



**Interreg**  
North Sea Region  
**Carbon Farming**  
European Regional Development Fund



EUROPEAN UNION



## Entwicklung von Geschäftsmodellen für die Vermarktung einer Kohlenstoffanreicherung in landwirtschaftlichen Böden



Dr. Hans Marten Paulsen, Zaur Jumshudzade, Dr. Ernst Kürsten

- Eigeninitiative für Humusaufbau und Bodenschutz anstoßen
- Gelungene Beispiele anderen präsentieren
- Chancen aufzeigen, diese Leistung zu vermarkten
- Entwicklung neuer Geschäftsmodelle anstoßen

# Was wollen wir heute erreichen?

- Ihre Ideen zur Vermarktung einer verstärkten Kohlenstoffbindung (in Böden) in der Landwirtschaft mit Blick auf Klimaschutz und Nachhaltigkeit erfahren
- Bereitschaft, Machbarkeit und Preis diskutieren
- Bestehende und neue Konzepte (weiter)entwickeln
- Geeignete Fallbeispiele andeuten und im Nachgang schaffen

# Ablauf

- Präsentation von Vermarktungsansätzen, -modellen – je 15 Min. incl. Beantwortung je einer Frage
- Mittagspause
- Gesamtdiskussion – 1 Stunde
- 3 Arbeitsgruppen, nach Nummer auf Namensschild – 1 Stunde
- Präsentation der Geschäftsmodelle – 1 Stunde
- Diskussion und Auswahl tragfähiger Konzepte – 1 Stunde
- Entwicklung an Fallbeispiel verfolgen – in Folge

# Ziel: Konsensfähige Geschäftsmodelle zu Boden-C/Nachhaltigkeit

## Drei Arbeitsgruppen

Fallbeispiele entwickeln unter Beachtung der drei nachfolgenden Fragen:

1. Welche Leistungen wollen Sie anbieten?
2. Wie und an wen soll die Leistung vermarktet und wie soll bezahlt werden?
3. Wie soll die Leistung dokumentiert werden?