

Mit Genuss Beziehungen schaffen

Genussrechte sind für Direktvermarkter viel mehr als reine Geldbeschaffung. Die Anleihe bindet die Kunden an den Betrieb und die geben es mit einer enormen Wertschätzung für die Arbeit der Landwirtsfamilie zurück. Auf der anderen Seite haben auch die Geldgeber etwas davon: Erkenntnisgewinn und Zinsen „zum Anbeißen“.

► Umbau der Käserei, Vergrößerung des Hofladens, Einrichtung eines Schlachthauses – wer Kapital für ein Vorhaben benötigt, geht zur Bank und nimmt einen Kredit auf. Doch es geht auch anders, etwa mit Genussrechten. Dahinter steht eine gemeinschaftsgetragene Finanzierung, die für eine enge Bindung zwischen Kunden und Betrieb sorgt. Wie sie funktioniert und für wen sie geeignet ist, haben wir Petra Wähning gefragt, freiberufliche Beraterin für die Ländliche Entwicklung in Bayern.

HOFdirekt: Was sind Genussrechte?

Petra Wähning: Genussrechte sind gängige Finanzierungsinstrumente und eine gute Ergänzung zu Bankdarlehen. Viel wichtiger ist jedoch ihre Funktion als Beziehungsinstrument. Genussrechte sind für Betriebe wesentlich mehr als reine Geldbeschaffung, vor allem wenn man sich für die spezielle Ausprägung von Genussrechten entscheidet, bei der Zinszahlungen und/oder Rückzahlung in Naturalien erfolgt. In der Regel handelt es sich dabei um Produkte des Betriebes – Fleisch, Käse, Gemüse. Anleger erleben direkt, was ihr Geld ermöglicht und erfahren oft erst so, was die bäuerliche und handwerkliche Erzeugung von Lebensmitteln wirklich bedeutet. Dies fördert die Wertschätzung und die Identifikation der Anleger und Kunden mit „ihrem“ Betrieb. Oft werden sie zu dessen Fürsprecher und erhöhen dadurch den Bekanntheitsgrad. Die Bindung an den Betrieb macht Genussrechte zu einem regionalen Invest, die Geldgeber kommen aus dem direkten Umfeld.

HOFdirekt: Für welche Betriebe und Vorhaben sind Genussrechte geeignet?

Petra Wähning: Grundvoraussetzung ist, dass der Betrieb Produkte für Endkunden erzeugt und direkt vermarktet. Über Genussrechte mitfinanzierte Vorhaben



Petra Wähning ist als freiberufliche Beraterin für die Ländliche Entwicklung in Bayern unterwegs. Foto: privat

sollten einen konkreten Bezug zum Endkunden haben. Das kann die Erweiterung der Käserei oder ein Steinbackofen für die Hofbäckerei sein. Das Vorhaben muss im Trend liegen. Aktuell ist Tierwohl ein großes Thema. Ein neuer Stall für die Schweinehaltung auf Stroh? Genussrechte dafür dürften schnell vergriffen sein. Auch die Lage des Betriebes spielt eine wichtige Rolle. Es sollten sich geeignete Absatzmärkte in der Nähe befinden oder die Produkte sollten sich zumindest leicht versenden lassen.

HOFdirekt: Welche persönlichen Voraussetzungen müssen Betriebsleiterfamilien mitbringen?

Petra Wähning: Grundsätzlich müssen Betriebsleiter offen dafür sein, Konsumenten in den Betrieb einzubinden und dabei neue Wege zu gehen. Ganz wichtig ist eine ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit und die Bereitschaft, den Interessenten Einblicke in die bäuerliche bzw. handwerkliche Arbeits- und Wirtschaftsweise zu gewähren, etwa durch Führungen. Es hilft enorm, wenn der Betrieb schon über ein gutes Netzwerk an

Unterstützern und Fürsprechern verfügt. Das ist ein Zeichen für die Vertrauenswürdigkeit des Hofes.

HOFdirekt: Auf Anlegerseite: Welcher Personenkreis ist an Genussrechten interessiert?

Petra Wähning: Es handelt sich um Menschen, die mit ihrer Geldanlage sichtbar gestalten und auch eine Beziehung zu Landwirten, „ihren“ Lebensmittelproduzenten, wünschen. Sie möchten den Hof und seine Philosophie, seine Ziele unterstützen und natürlich die Erzeugnisse des Hofes konsumieren.

HOFdirekt: Was folgt daraus für die Ansprache der potenziellen Anleger? Wie viel und welche Kommunikation ist nötig?

Petra Wähning: Zum Start eines Genussrechts ist der Aufwand hoch. Es gibt viel Erklärungs- und Beziehungsbedarf. Die Kommunikation ist wichtig und auch gewollt: es geht um eine Stärkung der Beziehungen. Stellen Sie Informationsmaterial bereit – zum Betrieb, zu den Menschen, zu den Produkten. Erläutern Sie Ihre Beweggründe, warum sie beispielsweise Schweine auf Stroh aufstallen möchten oder wie köstlich das Brot aus dem neuen Steinbackofen schmecken wird. Des Weiteren sind konkrete Anlegerinformationen erforderlich. Präzise Beschreibung des Vorhabens, die Möglichkeiten der finanziellen Beteiligung, der Hinweis auf die Risiken, die Zeichnungsbedingungen, ein Fahrplan, wie eine Beteiligung zustande kommt. Die Informationen sollten auf allen Kanälen publik gemacht werden, online genauso wie gedruckt als Flyer oder Broschüre. Auch eine Informationsveranstaltung kann helfen. Erstens weil Sie die Leidenschaft, mit der Sie hinter Ihrem Vorhaben stehen, so am besten vermitteln können und zweitens, weil Sie Fragen der Interessenten dort sofort persönlich be-

antworten können. Ein weiterer positiver Nebeneffekt einer Infoveranstaltung: Diese werden gerne in der lokalen Presse aufgegriffen, was Ihr Vorhaben breiter bekannt macht.

HOFDirekt: Von der Idee bis zum ersten Genussrecht: Wie viel Zeit sollte man einplanen?

Petra Wähning: Der Zeitaufwand ist nicht zu unterschätzen. Man muss nicht nur das Vorhaben planen, sondern sich auch in das Thema Genussrechte einlesen – alles zusätzlich zum Tagesgeschäft. Bei guter Vorplanung sind für die Erstellung der Unterlagen und den Druck eines Flyers, das Einbinden regionaler Presse, bis zur Infoveranstaltung mindestens vier Wochen, besser sechs Wochen einzuplanen. Professionelle Betreuung, beispielsweise durch ein Regional- oder Beratungsbüro, verteilt die Arbeit auf mehrere Schultern und gibt den Betrieben Sicherheit.

Bis die Genussrechte ausgegeben sind, kann es unterschiedlich lange dauern. Seitens des Gesetzgebers beträgt die Zeichnungsfrist ein Jahr. In der Praxis dauert es zwischen einer Woche und zwei Monaten, bis die Gelder beieinander sind. In ländlichen Regionen kann es länger dauern, während ein Tierwohlvorhaben in Stadtnähe vermutlich schnell komplett ausgegeben ist.

Wenn die Genussrechte erst einmal laufen ist der Aufwand überschaubar. Ein halber bis ein Tag für die jährliche „Gewinnausschüttung“, also dem Versand des Gutscheins und der Zinsbescheinigung. Dann muss das Einlösen der Gutscheine dokumentiert werden, aber der Aufwand fällt auch bei jedem anderen Gutschein an.

HOFDirekt: Sind Genussrechte zweckgebunden, etwa an die Erweiterung der Käserei? Wie ist die Lage, wenn die Summe nicht erreicht wird?

Petra Wähning: Vertrauen spielt bei Genussrechten eine große Rolle. Deshalb sollten die eingesammelten Gelder auch für das angekündigte Vorhaben verwendet werden. Wird die Summe nicht komplett erreicht, springen in der Regel die Banken ein, um den Restbetrag zu finanzieren. uh

Informationen zu Genussrechten finden sich im Netz mit der Suchkombination „Genussrechte und Landwirtschaft oder Direktvermarktung“. Ohne fachliche Unterstützung sollte man keine Genussrechte ausgeben. Auskünfte und Ansprechpartner gibt es auf den Seiten von Regionalentwicklungsbüros und -initiativen, Unternehmensberatungen und Planungsbüros, etwa unter

www.genussinvest.de
www.genussrechte.org

Verschiedenes

ELKO NAGEL · 24797 BREIHZ
Futtermittel-Silo? ...MECAN-Silo!
 Tel. (043 32) 3 62 · www.mecansysteme.de

www.blumensaat.de

Fleisch & Wurst

LEGEREIFE JUNGHENNEN FÜR IHREN MOBILSTALL

- Deutsche Qualitätsjunghennen direkt vom Erzeuger
- Sehr umfangreiches Standard-Imfpprogramm
- Zusätzliche Nadelimpfung spätestens 14 Tage vor Auslieferung
- Wir liefern deutschlandweit frei Hof

GEFLÜGEL 1. KLASSE
DIREKT
 VOM ERZEUGER

SCHULTE

GEFLÜGELZUCHT JOSEF SCHULTE

www.gefluegelzucht-schulte.de • info@gefluegelzucht-schulte.de • Fon 0 52 44 89 14

Produktionstechnik

SELA
 Nudelmaschinen
 Trocknungstechnik
 Verpackung

Auf der Steige 40 | 88326 Aulendorf
 Telefon 07525-1044 | Telefax 07525-60603
www.sela-gmbh.de | info@sela-gmbh.de

Jost
 Räucherschranke
 Heiß- und Kalträuchern
 Hauptstr. 13 · D-89365 Röfingen
 Tel. 08222/411 677 · Fax 411 678
www.jost-raeucherschraenke.de

Besuchen Sie uns im Internet!



www.hofdirekt.com

Fingerfood und Partyhäppchen Kleine Leckereien ganz groß



Von der Hand in den Mund ist das Motto dieser Rezeptsammlung. Von gefüllten Paprikaschiffchen über pikante Muffins bis hin zu leckeren Dips ist auf jeden Fall für jeden Geschmack etwas dabei.

148 Seiten | Art.-Nr.: 004810 | 18,- €

buchweltshop.de
shop@hofdirekt.com
 0 25 01/8 01 43 75

HOFdirekt

Der Einstieg ins vertikale Schälen



Das und viele weitere Innovationen unter
www.hepro-gmbh.de

HEPRO®-1800

- ✓ Exzellente Schälqualität / 12 Schnitte
- ✓ Optimierung der Personalkosten
- ✓ Getaktete Schälleistung
- ✓ Minimaler Schälverlust

FOOTSTEP – DIE
 HYGIENESÄULE VON
HEPRO®

Made in Germany



Maria und Josef Berghammer haben mithilfe von Genussrechten ihren Betrieb umstrukturiert und die Direktvermarktung aufgebaut.
Foto: privat



Das Fleisch der Pinzgauer wird als „Tegernseer Bio-Weiderind“ vermarktet.

Foto: Mediaphant

BETRIEBSSPIEGEL

Betriebsleiterfamilie

Maria (43) und Josef Berghammer (50), Theresa (16), Sofia (14), Annalisa (13), Anneliese Berghammer (72)

Lage

Gmund am Tegernsee, Landkreis Miesbach, Oberbayern

Betrieb

20 ha Wald und 19 ha Grünland, 34 Pinzgauer-Rinder, davon 8 Mutterkühe und Kälber, ein Stier sowie Jungrinder

Betriebsorganisation

Nebenerwerbsbetrieb mit Ferienwohnungen, Biobetrieb (Naturland), Josef Berghammer führt ein landwirtschaftliches Lohnunternehmen, Maria Berghammer den Ferienhof

Produkte

Fleischpakete und Teilstücke vom Weiderind. Die Pinzgauer werden etwa nach drei Jahren geschlachtet. Dazu kommt der Metzger mit einem Schlachtmobil auf den Hof. Pro Jahr werden sieben bis neun Rinder geschlachtet und zerlegt.

Vermarktung

ab Hof in Form von Fleischpaketen sowie einzelnen Teilstücken. Abhol- bzw. Einkaufszeiten finden auf dem Hof zu festgelegten Terminen statt, die auf der Homepage angekündigt werden.

www.tegernseer-bio-weiderind.de

Wertvolle Kunden gewonnen

Ein Hof ohne Rinder? Für Maria und Josef Berghammer aus Gmund am Tegernsee keine Option. Schließlich gehören zum Sternecker-Hof knapp 20 ha Grünland. Die Landwirtschaftsfamilie suchte nach einer Alternative zur Milcherzeugung. Denn mit 24 Kühen in Anbindehaltung war der Betrieb nicht zukunftsfest. Hinzu kam, dass Berghammers als Naturland-Biobetrieb in absehbarer Zeit einen neuen Stall hätten bauen müssen. Den letzten Anstoß für die Neuausrichtung des Hofes gab ein Fernsehbeitrag. Darin wurde ein Betrieb vorgestellt, der in die Mutterkuhhaltung samt Fleisch-Direktvermarktung eingestiegen war und dafür Genussrechte ausgegeben hat. So ähnlich haben auch Berghammers ihren Betrieb umstrukturiert. Mit der Umstellung auf die Mutterkuhhaltung standen einige Investitionen an: Der Aufbau der Pinzgauer-Herde, ein Laufstall für den Winter und die vielleicht größte Herausforderung – der Einstieg in die Direktvermarktung.

Genussrechtsexpertin Petra Wähning hat die Familie bei der Neuausrichtung begleitet. Von der Idee bis zur Ausgabe der ersten Genussscheine vergingen rund zehn Monate. In dieser Zeit wurde ein Flyer erstellt, die Website gestaltet, die rechtlichen und vertraglichen Bedingungen für die Genussrechte aufgesetzt sowie Pressearbeit geleistet. Im November 2016 luden Berghammers schließlich zu einer Infoveranstaltung in ihre Maschinenhalle, zu der rund 100 Interessenten kamen. Dabei wurden schon die ersten Genussrechte für die „Tegernseer Bio-Weiderinder“ gezeichnet. Insgesamt haben Berghammers 125 Genussscheine zu je 400 € und einer Laufzeit von fünf

Jahren verkauft. Von dem Geld konnten sie einen Teil der Maschinenhalle zum Laufstall für die Pinzgauer umbauen und die Herde weiter aufstocken. „Sehr hilfreich waren die Genussrechte gerade zu Anfang, um einen Kundenstamm aufzubauen“, nennt Josef Berghammer einen großen Vorteil. Und es sind sehr wertvolle Kunden: „Wer Genussrechte von uns gezeichnet hat, ist überzeugt von dem, was wir tun und erzählt es weiter. Eine bessere Werbung gibt es nicht.“ Bei der Rendite haben sich Berghammers für eine besondere Form entschieden. Ihre Genussscheine sind mit Zins und Tilgung in Form von Naturalien ausgestaltet und so mit Ende der Laufzeit zurückgezahlt. Ihre Genussrechteeigentümer erhalten fünf Jahre lang jedes Jahr ein Fleischpaket im Wert von 90 € (Gesamtwert über fünf Jahre 450 €). Der gleiche Preis, zu dem auch alle anderen Kunden Fleischpakete kaufen können. „Uns war wichtig, dass das Projekt nach fünf Jahren abgeschlossen ist, kein Geld der Kunden mehr im Betrieb steckt und wir ihnen gegenüber keine Verpflichtung mehr haben“, erklärt der Landwirt. Das erweist sich als gute Strategie. Denn mittlerweile zählen die Fleischvermarkter so viele Kunden, dass die Rindfleischpakete zu den Schlachterminen schnell ausverkauft sind. Nicht immer kommen dabei die Genussrechtezeichner zum Zuge. Deren Gutscheine verfallen zwar nicht, aber nicht alle haben Verständnis, wenn sie zum Wunschtermin nicht zum Zuge kommen.

2022 laufen die Genussrechte des Tegernseer Bio-Weiderinds aus. Familie Berghammer zieht ein positives Fazit: „Die würden wir noch mal ausgeben.“ uh

Passend zur Philosophie

Bereits dreimal hat der Hof Dinkelberg aus Schopfheim im Landkreis Lörrach Genussrechte ausgegeben. „Diese passen perfekt zur Philosophie unseres Betriebes“, sagt Markus Hurter, Geschäftsführer des Demeter-Betriebes. „Unsere Betriebsform ist auf Teilhabe von außen angelegt“, erläutert der 61-jährige. Menschen aus der Region unterstützen den Hof als Mitglied im Trägerverein, als privater Darlehensgeber, über Spenden oder indem sie Genussrechte zeichnen.

Vor 16 Jahren haben Markus Hurter und seine Mitstreiter den Betrieb gegründet. Ihr Ziel: die Leistungen der Landwirtschaft für die Gesellschaft darzustellen über Kreislaufwirtschaft, Bioanbau oder vielfältige Fruchtfolgen. Hinter dem Hof Dinkelberg stehen der Trägerverein Kambium e. V., die Hof Dinkelberg GbR, die sich um die Landwirtschaft kümmert und die Hof Dinkelberg GmbH als Unternehmen der Direktvermarktung. Rund 100 ha, davon 10 ha Gemüseanbau, gehören zum Betrieb mit Rinder- und Legehennenhaltung, einigen Schafen und Schweinen. Die Produkte werden ausnahmslos direkt vermarktet, über die Dreilandbiokiste und den Marktstand in Schopfheim. In der Hofgemeinschaft arbeiten 45 Personen und sie beschäftigt 15 Menschen mit Assistenzbedarf.

Die ersten beiden Genussrechtskampagnen 2017 und 2018 hat der Hof Dinkelberg aufgelegt, um die Zahl der

wöchentlich ausgelieferten Biokisten zu steigern. Das ehrgeizige Ziel: eine Verdoppelung der Lieferzahl von 600 auf 1 200 Kisten über einen Zeitraum von vier Jahren. Dazu mussten am Betrieb neue Lager-, Kühl- und Büroräume errichtet werden. Die Baumaßnahmen hat die Hofgemeinschaft teilweise über die Genussrechte finanziert. Über zwei Kampagnen deshalb, weil pro Vorhaben in einem Zeitraum von zwölf Monaten Genussrechte für maximal 100 000 € ausgegeben werden dürfen (siehe „Regeln für Genussrechte“ auf Seite 61). „Beim ersten Mal hat es von der Idee

bis zur Ausgabe vier Monate gedauert“, berichtet Markus Hurter. Den Aufwand schätzt er dabei ähnlich ein, wie die Beschaffung eines Bankdarlehens. Unterstützung und Beratung erhielten sie dabei von Gernot Meyer, Fachmann für Genussrechte. Mehr Biokisten erfordern mehr Schlagkraft in der Erzeugung. Deshalb ging es bei der dritten Genussrechtsausgabe von Juli 2019 bis Juni 2020 um die Finanzierung eines neuen Schleppers, zweier Hühnermobile und diverser weiterer Gerätschaften für den landwirtschaftlichen Betrieb. Auch hier konnte der Hof Dinkelberg Genussrech-



45 Personen sind auf dem Hof Dinkelberg beschäftigt.

Foto: nulabor/Hof Dinkelberg

EINKOCHEN WIE EIN PROFI

Mit einem **VOSS PRAKTIK** konservieren Sie wie ein Profi. Der VOSS-Autoklav pasteurisiert oder sterilisiert für Sie pro Durchgang bis zu 128 Gläser á 430ml.

Der **VOSS PRAKTIK** ist damit ideal für Hofläden und echte Lebensmittelhandwerker.

www.VOSSpro.de/EINKOCHEN
Deutschland-Vertrieb: 06033 9190-0

VOSS
Thermal Processes

te im Wert von insgesamt 100 000 € ausgeben.

Die Anleger konnten bei allen drei Kampagnen zwischen verschiedenen Anteilshöhen und Laufzeiten wählen – ab 1 000 bzw. ab 5 000 €, für sechs oder zehn Jahre. Je höher der Anteil und je länger die Laufzeit, desto höher die Verzinsung des eingesetzten

Kapitals. Die Zinsen sind dabei mit 2 bis 3,5 % höher als am Kapitalmarkt, sodass die Chancen gut stehen, dass die Anleger ihr Geld auch nach Ende der Laufzeit im Betrieb lassen. Wer sich für den Naturalzins entscheidet, erhält eine höhere Rendite, die dem Kundenkonto gutgeschrieben wird. Je nach Summe und Laufzeit sind es etwa 0,4 bis 0,7 % mehr. Mehr als 50 In-

vestoren haben Genussrechte des Hof Dinkelberg erworben. Zwei Drittel von ihnen haben sich für den Barzins entschieden.

Klar, wer bereits dreimal Genussrechte ausgegeben hat, ist von dem Konzept überzeugt. Markus Hurter zieht denn auch ein rundum positives Fazit: „Das ist super gut gelaufen.“ uh

Wie funktionieren Genussrechte?

„Genussrechte stehen zwischen Eigen- und Fremdkapital“, erklärt Gernot Meyer. Der Unternehmensberater von genussrechte.org hat schon zahlreiche Genussrechtsausgaben begleitet, vorrangig für mittelständische Unternehmen aus der Biobranche. Von den Banken wird das über Genussrechte eingesammelte Geld wie Eigenkapital gewertet (siehe „Regeln für Genussrechte“ auf Seite 61). Für Genussrechte werden meist nur Zinsen fällig. Die Tilgung erfolgt erst bei Kündigung. Das erhöht die Liquidität im Betrieb.

Anleger sind am Gewinn, aber auch am Verlust beteiligt, an den Entscheidungen des Betriebes hingegen nicht. Macht der Betrieb Verluste, tragen die Genussrechtinhaber diese mit. Sie sind prozentual am Verlust beteiligt und erhalten in dieser Phase keine Rendite. Im nächsten Gewinnjahr werden die Genussrechte wieder auf ihren ursprünglichen Wert aufgewertet und die Zinsen/Rendite nachgezahlt. Bei einem klassischen Bankkredit müssen Zins und Tilgung unabhängig von der finanziellen Lage bedient werden. Ein Genussrecht ist in der Regel mit einem sogenannten Rangrücktritt verbunden. Das heißt, der Genussrechtinhaber tritt als Gläubiger hinter alle anderen Gläubiger zurück. Im schlimmsten Fall gehen Genussrechtinhaber im Fall einer Unternehmenspleite leer aus. Sie haften dabei mit der Höhe ihrer Anlage.

Warum zeichnen Anleger trotz des Risikos Genussrechte? „Viele Anleger wollen ihr Geld sinnvoll investieren“, nennt Gernot Meyer den Hauptgrund. Er unterscheidet zwei Gruppen. Diejenigen, die in landwirtschaftliche Betriebe investieren, finden den Betrieb und wie er die Dinge anpackt toll. Wer Genussrechte eines

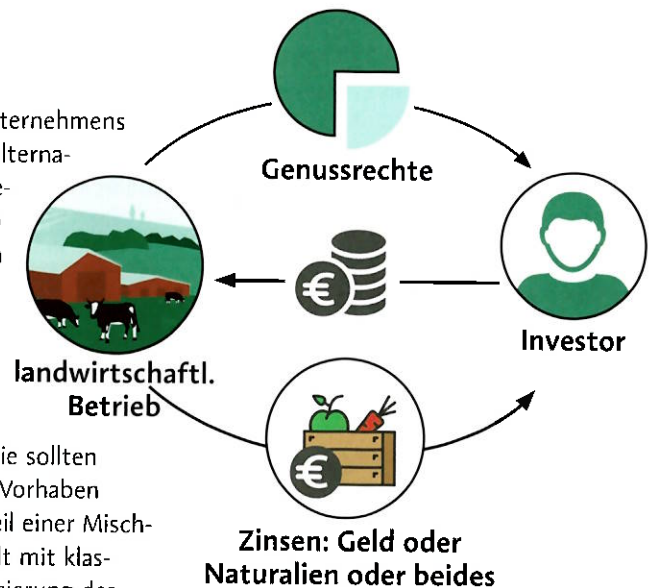
eher mittelständischen Unternehmens kauft, sieht dies mehr als alternative Geldanlage. Diese Anleger wollen in einen Betrieb investieren, den sie kennen und möchten verfolgen, „wie ihr Geld arbeitet“.

Genussrechte sind kein Mittel, um Liquiditätsengpässe zu überwinden. Sie sollten immer für ein bestimmtes Vorhaben ausgegeben werden und Teil einer Mischfinanzierung sein, gekoppelt mit klassischen Darlehen. Die Realisierung des Vorhabens, beispielsweise der Umbau der Käserei, sollte nicht von Genussrechtskapital abhängen. Der Hintergrund: Bei den Genussrechten geht es immer um Vertrauen – das Vertrauen der Investoren in die Umsetzung des Vorhabens. Genussrechte werden schließlich für eine Betriebserweiterung oder Investition ausgegeben. Ist die Finanzierung ohne Genussrechtskapital gesichert, kann das Vorhaben auch umgesetzt werden, wenn das Zeichnungsziel nicht erreicht wird.

Anteile und Zinsen

Geben landwirtschaftliche Betriebe Genussrechte aus, liegt die Mindesthöhe der Anteile meist zwischen 500 und 1 000 €. Für weniger als 500 € sollten die Genussrechte nicht ausgegeben werden, weil sonst der Aufwand zu hoch wird. Anleger, die höhere Summen investieren wollen, können mehrere Anteile kaufen. Bei „begehrten“ Genussrechten kann die Zahl der Genussrechte pro Zeichner beschränkt werden.

Die Höhe der Zinsen liegt derzeit etwa bei 3 bis 5 % in Naturalien und 1 bis 2,5 %



Grafiken: OlgaStrelnikova, ihorzigor, TukTuk Design, alekseyvanin/stock.adobe.com

in Geld. Am einfachsten lassen sich die Zinsen in Form von Einkaufsgutscheinen an die Investoren bezahlen. Im Hinblick auf die Buchführung und Steuern sind sie allerdings von herkömmlichen Einkaufsgutscheinen zu trennen, denn es handelt sich nicht um Einnahmen im klassischen Sinn, sondern in der Regel um Betriebsausgaben. Die Mindestlaufzeit der Genussrechte liegt bei fünf bis sieben Jahren. Doch nur die wenigsten Genussrechte werden danach gekündigt, sondern sie laufen weiter. Zusätzlich zu den Naturalzinsen gewähren viele Betriebe ihren Genussrechtszeichnern obendrein einen generellen Rabatt, beispielsweise von 2 % bei jedem Einkauf. Ein weiterer Faktor für den hohen Kundenbindungsfaktor der Genussrechte. uh

Für Finanzierung mit Kundenbindung steht auch Crowdfunding (Ausgabe 2/2020). Infos für Plus-Abonnenten unter

www.hofdirekt.com

hofdirekt.com → Archiv

Regeln für Genussrechte

Als Finanzierungsinstrument für Unternehmen haben Genussrechte mit Genuss im klassischen Sinne eher weniger zu tun. Wobei es Zinsen auch in Naturalien geben kann – und dann wird die Geldanlage doch zum Genuss.

► Genussrechte ist ein Begriff aus der Finanzwelt. Wer Genussrechte besitzt, ist an der Entwicklung eines Unternehmens beteiligt – am Gewinn, aber auch am Verlust. Anleger, die Genussrechte zeichnen, sind aber weder am Wert des Unternehmens beteiligt, noch können sie mitentscheiden. Außerdem besteht grundsätzlich das Risiko für die Kapitalgeber, im Liquidations- oder Insolvenzfall leer auszugehen. Als so genanntes mezzanines Kapital steht das Genussrecht finanzierungstechnisch zwischen Eigen- und Fremdkapital. In der Landwirtschaft und Direktvermarktung werden Genussrechte gerne für die Finanzierung von regionalen, nachhaltigen Vorhaben genutzt. Für Unternehmer sind Genussrechte eine Finanzierungsform mit hohem Kundenbindungspotenzial, für Investoren eine ethische und soziale Geldanlage. Natürlich gelten dafür Vorschriften und Regeln.



Zinsen für Genussrechte dürfen in Naturalien gezahlt werden.

Foto: M. Drießen

Der gesetzliche Rahmen ist weit gefasst und lässt bei den vertraglichen Regelungen einen weiten Spielraum. So kann man den Geldgebern ein Recht am Gewinn und am Liquidationserlös einräumen, ein sogenanntes qualifiziertes oder beteiligungsähnliches Genussrecht oder lediglich ein Recht am Gewinn und keine Beteiligung am Liquidationserlös. Das wird als sogenanntes einfaches oder obligatorisches Genussrecht bezeichnet. Banken werten diese Genussrechte wie Eigenkapital. Denn anders als bei der reinen Fremdkapitalfinanzierung muss das Unternehmen gegenüber den Investoren keine besonderen Sicherheiten leisten. Aufgrund des Eigenkapitalcharakters der Genussrechte steigt gleichzeitig die Kreditwürdigkeit des Unternehmens.

Genussrechte haben eine vertraglich vereinbarte Mindestlaufzeit. Sie beträgt meist zwischen fünf und sieben Jahren. Am Ende der Mindestlaufzeit können beide Seiten das Genussrecht kündigen. In diesem Fall erhält der Kapitalgeber seinen eingezahlten Betrag zurück. Doch in den meisten Fällen laufen die Genussrechte einfach

weiter und die Anleger erhalten weiterhin die vertraglich vereinbarte Rendite. Die Zinsen können bar, in Naturalien, meist in Form von Produkten des Genussrechtgebers, oder als Mischform gewährt werden. Gerade der Naturalzins sorgt für eine enorme Kundenbindung. Steuerrechtlich sind Ausschüttungen auf einfache Genussrechte Betriebsausgaben, während Ausschüttungen auf qualifizierte Genussrechte eine Gewinnverwendung darstellen.

Prospektpflicht

Werden die Genussrechte öffentlich, das heißt einem nicht individualisierten Personenkreis, angeboten, spricht man von einem öffentlichen Angebot von Vermögensanlagen. In diesem Fall sind die Vorgaben des Kreditwesengesetzes (KWG) und des Vermögensanlagegesetzes (VermAnlG) zu beachten. Überprüft wird die Einhaltung von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Möchte ein Unternehmen im Inland Vermögensanlagen öffentlich anbieten, muss grundsätzlich ein Verkaufsprospekt nach den Vorgaben des VermAnlG veröffentlicht werden. Dieser muss alle Angaben enthalten,

die den Anlegern eine zutreffende Beurteilung der Vermögensanlage ausgebenden Betriebs sowie der Vermögensanlage selbst ermöglichen. Der erstellte Prospekt wird von der BaFin geprüft und dort hinterlegt. Die Erfüllung der Prospektpflicht ist sehr kostenintensiv. Doch es gibt Ausnahmen und die werden bei der Ausgabe von Genussrechten in der Regel genutzt, unter anderem:

- Von derselben Vermögensanlage dürfen nicht mehr als 20 Anteile angeboten werden.
- In einem Zeitraum von zwölf Monaten darf der Verkaufspreis der angebotenen Anteile 100 000 € nicht übersteigen.
- Die Vermögensanlage wird nur einem begrenzten Personenkreis angeboten. Die Anleger müssen auf die Ausnahme von der Prospektpflicht hingewiesen werden. ◀

RA Eva Straube

Weitere Infos zum Thema gibt es bei unserem Hofnetzwerktreffen am 11. Februar 2021

[www.](http://www.hofnetzwerk.com)

hofnetzwerk.com