

A large, detailed bee with human-like arms and wings is shown from behind, hugging a group of five children. The children are standing in a field of wildflowers, including white daisies and purple flowers. The background is a soft-focus green field with trees. The overall tone is warm and positive.

Warum zeige ich Ihnen bei einem Workshop
über Finanzierungsmodelle einen Film?

**Weil genau das Teil
unseres
Finanzierungsmodells
ist.**

Wir können Lebensraum schaffen.
Wir können seine Wirkung messen.
Aber dauerhaft finanzieren können wir
ihn nur, wenn wir Menschen bewegen.



44 Billionen USD

Das zweitgrößte globale Risiko
für die Wirtschaft: **Der Verlust
der biologischen Vielfalt.**

Wie finanzieren wir das dauerhaft –
ohne ewige Abhängigkeit von Förderungen?



**Landwirtschaft
ist nicht das Problem.
Sie ist der zentrale
Lösungshebel.**

80% der
österreichischen
Staatsfläche werden
land- und
forstwirtschaftlich
bewirtschaftet.

Artenschutz muss
partnerschaftlich mit
der Landwirtschaft
geschehen.

Die beschaffungsseitige Lösung: Skalierbarer Lebensraum.



Ein skalierbarer Ansatz, von Landwirt:innen getrieben,
der die Produktivität nicht **gefährdet**.



Aber damit haben wir erst die Hälfte der Aufgabe gelöst.

Wer bezahlt diesen zusätzlichen Lebensraum dauerhaft?

~~Staatliche Förderungen~~

~~ESG Budgets~~

~~Spenden~~

Die absatzseitige Lösung: Die nächste Stufe der Lebensmittelwirtschaft.



73%

sehen Obst & Gemüse
als gefährdet durch
Biodiversitätsverlust.



Langfristig bezahlt der Konsument – aber nur für eine belegbare Wirkung.



Artenschutz muss vom Fördergegenstand zum Produktmerkmal werden.

Lebensmittel mit integriertem Lebensraumschutz sind das Kernprodukt des BeeWild-Modells. Das Produkt selbst finanziert den Naturschutz.



Die regulatorische Realität: Warum reine Emotion nicht mehr reicht.



Das BeeWild-Ökosystem: Ein geschlossener Wirtschaftskreislauf.

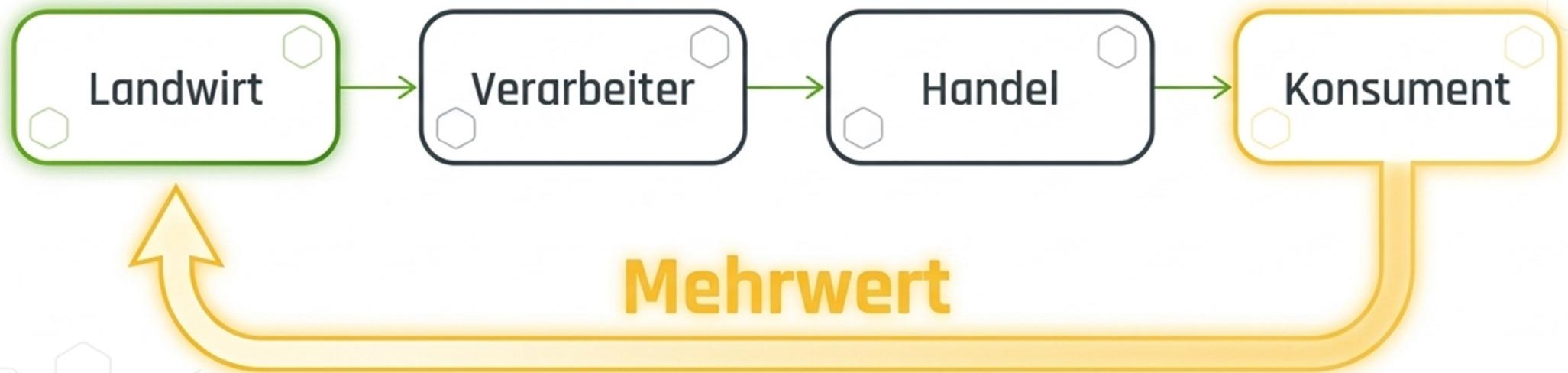


Menschen bewegen = Flächen finanzieren.

- Die dritte Säule ermöglicht langfristig die Finanzierung der ersten.
- Am SPAR-Regal wird Artenschutz direkt sichtbar und kaufbar.
- Aus Bewusstsein wird eine wirtschaftliche Transaktion.

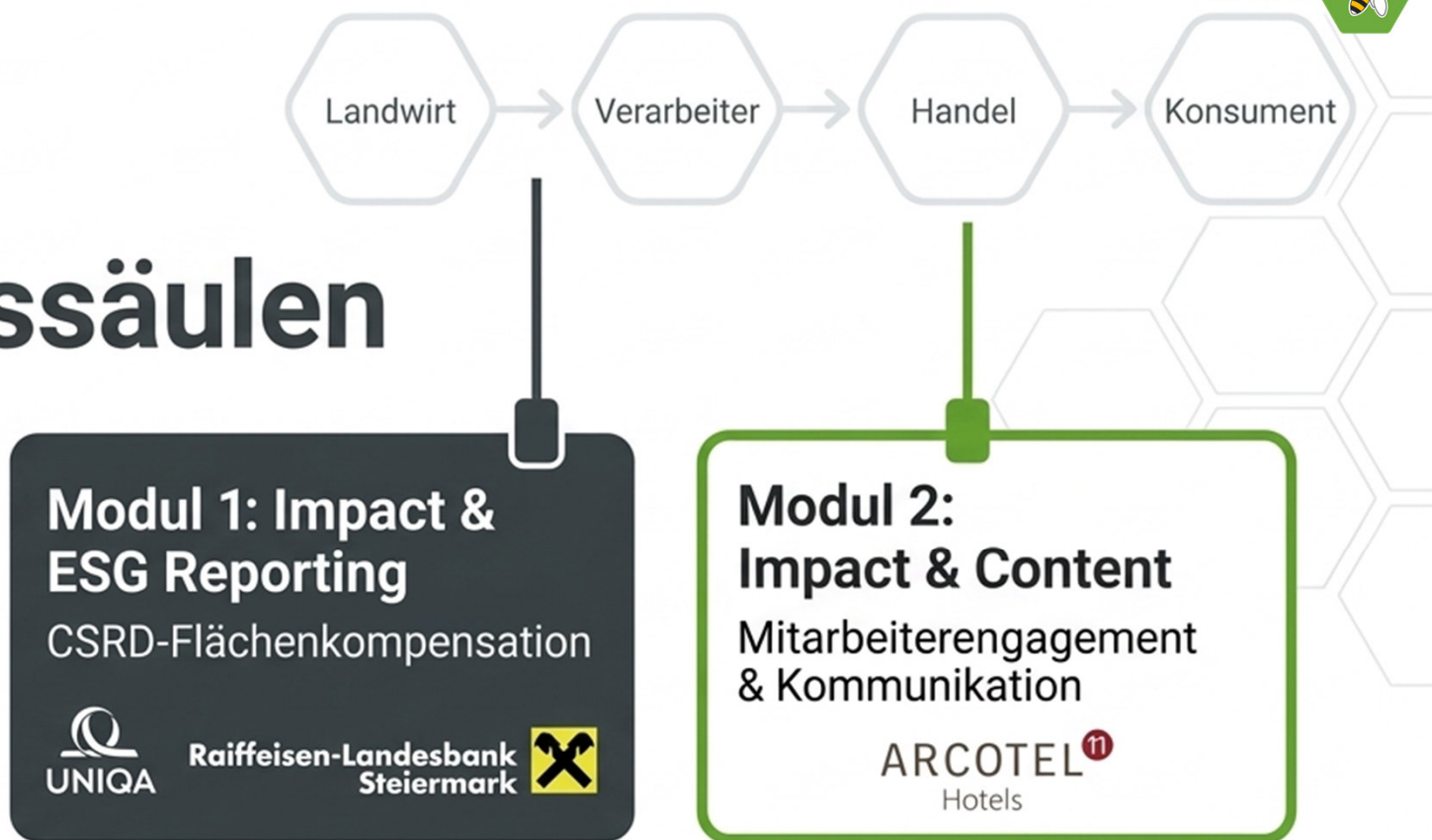


Der Marktmechanismus: Ein sich selbst tragendes System.



Der Konsument bezahlt über das Produkt einen Mehrwert, der nachweislich wieder bei der Landwirtschaft und dem Lebensraum ankommt.

Der Turbo: Ergänzende Finanzierungssäulen



Unternehmen, ESG-Budgets und Patenschaften sind essenzielle Beschleuniger für den Start und die Skalierung – aber das Produkt bleibt der dauerhafte Kernmotor.



Bee Wild

Wer bezahlt Artenschutz?

Am Ende wir alle.

Mit dem, was wir kaufen.

