



## 2 Gründe für die Einbindung von Kunden in die Finanzierung

### Stärkung der Beziehung zu den Kunden:

Die finanzielle Beteiligung bringt Bauern und handwerkliche Verarbeiter mit Konsumenten zusammen; und zwar in einer anderen Qualität und Tiefe, als dies bei einer reinen Kunden- oder Nachbarschaftsbeziehung möglich wäre.

### Finanzielle Gründe

- Bei Betrieben mit geringer Eigenkapitalausstattung kann die Einwerbung von Genussrechten oder Nachrangdarlehen eine Voraussetzung für die Kreditfinanzierung größerer Vorhaben durch eine Bank sein – dies trifft oft bei kleinen Handwerksbetrieben oder bei landwirtschaftlichen Pachtbetrieben zu.
- Betriebe wollen bei ihrer Finanzierung unabhängig von Banken sein.

## 3 Betriebliche und persönliche Voraussetzungen

Die Finanzierung durch das direkte Umfeld ist nicht für jeden Betrieb geeignet. Einige Voraussetzungen müssen für die erfolgreiche Umsetzung gegeben sein:

- Betriebliche Voraussetzungen:
  - Der Betrieb muss Produkte für Endkunden produzieren und direkt vermarkten.
  - Der Betrieb investiert in ein konkretes Vorhaben mit Endkundenbezug (z.B. Käserei, Brotbackofen).
  - Der Betrieb befindet sich in der Nähe geeigneter Absatzmärkte, oder seine Produkte lassen sich leicht versenden.
- Persönliche Voraussetzungen der Betriebsleiter:
  - Die Betriebsleiter suchen neue Formen der Einbindung von Konsumenten in den Betrieb.
  - Menschen müssen auf dem Betrieb willkommen sein und Einblicke in die bäuerliche bzw. handwerkliche Arbeits- und Wirtschaftsweise erhalten (zum Beispiel durch Führungen).
  - Die Betriebsleiter verfügen über ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit.
  - Der Betrieb verfügt über ein gutes Netzwerk an Multiplikatoren, Unterstützern und Fürsprechern (Vertrauenswürdigkeit des Hofes).

## 4 Der Ablauf der Finanzierung – von der Idee bis zur Rückzahlung

Idee

- Geplante Investition in ein Vorhaben mit Endkundenbezug
- Die Einbindung von Kunden in die Finanzierung ist stimmig
- Die betrieblichen und persönlichen Voraussetzungen passen

<b>Vorbereitung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aufbereiten des Vorhabens (Investitions- und Finanzierungsplanung) – optimal ist dabei die Einbindung eines Betriebsberaters, da er (1.) einen kritischen Blick auf das Vorhaben wirft und wertvolle Impulse geben kann und (2.) die Einbindung eines Betriebsberaters die Solidität des Vorhabens unterstreicht.</li> <li>• Konzeption der Finanzierung (Konditionen, Laufzeit, Tilgung etc.)</li> <li>• Erstellen der Unterlagen für die Kunden unter Beachtung der Rechtskonformität: Anlegerinformationen und Vertragsunterlagen</li> </ul>
<b>Werbung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gewinnung der Bestandskunden und des Umfelds als Anleger</li> <li>• Direkte Ansprache der bisherigen Kunden</li> <li>• Die Einbindung von Multiplikatoren und Unterstützern als Fürsprecher erhöht die Reichweite und unterstreicht die Vertrauenswürdigkeit des Betriebs und dessen Leiters</li> <li>• Anbieten von Informationsveranstaltungen und Führungen am Betrieb, um das Vorhaben und die Anliegen des Betriebsleiters zu vermitteln</li> <li>• Berichterstattung regionaler Medien über das Vorhaben und die Finanzierungsform</li> </ul>
<b>Verwaltung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sämtliche Anleger und deren Finanzierungsbeträge müssen in einem Anlegerverzeichnis erfasst werden.</li> <li>• Jährlich erhalten die Anleger ihre Zinsgutschriften in Form von Gutscheinen für Produkte des Betriebs.</li> <li>• Je nach Vereinbarung kann nach Ende der Mindestlaufzeit der Finanzierungsbetrag durch Gutscheine über mehrere Jahre getilgt werden.</li> </ul>

## 5 Rechtlicher Rahmen

Ziel der Darstellung des rechtlichen Rahmens ist es, interessierten Betrieben ein allgemeines Verständnis für die Anforderungen zu vermitteln, die bei der Einwerbung von Geld bei Bürgern zu beachten ist. Die Darstellung des rechtlichen Rahmens konzentriert sich also auf die Bereiche, die für kleine Betriebe des ländlichen Raums wie Bauernhöfe oder Lebensmittelhandwerk relevant sind. Zum besseren Verständnis der komplexen Anforderungen wurden weitergehende Details ausgelassen. Die hier gemachten Angaben ersetzen nicht die professionelle Beratung durch einen Rechtsanwalt oder kompetente Berater.

Bieten Betriebe ihren Kunden und ihrem Umfeld eine finanzielle Beteiligung durch Darlehen oder Genussrechte an, kann es sich um das öffentliche Angebot von Vermögensanlagen handeln. Um in diesem Fall Konflikte mit der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (kurz: BaFin) zu vermeiden, müssen die Vorgaben des Kreditwesengesetzes (KWG) und des Vermögensanlagegesetzes (VermAnlG) beachtet werden. Im Wesentlichen handelt es sich dabei um zwei Fragestellungen:

1. Liegt eine Prospektspflicht gemäß Vermögensanlagegesetz vor?
2. Liegt ein erlaubnispflichtiges Bank- oder Finanzdienstleistungsgeschäft gemäß Kreditwesengesetz vor?

Die gesetzlichen Bestimmungen gelten auch dann, wenn keine Zinsen oder Zinsen in Naturalien gezahlt werden.

## **5.1 Prospektpflicht gemäß Vermögensanlagegesetz (VermAnlG)**

Das Vermögensanlagegesetz regelt das öffentliche Angebot von Vermögensanlagen in Deutschland und begründet für einen Großteil der Vermögensanlagen eine Pflicht zur Veröffentlichung eines Verkaufsprospektes.

### *(a) Was sind Vermögensanlagen?*

Vermögensanlagen sind gemäß §1 Abs. 2 VermAnlG alle nicht in Wertpapieren verbriefte Unternehmensanteile, Namensschuldverschreibungen sowie Anteile an Treuhandvermögen und sonstigen geschlossenen Fonds. Zu den Unternehmensanteilen gehören insbesondere Anteile an Personengesellschaften (wie Kommanditanteile und GbR-Anteile), aber auch GmbH-Anteile, unverbrieftete Genussrechte und stille Beteiligungen. Im Rahmen des 2015 in Kraft tretenden Kleinanlegerschutzgesetzes fallen auch Nachrangdarlehen und partiarische Darlehen unter die Definition Vermögensanlage.

### *(b) Pflicht zur Veröffentlichung eines Verkaufsprospekts*

Ein Betrieb, der im Inland Vermögensanlagen öffentlich anbietet, muss einen Verkaufsprospekt nach den Vorgaben des VermAnlG veröffentlichen. Der Verkaufsprospekt muss alle tatsächlichen und rechtlichen Angaben enthalten, die notwendig sind, um den Anlegern eine zutreffende Beurteilung des Betriebs als Emittenten der Vermögensanlage und der Vermögensanlage selbst zu ermöglichen. Die zu machenden Angaben sind in der Verordnung über Vermögensanlagen-Verkaufsprospekte (VermVerkProspV) konkretisiert. Die BaFin prüft den Prospekt auf formale (nicht auf die inhaltliche!) Korrektheit und gibt den Prospekt bei positiver Beurteilung zur Veröffentlichung frei. Der genehmigte Verkaufsprospekt ist bei der BaFin zu hinterlegen, und darf ohne Genehmigung der BaFin nicht mehr geändert werden.

Öffentlich ist ein Angebot, sobald es öffentlich in Erscheinung tritt wie durch Erwähnung im Internet, in regionalen Medien oder durch das Auslegen von Flyern.

### *(c) Ausnahmen von der Prospektpflicht*

Es gibt einige Ausnahmen von der Prospektpflicht, die für kleinere Betriebe relevant sind. Öffentliche Angebote sind von der Prospektpflicht ausgenommen, wenn u.a.:

- von derselben Vermögensanlage nicht mehr als 20 Anteile angeboten werden,
- der Verkaufspreis der im Zeitraum von zwölf Monaten angebotenen Anteile insgesamt 100.000 Euro nicht übersteigt.
- die Vermögensanlage nur einem begrenzten Personenkreis angeboten wird (Privatplatzierung). Allerdings ist die Abgrenzung hin zum öffentlichen Angebot in der Praxis schwierig. Die betreffenden Personen müssen dem Anbieter im Einzelnen bekannt sein, er muss sie nach individuellen Gesichtspunkten ausgewählt und gezielt angesprochen haben. Unbeteiligte Dritte dürfen über dieses Angebot nicht erfahren.

Sind Vermögensanlagen von der Prospektpflicht ausgenommen, müssen die Anleger explizit auf die fehlende Prospektpflicht hingewiesen werden.

## **5.2 Erlaubnispflicht von Bank- oder Finanzdienstleistungsgeschäften gemäß Kreditwesengesetz (KWG)**

Das Kreditwesengesetz (KWG) regelt die Rechte und Pflichten von Kredit- und Finanzinstituten und den Schutz der Gläubiger von Kreditinstituten vor dem Verlust ihrer Einlagen (Einlagensicherung). Das Gesetz definiert welche Aktivitäten als Bank- oder

Finanzdienstleistungsgeschäfte eingestuft werden und sieht für diese Form der Geschäfte gemäß §32 eine Erlaubnispflicht durch die Aufsichtsbehörde BaFin vor.

#### (a) Der Tatbestand des Einlagengeschäfts

Einlagengeschäft im Sinne des § 1 Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 des Kreditwesengesetzes ist die Annahme unbedingt rückzahlbarer Gelder des Publikums. Auf eine Verzinsung der Gelder kommt es dabei nicht an.

Die „Annahme unbedingt rückzahlbarer Gelder des Publikums“ bedeutet konkret:

- *Gelder des Publikums*: Im Sinne eines effektiven Anlegerschutzes sollen grundsätzlich alle Gelder, die von Dritten stammen, erfasst werden. Dies gilt für jede natürliche oder juristische Person und umfasst auch Arbeitnehmer, Freunde und Bekannte und Mitglieder von Vereinen oder Genossenschaften.
- *Unbedingt rückzahlbare Gelder* liegen vor, wenn der Anspruch auf Rückzahlung der Gelder außer an Kündigungsfristen an keinerlei Bedingungen z.B. hinsichtlich der finanziellen Lage des Betriebes geknüpft ist. Bei Spareinlagen, die unter die Einlagensicherung fallen, ist dies der Fall.

#### (b) Erlaubnispflicht für das Betreiben des Einlagengeschäfts

Betriebe, die durch die Annahme „unbedingt rückzahlbarer Gelder des Publikums“ Einlagengeschäft betreiben, brauchen – auch wenn sie nicht Teil des Finanzsektors sind – die schriftliche Erlaubnis der Aufsichtsbehörde BaFin gemäß §32 Abs. 1 Satz 1 KWG („Banklizenz“).

Betriebe sind nur dann von der Erlaubnispflicht ausgenommen, wenn:

- der Einlagenbestand bis zu einer Höhe von 12.500 Euro aus weniger als 25 Einzeleinlagen besteht, oder
- der Einlagenbestand bei über 12.500 Euro aus maximal 5 Einzeleinlagen besteht.

#### (c) Vermeidung des Tatbestands des Einlagengeschäfts durch qualifizierten Rangrücktritt

Die Erlaubnispflicht für das Betreiben des Einlagengeschäfts kann vermieden werden, wenn die Unbedingtheit der Rückzahlung der Gelder eingeschränkt wird. Dies kann z.B. durch die Beteiligung der Anleger an den Gewinn und Verlust des Betriebs erfolgen oder durch die Vereinbarung eines qualifizierten Rangrücktritts.

Der qualifizierte Rangrücktritt setzt sich aus zwei Komponenten zusammen:

- *Einfacher Rangrücktritt*: Im Falle einer Insolvenz werden die Gelder erst nach Befriedigung sämtlicher nicht-nachrangiger Gläubiger zurückgezahlt.
- *Insolvenzverhindernde Funktion*: Der Anspruch auf Rückzahlung der Gelder kann nur dann geltend gemacht werden, wenn die Rückzahlung keinen Grund für die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens herbeiführt. Das Gleiche gilt auch für den Anspruch auf die Auszahlung der Zinsen.

Der qualifizierte Rangrücktritt oder auch die Beteiligung an Gewinn und Verlust schränkt die Bedingungen für die Rückzahlbarkeit von Geldern ein und erhöht dadurch das Risiko für die Anleger. Es handelt sich nicht mehr um ein klassisches Darlehen mit unbedingter

Rückzahlungsverpflichtung, sondern vielmehr um eine unternehmerische Beteiligung mit einer eigenkapitalähnlichen Haftungsfunktion.

### 5.3 Exkurs: Weitere Änderungen durch das Kleinanlegerschutzgesetz

Im Juli 2015 wurde das Kleinanlegerschutzgesetz verabschiedet. Dieses Gesetz sieht noch einige weitere Änderungen vor, die im Zusammenhang mit dem öffentlichen Angebot von Vermögensanlagen beachtet werden müssen.

- Sämtliche Vermögensanlagen müssen eine grundsätzliche Mindestlaufzeit von 24 Monaten und eine Kündigungsfrist von mindestens sechs Monaten haben.
- Werbung und etwaige Werbematerialien für öffentlich angebotene Vermögensanlagen müssen einen gesetzlich vorgeschriebenen Warnhinweis über die Risiken enthalten.
- Zusätzliche Ausnahmen von der Prospektpflicht sind für bestimmte Projektarten festgelegt, solange sie max. 2,5 Mio Euro Nachrang- oder partiarische Darlehen einwerben. Die Prospektbefreiung ist jedoch an unterschiedliche Bedingungen geknüpft, die im Folgenden angedeutet werden:
  - *Crowdinvesting-Plattformen*: Unternehmen sind von der Prospektpflicht befreit, wenn sie max. 2,5 Mio Euro über eine Crowdinvesting-Plattform im Internet einwerben und kein Anleger über 1.000 Euro angelegt hat. Unter Einschränkungen (u.a. Selbstauskunft über ihr Vermögen) können Anleger bis zu 10.000 Euro anlegen. Alternativ zum Verkaufsprospekt müssen Unternehmen u.a. den Anlegern ein Vermögensanlagen-Informationsblatt zur Verfügung stellen sowie jährlich ihren vereinfachten Jahresabschluss veröffentlichen.
  - *Gemeinnützige und kirchliche Projekte* sind von der Prospektpflicht befreit, wenn sie für den Vertrieb keine erfolgsabhängige Vergütung zahlen und der Zinssatz unter 1,5% p.a. liegt.
  - Für *Soziale Projekte*, in deren Satzung eine soziale Zielsetzung festgeschrieben ist, gelten die gleichen Bedingungen wie für gemeinnützige Projekte. Zusätzlich müssen soziale Projekte ein Vermögensanlagen-Informationsblatt erstellen sowie jährlich einen ungeprüften Jahresabschluss veröffentlichen. Bilanzsumme und Umsatz dürfen jeweils 10 Mio Euro nicht überschreiten.
  - Auch die Darlehen und partiarische Darlehen von Mitgliedern einer *Genossenschaft* an ihre Genossenschaft sind von der Prospektpflicht befreit, wenn sie ausschließlich den Mitgliedern der Genossenschaft angeboten werden und diese die wesentlichen Informationen über die Vermögensanlage erhalten.

### 5.4 Praktische Konsequenzen für kleine Betriebe

Der Aufwand für die Erstellung eines Verkaufsprospektes und für den Prüfprozess bei der BaFin ist extrem hoch. Noch aufwändiger ist die Erlaubnis der BaFin für das Betreiben des Einlagengeschäfts.

Nachdem das 2015 verabschiedete Kleinanlegerschutzgesetz auch für Nachrangdarlehen und partiarische Darlehen eine Prospektpflicht vorsieht, bleibt kleinen Betrieben keine andere Wahl als bei der Finanzierung ihrer Vorhaben durch Bürger sowohl unterhalb der

Grenzen für die Prospektspflicht zu bleiben als auch den Tatbestand des Einlagengeschäfts zu vermeiden. Praktisch bedeutet dies, dass:

- Betriebe maximal 100.000 Euro innerhalb von 12 Monaten einwerben dürfen,
- Betriebe mit ihren Anlegern einen qualifizierten Rangrücktritt vereinbaren müssen.

Unter dem Hinweis auf Anlegerschutz zwingt der Gesetzgeber somit Betriebe, ihre privaten Anleger schlechter zu stellen als andere Geldgeber wie Banken. Betriebe können Geld von privaten Bürgern nur dann annehmen, wenn es sich um Geld mit einer eigenkapitalähnlichen Haftungsfunktion handelt. I.d.R. ist solches Kapital aufgrund des höheren Risikos auch höher zu verzinsen als Spareinlagen einer Bank.

Wichtig ist, dass die Einhaltung der Grenzen für die Befreiung von der Prospektspflicht sowie der qualifizierte Rangrücktritt sowohl in den Vertragstexten als auch in den informativen Unterlagen festgehalten sind (Flyer, Internet, Anlegerinformationen). Anleger müssen explizit darauf hingewiesen werden, dass sie den Totalverlust des eingesetzten Vermögens riskieren.

Für die Nichteinhaltung der gesetzlichen Vorgaben sieht der Gesetzgeber empfindliche Strafen vor (Bußgelder bis hin zu Freiheitsstrafen). Die BaFin prüft die Einhaltung dieser Vorgaben, wenn sie entweder durch eigene Recherchen auf ein öffentliches Angebot aufmerksam wird, oder wenn sie Hinweise aus der Bevölkerung bekommt.

## **6 Potential und Eignung für die Entwicklung ländlicher Regionen**

### **6.1 Vor und Nachteile kundenbasierter Finanzierungen im Vgl. zur Bankenfinanzierung**

Vorteile:

- Kundenbindung durch finanzielle Beteiligung
- Kommunikation und Aufklärung: Anleger erleben direkt, was ihr Geld ermöglicht und erfahren so oft erst, was die handwerkliche Erzeugung von Lebensmitteln oder anderen Produkten wirklich bedeutet
- Anleger sind Botschafter des Betriebs: sie identifizieren sich mit dem Hof, werden zu treuen Kunden und gewinnen weitere Kunden, indem sie im Freundeskreis darüber sprechen
- Unabhängigkeit von der Bank
- Für Betriebe mit geringem Eigenkapital, kann eine Genussrechtfinanzierung die Voraussetzung für eine zusätzliche Bankenfinanzierung sein
- Genussrechte sind unabhängig von der Rechtsform möglich (Einzelunternehmer, GbR, GmbH etc.)
- Genussrechte können ein niedrighwelliger Einstieg in den Aufbau einer weitergehenden Erzeuger-Verbraucher-Gemeinschaft sein

Nachteile:

- i.d.R. werden höhere Zinssätze gezahlt
- höherer Verwaltungsaufwand als bei Bankkrediten (Anlegerverwaltung, Gutscheiversand etc.)
- bei Zahlungsschwierigkeiten von Zins und Tilgung muss sich der Betriebsleiter mit einer Vielzahl von Anlegern auseinandersetzen. Ggf. erfährt er aber von seinen Anlegern mehr Unterstützung und Solidarität als von seiner Bank.

## **6.2 Chancen für den ländlichen Raum in Bayern**

Die finanzielle Beteiligung bringt Bauern und handwerkliche Betriebe mit Konsumenten zusammen; und zwar in einer anderen Qualität und Tiefe, als dies bei einer reinen Kunden- oder Nachbarschaftsbeziehung möglich wäre. Die Verzinsung und Tilgung in Naturalien spielt dabei eine besonders verbindende Rolle. Anleger erleben so direkt, was mit ihrem Geld ermöglicht wird und können die Früchte daraus ernten. Insofern ist die Finanzierungsform der Genussrechte mit Naturalienverzinsung nicht nur ein Finanzierungsinstrument, sondern ein Instrument zur Stärkung der Beziehung zwischen Betrieben und Anlegern.

Die Genussrechtfinanzierungen gehen meistens einher mit einem Ausbau von Verarbeitung und Direktvermarktung einzelner Betriebe. Somit wird durch Geld aus der Region die Wertschöpfung in der Region gesteigert. Durch die engere Beziehung zwischen Erzeugern und Verbrauchern sinkt die Anonymität und steigt i.d.R. auch die Lebensqualität der beteiligten Menschen.

Essen ist ein gutes Beispiel dafür, wie Dinge des täglichen Bedarfs in ihrer Herstellung und Verteilung von regionalen Zusammenhängen entkoppelt werden können. Discounter bieten z.B. wenig Raum für die Wertschöpfung einer Region. Discounter sind aufs engste mit globalen Waren- und Geldströmen verbunden, die Kosten entlang der Wertschöpfungskette werden gedrückt (=Geld für Erzeuger und Verarbeiter) und die Gewinne zentralisiert (=aus der Region abgezogen).

Wenn sich Bürger einer Region stärker mit ihren örtlichen Lebensmittelerzeugern (Bauern, Bäcker, Metzger etc.) verbinden und bei ihnen einkaufen, dann bleibt ein größeres „Stück vom Kuchen“ in der Region. Voraussetzung dafür ist die Wertschätzung der Verbraucher für lokal und handwerklich hergestellte Lebensmittel. Genussrechtfinanzierungen mit Naturalienverzinsung können ein Baustein auf dem Weg zu mehr Wertschöpfung einer Region sein – und zwar durch stärkere Verbundenheit zwischen Erzeugern und Verbrauchern und durch mehr Wertschätzung für handwerkliche Lebensmittel aus der Region.

## **7 Fallbeispiele**

### **7.1 Mutterkuh-Anleihe finanziert den Aufbau der Mutterkuhherde des Biohofs Lenz**

Familie Lenz bewirtschaftet einen Biohof in Zorneding bei München mit kleinem Hofladen zur Vermarktung insbes. der eigenen Kartoffeln und ausgewählter Bioprodukten benachbarter Betriebe. Nachdem Sohn Martin seine Metzgerlehre abgeschlossen hat und wieder auf den elterlichen Betrieb zurückging, entschieden sich Vater Franz und Martin Lenz 2012 dazu, einen neuen Betriebszweig aufzubauen: eine Mutterkuhherde mit Pinzgauer Rindern. Deren Fleisch ist marmorierter und eignet sich besser für die Direktvermarktung, die nun um die Fleischprodukte erweitert werden soll.

Familie Lenz wollte einen Teil der Stallbaukosten über ihre Kunden finanzieren – in Form einer Mutterkuh-Anleihe. Ziel der Familie Lenz war es, die Mutterkuh-Anleihe zur Kommunikation mit bestehenden und künftigen Kunden zu nutzen, mit ihnen ins Gespräch zu kommen und über die Dauer die Beziehung zu den Kunden zu intensivieren.

Nach nur zwei Hofführungen für Interessierte hatten sie alle Genussrechte verkauft. 67 Anleger investierten insgesamt knapp 100.000 €. Das war etwa ein Drittel der gesamten Investitionssumme – der Rest wurde aus Eigenmitteln und über die Hausbank finanziert. Die Anleger konnten sich bei den Zinsen zwischen 2% p.a. in Euro oder 4 % p.a. in Naturalien entscheiden. Alle Anleger entschieden sich für die Naturalienverzinsung, die sie jährlich in Form von Wertgutscheinen für den Hofladen erhalten. Die Gutscheine können Sie nicht nur gegen Rindfleisch eintauschen, sondern auch gegen alle anderen Produkte des Betriebes, der neben 12 ha Grünland auch über 65 ha Ackerland für den Kartoffel- und Getreidebau verfügt.

Die Genussrechte haben eine Mindestlaufzeit von acht Jahren. Danach können die Anleger jährlich kündigen und ihren Anteil zurückverlangen. Bei einer künftigen Finanzierung würde Franz Lenz nur eines anders machen: Den Höchstbetrag pro Anleger von 2 000 auf 1 000 € senken, damit er noch mehr Leute beteiligen kann. „Das ist gute Werbung und beste Öffentlichkeitsarbeit“, schwärmt er.

Mehr Informationen zum Hof: [www.biohof-lenz.de](http://www.biohof-lenz.de)



**Das Genussrecht Biohof Lenz im Überblick:** 100.000€ Emissionsvolumen, Verzinsung: 4% p.a. in Warengutscheinen oder 2% p.a. in Geld, unbefristete Laufzeit (jährliche Kündigungsmöglichkeit nach 8 Jahren), Stückelung 500 €, maximaler Zeichnungsbetrag 2.000 €; Einblicke in den Hof durch jährliche Hofführungen, Newsletter und Hofladen.

## 7.2 Genussrechte finanzieren die Käserei und den Offenstall des Leitzachtaler Ziegenhofs

Bereits 2010 sammelte der Leitzachtaler Ziegenhof von Werner und Martina Haase im Landkreis Miesbach erste Erfahrungen mit Genussrechtfinanzierungen. Der Betrieb hält neben ca. 60 Milchziegen auch 15 Murnau-Werdenfelder Milchkühe plus Nachzucht. Die Milch wurde großteils an Molkereien geliefert, ein Teil wurde am Hof zu Käse verarbeitet. 2010 mussten die Haases ihre Käserei an die neuen EU-Hygienevorschriften anpassen und wollten zusammen mit der Slow Food Initiative „Genussgemeinschaft Städter und Bauern“ einen Teil ihrer Produkte an Verbrauchergruppen in München vermarkten. Daraus entstand die Idee, den Umbau der Käserei mit Genussrechten über die bestehenden und künftigen Kunden zu finanzieren.

Werner Haase über seine Erfahrung mit der Finanzierung durch Kunden: „Was für mich vollkommen neu war, ist der Rückhalt, die Wertschätzung und die Solidarität, die vonseiten der Investoren und Verbraucher kommt. Das gibt mir die Kraft, den enormen Arbeitsaufwand zu bewältigen. Ich weiß, für wen ich arbeite. Ich spüre bei jedem Besuch von Investoren die Wertschätzung für unsere Produkte. Dieser Rückhalt bestärkt mich darin, den Mehraufwand für das Tierwohl und handwerklich produzierte Lebensmittel gerne in Kauf zu nehmen.“

2014 wurde die Erweiterung des bestehenden Milchviehstalls um einen Offenstall ebenfalls über Genussrechte finanziert. Mittlerweile wird die komplette Milch der Ziegen und Kühe am Hof verarbeitet und direkt vermarktet – ein guter Teil sogar über

Verbrauchergemeinschaften in München. Die enge Verbindung des Betriebs zu seinen Anlegern ist für Werner Haase ein wesentlicher Grund für den Erfolg in der Direktvermarktung. Insgesamt sind beim Leitzachtaler Ziegenhof über 100 Personen beteiligt.

Mehr Informationen zum Hof: [www.ziegenhof-leitzachtal.de](http://www.ziegenhof-leitzachtal.de)

**Das Genussrecht 2014 des Leitzachtaler Ziegenhofs:** 100.000€ Emissionsvolumen, Zinsvarianten: 4% p.a. in Warengutscheinen, 2% p.a. in Geld oder 0% Zins, Stückelung 500 €, unbefristete Laufzeit (jährliche Kündigungsmöglichkeit nach 6 Jahren), Tilgung in Geld oder Naturalien möglich; Einblicke in den Hof durch jährliche Hofführungen, Newsletter und Hofladen.

### 7.3 Genussrechte finanzieren die Eröffnung eines Ladens der bioBäckerei Brotzeit

Das Prinzip der Genussrechtfinanzierung ist auch auf Betriebe des Lebensmittelhandwerks übertragbar.

Nico Federmann & Manuel Grundei gründeten 2011 die Biobäckerei BrotZeit in Grünwald bei München. Ihre Vision ist es, das Backhandwerk und die Bedeutung guter, regionaler, nicht industrieller Bio-Lebensmittel dem Verbraucher näher zu bringen. Jedes Brot und Gebäck wird in der eigenen Backstube ohne Backmittel oder Vormischungen handgefertigt: mit selbstentwickelten Rezepten, hauseigenem Natursauerteig und langen Ruhezeiten. Der Erfolg gibt den beiden Bäckern Recht. Im Ortskern von Grünwald soll 2016 in Kooperation mit einem benachbarten Wirt ein zweiter Backladen mit Schaubäckerei eröffnet werden.

Ein Teil der anstehenden Investitionen wird über eine Bank finanziert, 100.000 Euro sollen über Genussrechte bei den Kunden der Bäckerei eingeworben werden. Die Verzinsung beträgt 4,5 % p.a. und wird in Brot und Backwaren gezahlt. Kunden bekommen die Zinsgutschriften auf ihre Kundenkarten geladen und können ihre Guthaben in den beiden BrotZeit-Läden einlösen. Nach einer Mindestlaufzeit von 7 Jahren können die Genussrechte gekündigt werden – eine Rückzahlung der Genussrechte in Naturalien in mehreren Jahresraten wird angeboten. Anleger werden jährlich zu Anlegertreffen eingeladen. Mehr Informationen zur Bäckerei: [www.bio-baekerei-brotzeit.de](http://www.bio-baekerei-brotzeit.de)



**BrotZeit**  
im Alten Wirt Grünwald

Durch Ihre Genussrechte geförderte  
Erweiterung des Geschäftsbetriebes  
der Bio Bäckerei BrotZeit aus Grünwald

