



Creatief financieren

Ontwikkelingen in continuïteit van duurzame land

Te koop: 23 hectare vruchtbare landbouwgrond. Kosten: 70.000 euro per hectare. Het starten van een middelgroot biologisch-dynamisch groenteteeltbedrijf kost zo 1,6 miljoen. Welke jonge ondernemer kan dat betalen? Gelukkig komen ervaren boeren, frisse starters, grondeigenaren en burgers met slimme oplossingen. Een overzicht. *Tekst: Maria van Boxtel | Foto's: Tuinderij De Es*

Enthousiast, dat word ik als ik ze bij elkaar weet te brengen. Ervaren boeren die hun levenswerk over willen dragen. En nieuwe mensen die boer willen worden. In mijn dagelijkse werk als landbouwadviseur en bestuurder van de BD-Vereniging kom ik ze vaak tegen: ze zoeken een mens voor hun plek, of een plek voor hun plan. Er zijn veel mensen die aan de slag willen in de biologische branche. Warmonderhof, school voor biologisch-dynamische landbouw, trekt dubbele eerste klassen vol enthousiaste leerlingen, en breidt uit met een dependance op Fruittuin van West in Amsterdam, waar de deeltijdopleiding Stadslandbouw wordt gegeven. Overigens komen die nieuwe boeren lang niet allemaal van de boerderij. Als oudste zoon je vader opvolgen, zoals het vroeger ging, is niet meer vanzelfsprekend. Natuurlijk gebeurt het nog, vaak met een lening van de bank om de bedrijfsovername te financieren. Ook starters die niet van de boerderij komen kunnen als 'adoptiekind' een bedrijf overnemen. Nederland heeft gunstige wetgeving op het gebied van bedrijfsovername, waarbij het nauwelijks uitmaakt of een bedrijf wordt doorgegeven aan het eigen kind of aan het kind van een ander. Continuïteit van het bedrijf staat voorop. Wel lastig: je moet

elkaar maar tegenkomen. En samen de stappen doorlopen voor bedrijfsoverdracht. Om kennismaking en matching voor de biologische landbouw te verbeteren, heb ik me, samen met Warmonderhof, de BD-Vereniging en mijn collega's, ingezet voor de oprichting van Landgilde. Met een matchingwebsite vol gerichte advertenties en begeleiding bij overdracht vertrouwen we erop dat je elkaar beter kan vinden.

Hoe financier je je bedrijf?

Uitdaging blijft de financiering. Wat je verdient met het telen van worteltjes of het melken van koeien staat niet in verhouding tot het vermogen dat je nodig hebt om een landbouwbedrijf te kopen. Landbouwgrond kost al gauw 50.000 tot zelfs 100.000 euro per hectare. Met gebouwen erbij is een boerenbedrijf een miljoeneninvestering, helemaal bij bedrijven van enige omvang. Nieuwe vormen van starten zijn dan nodig. Met bedrijfsovername in stapjes, pacht, starten op een hoekje van een bestaand bedrijf of werken met een grondfonds, waarbij anderen de grond financieren. Deze bundel laat mooie voorbeelden zien van wat er mogelijk is. Gaat het om financiering,



bouw

dan zijn er in Nederland naast bankleningen veel alternatieve vormen ontstaan om grond - en soms ook bedrijfsgebouwen - te financieren. Nieuwe boeren zoeken een investeerder of een groep investeerders, zoals boerderij Veld & Beek die in Coen van Beuningen een betrokken geldschieter vond. Ervaren boeren verstrekken een lening of staan garant voor een banklening, zoals bij de opstart van Natuurderij Keizersrande van Annette Harberink (pag 32). Startende ondernemers geven natuurgebieden of landgoederen een nieuwe invulling met landbouw, zoals Lennard Duijvestijn op Roggebotstaete, Hidde en Nynke Abels-Pos op Landgoed Tongeren of Louis Dolmans in Park Lingezege. Soms met pachtbetaling, soms ook bijna voor niks, zoals tuinster Suzanne de Veen die met haar vriend nabij Zutphen grond van Natuurmonumenten mag bewerken, omdat ze daarmee de knoflookpad beschermen, een bijzondere amfibie die het meest gebaat is bij losse grond.

Gronden financieren? Doen we zelf!

In heel Europa zie je initiatieven om grond beschikbaar te maken voor bestaande en nieuwe boeren, zodat ze op een duurzame manier kunnen werken aan bodemvruchtbaarheid. Grondfondsen als het Nederlandse BD-Grondbeheer die werken met schenkingen van deelnemers, zodat de grond echt vrij is. Of grondfondsen die werken met leningen of beleggingen van deelnemers, waarbij de boer - beperkt - rendement betaalt via pacht. Op reis naar het mooie Frankrijk op uitnodiging van jonge boeren zag ik succesvolle grote en landelijke grondfondsen die werken met leningen, zoals het Franse Terre de Liens en het Belgische de Landgenoten / Terre en Vue. Nederlandse grondfondsen die werken met beleggingsgeld en leningen zijn kleiner en verbonden aan individuele



PORTIEHOUDERSDINER OP TUINDERIJ DE ES

HET EERSTE 'PORTIEHOUDERSDINER' OP TUINDERIJ DE ES IN HAAREN IS EEN GROOT SUCCES: HEERLIJKE GERECHTEN MET GROENTEN VAN EIGEN BEDRIJF EN EEN GEWELDIGE SFEER AAN DE LANGE TAFELS. BART PIJNENBURG EN DANIELLA DE WINTER HEBBEN HET BEDRIJF IN HAAREN ONLANGS OVERGENOMEN. OM DIT TE FINANCIEREN HEBBEN ZE HET EIGENDOM IN 250 PORTIES VAN €1000,- VERDEELD. DE 'PORTIEHOUDERS' MOGEN KIEZEN HOE ZE HUN RENDEMENT WILLEN ONTVANGEN: IN DE VORM VAN GELD, GROENTE OF EEN DINER. DE OVERGROTE MEERDERHEID KIEST VOOR HET DINER!

boerderijen. Waarom? In Nederland moet een samenwerkingsverband dat veel beleggingsgeld ophaalt werken met de goedkeuring van de Autoriteit Financiële Markten (AFM), een bankvergunning die erg duur is. Bij meerdere boerderijen in je grondfonds zit je al gauw aan het maximumbedrag. Maar Nederlandse initiatiefnemers zijn inventief en innovatief. Is samen moeilijker? Dan doen we het zelf, in een kring om onze eigen boerderij!

Burgers financieren mee

Boeren starten hun eigen, kleinere grondfonds, vaak samen met vaste klanten of een kring van betrokkenen, en kopen zo hun grond vrij. Succesvolle voorbeelden zijn Stichting Avalon, die sinds 1991 met schenkingen de grond van het biologisch-dynamische fruitteeltbedrijf Boomgaard Ter Linde vrijkocht en verpacht en inmiddels uitbreidde met kleinfruitbedrijf de Ring. Landbouwbedrijf de Meander in Brummen en tuinderij de Es in Haaren zijn met een stichting en een combinatie van schenkingen en leningen door betrokken klanten veiliggesteld voor de huidige tuinders en hun opvolgers. Ook ontstaan er nieuwe vormen van crowdfunding, waarbij crowdfunders investeren in grond en rendement krijgen in boerderijproducten. Coöperatie Binnenvelds Goed koopt extra grond voor jonge melkveehouders Lodewijk Pool en Floor de Kanter in Bennekom, deelnemers krijgen korting op de kaas. En zorgboerderij en melkveehouderij De Hondspol is net overgekocht van de Lievegoed groep met leningen van klanten. Bij al deze voorbeelden is de inleg bescheiden, in blokken van ongeveer 500-1000 euro per investeerder. Dat betekent veel contacten onderhouden met inleggers als je grond wil kopen van 50.000 euro per hectare of meer. Veehoudster Irene van de Voort uit Lunteren wilde minder contacten. "Soms moet een idee goed rijpen, net als onze kaas," lacht ze. Remeker Landcoöperatie vraagt een inleg van 25.000 euro. "Deelnemers kunnen meedoen door certificaathouder te worden. Als certificaathouder ben je meteen lid van Remeker Landcoöperatie. Met de ingelegde middelen koopt de coöperatie grond rondom boerderij De Groote Voort. De coöperatie verpacht die grond weer aan De Groote Voort."

Intussen zitten landelijke clubs en banken in ons land niet stil. Ontstaan vanuit BD-Grondbeheer werkt De Nieuwe Rentmeester aan eeuwigdurende obligatieleningen om bedrijfsovername te financieren. De Brabantse Milieufederatie denkt na over een regionale groundbank,

om het jonge starters gemakkelijker te maken duurzaam te werken. En Rabobank en Triodos Bank willen in 2016 samen 100 miljoen euro bijeenkrijgen voor het Triodos Multi Impact Fund, dat onder andere in biologische landbouw investeert. "Met een streefrendement van 2,5 tot 3,5% voor beleggers is er veel vraag naar zo'n fonds, ook bij particulieren," vertelt Marilou van Golstein Brouwers, investment director van Triodos Bank.

Ruimte over?

Hele vernieuwende concepten denken andersom. Herenboeren pacht als groep klanten een boerderij en neemt gezamenlijk een boer in dienst. Bij Hof van Twello geeft boer Gert Jan Jansen via zijn concept Nieuwe Meente stukken moestuin uit aan klanten. "De grond, mest en compost voor zo'n Meente Moestuin zijn gratis, maar dan gaat de helft van de moestuinopbrengst naar de boerderijwinkel van Hof van Twello. Mijn klant is zo tegelijk producent," legt Gert Jan uit. Ook zijn er initiatieven die grond helemaal vrij willen kopen of de discussie over grondwaarde aan willen gaan, zoals Land of Seattle en Commonland. Kan je wel grond bezitten?

Een waaier aan initiatieven om grond en gebouwen beschikbaar te maken en te financieren is natuurlijk mooi, en de oplossingen passen bij de boerderijen en de mensen. Maar het heeft ook nadelen. Iedereen moet opnieuw en zelf het wiel uitvinden. Mijn ambitie is daarom om ook in Nederland een landelijk dekkend initiatief te hebben, waarmee burgers grond kunnen financieren en boeren grond tegen schappelijke prijzen kunnen pachten. Niet alleen op basis van schenkingen, maar ook middels leningen en beleggingen, net als in België en Frankrijk. Dat levert sneller geld op en kan het vrijkopen van grond voor duurzame landbouw een positieve impuls geven. Wie doet er mee?

Heb jij zelf nog een plekje? Kijk dan eens naar de vragen van jongeren op www.landgilde.nl. Om mee te werken aan landelijke ondersteuning voor financieringsinitiatieven: info@bdvereniging.nl