analysiert, welche Auswirkungen sich durch die Nutzung von alternativen Finanzierungsmethoden für die Betriebe ergeben. Zu-

sammenfassend wird ein Überblick gegeben, wie sich die Finanzierungsmethoden voneinander abgrenzen.

Eine hochaktuelle deutschlandweite Erfassung, die an der Hochschule für nachhaltige Entwicklung Eberswalde zu den bestehenden, alternativen Finanzierungsmodellen im Bereich der Primärerzeugung durchgeführt wurde, stützt die vorliegenden Ergebnisse. Folgende Modelle wurden bisher in chronologischer Reihenfolge erfasst (Anzahl): Solidarische Landwirtschaft (166); Höfe unter gemeinnütziger Trägerschaft (85); Genussrechte (25); Crowdfunding (18); Patenschaftsmodelle (16); AG (3); eG (2); Anleihe (3) und Direktdarlehen (2) (Hochschule für nachhaltige Entwicklung Eberswalde, 2018).

Die Konzepte der Solidarischen Landwirtschaft sowie Modelle unter gemeinnütziger Trägerschaft grenzen sich von den analysierten Finanzierungsmethoden deutlich ab und werden in der vorliegenden Studie mit folgender Begründung nicht berücksichtigt. In der Solidarischen Landwirtschaft wird das wirtschaftliche Risiko gemeinsam von den LandwirtInnen sowie von AbnehmerInnen getragen, wobei der Kerngedanke das gemeinsame bewirtschaften, auch durch praktische Mitarbeit, des landwirtschaftlichen Betriebs ist (Wellner und Theuvsen, 2016, 66). Demgegenüber fließen in die vorliegende Studie ausschließlich Finanzierungsmethoden landwirtschaftlicher Betriebe mit ein, bei denen eine klare Trennung zwischen BetriebsleiterInnen und KapitalgeberInnen vorzufinden ist. Dies äußert sich unter anderem auch in deutlich eingeschränkten Mitspracherechten der KapitalgeberInnen. Weitere Abgrenzung findet bezüglich Crowdfunding statt, da hierbei die LandwirtInnen über eine Plattform oder auch zwischengeschaltete Vereine agieren, das heißt, ein Intermediär zwischengeschaltet ist. Der Begriff der alternativen Finanzierungsmethoden ist in der Literatur bisher nicht näher definiert.

Abbildung 1: Grafische Veranschaulichung zur Arbeitsdefinition alternative Finanzierungsmethoden



Quelle: Eigene Darstellung.

Im Kontext dieser Studie beschreibt der Begriff der alternativen Finanzierungsmethoden noch nicht hinreichend untersuchte Finanzierungsmethoden, die sich zwischen LandwirtInnen und einzelnen, diesem bekannten KonsumentInnen / KapitalgeberInnen abspielen. Die alternativen Finanzierungsmethoden wurden des Weiteren mit den Kriterien der einzelbetrieblichen Anwendung, Finanzierung abseits der Hausbank und dem Ausschluss von zwischengeschalteten Intermediären eingegrenzt.

In Abbildung 1 ist diese Unterscheidung des direkten und indirekten Austauschs zwischen LandwirtInnen und KapitalgeberInnen grafisch zusammengefasst.

2 Methodik und Stichprobenumfang

Vor dem Hintergrund, dass die aufgeworfene Thematik bisher wenig untersucht wurde und somit nur eine geringe Datengrundlage vorliegt, wurde der qualitative Forschungsansatz des leitfadengestützten ExpertInneninterviews als Erhebungsmethode gewählt. Das Leitfadeninterview ermöglicht es, sich dem Thema in einer sehr offenen Weise zu nähern (Froschauer und Lueger, 2003, 34ff.). Da die Beteiligungsmodelle in aller Regel auch ideell motiviert sind, ist dies sehr von Vorteil. Weiterhin ist diese Vorgehensweise besonders in „frühen Forschungsphasen“ sinnvoll und fokussiert dabei auf die „Sichtweisen der befragten Person“ (Froschauer und Lueger, 2003, 34ff.). Zudem kann mit Hilfe von leitfadengestützten ExpertInneninterviews exklusives Wissen, über das ausschließlich die ExpertInnen – in diesem Fall die AnwenderInnen – verfügen, gewonnen werden (Kaiser, 2014, 4ff.).

Zur Vorbereitung der ExpertInneninterviews wurden im Rahmen einer auf Deutschland bezogenen Vorrecherche, mit Fokus auf Internetquellen sowie fachlich passende Veröffentlichungen in Zeitschriften verschiedenster Art, Praxisbeispiele identifiziert. Ergebnis sind ca. 100 praktische landwirtschaftliche Anwendungsbeispiele von alternativen Finanzierungsmethoden in Deutschland. Die recherchierten Beispiele entsprechen in ihrer Art der oben aufgeführten Arbeitsdefinition alternativer Finanzierungsmethoden. Die Anwendungsbeispiele wurden kategorisiert und anhand ihrer Eigenschaften sortiert. Mit Hilfe dieses selbst erstellten systematischen Verzeichnisses der landwirtschaftlichen Anwendungsbeispiele konnten nun typische Kombinationen von Finanzierungsmethoden und Betrieben ausgewählt und für die ExpertInneninterviews kontaktiert werden. Der Erstkontakt mit den potentiellen InterviewpartnerInnen fand per E-Mail statt. In dieser Nachricht wurden bereits grundlegende Informationen zur Untersuchung übermittelt. Bei positiver Rückmeldung und Zustandekommen des Interviews wurde den Interviewten vor den Gesprächen der Interviewleitfaden zugesandt, um eine möglichst gute Vorbereitung auf das Interview zu ermöglichen. Insgesamt wurden 23 ExpertInnen angeschrieben. Für ein Gespräch konnten schließlich 13 ExpertInnen in Deutschland gewonnen werden. Kriterien für die Auswahl der ExpertInnen, auf der Seite der AnwenderInnen war die tatsächliche Praktizierung einer alternativen

Finanzierungsmethode sowie die Bereitschaft zu einem Interview. Sofern möglich wurden je alternativer Finanzierungsmethode zwei AnwenderInnen befragt. Mit dem Ziel, die vorliegende Thematik umfassend beleuchten zu können, wurden neben den AnwenderInnen zwei ExpertInnen aus der landwirtschaftlichen Beratung befragt. Bei der Stillen Gesellschaft sowie bei der Kommanditgesellschaft konnte je nur ein Interview durchgeführt werden, da beim ersten Fall nur ein bekannter Betrieb vorhanden und im zweiten Fall nur einer von zwei BetriebsleiterInnen gesprächsbereit war. Die Finanzierungsmethode der Genussgutscheine wird durch drei Interviews repräsentiert, was relativ in Abhängigkeit des Vorkommens steht. Durchgeführt wurden die Interviews im Zeitraum 05.12.2016 bis 31.03.2017. Die Interviews wurden mit Hilfe eines Gesprächsleitfadens teilstrukturiert. Ebenjener wurde anhand von Forschungsfragen entwickelt, die Beweggründe und Voraussetzungen, Auswirkungen und Zukunftsperspektiven der alternativen Finanzierungsmethoden im Detail betrachteten. Im Anschluss an die Interviews wurde jeweils ein Transkript erstellt. Dieses Transkript wurde mit der qualitativen Inhaltsanalyse analysiert und die Textbestandteile einzelnen Kategorien zugeordnet, die wiederum Unterpunkte der Forschungsfragen sind (Kaiser, 2014, 52f.).

3 Ergebnisse

Im Rahmen der Ergebnisdarstellung werden die alternativen Finanzierungsmethoden zunächst einzeln dargestellt und anschließend wichtige Aussagen der InterviewpartnerInnen zu den Forschungsfragen genannt. Aus datenschutzrechtlichen Gründen wird auf die Nennung der jeweiligen ExpertInnen verzichtet. Der gegebene Rahmen macht es weiterhin nötig, dass Beweggründe und Auswirkungen überwiegend allgemein benannt und nicht den einzelnen Finanzierungsmethoden beziehungsweise ExpertInnenaussagen zugeordnet werden.

3.1 Systematisierung alternativer Finanzierungsmethoden

Die folgende Einteilung basiert auf der Internetrecherche der Anwendungsbeispiele und stellt darunter die wichtigsten Formen identifizierter und voneinander abgegrenzter alternativer Finanzierungsmethoden dar:

Genussrechte sind dem Mezzaninekapital zuzuordnen und können in Abhängigkeit der Ausgestaltung als Eigenkapital bewertet werden. Dabei tätigt der Genussrechts-InhaberIn eine Einlage im ausgebenden Unternehmen und erhält eine zuvor festgelegte Vergütung für die Einlage. Diese wird im landwirtschaftlichen Bereich in der Regel in Naturalien ausgezahlt, da die Ausgebenden durch die Marge der Produktpreise eine geringere effektive Auszahlung tätigen als bei einer monetären Auszahlung (z. B. Weingenusrechte, bei denen die Rendite in Weinflaschen ausgezahlt wird).

Genussguthaben sind vereinfachte Genussrechte. Die Kundin oder der Kunde erwirbt einen Gutschein und erhält

anschließend, meist in mehreren Etappen, seine „Einlage“ bzw. den Wert des Gutscheins zuzüglich eines festgelegten Bonus – wiederum in der Regel in Naturalien – zurück. Es kann hier vom „Gutscheinverkauf“ gesprochen werden, beispielsweise von Eiertickets, die an feste Eierlieferungen gebunden sind oder Apfeltauschen, die an eine feste Apfelmenge gebunden sind.

Tierleasing ist ebenfalls eine Form der alternativen Finanzierung, bei der KundInnen als LeasingnehmerInnen auftreten. Die LandwirtInnen gewährleisten Pflege, medizinische Versorgung, Fütterung etc. und sind bei diesem Konzept nicht mehr EigentümerInnen des Tieres, sondern DienstleisterInnen. Das Tier ist im Eigentum der KundInnen, die an die LandwirtInnen eine feste monatliche Vergütung zahlen (z. B. Schweine- oder Rinderleasing).

Stille Gesellschaften sind eine unternehmerische Verbindung zwischen zwei Parteien, bei der sich die stillen GesellschafterInnen als KapitalgeberInnen an beispielsweise einem landwirtschaftlichen Betrieb eines anderen mit einer Vermögenseinlage beteiligt und dafür am Gewinn desselben teilhaben.

Darlehen sind ebenso wie Genussrechte oder stille Gesellschaften partiarisch gestaltbar, wodurch KundInnen und weitere GeldgeberInnen Einlagen tätigen und eine entsprechend zu definierende (Gewinn-) Beteiligung erhalten können. Wiederum kann je nach Gestaltung die Bewertung als Eigenkapital erfolgen.

Aktiengesellschaften sind gesetzlich klar definierte Modelle, in denen AktionärInnen beziehungsweise AnteilseignerInnen durch Aktien in das Unternehmen eingebunden werden. Das Kapital ist dabei im Unternehmen fixiert und kann nicht zurückgefordert werden. Es erfolgt eine Gewinnbeteiligung. Nicht zu unterschätzen ist dabei der hohe finanzielle und der organisatorische Aufwand bei Gründung und Führung einer Aktiengesellschaft (z. B. VerbraucherInnen beteiligen sich als AktionärIn an einem landwirtschaftlichen Betrieb).

Kommanditgesellschaften dienen im Kern der Kapitalbeschaffung. Die KommanditistInnen unterstützen mit ihrer Einlage den Geschäftszweck und haften dabei mit ihrer Einlage, weshalb sie auch gewisse Kontrollrechte ausüben dürfen (z. B. Zusammenschluss von VerbraucherInnen und LandwirtIn mit dem Ziel den landwirtschaftlichen Betrieb in gemeinsamer Verantwortung zu gestalten).

3.2 Beweggründe der landwirtschaftlichen BetriebsleiterInnen

Als wichtiger Grund zur Nutzung alternativer Finanzierungsmethoden ist nach Angabe aller ExpertInnen die Tatsache zu sehen, dass es sich um etwas Besonderes und Neuartiges handelt, was die KundInnen sehr anspricht. Anstoß zur Umsetzung kann dabei aus unterschiedlicher Richtung kommen, beispielsweise folgende: eigene Überlegungen, Kollegium, Beiträge in verschiedenen Medien oder von KundenInnen-seite.

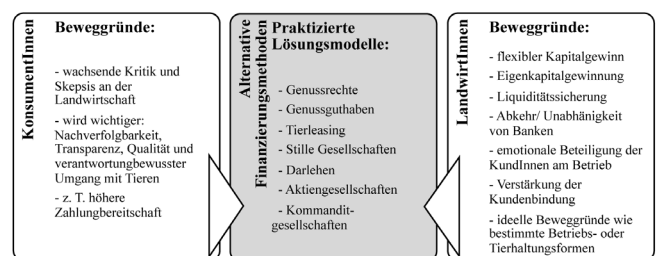
Ferner sind Investitionen, wie sie etwa bei Betriebsgründung oder Erweiterungen anfallen, oftmals Grund, sich mit der Beschaffung von Finanzmitteln zu beschäftigen. Hier spielen insbesondere Flexibilität und regelmäßig schnelle Verfügbarkeit der Finanzmittel eine große Rolle, wenn beispielsweise Förderverfahren nicht möglich oder zu langwierig sind. Auch ist die oftmals unbürokratische Umsetzung sehr von Vorteil sowie die Bewertung der Finanzmittel als Eigenkapital.

Je nach Situation können alternative Finanzierungsmethoden ergänzend oder anstatt einer herkömmlichen Finanzierung genutzt werden. Wesentliches Ziel einiger InterviewpartnerInnen ist hierbei, die Bank außen vor zu lassen bzw. so wenig wie möglich mit einzubeziehen, um unabhängig zu sein. Besondere Relevanz kommt auch der Projektfinanzierung zu, bei der die Finanzmittel explizit beispielsweise für spezielle Anschaffungen oder Renovierungsarbeiten gesammelt werden.

Durch die alternativen Finanzierungsmethoden sollen die KundInnen schließlich auf eine neuartige Weise – insbesondere auch finanziell – in den Betrieb einbezogen werden und auf diese Weise eine enge Beziehung zum Unternehmen entwickeln. Dies soll nach Angabe der ExpertInnen zu einer dauerhaften und emotionalen Beteiligung führen, die Bewusstsein bei den KundInnen für die Landwirtschaft und Vertrauen zwischen beiden Parteien schafft.

Von Seiten der antwortenden AnwenderInnen wurden zudem verschiedene ideelle Beweggründe genannt, die beispielsweise die Durchführung einer besonderen Betriebsform oder besonders hohe Tierwohlstandards beinhalten. In Abbildung 2 werden die gewonnenen Ergebnisse visualisiert. Zum einen werden die Beweggründe der LandwirtInnen zur Nutzung alternativer Finanzierungsmethoden und zum anderen die Beweggründe der KonsumentInnen dargestellt. Als Bindeglied und „Missing Link“ sind die praktizierten und analysierten alternativen Finanzierungsmethoden beziehungsweise Lösungsmodelle vervollständigt.

Abbildung 2: Beweggründe aus Sicht der KonsumentInnen und LandwirtInnen hinsichtlich der praktizierten alternativen Finanzierungsmethoden.



Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung

3.3 Auswirkungen auf den landwirtschaftlichen Betrieb

Abhängig von Form und Umsetzung der alternativen Finanzierungsmethoden, nimmt entsprechend in unterschiedlichem Maße nach Meinung aller ExpertInnen der Verwaltungsaufwand zu. Bei allen Methoden steigen, insbesondere durch den zunehmenden KundenInnenkontakt, die damit einhergehenden Büroarbeiten an. Bei Gesellschaftsformen wie der Aktiengesellschaft oder der Kombinationen von mehreren Rechtsformen auf einem Betrieb ist der Verwaltungsaufwand sehr hoch. Gleichzeitig entsteht ein neues Verhältnis zwischen VerbraucherIn und AnwenderIn, in dem sich die Beteiligten als Co-ErzeugerIn sehen, was zu steigendem Umsatz pro VerbraucherIn führen und sich auch in Bereichen wie dem des „Cross-Sellings“ zeigen kann. Hier kaufen die KundInnen neben den bisherigen, für gewöhnlich gekauften, auch weitere, thematisch passende oder gar aus anderen Betriebszweigen stammende Produkte, was den Umsatz für den Betrieb insgesamt steigert.

Für den Betrieb ist laut einiger ExpertInnen weiterhin von Vorteil, die Auszahlung der Gewinnanteile, Boni etc. in Naturalien vorzunehmen. In diesem Fall wird nicht der bereits besteuerte Gewinn für die Auszahlung verwendet, sondern Produkte, die mit einer Marge versehen sind. So können nach Angabe der ExpertInnen aus der Beratung auch Betriebe mit geringer Gewinnspanne, die von Banken als wenig kreditwürdig eingestuft werden, an Kapital gelangen. In diesem Zusammenhang wird von AnwenderInnen auch auf das Kulanzverhalten verwiesen, das Banken nicht in großem Maße zugesprochen wird. KundInnen können hier in der Regel als verständnisvoller eingestuft werden. In Bezug auf die Liquidität werden besonders Vorauszahlungen bei Genussgutscheinen oder die regelmäßigen Leasingraten des Tierleasings als vorteilhaft beschrieben – auch für VerbraucherInnen, die so beispielsweise den monetären Gegenwert für das Tier nicht auf einmal aufbringen müssen.

Aus Sicht der Betriebe als eher problematisch zu werten sind, je nach Ausgestaltung der Finanzierungsmethoden, sogenannte Mitspracherechte der Beteiligten, die zu verlängerten, bis hin zu konfliktären Entscheidungen führen können. Auch sind Beteiligte in den seltensten Fällen in der Lage, fundierte unternehmerische Entscheidungen zu treffen, da ihnen Einblick und Fachwissen fehlt.

Ein spezifisches Problem, nach Angabe der TierleasinganwenderInnen, kann auch die enge Beziehung zwischen VerbraucherInnen und deren Leasing-Tieren darstellen. VerbraucherInnen können sich nach Leasingende häufig nicht für die Schlachtung des Tieres entscheiden. Teilweise verfügen sie auch nicht über ausreichend Kühlmöglichkeiten für das anfallende Fleisch. Dies kann andererseits laut der ExpertInnen gleichzeitig zum Vorteil genutzt werden, wenn sich mehrere Personen zusammenschließen und somit weitere potentielle KundInnen gewonnen und Informationen gestreut werden.

Die antwortenden ExpertInnen aus der Beratung geben in Bezug auf die Auswirkungen zu bedenken, dass die alternativen Finanzierungsmethoden in jedem Einzelfall rechtlich, steuerlich und betriebswirtschaftlich sorgfältig geprüft wer-

den sollten. Dies gewährleistet einerseits deren Rentabilität und bewahrt andererseits vor unangenehmen Überraschungen, die durch gesetzliche Regelungen auftreten könnten.

3.4 Vergleichende Interpretation der Finanzierungsmethoden

Anhand einiger zentraler Eigenschaften sollen die untersuchten Finanzierungsmethoden in der folgenden Tabelle 1 gegenübergestellt und interpretiert werden. Dabei werden bewusst subjektiv Kriterien gewählt, die sich für die AutorInnen aus den Recherchen und dem Befassen mit der Thematik ergeben und als wichtig erwiesen haben. Dies soll einen allgemeinen Überblick über die Finanzierungsmethoden verschaffen.

Wie aus der Tabelle 1 ersichtlich, unterscheiden sich die alternativen Finanzierungsmethoden zum Teil deutlich voneinander. Bei der Eignung zeigt sich, dass gerade die Möglichkeiten, die in Zusammenhang mit der Gründung einer gesonderten Rechtsform, wie der stillen Gesellschaft, der Aktiengesellschaft oder der Kommanditgesellschaft stehen, erst ab einer gewissen Betriebsgröße Sinn machen. Die anderen alternativen Finanzierungsmethoden können grundsätzlich von allen LandwirtInnen direkt genutzt werden. Hinsichtlich des Einführungs- und Unterhaltsaufwand sind die Genussrechte und -guthaben als gering bis sehr gering einzustufen, während der Aufwand bei Aktiengesellschaften sehr hoch zu beurteilen ist. Auch hinsichtlich der Erfolgsbeteiligung, des Finanzierungsvolumens und der Fixkosten unterscheiden sich alle sieben analysierten Finanzierungsmethoden deutlich voneinander. Sehr hohe Kenntnisse sind bei der Gründung einer Aktiengesellschaft notwendig. Hier ist auch die Inanspruchnahme von Beratung unabdingbar. Sehr geringe Kenntnisse sind bei Genussguthaben, geringe Kenntnisse bei Genussrechten und Darlehen, mittlere Kenntnisse bei Tierleasing, stillen Gesellschaften und Kommanditgesellschaften nötig. In Bezug auf die Bewertung der Gesamtkomplexität weisen Genussguthaben eine sehr geringe Komplexität auf, Genussrechte und Darlehen eine geringe, Tierleasing, stille Gesellschaften und Kommanditgesellschaften eine mittlere und die Aktiengesellschaft die höchste Komplexität auf.

Eine generelle Vorzüglichkeit einer bestimmten Finanzierungsmethode lässt sich nicht ableiten. Diese ist abhängig von betriebspezifischen Faktoren wie beispielsweise der Betriebsgröße oder den Fähigkeiten und Neigungen der BetriebsleiterInnen.

4 Schlussfolgerung und Ausblick

Häufiger identifizierter Beweggrund zur Nutzung alternativer Finanzierungsmethoden ist die Chance der flexiblen Kapitalgewinnung und die Möglichkeit, das betriebliche Kapital erhöhen zu können. Hinsichtlich der Relevanz der Kapitalgewinnung in landwirtschaftlichen Betrieben lässt sich allgemein festhalten, dass laut dem Situationsbericht 2016/17 des Deutschen Bauernverbands (DBV) im Hin-

Tabelle 1: Vergleichende Darstellung alternativer Finanzierungsmethoden

	Genussrechte	Genussguthaben	Tier-leasing	Stille Gesellschaft	Darlehen	Aktien-gesellschaft	Kommandit-gesellschaft
Eignung	Jeder – Naturalienzins vorteilhaft	Jeder – aber nur kleine Beträge	Kontakt-freudige Persönlichkeit, Tierhalter	Ab gewisser Betriebsgröße & Netzwerk	Jeder	Ab gewisser Betriebsgröße	Ab gewisser Betriebsgröße
Aufwand Erstellung	Bis 100.000 € gering	Sehr gering	Gering	Mittel bis 100.000 € & Risikobeteiligung Beratung empfohlen	Sehr gering	Sehr hoch	Mittel
Aufwand Unterhalt	Gering	Sehr gering bis gering	Mittel viel KundInnenkontakt	Mittel viel Verwaltung/ Steuer	Sehr gering	Sehr hoch	Mittel
Erfolgsbeteiligung	Je nach Vertrag möglich	Nein Rabatte möglich	Nein	Ja	Nein. Zinsen möglich	Ja	Ja
Finanzierungsvolumen	Hoch ab 100.000 € Prospektspflicht	Kleines Gesamtvolumen bis ca. 100.000 €	Kleinstmittel abh. Tier-/ Flächenkapazität	Hoch	Sehr hoch	Sehr hoch	Hoch
Fixkosten	Gering	Sehr gering	Sehr gering	Mittel	Sehr gering	Hoch	Mittel
Flexibilität (Kapitaländerung)	Abh. von Laufzeit	Sehr hoch	Abh. von Lauf-/ Mastzeit	Gering	Abh. von Lauf-/ Mastzeit	Hoch	Hoch
Kenntnisse	Gering – Beratungsmöglichkeit vorh.	Sehr gering	Mittel Tierhaltung	Mittel Beratung empfohlen	Gering	Sehr hoch. Beratung verpflichtend	Mittel Beratung empfohlen
Komplexität	Gering bis 100.000 €	Sehr gering	Mittel	Mittel	Gering	Sehr hoch	Mittel

Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung.

blick auf Haupterwerbsbetriebe im Durchschnitt ein sinkendes Unternehmensergebnis beschrieben werden kann, was gleichzeitig die Bildung von Eigenkapital unterbindet (DBV, 2016, 136 f). In diesem Kontext sind somit Aussagen der InterviewpartnerInnen als berechtigt einzustufen, sofern diese mit alternativen Finanzierungsmethoden Eigenkapital unter anderem zur Liquiditätssicherung beschaffen möchten. Im Zusammenhang mit der Kapitalgewinnung ist zudem vielfach der Wunsch nach Unabhängigkeit von Banken erwähnt worden. Alternative Finanzierungsmethoden bieten hier Möglichkeiten für LandwirtInnen bzw. die Landwirtschaftsfamilien, weiterhin selbstständig und eigenständig ihren Betrieb zu bewirtschaften und gleichzeitig die Vorteile und Chancen zu nutzen, die durch einen stärkeren Einbezug von VerbraucherInnen entstehen können. Diese Abkehr von Banken hin zu anderen KapitalgeberInnen geht jedoch mit zusätzlichem Aufwand, insbesondere Informationsaufwand, einher. Hierdurch können sich Entscheidungsprozesse in die Länge ziehen und immenses Konfliktpotenzial entstehen. Der gesamte

zeitliche Aufwand, der bei der Nutzung alternativer Finanzierungsmethoden zur Kapitalbeschaffung betrieben werden muss, ist daher tendenziell eher höher einzuschätzen als die Pflege einer guten Geschäftsbeziehung zur Hausbank.

Im Vergleich mit verwandten Konzepten wie beispielsweise der solidarischen Landwirtschaft grenzen sich die betrachteten Methoden voneinander ab. Im Gegensatz zum Konzept der solidarischen Landwirtschaft bleiben bei den untersuchten Methoden der Grund und Boden, das Anlagevermögen, die Entscheidungshoheit sowie die Verantwortlichkeiten weiterhin überwiegend bei den selbstständigen LandwirtInnen. Ebenso werden sämtliche strategischen und operativen Belange nach wie vor von den LandwirtInnen überwiegend alleine und selbstbestimmt getroffen. Beim ursprünglichen Konzept der solidarischen Landwirtschaft steht hingegen auch die aktive Teilnahme der gesamten Gemeinschaft an den landwirtschaftlichen Tätigkeiten im Vordergrund (Henderson und van En, 2007, 7). Des Weiteren werden bei der solidarischen Landwirtschaft sämtlichen

Betriebsausgaben gemeinsam im Voraus für das gesamte Wirtschaftsjahr kalkuliert. Dieser Betrag wird dann von der Gemeinschaft vorfinanziert (Bauer, 2014, 199).

Eine besondere Bedeutung weisen die alternativen Finanzierungsmethoden bezüglich der Intensivierung der KundInnenbindung auf, die aus dem sehr direkten, erhöhten KundInnenkontakt, resultiert. Voraussetzung zur Hebung dieses Potenzials ist, dass die Persönlichkeit der AnwenderInnen mit diesem höheren KundInnenkontakt zurechtkommt. Gelingt dies, kann parallel die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens verbessert werden, da nach Belsch (2017, 2 f.) die Profitabilität eines Unternehmens theoretisch um 100 % gesteigert werden kann, wenn die KundInnenbindung um 5 % gesteigert wird. Nicht zu vernachlässigen ist weiterhin die Medienwirksamkeit alternativer Finanzierungsmethoden, die durch ihre Seltenheit Publizität und Werbeeffekte erzeugen und so bei der Akquise von neuen KundInnen unterstützen. Im Gegensatz zu Crowdfunding, wo beispielsweise die Bewerbung von neuen Projekten gegen Gebühren auch an den Plattformbetreiber übertragen werden kann (Wallhäuser, 2013, 8 f.), müssen im Fall der betrachteten alternativen Finanzierungsmethoden Arbeitskapazitäten für die Durchführung und das Marketing der Maßnahmen selbst erbracht werden.

Häufig greifen die alternativen Finanzierungsmethoden auch Wünsche der Gesellschaft, beispielsweise bezüglich artgerechterer Tierhaltung auf (BMEL, 2016, 12). Durch den direkteren Kontakt zwischen ProduzentIn und AbnehmerIn im Rahmen des Tierleasings kann die artgerechte Tierhaltung detaillierter und transparenter kommuniziert werden. Hierbei ist jedoch immer das geringe Fachwissen der AbnehmerIn im Auge zu behalten, durch welches es auch zu falschen Bewertungen kommen kann. Auch in diesem Kontext ist die Informationsvermittlung vor Ort, wo Fragen unmittelbar geklärt und am Objekt erläutert werden, unabdingbar. Dies geht aber wiederum mit zusätzlichem Aufwand einher. Insgesamt stellt der direkte KundInnenkontakt, der sich durch die Nutzung alternativer Finanzierungsmethoden ergibt, somit Chance und Herausforderung zugleich dar.

Da bei den vorgestellten Finanzierungsmethoden die Eigenständigkeit und Selbstständigkeit der LandwirtInnen überwiegend gewahrt wird, könnten diese für eine breitere Masse an LandwirtInnen interessant sein. Hinsichtlich der passenden Wahl einer alternativen Finanzierungsmethode müssen deren zentrale Eigenschaften in Bezug auf die betrieblichen Ziele, die damit erreicht werden sollen, gegenübergestellt werden. So ist abzuwägen, inwieweit beispielsweise KundInnenbindung, Kapitalgewinnung, Kapitaleigenschaften (Bewertung als Eigenkapital) oder Einfachheit bei der Umsetzung im Vordergrund stehen sollen.

Die bisher geringe Verbreitung und die zu Beginn beschriebenen Trends seitens der Bevölkerung lassen alternativen Finanzierungsmethoden noch einiges an Potenzial zuschreiben, das insbesondere auch durch neue Medien und die zunehmende Vernetzung ausgeweitet werden kann. Aufgrund des qualitativen Forschungsdesigns und der Heterogenität der Anwendungsbeispiele können jedoch keine

verallgemeinernden, abschließenden Folgerungen gemacht werden, sondern lediglich ein erster zusammenfassender Einblick in die Thematik gegeben werden. Um weitere Informationen aus anderen Perspektiven zu gewinnen, könnten ergänzend in weiteren Untersuchungen auch KundInnen, KapitalgeberInnen und BeraterInnen einbezogen werden.

Literatur

- Bauer, U. (2014) Solidarische Landwirtschaft – Modell für den Hof der Zukunft? Standort, Band 38, 198-202.
- Belsch, S. (2017) Kundenbindung. Effektive Maßnahmen und Instrumente für einen langfristigen Unternehmenserfolg. Igel: Verlag RWS.
- BMEL (Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft) (2016) Grünbuch Ernährung, Landwirtschaft, Ländliche Räume. Berlin.
- DBV (Deutscher Bauernverband) (2016) Situationsbericht 2016/17. Berlin.
- Froschauer, U. und Lueger, M. (2003) Das qualitative Interview. Wien: Facultas Verlags- und Buchhandels AG.
- Henderson, E. und van En, R. (2007) Sharing the harvest: A citizen's guide to Community Supported Agriculture. White River Junction, Vt: Chelsea Green.
- Hochschule für nachhaltige Entwicklung Eberswalde (2018) Wie Bürger*innen die Landwirtschaft von Morgen (finanziell) mitgestalten können. Pressemitteilung vom 29.03.2018. Eberswald.
- Isermeyer, F. (2014) Künftige Anforderungen an die Landwirtschaft - Schlussfolgerungen für die Agrarpolitik. Braunschweig: Johann Heinrich von Thünen-Institut, Thünen Working Paper 30.
- Kaiser, R. (2014) Qualitative Experteninterviews. Wiesbaden: Springer Fachmedien.
- LEL (Landesanstalt für Entwicklung der Landwirtschaft und der Ländlichen Räume) (2016) Agrarmärkte 2016. Jahreshft Schwäbisch Gmünd: Ministerium für Ländlichen Raum und Verbraucherschutz Baden-Württemberg, Bayerisches Staatsministerium für Ernährung Landwirtschaft und Forsten.
- Maschkowski, G. und Klein, B. (2016) Regional einkaufen. Ernährung im Fokus, Band 16, 228-231.
- Wallhäuser, M. (2013) Crowdfunding for Food: Finanzierungsalternativen für landwirtschaftliche Betriebe. In: Wenzlaff, K., Eisenfeld-Reschke, J. und Gumpelmaier, W. (Hrsg.) Crowdfunding-Studienreihe. Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg.
- Wellner, M. und Theuvsen, L. (2016) Community Supported Agriculture (CSA): eine vergleichende Analyse für Deutschland und Österreich. Jahrbuch der Österreichischen Gesellschaft für Agrarökonomie, Band 25, 65-74.

