

Neue Geschäftsmodelle für urbane Landwirtschaft – Erfahrungen aus dem europäischen Erasmus+-Projekt „Urban Green Train“

Bernd Pölling, Rolf Morgenstern, Wolf Lorleberg

Fachhochschule Südwestfalen, Fachbereich Agrarwirtschaft, Lübecker Ring 2, 59494 Soest

Einleitung

Im Rahmen des Erasmus+-Projektes „Urban Green Train“ (www.urbangreentrain.eu) wurde mit Partnern aus Italien, Frankreich und den Niederlanden ein umfangreiches Lehrmodul zum neuen Unternehmertum in der urbanen Landwirtschaft für Hochschulen und weitere Interessierte

erstellt. Dieses Lehrmodul von insgesamt 150 Stunden gibt Einblicke in die urbane Landwirtschaft und unterstützt die Teilnehmer in der Schaffung eigener Projekt- und Geschäftsideen zum neuen Unternehmertum in der urbanen Landwirtschaft.

Vorgehen

Für die Lehrinhalte sowie auch die Schaffung eigener Geschäftsideen wurden in allen Partnerländern mehr als 30 good-practice-Beispiele urbaner Landwirtschaft untersucht und nach einheitlicher Vorgehensweise analysiert.

Hieraus ist eine Klassifizierung von Geschäftsmodellen der urbanen Landwirtschaft abgeleitet worden, die sich von vorherigen Ansätzen (teilweise) unterscheidet und das neue Unternehmertum (Stichwort: soziale Innovationen) besonders betont.

Ergebnisse und Diskussion

Die urbanen positiven wie negativen Einflussfaktoren auf die Landwirtschaft erfordern stadtangepasste und zukunftsfähige Betriebsstrategien. Städtische Rahmenbedingungen resultieren in einer vielfältigen Agrarstruktur in und um Städte und Agglomerationsräume. Die urbane Landwirtschaft lässt sich in sechs Geschäftsmodelle untergliedern: Kostenreduktion, Differenzierung, Diversifizierung, Partizipation/Co-Produktion, „Erfahrungen“ und Forschung und Entwicklung.

Kostenreduktion umfasst sowohl die klassische Spezialisierung auf wertschöpfungsstarke Kulturen (Gemüse, Obst, etc.) im umkämpften städtischen Flächenmarkt als auch die Kostenreduktion durch die Nutzung un-/untergenutzter urbaner Potenziale (Brachflächen, Biomasse, Wärme, Abwasser).

Differenzierung in Produktion und/oder der Wertschöpfungskette und Vermarktung nutzt Marktpotenziale außerhalb langer Wertschöpfungsketten und außerhalb klassischer Produkte und Produktqualitäten. Hierzu zählen neben Nischenprodukten mit Alleinstellungsmerkmalen auch Qualitätsprodukte, Direktvermarktung und kurze Wertschöpfungsketten (Short Supply Food Chains).

Diversifizierung beinhaltet (1) die Erweiterung der Produktpalette und (2) die Etablierung von Dienstleistungen in Verbindung mit dem Agrarbetrieb. Die Kunden sind dabei häufig Privatpersonen, jedoch richten sich Dienstleistungen auch an Unternehmen und öffentliche Einrichtungen (Pflegemaßnahmen, Winterdienst, etc.). Dienstleistungen für Privatkunden sind in erster Linie Angebote ausgerichtet auf Erholung/Freizeit, Sport, Kultur, Bildung und Therapie. Typische Beispiele in Ballungsräumen sind die Pensionspferdehaltung, Hofgastronomie, Bauernhöfe als Lernorte für Kinder und Jugendliche sowie auch soziale Landwirtschaftsbetriebe. Soziale Landwirtschaft (Care farming) bietet Arbeits- und zum Teil auch Wohnstandorte für Personen mit besonderen Bedürfnissen.

Partizipation/Co-Produktion bindet Konsumenten in die Produktions- und Wertschöpfungsstufen mit ein, wodurch die klare Trennung zwischen Produzent und Konsument verwischt (share economy); Konsumenten werden zu „Prosumenten“. Beispiele etablierter Formen von Partizipation und

Foto: Mietgärten vom Bauernhof am Mechtenberg, Essen



Co-Produktion in der urbanen Landwirtschaft sind die Solidarische Landwirtschaft und Mietgartenkonzepte.

Erfahrungen gehen über Dienstleistungsangebote hinaus und binden Kunden zur Schaffung einprägsamer Erfahrungen und Erlebnisse mit in Food-Themen mit ein, z. B. über Ernte- und Kochevents, „kill-your-own-chicken“, etc.

In *Forschung und Entwicklung* in der urbanen Landwirtschaft geht es besonders um Produktionsformen (Aquaponik, Rooftop), Weiterverarbeitung (Einbindung städtischer Ressourcen) und externe Funktionen (Revitalisierung urbaner Brachen).

Schlussfolgerung

- Geschäftsmodelle in der urbanen Landwirtschaft sind vielfältig und innovativ
- Typische Geschäftsmodelle mit einfachen Beispielen:
- Kostenreduktion: Weizenanbau (WA) auf großer Fläche
- Differenzierung: WA, Weiterverarbeitung, Brot-Direktvermarktung
- Diversifizierung: WA, Mehl, Kuchen, Gastronomie
- Partizipation: WA, Ernte wird unter Partnern gemeinschaftlich geteilt
- Erfahrungen: WA, Event eigenen Brot backen
- Forschung und Entwicklung: Weizen auf Hochhaus