

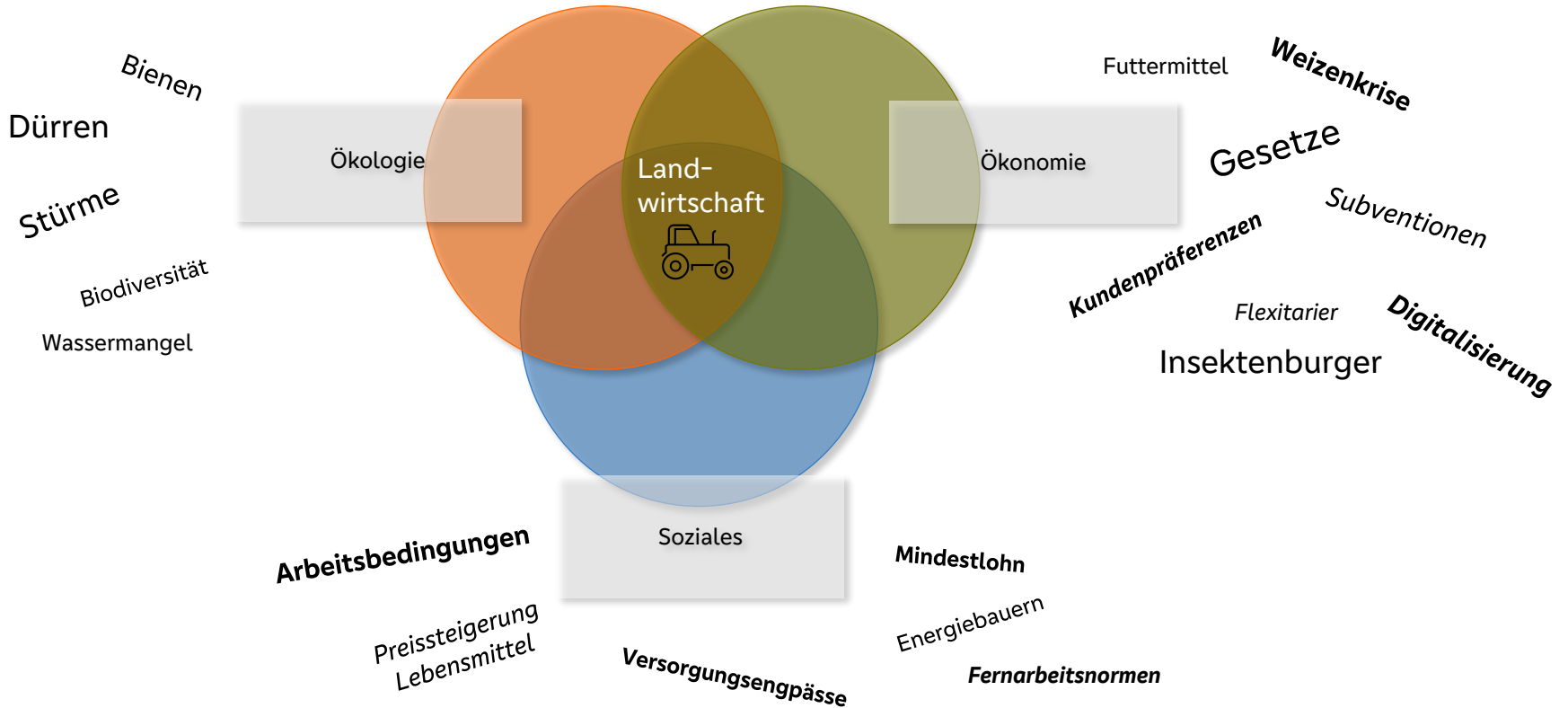


Volksbanken
Raiffeisenbanken

Genossenschaftsbanken als Partner in der Transformation der Landwirtschaft

Agrarfinanztagung, Berlin 20.04.2023

Spannungsfeld Ökologie – Ökonomie – Soziales



Der Politik erzeugt massiven regulatorischen Druck auf Banken und ihre Firmenkunden gleichermaßen, um die Transformation unserer Wirtschaft zu beschleunigen



Banken (Sustainable Finance Aktionsplan)

- Berücksichtigung von Klimaauswirkungen im Risikomanagement
- Ausdehnung der sog. nicht-finanziellen Berichterstattung / Green Asset Ratio
- Potentielle Berücksichtigung des Footprint der Bank bei den Kapitalanforderungen



Landwirtschaft (Farm-to-Fork-Strategy)

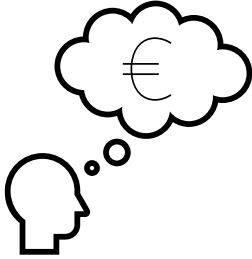
- Verringerung des Nährstoffverlusts des Bodens um 50 % u.a. durch verringerten Düngemiteleinsatz (- 20 % bis 2030)
- Verringerung des Einsatzes von Pflanzenschutzmitteln (- 50 %) bis 2030
- Biologische Bewirtschaftung von 25 % der landwirtschaftlichen Nutzfläche bis 2030



Handel

- Regulierung der Lieferketten / CSDDD
- Einsatz NH-Lebensmittel in öffentlichen Einrichtungen

Nachhaltigkeit beeinflusst als Life-Style Thema zunehmend auch Verbraucherentscheidungen



Kunden früher:

- Preis bestimmt Kaufentscheidung
- Reichhaltiges Angebot steht im Vordergrund
- Kaum/geringeres NH-Bewusstsein
- Verbraucher möchten zeigen, dass sie sich alles leisten können

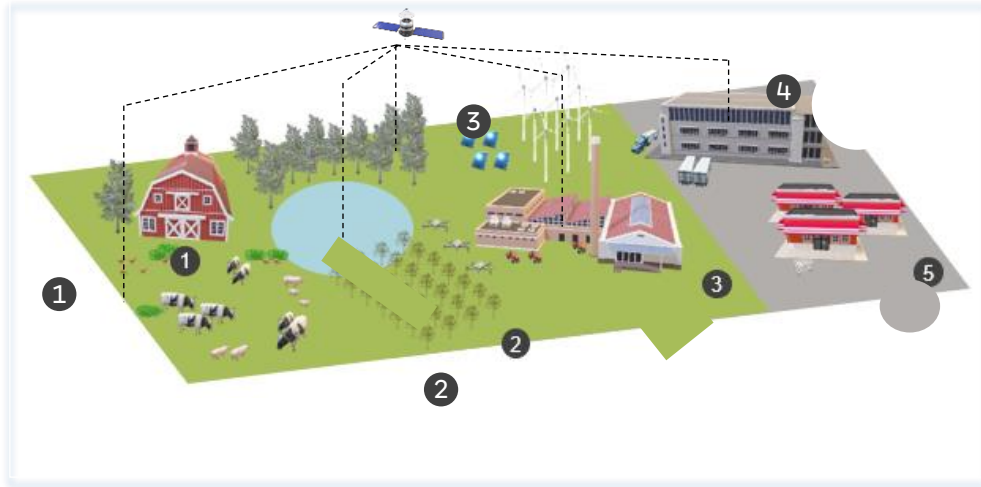


Kunden heute:

- Qualität bestimmt zunehmend Kaufentscheidung
- Vermehrter Verzicht auf tierische Produkte (auch aus gesundheitlichen Gründen)



Die Anpassung der Geschäftsmodelle bringt Chancen mit sich, erfordert aber auch massive Investitionen



- 1 **Optimierte Tierhaltung (Bsp.: Überwachung Vitalfunktionen)**
- 2 **Optimierte Prozesse und Bewirtschaftung (Bsp.: Ausbringung von Saatgut, Dünger usw.)**
- 3 **Erneuerbare Energiequellen (Einsatz PV zur Deckung des eigenen Energiebedarfs)**
- 4 **Sonderthemen wie bspw. „Vertikales Farming“**

Geschätzte Investitionsbedarfe in Deutschland zwischen **7 und 13 Mrd. EUR p.a. bis 2030**

Wie können wir unseren Kunden in der Transformation helfen?



Produkte /Vertrieb

- „Lotsenfunktion“ der Bank vor Ort mit Blick auf Fördermittel (Zuschüsse, Förderdarlehen der Rentenbank oder KfW)
- Größere Vorhaben über DZ Bank als starken Partner abgebildet



Expertise

- Schulungen der Verbände und Verbundpartner (DZ Bank) machen den Firmenkundenberater zu Gesprächspartner auf Augenhöhe



Prozesse und Kriterien

- Einfache Prozesse / Standardisierung von NH-Kriterien unter Berücksichtigung der Marktusancen sollen Kunden vor administrativer Überforderung schützen





**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit**