

# Hand in Hand im Münsterland

Eine gemeinsame regionale Vermarktung, ein Netzwerk unter den Betrieben und ein nachhaltiges Wirtschaften – dafür steht die Regionalwert AG. Nach dem Rheinland legt das Münsterland in NRW los.

**D**urch Corona steigt der Wunsch nach regionalen Lebensmitteln in der Gesellschaft. Doch häufig fehlt den Landwirten eine geeignete Möglichkeit, ihre Produkte zu vermarkten. Das Vertrauen in den Lebensmitteleinzelhandel ist zum Teil stark beeinträchtigt und Hofläden sind nicht für jeden Betrieb eine Option. Das Konzept der Regionalwert AG bietet eine Möglichkeit, gemeinsam neue Absatzwege aufzubauen. Es bündelt Verbraucher, Landwirte, Verarbeiter, Händler und Gastronomen und vernetzt sie auf regionaler Ebene. Auch im Münsterland steht das Konzept in den Startlöchern.

## Bürgeraktiengesellschaft

Die Regionalwert AG ist – wie der Name schon verrät – eine Aktiengesellschaft. Das Besondere dabei: Die Aktien werden von den Bürgern gekauft. Die Einnahmen investiert die Gesellschaft in nachhaltig wirtschaftende Betriebe der Region. Darunter sind Bauernhöfe, Lebensmittelhersteller, Händler und Gastronomen. Durch die Investitionen wird die Regionalwert AG Miteigentümerin der Betriebe. Die Grundidee der Regionalwert AG ist ein nachhaltiges Wirtschaften. Für die landwirtschaftlichen Betriebe bedeutet dies sozial, fair und ökologisch zu arbeiten. Viele Fachkräfte, wenig Saisonarbeiter,



Fotos: Regionalwert AG Rheinland

Zur Regionalwert AG Rheinland gehören die Regierungsbezirke Düsseldorf und Köln sowie die vier südlich angrenzenden Landkreise in Rheinland-Pfalz.

Ökologischer Landbau und Transparenz über die Geschäftszahlen sind Kriterien, die ein landwirtschaftlicher Betrieb erfüllen muss. Zudem entrichten die Betriebe Lizenzgebühren gegenüber der Regionalwert AG und erstellen einen Nachhaltigkeitsbericht, den sie den Aktionären vorlegen. Im Gegenzug werden die Betriebe in Veranstaltungen und Werbung eingebunden. Die Vermarktung erfolgt gemeinsam. Der Handel setzt vermehrt auf Produkte der Partnerbetriebe der Regionalwert AG. Die jeweilige Vermarktungsform ist unterschiedlich und hängt von der Regionalwert AG ab, da diese

über die Investitionen bestimmen. Es können Lieferkisten oder auch stadtnahe Hofläden entstehen. Insgesamt soll so ein regionaler Wertschöpfungsraum geschaffen werden.

Durch ein gemeinsames Handeln soll letztlich auch ein ökonomisches Gleichgewicht hergestellt werden. Dabei gilt es, sowohl Umsatz, Rentabilität und Gewinn als auch soziale, ökologische und regionale Leistungen zu betrachten.

## Zehn AGs im Aufbau

Die erste Regionalwert-AG wurde 2006 im Raum Freiburg gegrün-

det. Vier sind bereits in Deutschland dazu gekommen: Hamburg, Rheinland, Berlin-Brandenburg und Oberfranken. Zehn weitere Regionen sind noch in der Vorbereitung und haben Interesse, darunter auch das Münsterland. Im Sommer 2020 hat sich zudem die Regionalwert Impuls GmbH gegründet. Diese vergibt Lizenzen der Marke, vernetzt die Regionalwert AGs und begleitet neue Initiatoren.

Die bereits existierende Regionalwert AG im Rheinland hat sich 2016 mit 34 Aktionären und 460 000 € Grundkapital gegründet. Inzwischen sind es 528 Aktionären und 1,75 Mio. € Grundkapital.

Dem Beispiel aus dem Rheinland möchte das Münsterland folgen. Momentan entwickelt sich dort auch eine Regionalwert AG im Gebiet des Regierungsbezirks Münster. Dazu zählen die Kreise Borken, Coesfeld, Recklinghausen, Steinfurt, Warendorf sowie die Städte Münster, Bottrop und Gelsenkirchen. Bisher haben sie 16 Gründungsaktionäre, die sich mit mindestens 5000 € Startkapital beteiligen. Weitere werden gesucht, um das anvisierte Startkapital von 200 000 € zu erreichen. Auch sieben landwirtschaftliche Partnerbetriebe haben sich bereits gefunden. Ziel ist es, die Gründung im Frühjahr 2021 abzuschließen.   
Antonia Albers

## Zwei Praktiker berichten

Matthias und Ricarda Kühn bewirtschaften einen Demeter-Betrieb mit Schafhaltung, Käserei und Direktvermarktung im Siegerland. Für sie ist aus der Regionalwert AG eine Kooperation mit acht benachbarten Betrieben entstanden. Diese haben eine gemeinsame Logistik und Vermarktung aufgebaut. „Durch die Regionalwert AG konnten wir schlechte Kredite ablösen und notwendige Investitionen in eine Holzheizung und Marktwagen tätigen“, so Betriebsleiter Matthias Kühn. Was ihnen die Bank verwehrt hat, hat die Regionalwert AG ermöglicht. Sie wollen deshalb auch langfristig dabei bleiben.

Auch Landwirt Jochen Groß schätzt die Gemeinschaft und den Austausch zwischen den Partnerbetrieben. Er hat mithilfe der Regionalwert AG den Demeterbetrieb „Stadt Land Gemüse“ gegründet. Durch ein kurzfristiges Darlehen konnte er zudem einen eigenen Hofladen in Köln-Ehrenfeld verwirklichen. „Vor allem die Aktionäre aus Köln freuen sich jetzt über die Möglichkeit des direkten Einkaufs regionaler Produkte von Partnerbetrieben der Regionalwert AG“, so Jochen Groß. Er sieht in der unkomplizierten Zusammenarbeit und finanziellen Unterstützung der Regionalwert AG einen großen Vorteil für Landwirte.



Jochen Groß hat mithilfe der Regionalwert AG einen landwirtschaftlichen Betrieb gegründet. Dort baut er Gemüse an und hält Leineschafe. Die Produkte verkauft er im eigenen Hofladen in Köln-Ehrenfeld.