

● **Schwerpunkt »Zusammen arbeiten«**

Wertschöpfung durch Wertschätzung

Die Regionalwert AG – ein innovatives Netzwerk vom Acker bis auf den Teller

von Christian Hiß

Vor fünf Jahren haben der Gärtnermeister Christian Hiß und seine Frau Andrea am Ostrand des Kaiserstuhls, rund 20 Kilometer von Freiburg entfernt, die Regionalwert AG gegründet. Sie brachten aus dem Familienbesitz die Demeter-Gärtnerei Hiß in die AG ein; der Hof der Familie Hiß wird seit 55 Jahren biologisch-dynamisch bewirtschaftet und zählt damit zu den Pionieren des ökologischen Landbaus in Deutschland. Mit dem Geld der damals 40 anderen Aktionäre – eine bunte Mischung aus Unternehmern, Lehrern, Anwälten, Biologen und Bauern aus der Region – begann die neue Aktiengesellschaft landwirtschaftliche Betriebe, die keinen familieneigenen Nachfolger haben, zu kaufen und an qualifizierte Existenzgründer zu verpachten. Zudem werden Investitionen in laufenden Betrieben gefördert. In beiden Fällen jedoch nur, wenn die Betriebsleiter ökologisch verantwortbar wirtschaften und zu regionaler Kooperation bereit sind. Denn das Ziel der neuen »Bürgeraktiengesellschaft« ist die Sicherung ökologischer Wertschöpfung in der Region für die Region: vom Gemüseanbau bis zu Gastronomie und Lieferservice. Mittlerweile knapp 500 Aktionäre konnten für dieses Ziel begeistert werden. Der folgende Beitrag schildert die Gründe, die zu der Gründung der AG geführt haben, und wertet die ersten Erfahrungen mit dieser neuen Form der Kooperation und Solidarität auf und mit dem Land aus.

Im September 2006 haben meine Frau und ich die Regionalwert AG mit dem Betriebsvermögen unseres Demeterhofes in Eichstetten am Kaiserstuhl gegründet. Damit wurde ein mittlerweile weit über die Grenzen Südbadens bekanntes und diskutiertes Modell für Regionalentwicklung auf den Weg gebracht. In einigen anderen Regionen sind Bestrebungen im Gange, das Modell zu übertragen, eine zweite Regionalwert AG wurde mittlerweile für München und Umgebung gegründet. Mit dem Konzept haben wir mehrere Problemstellungen der ökologischen Land- und Regionalwirtschaft aufgegriffen und versucht, durch das neue Strukturmodell Lösungen herbeizuführen.

Warum eine Regionalwert AG?

Nach nahezu sechzigjähriger biologisch-dynamischer Bewirtschaftung unternahmen wir diesen wohlüberlegten Schritt aus folgenden Gründen:

Hofnachfolge

Die Hofnachfolge ist in Deutschland sowohl im Ökolandbau wie in der Landwirtschaft überhaupt ein nach

wie vor ungeklärtes oder sogar verdrängtes Thema. Bisher gibt es wenige differenzierte Möglichkeiten zur Betriebsweitergabe. In den meisten Fällen gilt: Entweder eines der Kinder der Familie bewirtschaftet den Hof weiter oder der Betrieb existiert in absehbarer Zeit nicht mehr. Wird er aufgelöst, dann werden die frei werdenden Flächen gerne von den anderen Landwirten im Dorf oder der Region zur eigenen Betriebserweiterung pachtweise übernommen oder gekauft. Im Falle der Hofaufgabe sind oftmals bei den Kindern bis ins höhere Alter Rechtfertigungsmechanismen beobachtbar. Das heißt, sie haben ein schlechtes Gewissen, weil durch ihre »Schuld« der elterliche Hof aufgegeben wurde.

Übernimmt jedoch die nachfolgende Generation den Hof, dann birgt auch diese tradierte Praxis grundlegende Probleme. Denn es ist nie ganz klar, aus welchen Motiven heraus sich die Nachfolger zu diesem Schritt entschlossen haben: aus der Neigung zu dem Beruf des Landwirts oder um die Eltern nicht enttäuschen zu wollen, nachdem sie erlebt haben, wie sich diese ein Leben lang für den Hof eingesetzt haben.

Für uns war schon früh klar: Wenn der älteste unserer drei Söhne in das Alter seiner Berufswahl kommt,

soll der Betrieb kein Familienbetrieb mehr sein. Die Entscheidung für oder gegen den Beruf des Landwirts sollte frei von familiär-sozialen Zwängen sein, wie für jeden anderen Beruf auch. Zudem wollten wir die Betriebsentwicklung nicht davon abhängig machen, ob einer der Söhne den Betrieb weiterführen wird. Normalerweise muss ein Betriebsleiter ja bereits 15 Jahre vor dem Rentenalter, also im Alter von etwa 50 Jahren, den Betriebsaufbau und die damit verbundenen Neuinvestitionen einstellen und den Betrieb langsam auslaufen lassen. Denn entscheidet sich keines der Kinder dafür, den Betrieb weiterzuführen, dann sind die Fremdkapitalverbindlichkeiten im Rentenalter oft ein Problem. Deshalb galt es eine Lösung zu finden, die beiden (der Generation der Eltern und die der Jungen) gerecht werden kann.

Ein weiterer Gesichtspunkt im Problemkomplex Hofnachfolge ist, dass es nicht wenige gut ausgebildete junge Landwirtinnen und Landwirte gibt, die gerne einen Hof bewirtschaften würden, aber nicht aus der Landwirtschaft stammen und keine Aussicht haben, einen Betrieb vererbt zu bekommen. Eine Möglichkeit wäre die außerfamiliäre Hofnachfolge, doch auch sie ist ein schwieriges Thema; viele Versuche schlagen aus sozialen Gründen und mangelnder Finanzierung fehl.

Für uns war die Gründung der Regionalwert AG und die Übergabe des Betriebseigentums in die Verantwortung vieler Menschen (Aktionäre) aus diesem Blick-

winkel ein großer Erfolg. Alle drei Söhne haben ein völlig entspanntes Verhältnis zur Landwirtschaft, arbeiten sehr gerne in den Betrieben der Regionalwert AG und mittlerweile auch in anderen Ländern, und es ist durchaus vorstellbar und auch wünschenswert, dass sie einen landwirtschaftlichen Betrieb irgendwo auf der Welt oder bei uns in der Region bewirtschaften. Dabei können sie sich immer sicher sein, dass sie nicht aus den Verhältnissen heraus dazu gezwungen wurden.

Betriebsentwicklung

Wir haben unseren Demeterhof in den vergangenen Jahrzehnten, wie viele andere Bio-Betriebe auch, vielfältig entwickelt. Die Spezialisierung auf eine Kultur oder einen Betriebszweig haben wir aus ökonomischen, ökologischen und sozialen Gründen immer kritisch gesehen. Neben dem Kerngeschäft, dem Gemüseanbau, wurde ab 1992 die Saatgutvermehrung und die Pflanzenzüchtung hinzugenommen. Die Direktvermarktung in Freiburg hatte seit Anfang der 1970er-Jahre Tradition, es wurde Brot gebacken und Milchvieh gehalten. 2001 bauten wir einen neuen Stall, weil wir der Überzeugung waren, dass der Dünger für den Pflanzenbau aus dem Betrieb stammen muss und nicht aus anderen Erdteilen zugefahren werden soll.

Kurz gesagt, der multifunktionale Hof ist sinnvoll und zukunftsweisend, aber er überfordert die Betriebsleiterfamilien gadenlos, weil in jedem Arbeitsbereich



die Anforderungen an die Qualifikation der Betriebsleiter stetig steigt. Die Direktvermarktung ist kein Selbstläufer mehr und die Produktion und die Verarbeitung erfordern hohe Standards und eine permanente Qualifizierung. Wie also aus dem Dilemma Spezialisierung versus Diversifizierung herauskommen, ohne sich und die Mitarbeiter zu überfordern?

Die Idee ist, ein Netzwerk von Betrieben aufzubauen, in dem jeder Teilbetrieb unternehmerisch selbständig von einem auf sein Kerngeschäft spezialisierten Unternehmer geführt wird. Durch die intensive Zusammenarbeit der Betriebe, die gesellschaftsrechtlich zusammenhängen, können die Negativeffekte der Spezialisierung aufgehoben werden. Über die rein betriebliche Zusammenarbeit hinaus ist die gesellschaftsrechtliche und kapitalwirtschaftliche Zusammengehörigkeit wichtig, weil innerhalb des Wertschöpfungsstromes vom Acker bis auf den Teller die finanzielle Wertschöpfung sehr unterschiedlich sein kann, weswegen viele Landwirte oft die Vermarktung und die Verarbeitung mit in den Betrieb hinzugenommen haben.

Mit dem Schritt hin zum Netzwerk kann der oben beschriebene Effekt der Arbeitsüberlastung aufgrund multipler fachlicher Beanspruchung vermieden werden. Finanzielle Gewinne und Verluste sollten über die ganze Wertschöpfungskette verteilt werden können

und nicht zu Lasten einer Stufe verbucht werden müssen. Es sollte also ein Korrektiv neben der üblichen und oft wenig erquicklichen Produktpreisdiskussion etabliert werden. »Lasst die Händler, Banken und Dienstleister doch ihre Gewinne an der Landwirtschaft machen, aber beteiligt sie auch an den Verlusten der Landwirtschaft«, so könnte die Devise des Netzwerkes lauten.

Mit der Umsetzung des Konzeptes ist der Ausdehnung des Wertschöpfungsnetzwerks fachlich, personell und betrieblich keine Grenze mehr gesetzt. Die Eingliederung von Wertschöpfungsstufen kann je nach Region rasch erfolgen. Vieles ist zusammen denkbar, was zuvor isoliert voneinander existierte. Landwirte, Verarbeiter, Dienstleister und Händler werden zu Partnern unter einem Dach, handelsrechtlich wird die Konstruktion als Holding bezeichnet.

Kapitalbeschaffung

Um ein Unternehmen gleich welcher Art aufbauen zu können, braucht man Finanzkapital. Manche Branchen der Wertschöpfungskette brauchen mehr, andere weniger. Die Landwirtschaft braucht im Verhältnis zu ihrer Rentabilität viel Geld, die Dienstleistung eher wenig. Die Kapitalvergabe durch Banken ist in der Landwirtschaft zögerlich geworden, aus dem einfachen Grund, weil es nicht sicher ist, ob ein Betrieb über lange Sicht

Gemüsebauer sucht Hofnachfolger –

Beispiel Hofnachfolge

Ein Gemüsebauer in der Region sucht einen Betriebsnachfolger. Er findet zwar einen, dieser kann aber den Kapitalbedarf für die Betriebsgründung und Übernahme nicht aufbringen. Seine Eltern würden zwar mitfinanzieren, aber es reicht nicht. Andere Lösungen wie die schrittweise Ablösung über viele Jahre würden den Existenzgründer in den ersten Jahren zuviel Liquidität kosten. Banken winken ab, denn erstens fehlen Sicherheiten und zweitens Geschäftsabschlüsse, die nachweisen, dass der Betrieb den Kapitaldienst tragen kann. Öffentliche Förderung? Fehlanzeige. Vielleicht ein Junglandwirtezuschuss über 15.000 Euro, aber nur für Neuinvestitionen. Verbilligte Darlehen? Ja, die gibt es, aber ebenfalls nur für Neuinvestitionen. Ein Existenzgründer braucht aber Kapital. Die Lösung: Der junge Gemüsebauer gründet eine KG, die Eltern und die Regionalwert AG werden Kommanditisten und statten den Existenzgründer mit genügend Eigenkapital aus, dass er seinen Betrieb beginnen kann.

Der kleine Bioladen muss mithalten –

Beispiel Betriebsvergrößerung

Eine Bioladnerin will ihr Geschäft vergrößern. Der Schritt ist notwendig, weil kleine Naturkostfachgeschäfte so gut wie keine Chancen mehr haben, neben den größeren Fachgeschäften oder gar Discountern zu bestehen. Das Geschäft

ist hart umkämpft, die Banken verlangen eine hohe Eigenkapitalquote als Sicherheit für die Kredite. Die Geschäftsvergrößerung kann nicht finanziert werden, trotz guter Aussichten, dass der neue Bioladen bestehen kann. Die Lösung: Die Einrichtung wird von der Regionalwert AG bzw. ihrer Tochter, der Regionalwert Immobilien UG&Co.KG, finanziert und an die Betreibergesellschaft vermietet. An der Betreibergesellschaft selbst, einer GmbH, beteiligt sich die Regionalwert AG auch noch. Der neue Bioladen, jetzt mit dem Namen Regionalwert Biomarkt, kann auf diese Weise ohne weiteres Fremdkapital finanziert werden.

Bauer sucht Bank – Beispiel Existenzgründung

Ein junger Obstbauer, der selber keinen Hof geerbt hat, sucht und findet einen Betrieb, den er gerne bewirtschaften würde. Er pachtet ihn und beginnt mit dem zusammengesparten Eigenkapital den Betrieb. Er beantragt die Umstellung auf ökologischen Obstbau, darf aber im ersten Jahr die Erzeugnisse noch nicht in den Biomarkt geben. Die Preise für konventionelles Obst sind schlecht, die Kosten für die Bewirtschaftung höher. Nach fünf Monaten geht ihm das Geld aus, er geht zur Bank: Fehlanzeige, weil er keine Jahresabschlüsse und keine Sicherheiten vorweisen kann. Er kommt zur Regionalwert AG, sie gibt ihm zwei stille Beteiligungen, die nur im Gewinnfall verzinst werden. Der Betrieb floriert, im zweiten Jahr darf er die Produkte als Um- ►

(viele Darlehen laufen bis zu 20 Jahre) in der Lage sein wird, den Kapitaldienst zu leisten. Bei der Kreditvergabe gehen die Banken meistens nicht von spezifischen Parametern wie den regionalen Besonderheiten oder dem ökologischen Anbau aus, sondern von rein betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten. Jede Risikobetrachtung wird nur im Hinblick auf die finanzielle Rentabilität der Betriebe gemacht. Soziale und ökologische Kriterien an sich spielen keine Rolle. Finanziert wird, was *sich rechnet*. Im Sinne einer nachhaltigen Regionalentwicklung ist es aber unerlässlich, dass auch Wirtschaftsbereiche finanziert werden, die sich im Augenblick nach betriebswirtschaftlichen Kriterien (noch) *nicht rechnen*. Aber wie könnte das gehen? Will doch kein Geldgeber sein Geld verlieren oder dauerhaft minimieren.

Eine Möglichkeit bietet auch hier das Wertschöpfungsnetzwerk. Werden verschiedene Wertschöpfungsstufen als zusammengehöriges Wirtschaftsgebilde konstruiert und alle im Netzwerk übernehmen die Risiken von einzelnen Betrieben mit, dann kann auch ein zunächst finanziell unrentables Unternehmen finanziert werden. Natürlich ist es notwendig, dass in diesem Fall darauf geachtet wird, dass eine finanzielle Rentabilität angestrebt wird, aber in manchen Gebieten sind solche Rentabilitätsziele – zumindest kurzfristig – schwer zu

stellungsware verkaufen, kann gleich auf das Netzwerk der Regionalwert AG zurückgreifen und hat Abnehmer. Er könnte mehr verkaufen als er hat, die Preise sind gut. Das zweite Geschäftsjahr wird bereits mit Gewinn abgeschlossen. Im nächsten Schritt gründen er und die Regionalwert AG gemeinsam eine KG und finanzieren den Betrieb über Kommanditanteile weiter hoch. Der junge Betriebsleiter kann auf diese Weise massiv in junge Obstanlagen investieren, ohne sich verschulden zu müssen. Die Verzinsung der Gesellschafteranteile ist vom Geschäftsergebnis abhängig: macht er Gewinn, erhält die Regionalwert AG ihren Anteil gemessen an der Höhe des Gesellschafteranteils, der Betriebsleiter ist Komplementär und erhält ebenfalls Gewinnanteile – genauso bei Verlusten.

Neue Investitionen sind nötig –

Beispiel Betriebserweiterung

Ein junges Unternehmerpaar, frisch von der Universität, gründet einen Gemüse- und Obstverarbeitungsbetrieb. Nach den ersten drei Jahren, die gezeigt haben, dass der Betrieb funktionieren kann und die Produkte gefragt sind, müssen sie in neue Technik und größere Räume investieren. Sie entscheiden sich nach Südbaden ins Netzwerk der Regionalwert AG umzuziehen, die Regionalwert AG kauft eine Immobilie und vermietet sie langfristig an die Unternehmer.

erreichen. Dennoch muss immer wieder genau geprüft werden, ob die finanzielle Unterrentabilität wirklich an den gegebenen Rahmenbedingungen liegt – oder unter Umständen nicht auch an der mangelnden Eignung der Betriebsleiter.

Bürgerbeteiligung

Ein weiterer wesentlicher Gesichtspunkt bei der Erstellung der Konzeption war die notwendige und sinnvolle Einbindung der Bürgerschaft in die Zukunft der Landwirtschaft in der jeweiligen Region. Aus der Tatsache, dass Landwirtschaft mehr leistet als die bloße Nahrungsmittelproduktion, indem sie den Lebensraum gestaltet und viele Gemeingüter mehr oder weniger beeinträchtigt, ist es auch nachvollziehbar, dass die Betroffenen (heute bezeichnet man sie als »Stakeholder«) in die langfristige Regionalentwicklung mit einbezogen werden. Ein schwieriges Unterfangen, wenn man bedenkt, dass große Gruppen effektiv zusammenarbeiten sollen, um etwas Produktives hervorzubringen.

Sozial-ökologische Berichterstattung

Im Laufe der praktischen Arbeit in der ökologischen Landwirtschaft hat sich uns gezeigt, dass nach den bisherigen betriebs- und finanzwirtschaftlichen Rechenmodellen die sozial-ökologisch ausgerichteten Betriebsführungen immer einen finanziellen Nachteil haben. Sie enthalten Kosten für die vielfältige Landschaftsgestaltung, für die Erhaltung der Biodiversität, für den Bodenaufbau und nehmen oft noch einen Minderertrag pro angebaute Hektar in Kauf. Die sozial-ökologische Wertschöpfung kommt auf der Ertragsseite der Buchhaltung so gut wie nicht vor. Dies sollte geändert werden, in dem den zukünftigen Kapitalgebern die sozial-ökologische Wertschöpfung der Landwirtschaft jährlich offengelegt wird.

Das neue Wertschöpfungsnetzwerk

Nach dreijähriger Konzeptarbeit wurde die Regionalwert AG Bürgeraktiengesellschaft in der Region Freiburg im September 2006 gegründet. Zuvor waren alle möglichen Gesellschaftsformen auf ihre Tauglichkeit für die erläuterten Ziele geprüft und vor allem die – vorzugsweise in der ökologischen Landwirtschaft – existierenden Modelle auf Vor- und Nachteile untersucht worden. Die Entscheidung für die Aktiengesellschaft fiel aufgrund ihrer klaren inneren Struktur und ihres Potenzials für die Kapitalbeschaffung. Sie ermöglicht, eine große Zahl von Beteiligten einzubinden. Das notwendige Gründungskapital ergab sich aus dem Betriebsvermögen von uns. Beim Gründungsvorgang wurde von den Gründern der sechsköpfige Aufsichtsrat benannt und der geschäftsführende Vorstand eingesetzt.

Kapitalerhöhungen und Investitionen

Um die Ziele der Regionalwert AG erfüllen zu können, braucht es weiteres Kapital. Durch Ausgabe von neuen Aktien, die bei der Regionalwert AG 500 Euro pro Stück kosten, wurde in den vergangenen vier Jahren das Stammkapital schrittweise von ursprünglich 385.000 Euro auf mittlerweile knapp zwei Millionen Euro erhöht. 3932 Regionalwert-Aktien sind ausgegeben, 480 Aktionäre teilen sich das Stammkapital mit unterschiedlichen Quoten. Keiner der Aktionäre besitzt im Moment mehr als sieben Prozent der Aktien.

Das Geld wurde in Betriebe der ökologischen Land- und Regionalwirtschaft investiert. Das Organigramm in Abbildung 1 zeigt den Status quo des Netzwerkes. Das Schaubild zeigt auch die Investmentstrategie: In alle vier Kategorien der Wertschöpfungskette (Dienstleistung, Landwirtschaft, Verarbeitung und Vermarktung) wird investiert. Es ist dabei sorgfältig abzuwägen, wo hinein jeweils investiert wird. Teilweise sind es Betriebsvergrößerungen, in einigen Fällen aber auch Existenzgründungen. Dabei sind bisher bereits vier Betriebe entstanden, die auf dem gewöhnlichen Kapitalmarkt kein Kapital erhalten hätten. Oft ist es das Problem von notwendigen Sicherheiten oder von fehlenden bisherigen Geschäftsabschlüssen. Die Regionalwert AG geht in diesen Fällen mit den jungen Unternehmern eine Gesellschaft wie die KG oder die GmbH ein und bringt über diesen Weg Eigenkapital in die Betriebe ein. In der Regel sind die Beteiligungen gewinn- und verlustbeteiligt.

Sozial-ökologische Berichterstattung

Die heutige Wirtschaft zeichnet sich dadurch aus, dass bestimmte Kosten externalisiert, das heißt entweder der Allgemeinheit oder zukünftigen Generationen aufgeladen werden. Von Beginn an haben wir uns das ehrgeizige Ziel gesetzt, der sozial-ökologischen Wertschöpfung der Landwirtschaft einen Wert zu geben, indem den Aktionären sozusagen die »Rückseite« des finanziellen Geschäftsergebnisses offengelegt wird. Dazu braucht man sogenannte Indikatoren für die soziale und ökologische Wertschöpfung. Wir haben in einem Forschungsprojekt 64 einzelne Handlungsfelder herausgearbeitet, die tagtäglich durch das Wirtschaften beeinträchtigt werden, aber von der kurzfristigen Erfolgsrechnung, wie sie die normale Buchführung hervorbringt, nicht beziffert werden. Oft sind es qualitative Parameter, die nicht so einfach in Geld ausgedrückt werden können. Dennoch müssen die Leistungen sichtbar gemacht werden, aber wie?

Wir haben dazu 64 Indikatoren entwickelt, mit denen man die sozial-ökologischen Leistungen auf jedem unserer Betriebe jedes Jahr erheben und damit nachvollziehbar machen kann. Sie benennen Faktoren aus den dreizehn Feldern, die darüber entscheiden, ob der Betrieb nachhaltig wirtschaftet oder nicht. So-

wohl soziale Gesichtspunkte wie auch ökologische und regionalwirtschaftliche werden erfasst. Im Einzelnen sind es:

- Beschäftigungsstruktur
- Entlohnung
- Mitarbeiterfluktuation
- Qualität der Arbeitsplätze
- Bodenfruchtbarkeit (Landwirtschaft)
- Ressourcenverbrauch
- Biodiversität
- Anwendung der EG-Bio-Verordnung
- Anteil der Öko-Fläche im Netzwerk
- Wertschöpfungsverteilung
- Wertschöpfung in der Region
- Engagement in der Region
- Dialog in der Wertschöpfungskette

Folgerungen & Forderungen

- Die Regionalwert AG greift zentrale Probleme der ökologischen Land- und Regionalwirtschaft (wie etwa Fragen der Hofnachfolge, der Spezialisierung oder der Kapitalbeschaffung) auf und entwickelt durch den Aufbau eines Wertschöpfungsnetzwerkes einen eigenständigen Ansatz für deren Lösung.
- Das Netzwerk der verschiedenen Partnerunternehmer basiert *ideell* auf der gegenseitigen Wertschätzung des jeweils spezifischen Beitrags, den die Betriebe leisten, damit die ökologisch erzeugten Lebensmittel den Weg vom Acker auf die Teller der Verbraucher finden.
- Das Netzwerk fungiert auch *finanziell* als Solidargemeinschaft, die – weitgehend bankenunabhängig – ökonomisch langfristig tragfähige betriebliche Initiativen ermöglicht.
- Die Regionalwert AG beteiligt die Menschen in der Region an den Wertschöpfungsketten einer ökologischen Land- und Lebensmittelwirtschaft »vor Ort« – sei es als Aktionäre, sei es als Verbraucherinnen und Verbraucher regionaler Produkte.
- Die Regionalwert AG betritt Neuland bei der regionalen Bindung von Kapitaleinsatz und eröffnet auch für andere Regionen eine Perspektive für die Entwicklung des ökologischen Landbaus und des ländlichen Raumes.
- Mit einer konsequenten sozial-ökologischen Berichterstattung macht sie die vielfältigen, jedoch kaum monetarisierbaren ökologischen wie sozialen Leistungen der ökologischen Landwirtschaft und der ihr nachgelagerten Bereiche sichtbar.
- Vergleichbare Nachhaltigkeitsbilanzen sollten in Zukunft zu einem verbindlichen Teil der Bilanzierungsvorgaben für Aktiengesellschaften (und andere Unternehmensformen) werden.

Alle Felder werden noch einmal unterteilt in Einzelindikatoren. Werden diese sorgfältig erhoben, dann erhält man die Wertschöpfung aus den Geschäftsjahren jenseits der finanziellen Ergebnisse. Diese Faktoren entscheiden neben den finanziellen Geschäftszahlen, ob der Betrieb *nachhaltig* wirtschaftet.

Übertragung in andere Regionen

Das Interesse an dem Konzept ist groß. Aus anderen Regionen kommen viele Anfragen, ob die Regionalwert AG auch dort finanzieren kann. Da wir nur im Südbadischen investieren, müssen wir die Anfragenden oft enttäuschen. Da bleibt nur, selber vor Ort eine Regionalwert AG zu gründen. Auch dazu gibt es viele Anfragen und wenn es wie geplant läuft, werden auch bald in anderen Regionen weitere Bürgeraktiengesellschaften gegründet werden. Zunächst ist bei vielen Akteuren die Begeisterung groß, nach einer gewissen Zeit stellt sich regelmäßig Ernüchterung ein, weil eine Regionalwert AG nicht so einfach »aus dem Boden zu stampfen« ist; es braucht viel Kenntnis in Kapital- und Finanzwirtschaft und die muss dann noch in den Zusammenhang mit ökologischer Landwirtschaft gebracht werden. Mittlerweile wurde von uns eine Regionalwert Treuhand Gesellschaft gegründet, die die Akteure in anderen Regionen berät und die Lizenz für die Marke verleiht. Nach der Gründung werden die neuen Regionalwert AGs aus den anderen Regionen Gesellschafter an dieser Dachgesellschaft und werden so in die Weiterentwicklung des Konzepts direkt eingebunden.

Resümee und Ausblick

Wir werden oft gefragt, ob wir den Schritt wieder machen und den Betrieb in eine Regionalwert AG einbringen würden. Dazu können wir nur »Ja« sagen, denn vieles von dem, was wir erhofft hatten, wurde schon erreicht.

- Die Söhne sind frei von der Last, den elterlichen Betrieb übernehmen zu müssen; sie haben weiterhin die Möglichkeit, einen landwirtschaftlichen Beruf zu ergreifen und einen Betrieb zu bewirtschaften, dies aber aus freier Entscheidung. Und trotzdem hat unser ehemaliger Betrieb Perspektive. Er ist jetzt im Besitz der Regionalwert AG, das heißt von vielen

Bürgern in der Region und wird von Nachfolgern bewirtschaftet.

- Das Netzwerk wächst ständig und wir konnten bereits einige Existenzgründungen auf den Weg bringen und jungen, engagierten Unternehmern helfen, ihre Betriebe zu finanzieren. Es stellen sich die erhofften Synergieeffekte zwischen den Betrieben durch ihre Zusammenarbeit ein, die Betriebe können effizienter geführt werden.
- Die Nachfrage nach Aktien ist groß. Es zeigt sich in Zeiten von Finanz- und Wirtschaftskrisen, dass immer mehr Menschen nach Möglichkeiten suchen, ihr Geld – statt in anonyme, global gehandelte Finanzprodukte – lieber »vor der Haustür« in regionale und sinnvolle Projekte zu investieren.
- Natürlich gibt es auch Nachteile und Hindernisse. So ist das Aktienrecht sehr anspruchsvoll und die Aktiengesellschaft nur mit viel Kenntnis und Beratung zu führen. Aber die Entscheidung, den ganzen Bereich der Finanzierung und der Kapitalwirtschaft für die kleinen Betriebe in der Region zu bündeln und professionell zu führen, war richtig. Den kleinen Betrieben hilft auch, dass wir einen Regionalwert-Dienstleistungsgesellschaft gegründet haben, die die Betriebe bei der Buchhaltung, dem Controlling und den Fördermodalitäten hilft bzw. diese Aufgaben für sie übernimmt.

Die Regionalwert AG wird wachsen, in der Region Freiburg wie auch darüber hinaus. Denn ihre Gründung ist auf fruchtbaren Boden gefallen, weil neue Konzepte gebraucht werden, um dem Trend zu großen Betrieben, Hofaufgaben, Globalisierung und dem Ausverkauf der regionalen Strukturen etwas entgegenzusetzen. Die Regionalwert AG Bürgeraktiengesellschaft ist dazu nur ein Modell, aber sicher eines, das sehr konsequent die Herausforderungen angeht.



Christian Hiß

Gärtnermeister mit Masterabschluss für Social Banking (MASB), Gründer und Vorstand der Regionalwert AG, seit 2010 Ashoka Fellow

Hauptstraße 140, 79356 Eichstetten

E-Mail: hiss@regionalwert-ag.de

www.regionalwert-ag.de