

CROWDFUNDING OP DE BOERDERIJ



Buitengewone Varkens



Uit Je Eigen Stad



Het Open Veld



De Meander

multifunctioneel

Boeren en tuinders telen producten en houden dieren, maar bieden daarnaast ook zorg, kinderopvang of educatie op de boerderij, laten recreanten toe of verkopen eigen producten. En zijn actief betrokken bij natuur- en landschapsbeheer. Zulke ondernemers hebben vaak een sterke band met hun klanten en hun omgeving. Dat biedt kansen voor financiering door klanten en burgers: crowdfunding.

In deze brochure vindt u voorbeelden van verschillende vormen van crowdfunding, vaak aanvullend op het door de boer ingebrachte kapitaal of een lening bij de bank. Laat u inspireren!

Veel 'local-food'-initiatieven maken gebruik van crowdfunding. Toch ontbreekt het vaak aan basale kennis over wat crowdfunding inhoudt, welke vormen er zijn, hoe je met investeerders uit de crowd kunt omgaan en hoe een en ander fiscaal werkt. Uit 'Stadsboeren in Nederland. Professionalisering van de stadsgerichte landbouw'

Speciale dank aan de geïnterviewde ondernemers die hun ervaringen met u willen delen!

Inhoudsopgave

Wat is crowdfunding?

Crowdfunding met
...uw eigen (en nieuwe) klanten

...een crowdfundingplatform

Crowdfunding: maak heldere afspraken

Crowdfunding: voor- en nadelen

Crowdfunding: zo voldoet u aan wet- en regelgeving

Crowdfunding: zo voert u campagne

Stappenplan voor uw eigen crowdfunding



Wat is crowdfunding?

Crowdfunding is letterlijk 'financiering door de menigte'. Het is een verzamelwoord voor financiële deelname van klanten en burgers in uw producten of diensten. Dus: geen lening of investering van de bank, maar financiering die u realiseert via klanten of u onbekende burgers. Vaak aanvullend op het door uzelf of uw familie ingebrachte kapitaal. En soms aanvullend op een banklening.

Voorfinancieren van exploitatie

Crowdfunding kan betekenen dat investeerders voorfinancieren in uw exploitatie, dus bijvoorbeeld een groenteabonnement, vleespakket of vooraf een kaartje kopen voor een activiteit. Dat kunt u meestal goed zelf regelen, bijvoorbeeld doordat de investeerders in de lente betalen voor hun groentepakket en dan het hele jaar groenten komen ophalen. In feite is dat vooruitbetalen voor een product of dienst. Een goede administratie en heldere afrekeningen zijn dan voldoende. Bovendien geeft u uw klanten heldere algemene

voorwaarden, waarin u aangeeft hoe lang en wanneer de investeerders hun producten kunnen komen halen en wat u doet als u de producten onverhoopt niet kunt leveren.

Financieren van vermogen

Daarnaast zijn er crowdfunders die helpen financieren in het benodigde vermogen, zoals een lening voor grond of gebouwen. Hierbij worden de eisen vanuit de financiële en fiscale wetgeving scherper, natuurlijk om de consument te beschermen tegen 'cowboys' die zomaar geld inzamelen. Laat u daarom voor de afspraken en contracten adviseren door uw bank of een jurist en laat investeerders betalen naar een aparte rekening, bijvoorbeeld de derde-geldrekening van uw notaris. U kunt een dergelijke crowdfunding in vermogen zelf regelen, maar ook uitbesteden aan een crowdfunding-platform. Zo'n platform is op de hoogte van de wettelijke eisen en kan u veel zorgen uit handen nemen, meestal tegen vergoeding.

Andere vormen van financiering

U kunt niet-bancaire financiering organiseren via pachten of huren, het opstarten van landgoederen of met subsidie. Ook kunt u kosten reduceren door fiscale maatregelen. Of u kunt financiering ontvangen van vermogende partners. Denk bijvoorbeeld aan een zorginstelling die de verblijfsruimte op een zorgboerderij financiert. Of een particuliere kinderopvang uit de stad die investeert in ruimten voor Buiten Schoolse Opvang (BSO) op het platteland. Over deze mogelijkheden leest u in de brochure 'Alternatieve vormen van financiering, kansen voor het multifunctionele landbouwbedrijf voor niet-bancaire financieringsvormen' die u kunt downloaden van www.landco.nl bij 'publicaties'.

Waarom zoekt een multifunctionele ondernemer met crowdfunding naar nieuwe vormen van financiering?

- om de band met zijn burgers te versterken,
- omdat hij de bank weinig zekerheden kan bieden of start in een risicovolle, en voor de bank onbekende bedrijfstak,
- omdat hij minder lasten wil betalen dan bij een banklening.

Waarom werken investeerders mee aan crowdfunding?

- om de band met 'hun' boerderij te versterken en hun boer en boerin te steunen,
- om een product of dienst te kunnen (blijven) afnemen,
- om een maatschappelijk doel te realiseren,
- om een rendement te realiseren met een maatschappelijk verantwoorde investering.

Crowdfunding met uw eigen (en nieuwe) klanten

Crowdfunding betekent financiële deelname van klanten in uw producten of diensten. Crowdfunding betekent meestal dat u veel 'investeerders' hebt, het is immers een groep of 'crowd'. U moet communiceren met zoveel klanten dus wel leuk vinden!

Crowdfunding is interessant omdat klanten zich willen verbinden met u als bedrijf of ondernemer. Het is extra interessant omdat zulke klanten zich aan u verbinden met geld en een beloning in natura en/of retourgeld met lage rente leuk vinden. Daarmee heeft u meteen een groep trouwe en vaste klanten. Een voorbeeld: een groentekwekerij wil een nieuwe schuur met koelcel bouwen. De schuur kost 100.000 euro. Het netwerk van vaste klanten wordt benaderd: "betaal 1000 euro vooruit en na de nieuwbouw mag je ter waarde van 1.100 euro besteden". Winst voor de klant. Driedubbele winst voor de groentekweker: hij had een marge van 30 % die hij maar voor 10% weggeeft, hij bespaart rente, en hij heeft

omzetgarantie: de 100 klanten komen voor 1.100 euro kraakverse groente naar het nieuwe pand. Vervang schuur door schaapskudde, en groente door vleespakket, en het voorbeeld werkt ook in andere takken van de landbouw.

Let wel op: crowdfunding is financiering. Dat betekent dat u moet voldoen aan de eisen die gelden voor financiering, u kunt niet zomaar in het wilde weg geld gaan ophalen bij burgers! Tips voor goede afspraken tussen u en uw klanten vindt u op bladzijde 14.

Crowdfunding heeft een heldere termijn, meestal kort: de klant legt 100 euro in en kan het komende jaar voor 120 euro lamsvlees ophalen bij de schaapherder. Crowdfunding werkt het beste als:

- U tijdelijk geld vraagt, voor een helder doel met een ludieke terugbetaling,
- U een trouw en betrokken klantenbestand heeft of kan vinden,
- U transparant en zeer regelmatige

terugmeldt naar de deelnemers wat u met het geld doet (open dagen, praatjes, mailings, facebook, twitter).

- U een helder en betaalbaar bedrag kiest om in te leggen, bijvoorbeeld vanaf 100 euro (ook makkelijker te administreren voor u!)

Want waarom doen crowdfunders mee? Investeerders zien crowdfunding als een vertrouwd financieringsmiddel. De passie van de ondernemer, het hebben van een concreet doel en een goede uitleg wat er met het geld gaat gebeuren, zijn voor hen de belangrijkste redenen om in te stappen.

"Voor weidevarkens op andermans land klop je niet makkelijk aan bij de bank."

Willem Rienks, Buitengewone Varkens



“Crowdfunders bestellen extra vlees”

Ondernemers:

Willem Rienks en collega's

Waar?

Buitengewone Varkens, meerdere locaties

Wat?

Weidevarkens en bosvarkens bij boeren en buitenlui op locatie. Ruim 1700 klanten betaalden vooruit voor een vleespakket.

Hoe?

Financiering opstart nieuwe vorm van varkenshouderij.

Willem Rienks en zijn collega's van adviesbureau ROM3D namen het initiatief voor hun bedrijf Buitengewone Varkens. “We wilden een diervriendelijk systeem voor varkenshouderij, dat smaakvol vlees oplevert. Inspiratie deden we op tijdens onze vakanties in Frankrijk en Portugal, waar varkens houden in de wei of boomgaard exclusieve producten oplevert.” Na twee jaar houden de Buitengewone Varkensboeren zo'n 50 zeugen en 800 vleesvarkens op verschillende locaties in het land. “Onze Bonte Bentheimer's

luieren in de wei van Twente tot Groningen, de Gasconne varkens wroeten in het bos. Op elke plek kunnen de dieren schuilen in een varkenshut.” Boeren en buitenlui verzorgen kleine groepen van zo'n 20 tot 50 vleesvarkens op locatie, Buitengewone Varkens regelt voer, slacht en verkoop.

“Voor weidevarkens op andermans land klopt je niet makkelijk aan bij de bank.” Crowdfunding bleek de oplossing, met klanten die vooruit alvast betalen voor vlees en activiteiten. De crowdfunders van Buitengewone Varkens betalen 100 euro per persoon, direct aan Pecus BV, het bedrijf achter Buitengewone Varkens. Ze krijgen daarvoor in de drie jaren erna elk jaar voor 40 euro vlees en vleeswaren. Bovendien mogen ze deelnemen aan een van de activiteiten van Buitengewone Varkens, zoals de open dagen met proeverijen, ter waarde van 30 euro. De bijdrage van de ruim 1500 crowdfunders was nodig voor de opstart van Buitengewone Varkens. “De kost van ons bedrijf gaat minstens anderhalf jaar voor de

baat uit.” Bovendien is het fijn dat de crowdfunders trouwe klanten blijken. “Als we ze gericht een mail sturen, blijkt de helft van onze crowdfunders nog extra een achtste tot een half varken te bestellen.” Heerlijke, smaakvolle producten zijn dan een voorwaarde.

De campagne om crowdfunders te vinden lijkt vanzelf te lopen met veel gratis pers aandacht. Maar het vereist toch tijd en aandacht. De website is helder en aanmelding als crowdfunder gaat makkelijk. Facebook en twitter worden actief ingezet met kleine berichtjes en foto's van de varkens in de wei. Crowdfunders blijken actieve ambassadeurs via de sociale media. En alle activiteiten hebben aansprekende namen, zoals het biggenbal. Naast persoonlijk contact op open dagen en bij verkoop op de streekmarkt, krijgen de crowdfunders per mail het aanbod om vleespakketten op te komen halen. “De regionale krant en mond tot mond reclame leveren ons de meeste nieuwe crowdfunders op.”

Tips van Willem:

- Stel crowdfunders een concrete vraag met een concreet aanbod: 100 euro inleg en ter waarde van 150 euro vlees en activiteiten,
- Voer een actieve campagne, ook via internet en social media en laat uw klanten uw ambassadeur zijn,
- Biedt altijd kwaliteit: smaak verkoopt.

www.buitengewonevarkens.nl



Crowdfunding met een crowdfundingplatform

Crowdfunding wordt steeds populairder. Crowdfundingplatforms, waarop allerlei ondernemers vragen om in hun bedrijf te investeren, schieten als paddenstoelen uit de grond.

Bekende crowdfundingplatforms zijn *sellaband.nl*, waarop artiesten zich kunnen aanmelden om een CD op te nemen, of *voordekunst.nl*, waarop kunstenaars schenkingen verzamelen of alvast kaartjes verkopen voor hun tentoonstellingen. Andere grote platforms zijn *kickstarter.com* en in Nederland *geldvoorelkaar.nl*, *crowdaboutnow.nl*, *symbid.nl* of *seeds.nl*.

Crowdfundingplatforms verzamelen allerlei initiatieven en ondernemers, waarin burgers kunnen investeren. Zij verzorgen de afhandeling van het contact met alle investeerders: op hun website staat duidelijk aangegeven waarin de investeerder inlegt, wat de investeerder krijgt voor zijn bijdrage of hoe hij zijn geld terugkrijgt als het benodigde bedrag niet wordt opgehaald. Crowdfundingplatforms

innen ook de bijdrage van de investeerders en plaatsen die op een derde geldrekening totdat het benodigde bedrag is binnengehaald.

Een crowdfundingplatform vereist dat u uw financiële cijfers goed op een rijtje heeft: een realistisch businessplan met duidelijke termijnen waarop uw de investering terug gaat verdienen is wel het minste. Platforms brengen kosten in rekening voor hun diensten, vaak een vaste bijdrage en een percentage per afgehandelde transactie. Enkele platforms hebben een ontheffing of zelfs een vergunning van de Nederlandse Bank of de Autoriteit Financiële Markten (AFM), omdat zij bemiddelen in vermogen en vallen onder de Wet op financieel toezicht.

De platforms kunnen u goed helpen met het opzetten van een online wervingscampagne om investeerders te vinden. U moet het werven van investeerders echter wel zelf doen! Dat betekent actief uw klanten, vrienden en familie benaderen met uw aanbod.

Via sociale media, gewone pers, folders en open dagen: u moet alle middelen inzetten om voldoende investeerders te vinden. Naast uw eigen vaste klanten, beschikken de platforms ook over uitgebreide netwerken van investeerders die zij via eerdere projecten aan zich verbonden hebben. Zo kunt u de groep investeerders die u aanspreekt, makkelijker vergroten.

U kunt een investering of lening van crowdfunders ook uitstekend combineren met een banklening. Voor de bank geldt een achtergestelde lening die u is verstrekt door crowdfunders als eigen vermogen. En de bank ziet graag dat u alvast een grote groep trouwe klanten heeft verzameld.

"Wij kozen bewust voor een crowdfundingplatform omdat niet alle investeringen één voor één moeten worden afgehandeld door ons. En omdat iedereen zo de kans krijgt om echt deel te worden van Uit Je Eigen Stad."

Huibert de Leede, Uit Je Eigen Stad



“Een crowdfundingplatform werkt makkelijk”

Ondernemers:

Bas de Groot, Johan Bosman en Huibert de Leede

Waar?

Uit Je Eigen Stad, Rotterdam

Wat?

2 hectare groente- en fruitteelt, kippen, visteelt, restaurant en winkel, activiteiten

Hoe?

Mee-investeringen van burgers in opzet tuin, restaurant en winkel

Bas de Groot heeft de groene vingers, zijn compagnons Johan Bosman en Huibert de Leede bewaken het concept en regelen het plan. En dat bleek nodig, want Uit Je Eigen Stad zaait, plant, kweekt en teelt op plekken waar niemand het verwacht: kantoren, braakliggende terreinen, een dak. De startlocatie voor de stadsboerderij in Rotterdam met winkel en restaurant is aan de Marconistrip aan de haven. En dat vereist gesprekken en investeringen, vertelt Bas: “van de in totaal ruim 1 miljoen heeft woningcorporatie Havensteder ruim

6 ton geïnvesteerd in het grondwerk, gebouwen en teeltklaar maken van de grond. Wij werken met schone grond van buiten de stad; getest en wel.” Naast inbreng van de drie ondernemers, Rabobank en St. Doen is 65.000 euro van het startkapitaal geïnvesteerd door crowdfundingders.

“Wij hebben gewerkt met het Rotterdamse crowdfundingplatform Symbid.” Dat werkt makkelijk, omdat Symbid alles afhandelt en vertrouwen geeft aan investeerders. Wordt het doelbedrag niet gehaald binnen een gestelde periode, dan stort Symbid het bedrag minus kosten weer terug naar de investeerders. Symbid rekent 0,49 cent transactiekosten per transactie en 3% kosten per investering. Met een gerichte crowdfundingcampagne van iets meer dan 4 maanden haalde Uit je eigen stad het benodigde totaalbedrag van 65.000 euro op bij 238 investeerders.

De investeerders ontvangen nog geen rendement in geld retour, maar wel

leuke cadeaus zoals een diner voor twee bij een inleg tussen de 1000 en 5000 euro. Of een logo op een bord voor zakelijke investeerders. Omdat de stadsbewoners van Rotterdam graag deel uitmaken van Uit Je Eigen Stad en op locatie kunnen komen kijken, ruiken en proeven, is dat voldoende beloning. Bas de Groot is blij: “Wij kozen bewust voor een platform als Symbid omdat niet alle investeringen één voor één moeten worden afgehandeld door ons. En omdat iedereen de kans krijgt om echt deel te worden van Uit Je Eigen Stad. Met het platform bereikten we investeerders die sowieso op Symbid naar sympathieke initiatieven kijken om in te investeren. Maar wat vooral opviel, was ook het enthousiasme waarmee geïnteresseerden die niet via Symbid hoorden van ons idee, wilden investeren.”

Tips van Bas, Johan en Huibert:

- Werk met een crowdfundingplatform: wij telen, zij regelen de investeringen,
- Maak een helder businessplan: investeerders willen zien waar hun geld naartoe gaat,
- Verzin leuke beloningen voor investeerders.

www.uitjeeigenstad.nl



Crowdfunding: Maak heldere afspraken

Deelname in exploitatie: schriftelijke afspraak met algemene voorwaarden.

Bij deelname van de investeerders in uw exploitatie, zoals vooruitbetalen voor groentepakketten, vleespakketten, adoptie: maak een schriftelijke afspraak met uw klanten. Stel duidelijke algemene voorwaarden op, met in ieder geval:

- Wat moeten de vooruitbetalers doen en wat krijgen ze terug,
- Termijn van de afspraak: voor hoe lang, wat gebeurt er na de termijn als de afspraak vervalt (stel: na 3 jaar heeft de investeerder zijn pakket lamsvlees nog niet opgehaald, de investering wordt dan bijvoorbeeld automatisch een schenking),
- Overmacht: omschrijf wanneer u niet kunt leveren en of de investering dan ook vervalt.

Zet deze voorwaarden op uw website en communiceer ze actief naar uw investeerders. Laat u adviseren door een ervaren ondernemer met vooruitbetalen of een jurist voor het opstellen van deze voorwaarden.

Deelname in vermogen: notarieel contract tussen lener en geveer.

Bij deelname van de investeerders in uw vermogen: aankoop van grond, gebouwen, deelname in aandelen of (obligatie)lening: maak een contract met uw investeerders.

Stel een duidelijk notarieel contract op tussen geldlener en geldgever, met in ieder geval:

- Namen geldlener en geldgever,
- Geleend bedrag, afgesproken rente en looptijd (aflossing en termijnen),
- Afspraken als het onverhoopt fout gaat: faillissement etc.
- Eventuele zekerheden (onderpand),
- Beëindiging van het contract.

Zowel de geldgever als de geldlener tekenen het contract; is de geldgever gehuwd of heeft hij een samenlevingscontract dan moet de partner ook tekenen. Laat u adviseren door een crowdfundingplatform, een jurist of een notaris bij het opstellen van dergelijke leenovereenkomsten. Verzamel de investeringen op een aparte rekening, bijvoorbeeld van een crowdfundingplatform, de derde geldrekening van uw notaris of bij uw eigen bedrijf, voor administratieve helderheid en betrouwbaarheid.

Crowdfundingplatforms kunnen u vaak helpen bij het opstellen van algemene voorwaarden of een leenovereenkomst.

"Onze klanten nemen deel en dragen bij aan het voortbestaan van de Meander."

Marrie Nijssingh, de Meander



“Het heeft enthousiasme en binding opgeleverd”

Ondernemers:

Henk Wansink en Marrie Nijssingh

Waar?

De Meander, Brummen

Wat?

5,3 hectare met fijne groenteteelt, bloemen, kippen en boerderijwinkel, zorg plus abonnementen.

Hoe?

Financiering grond en gebouwen door klanten en burgers.

De Meander is een tuinderij met zeer trouwe klanten, door tuinders Henk Wansink en Marrie Nijssingh en hun medewerkers in ruim 25 jaar opgebouwd. Dat kwam goed van pas toen ze – als pachters van een zorginstelling – zelf hun gronden en gebouwen wilden verwerven. “We wilden de grond voor de lange termijn onderbrengen bij en stichting gericht op biologische landbouw.”

De tuinders richten Stichting Het Anker op om grond en gebouwen te beheren. “Zo’n stichting is ons ideaal,” zegt Henk. “Zo kunnen nieuwe ondernemers in-

en uitstappen, zonder dat het bezit steeds overgedragen moet worden.”

In 2011 komen de onderhandelingen over verkoop door de eigenaar – een zorginstelling- in een stroomversnelling als deze instelling failliet gaat. Snel onderhandelen met een eigen taxateur, pachterskorting en korting voor achterstallig onderhoud levert een totaalprijs op van 3,5 ton. De eerste 2 ton worden bijeengebracht door de tuinders, investeerders en familie. Maar dan is nog 1,5 ton nodig, terwijl de bank niet op tijd antwoord kan geven over de gevraagde lening. “We moeten dus zelf aan de slag.”

In een brochure ligt de Meander de situatie uit en vraagt ze klanten en burgers om schenkingen en leningen. Klanten krijgen informatie op het oogstfeest, in de winkel en via een mailing, ook voor vrienden, collega’s en familie. “We gaven heldere informatie over ons doel, duidelijke formulieren voor de obligatieleningen en we beantwoorden direct elke toezegging met een bedankje,” herinnert Henk

zich. Tot het laatst blijft het spannend: “staat het bedrag op tijd op de derde geldrekening van de notaris?” Gelukkig wel, en dus gaat de Meander over naar de ondernemers en vervolgens direct naar de Stichting Het Anker.

Bij de Meander kunnen klanten zelf aangeven welk bedrag ze voor 10 jaar of langer willen uitlenen. Klanten kiezen voor een lage rente tot 3% of schenken de rente. Voor klanten zijn het achtergestelde leningen, dus zij zijn pas als laatste aan de beurt als schuldeiser. Henk merkt niet dat dit een probleem is, en is blij verrast: “Het hele proces heeft juist enthousiasme en binding opgeleverd.” Marrie: “Onze klanten nemen deel en dragen bij aan het voortbestaan van de Meander.”

Tips van Henk en Marrie:

- Breng uw vraag om een lening zo concreet mogelijk,
- Behandel uw vraag als een actie, het heeft tijd en aandacht nodig,
- Vraag hulp aan klanten en huur juristen in om de juiste contracten te maken.

www.demeanderbrummen.nl



Crowdfunding: voor- en nadelen

Voor- en nadelen voor de boer

U als ondernemer krijgt via crowdfunding relatief goedkoop geld om te investeren in uw nieuwe plannen. Afhankelijk van de vorm van terugbetaling die u kiest – bijvoorbeeld met pakketten varkensvlees - heeft u er meteen een grote groep trouwe klanten bij. Realiseert u zich wel dat u met die vele klanten ook moet communiceren? Dat kost flink wat tijd!

Nadeel van crowdfunding is dat uw plan ook kan mislukken, bijvoorbeeld door overmacht omdat uw dieren ziek worden en u geen vleespakketten kan maken. En dan heeft u een grote groep teleurgestelde investeerders. Communicatie is dan essentieel. Want met crowdfunding heeft u een publieksbedrijf: uw investeerders voelen zich met u verbonden en vertellen over u op verjaardagsfeestjes en via social media. Dan vereist goed gedrag, duidelijke uitleg en snelle reacties van u: niets is zo funest voor een publieksbedrijf als een negatieve campagne op twitter omdat er een

biggetje met een gebroken pootje in de weide ligt. U moet blijven communiceren of er personeel voor inschakelen!

Voor- en nadelen voor de crowdfunder

De investeerder kan via crowdfunding bijdragen aan een initiatief dat hij belangrijk vindt: zijn geld doet goed en hij krijgt de producten of diensten die hij wil. Hij verbindt zich persoonlijk met uw boerderij. Omdat het meestal beperkte bedragen betreft bij crowdfunding, is het financiële risico dat hij loopt beperkt.

Geldverschaffers, vooral consumenten die u geld uitlenen, zijn zich niet altijd bewust van de risico's van crowdfunding. Zij vinden uw schapen of varkens zo schattig, dat ze er niet bij stilstaan dat ze die 1000 euro voor 10 schapen niet eens kunnen missen. Net als bij andere vormen van beleggen en uitlenen, kan hun inleg natuurlijk verloren gaan als uw idee of bedrijf onverhoopt niet slaagt. Bovendien is

er risico op onbetrouwbare informatie over het beloofde rendement of zelfs wanbetaling.

Consumenten moeten dus voldoende informatie krijgen waaruit blijkt dat u de verwachtingen waar kan maken, via welke constructie en rechtsvormen geld wordt geleend of geïnvesteerd en hoe het geld aankomt bij het initiatief waarop ze intekenen. Bovendien biedt u voldoende informatie over eventuele garanties dat ze een (deel van) hun geld terugkrijgen. En biedt u duidelijke informatie over het beloofde rendement en wat u doet als u dat niet haalt.

"Mijn klanten pakken hun verantwoordelijkheid. Zij betalen vooruit. En ze helpen mee om het bedrijf sfeervol te houden: met recepten, inmaken en oogstfeesten."

Tom Troonbeeckx, Het Open Veld



“Klanten dragen oogstrisico mee”

Ondernemers:

Tom Troonbeeckx

Waar?

Het Open Veld, Heverlee nabij Leuven (België)

Wat?

1,5 hectare fijne groenteteelt en aardbeien met zelfpluk door 320 klanten, 1 hectare kersenboomgaard.

Hoe?

Community Supported Agriculture: klanten zijn lid van de zelfpluk-tuinderij en dragen het oogstrisico mee

Tom Troonbeeckx komt niet uit de landbouw, maar startte in 2007 wel een kleinschalig tuinbouwbedrijf: het Open Veld. Naast de Abdij van Heverlee bij Leuven teelt hij anderhalve hectare groente voor zelfplukkers en een hectare kersenboomgaard voor markten. De groentetuinleden profiteren ook van de kersenboomgaard. “Per lid is er 1 kilo kersen per jaar te plukken.”

Het systeem waar Tom mee werkt is bijzonder: Community Supported

Agriculture. Zijn 320 klanten worden lid van de tuinderij, en betalen een vaste bijdrage vooruit om zelf te mogen oogsten. Zo dragen ze mee in het oogstrisico van de tuin. “Hoeveel de mensen oogsten, verschilt van gezin tot gezin. Door sommige families wordt de tuin intensief gebruikt, zij proberen zo lang mogelijk te blijven oogsten.

Anderen zien het meer als aanvulling op wat ze elders nog inkopen. Ik zeg er altijd duidelijk bij dat je met zelfoogsten niet al je eten krijgt; brood of vlees moet je nog elders halen.” Omdat Tom 40 tot 60 gewassen teelt, is er altijd wel wat.

Zijn prijzen variëren: de leden betalen per persoon 200 tot 270 euro afhankelijk van wat ze zelf willen betalen, waarbij Tom wel duidelijk aangeeft dat hij gemiddeld 220 euro per persoon nodig heeft om goed te kunnen draaien. Dat kan door de actieve en betrokken leden. “Ik merk dat mijn leden hun verantwoording wel pakken.” Bij het Open Veld is gespreid betalen toegestaan, maar is het de

eigen verantwoordelijkheid van de klant om dat ook te doen. Tom checkt de ledenadministratie en –betalingen maar eenmaal in de winter. Met de ligging van zijn zelfpluktuin heeft Tom naar eigen zeggen geluk. “Aan de rand van Leuven, een stad met hoogopgeleide en bewuste klanten. Die hebben wel wat over voor verse groentjes.”

Community Supported Agriculture betekent actieve betrokkenheid van de klanten: een bestuur denkt mee over de economische kant van de tuin en ook over Tom’s loon. Ook andere leden zien het Open Veld als ‘hun’ tuin: het feestcomité organiseert elke lente, zomer en herfst een groot feest. “Daar heb ik niet veel werk aan,” lacht Tom. Wel is het uitstekende klantenbinding.

Tips van Tom:

- Folder, informatie-avond, mond tot mond reclame: persoonlijk contact met de tuinder en tuin doet mensen besluiten lid te worden,
- Community Supported Agriculture (CSA) stelt eisen aan de boer of tuinder: communiceren met klanten moet u leuk vinden,
- Een CSA bedrijf werkt het beste vlakbij een ‘community’: maximaal 5 kilometer van een grotere stad.

www.hetopenveld.be

www.csa-netwerk.be



Crowdfunding: zo voldoet u aan wet- en regelgeving

Crowdfunding is financiering. Let dus op dat u voldoet aan de eisen die gesteld worden in de financiële en fiscale wetgeving:

- Communiceer helder over de constructie die u kiest: crowdfunders betalen vooruit aan uw bedrijf of zij lenen u geld via een achtergestelde lening of zij krijgen een aandeel in uw bedrijf. Aan welke rechtsvorm betalen uw investeerders en hoe komt het geld bij u om uit te betalen in product of dienst?

De meest gebruikelijke vormen van crowdfunding zijn:

- Vooruitbetalen aan uw bedrijf of aan een stichting of vereniging gelieerd aan uw bedrijf, afrekening direct naar investeerder,
- Lening, meestal aan uw bedrijf of aan een stichting of vereniging gelieerd aan het bedrijf. Bij crowdfunding is er meestal geen onderpand, zoals bij een hypothecaire lening. Het is ook geen persoonlijke lening, maar een lening aan een bedrijf. De investeerder loopt dus meer risico: crowdfunding betreft

vooral achtergestelde leningen, een lening aan een bedrijf zonder onderpand waarbij de investeerder pas wordt terugbetaald als alle andere schuldeisers eerst betaald zijn (bijvoorbeeld de belastingdienst krijgt eerder zijn geld dan uw crowdfunders).

- Aandeel in bedrijf, meestal een BV. Een aandeel is een waardepapier, de aandeelhouders zijn economisch eigenaar van een bedrijf maar niet de juridische eigenaar. Een aandeel kent een winstuitkering (niet gegarandeerd!) en kan verhandelbaar zijn, in sommige gevallen op de beurs.

In de brochure 'Rechtsvormen in de multifunctionele landbouw' treft u meer informatie aan over rechtsvormen voor het boerenbedrijf met neventakken. Download deze brochure van www.landco.nl bij 'publicaties'

- Communiceer helder over de financiële risico's: bij beleggingen in aandelen of obligaties kunnen investeerders hun geld kwijtraken.

Bij een lening betreft het vrijwel altijd een achtergestelde lening: de crowdfunder krijgt pas zijn geld terug, als alle andere schuldeisers eerst zijn terugbetaald. Vertel dit helder in uw folder, op uw website, in contracten en als u de investeerders spreekt.

- Gedane investeringen die na een bepaalde periode vervallen, beschouwt u misschien als een schenking? Communiceer dit zowel met uw investeerder als uw boekhouder, zodat het correct wordt verwerkt in de belastingaangifte van uw investeerder en van uzelf.
- BTW of omzetbelasting wordt geheven afhankelijk van de activiteit die u uitvoert: niet BTW plichtig (landbouw), laag BTW tarief (voedsel) of hoog BTW tarief (diensten). Let hier vooral op als u een bijdrage int en uitbetaald in natura: 100 euro inleg voor een schaap, 120 euro beloning met een vleespakket en een workshop: alles is inclusief BTW en u bent verantwoordelijk voor de correcte afdracht ervan. In de

brochure 'Multifunctionele landbouw en de fiscus' leest u meer over BTW en multifunctionele bedrijven, download deze brochure van www.landco.nl bij 'publicaties'.



“De meeste ondernemers slagen”

Nederlands grootste crowdfunding-platform *Geldvoorelkaar.nl* verbindt ondernemers met investeerders. Oprichters Martin Schelven, Edwin Adams en anderen zagen dat banken niet zo snel meer krediet verstrekken en dat ondernemers vaker op internet naar spaarders zoeken. Via *Geldvoorelkaar.nl* en de begeleiding bij het op de website publiceren van een crowdfundingvraag kunnen ondernemers die investeerders vinden. De ondernemers die geld zoeken variëren van makers van grappige kinderrugzakjes tot een restaurant met theater. *Geldvoorelkaar.nl* ziet dat ondernemers een goede rente bieden, meestal tussen de 3 en 10%: aantrekkelijk voor investeerders. Maar *Geldvoorelkaar.nl* bewaakt ook goed dat het de ondernemers serieuze plannen indienen: “Wij krijgen meer dan dertig aanvragen van ondernemers per dag, daar zitten veel ondeugdelijke voorstellen tussen. Betrokkenheid van een accountant of een goed boekhoudkantoor is voor ons een voorwaarde om financieringsaanvragen aan de crowd voor te leggen”, zegt Martijn van Schelven.

“Dan is de onderbouwing van het voorstel doorgaans een stuk beter.”
“Als het krediet meer is dan € 50.000, moet een accountant ernaar hebben gekeken. Er moet een goed businessplan zijn, er moet een cashflowprognose zijn. Als die ontbreken, vertrouwen we het voorstel niet toe aan de crowd.”

Zeker bij startups is een goed plan en de rol van de accountant cruciaal, stelt Van Schelven. “Die hebben nog geen jaarrekening, dus moet je op een andere manier de haalbaarheid van een voorstel vaststellen.” *Geldvoorelkaar.nl* zet dus niet zomaar een crowdfundingvraag op de website. Bovendien zijn er kosten aan verbonden: de site rekent een plaatsingsfee van 99 euro voor particulieren en 249 euro voor zakelijke initiatieven, en als de totale lening lukt een fee van 3,75% van de hoofdsom plus 0,9% per gelukte lening. De website helpt om investeerders te vinden, maar de ondernemer is ook aan zet. De ondernemer voert campagne om voldoende financiers te vinden en te overtuigen, en dat is best tijdrovend.

Maar van Schelven blijft enthousiast: “crowdfunding is geschikt voor het hele mkb.”

Ondernemers bepalen zelf het totaalbedrag, de looptijd en de rente. Na beoordeling kan via het crowdfundingplatform aan burgers worden gevraagd te investeren: op de site is precies te zien waar de burger in investeert, hoeveel dagen de campagne nog loopt en welk bedrag al is opgehaald. Wordt het totaalbedrag niet gehaald, dan krijgen de investeerders hun geld terug. Maar de meeste ondernemers slagen, en zijn ook in staat de investeerders terug te betalen. “Wij hebben 0% uitval, tot nu toe betalen alle leners.”

Bron: www.accountant.nl www.geldvoorelkaar.nl



Crowdfunding: zo voert u campagne

Maak een helder aanbod voor investeerders: een leuk product of dienst tegen een goede prijs. Spreek met uzelf een periode af waarin u investeerders gaat werven.

Vertel uw verhaal, in de boerderijwinkel, op uw open dag of waar u potentiële investeerders ook maar tegenkomt.

Vermeld uw vraag op uw website of maak een heldere folder met het verzoek te investeren.

Bel de lokale krant en laat een journalist een leuk stukje schrijven over uw plannen.

Barometer: geef inzicht in het toegezegde bedrag en hoe dat toeneemt, bijvoorbeeld op uw website, in de boerderijwinkel of via sociale media.

Staat uw aanbod op uw website of een crowdfundingplatform? Dan trekt u goed nieuwe klanten met digitale werving:

- Digitale nieuwsbrief naar bestaande klanten en contacten: leg uw vraag uit, link naar uw website, geef interessante nieuwtjes
- Laat uw klanten uw ambassadeur worden: vraag ze het bericht door te sturen
- Facebook: vul uw eigen of bedrijfspagina met leuke berichtjes over uw vorderingen
- Twitter: breng uw volgers op de hoogte van uw vraag
- Kijk voor leuke voorbeelden eens op www.buitengewonevarkens.nl of op www.grebbefeld.nl

Vier een feestje met de investeerders als het bedrag gehaald is. Nodig ze bijvoorbeeld allemaal uit voor uw jaarlijkse open dag.

Gelukt? Houdt uw investeerders op de hoogte van uw vorderingen met een nieuwsbrief, via facebook of twitter of nodig ze uit voor een jaarlijkse open dag op de boerderij.

Hulp inschakelen! Een crowdfunding-campagne hoeft u niet helemaal zelf te voeren. Schakel hulp in voor zaken waar u niet goed in bent of geen tijd voor hebt. Misschien wil uw nichtje wel uw facebook-pagina bijhouden, of huurt u een opmaker in om een mooie folder te maken. Schakel anderen in om een goed resultaat te halen.



Stappenplan voor uw eigen crowdfunding

Denkt u zelf ook aan het organiseren van crowdfunding? Net als bij een banklening moet u goed beslagen ten ijs komen. En beschikken over een lange adem. Helder communiceren over uw plannen en het geld dat u ervoor nodig heeft en vertrouwen opbouwen vormen de basis.

1. Bepaal uw doelstelling: wilt u een groot bedrag ineens realiseren voor een flinke investering, bijvoorbeeld in een nieuwe ontvangstruimte voor de zorg? Wilt u jaarlijks rustig zaden kunnen inkopen en dus de groenten 'vantevoren al verkocht hebben' via een abonnementensysteem? Wilt u burgers meer aan uw bedrijf binden? Op welke termijn wilt u dit realiseren? Weet u op welke termijn investeerders rendement of hun geld terug kunnen verwachten? Kunt u dit communiceren in een bedrijfsplan? Biedt u uw klanten een leuke dienst of lekker product dat zij graag willen hebben?

2. Kies het meest geschikte middel bij uw doelstelling en bepaal hierbij de doelgroep: jaarlijkse voorverkoop kan het makkelijkst met vele burgers en kunt u zelf; een flink bedrag ineens kan ook via burgers met een crowdfundingplatform of enkele vermogende burgers. Meer mensen aan uw bedrijf binden realiseert u het makkelijkst met adoptie-acties of abonnementen.

3. Stel uw doelgroep een concrete vraag: fondsen geven u een schenking van 10.000 euro met een projectplan. Burgers adopteren uw koeien voor 100 euro per koe, of geven een lening van 500 euro voor uw nieuwe kapschuur. Hak het bedrag in hapklare brokjes, bijvoorbeeld eenheden van 100 of 500 euro. Pak de vraag aan als een campagne: blijf communiceren!

4. Zet uw afspraken op papier: voor een burger die voorfinanciert maakt u een overeenkomst met algemene voorwaarden, voor een burger die investeert in vermogen een leenovereenkomst dat u beiden tekent, voor een bedrijf maakt u een sponsorcontract dat u ook beiden tekent.

5. Bouw aan vertrouwen en een relatie met uw (potentiële) financiers: blijf communiceren over uw plannen en vorderingen, met website, nieuwsbrief en feestelijke dagen op de boerderij.

Tips:
Praat met ondernemers die al een niet-bancaire financieringsvorm voor hun bedrijf hebben gerealiseerd.

Zoek samenwerkingspartners voor zaken die u niet alleen kunt, zoals het samenwerken met een crowdfundingplatform als u geen tijd heeft voor veel administratieve handelingen.

Laat u adviseren voor zaken waar u geen verstand van heeft of die grote gevolgen kunnen hebben als u het verkeerd aanpakt, zoals het opstellen van leenovereenkomsten.

En tot slot: neem een flinke tijdsperiode voor de uitvoering van uw plannen en heb geduld!

© 2013 Wageningen, Stichting Dienst Landbouwkundig Onderzoek (DLO).
Uitgave Praktijkonderzoek Plant & Omgeving, onderdeel van Wageningen UR

Maria van Boxtel, Land & Co

Marcel Vijn

Dick Boschloo

Frank Hanswijk (Uit Je Eigen Stad)

Joyce van Heerden (de Meander)

Caroline Verhoeven-Poelhekke



multifunctioneel

Crowdfunding op de boerderij

Boeren en tuinders telen producten en houden dieren, maar bieden daarnaast ook zorg, kinderopvang of educatie op de boerderij, laten recreanten toe of verkopen eigen producten. En zijn actief betrokken bij natuur- en landschapsbeheer. Zulke ondernemers hebben vaak een sterke band met hun klanten en hun omgeving. Dat biedt kansen voor financiering door klanten en burgers: crowdfunding.

In deze brochure vindt u voorbeelden van verschillende vormen van crowdfunding, vaak aanvullend op het door de boer ingebrachte kapitaal of een lening bij de bank.