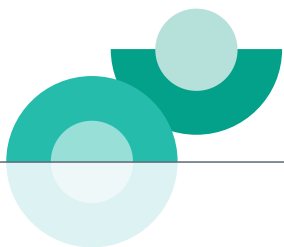


# Financiering voor duurzame landbouwbedrijven

*Geld aantrekken op de sociale en ecologische waarden die jij als boer creëert*





# Financiering voor duurzame landbouwbedrijven

## *Geld aantrekken op de sociale en ecologische waarden die jij als boer creëert*

In deze brochure 'financiering voor duurzame landbouwbedrijven' lees je over verschillende financieringsvormen voor agrarische bedrijven. Ook lees je over de ervaringen van agrarische ondernemers met deze financieringsvormen: soms naast financiering door de bank, soms in plaats van financiering door de bank. Verken, als boer of tuinder, hoe je kapitaal kunt aantrekken. Met dit kapitaal kun je de ecologische, sociale en economische waarden die jij creëert mogelijk maken.

Met het project 'Land in Verbinding' wil Landgilde startende boeren en tuinders informatie bieden over nieuwe vormen van financiering. Daarnaast heeft Vereniging voor Biologisch-Dynamische Landbouw en Voeding aan de Wetenschapswinkel van de Wageningen University & Research (WUR) gevraagd onderzoek te doen naar financiering voor duurzame landbouwbedrijven. In deze brochure tref je de resultaten aan.

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

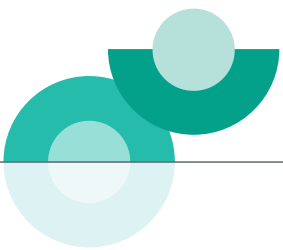
## Inhoudsopgave

Inleiding	3
Overzicht financieringsvormen	4
Geen financiering zonder toekomstbestendig business model	6
Financiering via...	
Grondgebruik met erfpacht	8
Bedrijfsgebonden grondfonds	10
Eeuwigdurende obligaties	12
Ketenfinanciering	14
Vermogende particulieren	16
Garantstelling vanuit mede-ondernemers of de overheid	18
Crowdfunding met achtergestelde lening	20
• met crowdfundingplatform	21
• zonder crowdfundingplatform	22
Stappenplan financiering	23

Disclaimer | Deze brochure is niet uitputtend en gebaseerd op praktijkervaringen van ervaringsdeskundigen. Stichting Wageningen Research is niet aansprakelijk voor eventuele schadelijke gevolgen die kunnen ontstaan bij gebruik van gegevens uit deze uitgave.

Deze brochure is mede mogelijk gemaakt door de provincie Gelderland en de Europese Unie. Europees Fonds voor Plattelandsontwikkeling: Europa investeert in zijn platteland.





## Inleiding

**Duurzame landbouwbedrijven zijn gewenst. Met duurzaam bedoelen we in deze brochure alle landbouw gericht op agro-ecologische verduurzaming, zoals kringlooplandbouw, natuurinclusieve landbouw, biologische, biologisch-dynamische of klimaatvriendelijke landbouw. Het realiseren van een duurzame bedrijfsvoering vraagt vaak om investeringen. Bijvoorbeeld investeringen in extra grond of in duurzame bedrijfsgebouwen. Welke mogelijkheden heb je om jouw plannen, bedrijfsstart of bedrijfsgroei te financieren?**

De financieringsvormen in deze brochure zijn geselecteerd om eenmalig kapitaal aan te trekken. Kapitaal dat jij inzet om de sociale, ecologische en economische waarden als boer te realiseren. Naast voedsel produceren duurzame landbouwbedrijven namelijk ook ecologische waarden, zoals biodiversiteit en een gezonde bodem. En sociale waarden, zoals het in stand houden van een mooi landschap, recreatie of zorg.

Plus je produceert economische waarden voor jou als boer en de mensen om je heen, zoals werkgelegenheid.

De financieringsvormen in deze brochure zijn geselecteerd op financiering van investeringen in grond, gebouwen en machines of vee. Eigenlijk dus op financiering van vaste activa, het vermogen dat je nodig hebt. Mogelijkheden voor exploitatiefinanciering laten wij buiten beschouwing. Exploitatiefinanciering is financiering van zaken die jaarlijks

terugkomen in de bedrijfsvoering, zoals zaden, plantgoed of stro. Lees bijvoorbeeld meer over exploitatiefinanciering in de brochure 'Crowdfunding op de Boerderij'.

In deze brochure staan veel vormen van niet-bancaire financiering. Vaak gebruiken duurzame ondernemers deze financieringsvormen aanvullend op een banklening en aanvullend op eigen kapitaal. Want met investeerders die ook gericht zijn op duurzaamheid, werk je naar hetzelfde doel.

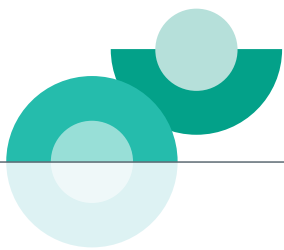


Ben je net klaar met je opleiding en zoek je financiering als starter? Zoek je toegang tot land? Wil je meer grond om te extensiveren met natuurbeheer of een biologisch gecertificeerde bedrijfsvoering? Wil je investeren in een duurzaam en innovatief stalsysteem? Laat je dan – als starter of ervaren ondernemer – inspireren door de voorbeelden in deze brochure!

### Waarom willen investeerders duurzame landbouwbedrijven financieren?

- Omdat ze graag zien dat deze bedrijven groeien en bloeien.
- Omdat ze op zoek zijn naar een beter rendement dan op hun eigen spaarrekening.
- Omdat ze vertrouwen hebben in de boer en het bedrijf.
- Omdat ze op zoek zijn naar een maatschappelijk verantwoorde investering, met zowel financieel als sociaal en ecologisch rendement.





# Overzicht financieringsvormen

Hiernaast een overzicht van de verschillende financieringsvormen in deze brochure.

## **Verschillen in financieringsvormen**

We onderscheiden financiering met leningen en financiering met uitgifte van aandelen. Bij aandelen betaal je het ingelegde vermogen niet terug. Wel wordt de bedrijfswinst gedeeld en hebben aandeelhouders (beperkte) zeggenschap in het bedrijf. Bij leningen betaal je het vermogen van de lening met rente terug, vaak binnen een afgesproken periode. In principe hebben deze financiers geen zeggenschap in het bedrijf.

Het is ook mogelijk om meerdere financieringsvormen te stapelen. Dit spreidt de risico's en wekt vertrouwen bij investeerders. Een banklening kan onderdeel zijn van deze stapeling. Ook banken waarderen het vertrouwen van andere investeerders.

## **Hoe kies je een passende financieringsvorm?**

**Welke financieringsvorm?** Denk goed na over welke financieringsvorm het beste bij jouw situatie en persoonlijkheid past. Wat is je doel met de financiering? Past dat bij jou als persoon?

**Wie financiert?** Met welke investeerders wil je werken? Met veel kleine investeerders? Met veel communicatie? Of juist met weinig grote investeerders? Sommige boeren en tuinders vinden communicatie met financiers leuk, anderen kiezen ervoor dit uit te besteden.

**Hoeveel werk wil je zelf besteden aan het verkrijgen van de financiering?** Kan je er zelf tijd aan besteden, zodat je misschien minder betaalt? Of koop je liever hulp in?

**Welke consequenties voor je bedrijfsvoering vind je acceptabel?** Wil je je erf openstellen voor de financiers? Zie je investeerders met aandelen als een verrijking of als een beperking?

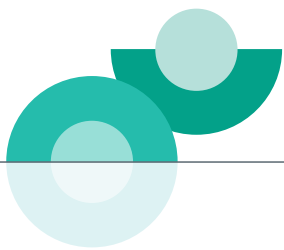
**Welke risico's ben je bereid te nemen?** Wat wil je zelf beslissen en waarover mogen financiers meebeslissen? Ben je bereid om actief financiers te werven en het risico te nemen dat je niet op tijd genoeg financiers werft?

**Wil je aflossen?** Of kan je ermee leven dat je geen eigenaar wordt als je niet aflost?





Financieringsvorm	Voor wie?	Wie financiert?	Hoeveel werk voor jou?	Welke consequenties voor je bedrijfsvoering?	Welke risico's wil je nemen?	Wel of niet aflossen?
Erfpacht (p.8)	Voor starters zonder land, bedrijven die in land willen groeien. Gebruik van de grond is belangrijker dan eigendom.	Stichtingen Overheden Beleggingsmaatschappijen Natuurorganisaties	Relatief weinig.	Voorwaarden grondgebruik kunnen groot effect hebben op je bedrijfsvoering.	Eventuele insteek en soms hoge canonprijzen.	Nee
Bedrijfsgebonden grondfonds (p.10)	Boeren met behoefte aan land. Vraagt veel doorzettingsvermogen. Gebruik van grond is belangrijker dan eigendom. Bedrijven met een vriendelijk profiel hebben een grotere gunfactor bij financiers.	Burgers Vermogende particulieren	Opzetten: veel inspanning. Onderhoud: relatief weinig.	Tijd besteden aan communicatie, werving van certificaathouders. Hoe vriendelijker het bedrijfsprofiel, hoe makkelijker deze constructie is.	Uitstappen van certificaathouders: goed afspreken hoe en wanneer. Veel tegelijk is onwenselijk, met loting te voorkomen.	Nee
Eeuwigdurende obligaties (p.12)	Voor boeren die grond, gebouwen en machines willen financieren met obligaties. Als boer moet je wel open staan voor anderen. Deze constructie vraagt om veel communicatie en de bereidheid om mensen te ontvangen op het erf.	Burgers (in een stichting)	Opzetten: veel inspanning. Onderhoud: veel inspanning.	Hoe vriendelijker het bedrijfsprofiel, hoe makkelijker deze constructie is. Daarnaast is het openstellen van het erf gewenst.	Vruchtbare samenwerking met de stichting waarin het gefinancierde vermogen zit, is bepalend voor succes.	Nee
Ketenfinanciering (p.14)	Starters, bedrijven die willen groeien. Ketenfinanciering vraagt om een helder en gewild product en een goede relatie in de keten.	Ketenpartijen	Relatief weinig inspanning.	Gewild product met vaak vaste leveringsafspraken met een afnemer.	Wil je een vaste afnemer of meerdere afnemers (= risicospreiding)?	Nee of Ja
Investeerders: vermogende particulieren (p.16)	Starters, groeiers. Vermogende particulieren stellen eisen in rendement, duurzaamheid en soms ook in toegankelijkheid.	Vermogende particulieren	Relatief weinig inspanning.	Vaak eisen op het gebied van natuurbeheer, biodiversiteit of openbare toegankelijkheid van je bedrijf.	Afhankelijk van de gekozen constructie: pacht of aandeelhouder. Eisen aan duurzame bedrijfsvoering.	Nee
Garantstelling (p.18)	Starters, bedrijven die willen groeien, overnemers en omschakelaars naar biologisch.	Collega ondernemers Overheden Bank	Gemiddelde inspanning, aanvraag onderbouwen.	Soms eisen aan de leeftijd van de ondernemer (overheid). Collega ondernemers kunnen inspraak wensen.	Inspraak van collega's of de bank, kan je daarmee werken of niet?	Ja
Crowdfunding via een crowdfundingplatform (p.20)	Boeren die leningen zoeken, bereidheid hogere rentepercentages te betalen en de werving van financiers uitbesteden. Binden van klanten aan je bedrijf. Boeren met een vriendelijk bedrijfsprofiel hebben grotere gunfactor bij financiers.	Burgers via crowdfundingplatform	Screening bij crowdfundingplatform kost inspanning. Daarna weinig inspanning.	Gering, je kan juist goed investeerders zoeken bij wat jij wil.	Hogere rentepercentages en strenge voorwaarden van crowdfundingplatform.	Ja
Crowdfunding zonder een crowdfundingplatform (p.22)	Boeren die leningen zoeken en de werving van financiers zelf willen uitvoeren. Binden van klanten aan je bedrijf. Boeren met een vriendelijk bedrijfsprofiel hebben grotere gunfactor bij financiers.	Burgers via jouw bedrijf of stichting	Hoge inspanning voor goed bedrijfsplan, werving investeerders. Daarna ruim voldoende inspanning om investeerders-relatie te onderhouden.	Gering, je kan juist goed investeerders zoeken bij wat jij wil.	Lagere rentepercentages, voorwaarden van Autoriteit Financiële Markten.  Kan je goed omgaan met de investeerders, hun rente op tijd betalen en aflossen?	Ja



# GEEN FINANCIERING ZONDER TOEKOMSTBESTENDIG BUSINESS MODEL

Financiering heb je nodig om te kunnen starten of doorgroeien. Financiers moeten vertrouwen hebben, willen ze investeren: vertrouwen in jou als ondernemer en in jouw plannen.

Wil je financiering aantrekken, maak dan eerst een goed businessplan. Een goed plan bestaat uit negen onderdelen – zie ook het business model canvas hiernaast. Alle onderdelen van je business model hangen met elkaar samen. Het belangrijkste onderdeel is jouw waarde-aanbod in combinatie met de klantengroepen aan wie je het aanbod wil verkopen. Financiers willen weten of de financiering die je wil aantrekken, is terug te betalen uit je inkomsten. Zo hou je een financieel gezond bedrijf.

Een voorbeeld: ik ben melkveehouder en maak smaakvolle kaas, tegelijkertijd zorg ik goed voor ons permanente grasland. Hiermee houd ik het landschap

mooi. Klantgroepen voor de smaakvolle kaas zijn consumenten, kaaswinkels en restaurants. Een klantgroep voor landschapsbeheer is bijvoorbeeld Natuurmonumenten of de gemeente. Zij kunnen ons belonen met een korting op de pachtprijs. Voor een betere bodem en beter landschapsbeheer heb ik een nieuw stalsysteem (een potstal) nodig. Hiervoor zoek ik financiering. Ik zorg ervoor dat ik meerprijs op de kaas, een korting op de grondprijs of een beloning voor landschapsbeheer krijg, waarmee ik de financiering kan terugbetalen.

## **Tip 1 |**

*Let op de Autoriteit Financiële Markten*

Je mag niet zomaar geld ophalen bij investeerders. De Autoriteit Financiële Markten (AFM) bewaakt de belangen van consumenten en investeerders. Bijvoorbeeld voor crowdfunding gelden grenzen: je mag alleen in besloten kring werven voor een bedrag tot 1 miljoen,

bij minder dan 100 mensen en voor meer dan 50.000 per investeerder. Anders heb je een bankvergunning nodig. Crowdfundingplatforms hebben zo'n bankvergunning.

## **Tip 2 |**

*Keuze van rechtsvorm maakt uit*

De rechtsvorm van de onderneming kan een groot effect hebben. Eenmanszaken en Vof's zijn geen rechtspersoonlijkheid: jij bent het bedrijf en verantwoordelijk voor het terugbetalen van de financiering, ook bij faillissement. Andere rechtsvormen geven de mogelijkheid tot het afscheiden van het vermogen en jezelf als ondernemer. In een BV kan je bijvoorbeeld vermogen opbouwen en aandelen verhandelen. Coöperaties en verenigingen kennen democratische inbreng van de leden of investeerders.

## **Tip 3 |**

*Benader een subsidie-adviseur voor de actuele mogelijkheden vanuit de overheid*

De overheid stimuleert jonge boeren en zij-instromers om te starten. Op verschillende manieren kan de overheid jou steunen in financiering. Benader een subsidie-adviseur om de actuele mogelijkheden

te leren kennen. Zie ook beschikbare informatie op de website van RVO ([www.rvo.nl](http://www.rvo.nl)).

## **Tip 4 |**

*Goed communiceren is een sleutel voor succes*

Jij moet investeerders overhalen te financieren. Investeerders moeten vallen voor jou als persoon, jouw verhaal en jouw bedrijf. Goede communicatieve vaardigheden helpen. Als jij goed kan vertellen en laten zien waarom jij het waard bent om in te investeren, kunnen financieringen gunstiger voor jou uitvallen. Geen ras-communicator? Vraag anderen om hulp of schakel een partij in om voor jou de communicatie te doen.

## **Tip 5 |**

*Een vruchtbare samenwerking met het bestuur van je coöperatie of stichting is een sleutel voor succes*

Voor het opzetten van een coöperatie, stichting, vereniging is een bestuur nodig. Tegelijkertijd kunnen de bestuursleden in grote mate bijdragen aan de ontwikkeling van jouw financieringsvorm. Een aandachtspunt blijft de mate van zeggenschap van het bestuur in jouw

bedrijf. Het kan slim zijn om het bestuur te kunnen sturen en voeden doordat je zelf mede-bestuurder of toehoorder bent.

 **Tip 6 |**

*Houdt de kosten van financiering lager dan de opbrengsten*

Lage financieringslasten zijn gunstig. Vergeet alleen niet jouw eigen kosten in de vorm van arbeid en producten van de boerderij in verhouding te houden tot de opbrengsten van de financiering. Administratie en communicatie kunnen bijvoorbeeld veel tijd kosten.

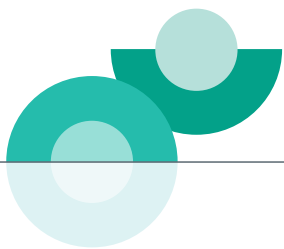
 **Tip 7 |**

*Zoek steun voor aanpassen regels*

Veel duurzame bedrijven zijn gemengde, natuurinclusieve bedrijven die landbouw en natuur combineren. De Nederlandse regelgeving is daar nog niet altijd op ingesteld. Schrijf daarom eerst een degelijk 10-jaren plan en leg dat voor aan jouw provincie. Voldoen aan de regelgeving of als 'pilot' werken is vaak een voorwaarde voor financiers. Bovendien geeft het je toegang tot provinciale subsidies.

*Bedrijfsmodel CANVAS natuurinclusieve landbouw ontwikkeld door Biodiversity in Business in opdracht van de provincie Noord-Brabant*





## GRONDGEBRUIK MET ERFPACHT

Pachten is een ander woord voor huren van landbouwgrond. Er zijn diverse soorten pacht: reguliere pacht, liberale pacht en natuurpacht. Pacht is een persoonlijk recht. Daarnaast is er ook erfpacht. Erfpacht is een zakelijk recht. Hier bespreken we de mogelijkheden van grondgebruik met erfpacht.

Erfpacht is een zakelijk recht voor grond en gebouwen met een gebruiksduur van minimaal 26 jaar en maximaal wat je samen afspreekt. Bij erfpacht zijn de regels van het pachtrecht niet van toepassing en kunnen partijen onderling meer eigen afspraken maken. Bijvoorbeeld over duurzaamheid, over maximale gebruiksduur en eventuele terugkoop. Deze afspraken moeten in een notariële akte worden vastgelegd. Doordat erfpacht een zakelijk recht is, kan de erfpacht ook als onderpand dienen voor een lening. Ook mag je het erfpachtrecht doorverkopen, vaak onder voorwaarden. Dit doorverkopen kan met andere pachtvormen niet.

Soms vraagt de investeerder van de grond aan de boer om mee te financieren middels een insteek. De insteek is een eigen bijdrage om de grond aan te kopen. Veel financiers, vaak beleggingsmaatschappijen, vragen om een insteek van maximaal 30% van de aankoopwaarde van de grond. Nadat de erfpachtovereenkomst is afgelopen, moet je bij het afsluiten van een nieuwe erfpacht-overeenkomst opnieuw een insteek betalen.

Ook vraagt de financier om een jaarlijkse bijdrage voor het land, de 'canon'. Commerciële beleggingsmaatschappijen vragen een canon tussen de 2 en 2,8% van de door hen gefinancierde waarde. Not for profit beleggingsmaatschappijen vragen een canon tussen de 0,5 en 2% van de door hen gefinancierde waarde. Veel financiers indexeren de canon. Dat betekent dat de canon meestijgt in waarde met de algemene prijsontwikkeling (gemiddeld 1,5% per jaar). Elk jaar wordt de canon dus duurder. Door de indexering

te verrekenen in de verkoopprijs van jouw producten, kan je proberen deze prijsstijging op te vangen.

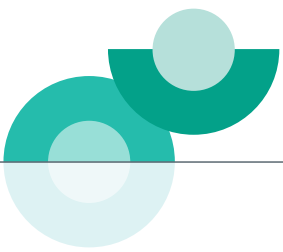
Er zijn verschillende organisaties die erfpachtovereenkomsten verstrekken: ASR (+/- 40.000 ha in 2019), Fagoed (+/- 5.000 ha in eigendom in 2019) en Stichting Grondbeheer (ruim 300 ha in 2019).

**Voor wie?** Voor startende boeren zonder land, voor boeren die grondgebonden willen worden, voor boeren die willen uitbreiden. Voor boeren die land graag in eigendom hebben, is erfpacht minder geschikt.

**Onder welke voorwaarden werkt het?** Erfpacht, vooral met een lage insteek, kan goed werken voor starters.







## ZORGBOERDERIJ DE VIJFSPRONG

Guus van Imhoff en Brigitta Hogenboom werken op zorgboerderij de Vijfsprong. De boerderij heeft ruim 100 hectare grond in gebruik, waarvan zo'n 80 hectare gepacht van particulieren en Natuurmonumenten. De huiskavels werden gepacht van de burens. Toen één van de burens zijn grond wilde verkopen, zijn de gronden voor de Vijfsprong behouden door aankoop via Stichting Grondbeheer. Jonge boeren Guus van Imhoff en Brigitta Hogenboom zijn blij met de continuïteit die hen dat biedt.

### Hoe komen jullie op de Vijfsprong terecht?

"Na onze landbouwopleiding en eerste werkervaring, zochten we een plek om zelf boer te worden. Wij zagen een vacature van zorgboerderij de Vijfsprong. We hebben gesolliciteerd. Op 1 januari 2014 om 06:00 uur was ik hier aan het melken."

### Hoe zit het met jullie gronden?

Tot voor kort beschikte Urtica de Vijfsprong over 2,5 hectare in eigendom en 3 hectare

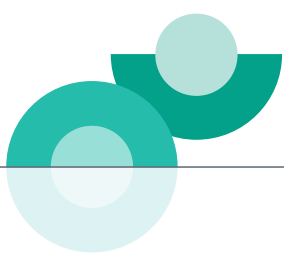
gepachte gronden van Stichting Grondbeheer. De andere huiskavels werden met kortlopende contracten gepacht van twee burens, wat onzekerheid voor de toekomst gaf. Toen één van de burens zijn grond in de verkoop zette, is deze kans aangegrepen om de boerderij als geheel veilig te stellen. We zijn in gesprek gegaan met beide burens en Stichting Grondbeheer heeft 13,5 hectare huiskavel aangekocht. Deze grond is in erfpacht uitgegeven aan de Vijfsprong. Hiermee is in totaal 19 hectare rondom het boerenerf eeuwigdurend bestemd voor biologisch-dynamische landbouw, omdat Stichting Grondbeheer haar gronden niet verkoopt. De pachtprijs van de ideale Stichting Grondbeheer is een eerlijke prijs, gebaseerd op het opbrengend vermogen van de grond met een biologisch-dynamische bedrijfsvoering. "Stichting Grondbeheer doet erg goede dingen. Die continuïteit vind ik erg belangrijk," geeft Guus aan.

### Wat moeten jullie zelf eigenlijk doen?

Stichting Grondbeheer heeft ruim 300 hectare in beheer en geeft dat uit in erfpacht aan verschillende boerderijen. Net als die andere bedrijven moeten wij natuurlijk de canon betalen en moeten wij aan hun eisen op het gebied van duurzaamheid voldoen: een biologisch-dynamische bedrijfsvoering houden. "Maar wij hebben zelf gevraagd of zij onze gronden wilden financieren, het was juist de bedoeling dat het voor altijd zo zou blijven." Stichting Grondbeheer koopt de gronden aan met schenkingen van donateurs. "Maar juist voor onze boerderij gebruiken ze ook een

eeuwigdurende obligaties met 1,5% eeuwigdurend rendement voor de inleggers. Zij voldoen aan alle eisen van de AFM, hebben de prospectus geschreven en werven ook obligatiehouders. Wij werven aanvullend ook, bijvoorbeeld op onze boerderijfeesten en in de winkel. Maar we hoefden ons niet zelf te verdiepen in het oprichten van een eigen stichting of eisen aan financiële producten." Stichting Grondbeheer wil in de toekomst ook grotere beleggers aan zich binden om te investeren in landbouwgrond via KIEM BV. "Zo kunnen ze nog meer gronden beschikbaar stellen voor duurzame boeren."





## BEDRIJFSGEBONDEN GRONDFONDS

Meer land nodig? Land nodig om te starten? Dan kan je een bedrijfsgebonden grondfonds oprichten. Een grondfonds, vaak een coöperatie, geeft certificaten uit ter hoogte van een zelf te bepalen bedrag. Bestaande landcoöperaties kiezen voor een bedrag van €25.000,- per certificaat om zo kosten en inspanning per certificaat te drukken. Burgers kunnen een certificaat kopen en worden daarmee lid van de coöperatie.

Het doel van de coöperatie is om land te kopen voor de boerderij waaraan ze verbonden is. De coöperatie is dus de grondeigenaar, zij koopt land en verpacht dit aan de boer. Dit kan met liberale pacht, maar andere pachtvormen zijn ook mogelijk.

De certificaathouders ontvangen meestal tussen de 1-2% rente van het grondfonds. Het grondfonds kan dat betalen omdat ze pacht ontvangt van de boer. De exacte

pachtprijs bepaal je in overleg tussen de certificaathouders en de boer. De pachtprijs is meestal bijna gelijk aan de rente over de investering. De landcoöperatie zelf kost weinig. Je hebt wel bestuursleden nodig die tijd in de coöperatie steken.

De waarde van het certificaat voor de inlegger bestaat uit twee delen. Elk jaar ontvangt de certificaathouder 1-2% rente via de pacht. Daarnaast is de waarde van het certificaat soms gekoppeld aan de marktwaarde van de grond. Bij verkoop van een certificaat, krijgt de inlegger dan huidige marktwaarde van het certificaat. Die marktwaarde bepaal je door het land te laten taxeren. Je kan ook de waarde van het certificaat vastleggen op één bedrag of baseren op de productieve waarde van de grond.

Overweeg je om een grondfonds op te richten? Het werkt het beste als deze coöperatie specifiek bedoeld is voor

één bedrijf. Zo weten burgers waarin ze investeren. Het aantrekken van investeerders kan veel moeite kosten. Vertrouwen opbouwen in jou als boer kost tijd.

### Is er haast bij?

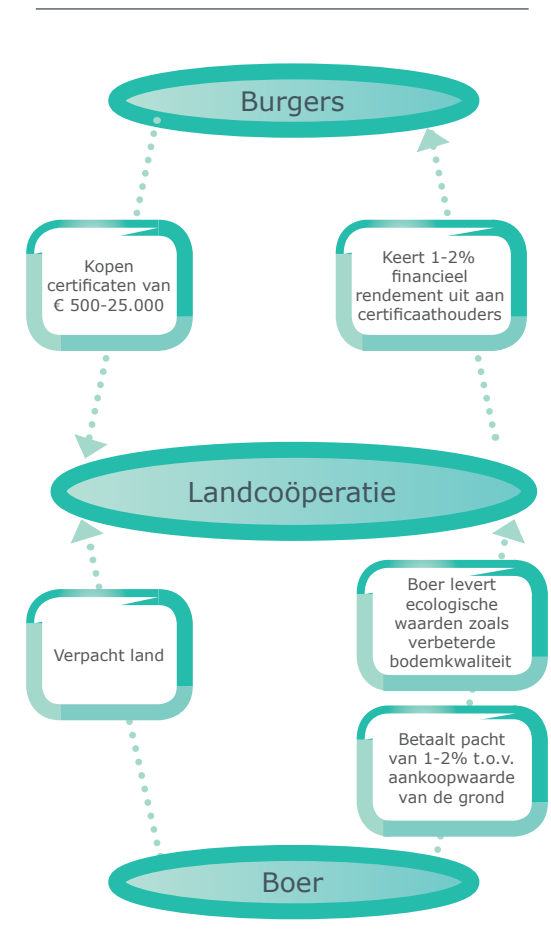
Staat de grond nu te koop en kun je niet wachten? Dan kun je een voorfinanciering overwegen bij bijvoorbeeld het Nationaal Groenfonds of bij een bank. In de aflossingstermijn van deze kortlopende lening kun je de landcoöperatie oprichten en inleggers vinden om de lening af te lossen.

### Voor wie?

Voor boeren die behoefte hebben aan grond, deze grondaankoop lastig zelf kunnen financieren en het gebruik van grond belangrijker vinden dan bezit van grond.

### Onder welke voorwaarden werkt het?

Investeerders trek je met een vriendelijk profiel van de boerderij en een boer die in staat is mensen te mobiliseren. Ook een lage rente op spaarrekeningen (liefst lager dan 1% rente) helpt: burgers investeren dan eerder hun spaargeld.





## DE REMEKER LANDCOÖPERATIE

Irene van der Marel en Jan Dirk van de Voort zijn de drijvende krachten achter de Remeker Landcoöperatie. Deze coöperatie kocht 4,6 hectare grond die Irene, Jan Dirk en Peter van de Voort pachten van de coöperatie. Deze grond ligt aansluitend aan de gronden in eigendom van boerderij de Groote Voort. Met de landcoöperatie kunnen ze de kringlopen op het bedrijf verder sluiten. De Remeker Landcoöperatie geeft certificaten van €25.000 uit aan inleggers. Met die inleg wordt de grond gekocht.

### Hoe vinden jullie investeerders?

Irene en Jan Dirk trekken investeerders aan door de boerderij te laten zien, bijvoorbeeld door middel van excursies. Persoonlijk contact is van belang om investeerders te werven, maar het contact met nieuwe investeerders mag niet te veel tijd kosten. Irene: "Investeerders kunnen langskomen om kaas te kopen, maar het is in principe een zakelijke relatie. We gaan

geen extra activiteiten organiseren, want dat was nou net niet de bedoeling."

### Welke uitdagingen zijn jullie tegengekomen in het proces van het opzetten van de landcoöperatie?

Irene: "Wetten en regels waren niet zo'n probleem. De inleggers hadden wel een probleem met de belasting over de certificaten. Om de landcoöperatie aantrekkelijk te maken is het wel handig als het belastingtechnisch voordelig is voor de inlegger, en belast wordt in box 1 in plaats van box 3. Dat bleek uiteindelijk best belangrijk en is gelukt." Irene benoemt nog een andere uitdaging "Je wordt doodgeknuffeld. Maar daar moet je juist bedacht op zijn, anders kost het alleen maar heel veel tijd. Dan houdt het op."

Jan Dirk deelt een andere remming. "Ik geef meer dan 100 excursies in een jaar, daar zitten ook vermogende mensen tussen – maar het is zelden dat er wat

uitkomt. Nieuwe inleggers staan niet in de rij. Dat had ik anders ingeschat."

### Wat maakt het succes van een landcoöperatie?

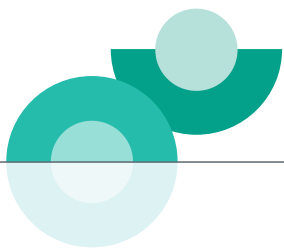
Irene: "De eerste inlegger was degene die mij op het idee bracht om met certificaten van €25.000 te werken. Ik vond dat een astronomisch bedrag, maar het was een heel goed idee. Je trekt er namelijk een serieus en kapitaalkrachtig publiek mee aan. Verder staat of valt de landcoöperatie bij een goed bestuur. Voor de oprichting van de coöperatie heb je gewoon een rechtspersoon nodig, vertegenwoordigd

door een bestuur. De landcoöperatie is zijn eigen entiteit, waarvan ik zelf niet in het bestuur kan zitten als pachter."

### Denk je dat elke boer zo'n landcoöperatie zou kunnen opzetten?

Irene: "Nee. Je moet wel een bedrijf hebben met een verhaal. Dus de eerste de beste boer hoeft hier echt niet aan te beginnen." En: "je moet betrouwbaar zijn. Inleggers vertrouwen de coöperatie wel €25.000 toe. Gelukkig is grond vrij waardevast en loopt de coöperatie daardoor nagenoeg geen risico," vult Jan Dirk aan.





## EEUWIGDURENDE OBLIGATIES

Eeuwigdurende obligaties zijn - simpel gezegd - leningen die nooit terugbetaald hoeven te worden. Een stichting geeft obligaties uit van een bepaald bedrag, vaak vanaf € 500 of € 1000. Burgers kunnen een obligatie kopen van de stichting. Hiermee worden burgers mede-eigenaar van het bedrijf. De stichting koopt met dit geld bepaalde productiemiddelen aan, zoals grond, gebouwen of machines.

Bedrijven of organisaties, zoals een vereniging of stichting, kunnen obligaties uitgeven. Een natuurlijke persoon, zoals de boer of een zzp'er, kan dat niet - dan vraag je een lening. Soms heb je dus een extra rechtsvorm nodig voor uitgifte. Dat is ook vertrouwd voor obligatiehouders.

Eigenaarschap kan nog opgesplitst worden in economisch eigenaarschap en juridisch eigenaarschap. Obligatiehouders zijn vaak economisch eigenaar, wat betekent dat ze recht hebben op de gebruikswaarde van het bedrijf en deelnemen in de waardevermeerdering

of daling van het bedrijf. De boer blijft juridisch eigenaar: in het Kadaster is hij of zij zichtbaar als eigenaar.

In het contract tussen obligatiehouder en de boer wordt overeengekomen dat de boer een bepaald rendement betaalt aan de obligatiehouders en dat hij of zij daarmee het recht op het gebruik van de gefinancierde middelen krijgt. Het rendement dat de boer aanbiedt, kan verschillend zijn. Een boer kan van financieel rendement (geld) uitkeren, of in natura betalen (producten van de boerderij). Ook sociaal rendement kan - een jaarlijks diner voor obligatiehouders bijvoorbeeld.

Burgers mede-eigenaar van het bedrijf maken, heeft als voordeel dat burgers zich extra betrokken voelen en daarmee eerder geneigd zijn te investeren. Tegelijkertijd is het onderhouden van de groep investeerders kostbaar: er gaat veel tijd en energie zitten in de communicatie

en registratie.

Eeuwigdurende obligaties zijn vaak verhandelbaar, maar worden meestal niet teruggekocht door de stichting die ze uitgeeft. Dat zou namelijk betekenen dat de stichting altijd verantwoordelijk is voor het vinden van nieuwe kopers van de obligaties. Daarom moet de houder van de eeuwigdurende obligatie vaak zelf een nieuwe koper vinden. Dit kan investeerders terughoudend maken omdat ze niet zeker weten of ze hun investering nog terug gaan krijgen. Je kan wel een wachtlijst bijhouden van mensen die een obligatie willen kopen, dat kan het aantrekkelijker maken.

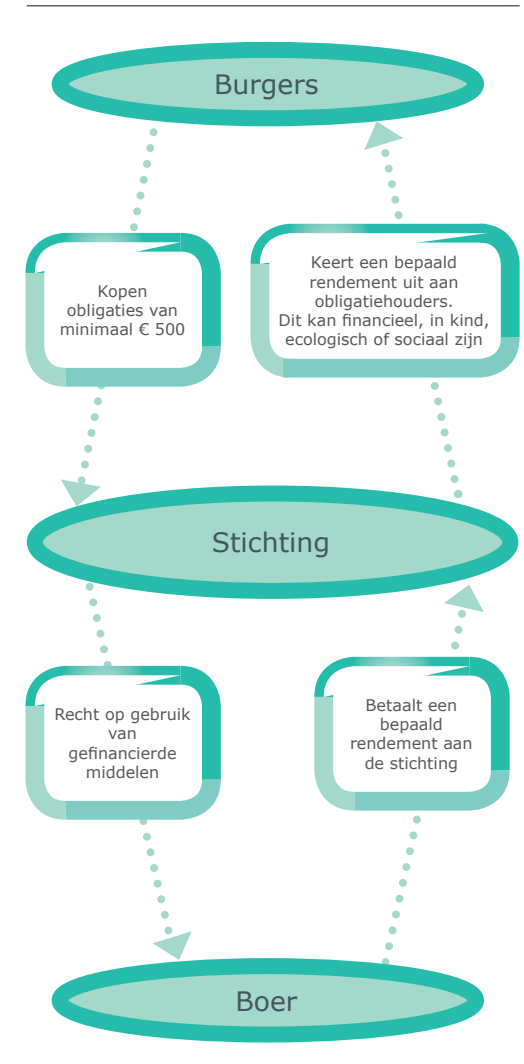
### Voor wie?

Dit werkt vooral voor boeren die behoefte hebben aan het financieren van grond, gebouwen en machines. Het gebruik van deze middelen vinden zij belangrijker dan het bezit ervan.

### Onder welke voorwaarden werkt het?

Investeerders trek je aan met een vriendelijk profiel van de boerderij en een boer die in staat is mensen te mobiliseren. Ook een lage rente op spaarrekeningen

(lieft lager dan 1% rente) helpt: burgers investeren dan eerder hun spaargeld.







## TUINDERIJ DE ES

Bart Pijnenburg en Daniella de Winter zijn de boeren van Tuinderij de Es, een biologische tuinderij met een zorgtak. Ze zijn niet opgegroeid op een boerderij en moesten de overname zelf financieren. De ondernemers kozen voor het portiehouder-systeem, geïnspireerd door College de Malen op het Hoogland, een eeuwenoud genootschap van grondeigenaren. Bart en Daniella noemen hun eeuwigdurende obligaties zelf 'porties'.

### Kan je uitleggen wat eeuwigdurende obligaties, of in jullie woorden 'porties', zijn?

"De portiehouders leggen €1000 in of het meervoudige daarvan," vertelt Bart. "Er wordt niet afgelost aan de portiehouders, maar wel rente betaalt. De rente kan drie verschillende vormen aannemen: 1,5% rente in geld, 3% rente als winkeltegoed, 5% rente in de vorm van een jaarlijks diner. Met het geld dat we hebben opgehaald met de verkoop van de porties is de schuld afbetaald aan de oude eigenaren van de

tuinderij."

Bart en Daniella hebben het vermogen en de exploitatie van de tuinderij gescheiden. "Je hebt het vermogen in de vorm van grond en gebouwen en vermogen in de vorm van de inventaris en bedrijfsmiddelen. Het economisch eigendom van de grond en een deel van de gebouwen is verkocht aan de stichting van portiehouders, die ook verantwoordelijk was voor de werving van portiehouders. De onderneming, dat zijn Daniella en ik. Wij moeten zorgen dat hier geld wordt verdiend. Dankzij de portiehouders hoefden we niet al het vermogen zelf op te hoesten. Dat maakte de aankoop van de tuinderij mogelijk voor ons."

### Wat is er uitdagend aan deze constructie?

Bart: "De stichting is verantwoordelijk voor de werving van portiehouders, maar dit kostte best veel energie en tijd: het communiceren met mensen, het netjes

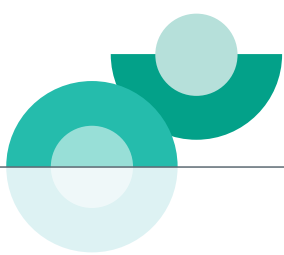
registreren. Je moet ze wel één voor één binnenharken. Persoonlijk vertellen en vragen werkt dan het beste. Wij werkten hier al 2 jaar en kenden veel mensen. Op zo'n crowdfundingplatform is alles geautomatiseerd. Wij moeten nog heel veel zelf doen. Maar het is gelukt: we hebben de laatste porties in 2019 verkocht!"

### Hebben jullie weerstand ervaren van regelgeving toen jullie het portiehouder-systeem aan het opzetten waren?

Bart: "De regels van de Autoriteit Financiële Markten (AFM) zijn beperkend. Je mag geen bank spelen, je mag geen geld ophalen of een advertentie zetten 'koop uw portie'. Ik snap wel dat de overheid de burger wil beschermen. Maar een bankvergunning of een AFM toets is heel kostbaar. En voor ons betekent het dat we, zonder die vergunning, alleen in besloten kring mogen werven."







## KETENFINANCIERING

Ketenfinanciering betekent dat een ketenpartij – bijvoorbeeld de afnemer van melk, kalveren of de leverancier van diervoeders of mest – mede investeert in een landbouwbedrijf. Ketenpartijen kunnen echter ook mee investeren in het vermogen dat je nodig hebt om een boerenbedrijf op te starten, uit te breiden of te verduurzamen.

Een ketenfinanciering in vermogen kan zowel met leningen als met aandelen vormgegeven worden. Bij leningen financiert de ketenpartij als het ware voor: ze lenen jou het geld om te starten of te verduurzamen, en met jouw rente en aflossing wordt de investering van jou. Bij aandelen is de ketenpartij mede-eigenaar van jouw bedrijf. Afhankelijk van de gekozen rechtsvorm hebben ze dan ook mede-zeggenschap over de koers van je bedrijf. Dit kan prettig uitpakken: samen bepaal je de hele keten. Nadeel kan zijn: je hebt maar één afnemer. Maak hier dus goede afspraken over.

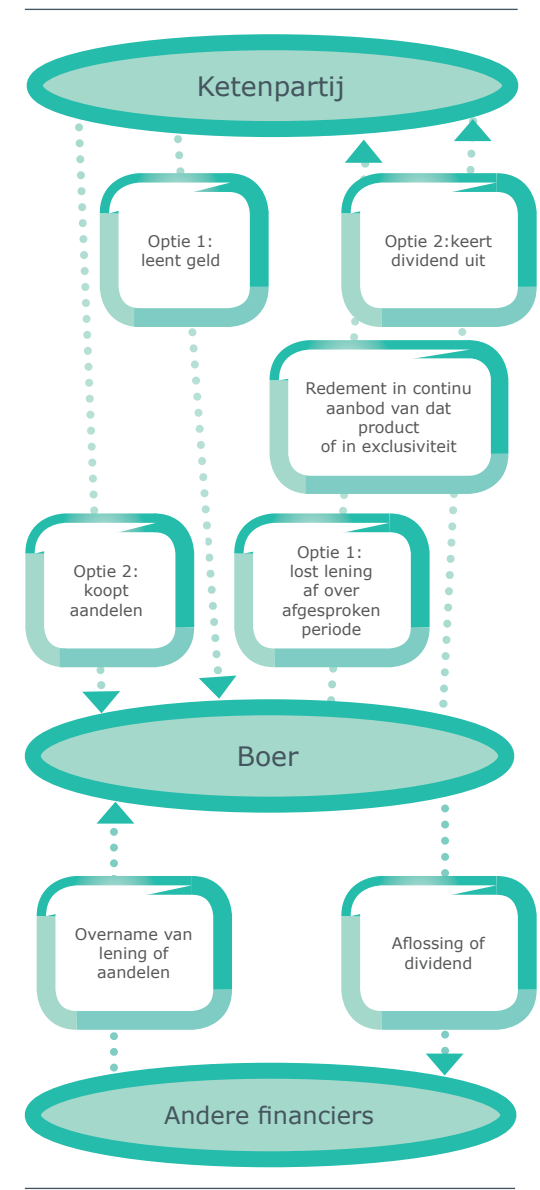
Ketenpartijen financieren landbouw bedrijven mee omdat ze een bijzonder product willen behouden of ontwikkelen. Of omdat ze de duurzame kwaliteit van een product mede willen kunnen bepalen. Naast rendement in geld willen ketenpartijen daarom vaak rendement in continu aanbod van dat product of in exclusiviteit. Je mag dan alleen aan de ketenfinancier je product leveren. Meegroeien met de marktgroei van de ketenpartij vinden ze ook prettig.

Vermogende partijen als Colruyt (Belgische supermarktketen), Odin (Nederlandse groothandel in biologische producten met eigen natuurvoedings-supermarkten) en Udea (groothandeleigenaar van Ekoplaza duurzame supermarkten) investeren in duurzame agrarische bedrijven. Odin is bijvoorbeeld eigenaar van de Beersche Hoeve, een 100% dochterbedrijf waar de tuinders bijzondere rassen veredelen en vermeerderen. Odin investeert zo mee in het behoud van zaadvaste landrassen. Udea is (tijdelijk) eigenaar van 5 hectare

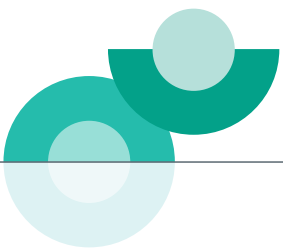
landbouwgrond voor boerderij Hansketien en maakte zo de bedrijfsovername mogelijk. Udea investeert zo in het behoud van een duurzaam en in hun winkels populair product - griekse geitenkaas met kruiden – en tegelijkertijd investeren ze in behoud van een natuurgericht, biologisch landbouwbedrijf. Zie jij ketenpartners die jou – misschien tijdelijk – kunnen financieren?

**Voor wie?** Dit werkt vooral voor boeren die behoefte hebben aan grond, deze grondaankoop op dit moment lastig zelf kunnen financieren en een zeer gewild product hebben waar ze met een vaste afnemer goede afspraken over kunnen maken. Gebruik van grond is in eerste instantie belangrijker dan bezit van de grond.

**Onder welke voorwaarden werkt het?** Om een ketenpartij te trekken, helpt het als een boerderij een bijzonder en gewild product kan leveren, vaak exclusief en continu. De ketenpartij moet vermogend zijn en (tijdelijk) voldoende liquiditeit kunnen vrijmaken in een ander bedrijf met goede afspraken over de zeggenschap in de dagelijkse praktijk.



Soms betaalt de boer zelf de lening af of nemen ze aandelen over. Soms zoeken ze weer andere financiers om de financiële lasten over te nemen.



## HANSKETIEN

Peter Govers en Ina Eleveld bouwden hun biologisch-dynamische geitenboerderij Hansketien in 30 jaar op. Het zoeken naar opvolgers kostte tijd, en na drie mislukte pogingen vonden ze enthousiaste nieuwe ondernemers. Alleen: de opvolgers kwamen niet van een boerenbedrijf en hadden daarom maar beperkt eigen vermogen. Toch zijn opvolgers Liesbeth Brands, Monique Hospers en Martijn Stam binnen een half jaar verhuisd van rijtjeshuizen in de Randstad naar het Drentse platteland. “De overnamefinanciering kregen we voor elkaar doordat de keten zijn verantwoordelijkheid nam voor ons product en de grond die erbij hoort.”

### Wat heeft de keten voor jullie gedaan?

Peter Govers en Ina Eleveld startten ruim 30 jaar geleden met één geit en een kruiwagen hun bedrijf Hansketien. Inmiddels leveren de 160 geiten jaarlijks zo'n 120.00 liter melk, waarvan op Hansketien feta gemaakt wordt onder de naam Grie. Deze Grie is een gewild

product in de natuurvoedingswinkel. Dat bleek een sleutel voor succes in de snelle overnamefinanciering. Want handelspartner Udea, eigenaar van de Ekoplaza supermarkten, bood aan om vijf hectare grond tijdelijk voor de opvolgers te kopen. “Ze houden graag ons populaire product in de winkel. Wij pachten de grond voorlopig en willen het binnen enkele jaren terugkopen. Zo heeft de keten een gedeelte van de grondaankoop eigenlijk voor ons voorgeschoten.”

### Hoe financier je de rest van de overname?

De grondaankoop door de keten was één puzzelstukje in de bedrijfsovername. Opvolger Liesbeth is enthousiast: “Liefst wilden we de kleine schaal behouden, met een beetje groei naar 200 melkgeiten. Op vruchtbare grond in een biodivers landschap met faunaranden en teelt van eigen voedergewassen.” Om de kleinschalige filosofie van Hansketien te behouden, bleek gestapelde financiering

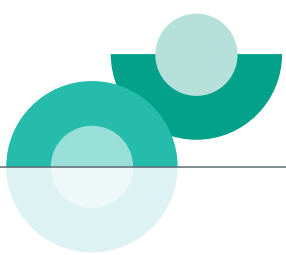
noodzakelijk. Voor de totale 23 hectare en gebouwen legden de opvolgers hun eigen vermogen in en voerden ze een crowdfundingcampagne. Het Nationaal Groenfonds geeft als tijdelijke bank voor 3 jaar een overbruggingsfinanciering, zodat de opvolgers tijd hebben een gewone banklening te regelen.

### Wat bleek nog best een uitdaging?

Lastig was bij Hansketien dat banken niet zo snel konden beslissen, ook omdat de inbreng van een ketenpartij ongebruikelijk is.

Liesbeth: “Met de 5 hectare via Udea verloor de bank een deel van haar onderpand. Ze wilden liever dat al het onroerend goed bij hen in onderpand zou blijven. Terwijl wij juist zo blij zijn dat de keten zijn verantwoordelijkheid neemt in de discussie over dure grond.” De langzame terugkoop van de 5 hectare van Udea door Hansketien via crowdfunding brengt het eigen vermogen weer bij het bedrijf. Dat maakt een banklening weer mogelijk. “De keten heeft echt zijn verantwoordelijkheid genomen.”





## VERMOGENDE PARTICULIEREN

Vermogende particulieren kunnen investeren in grond en gebouwen voor boerenbedrijven. Eigenlijk gebeurt dat al eeuwenlang: door vermogende families zijn landgoederen ontstaan. De vermogende particulieren kunnen de gronden vervolgens aan jou als duurzame boer in een bepaalde pachtvorm uitgeven of ze kunnen deelnemen in het landbouwbedrijf als aandeelhouder. Een vermogende particulier kan een goede manier zijn om kapitaal te verwerven als je zelf over onvoldoende kapitaal beschikt. Je kan ook meerdere vermogende investeerders hebben.

Vermogende particulieren investeren in grond in de verwachting dat dit een stabiele investering is. Afhankelijk van de grondprijs geeft grond misschien een laag jaarlijks rendement, maar de waarde-stijging van de grond kan aantrekkelijk zijn voor vermogende particulieren. Grond geeft ook risicospreiding in een beleggingsportefeuille. Vermogende

particulieren willen daarom graag dat je stabiel rendement oplevert: dat je de grond goed verzorgt zodat het zijn waarde behoudt en je elk jaar je (erf)pacht betaalt. Ze gaan voor de lange termijn.

Elke vermogende partij die dat wil en je plannen steunt, kan grond voor je kopen. Vervolgens kunnen ze dat via een (erf) pachtcontract uitgeven. De verpachter kan dan ook voorwaarden stellen op het gebied van duurzaamheid, bijvoorbeeld dat jij natuurgericht of biologisch moet boeren. Uiteraard doe je dit alleen met een helder pachtcontract. Daarnaast kunnen vermogende particulieren deelnemen in je bedrijf, bijvoorbeeld als stille vennoot of aandeelhouder in jullie gezamenlijk BV. Op die manier verkrijgt je ook werkkapitaal. En heeft de vermogende partij – vaak beperkte – zeggenschap over je bedrijf.

Er zijn meer en meer impact investeerders, die zoeken naar maatschappelijk rendement voor hun investeringen. Ook institutionele

beleggers als pensioenfondsen zoeken naar groene investeringsmogelijkheden in meerdere bedrijven. Bijvoorbeeld gestopte boeren met veel vermogen en interesse in de landbouw zijn uitstekend geschikt als vermogende particulier om in één bedrijf te investeren. Vraag er eens naar bij je bank: kunnen ze jou koppelen aan zo'n oud-ondernemer?

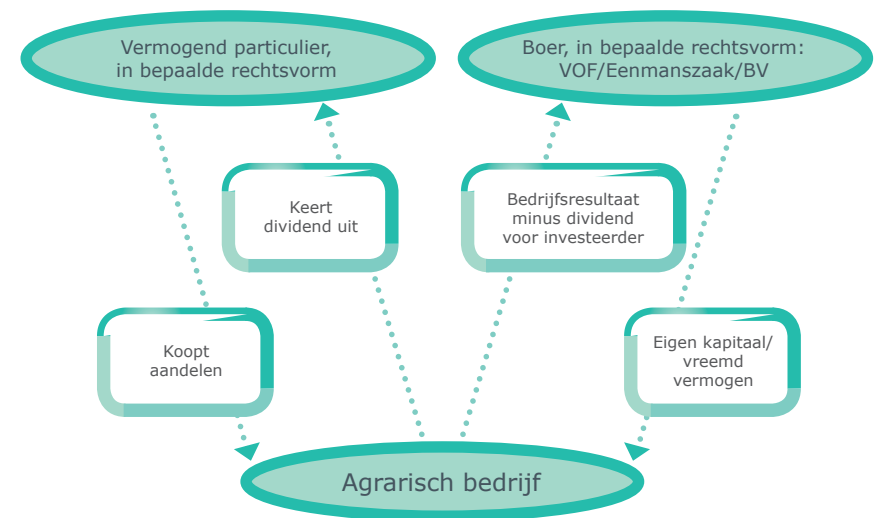
**Voor wie?** Dit werkt vooral voor boeren die over onvoldoende eigen vermogen beschikken, maar wel de kennis en het netwerk hebben om via andere vermogende partijen grond en gebouwen te laten aankopen.

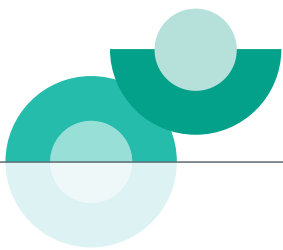
Vooraf geschikt voor boeren die het gebruik van de grond belangrijker vinden dan het bezit. En die zeggenschap goed kunnen delen.

### Onder welke voorwaarden werkt het?

Om een vermogende partij te betrekken, meld je je het beste bij landgoederen, fondsen of banken die gewend zijn grond te kopen en in pacht uit te geven. Je kan omgaan met een verpachter, je pacht betalen.

Als de vermogende particulieren medeaandeelhouders worden, maak je heldere afspraken over de verantwoordelijkheden en zeggenschap.





## BOERINNATUUR

BoerInNatuur op de Maashorst in Brabant is de eerste natuurinclusieve streekboerderij van het Fonds Natuurinclusieve Streekboerderijen. Het bedrijf van boeren Wilco de Zeeuw en Debbina van Vuuren moet uiteindelijk 25 hectare groot worden. Wilco laat veel ondernemers zijn nieuwe plek zien: "Ze zijn nieuwsgierig naar onze resultaten. Wij konden hier doorstarten en zijn blij met onze directe contacten met klanten. We hebben al een eigen muesli."

### Hoe werkt het?

Het Fonds Natuurinclusieve Streekboerderijen koopt gronden en stelt deze gronden en activa ter beschikking aan een streekboer. De streekboer moet vervolgens werken volgens de spelregels van het fonds, zoals directe afzet en een agro-ecologische bedrijfsvoering met een optimale combinatie van een voedselbos, heggelandschap, boomgalerij en bosweide met graasmogelijkheden voor dubbeldoel kippen en runderen met extra graasmogelijkheden voor het jongvee in

het aangrenzend natuurgebied. Debbina: "Onze veestapel bestaat uit 25 dubbeldoelkoeien en 250 kippen. We produceren fruit, noten, granen, melk, vlees, eieren en groente en verwerken een deel hiervan tot zuivel, muesli en andere bewaarproducten." Wilco vult aan: "Als boer brengen wij arbeid en onze kennis in. De maandelijks gerealiseerde omzet verdelen we: 30% gaat naar het Fonds en 70% naar ons. Het Fonds gebruikt het voor jaarlijkse kosten zoals rentmeesterskosten en afschrijvingen, die in overleg met ons omgezet worden in herinvestering en ontwikkeling. Ons gedeelte is voor jaarlijkse lopende kosten en ons ondernemersinkomen. We zijn net gestart, maar we werken met een prognose van minimaal 4 ton omzet voor 3 gezinnen."

### Levert dat genoeg op voor investeerders?

Wilco: "Ja, want we voorzien een dividenduitkering van 3% op het ingelegde

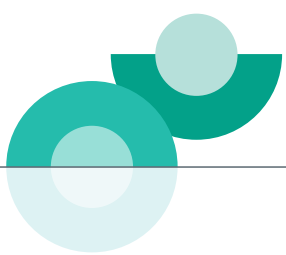
kapitaal, dat betaalt het Fonds aan de inleggers. Het Fonds koopt grond voor agrarische waarde en laat dat afwaarderen naar natuurgrond. Het Fonds gebruikt de afwaardingssubsidie om te herinvesteren in biodiversiteit en boerderij." Dat afwaarderen betaalt de overheid, het kan op specifieke plekken en legt eisen op aan de bedrijfsvoering. "Wij boeren heel natuurgericht. Het startkapitaal is ingelegd door de familie van Beuningen, die als mede-investeerder al ervaring opdeed bij boerderij Veld & Beek in Renkum."

### Beleggers? Dan hebben jullie zeker ook veel tijd besteedt aan een duidelijke bestuursstructuren?

Wilco lacht. "Natuurlijk is dat goed geregeld, we hebben een heldere governance structuur. Het Fonds Natuurinclusieve Streekboerderijen draagt het gebruiksrecht van de gronden en activa voor de streekboerderij over aan onze Streek BV Maashorst. Debbina en ik als streekboeren zijn VOF BoerInNatuur, met minimale kapitaalinbreng. Fondsbestuurder Coen van Beuningen is directeur van de Streek BV Maashorst, en is namens die BV venoot in de VoF BoerInNatuur, samen met ons. Makkelijk overleggen en helder gescheiden verantwoordelijkheden. Het Fonds is klaar om te groeien naar zo'n 8 boerderijen."







## GARANTSTELLING VANUIT MEDE-ONDERNEMERS OF DE OVERHEID

Garantstelling betekent dat een vermogende partij – bijvoorbeeld een andere ondernemer of je familie – met zijn bedrijf garant staat voor jouw lening. Eigenlijk geven de garantstellende ondernemers de bank extra onderpand – en dus zekerheid – met hun eigen bedrijf. Dat kan nodig zijn omdat jij onvoldoende onderpand biedt of een risicovolle investering bent voor een bank.

Met een garantstelling en dus meer onderpand is een bank eerder bereid starters of voor risicvollere investeringen een lening te verstrekken. Die lening zou je anders dus niet krijgen. Elke vermogende partij die dat wil en je plannen steunt, kan dat risico nemen en je als starter onderpand bieden voor een banklening. Denk aan familie, vrienden of het bedrijf waar je stage hebt gelopen. Uiteraard doe je dit alleen met goede afspraken over risicodeling, rente en aflossing.

Andere ondernemers bieden garantstellingen of financiers zelfs landbouwbedrijven mee omdat ze een band met jou hebben, je een goede ondernemer vinden of willen verduurzamen. Ze vinden het leuk om iemand te steunen. Soms willen ze mede-zeggenschap over investeringen of geven ze goede raad voor jouw bedrijf. Zie jij ondernemers die het voor jou – misschien tijdelijk – mogelijk maken dat je een lening kan afsluiten?

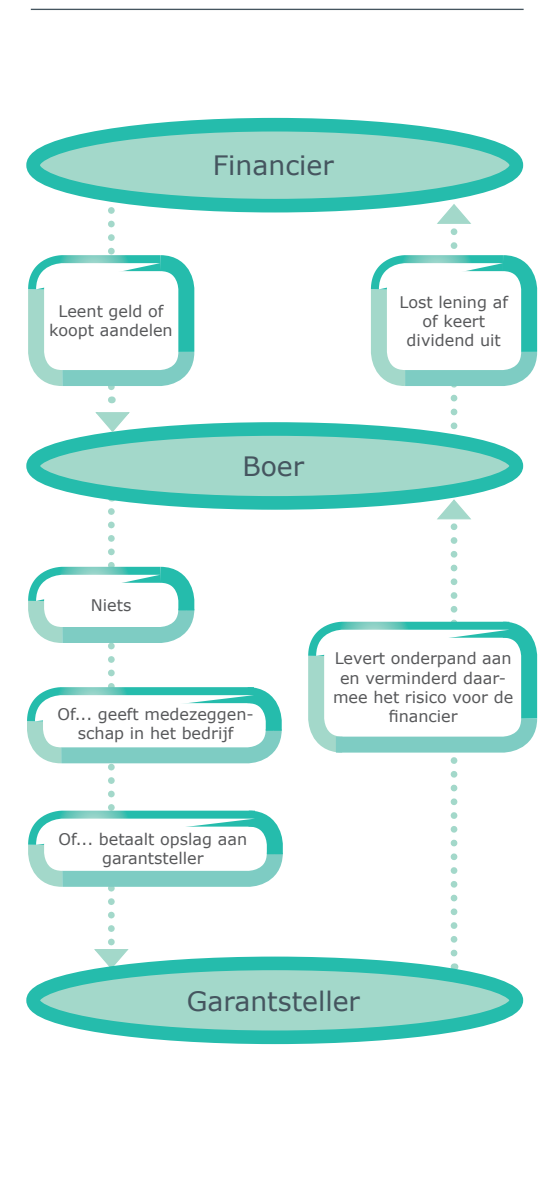
Ook de overheid kan garant staan voor een lening. Een voorbeeld daarvan is de Nationale Hypotheek Garantie, waarbij de staat garant staat voor hypotheeken. In de landbouw bestaan ook borgstellingsregelingen: o.a. voor omschakelen naar biologisch of voor jonge starters. Vanaf 1 januari 2020 wordt de borgstellingsregeling Vermogensversterkend Krediet voor jonge boeren opengesteld. Hier kan je tot drie jaar na de start of overname van een

landbouwbedrijf aanspraak op maken voor investeringen in de bedrijfsovername. Omdat de overheid borgstaat voor de banklening, is een bank eerder bereid een starter vermogen te lenen. Uiteraard tegen een extra provisie, eenmalige kosten, van 1%. Deze regeling is nuttig voor starters die onvoldoende risicodragend eigen vermogen oftewel solvabiliteit hebben. Je vraagt deze regeling aan via je bank.

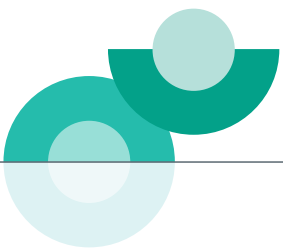
**Voor wie?** Voor boeren die onvoldoende onderpand hebben of over onvoldoende risicodragend eigen vermogen beschikken, maar wel het netwerk hebben om via vermogende partijen een garantstelling te verkrijgen.

### Onder welke voorwaarden werkt het?

Om een vermogende partij te betrekken, moet je een helder businessplan hebben en een goede ondernemer zijn. Je bent in staat om met garantstellers te communiceren, ook over de financiële en bedrijfsmatige kant van je onderneming. Je maakt goede afspraken over risicodeling, rente, aflossing en over de zeggenschap in de dagelijkse praktijk.







## NATUURDERIJ KEIZERSRANDE

In de uitgestrekte uiterwaarden ten noorden van de stad Deventer ligt een bijzondere boerderij: Natuurderij Keizersrande. Boerin Annette Harberink beheert hier bijna 200 hectare land, melkt 80 koeien en combineert natuurbeheer, verhoging van biodiversiteit, watermanagement en educatie en recreatie met haar landbouwactiviteiten. De gronden pacht Annette van Stichting IJssellandschap. Natuurderij Keizersrande is opnieuw neergezet: woning, stal, alle bedrijfsgebouwen, een investering van Anette zelf. "Dat vereiste een flink bedrag. Ik kwam hier met een kleine kudde koeien, verder is alles nieuw."

Annette komt niet uit een boerengezin. "Ik kwam als kind veel op landbouwbedrijven. Ik volgde een opleiding in de landbouw en werkte op verschillende boerderijen, ook als bedrijfsleider. Vervolgens wilde ik mijn eigen bedrijven stuurde ik sollicitatiebrieven rond naar grondeigenaren. Stichting

IJssellandschap wilde wel verpachten."

### Hoe is je dat gelukt: een nieuwe boerderij bouwen?

Een goede samenwerking met Stichting IJssellandschap bleek cruciaal om te starten. Annette: "het is een onmogelijk proces geweest om een nieuwe boerderij in de uiterwaarden te krijgen. Je mag niet bouwen in de uiterwaarden en geen boerderij bouwen neerzetten op een natuurterrein. Als team met de verpachter kregen we het toch voor elkaar. En we overtuigden Rijkswaterstaat en de provincie dat ze ons goed moeten betalen voor het beheer. Anders zou het niet doorgaan."

### En de financiering?

"Voor alle gebouwen en machines heb ik een banklening afgesloten. Om die te krijgen, had ik ook borgstelling van andere boeren nodig. Zij staan garant bij de bank. Zij hadden vertrouwen in

mij en in mijn plannen." Onder andere de melkveehouder waar Annette ooit stage liep, staat garant. Annette heeft ook haar eigen adviescommissie samengesteld, gedeeltelijk ook de mensen die garant staan. "Mensen die er verstand van hebben." Want Annette startte Natuurderij Keizersrande zelf, en miste een ervaren boer om zich heen om mee te sparren. Een van de leden van de adviescommissie is melkveehouder Max van Tilburg. "Die komt op het bedrijf, loopt de stal in en zegt bijvoorbeeld 'gooi de kuil dicht en blijf wat langer hooi voeren'. Wijze boeren om je heen, dat is handig."

### Zou je het anderen aanraden?

Annette is tevreden met een grote geldverstrekker. "Ik heb al genoeg te doen, simpel contact met een bank is prima." Ze is ook blij met de eigen verantwoordelijkheid. "Ik ben zelf de ondernemer, ik heb de leningen afgesloten en ben verantwoordelijk voor het bedrijf. Het is wel fijn dat er mensen achter me staan. Ik ben heel blij met de combinatie van wijze mensen en garantstellingen. Als je een goed netwerk hebt: vraag het gewoon."





# CROWDFUNDING MET ACHTERGESTELDE LENING

Wil je bedrijfsmiddelen financieren, bijvoorbeeld grond, machines of gebouwen? Dan kan je ook denken aan crowdfunding. De crowd - vaak burgers, maar soms ook bedrijven - kunnen je een lening verstrekken. Dat is vaak via een 'achtergestelde lening', een lening waarbij de leners als schuldeisers bij een faillissement achter de gewone schuldeisers komen. Zij krijgen hun geld dus als laatste pas terug - of helemaal niet als jij failliet gaat.

Crowdfunding werkt als volgt: je hebt een helder bedrijfsplan, je maakt duidelijk waarvoor je financiering zoekt en dat jij de lening kan aflossen. Welke beloning krijgt de investeerder ervoor terug? Deze beloning of rendement kan je zelf bepalen: rente met een variabel rentepercentage (vaak tussen de 1,5 tot 9 procent), producten van de boerderij of een jaarlijkse activiteit zoals een diner.

Vervolgens kunnen burgers of bedrijven zich inschrijven om jou een (deel van) de lening te verstrekken. Crowdfunders geven aan welk bedrag ze aan jou willen uitlenen. De terugbetaal-tijd tussen de vier en tien jaar. Crowdfunding voor bedrijven is meestal gebaseerd op leningen. De gefinancierde bedrijfsmiddelen zijn na aflossing van jou of jouw bedrijf. De financiers hebben verder ook geen zeggenschap in het bedrijf.

Bij crowdfunding kan je zelf een crowdfundingcampagne opzetten of werken met een crowdfundingplatform.

**Met platform:** een crowdfundingplatform biedt een gestandaardiseerde dienst voor ondernemers: ze beoordelen je bedrijfsplan, helpen met het uitzetten van de lening en sluiten contracten met inleggers. Een platform biedt gemak, maar ook strikte voorwaarden en kost geld. Een platform heeft een bankvergunning, zodat

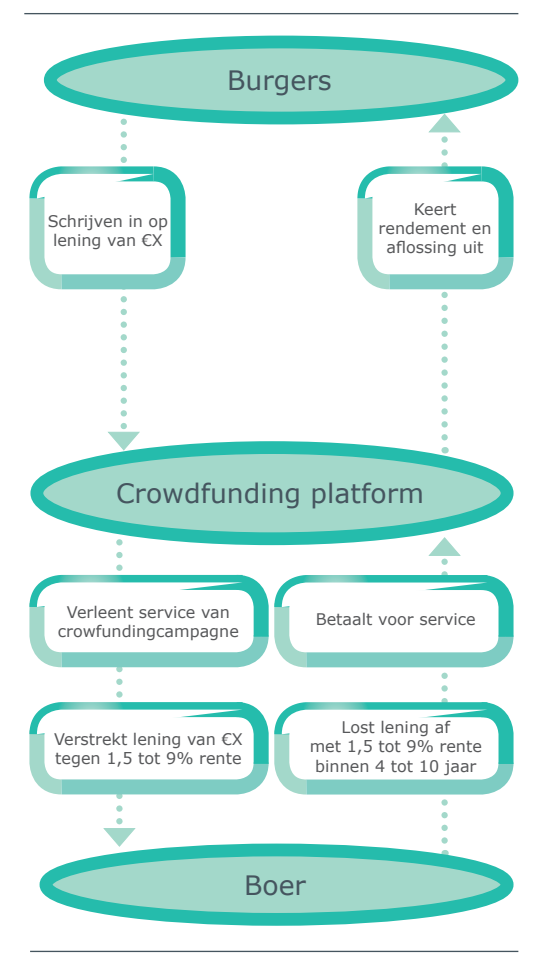
je overal kan werven om inleggerste vinden. Voorbeelden van een crowdfundingplatform zijn Collin Crowdfund, Crowdaboutnow of Geldvoorelkaar.nl.

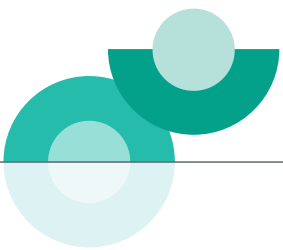
**Zonder platform:** je kan ook zelf een crowdfundingcampagne opzetten. Dan bepaal je zelf de voorwaarden, maar ben je ook zelf verantwoordelijk voor onderhoud, administratie en communicatie met je inleggers. Dit kan veel tijd kosten. Bovendien mag je alleen in een besloten groep inleggers werven. De Autoriteit Financiële Markten AFM houdt hier toezicht op, kijk op [www.afm.nl](http://www.afm.nl) voor de laatste spelregels. Wel betaal je vaak een veel lager rendement aan je inleggers.

**Voor wie?** Voor boeren die behoefte hebben aan grond, gebouwen of werkkapitaal en het lastig zelf kunnen financieren. Geven de crowdfunders je een achtergestelde lening, dan geldt dit als eigen vermogen voor een bank waarmee je een aanvullende banklening kan aanvragen.

**Onder welke voorwaarden werkt het?** Om investeerders aan te trekken, helpt het als een boerderij een vriendelijk

profiel heeft. Bij het opzetten van je eigen campagne moet je een uitstekend netwerk en goede communicatieve vaardigheden hebben. Je moet voor veel inleggers je administratie bijhouden en op tijd rente en aflossing betalen.





## MANGALICAHOF – CROWDFUNDING MET EEN PLATFORM

Dat hadden ze nog niet eerder meegemaakt bij Collin Crowdfund:

Maarten Jansen, eigenaar van veehouderij MangalicaHof, verraste iedereen met een crowdfundingcampagne van €140.000 die in minder dan drie kwartier werd volgeschreven. Maarten laat zien: als boer hoef je geen rascommunicator te zijn om te crowdfunden. Deze vastberaden vakman is liever bezig met zijn bedrijf: "Ik maak het liefst vlees dat lekker is."

Want om uit te kunnen breiden, had Maarten €140.000 nodig. Deze investering wilde Maarten inzetten voor de financiering van voer –en opfokkosten van varkens en rundvee, de aankoop van rundvee en een meststrooier en als werkkapitaal. Via crowdfundingplatform Collin Crowdfund zette Maarten een aanvraag voor een lening uit, waarop burgers zich konden inschrijven. In totaal hebben 174 burgers een bedrag geïnvesteerd, waarmee het gewenste totaalbedrag werd bereikt.

Binnen zestig maanden wordt de lening door Maarten afgelost tegen een rentepercentage van 7,5 procent.

### Waarom heb je niet een eigen crowdfunding campagne opgezet waarbij je een lager rentepercentage kon krijgen?

Maarten: "Financieel had het goedkoper gekund door zelf een crowdfunding campagne op te zetten. Maar ik ben er op dit moment de figuur niet naar. Dit is dan wat makkelijker en dan kunnen vaklui van Collin Crowdfund hun werk doen, zonder dat ik daar iedere keer mijn tijd aan hoeft te spenderen. We zijn hier druk met ons bedrijf. En die paar procent extra rente op de lening was voor mij geen probleem."

### Wat is het geheim van een goede crowdfunding campagne?

Maarten: "Je moet wel in staat zijn om een consument tevreden te houden. Dus ik denk dat je een zekere aaibaarheid

moet hebben in je bedrijf en dat moet je kunnen uitdragen. Daar hoort toch ook een bepaalde gevoelsbeleving bij. Dat gaat lastiger als de boerderij op een industrieterrein ligt. Wij zitten hier mooi onder de eiken met de beesten buiten. En we hebben klanten met naam die iedereen kent.

Niemand denkt dat deze zo omvallen of zich terugtrekken. Dit geeft investeerders zekerheid over de afzet."

### Wat is voor jou de meerwaarde om via crowdfunding te financieren?

Maarten: "Ik denk dat we meer draagvlak krijgen met crowdfunding. Bij een bank heb je alleen maar een paar anonieme medewerkers van de bank die een besluit nemen. Op het moment dat jouw voorstel één keer is afgewezen, krijg je hen niet meer mee."





# NIEUWE RONDE - CROWDFUNDING ZONDER CROWDFUNDINGPLATFORM

Tuinders Pieter Lammerts en Klaas Nijhoff telen elk op een eigen akker groenten voor de leden van de Nieuwe Ronde. Op deze zelfoogsttuin zijn namelijk ruim 500 leden van vereniging De Nieuwe Ronde: mensen betalen voorafgaand aan het teeltseizoen hun jaarbijdrage en mogen dan 24 uur per dag zelf komen oogsten. Uiteraard alleen vers voor eigen gebruik en van de groenten die klaar zijn om geoogst te worden. En toen kwam naastgelegen grond te koop. Met een in de toekomst misschien wat onzekere pachtsituatie sloeg tuinder Pieter snel toe. "Buurman's grond komt maar één keer te koop." Grond op de Wageningse Eng is niet goedkoop, dus Pieter Lammerts had € 100.000 nodig voor bijna 1 hectare grond. Liefst binnen 3 maanden. Hij klopte aan bij zijn betrokken leden: zo'n 50 van de ruim 400 leden leenden hem al snel het benodigde bedrag. "Op het laatst moest ik zelfs nee zeggen, het bedrag was al binnen."

## Hoe werkt jouw crowdfunding?

"De grond is bij mij in eigendom. Dat wilde ik, omdat ik dan als ondernemer mijn zelfstandigheid kan bewaren. En ik bouw dan ook wat kapitaal op waarmee ik als zelfstandige straks een stuk van mijn pensioen heb." De leden lenen dus als particulieren aan Pieter, met een looptijd van 10 jaar. "De leners mogen zelf hun rentepercentage kiezen, tussen de 0 en 3%. Dat gaf mij een prettige, lage totaalrente van 1,3%. En als de inleggers het geld nodig hebben, kunnen ze het terugvragen. Daar staat tegenover dat ik ook zelf mag kiezen of ik eerder aflos."

## Wat heb je gedaan?

"Van tevoren heb ik wel nagedacht over de opzet. Ik wilde graag dat iedereen mee kon doen, maar ik wilde niet teveel administratie. Daarom kan je meedoen in porties van 250 euro, en krijg je pas rente vanaf 1.000 euro. Om

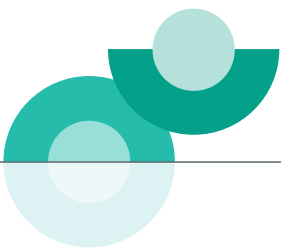
de leenovereenkomsten juridisch en fiscaal kloppend te maken, heb ik wel hulp ingeschakeld. En we hebben een informatieavond voor de leden gehouden en ik heb iedereen gevraagd of ze mee wilden doen. Een kleine flyer, antwoorden op mijn website: dat ging eigenlijk prima. We hadden al snel voldoende mensen."

## Was het lastig of veel werkt?

"Nee, eigenlijk totaal niet. Ik ken natuurlijk alle klanten en zij kennen mij. Dat is een hele mooie samenwerking, de waardering die ik krijg van de klanten is heel bijzonder. Ook met deze lening: het is goedkoper, en veel leuker dan bij de bank. Ik zou elke boer aanraden crowdfunding te overwegen."







# STAPPENPLAN FINANCIERING

Duurzame landbouwbedrijven gefinancierd krijgen, het kan! Maar het gaat niet vanzelf. Net als bij een banklening moet je je goed voorbereiden. En beschikken over een lange adem. Een goed businessplan, helder communiceren over je plannen en vertrouwen opbouwen vormen de basis. Hoe pak je het aan?

## Stap 1 | Wat wil je?

Maak een toekomstbestendig businessplan en schrijf het helder en inspirerend op. Let specifiek op je afzet: is dat geregeld?

## Stap 2 | Wat heb je nodig?

Wat is je investeringsbehoefte? Schrijf een heldere investeringsbegroting: hoeveel vermogen heb je nodig en waarvoor?

## Stap 3 | Wat kan je zelf inbrengen?

Hoeveel eigen geld kan je inleggen? Bekijk je persoonlijke financiële situatie.

## Stap 4 | Wat levert het bedrijf op?

Welke (toekomstige) inkomsten verwacht je, en kan je daarmee de financieringslasten dragen? Zowel rente als eventuele aflossing?

**Stap 5 | Kies een financieringsvorm die bij je past. Vaak is het slim om meerdere financieringsvormen te combineren: financieringen te stapelen. Een banklening kan hier ook prima onderdeel van zijn.**

Matcht wat je wil en nodig hebt met de financieringsvormen die je gekozen hebt? Prima, ga aan de slag. Matcht het nog niet of denk je onvoldoende op te halen?

Doorloop dan stap 1 tot en met 5 opnieuw...

## Stap 6 | Aan de slag! Benader potentiële financiers.

### **Denk bij alle financieringsvormen waarvoor je zelf de investeerders moet werven aan:**

- Heldere communicatie: formuleer doel, doelgroep, en rendement dat je wil uitkeren.
- Wat is een passend onderpand voor jouw investeerders of hoe bied je ze zekerheid?
- Stel een concrete vraag en investeer in goede communicatie middelen met een helder aanbod naar je investeerders.
- Organiseer de benodigde infrastructuur, zoals een rechtsvorm, statuten en bankrekening of laat je hierbij helpen.
- Zet afspraken op papier, biedt investeerders een leenovereenkomst of ander contract.
- Werf investeerders en neem hier de tijd voor.
- Houdt een administratie bij en betaal keurig je pacht, rente of aflossing of lever de beloofde producten en diensten.

### **Blijf investeren in een goede relatie met je financiers!**

### **Denk bij alle financieringsvormen waarbij je gebruik maakt van een bestaand product of dienst, aan:**

- Benader de dienstverlener, zoals het crowdfundingplatform, (grond)fondsen of verpachtende organisaties.
- Ga in gesprek, lees de voorwaarden goed door.
- Spreek eens een boer die er al gebruik van maakt.
- Maak concrete afspraken op papier en houd je aan deze afspraken.

### **En tot slot:**

Gun jezelf een flinke tijdsperiode voor het realiseren van je plannen en houdt vol!





# FINANCIERING VOOR DUURZAME LANDBOUWBEDRIJVEN

© Januari 2020 | Wageningen University & Research

Het aantal duurzame landbouwbedrijven groeit. Het realiseren van een duurzame bedrijfsvoering vraagt vaak om investeringen. Bijvoorbeeld investeringen in extra grond of in duurzame bedrijfsgebouwen. Investerings die jij als agrarisch ondernemer inzet om de sociale, ecologische en economische waarden te realiseren. Naast voedsel produceren duurzame landbouwbedrijven namelijk ook ecologische waarden, zoals biodiversiteit en een gezonde bodem. En sociale waarden, zoals het in stand houden van een mooi landschap, recreatie of zorg. Plus je produceert economische waarden voor jou als boer en de mensen om je heen, zoals werkgelegenheid. Welke mogelijkheden heb je om jouw duurzame plannen te financieren?

In deze brochure staan veel voorbeelden van duurzame financiering. Bijvoorbeeld via erfpacht, vermogende particulieren of via crowdfunding. Vaak aanvullend op het door jouzelf of je familie ingebrachte kapitaal of een lening bij de bank.

Ben je net klaar met je opleiding en zoek je financiering als starter? Zoek je toegang tot land? Wil je meer grond om duurzaam te extensiveren met natuurbeheer of een biologisch gecertificeerde bedrijfsvoering? Laat je dan – als starter of ervaren ondernemer - inspireren door de voorbeelden in deze brochure!

## Colofon

Tekst	Susan Drion, Biodiversity in Business   <a href="http://www.biodiversityinbusiness.eu">www.biodiversityinbusiness.eu</a> & Maria van Boxtel, Land & Co   <a href="http://www.landco.nl">www.landco.nl</a>
Redactie	Marcel Vijn & Harold van der Meulen   Wageningen University & Research
Fotografie	Dick Boschloo, Thomas Karanikas, Ismaël Bearzatto
Vormgeving	Caroliene Verhoeven - Poelhekke   Wageningen University & Research

