

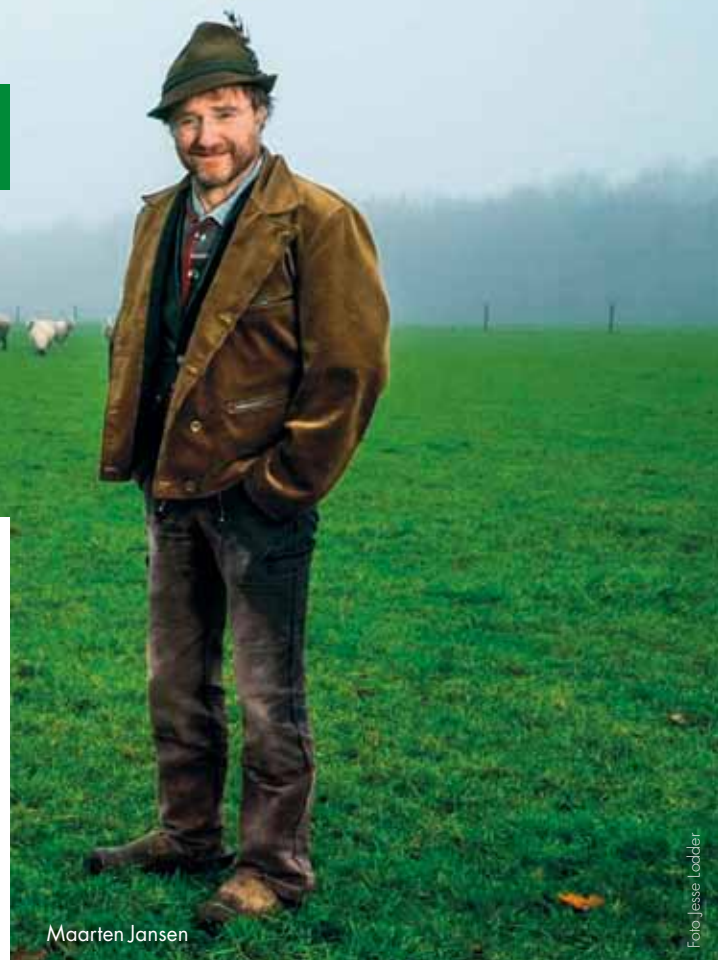
ANDERS FINANCIEREN

Dat hadden ze nog niet eerder meegemaakt bij Collin Crowdfund. Maarten Jansen, eigenaar van veehouderij Mangalichahof, verraste iedereen met een crowdfundingcampagne van 140 duizend euro, die in minder dan drie kwartier werd volgeschreven. Maarten laat zien dat je als boer geen rascommunicator hoeft te zijn om te crowdfunden. Deze vastberaden vakman is liever bezig met zijn bedrijf: "Ik maak het liefst goed smakend vlees."

TEKST | MARCEL VIJN, SUSAN DRION & MARIA VAN BOXTEL

Om zijn bedrijf uit te kunnen breiden, had Maarten Jansen van de Mangalichahof 140 duizend euro nodig. Deze investering wilde de veehouder inzetten voor de financiering van voeren opfokkosten van varkens en rundvee, de aankoop van rundvee en een meststrooier en ook als werkkapitaal. Via crowdfundingplatform Collin Crowdfund zette hij een aanvraag voor een lening uit, waarop burgers 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. Maarten koos voor een platform met een hoger rentepercentage. Waarom eigenlijk? "Financieel had het goedkoper gekund door zelf een crowdfunding-campagne op te zetten," weet Maarten. "Maar dit is voor mij nu gemakkelijker en zo kunnen de 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." Natuurlijk moet Maarten wel communiceren met zijn leners. Maarten: "Je moet wel in staat zijn om een consument tevreden te houden. Dus ik denk dat je een zekere 'aikbaarheid' moet hebben in je bedrijf en dat moet je kunnen uitdragen. Daar hoort 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 die iedereen kent. Dat geeft investeerders zekerheid over de afzet."

MAARTEN
JANSEN:
We zijn
hier druk
met ons
bedrijf,
die paar
procent
extra
rente op
de lening
was voor
mij geen
probleem.



Maarten Jansen

Foto: Jesse Lodder

We verkenden praktijkrijpe financieringsvormen

voor het eenmalig aantrekken van kapitaal in de brochure 'Financiering voor duurzame landbouwbedrijven'. Geld dat boeren en tuinders aan kunnen trekken op basis van de sociale en ecologische waarden, zoals biodiversiteit en een gezonde bodem, die zij als boer creëren. Maar ook sociale waarden, zoals het in stand houden van een mooi landschap, recreatiemogelijkheden of zorgverlening en economische waarden zoals werkgelegenheid. De financieringsvormen zijn geselecteerd op financiering van vaste activa, zoals gebouwen, machines en vee. Mogelijkheden voor exploitatiefinanciering zijn buiten beschouwing gelaten. In de brochure staan veel vormen van niet-bancaire financieringen. Vaak gebruiken duurzame ondernemers deze aanvullend op een banklening en eigen kapitaal. Wel geldt net als bij een bank: wil je financiering aantrekken, maak dan eerst een goed businessplan. Investeerders willen wel weten hoe jij ze denkt terug te kunnen betalen.

Irene van der Marel en Jan Dirk en Peter van de Voort

kozen voor het uitgeven van aandelen en regelden dat grotendeels zelf. De veehouders van boerderij de Groote 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. De 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 duizend euro uit aan inleggers, met die inleg wordt grond gekocht. Irene, Jan Dirk en zoon Peter trekken investeerders aan door de boerderij te laten zien, bijvoorbeeld met excursies. Persoonlijk contact is van belang om investeerders te werven, maar het contact met nieuwe investeerders mag niet teveel 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.” Er waren wel uitdagingen. Irene: “De inleggers hadden een probleem met de belasting over de certificaten. Het is voor de inlegger gunstig als deelname in landcoöperatie belast wordt in box 1 in plaats van box 3. Dat bleek uiteindelijk ook mogelijk.” Irene benoemt nog een andere uitdaging “Je wordt doodgeknufteld. 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 honderd 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.” Desondanks is de coöperatie wel succesvol. Irene: “De eerste inlegger was degene die mij op het idee bracht om met certificaten van 25 duizend euro 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. 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 een eigen entiteit, als pachter kan ik zelf niet in het bestuur zitten.” Het coöperatiemodel is nagevolgd door Lodewijk Pool en Floor de Kanter met de Hooilanden Landoperatie. Voor wie is deze vorm geschikt? Irene: “Je moet een bedrijf hebben met een verhaal. En je moet betrouwbaar zijn. Een inleggers vertrouwt de coöperatie wel 25 duizend euro toe.” Jan Dirk vult aan: “Gelukkig is grond vrij waardevast en loopt de coöperatie daardoor nagenoeg geen risico.” ■

De aanpak van de Mangalica-hof en de Remeker Landcoöperatie zijn twee van de praktijkvoorbeelden uit de brochure ‘Financiering voor duurzame landbouwbedrijven’.

Meer lezen? Het onderzoek ‘Financing Future Farming’ van Susan Drion is te downloaden van edepot.wur.nl/451821

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 de brochure ‘Financiering voor duurzame landbouwbedrijven’. Bestel een stapeltje voor je boerenbijeenkomst of agrarische school tegen verzendkosten bij Maria van Boxtel via mvanboxtel@ldocco.nl of download de brochure op edepot.wur.nl/511501

Foto: Dick Boschloo



IRENE VAN DER MAREL EN
JAN DIRK VAN DE VOORT:
Je moet een bedrijf
hebben met een
verhaal en je moet
betrouwbaar zijn.

Irene van der Marel en
Jan Dirk van de Voort