

## Das Modell „Vorauszahlung künftiger Einkäufe“ oder „Genussgutscheine“

Als Variante des zuvor vorgestellten Genussrechts gelten viele Ausführungen auch für das Modell „Genussgutschein“. Die rechtlichen Vorgaben sind jedoch deutlich weniger streng geregelt.

### **1 Beschreibung des Modells**

Betriebe können sich von ihren Kunden auch Geld leihen, indem Kunden eine Vorauszahlung für künftige Einkäufe machen. Im Gegenzug erhalten Kunden in vereinbarten Abständen Einkaufsgutscheine, die sie im Laden einlösen können. Eine Verzinsung der Vorauszahlung ist möglich. Eine Rückzahlung der Vorauszahlung in Geld muss allerdings ausgeschlossen sein – ansonsten würde es sich um eine Vermögensanlage handeln.

Beispiel: Ein Bauer möchte seine Kunden an der Renovierung seiner Hofkäserei beteiligen und sie dadurch besser an den Hofladen binden. Kunden erhalten je eingezahlte 100 Euro in den kommenden fünf Jahren jeweils einen Gutschein in Höhe von 23 Euro, den sie im Hofladen gegen Käse einlösen können. In Summe erhalten die Kunden für 100 Euro Anzahlung über fünf Jahre verteilt 115 Euro in Form von Käse zurück – das entspricht einer Verzinsung von knapp 5% p.a.

Diese Form des „Leihens“ ist mit weniger juristischen Auflagen verbunden als Genussrechtfinanzierungen. Allerdings ist im Vergleich zum Genussrecht auch die Finanzierungswirkung eingeschränkt:

- Das Geld wird i.d.R. ab dem ersten Jahr in regelmäßigen Raten mit Gutscheinen getilgt. Der Betrieb muss kurz nach Tätigung der Investitionen also über genügend Liquidität verfügen.
- Da die Vorauszahlungen ausschließlich in Naturalien getilgt werden, müssen Kunden die Höhe ihrer Vorauszahlungen daran orientieren, wieviel sie jährlich konsumieren können. D.h. Kunden können größere Beträge investieren, wenn sie nur die Zinsen „verzehren“ müssen. Im obengenannten Beispiel könnte ein Kunde, der jährlich für 300 Euro Käse konsumiert, max. 1.300 Euro als Vorauszahlung „investieren“. Bei einem Genussrecht, das in Geld getilgt wird, könnte er max. 6.000 Euro investieren. I.d.R. wird die Gesamtsumme der eingeworbenen Vorauszahlungen niedriger sein als bei Genussrechten, die auch in Geld getilgt werden können.

Das Modell „Vorauszahlung künftiger Einkäufe“ ist geeignet für folgende Betriebe:

- Die finanzielle Beteiligung der Kunden ist v.a. ein Instrument der Kundenbindung.
- Die Betriebe haben ein breites Sortiment an Produkten, die monatlichen Einkäufe seiner Kunden sind nennenswert (also auch die potentielle Höhe der jährlich einlösbaren Gutscheine).
- Die Betriebe sind finanziell stark genug, um die eingeworbenen Gelder zeitnah nach Investitionsbeginn in mehreren Jahresraten in Form von Gutscheinen zurückzahlen.

### **2 „Gutscheinkauf“ für den Aufbau eines neuen Ladens**

Michael Steinmaßl bewirtschaftet mit seiner Familie bei Kirchanschöring einen biologischen Gemüsebaubetrieb mit einem Hofladen. In einem Regionalentwicklungsprozess wurde die Idee, im Ort Kirchanschöring einen kleinen Nahversorgerladen zu eröffnen, konkretisiert. In

diesem Laden sollen das eigene Gemüse und weitere Lebensmittel aus der Region vermarktet werden – außerdem soll das Sortiment um Backwaren, Käse, Molkereiprodukte, Getränke und Naturkosmetik erweitert werden.

Obwohl die Gesamtfinanzierung des Vorhabens gesichert war, war Herrn Steinmaßl die Einbindung seines Umfeldes in die Finanzierung des Ladens trotzdem wichtig. Da er keine großen Summen an Kapital brauchte, bot er seinen bestehenden und künftigen Kunden den Kauf von „Genuss-Gutscheinen“ an.

Kunden können zwischen 100 und 1.000 Euro einzahlen. Im Gegenzug erhalten sie in den kommenden fünf Jahren je 100 Euro jährlich einen Gutschein im Wert von 23 Euro, den sie im Laden einlösen können. In Summe erhält ein Kunde dann für 100 Euro Waren im Wert von 115 Euro, was einer Verzinsung von knapp 5% p.a. entspricht. Auf diese Weise konnte Herr Steinmaßl bei 120 Personen knapp 40.000 Euro einwerben. Um mit den Genuss-Gutschein-Käufern in eine engere Bindung zu kommen,

lädt sie Herr Steinmaßl jährlich ein, um Einblicke in den Laden und in die vorgelagerte Gemüseproduktion zu erhalten.

Mehr Informationen zum Laden „BioMichi“: [www.bio-michi.de](http://www.bio-michi.de)

