

Alternatieve vormen van financiering

Kansen voor het multifunctionele landbouwbedrijf voor niet-bancaire financieringsvormen



multifunctioneel

In deze brochure 'alternatieve vormen van financiering' leest u als boer, burger of beleidsmaker over de ervaringen en de tips van ondernemers in de multifunctionele landbouw die op een andere manier dan via de bank hun bedrijf financierden. Multifunctionele landbouw wordt steeds belangrijker voor zowel boer als burger in Nederland. Naast extra inkomen voor de boer of tuinder, draagt multifunctionele landbouw namelijk bij aan een vitaal en leefbaar platteland en versterkt het de relatie tussen boer en burger. Die band met de burger komt ook tot uitdrukking in sommige vormen van alternatieve financiering.

Het onderzoek naar alternatieve financieringsvormen is uitgevoerd door Praktijkonderzoek Plant & Omgeving (PPO), onderdeel van Wageningen UR, in opdracht van en gefinancierd door het Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit (LNV). Deze brochure is gemaakt in opdracht van de Taskforce Multifunctionele Landbouw (www.multifunctionelelandbouw.nl).

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

Inhoudsopgave

Inleiding	3
Financieringsvormen op een rijtje.....	4
Financiering door...	
pachten, huren, grondbanken of landschapsfondsen.....	5
burgers.....	8
fondsen en sponsors	10
vermogende partners	12
nieuwe landgoederen.....	14
subsidies	16
Stappenplan voor alternatieve financiering.....	18



Veel boeren en tuinders doen meer dan het produceren van kwaliteitsproducten. Zij bieden zorg, kinderopvang of educatie, laten recreanten toe of verkopen eigen producten. En zijn actief betrokken bij natuur- en landschapsbeheer.

Uit onderzoek blijkt dat de meeste multifunctionele ondernemers vrij makkelijk een lening bij de bank krijgen, zeker met een goed bedrijfsplan. Maar banken kunnen ook wat terughoudend zijn, omdat de ondernemer geen gegarandeerde afzet heeft, geen grond of gebouwen als onderpand heeft of er minder bekend is over multifunctionele bedrijfsvormen bij de bank. In deze brochure vindt u voorbeelden van verschillende vormen van alternatieve financiering. Met een alternatieve financieringsvorm bedoelen we een niet-bancaire financiering. Dus: geen lening of investering van de bank, maar financiering die u realiseert bij fondsen, vermogende zakenpartners of burgers. Vaak aanvullend op het door uzelf of uw familie ingebrachte kapitaal. En soms aanvullend op een banklening.

Denk bij vormen van alternatieve financiering aan lagere kosten door pachten of huren, eventueel van

grondbanken. Aan beheersvergoedingen via landschapsfondsen, of leningen van burgers voor grote investeringen tot kleine acties als 'adopteer een akkerrand'. Of bijdragen van fondsen, sponsors of investeringen van vermogende partners. Ook het omzetten van landbouwgrond naar een landgoed of compensatie voor omzetting naar natuurgrond kan een flinke financiële bijdrage opleveren. En tot slot: subsidie. Als u in de regeling past, kan het goede aanvullende financiering opleveren.

Verschillende boeren en tuinders experimenteerden al met niet-bancaire financiering van hun bedrijf. De financieringsmogelijkheden zijn in deze brochure opgesomd, met concrete voorbeelden van ondernemers. Laat u inspireren om ook voor uw eigen situatie verder te kijken. Als goede aanvulling op uw eigen financiële inbreng en die van uw bank!

Waarom werken investeerders mee aan alternatieve financiering?

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

Waarom zoekt een multifunctionele ondernemer naar alternatieve financiering?

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

Alternatieve financieringsvormen op een rijtje

Wat is een alternatieve financieringsvorm?

In deze brochure bedoelen we met een alternatieve financieringsvorm een niet-bancaire financiering. Dus: geen lening of investering van de bank, maar financiering die u realiseert via burgers, fondsen of vermogende zakenpartners. Vaak aanvullend op het door uzelf of uw familie ingebrachte kapitaal. En soms aanvullend op een banklening.

Er zijn verschillende vormen van alternatieve financiering:

1. *Pachten, huren, grondbanken of landschapsfondsen*

Leidt voor u als ondernemer tot lagere lasten door pachten of huren, eventueel van een grondbank. Via een landschapsfonds kunnen ondernemers soms ook goedkoper gronden pachten en een vergoeding krijgen voor geleverde diensten op het gebied van natuurbeheer of landschapsonderhoud. Uiteraard stelt een verpachter of landschapsfonds voorwaarden aan het gebruik van de grond.

2. *Burgers*

Multifunctionele ondernemers hebben vaak trouwe klanten en een band met burgers. Zulke betrokken burgers zijn meer en meer bereid te investeren in of zelfs te schenken aan 'hun' boerderij. Denk aan acties als 'adopteer een appelboom', maar ook leningen van substantiële bedragen voor grond en gebouwen komen voor.

3. *Fondsen en sponsors*

Multifunctionele bedrijven leveren een bijdrage aan een maatschappelijke doel, zoals natuurbeheer of zorgverlening aan ouderen. Zo'n maatschappelijke bijdrage kan in aanmerking komen voor een gift of lening van een fonds. Ook bedrijven willen een concrete zaak als een tillift voor gehandicapten op een zorgboerderij nog wel eens sponsoren.

4. *Vermogende partners*

Sommige ondernemers zetten hun multifunctionele bedrijf op met een vermogende partner die investeert. 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.

5. *Landgoederen*

Het opstarten van een nieuw landgoed kan kapitaal vrijmaken dat 'vastzit' in agrarische grond. Een nieuw landgoed betekent een verandering van landbouwbedrijf naar landgoed, waarbij de boer een gedeelte van de landbouwgrond omzet in natuur en hiervoor compensatie kan ontvangen. Ook mag de boer een landhuis bouwen; de bouwrechten leveren kapitaal op als u die verkoopt.

6. *Subsidie*

Multifunctionele bedrijven kunnen in aanmerking komen voor subsidies, maar de praktische mogelijkheden zijn voor elke ondernemer anders. Denk eraan dat subsidies vaak alleen voor bepaalde gebieden gelden, dat u moet samenwerken met anderen en dat u vernieuwend moet zijn.



“Starten door pachten”

Ondernemers:

Taco IJzerman en Esther Kuiler

Waar?

De Ommuurde Tuin op landgoed Oranje Nassau's Oord, Wageningen-Renkum

Wat?

1 hectare pachtgrond met fijne groenteteelt, bloemen, kruiden en kleinfruit. Directe verkoop van producten op de tuin, groenteabbonnementen, ontvangsten en kook- en kruidenworkshops.

Hoe?

Starten en uitbreiden door te pachten van een landgoed.

Ondernemers Taco IJzerman en Esther Kuiler pachten hun Lusthof de Ommuurde Tuin van de rentmeesters op Landgoed Oranje Nassau's Oord. Taco en Esther komen niet uit de landbouw en hadden als jonge ondernemers weinig kapitaal. Ze ontdekten de tuin bij toeval tijdens een wandeling en hebben hun tuinbouwbedrijf dus stap voor stap opgebouwd, met in het begin lage investeringen: “we zijn in 1999 begonnen met telen, zonder bedrijfsgebouwen. De winkel was een Pipowagen met een tafel ervoor. Daarop stalden we de kisten met onze groenten uit en verkochten we onze producten.” Omdat ook de bouwvergunning op zich liet wachten is pas later geïnvesteerd in een blokhuut, waarvoor nu de professionele verkoopplek is ingericht.

Starten zonder kapitaal met een pachtbedrijf vereist geduld en doorzettingsvermogen om een goed gezinsinkomen te kunnen realiseren. “De historische moestuin is voor onze komst lang niet verpacht geweest. De eigenaren en de rentmeesters moesten weer wennen aan een onderneming op het landgoed. Wij kregen steeds een jaarlijkse verlenging van ons pachtcontract, maar dat biedt op termijn onvoldoende zekerheid. Door te werken aan vertrouwen, en soms ook je

poot stijf te houden, is het wel mogelijk om langjarige contracten getekend te krijgen. We zijn heel blij met het zesjarige contract dat we nu hebben.”

Met de vele tevreden klanten bouwen Taco en Esther verder aan de band met burgers. “Voor de restauratie van de historische muur om onze tuin, verzamelen we langzaam budget. Onze klanten kunnen met ‘toverbonden’ het herstel van de muur sponsoren.”

Tips van Taco en Esther:

- werk aan vertrouwen met je verpachter,
- geef duidelijk aan de verpachter aan hoe de land- en tuinbouw werkt en dat je langjarige contracten nodig hebt.

www.ommuurdetuin.nl



Financiering door ...

pachten, huren, grondbanken of landschapsfondsen

Starten of uitbreiden zonder kapitaal? Dan is pachten of huren vaak een goede oplossing voor ondernemers in de multifunctionele landbouw, want veel goedkoper dan het kopen van grond of gebouwen. Veel starters van buiten de landbouw beginnen op deze manier. Stap voor stap het bedrijf opbouwen met lage investeringen beperkt het risico in de beginjaren, als de omzet en winst nog moeten worden verhoogd. Pachtprizen voor agrarische grond zijn afhankelijk van het gebied maximaal €300,- tot €700,- per hectare per jaar. Voor bijzondere gronden op landgoederen of in natuurgebieden kunnen de prijzen anders zijn. Pachten kan van de overheid, natuur- en landschapsorganisaties of particulieren (via www.grondbezit.nl).

Pachten of huren is een goede mogelijkheid om te starten zonder eigen grond of eigen kapitaal. Verschillende multifunctionele ondernemers pakken de kansen op, ook grootschalig tot wel 120 hectare, bijvoorbeeld de Genneper Hoeve in Eindhoven, de Stadsboerderij in Almere of Zorgboerderij de Paardenbloem in Meppel.

Bestaande ondernemingen breiden uit met pachten of huren. Of maken kapitaal vrij met 'sale and leaseback' constructies: de ondernemer verkoopt grond of gebouwen aan een investeerder en huurt het meteen weer terug. De boer of tuinder gebruikt nog steeds zijn bedrijf, en heeft vrij kapitaal om te investeren.

Speciale vormen van pacht of huur zijn grondbanken en landschapsfondsen. Bij grondbanken investeren burgers, vermogensfondsen of de overheid in grond, en die grond verpachten ze met specifieke voorwaarden aan boeren en tuinders. De pachtende boer moet bijvoorbeeld

natuurgericht werken of cultuurhistorie in stand houden, of biologisch-dynamisch zijn land bewerken. Past uw bedrijf in die voorwaarden? Dan kan een grondbank een zeer interessante manier zijn om uw bedrijf te financieren.

Een landschapsfonds is een bundeling van publieke en private middelen om de aanleg of het beheer van natuur en landschap te financieren. Zowel burgers, bedrijven als overheid kunnen zo investeren in 'een mooie achtertuin'. Het rendement op de middelen in een landschapsfonds wordt gebruikt om grond aan te kopen.

Of om boeren te betalen voor natuur- en landschapsbeheer. Groot voordeel zijn de betrouwbare, lokale en langjarige afspraken voor beheer: soms wel dertig jaar!

"Het mede-opzetten van een landschapsfonds vereist veel geduld. Maar je krijgt er betrokken burgers uit de stad voor terug. En de toekomst van onze boerderij ligt toch echt in de stad."

Jan Duijndam, Hoeve Biesland en Boeren voor Natuur



“Langjarige beheervergoeding door landschapsfonds”

Ondernemers:

Jan en Mieke Duijndam, Tim van Bregt

Waar?

Hoeve Biesland, Delfgauw

Wat?

100 hectare natuurgerichte melkveehouderij, met op termijn volledig gesloten kringloop ‘Boeren voor Natuur’ en 10% oppervlakte voor natuur, 130 stuks melkvee.

Hoe?

Beheervergoeding voor dertig jaar door middel van landschapsfonds met zowel publieke als private middelen, agrarisch beheer volgens Boeren voor Natuur.

we natuurgericht werken.” Volgens het concept Boeren voor Natuur sluit Jan nu de kringlopen op zijn bedrijf: er wordt geen ruwvoer, krachtvoer of mest meer van buiten het bedrijf aangevoerd. In ruil krijgt Jan een substantiële beheervergoeding uit een landschapsfonds.

Gebiedspartijen zoals de omliggende gemeenten, de provincies en de rijksoverheid vullen dit landschapsfonds eenmalig. Ook private partijen kunnen een aanvullende bijdrage leveren. “Wij ontvangen het rendement van het fonds als vergoeding voor onze 10% landschapselementen, de toegang van de stedelingen en de natuurgerichte bedrijfsvoering. De grond blijft ons eigendom.” De agrariërs die werken volgens Boeren voor Natuur sluiten een langjarig erfdiensbaarheidscontract af voor dertig jaar, zodat het natuurgerichte beheer gegarandeerd blijft. “Het Nationaal Groenfonds beheert de middelen voor Boeren voor Natuur. Dat is een ervaren en betrouwbare partner.” Voor Jan's opvolger geldt hetzelfde: op het natuurgerichte bedrijf kan de grond alleen verkocht worden aan een ondernemer die ook natuurgericht boert.

De band met de stedeling bouwen Jan en Mieke verder uit. “We verkopen ons rundvlees vanaf de boerderij en aan restaurants in de regio. En onze burgervereniging ‘Vrienden van Biesland’ helpt ons met beheer van de natuur, zoals het snoeien van onze vele heggen. Maar we vieren ook feest met de burgers, bijvoorbeeld op de Bieslanddagen. Zo bouwen we aan de toekomst van ons bedrijf.”

Tips van Jan en Mieke:

- werk aan een band met je burgers, je kan niet zonder hen,
- heb geduld, een financiering met publiek en privaat geld vereist een lange adem. In ons geval was zelfs een staatssteuntoets nodig, en die procedure duurt lang,
- een landschapsfonds wil vaak graag een natuurgerichte bedrijfsvoering. Bij ons paste dat uitstekend, maar weet wat je doet! Het heeft grote invloed op je productiemogelijkheden.

www.hoevebiesland.nl



In de driehoek Pijnacker - Delft - Den Haag is Hoeve Biesland het laatste volwaardige melkveebedrijf. Jan en Mieke Duijndam beheren een uniek gebied waar recreanten uit de omliggende steden toegang hebben. “De toekomst van mijn bedrijf ligt bij de stedeling,” weet Jan Duijndam. “Daarom ging zelfs biologisch produceren me nog niet ver genoeg, en gingen

investeringen van burgers

Multifunctionele ondernemers hebben vaak een sterke band met hun burgers en hebben doorgaans trouwe klanten. Zulke betrokken burgers zijn meer en meer bereid te investeren in of zelfs te schenken aan 'hun' boerderij. Investeringen van burgers zijn vaak 'achtergestelde leningen', dat betekent dat de burger de laatste schuldeiser is. De burger moet daarom veel vertrouwen hebben in de boerderij en de boer. Ook moet het voor de burger duidelijk zijn wat er met zijn investering precies gebeurt. Bovendien moet de burger een persoonlijke reden hebben om geld over te maken. Vertrouwen, transparantie en een persoonlijke band tussen boerderij en burger zijn dus essentieel.

Investeringen van burgers variëren van een eenmalige bijdrage tot langlopende financiële verbintenissen. Van het 'adopter' van een appelboom tot het financieren van nieuwe bedrijfsgebouwen. Vormen van adoptie zijn een financiële bijdrage aan een specifieke activiteit, zoals het adopteren van een kip, koe, akkerrand of een appelboom, waarvoor de burger een band met de boer aangaat en de eieren of de appels kan komen oogsten. Adoptie vergt relatief veel tijd en levert

"Wij hebben het verzoek om een lening aan onze klanten zeer concreet gemaakt, bijvoorbeeld met een maquette van de kapschuur en een barometer van de stand van toegezegde leningen. Zo wilden onze betrokken burgers graag investeren."

Tineke Bakker, de Oosterwaarde

weinig financiële middelen op: adopteer een kip bijvoorbeeld kost de burger €24,50 per jaar, waarvan 50% voor de zes doosjes eieren, 30% voor promotie van de actie en 20% voor overhead nodig is. De meeste boeren zetten adoptie in om meer betrokkenheid van hun burgers te krijgen.

Abonnementen of andere vormen van voorverkoop met vooruitbetaling kunnen wel substantiële financiële opbrengsten opleveren van enkele honderden euro's per klant. Burgers met een groenteabonnement op de boerderij betalen vaak een jaar of enkele maanden vooruit aan de teler; zo kan hij alvast de zaden inkopen en andere investeringen doen. Een ander succesvol voorbeeld is 'boerzoekbuurvoorzonnepanelen', waarbij burgers investeren in de zonnepanelen op de grote daken op het boerenbedrijf. De burgers worden met een klein rendement geleidelijk terugbetaald met producten of diensten van de boerderij, zoals vleespakketten of een verjaardagsfeestje in het weiland.

Enkele boerderijen hebben een 'Vrienden van', een georganiseerde groep sponsors, donateurs of vrijwilligers die helpen op de boerderij, bijvoorbeeld bij wilgenknotten. Of die de boer bijstaan in overleg met de gemeente of de bank. Een bijzonder hechte vorm van burgerbetrokkenheid is de Pergola of 'Community Supported Agriculture' boerderij. De klanten zijn lid van de boerderij en zeggen voor dit lidmaatschap toe een deel van de oogst af te nemen, ongeacht de grootte van de oogst. Leden krijgen inzicht in de bedrijfseconomie van een Pergolaboerderij en praten mee over teeltplan, dierhouderij en investeringen. Een Pergolaboerderij heeft daarmee voor de basisexploitatie een alternatieve manier van financieren. Daarnaast maakt de zeer directe en financiële betrokkenheid van de burgers het mogelijk om de leden te vragen om ook grotere investeringen mede te dragen, zoals gebouwen of extra grond.



“Lening van burgers”

Ondernemers:

Tineke Bakker en Jelle Meindersma

Waar?

De Oosterwaarde, Diepeveen

Wat?

14 hectare met fijne groenteteelt, bloemen, kippen en kleinfruit. Circa tweehonderd vaste klanten zijn lid van de Oosterwaarde en krijgen elke week een pakket producten.

Hoe?

Financiering kapschuur door klanten en burgers.

De Oosterwaarde is een tuinderij met zeer trouwe klanten: een Pergola of Community Supported Agriculture bedrijf. Dat betekent dat alle tweehonderd klanten ‘lid’ zijn van de tuinderij en een jaarlijkse bijdrage betalen, waarvoor de tuinders Tineke Bakker, Jelle Meindersma en hun medewerkers de oogst voor de klanten verzorgen.

Op de Oosterwaarde was een nieuwe kapschuur nodig, met een begroting

van ruim twee ton. De Oosterwaarde realiseerde de bouw van deze kapschuur door het volledige bedrag in lening en schenkingen van haar klanten te krijgen. “Drie klanten en ikzelf hebben de actie voorbereid,” vertelt Tineke Bakker. “Communicatie met de klanten was zeer belangrijk en deden we in duidelijke stappen: opwarmen, folder bouwactie en brief, presentatie door de architect, voortgang publiceren in de

nieuwsbrief, maandelijkse barometer van de leningenstand, herinneren en persoonlijk benaderen.”

Bij de Oosterwaarde zijn de leningen altijd een veelvoud van €500,- en klanten kiezen voor een lage rente of een etentje als beloning voor hun investering. “Simpel te administreren,” weet Tineke Bakker. De leningen en schenkingen zijn uiteindelijk gegeven door 55 personen, drie stichtingen en één sponsor. “De jaarlijkse lasten zijn met 1,3% rente goed op te brengen voor de Oosterwaarde.”

Tips van Tineke:

- breng uw vraag om een lening zo concreet mogelijk,
- behandel het als een soort actie, het heeft tijd en aandacht nodig,
- neem een flink tijdsbestek, zoals van mei tot december op de Oosterwaarde.

www.oosterwaarde.nl



Financiering door ...

bijdragen van fondsen en sponsors

Multifunctionele bedrijven leveren vaak een bijdrage aan een maatschappelijk doel, zoals zorgverlening aan ouderen. Zo'n maatschappelijke bijdrage kan in aanmerking komen voor een gift of lening van een fonds. Boeren die met fondsen werken vinden het vaak een hele klus om het juiste fonds te vinden: er zijn heel veel soorten fondsen in Nederland met een erg specifiek doel. Via www.verenigingvanfondsen.nl krijgt u snel een overzicht van beschikbare fondsen. U kunt zich ook laten adviseren door een bedrijf dat geschikte fondsen voor u zoekt en de aanvraag verzorgt.

Niet alle fondsen schenken of lenen aan particuliere bedrijven. Een stichting oprichten voor het maatschappelijke doel dat u realiseert, kan dan een goede manier zijn om de fondsen alsnog aan te vragen. Er zijn multifunctionele ondernemers die met behulp van een fonds een volledig

bedrijf aankopen en opstarten. Vaker zetten multifunctionele boeren en tuinders een fonds in voor een kleine investering met een maatschappelijk doel, zoals het aanschaffen van hulpmiddelen voor gehandicapten of het rolstoeltoegankelijk maken van een zorgtuinderij.

Sponsoring is een bijdrage van een bedrijf, waarvoor het bedrijf een tegenprestatie verwacht. Meestal is de tegenprestatie publiciteit over het sponsorende bedrijf. Sponsoring kan in de vorm van een financiële bijdrage maar ook in natura, zoals menskracht of bouwmaterialen. Concrete middelen of activiteiten, zoals een tillift of een klompenpad, waar ook nog een bordje bij kan hangen, lenen zich het beste voor sponsoring. Kijk op www.nederlandmooi.nl voor tips over sponsoring.

“Een fonds werkt het beste als de visie en de maatschappelijke doelstellingen van dat fonds naadloos aansluiten bij jouw plannen en levensvisie.”

IJsbrand Snoei, Zorgboerderij Het Paradijs



“Fonds maakt zorgboerderij mogelijk”

Ondernemers:

IJsbrand en Caroline Snoeij

Waar?

Zorgboerderij Het Paradijs, Barneveld

Wat?

Kippenhouderij (vijfhonderd biologische kippen), Brandrode vleesrunderen, en kleinschalige tuinderij plus paardenpension met begeleid paardrijden. Zorgtak met dagopvang voor ouderen, een 30+ groep en woensdagmiddag- en weekendopvang voor kinderen met autisme.

Hoe?

Opstarten zorgboerderij door gift van fonds, subsidie en lening.

Ondernemers IJsbrand en Caroline Snoeij wilden een zorgboerderij overnemen, maar beschikten zelf niet over het benodigde kapitaal. “We komen niet uit de landbouw, en hadden geen boerderij.” Met hun zorgboerderij Het Paradijs willen IJsbrand en Caroline betekenis geven aan het leven van ouderen en ‘pech-kinderen’. De zorgboerderij in Barneveld werkt vanuit een Christelijke identiteit, en die contacten in de kerk vormen de basis van de financiering van het bedrijf.

De aankoop van de zorgboerderij, van grond en gebouwen, is extern gefinancierd door de Stichting Landgoed Groot Zonneoord met een gift van de Noaber Foundation, een particulier fonds. “Wij pachten de boerderij nu volgens een ‘ingroeimodel’ van de stichting. De stichting draagt het eigendom gedeeltelijk over naar onze sociale onderneming, zodat we zelf eigenaar worden. Maar nooit helemaal, zo waarborgen we de maatschappelijke bijdrage. Wij zijn geen commercieel bedrijf, noch een stichting met een goed doel: we zitten er precies tussenin.” De Noaber Foundation ontvangt rente en draagt een gedeelte van het risico. De Foundation krijgt er een bijdrage aan haar doelstellingen voor terug: een plek voor leven, rust en herstel.

Met de aankoop van de zorgboerderij was echter het verwachte exploitatietekort in de startjaren nog niet opgelost. Met meerdere partijen zijn Caroline en IJsbrand erin geslaagd dit gat te dichten: de lokale kerk, provincie en nogmaals de Noaber Foundation. “Bovendien verstrekte een zorgaanbieder ons een lening. Zo konden we op een verantwoorde manier starten.” Momenteel draait de exploitatie zelfstandig en “het loopt ontzettend goed.” Met de sociale onderneming hebben ze een bijzonder bedrijfsmodel. “We kijken eerst naar de maatschappelijke bijdrage, dan pas naar de financiële opbrengst.” Caroline vult aan: “er werken hier wel zestig vrijwilligers!”

Tips van IJsbrand en Caroline:

- kies een fonds dat bij u en uw plannen past,
- besteed veel tijd en zorg aan contacten met de fondsbeheerder, leg uw verhaal goed uit,
- een fonds kan u helpen starten of iets bijzonders helpen doen, maar zorg dat u uw exploitatie gewoon goed kan rondzetten.

www.zorgboerderijparadijs.nl



Financiering door ...

investeringen van vermogende partners

Sommige ondernemers zetten hun multifunctionele tak op met een vermogende partner, die in het bedrijf investeert. Denk bijvoorbeeld aan een zorginstelling die investeert in de verblijfsruimte op en zorgboerderij of een particuliere kinderopvang uit de stad die investeert in ruimten voor Buiten Schoolse Opvang (BSO) op het platteland. Vermogende partners kunnen particuliere investeerders, investeringsfondsen of groepen burgers zijn. De meest gebruikelijke vorm is de oprichting van een Commanditaire Vennootschap (CV); een ondernemingsvorm waarbij één of meerdere partners onder gemeenschappelijke naam een bedrijf uitoefenen. Een CV bestaat uit één of meerdere beherende vennoten (de multifunctionele ondernemer) en één of meerdere stille vennoten (bijvoorbeeld een zorginstelling). De beherende vennoten (ook wel gecommanditeerde vennoten of firmanten) brengen geld, goederen, arbeid en/of goodwill in. Ze zijn bevoegd om te handelen namens de vennootschap; hun zeggenschap wordt vastgelegd in een contract. De stille vennoten (ook wel

“Dat nieuwe publicitaire initiatieven zo grandioos aanslaan, is vooral te danken aan de bedrijfsopzet van de wijnhoeve. Naast een projectontwikkelaar en een accountant hebben we ook een communicatieman in de BV. Tijdens onze brainstormsessies komen soms de meest onverwachte ideeën naar boven, die in de praktijk heel goed aanslaan.”

Johan van de Velde, Wijnhoeve De Kleine Schorre

commanditaire vennoten) hebben slechts een financiële inbreng en ontvangen in ruil voor hun investering een deel van de winst. Stille vennoten mogen niet namens de vennootschap optreden. Zodra stille vennoten mee gaan besturen zijn ze geen stille vennoot meer en daarmee ook hoofdelijk aansprakelijk. Beherende vennoten zijn met hun privé vermogen voor 100% aansprakelijk, terwijl stille vennoten slechts aansprakelijk zijn tot de hoogte van het geïnvesteerde bedrag.



“Wijn als product interessant voor vermogende partners”

Ondernemers:

Johan van de Velde en
Paula van de Vijver

Waar?

Wijnhoeve de Kleine Schorre,
Dreischor

Wat?

10 hectare wijngaard met
arrangementen.

Hoe?

Van akkerbouw naar wijngaard
met arrangementen, opgezet
met vermogende partners
(vijf aandeelhouders en 25
participatiehouders).

zag deze potentie echter niet, vandaar dat Johan elders naar startkapitaal zocht. “We richtten een BV op met mede-investeerdere.” Hierin zitten vijf aandeelhouders en 25 participatiehouders die een deel van hun dividend in natura uitgekeerd krijgen. “Wijn is natuurlijk heel geschikt om in natura uit te delen,” lacht Johan. “Enkele aandeelhouders hebben financiële ondersteuning gegeven bij de opbouw van het bedrijf. Naast een aardig startkapitaal heeft ons dat vooral ook veel kennis opgeleverd. Zo zitten er een projectontwikkelaar en een accountant onder de aandeelhouders.”

In 2001 werden de eerste wijnstokken in de Zeeuwse klei geplant. Afgelopen jaar steeg de opbrengst tot 45.000 wijnflessen. De onderneming is hiermee uitgegroeid tot de grootste wijnboerderij in Nederland met bij elkaar 30.000 druivenstokken en 8,5 hectare aan wijngaarden op Schouwen D(r)uivenland. Dit jaar breidt Johan uit naar 10 hectare, de maximale capaciteit voor de wijnkelder. “Op de wijn van 2009 werd met smart gewacht, omdat de productie van 2008 volledig uitverkocht was.”

Johan van de Velde uit Dreischor was eigenlijk van plan om samen met wat vrienden de grootste spruitenboer van Nederland te worden. Dit plan strandde. “Gelukkig maar, want tijdens een drankje bij de buurman kregen we het idee om druiven te gaan telen.” Hoewel Johan en zijn vader twijfelden aan de teelttechnische haalbaarheid, zagen ze meteen de economische potentie. De bank

Naast aandeelhouders bindt Johan zijn klanten via vooruitbetaling. “Klanten kunnen een leasercertificaat kopen, hiermee worden ze eigenaar van tien druivenstokken. Voor een bedrag van €165,- euro krijgen klanten een uitnodiging voor het voor- en najaarsevenement, ontvangen ze twaalf flessen wijn, 10% korting op alle wijnaankopen en 5% korting op evenementen.” Ongeveer 125 leasers maken hier gebruik van; naast grote klanten als de KLM een praktische verkoopmethode voor de wijnhoeve.

Tips van Johan en Paula:

- werk met uw investeerders aan een gezamenlijke visie op uw bedrijf,
- huur ook eens een externe deskundige in, bijvoorbeeld voor marktonderzoek of een reclamestrategie. Dat betaalt zich terug,
- laat u adviseren door een goede accountant en notaris over de contracten.

www.zeeuwsewijn.nl



het ontwikkelen van een nieuw landgoed

Het opstarten van een nieuw landgoed kan kapitaal vrijmaken uit de landbouw, waarmee een ondernemer zijn multifunctionele tak kan opstarten of versterken. Een nieuw landgoed betekent een verandering van landbouwbedrijf naar landgoed, waarbij de boer een gedeelte van de grond omzet in natuur (meestal minstens 5 hectare) en het recht krijgt een landhuis te bouwen. Op de rest van de gronden mag de nieuwe landgoedeigenaar gewoon agrarisch blijven werken.

Het landhuis kan geld opleveren door verkoop of verhuur van bouwkavels of gebouwde huizen. Ook het omzetten van landbouwgrond naar natuur kan geld opleveren: de waardedaling van de grond kan worden gecompenseerd via de Subsidieregeling Natuurbeheer (SN). Een hectare natuurgrond is immers veel minder waard dan een hectare goede landbouwgrond. Realiseert u zich dat de omzetting naar natuur onomkeerbaar is: ook in de toekomst blijft uw land natuur. De rijksregeling SN geldt alleen in bepaalde gebieden en vereist dat u de agrarische bestemming van de grond wijzigt in een natuurbestemming. Maar over die

bestemmingswijziging gaat de gemeente! Vergeet dit niet na te gaan. Bij pachtgrond kan het omzetten van de functie van de grond alleen met instemming van de verpachter.

Let u echter op: het starten van een nieuw landgoed is geen recht, dat u overal in Nederland zomaar kunt verzilveren. Er zijn vele rapporten en nota's over "nieuwe landgoederen", "rood voor rood", "rood voor groen", "ruimte voor ruimte". Deze (meestal provinciale) gedachten heten regelingen en staan bijvoorbeeld in de omgevingsvisie van de provincie. Het zijn echter slechts gedachten over hoe een gemeente het kan regelen. Het is pas vaststaand beleid wanneer de gemeente het in een Structuurvisie en bestemmingsplan vastlegt. Een nieuw landgoed is dus pas een recht als het door uw eigen gemeente is geregeld. Dat vereist vaak procedures en veel geduld. En: niet elke gemeente wil nieuwe landgoederen.



"Landgoederen zijn in de landbouw een beetje voor stoppers. In ons geval is het juist ingezet voor overnemers, om de voortgang van de landbouw te financieren."

Wilco de Zeeuw, Hoeve Kraaiveld

“Bedrijfsovername met landgoed”

Ondernemers:

Wilco de Zeeuw en Debbina van Vuuren

Waar?

Hoeve Kraaiveld, Woudrichem

Wat?

50 hectare melkveehouderij en akkerbouw, zelfpluktuin en natuur, zorgboerderij met in de toekomst een woonfunctie.

Hoe?

Overname van boerenbedrijf door middel van landgoed; natuuraanleg en fortwoningen plus landgoedboerderij voor de zorgtak.



Wilco de Zeeuw zet het gemengde bedrijf van zijn ouders voort door het om te zetten in een landgoed. “We hadden financiering nodig voor een nieuwe stal en onze andere ambities, zoals zorglandbouw.”

De nieuwe statige laan van notenbomen is al aangeplant en groeit goed. “Onder de notenbomen kunnen we het jongvee weiden en het vormt de statige laan naar onze toekomstige landgoedboerderij met zorgtak.” De plek van Hoeve Kraaiveld, met grond langs een oude dijkdoorbraak, reliëf en een eeuwenoud maar verdwenen landgoed, bood goede mogelijkheden

voor een compacte plek met nieuwe natuur. Door ook de agrarische burens erbij te betrekken, waarvan er eentje wilde stoppen, kan Hoeve Kraaiveld zelfs groeien.

De nieuwe natuur die Wilco onder aan de dijk heeft aangelegd op eigen land brengt de landgoedstatus. De acht fortwoningen, vrijstaande woningen op een eigentijds eiland, brengen het kapitaal binnen en zijn al gedeeltelijk verkocht. De ambitieuze plannen voor een multifunctioneel bedrijf vereisen

veel geduld en doorzettingsvermogen. Door de vele betrokkenen en de nieuwe regelgeving praten de initiatiefnemers er al negen jaar over. “Het bestemmingsplan is nu goedgekeurd. En ik heb bij heel wat rapporten meegekeken en meegewerkt.”

Wilco is actief betrokken bij de planontwikkeling en -uitvoering. Het opzetten van het landgoed kost Wilco zo’n twee dagen per week. “Dan zit ik achter de computer.” Hij ziet ook mogelijkheden voor anderen. “Wij hebben met het landgoed de voortzetting van de landbouw en uitbreiding met een multifunctionele tak gefinancierd. Dat moet toch vaker kunnen?”

Tips van Wilco:

- neem de tijd, het opstarten van een landgoed duurt wel tien jaar als het in uw gemeente nog niet geregeld is,
- houd vast aan uw droom, maar met een niet al te vaststaand beeld. Een kleine wijziging in uw plannen maakt soms meer mogelijk,
- veel mensen willen helpen. U moet dus flexibel zijn en met mensen kunnen omgaan.

www.landgoedkraaiveld.nl

Bijdragen uit subsidies en fiscale regelingen

De overheid stimuleert een leefbaar platteland met multifunctionele bedrijven in bepaalde gebieden. Hier horen veel verschillende subsidiemogelijkheden bij. De meest geschikte mogelijkheden voor u vindt u via uw provincie onder de namen ILG, POP en LEADER of kijk bij de subsidies op www.multifunctionelelandbouw.nl.

Multifunctionele bedrijven kunnen in aanmerking komen voor subsidie, maar de mogelijkheden zijn voor elke ondernemer anders. De subsidies zijn meestal gebonden aan bepaalde gebieden en aan bepaalde inhoudelijke thema's, waardoor de ene onderneming er wel onder valt en de andere niet. Bovendien geven subsidieverstrekkers zelden geld aan individuele ondernemingen: samenwerking en het oprichten van een stichting of vereniging is dan geboden. Tot slot is innovatie en vernieuwing vaak nodig om in aanmerking te komen. Bent u de honderdste zorgboerderij in uw streek, dan zijn andere manieren om uw bedrijf te financieren vaak succesvoller.

“Wij laten bezoekers graag zien hoe alles in de landbouw reilt en zeilt.”

Jeroen Konijn, Natuurlijk Genoegen

Als u als multifunctionele ondernemer winst maakt, zijn er fiscale faciliteiten om de kosten voor scholing en speur- en ontwikkelingswerk af te trekken van de winst en daarmee de te betalen belasting te verlagen (aftrek voor speur- en ontwikkelingswerk). Ook zijn er fiscale regelingen die innovatie op het gebied van duurzaamheid belonen, zoals de Milieu Inversterings Aftrek (MIA) en Energie Investerings Aftrek (EIA). Vraag uw accountant naar de mogelijkheden.



“Educatieve ontvangsruimte dankzij subsidie”

Ondernemers:

Jeroen en Rosalinde Konijn

Waar?

Natuurlijk Genoegen, Driehuizen

Wat?

90 hectare melkveehouderij en schapenhouderij, waarvan 36 hectare gepachte natuurgrond, mini-camping, boerderijwinkel en educatieve ontvangsten.

Hoe?

Uitbreiding met potstal, natuurbeheer en educatieve ontvangstruimte, gedeeltelijk gefinancierd met subsidie.

Veehouder Jeroen Konijn uit het Noord-Hollandse Driehuizen werkt graag samen met de natuur. Het extra natuurland dat hij pacht in de Eilandspolder, gebruikt hij om structuurrijk voer voor zijn koeien te oogsten. “Ik wil voer dat niet te snel door de koe heengaat, heel rijk aan structuur en de diversiteit van grassen en kruiden heeft. Dat past goed bij het strenge natuurbeheer op de venige weilanden in de Eilandspolder. Omdat het weidevogelgebied is met een hoog waterpeil mag ik het wel bemesten met ruige mest, ongeveer vijftien ton per hectare.” Om de juiste kwaliteit ruige mest te krijgen, bouwde Jeroen een nieuwe potstal aan zijn bestaande stal. Met meteen een educatieve ontvangstruimte in de nok. “Zo kunnen we burgers direct laten zien hoe de landbouw en natuurbeheer reilt en zeilt.”

Jeroen Konijn heeft via het programmabureau voor plattelandsontwikkeling in het gebied gedeeltelijke subsidie aangevraagd en gekregen voor de bouw van de ontvangstruimte. “Meer dan de helft hebben we zelf geïnvesteerd. We verwachtten met de ontvangstruimte ook bijvoorbeeld educatie voor scholen makkelijker te maken, en het vult de mini-camping en onze huisverkoop

mooi aan.” Gebiedsgerichte subsidie was voor Natuurlijk Genoegen mogelijk, omdat Jeroen en Rosalinde ook verantwoordelijkheid nemen voor natuurgericht beheer van het gebied.

Vanwege de subsidie moest Jeroen zijn administratie goed op orde houden. “Je moet precies op tijd en met de juiste formulieren en rapporten aanvragen doen en verslag uitbrengen. En natuurlijk bereid zijn een externe accountant naar jouw bedrijfscijfers te laten kijken. De subsidie maakte iets extra’s mogelijk op ons bedrijf: een educatieve ontvangstruimte met een wijds uitzicht. Het is heel leuk om bezoekers te laten meegenieten van de landbouw.”

Tips van Jeroen:

- kies alleen voor subsidie als het past bij de plannen die u toch al had, laat u niet door een regeling verleiden iets te doen dat eigenlijk niet past,
- houd uw administratie zorgvuldig op orde,
- blijf keurig binnen de termijnen die door de subsidieverstrekker zijn gesteld.

www.natuurlijkgenoegen.nl



Stappenplan voor uw eigen alternatieve financiering

Denkt u zelf ook aan het organiseren van alternatieve financiering voor uw bedrijf? 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?

2. Kies het meest geschikte middel bij uw doelstelling en bepaal hierbij de doelgroep: jaarlijkse voorverkoop kan het makkelijkst met vele burgers; een flink bedrag ineens het best met een fonds, subsidie 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,- met een projectplan. Burgers adopteren uw koeien voor €100,- per koe, of geven een lening van €500,- voor uw nieuwe kapschuur. Bedrijven sponsoren voor €5.000,- uw nieuwe tillift.

4. Zet uw afspraken op papier: voor een bedrijf maakt u een sponsorcontract dat u beiden tekent, voor burgers een adoptie- of een leenovereenkomst die 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. Voldoe aan de voorwaarden van fondsen of subsidieverstrekking: geef ze op tijd verslagen en accountantsverklaringen.

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 opstarten van een landschapsfonds of een grondbank.
- Laat u adviseren voor zaken waar u geen verstand van heeft of die grote gevolgen kunnen hebben als u het verkeerd aanpakt, zoals het aanvragen van fondsen en subsidies.
- En tot slot: neem een flinke tijdsperiode voor de uitvoering van uw plannen en heb geduld!

Verder Inspiratie opdoen? Kijk voor de handleiding voor het opzetten van een adoptieproject, de handleiding lokaal landschapsfonds en de handleiding sponsoring in de toolkit financieringsvormen op www.nederlandmooi.nl

Bij wie klopt u aan?	Financieringsmiddel	Soort financiering	Vooral geschikt voor	Hoogte bedrag
Burgers	Adoptie	Bijdrage	'Aaibare' zaken als koe of akkerrand	Laag
	Voorverkoop/ vooruitbetalen	Bijdrage of lening	Vaste dienst als groentepakket of zonnepaneel	Kosten plus marge product
	Vrienden van...	Tijd, schenking, lening	Ondernemers met vaste groep betrokken klanten	Laag
	Pergola	Bijdrage voor hele boerderij		Kosten plus marge boerderij inclusief loon boer
	Leningen	Lening/Schenking voor concreet doel		Varieert, kan heel hoog
Vermogende burgers, bedrijven en organisaties	Fondsen	Schenking, lening	Ondernemer met specifieke maatschappelijke bijdrage	Varieert
	Investeerder	Investering voor winstaandeel	Ondernemers die winst maken en een derde partij tot het bedrijf willen toelaten	Varieert, kan substantieel zijn
	Sponsoring	Schenking voor specifiek doel	Ondernemer met specifieke maatschappelijke bijdrage en concrete vraag, bijvoorbeeld wandelpad of tillift	Varieert, relatief laag
	Pachten, huren	Lagere investering dan aankoop grond	Ondernemers die willen starten zonder kapitaal of willen extensiveren	Lagere kosten
Stichting, vereniging, soms met overheid	Grondbanken	Lagere investering dan aankoop grond	Ondernemers die onder bepaalde voorwaarden kunnen boeren	Lagere kosten
	Landschapsfondsen	Lagere kosten bij pacht, beheersvergoeding	Ondernemers die onder bepaalde voorwaarden kunnen boeren	Lagere kosten, langjarige vergoeding
Overheid	Landgoed	Verkoop bouwrechten of -kavels, subsidie omzetten landbouwgrond naar natuur	Ondernemers die landbouwgrond naar natuur willen omzetten	Hoog
	Subsidie	Subsidiebijdrage	Ondernemers die een bepaalde maatschappelijke bijdrage leveren	Varieert, altijd naast eigen investering

De mogelijkheden van alternatieve vormen van financiering voor multifunctionele ondernemers

Multifunctionele boeren en tuinders bieden zorg, kinderopvang of educatie op de boerderij, laten recreanten toe of verkopen eigen producten. En zijn actief betrokken bij natuur- en landschapsbeheer. Multifunctionele ondernemers krijgen meestal makkelijk een lening bij de bank. Maar het blijft maatwerk. Omdat een ondernemer van tevoren geen gegarandeerde afzet heeft, kan een bank aarzelen. En soms is er minder bekend over multifunctionele bedrijfstvormen bij de bank. Ondernemers zoeken dan naar alternatieven.

In deze brochure vindt u voorbeelden van verschillende vormen van niet-bancaire, alternatieve financiering. Bedrijfsfinanciering die multifunctionele boeren en tuinders realiseren via vermogende zakenpartners, fondsen, subsidies of burgers. Vaak aanvullend op het door henzelf ingebrachte kapitaal of een lening bij de bank. Laat u inspireren!

Colofon

© 2010 Wageningen, Stichting Dienst Landbouwkundig Onderzoek (DLO)

Uitgave: Praktijkonderzoek Plant & Omgeving, onderdeel van Wageningen UR
eerste druk mei 2010

Gebaseerd op het rapport 'Alternatieve financieringsvormen – een kans voor het multifunctionele landbouwbedrijf?' geschreven door Esther Veen, Marcel Vijn, Bartold van der Waal en Arjan Dekking

Tekst: Maria van Boxtel, Land & Co (www.landco.nl)

Fotografie: Dick Boschloo en Arjan Dekking (de Kleine Schorre)

Vormgeving: Sjaak Meyberg (Praktijkonderzoek Plant & Omgeving)

Deze brochure is te downloaden van www.multifunctionelelandbouw.nl

