

Over geld gesproken...

Vijf ondernemers vertellen over hun alternatieve financiering

THEMA

Er zijn meerdere wegen die tot een financiering leiden. Maar als jouw ondernemingsplan niet past in het plaatje van de bank, welke wegen zijn er dan nog meer? En welke wegen zijn haalbaar en betrouwbaar? Op de komende vijf pagina's vertellen vijf ondernemers over hun agrarische onderneming en de 'alternatieve' financiering die hun geholpen heeft om hun droom te verwezenlijken.

Tekst: Ellen van den Manacker

Wat: Adopteer een appelboom
Financieringsvorm: Adopteer een...
Bedrag: € 39,50 per appelboom per jaar
Informatie: www.adopteereenappelboom.nl

Adopteer een appelboom

Financieringsvorm: *adopteer een...*

Zelf oogsten

Al acht jaar kun je bij Hans Levels in het Limburgse Meijel een appelboom adopteren. Voor € 39,50 per jaar verzorgen zij gedurende het jaar jouw boom en mag je in de oogsttijd met vrienden en familie de boom leegplukken. "Een initiatief van Bionext", vertelt Hans. Hans heeft een biologisch fruitteeltbedrijf. "Op 15 hectare teel ik appels, peren en pruimen."

Aandacht

Acht jaar geleden besloot Hans mee te doen aan het 'adopteer een appelboom'-initiatief. Niet voor het geld, maar voor de aandacht. "Ik

zie het niet als een vorm van financiering. Ik krijg van Bionext € 15,- per boom. Met alle bijkomende administratie en de organisatie van de plukdagen is dat geen topopbrengst", vertelt Hans. "Maar ik kan hierdoor wel laten zien wat de biologische landbouw inhoudt."

Vaste prijs

Een vorm van financiële zekerheid geeft het ook, al is die met 150 geadopteerde bomen bij Hans niet heel groot. "Ik weet zeker dat de appels van de 150 bomen voor een vaste prijs verkocht worden. Afgelopen jaar hadden we minder appels omdat dit voorjaar de bloesem

bevroren was. Aan de adoptanten vertellen we waarom er minder appels aan de boom hangen. Zij hebben daar vrede mee en gaan voor hetzelfde bedrag met 10 kilo minder appels naar huis."

Stabiel

Het aantal adoptanten blijft elk jaar stabiel: "Ieder jaar vallen er een aantal adoptanten af en komen er een paar nieuwe bij", aldus Hans. "Van de zeven fruittelers die meedoen aan dit initiatief heb ik de minste adoptanten. Mijn boomgaard heeft geen centrale ligging en er komen toch veel mensen uit de stad op af. Voor hen zijn de plukdagen echt een dagje uit." 

A photograph of two spotted pigs in a grassy field. One pig is in the foreground, looking towards the camera, while the other is slightly behind it, also looking forward. The text 'Buitengewone varkens' is overlaid in a large, white, hand-drawn style font.

Buitengewone varkens

Financieringsvorm: *pergolabedrijf*

Exclusief vlees

Een nieuwe vorm van varkenshouderij, dat wil 'Buitengewone varkens' met haar concept bereiken. "Een concept met exclusief smaakvol, gezond, transparant en eerlijk vlees van varkens die hun hele leven buiten lopen, met een goede prijs voor de boer", vertelt initiatiefnemer Wim Meulenkamp. Hij werd geïnspireerd door overheerlijk varkensvlees in Portugal, verdiepte zich in de herkomst en kwam erachter dat zijn stuk vlees alleen maar buiten had gelopen.

In de wei

In juni 2011 startte Wim in het Overijsselse Ambt Delden met zijn eigen Casconvarkens en Bonte Bentheimers in de wei. Met hulp van de consument: "Wij hadden een idee om buiten varkens te houden. Met dat idee zijn we naar de bank gegaan, zonder succes. We bouwen geen stal, dus we hebben geen onderpand. Daar gaat de bank geen geld in stoppen", vertelt Wim.

Gouden formule

"Toen kwamen we op het idee om het vlees te verkopen voordat het varken wordt geslacht."

Een gouden formule, zo bleek al snel. "Van ons eigen geld hebben we de eerste varkens gekocht. Daarmee hebben we op een groot eetevenement in Enschede gestaan", aldus Wim. Zo begon het balletje te rollen: er kwam landelijke media-aandacht en een jaar later heeft 'Buitengewone varkens' meer dan 1000 afnemers uit heel Nederland.

Veel regelwerk

"Een voordeel van deze financieringsvorm is dat wij zeker weten dat ons vlees wordt afgenomen", vertelt Wim. "Maar er komt ook veel regelwerk bij kijken. We hebben nu 1200 afnemers. Onze afnemers krijgen allemaal een vleespakket, zij worden geïnformeerd over alles wat we meemaken en twee keer per jaar organiseren we een evenement. Op deze manier willen we ervoor zorgen dat we consumenten binden aan ons concept", vertelt Wim. "Het is een keus die je maakt als ondernemer, maar voor mij is dit een leuke uitdaging."

Het merk

Inmiddels heeft 'Buitengewone varkens' 200 varkens lopen op 30 hectare land. "De fokkerij doen we zelf. We hebben nu 30 zeugen waar

een beer bij loopt, voor ons is kunstmatige inseminatie niet te doen", aldus Wim. Biologisch willen ze zichzelf (nog) niet noemen: "Voor ons is 'Buitengewone varkens' een merk dat staat voor smaakvolle kwalitatieve producten, een goed dierenwelzijn en het contact met de boer."

Geïnteresseerde boeren

Ondertussen hebben meer boeren aangegeven geïnteresseerd te zijn in het doorvoeren van het 'Buitengewone varkens'-concept. "We moeten nog veel dingen uitvinden. Als we alles op een rij hebben, dan willen we afspraken maken met geïnteresseerde boeren", vertelt Wim.

Groei

De vraag naar producten van 'Buitengewone varkens' blijft groeien: "De vraag stijgt harder dan de groei van ons bedrijf. Ook restaurants benaderen ons voor het vlees. Maar voorlopig leveren we alleen aan onze investeerders, die gaan voor. Vanaf volgend voorjaar gaan we ook aan restaurants leveren. Als alles zo door blijft gaan willen we binnen drie jaar 100 zeugen buiten hebben lopen." 

A yellow sticky note with a red pushpin at the top right corner. It contains handwritten text in red ink.

Wat: Buitengewone varkens
Financieringsvorm:
Pergolabedrijf
Bedrag: €100,- per 3 jaar
Informatie:
www.buitengewonevarkens.nl



Loverendale

Financieringsvorm: *grondbank*

Biologisch-dynamisch

In 1926 werd Loverendale als een van de eerste biologisch-dynamische landbouwbedrijven in Nederland opgericht door Maria Tak van Poortvliet. Door de jaren heen ontwikkelde Loverendale zich naast de biologisch-dynamische landbouw ook als merk van biologisch-dynamische producten. In 1992 trok Loverendale zich terug als landbouwbedrijf en ging zich uitsluitend richten op het financieel ondersteunen van biologisch-dynamische landbouwbedrijven.

Geen geld, wel boeren

De stichting Loverendale geeft agrarische ondernemers sinds 1992 de kans om zonder eigen vermogen wel biologisch-dynamisch te kunnen boeren. "De stichting koopt biologisch-dynamische grond of krijgt deze via allerlei mogelijkheden", vertelt Jos Pelgrom, directeur Loverendale. "De agrarische ondernemer kan zich aansluiten bij een bv die onder de stichting valt, en zo door middel van een 'gebruik en genot'-regeling gebruik maken van de gebouwen en de grond." Stichting Loverendale bezit nu biologisch-dynamische bedrijven in Zeeland met daarop twee akkerbouwbedrij-

ven, een melkveebedrijf plus kaasmakerij en een recreatiebedrijf.

Aandeelhouder

"Mensen die de biologisch-dynamische landbouw willen steunen kunnen geld schenken of lenen aan de stichting, maar men kan ook aandeelhouder worden. Als ondernemers bijvoorbeeld een biologisch-dynamisch bedrijf hebben, maar geen opvolger, dan kunnen ze hun boerderij aan ons 'verkoopen' in ruil voor aandelen in de bv", vertelt Jos.

Oorsprong

De biologisch-dynamische oorsprong geeft eigenheid aan de stichting: "Oprichtster Maria Tak van Poortvliet heeft veel mensen geïnspireerd om bij te dragen aan de biologisch-dynamische landbouw. Zo kon Loverendale een biologisch-dynamische boerderij voor een leuke prijs overnemen."

Producten

Ook produceert Loverendale nog steeds biologisch-dynamische producten onder haar eigen naam, die verkocht worden in natuurvoedingswinkels in binnen- en buitenland.

*Wat: Loverendale
Financieringsvorm: Grondbank
Inkomsten: Verkoop van
eigen biologisch-dynamische
producten, winst van het
agrarisch ondernemerschap en
schenkingen en legaten
Informatie: www.loverendale.nl*

"Door het kopen van Loverendale-producten wordt het initiatief gesteund door consumenten. Twee procent van de winst van de producten wordt volledig geïnvesteerd in de ontwikkeling van biologisch-dynamische landbouw", aldus Jos. "Daarnaast haalt Loverendale haar inkomsten uit het winstaandeel van het agrarisch ondernemerschap en uit schenkingen en legaten."

Ontwikkeling

In de toekomst ziet Jos de stichting gestaag groeien. "We merken dat de vraag naar biologische producten toeneemt en dat onze manier van financieren van belang is om bedrijfsovernames in de biologisch-dynamische landbouw te realiseren", vertelt Jos. "Het blijft voor ons belangrijk om met deze constructie boeren die een biologisch-dynamisch bedrijf willen overnemen en geen kapitaal hebben, te helpen en zo de biologisch-dynamische landbouw tot ontwikkeling te brengen." ➔



Uit je eigen stad

Financieringsvorm: crowdfunding

Stadslandbouw

Door de crisis is het uit Amerika overgewaaid fenomeen 'stadslandbouw' ook in Nederland toepasbaar. Een fenomeen waarbij braakliggende terreinen heringericht worden als landbouwgebied. De drie ondernemers Bas de Groot, Johan Bosman en Huibert de Leede werden geïnspireerd door de Amerikaanse versie van stadslandbouw en gingen op zoek naar een mogelijkheid om dit in Nederland te realiseren.

Benodigheden

Benodigheden: twee hectare grond midden in de stad, minimaal 10 jaar beschikbaar en 1,1 miljoen euro om het project 'Uit je eigen stad' te financieren. "In Rotterdam werd ons een braakliggend terrein aangeboden. Een lap grond met een oude loods die al 20 jaar niet werd gebruikt", vertelt initiatiefnemer Huibert.

Investering

"We hebben € 1,1 miljoen geïnvesteerd: 2 ton om 1,3 hectare grond aan te brengen, 5 ton om de loods te verbouwen, 1 ton om een kas te bouwen en 3 ton voor de inrichting." Woningcoöperatie Havenstede was een van de grote

investeerders in 'Uit je eigen stad'. "Door ons project wordt de grond meer waard en krijgt de 'slechte' woonwijk, waar wij telen, weer een goede naam", aldus Huibert. Ook Stichting DOEN en Rabobank leenden geld voor het nieuwe initiatief in Rotterdam.

Crowdfunding

Via crowdfunding haalden de drie ondernemers de laatste € 60.000 bij elkaar. "Door crowdfunding wordt er een soort van coöperatie gevormd. Via een website stelden we ons businessplan open. Mensen konden dat lezen en besluiten om in ons te investeren. De een geeft € 20,- en de ander € 1000,-", aldus Huibert. "Uiteindelijk hebben we het beoogde bedrag bij elkaar gekregen. Maar het was vijf maanden trekken met veel PR-acties."

Wennen

Ook voor Rotterdam was een landbouwplek middenin de stad even wennen: "Ambtenaren wisten geen raad met ons. We moesten ons houden aan wetgeving van buiten de stad, zoals de mestwetgeving, terwijl wij in vergelijking met reguliere boeren maar een klein beetje stront hebben", vertelt Huibert.

Breed assortiment

Inmiddels loopt het stadslandbouwproject in Rotterdam erg goed. "We telen groente, fruit, paddenstoelen en we hebben vleeskippen, legkippen en vis. We hebben een zo breed mogelijk assortiment nodig om mensen naar ons toe te lokken. Wat niet in de stad kan, zoals schapen en koeien, halen we net buiten de stad." Alle geteelde producten worden afgezet in het bijbehorende restaurant en in hun eigen winkel. "Veel mensen komen eten en veel bedrijven komen voor een borrel of vergadering", vertelt Huibert.

Rendabel

Binnen vijf jaar willen de drie ondernemers het concept uitbreiden naar vier andere steden om het echt rendabel te maken. "Het is moeilijk om je geld te verdienen met eten en arbeid is duur. We gaan er niet rijk van worden, maar willen wel rendabel zijn." 📌

Wat: Stadslandbouwproject
'Uit je eigen stad'
Financieringsvorm:
Crowdfunding
Bedrag: Eenmalig
€ 60.000,-
Informatie:
www.uitjeeigenstad.nl



Veld en Beek

Financieringsvorm: pergola en crowdfunding

Wat: Veld en Beek
Financieringsvorm: Pergola
en crowdfunding
Bedrag: Lid coöperatie
€ 2,50 per jaar;
koe-deel: € 100,-
Informatie
www.veldenbeek.nl

Idealistisch concept

In het Gelderse Doorwerth begon Jan Wieringa in 1999 vanuit het niets met een idealistisch concept: maximaal aan de wens van de klant voldoen. Uit eigen onderzoek onder 400 consumenten bleek dat 40% van de ondervraagden de kwaliteit van een product belangrijker vindt dan de prijs. Met deze informatie gaf Jan Wieringa met nul euro een startsein voor zijn idealistische koeienconcept.

De eerste stappen

"Via de bank een lening krijgen ging moeilijk. Als eerste vroeg de bank aan welke fabriek ik mijn melk ging leveren, maar mijn intentie was om direct aan de consument te leveren", vertelt Jan. Met een financiering van een ideële instelling en met behulp van de Tante Agaathregeling heeft Jan de eerste voetstappen van zijn organisatie gezet.

Coöperatie

Inmiddels werkt Jan vanuit een coöperatie. "De consumenten kunnen voor € 2,50 per jaar

lid worden van de coöperatieve vereniging "Veld en Beek", vertelt Jan. "De leden zijn eigenaar van de koeien. Wij verzorgen en melken hun koeien. Wij maken producten van de melk en verkopen dit in nabijgelegen dorpen."

Uniek verkoopsysteem

Veld en Beek werkt met een uniek verkoopsysteem: in vijf dorpen in Gelderland staan koelwagens met producten als yoghurt, karnemelk, boter en room. "Elke consument heeft een eigen sleutel en kan zo op elk gewenst moment de boodschappen ophalen bij een van de vijf koelwagens", vertelt Jan. Elke consument kan elke week een bestelling doen voor melk, yoghurt en karnemelk. Daarnaast kan de consument door een pak- en schrijfsysteem kaas, vlees, boter en room meenemen. "Mijn klanten pakken wat ze nodig hebben en schrijven het op een lijst. Aan het einde van de maand wordt door middel van een automatische incasso afgerekend", aldus Jan.

Koe-deel

Mensen die Veld en Beek extra willen steu-

nen, kunnen investeren in een koe-deel. "Een koe-deel kost € 100,- en is in de vorm van een renteloze lening of een schenking aan de vereniging. De uitlener kan op ieder moment zijn geld terugvragen. Dan krijgt hij binnen drie maanden zijn geld terug", aldus Jan.

35% groei per jaar

Met 25 melkkoeien, 25 stuks jongvee en 60 stuks vleesvee van het oud-Hollandse ras Blaarkop, grazend op 415 hectare aan grasland en natuurgebieden, kan Jan leveren aan meer dan 1050 consumenten. "We groeien met 35% per jaar", vertelt Jan. "We streven naar een verdubbeling van de afzet. Daarnaast willen we een nog completer aanbod leveren met tuinbouw en akkerbouw ernaast."

Aanrader?

Aanraden kan Jan zijn manier van ondernemen wel, mits er voldoende doorzettingsvermogen is. "Creativiteit is wenselijk en je moet dingen durven doen die knettergek lijken", aldus Jan. 