

Alternatieve financieringsvormen – een kans voor het multifunctionele landbouwbedrijf?

Een verkenning van niet bancaire financieringsvormen voor het multifunctionele landbouwbedrijf

stelsel



innovatie

multifunctioneel



WAGENINGEN UR

For quality of life

Alternatieve financieringsvormen – een kans voor het multifunctionele landbouwbedrijf?

Een verkenning van niet-bancaire financieringsvormen voor het multifunctionele landbouwbedrijf

Esther Veen
Marcel Vijn
Bartold van der Waal
Arjan Dekking

© 2009 Wageningen, Praktijkonderzoek Plant & Omgeving B.V.

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden veeveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Praktijkonderzoek Plant & Omgeving.

Praktijkonderzoek Plant & Omgeving B.V. is niet aansprakelijk voor eventuele schadelijke gevolgen die kunnen ontstaan bij gebruik van gegevens uit deze uitgave.

Met medewerking van
Frans van Alebeek
Andries Visser
Bert Pinxterhuis



Ministerie van Landbouw, Natuur en
Voedselkwaliteit

Dit onderzoek is uitgevoerd door Wageningen UR in opdracht van en gefinancierd door het Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit (LNV) in het kader van het beleidsondersteunend onderzoeksprogramma 'Multifunctionele Bedrijfssystemen' (BO-07-007).

Projectnummer: 3250137909

Praktijkonderzoek Plant & Omgeving B.V.

Akkerbouw, Groene ruimte en Vollegrondgroenten

Adres : Edelhertweg 1, Lelystad
: Postbus 430, 8200 AK Lelystad
Tel. : 0320 - 29 11 11
Fax : 0320 - 23 04 79
E-mail : infoagv.ppo@wur.nl
Internet : www.ppo.wur.nl

Inhoudsopgave

pagina

1	INLEIDING	5
1.1	Alternatieve financieringsvormen als kans?.....	5
1.2	Doel.....	6
1.3	Methoden.....	6
2	FINANCIERINGSVORMEN	9
2.1	Financiering door burgers.....	9
2.1.1	Adopteren	10
2.1.2	Voorverkoop met vooruitbetaling.....	10
2.1.3	'Vrienden van' constructie.....	11
2.1.4	Pergolabedrijven.....	11
2.2	Fondsen en goede doelen	12
2.2.1	Investerende fondsen.....	12
2.3	Pachten en huren.....	13
2.3.1	Grondbanken.....	14
2.3.2	Landschapsfondsen	14
2.4	Financiering door vermogende partners.....	15
2.4.1	De Commanditaire Venootschap.....	15
2.5	Landgoederen	15
2.6	De overheid: subsidies, fiscale regelingen en advies.....	16
2.6.1	ILG en POP.....	16
2.6.2	Lokale subsidiemogelijkheden.....	17
2.6.3	Overige.....	17
2.7	Sponsoring door bedrijven.....	18
2.8	Overzicht financieringsvormen	19
3	BESCHOUWING EN AANBEVELINGEN	21
3.1	Beschouwing.....	21
3.1.1	Alternatieve financiering als kans.....	21
3.1.2	Vertrouwen en vaardigheden.....	21
3.1.3	Participatieladder.....	22
3.1.4	Communicatie	23
3.1.5	Onbekendheid bij financiers	23
3.2	Aanbevelingen	23
3.2.1	Een kans voor de sector	23
3.2.2	Vervolgonderzoek	24
	BRONNEN.....	25
	BIJLAGE 1 RESPONDENTEN	27

1 Inleiding

1.1 Alternatieve financieringsvormen¹ als kans?

In de nota 'Kiezen voor Landbouw' (ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit, 2005) noemde toenmalig landbouwminister Cees Veerman verbreding voor het eerst als een relevante ondernemersstrategie (naast schaalvergroting en verdieping). Deze aandacht voor verbreding leidde tot de oprichting van de Task Force Multifunctionele Landbouw. De Task Force heeft als doel om de omzet vanuit de multifunctionele landbouw in de jaren 2008 tot 2011 te verdubbelen². Roest et al. (2009) stellen dan ook dat de multifunctionele landbouw in toenemende mate een relevante bedrijfsstrategie is voor agrariërs in Nederland. Het belang van de multifunctionele landbouw zit echter niet alleen in extra inkomen voor agrarische gezinnen, het draagt ook bij aan een versterkte relatie tussen boer en burger en een vitaler, leefbaarder en veelzijdiger platteland.

Toegang tot goede financiering is cruciaal voor de doorontwikkeling en professionalisering van de multifunctionele sector. Hiervoor zijn ondernemers over het algemeen aangewezen op banken. Uit onderzoek van Van der Voort et al (2009) blijkt dat het verkrijgen van een banklening voor de meeste multifunctionele ondernemers niet moeilijker is dan voor reguliere agrarische ondernemers. Kanttekening daarbij is wel dat het voor banken soms moeilijker is om de aanvraag van een multifunctionele ondernemer te beoordelen omdat er minder trackrecord is, multifunctionele activiteiten complexer zijn, er vaak geen gegarandeerde afzet is en het altijd maatwerk betreft (Beekhuizen, persoonlijk gesprek³). Een multifunctionele ondernemer moet daarom wanneer hij naar de bank stapt meer aan voorbereiding doen dan een gangbare agrarische ondernemer. Desalniettemin kloppen de meeste ondernemers met een goed bedrijfsplan succesvol bij de bank aan.

Echter, dit geldt alleen voor ondernemers die over voldoende rendement en onderpand in hun agrarische bedrijf beschikken. De financiering wordt dan verstrekt op basis van de zekerheden en performance van de rest van het bedrijf (Pullen, persoonlijk gesprek; Beekhuizen, persoonlijk gesprek). Is het rendement laag en het onderpand onvoldoende, dan wordt financiering een stuk lastiger of zelfs onmogelijk, ondanks uitgebreide en goed onderbouwde plannen voor de nieuw te starten activiteiten. Ondernemers die bijvoorbeeld op een pachtbedrijf ondernemen of ondernemers die van buiten de landbouw met een multifunctioneel bedrijf willen beginnen lopen hier tegen aan. Zelfs wanneer zij goede plannen hebben komen zij vaak niet in aanmerking voor financiering omdat ze de benodigde zekerheden in de vorm van grond en gebouwen missen.

Naast deze groep van ondernemers zonder zekerheden die moeite heeft met het verkrijgen van een banklening zijn er multifunctionele landbouwbedrijven die geen banklening willen. Zij financieren hun activiteit liever met behulp van burgers, waarbij zij de burger ook zakelijk betrekken bij het bedrijf. Op die manier kunnen zij de persoonlijke band die zij met hun klanten hebben opgebouwd versterken. Zoals een ondernemer uit het onderzoek van Van der Voort et al (2009) aangeeft: *'als er aanvullende financiële middelen nodig zijn, kan ik mijn trouwe klantengroep vragen financieel bij te dragen'*. Financiering door burgers vindt op verschillende manieren en niveaus plaats. Op pergolabedrijven bespreken burgers en boeren samen het teeltplan en betaalt de burger een bedrag per jaar voor een deel van de oogst. Een ander initiatief betreft burgers die investeren in zonnecellen op het dak van de boerderij en daar jaarlijks producten voor ontvangen, of klanten die samen de investering voor een nieuwe schuur betalen. In

¹ In dit onderzoek wordt met een 'alternatieve financieringsvorm' een niet-bancaire financiering bedoeld.

² In 2007 werd de omzet van de multifunctionele landbouw (de sectoren zorg, agrarische kinderopvang, boerderijverkoop, agrarisch natuurbeheer, recreatie en toerisme, en educatie) geschat op 322 miljoen euro (Roest et al., 2009).

³ Bijlage 1 bevat een lijst met alle persoonlijke gesprekken.

sommige van deze voorbeelden gaan enkele tientallen of honderden euro's om, maar in andere gevallen kan het om duizenden of zelfs tienduizenden euro's gaan.

Samenvattend, de meeste multifunctionele ondernemers hebben weinig moeite om een banklening te krijgen voor hun multifunctionele activiteiten. Toch zijn er twee belangrijke redenen waarom de multifunctionele landbouw vraagt om alternatieve manieren om multifunctionele activiteiten te financieren:

- Sommige ondernemers komen niet in aanmerking voor een banklening omdat zij onvoldoende zekerheden kunnen bieden.
- Sommige ondernemers willen geen banklening omdat andere structuren beter passen bij hun multifunctionele bedrijfsstrategie.

Dit rapport doet verslag van een verkenning van niet-bancaire financieringsvormen als kans voor multifunctionele landbouwondernemers.

1.2 Doel

Doel van dit onderzoek is inzicht te krijgen in niet-bancaire financieringsvormen die door multifunctionele landbouwondernemers worden gebruikt om in hun bedrijf te kunnen investeren. Dit onderzoek is een verkennende studie; er wordt geïnventariseerd welke niet-bancaire mogelijkheden er zijn. Er is daarbij vooral aan de financieringskant gekeken; hoe brengen ondernemers die geen banklening krijgen de financiering bijeen? Welke creatieve of innovatieve financieringsvormen worden door hen gebruikt? Daarmee wordt onderzocht of niet-bancaire financieringsvormen een serieuze kans zijn voor multifunctionele ondernemers die hun bedrijf niet via de bank kunnen of willen financieren.

De inventarisatie van niet-bancaire financieringsvormen (gepresenteerd in het volgende hoofdstuk) is interessant voor multifunctionele ondernemers die op zoek zijn naar alternatieve manieren om hun bedrijf te financieren. Zij kunnen de inventarisatie gebruiken om meer inzicht te krijgen in wat mogelijk is, te leren van de ervaringen van anderen en inspiratie op te doen voor de financiering van hun eigen bedrijf.

1.3 Methodes

In dit onderzoek zijn meerdere onderzoeksmethodes gebruikt.

- Het onderzoek is gestart met een desk studie. Op internet, in tijdschriften en in de literatuur is gezocht naar verschillende door ondernemers gebruikte financieringsvormen. De desk studie is ook gebruikt om informatie te verzamelen over deze vormen, om ze verder te kunnen uitwerken.
- Vervolgens zijn telefonisch gesprekken gevoerd met experts. Deze experts zijn werkzaam bij banken, brancheverenigingen, subsidieverstrekende organisaties en verenigingen die ondernemers ondersteunen. Ook is met onderzoekers, kennismakelaars in de multifunctionele landbouw en consultants gesproken. De gesprekken zijn gebruikt om de financieringsvormen verder te kunnen uitdiepen en hier meer inzicht in te krijgen. Bijlage 1 bevat een lijst met de namen van alle respondenten.
- Daarnaast zijn interviews gehouden met ondernemers die van de verschillende vormen van financiering gebruik hebben gemaakt. Deze interviews zijn gebruikt om de lijst met financieringsvormen te illustreren met voorbeelden uit de praktijk en de financieringsvormen te concretiseren. Bijlage 1 bevat een lijst met de namen van alle respondenten.
- Tenslotte is een beschouwing gemaakt op basis van de verkregen informatie. Opvallende punten die naar voren kwamen tijdens het onderzoek worden belicht. Ook worden aanbevelingen gedaan, onder andere voor vervolgonderzoek.

Er is veel geschreven over financieringsmogelijkheden voor natuur en landschap, meestal met betrekking tot (nieuwe) financiële instrumenten voor het betalen van groene en blauwe diensten. In dit onderzoek gaat het echter om financiering die nodig is voor het doen van investeringen, en dus niet over het beheren van

natuur en landschap. Financieringsmogelijkheden specifiek voor het *beheer* van natuur en landschap worden daarom buiten beschouwing gelaten. Wel zijn er op dit gebied financieringsmogelijkheden beschikbaar die kansen bieden voor de *ontwikkeling* van natuur en landschap, en daarom als investering voor een multifunctioneel bedrijf kunnen worden gezien. Deze vormen zijn wel meegenomen.

In deze studie richten we ons op investeringen buiten het eigen vermogen om. Vanzelfsprekend zijn leningen van de bank ook niet meegenomen in het onderzoek.

In deze verkenning wordt gekeken naar agrarisch ondernemers die een multifunctionele tak op het bedrijf hebben of ontwikkelen. Ondernemers die van buiten de landbouw komen vallen alleen binnen de scope van deze verkenning wanneer ze een bedrijf met een agrarische tak starten. Zogenaamde plattelandondernemers (ondernemers van buiten de landbouw die bijvoorbeeld een plattelandshotel starten) vallen niet binnen dit onderzoek. Daarbij hebben we ons voornamelijk gericht op ondernemers met weinig of geen zekerheden, omdat die doorgaans de meeste problemen bij de bank ondervinden.

De onderzoekers willen hierbij iedereen bedanken die heeft meegewerkt aan dit onderzoek, met name de ondernemers en experts die geïnterviewd zijn.

2 Financieringsvormen

In dit hoofdstuk wordt een overzicht van verschillende financieringsvormen die beschikbaar zijn voor multifunctionele landbouwondernemers gepresenteerd. Om het overzicht te structureren zijn deze financieringsvormen in zeven categorieën opgedeeld, te weten;

- Financiering door burgers
- Fondsen en goede doelen
- Pachten en huren
- Financiering door vermogende partners
- Landgoederen
- De overheid
- Sponsoring door bedrijven.

Elk van deze categorieën wordt in een aparte sectie besproken, waar mogelijk ondersteund met voorbeelden. Paragraaf 2.8 bevat een tabel waarin de financieringsvormen worden samengevat.

2.1 Financiering door burgers

Individuele boeren maken steeds vaker gebruik van leningen (en soms schenkingen) van particulieren. Boeren die een goede verbinding met de maatschappij hebben, hebben deze in vele gevallen succesvol ingezet om financiering te zoeken. Op die manier 'verwaarden' boeren de verbinding die ze hebben met de burger: *'Financieringsvormen zijn een concretisering, een materialisering van de betrokkenheid van de verschillende partijen bij de Buurderij'* (Remmers en Hoofdwijk, 2008). Wanneer er een goede relatie met klanten is opgebouwd, kan burgerfinanciering zelfs spontaan ontstaan: *'Ook hebben ze ons geholpen toen er door een stormramp een tunnelkas werd omgewaaid en vernield. Ons verhaal daarover aan klanten bracht hen spontaan op het idee ons te steunen'* (Wansink in van Boxtel, 2007).

Als een burger geld leent aan een ondernemer gaat het in de meeste gevallen om achtergestelde leningen⁴. Daarom is het belangrijk dat de burger een groot vertrouwen heeft in het project, maar vooral in de ondernemer. Transparantie is daar een belangrijk onderdeel van; het moet duidelijk zijn wat er met de inleg van burgers gebeurt. De Winter et al. (2007) beschrijven verschillende vormen van transparantie van een boerenbedrijf, van een website tot meedenken en meebeslissen. Ook directe betrokkenheid van de burger bij het bedrijf is daarbij belangrijk; de burger dient een – vaak persoonlijke – reden te hebben om in een bepaald bedrijf te willen investeren.

Financiering door burgers vindt op verschillende manieren plaats. Er zijn bedrijven die het onderhoud van een appelboom of een kip laten financieren, maar ook bedrijven waar een volledig bedrijfsspannd door burgers wordt betaald. In sommige gevallen gaat het slechts om enkele honderden euro's, in andere gaat het om veel meer geld en is het voortbestaan van het bedrijf ervan afhankelijk. Er zijn zelfs bedrijven waar burgers de start van het bedrijf mogelijk hebben gemaakt. Financiering kan eenmalig zijn, maar soms gaan burgers langlopende verbintenissen aan. Omdat financiering door burgers op zoveel verschillende manieren vóórkomt, wordt hier een aantal voorbeelden gepresenteerd:

- Adopteren
- Voorverkoop met vooruitbetaling
- 'Vrienden van' constructie
- Pergolabedrijven

⁴ Dat betekent dat de burger de laatste schuldeiser is wanneer het project, bedrijf of initiatief failliet gaat. Door de bank wordt dit gezien als risicodragend kapitaal.

2.1.1 Adopteren

Adoptie is een financiële bijdrage aan een specifieke activiteit of object waarbij de burger een relatie met de boer aangaat. Dit kan het onderhoud van een landschapselement zijn, of de verzorging van een dier (www.nederlandmooi.nl). Particulieren kunnen bijvoorbeeld een kip, koe, akkerrand of fruitboom adopteren. Uit ervaringen blijkt dat deze financieringsvorm relatief veel tijd vergt en weinig concrete financiële middelen oplevert omdat de boer veel tijd moet steken in communicatie; burgers worden actief op het bedrijf uitgenodigd (Leneman et al., 2006). Grote financiële bedragen zijn echter vaak ook niet de eerste doelstelling van deze financieringsvorm; een adoptie programma kan ervoor zorgen dat burgers meer betrokken raken bij het bedrijf. Omdat adoptie vaak over kleine bedragen gaat en als doelstelling niet de investering maar betrokkenheid heeft, past deze financieringsvorm niet helemaal in dit overzicht. We hebben hem hier toch opgenomen omdat veel mensen aan adoptie programma's denken wanneer het over financieringsvormen voor de multifunctionele landbouw gaat.

2.1.2 Voorverkoop met vooruitbetaling

Soms investeren burgers in een bedrijf door een aankoop die ze in de toekomst willen doen alvast vooruit te betalen. Een simpel voorbeeld is dat van het groenteabonnement; het is gebruikelijk dat de abonneerhouder iedere week vooruit betaalt voor het pakket van de week daarop. Het komt ook voor dat abonneerhouders al voor het hele jaar betalen. Investerings van burgers worden dan feitelijk 'terugbetaald' in de vorm van producten van het bedrijf. Daarmee is het bedrijf meteen verzekerd van een bepaalde afzet. Enkele voorbeelden laten zien dat deze constructie zowel op kleine als op grote schaal kan worden uitgevoerd.

Op de Horsterhof worden vijftig verschillende groenten geteeld. De producten worden verkocht via de winkel, maar vooral ook via de abonnementen. In de zomerperiode zijn er wekelijks pakketten, in de winterperiode iedere twee weken. Een abonnement kost afhankelijk van de grootte €30 tot €60 per maand. Veel vaste klanten betalen een heel jaar vooruit. Voor €5 per jaar is een abonnee tevens lid van de Vereniging Klantenkring Hosterhof. De vereniging organiseert open dagen en lezingen en verzorgt de nieuwsbrief (www.hosterhof.nl)

In het project Boerzoektbuurvoorzonnepanelen, initiatief van boerENboer, wordt burgers om een bijdrage van €250 gevraagd. Met dit bedrag worden zonnepanelen aangekocht en op het dak van de boerderij gelegd. Er zijn 65 burgers (buren) per boer nodig om de panelen te kunnen financieren. De buur ontvangt gedurende zes jaar elk jaar een waardebon waarmee voor €50 producten en diensten op de boerderij kunnen worden gekocht. De burger krijgt daarmee een rendement van €50 over zes jaar. Voor de boer is dit een manier om de zonnepanelen rendabel te maken. Tegelijk garandeert deze constructie een bepaalde afzet. Dit project maakt gebruik van de verbinding tussen boer en buur en versterkt deze; de burger wordt jaarlijks op het bedrijf uitgenodigd. Voor veel boeren is de reden om mee te doen tweeledig; zowel financieel als om burgers aan het bedrijf te binden (www.boerzoektbuur.nl).

Jan Oude Voshaar heeft sinds 2000 een wijngaard in Wageningen. Om de wijngaard te kunnen starten had hij een startkapitaal nodig, omdat naast de wijngaard zelf ook een wijnkelder nodig is. Jan Oude Voshaar leende het geld voor de wijnkelder van burgers uit de regio. Hij verbond de burgers aan zijn bedrijf door open dagen te houden waarop de wijn kon worden geproefd. Voordat Jan Oude Voshaar zijn wijngaard begon, had hij namelijk al jaren op volkstuinjes (600 m²) geëxperimenteerd met nieuwe druivenrassen. Daardoor wist hij welke druivenrassen het beste groeien in Nederland, en welke de beste wijn geven. Veel gasten van de open dagen werden enthousiast van de wijnen; 200 gasten waren bereid zestig flessen vooruit te betalen. Deze mensen ontvangen ieder jaar, gedurende vijf jaar, een doos met twaalf flessen wijn. Daarvoor betalen deze mensen eenmalig €440. Opgeteld was dit genoeg om de wijnkelder van te betalen. Feitelijk heeft Jan Oude Voshaar dus met wijnabonnementen gewerkt. Om voor de klant zoveel mogelijk zekerheid in te bouwen is een contract opgesteld, waarin is geregeld wat er gebeurt bij een slechte oogst (wanneer er een misoogst is, loopt het abonnement een zesde of zelfs een zevende jaar door). Daarnaast werden de risico's - en hoe die kunnen worden ondervangen of geminimaliseerd - helder gemaakt. Zo groeide het vertrouwen bij de klanten en weten zij precies waar ze zich in begeven. Het systeem was een groot succes, een aantal mensen verbond zich voor een nieuwe periode van vijf jaar (Oude Voshaar,

persoonlijk gesprek). Ook heeft dit initiatief veel navolging gehad van andere wijnboeren.

2.1.3 'Vrienden van' constructie

Een vrienden van constructie is een groep van sponsors en donateurs die samen een bedrag opbrengen om daar een specifiek doel mee te bereiken. Dit kan het in stand houden van een bepaald landschap zijn, maar ook het ondersteunen van een specifieke boer met bijzondere activiteiten. Vrienden van constructies kunnen dus zowel op gebiedsniveau als op bedrijfsniveau plaatsvinden. Vanzelfsprekend is in het tweede geval de (persoonlijke) verbondenheid tussen boer en burger sterker.

In veel gevallen is de ondersteuning van burgers overigens niet financieel, maar in de vorm van vrijwilligerswerk. Burgers helpen dan bijvoorbeeld met het onderhoud van een gebied of het vervoer van cliënten van een zorgboerderij. Er is dan niet meteen sprake van een investering. Toch is het wel voor te stellen dat een vrienden van constructie kan worden ingezet wanneer een investering moet worden gedaan. Er is in ieder geval een groep van betrokken burgers aanwezig.

2.1.4 Pergolabedrijven

Pergola is het Nederlandse woord voor 'community supported agriculture'. Kern van een pergolabedrijf of associatie is de afspraak tussen de boer en zijn klanten, die als het ware lid zijn van de boerderij. De deelnemer zegt toe een deel van de oogst af te nemen en daarvoor de kosten te dragen, ongeacht de grootte van de oogst. De boer zegt toe de aarde, planten en dieren zo goed mogelijk te verzorgen (van Boxtel, 2008b). Klanten praten mee over het teeltplan, hebben inzicht in cijfers en recht op goede en verse producten. In ruil daarvoor ontvangt de boer per deelnemer een vast bedrag en daarmee een gegarandeerd inkomen (Schippers, 2009). Pergolabedrijven hebben dus een andere manier van financieren dan gangbare bedrijven, omdat de klant betaalt voor de kosten van het bedrijf, ongeacht hoeveel oogst hij daarvoor ontvangt. Overigens is pergola ook een vorm van voorfinanciering; klanten betalen vaak een jaar vooruit. Daarnaast delen klanten ook mee in de risico's van bijvoorbeeld een slechte oogst. De relatie tussen boer en burger en de betrokkenheid van de klanten werkt dan als een 'verzekering'. Het geeft een boerderij veerkracht als het onder druk komt te staan (Verschuur, 2009).

Sommige pergolabedrijven laten ook grond en bedrijfsgebouwen (mede)financieren door klanten, bij start, nieuwbouw, uitbreiding of bedrijfsopvolging. Uit het verslag van de Conferentie Pergola wordt duidelijk dat er groot enthousiasme is onder klanten om zoiets met hun geld te doen, mits zij een relatie met het bedrijf hebben (van Boxtel, 2008b). Die relatie is dus erg belangrijk, maar tegelijkertijd inherent aan een pergolabedrijf: *'Pergolalandbouw is eigenlijk niet meer dan het formaliseren van die betrokkenheid'* (Tuinder Nijhof, in Schippers, 2009).

Wouter Kamphuis van boerderij 't Leeuweriksveld heeft geen officieel pergolabedrijf, maar wordt hier toch als voorbeeld genoemd omdat de situatie vergelijkbaar is. Wouter en zijn vrouw huurden een boerderij waar ze vaste klanten voor groentepakketten hadden. Toen de huur afliep wilden ze een eigen boerderij kopen, maar familie Kamphuis kon niet aan het vereiste eigen vermogen voldoen om een banklening te krijgen. Wel hadden ze een boerderij op het oog, die dichtbij was zodat de klanten mee konden verhuizen. Ze hebben toen bij de pakketten een brief gedaan, waarin gevraagd werd of mensen bij wilden dragen aan een nieuw plan. Wouter Kamphuis organiseerde een bijeenkomst waar twintig mensen op af kwamen (op een totaal van 300 klanten). Elf mensen hebben een lening gegeven, met een totaal van ongeveer een ton. Leningen variëren van €1.000 tot €30.000. Sommige leningen zijn renteloos, andere deelnemers vragen 2 of 3%. De bank telt die leningen bij het eigen vermogen en zo kon de vereiste 20% eigen vermogen worden opgebracht. De eerste vier jaar hoeft Wouter de leningen nog niet af te lossen maar betaalt hij alleen rente. Mensen die geen geld konden missen hebben geholpen bij de verhuizing of op een andere manier bijgedragen.

Jaarlijks legt de familie Kamphuis financieel rekenschap af. Ook stuurt ze elke week een nieuwsbrief mee met de pakketten, om de klanten zoveel mogelijk bij het bedrijf te betrekken. Volgens Wouter is een project als dit niet mogelijk wanneer er geen echt vertrouwen is van de mensen. De eerste twee jaar op het gehuurde bedrijf, waarin hij de abonneementhouders van de groentepakketten kon leren kennen, was dus

eigenlijk voorwerk; hierdoor kon vertrouwen worden opgebouwd. Wouter Kamphuis wil nu meer mensen financieel bij het bedrijf betrekken en de leningen aan de bank sneller aflossen. Daarvoor heeft hij nog wel toestemming van de bank nodig (Kamphuis, persoonlijk gesprek). Zonder de inbreng van zijn klanten was het Wouter overigens niet gelukt om het bedrijf te kopen: *'We hebben veel rondgezworven en hadden zonder boeren-achtergrond geen geld voor investeringen. Onze klanten hebben de overstap naar onze eigen grond mede mogelijk gemaakt'* (Kamphuis in van Boxtel, 2009).

De Oosterwaarde is het eerste pergolabedrijf in Nederland (van Boxtel, 2007). Het bedrijf had een nieuwe kapschuur met zolder, machineberging, groenteloods met koelcel en stagiaireruimte, kantine, garderobe en werkplaats nodig, wat een grote investering vroeg. Tineke Bakker, eigenaar van het bedrijf, heeft de klanten van het bedrijf gevraagd om geld te schenken of te lenen. Er werden schenkingen gevraagd voor het sociale gedeelte, zoals de stagiaireruimte, en leningen voor het bedrijfs gedeelte. De totale lening wordt overigens niet afbetaald; klanten krijgen alleen een rentevergoeding. Als een klant zijn geld weer nodig heeft, worden vervangende leningen gezocht. Er is voor deze constructie gekozen omdat de buffer voor het bedrijf nodig is en de gebouwen hun waarde naar schatting blijven behouden. In totaal is €200.000 aan leningen ontvangen en €60.000 aan schenkingen. De gemiddelde gevraagde rente is 1% en een aantal klanten koos voor een etentje in plaats van rente (van Boxtel, 2007). De investering door klanten staat overigens los van hun participatie in het pergolabedrijf en is daarom niet gekoppeld aan de ontvangst van een deel van de oogst.

2.2 Fondsen en goede doelen

Fondsen hebben als doel projecten mogelijk te maken door financiering te verstrekken of te investeren. Als een multifunctionele ondernemer aan maatschappelijke doelen werkt, komt hij soms ook voor fondsen in aanmerking. Het zoeken van een fonds is echter een hele klus; er zijn ongeveer 1100 fondsen in Nederland, die vaak erg specifiek zijn - bijvoorbeeld voor een gebied of doelgroep. Een aantal fondsen is algemeen bekend, maar er zijn ook veel kleinere en minder bekende fondsen. Er zijn bijvoorbeeld talloze regionale fondsen die regionaal duurzame initiatieven ondersteunen. Een aantal websites geeft een overzicht van beschikbare fondsen, waarin ook op thema gezocht kan worden. Een bekende is de fondsendisk of het fondsenboek (www.verenigingvanfondsen.nl). Het kan ook lonen om gebruik te maken van bedrijven die voor hun klanten fondsen zoeken. Dit kan in sommige gevallen op een 'no cure no pay' basis.

Sommige fondsen keren overigens niet uit aan particulieren. Dan kan een stichting worden opgericht die de fondsen aanvraagt. Hieronder volgen twee voorbeelden van ondernemers die door gebruik te maken van een fonds financiering hebben gekregen voor hun bedrijf. In beide voorbeelden werd een heel bedrijf aangekocht, maar fondsen zijn ook te gebruiken voor kleinere investeringen als renovaties of de aanschaf van hulpstukken voor gehandicapten.

2.2.1 Investerende fondsen

IJsbrand Snoeij wilde een zorgboerderij overnemen, maar beschikte zelf niet over de benodigde financiering. Hij heeft toen ondersteuning gekregen van het Noaber fonds. Er is een stichting opgericht, waar de Noaber foundation vervolgens een bedrag aan overmaakte. Hiermee is de boerderij aangekocht. Er was echter ook een exploitatiegat (in de eerste jaren wordt nog geen winst gemaakt, maar is al wel geld nodig om het bedrijf te runnen). Dit gat is gedicht door meerdere partijen; de Noaber foundation, de lokale kerk, lokale fondsen en de provincie. Ook een zorgaanbieder heeft een lening gegeven. IJsbrand Snoeij pacht de boerderij van de Noaber foundation volgens een 'ingroeimodel' (in de eerste drie jaren kreeg hij korting op de pachtsom). De Noaber foundation ontvangt rente (een maatschappelijk rendement – dus een relatief laag percentage) en draagt het risico. Binnenkort wordt de stichting omgezet in een sociale onderneming zodat IJsbrand Snoeij op termijn zelf eigenaar kan worden.

Marieke Moens heeft een boerderij met Bed & Breakfast, plattelandscamping, caravanstalling en tuinen verhuur. Marieke Moens kwam van buiten de landbouw en moest de boerderij daarom kopen. Toen ze met een bedrijfsplan naar de Rabobank stapte is deze ver met haar meegegaan en heeft haar ondersteuning

geboden om het plan te verfijnen. De Rabobank gaf echter aan dat ze het te risicovol vond, voornamelijk omdat er geen onderpand was. Ook andere banken vonden het een te groot risico. De Triodos bank zag er wel wat in, maar wilde niet alles financieren. Deze bank bracht haar in aanraking met de Stichting Non Nobis, die aan de Triodos bank is verbonden en Marieke bij haar doelstellingen en concept vond passen. Een reeks van gesprekken en onderhandelingen volgde.

Non Nobis heeft toen al het vastgoed gekocht. Marieke Moens pacht het pand van de stichting, ze heeft een contract van tien jaar. De afspraak is dat ze het na die tien jaar voor een redelijk bedrag van de stichting mag kopen. Daarnaast heeft ze van Non Nobis een bedrag geleend om de verbouwing te betalen. Hier betaalt ze een normale rente over. De Triodos bank heeft een lening verschaft voor de inrichting en een deel van het land. Ook heeft ze hier geld geleend voor het eigen huis, dat ook op de kavel staat. Naast deze twee leningen heeft Marieke geld geleend bij familie, en heeft ze haar erfdeel ontvangen. De klandizie groeit, maar de lasten zijn erg hoog.

Marieke Moens was ook in contact met LEADER (zie 2.6.1), en nam een adviseur in de arm om te helpen bij de subsidie aanvraag. Helaas dienden de overburen een bezwaarschrift in waardoor de zaak stagneerde en over het jaar heen getild moest worden. Net in dat jaar moest er voor iedere euro van LEADER ook een euro overheidsgeld komen; dat zat er niet in. Daardoor heeft ze de subsidie niet kunnen krijgen. Na een brief heeft LEADER 75% van de adviseurs kosten op zich genomen, omdat die een behoorlijke investering waren geweest (Moens, persoonlijk gesprek).

2.3 Pachten en huren

Wanneer het financieel niet haalbaar is een bedrijf te kopen of te investeren in nieuw land of gebouwen, kan een ondernemer soms een bedrijf beginnen zonder land of gebouwen in eigendom te hebben. Bijvoorbeeld door een bedrijf te huren of pachten. Een andere mogelijkheid is via een leaseback, ook wel 'sale and leaseback', constructie. Een leaseback constructie is een financiële transactie waarbij een partij onroerend goed verkoopt en meteen een lease contract aangaat met de koper. Deze constructie heeft als voordeel dat de verkoper nog wel gebruik kan maken van het onroerend goed, maar dat het kapitaal dat erin vast zit vrij komt. De constructie kan worden gebruikt voor onroerend goed als bedrijfspanden en grond, maar ook voor bijvoorbeeld machines (en.wikipedia.org/wiki/; www.investorwords.com; www.wisegeek.com).

IJsbrand Snoeij en Marieke Moens in bovenstaande voorbeelden hebben met behulp van fondsen hun bedrijf kunnen beginnen. Zij hebben daarbij ook van een soortgelijke constructie gebruik gemaakt. Zij hadden de gebouwen niet eerst zelf in eigendom, zoals gebruikelijk bij een leaseback constructie, maar hebben de stichtingen de aankoop laten doen. Marieke en IJsbrand huren/pachten de gebouwen voor hun bedrijf terug van die stichtingen. Beide hebben ze de afspraak gemaakt dat ze het bedrijf na een aantal jaren mogen kopen, om op die manier toch zelf iets te kunnen opbouwen.

In een artikel in Boerderij (jaargang 95 – no. 10, 8 december 2009) komen ondernemers aan het woord, die allen een boerenbedrijf hebben opgestart zonder dat zij zelf uit de landbouw komen. Veel van hen hebben dat ook door pacht of huur mogelijk kunnen maken. Eén van de geïnterviewde ondernemers huurde land en de loods van naburige boeren en leasde een trekker. Een ander pachtte percelen land om uit te kunnen breiden. Weer een ander maakte gebruik van leaseback; hij verkocht land van het bedrijf dat hij wilde overnemen en pachtte dat vervolgens terug. Daarnaast fokt deze ondernemer vee op voor een dagvergoeding, waardoor hij de dieren niet hoeft aan te kopen. Een vierde ondernemer nam een bedrijf over van een stoppende ondernemer, maar leent het geld van de oorspronkelijke eigenaar en betaalt dit in 20 jaar af (Boerderij, jaargang 95 – no. 10, 8 december 2009).

Deze ondernemers starten dus allemaal stap voor stap het bedrijf, in plaats van het in één keer te kopen. Eén van de ondernemers uit het artikel gebruikte zelfs zijn studiefinanciering om koeien te kopen. Zo'n langzame start beperkt het risico – want de investering – maar de bedrijfskosten kunnen hoger uitkomen doordat er weinig in eigendom is. Bovendien is het moeilijker om genoeg te verdienen met zo'n klein bedrijf.

De meeste ondernemers die op deze manier zijn gestart, hebben hun baan dan ook voorlopig behouden of hebben naast hun boerenbedrijf nog andere klussen. Hoewel de boeren in deze voorbeelden geen multifunctionele bedrijven zijn gestart, is dit wel een mogelijkheid voor multifunctionele bedrijven die een grote investering moeten doen. Ook zij zouden eerst van een ander kunnen huren of pachten, gebruik maken van lease contracten of het bedrijf stapje voor stapje uitbouwen.

2.3.1 Grondbanken

Wanneer een boer besluit grond te pachten in plaats van in eigendom te nemen, kan hij in sommige gevallen terecht bij een grondbank. Een grondbank is een constructie waarbij publiek/privaat geld wordt ingezet om grond van stoppende of vertrekkende boeren op te kopen. Deze grond wordt onder specifieke condities verpacht aan blijvende agrariërs. De boer betaalt een lagere pacht prijs in ruil voor het voldoen aan deze specifieke condities, die meestal betrekking hebben op het in stand houden van cultuurlandschap of het vergroten van landschappelijke waarde. Veel boeren gebruiken de extra grond om te kunnen extensiveren (Nationaal Groenfonds en Nationaal Restauratiefonds, 2006; www.nederlandmooi.nl). Deze constructie kan worden gezien als een vorm van agrarisch natuurbeheer waarbij de boer niet betaald wordt voor zijn diensten door middel van subsidies, maar waar die diensten een voorwaarde zijn voor het goedkoper pachten van de grond. Daardoor verminderen de investeringskosten.

Grondbanken kunnen het eigendom zijn van gemeenten of provincies, maar ook van een stichting. Die kan de grond hebben aangekocht met geld uit een vermogensfonds of bijvoorbeeld een legaat. Veel van deze stichtingen zijn vooral geïnteresseerd in biologisch dynamisch boeren (Schuringa, 2006).

2.3.2 Landschapsfondsen

Naast grond pachten van een grondbank, kunnen ondernemers ook goedkoper grond pachten door gebruik te maken van een landschapsfonds. Een landschapsfonds (of gebiedsfonds) is een bundeling van private en publieke middelen die wordt ingezet voor de aanleg of het beheer van natuur, landschap of recreatie (www.nederlandmooi.nl). Een fonds kan op verschillende manieren worden gefinancierd. Particulieren kunnen geld ophalen, lokale overheden en bedrijven kunnen bijspringen en er kan gebruik worden gemaakt van constructies als een vermogensfonds, een streekrekening, de overwaarde van de huizen in het gebied, een 'rood voor groen constructie'⁵ of ontwikkelingsstax⁶. Vaak worden de middelen in een landschapsfonds ingezet om boeren te betalen voor het leveren van groene en blauwe diensten (Schuringa, 2006). Landschapsfondsen kunnen echter ook worden gebruikt voor de aankoop van grond, voor de aanleg van natuur. Dit land wordt dan bijvoorbeeld, net zoals het geval is bij grondbanken, tegen een lagere prijs verpacht aan boeren wanneer zij toezeggen het op een bepaalde manier te onderhouden. Deel van de betaling voor de grond is de specifieke vorm van beheer. Een multifunctionele boer kan een landschapsfonds dus gebruiken wanneer hij zijn bedrijf (met natuurgrond) wil uitbreiden en bereid is daar op een bepaalde manier mee om te gaan.

Een voorbeeld is het initiatief 'Boeren voor Natuur', waarin boeren grond pachten van een regionale stichting met als voorwaarde dat zij dat natuurgericht beheren. Er wordt gewerkt met overeenkomsten voor een lange termijn (minimaal dertig jaar). De contracten - waarin de rechten en plichten van beide partijen staan beschreven - zijn tussen de boer en de stichting. Boeren kunnen op deze manier hun bedrijf uitbreiden met grond, bijvoorbeeld om er bijzondere rassen op te laten grazen. Sommige boeren ontvangen daarnaast ook beheersgelden. De Hoeve Biesland maakt bijvoorbeeld gebruik van een fonds dat door verschillende partijen is gevuld en waarmee het beheer van het gebied wordt gefinancierd.

Een ander voorbeeld van een landschapsfonds is het Lunters Landfonds. Het idee achter dit fonds is dat burgers geld lenen of doneren, waarmee het Landfonds agrarische grond aan kan kopen. Agrariërs kunnen deze grond pachten tegen een redelijke prijs. Als tegenprestatie besteden zij extra aandacht aan de

⁵ Wanneer gebruik wordt gemaakt van een rood voor groen constructie wordt geld vrijgemaakt voor de ontwikkeling van groen, wanneer bebouwing (rood) beslag gaat leggen op groen gebied. De aanleg van nieuw rood wordt dus gecompenseerd met nieuw groen.

⁶ Deze vorm is lijkt sterk op de rood voor groen constructie: bedrijven, projectontwikkelaars of huizenbezitters dragen een deel van de winst die zij maken op de verkoop van grond af aan het fonds.

kwaliteit van het gebied, bijvoorbeeld door het in stand houden van een houtwal of een kleurrijke akkerrand. Vanaf de start van het Landfonds groeide het vermogen al snel naar ca €70.000. Met dit geld zijn enkele (twee tot drie) hectares landbouwgrond aangekocht die vervolgens in pacht zijn uitgegeven aan een aantal geïnteresseerde boeren (Kieft, persoonlijk gesprek).

2.4 Financiering door vermogende partners

Soms vindt een ondernemer een vermogende partner die in het bedrijf wil investeren. Zo'n derde partij kan iemand zijn met een groot vermogen die door een idee gecharmeerd raakt en er geld in wil steken. Volgens Derk Pullen, adviseur bij LTO Noord Advies, komt het inderdaad voor dat bedrijven zo'n partner vinden (Pullen, persoonlijk gesprek). Een derde partij kan ook een investeerder zijn die iets ziet in het idee en het risico durft te lopen. Ook de fondsen zoals eerder besproken vallen min of meer onder deze categorie, want ook in die gevallen gaat het om een derde partner die het risicodragend kapitaal investeert. Een manier waarop financiering door een vermogende partner kan worden vormgegeven is door middel van de Commanditaire Vennootschap (zie 2.4.1).

2.4.1 De Commanditaire Vennootschap

De Commanditaire Vennootschap (CV) is een ondernemingsvorm waarin één of meerdere partners onder een gemeenschappelijke naam een bedrijf uitoefenen. Een CV bestaat uit één of meerdere beherende vennoten en één of meerdere stille vennoten. 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 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 (nl.wikipedia.org/wiki/Commanditaire_vennootschap).

Stille vennoten kunnen mee investeren in een multifunctioneel bedrijf. Ook kan bijvoorbeeld een zorginstelling als stille vennoot optreden en verantwoordelijkheid nemen voor de financiering van de verblijfsruimte op een zorgboerderij. Verschillende partijen kunnen dus stille vennoot zijn; een vermogende burger (in welk geval dit voorbeeld ook onder sectie 2.1 zou passen), een zorginstelling, maar ook een ondernemer die zijn hele eigen bedrijf inbrengt en daar een deel van de winst voor ontvangt.

2.5 Landgoederen

Een ondernemer kan kapitaal genereren door op zijn bedrijf een zogenaamd 'nieuw landgoed' te realiseren. Hij doet dit door tenminste vijf hectare van zijn land om te zetten in natuurgrond. Als een ondernemer een nieuw landgoed aanlegt, komt hij in aanmerking voor subsidie uit de Subsidieregeling Natuurbeheer (inrichtingssubsidie, subsidie functieverandering, beheerssubsidie, recreatiesubsidie en landschapsubsidie) en via het Nationaal Groenfonds (CO2-certificaten en groene leningen).

Voor de subsidie 'functieverandering' kan een hoog bedrag opleveren. Deze subsidie compenseert de waardedaling van de grond wanneer landbouwgrond wordt omgezet in grond met een natuurdoelstelling. Een hectare natuurgrond heeft namelijk een veel lagere waarde dan een hectare landbouwgrond. De Dienst Landelijk Gebied bepaalt de waardedaling door de werkelijke waarde te laten taxeren en te vergelijken met de te verwachten natuurwaarde. De ondernemer krijgt de waardedaling uitgekeerd als subsidie. Op die manier kan een ondernemer geld dat in zijn bedrijf zit vrij maken, om dit als investering te kunnen inzetten (het betekent wel dat hij in de toekomst een lagere prijs voor zijn land zal krijgen, want de omzet is onomkeerbaar). Daarnaast kan de ondernemer op het landgoed bouwkwavelen voor landhuizen verkopen. Dit kan ook veel geld opleveren.

Een voorbeeld van een landgoed is Hoeve Kraaiveld. Wilco de Zeeuw kan dit gemengde bedrijf van zijn ouders overnemen door het om te zetten in een landgoed. Het bedrijf ligt op een plek die goede mogelijkheden biedt voor nieuwe natuur (nat grasland met natuursloten) en het landgoedkarakter wordt versterkt door het aanplanten van roefhout, notenbomen en faunastroken. Ook twee aangrenzende bedrijven zijn bij het plan betrokken. Zo ontstaat een nieuwe boerderij waar naast melkvee, akkerbouw en een zelfpluktuin ook ruimte is voor een zorgtak. Dertien nieuwe woonkavels betalen voor de benodigde investeringen. Het landgoed is daarmee ingezet om de overname van het bedrijf te financieren en daarbij de plannen van de nieuwe boer te kunnen waarmaken (van Boxtel, 2008).

2.6 De overheid: subsidies, fiscale regelingen en advies

Voor multifunctionele ondernemers zijn er meerdere subsidiemogelijkheden, maar deze zijn voor bijna iedere ondernemer anders. In de afgelopen tien jaar is er vooral geld uitgetrokken voor plattelandontwikkeling, waarbij Europees geld leidend was. Dat betekent dat sommige ondernemers buiten de boot vallen, want alleen bepaalde regio's komen in aanmerking voor Europees geld. De laatste jaren zijn de subsidiemogelijkheden ook verminderd, en is een bepaalde mate van innovatie nodig om van publiek geld gebruik te kunnen maken. Subsidie is nog steeds een mogelijke route, maar biedt minder mogelijkheden dan een aantal jaren geleden (Pullen, persoonlijk gesprek).

Er zijn ook andere manieren waarop de overheid ondernemers ondersteunt. Zo zijn er de fiscale voordelen en kunnen ondernemers soms gratis ondersteuning en advies inwinnen. Sommige van deze regelingen zijn specifiek voor agrarisch ondernemers. Wanneer agrarisch ondernemers juist uitgesloten zijn van deelname kunnen multifunctionele ondernemers soms toch van die regelingen gebruik maken, wanneer zij minder dan 50% van hun omzet uit de landbouw halen.

Het is in het kader van deze verkenning niet mogelijk een volledig overzicht te geven van alle potentiële subsidies, kortingen en adviesregelingen. Dit omdat iedere ondernemer voor andere regelingen in aanmerking komt, afhankelijk van zijn bedrijfsplaats, zijn activiteiten en het aandeel van zijn omzet dat uit de landbouw komt. Doel van dit hoofdstuk is te laten zien dat er mogelijkheden zijn om ondersteuning te krijgen, soms in de vorm van een subsidie die als investering kan worden gebruikt, soms als kostenbesparing die de totale benodigde investering verkleint. Subsidies zijn vaak relatief lage bedragen, maar verschillende subsidies kunnen worden samengevoegd of in combinatie met andere financieringsvormen worden gebruikt, waardoor subsidies voor veel ondernemers toch belangrijk zijn. Ondernemer Hedzer Hoekstra vertelt in Boerderij (jaargang 95 – no. 10, 8 december 2009) dat hij via een subsidie voor startende ondernemers de helft van de kosten van het bedrijfsplan terug kreeg en dat de fiscale regelingen het boeren voor hem aantrekkelijk maken: *'Bruto leek het niet mogelijk, netto kan het'*.

Subsidies voor natuur en landschap worden hier overigens buiten beschouwing gelaten, omdat die worden verstrekt om het landschap te beheren - niet als investering.

2.6.1 ILG en POP

Subsidies voor plattelandontwikkeling kunnen voor investeringen interessant zijn. Het Investeringsbudget Landelijk Gebied (ILG) is een gezamenlijk project van de Nederlandse overheid, de provincies, de waterschappen en de gemeenten. De overheid heeft met de provincies afspraken gemaakt over welke rijksdoelen de provincie wil realiseren. De provincie heeft ruimte om een uitvoering te organiseren die past bij het gebied (vrom.nl/pagina.html?id=18420).

Op Europees niveau is er het Plattelandontwikkelingsprogramma. Deze 'POP2' (2007-2013) is het vervolg op 'POP1' (2000-2006) en is de Nederlandse invulling van de Europese Plattelandsverordening uit 2005. Het programma is gericht op de versterking van het Nederlandse platteland. POP2 heeft als doelstellingen onder andere het versterken van de concurrentiekracht van de land- en bosbouwsector, het verhogen van de kwaliteit van natuur en landschap en het verbeteren van de leefbaarheid op het platteland en de plattelandseconomie. Andere Europese programma's die ook in Nederland worden ingezet zijn het

Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO), het Interreg programma en LEADER.

LEADER is een experimenteel programma waarmee sociaaleconomische impulsen aan een gebied worden gegeven door middel van financiering van lokale en regionale initiatieven. Het fonds is bedoeld om marginale regio's te versterken. Initiatiefnemers van LEADER projecten kunnen private partijen, plaatselijke verenigingen, provincies en gemeenten zijn. LEADER maakt deel uit van POP2 (www.regiebureau-pop.eu/nl/info/4/).

Coby van Boheemen van hotelboerderij Akkerlust heeft een POP subsidie ontvangen voor het inrichten van een oude koeienstal. Het aanvragen van deze subsidie heeft haar veel tijd gekost. Ze moest veel uitzoekwerk verrichten, aanvragen invullen en cofinanciering organiseren en ze werd eerder afgewezen omdat er was overschreven. Coby: *'Je kunt zo'n aanvraag vergelijken met een afstudeerproject.'* Coby heeft de POP subsidie ontvangen omdat de oude koeienstal goed in het landschap past en van historische waarde is. Bovendien zit het bedrijf in een geprioriteerd gebied. Uiteindelijk was de zoektocht wel de moeite waard. Zonder de subsidie zou het financieel niet haalbaar zijn geweest de stal te behouden en verbouwen (van Boheemen, persoonlijk gesprek).

2.6.2 Lokale subsidiemogelijkheden

Naast landelijke en Europese programma's zijn er lokale subsidiemogelijkheden. Voornamelijk provincies hebben in sommige gevallen geld beschikbaar voor maatschappelijk relevante initiatieven. Lokale subsidies verschillen per gebied en thema; de voorbeelden zijn daarom niet uitputtend. Hieronder twee voorbeelden van provinciale subsidies die voor investeringen op een multifunctioneel bedrijf aangevraagd kunnen worden, bijvoorbeeld om het toegankelijker te maken voor bezoekers.

In de provincie Zuid-Holland kunnen grondeigenaren van boerenland subsidie aanvragen voor wandelpaden. Boeren kunnen een vergoeding krijgen voor het recht van overpad maar ook voor inrichtingsmaatregelen als klaphekken en bruggen. Voorwaarden zijn dat het wandelpad minimaal zeven jaar in stand wordt gehouden, het pad begaanbaar is in alle seizoenen en dat de paden lopen over landbouwgrond dat in gebruik is (www.antwoordvoorbedrijven.nl).

Ondernemingen en instellingen kunnen subsidie aanvragen voor projecten die een positieve bijdrage leveren aan de ontwikkeling van het Friese platteland. Daarbij moet rekening worden gehouden met het karakter van het gebied en de wensen van bewoners en organisaties. Onderwerpen voor kleinschalige projecten die interessant kunnen zijn voor multifunctionele ondernemers zijn leefbaarheid, recreatie en toerisme (www.antwoordvoorbedrijven.nl).

Vaak worden Europese en regionale subsidies gecombineerd, zoals in het volgende voorbeeld. Boeren met Uitzicht is in gang gezet door SBNL (Organisatie voor Particulier en Agrarisch Natuurbeheer) en HLB (Hilbrands Laboratorium voor Bodemziekten). Samen met een enthousiaste groep akkerbouwers werd een plan gemaakt waarin akkerrandenbeheer centraal stond, met als doel weidevogels aan te trekken. Ook wilde men een wandelpad aanleggen. De financiering werd bijeengebracht door de provincie, de gemeente, de Agenda voor de Veenkoloniën, LEADER en de Rabobank. De boeren leverden cofinanciering in de vorm van eigen tijd. Het plan is uitgevoerd en inmiddels afgerond; vijftien hectare is als akkerrand ingericht. De provincie wilde in eerste instantie niet bijdragen, maar werd enthousiast toen het plan de 'Beter Boeren in Drenthe' prijs won. Hoewel de financiële middelen werden ingezet voor de hectarevergoeding (en dus voor beheer van natuur en landschap), werden deze ook gebruikt voor het wandelpad en de bewegwijzering. Daarmee werd het gebied toegankelijker voor bezoekers en zijn kansen voor multifunctionele ondernemers vergroot. Het wandelpad kan als een investering worden gezien (Saathof, persoonlijk gesprek).

2.6.3 Overige

Als subsidies en regelingen niet specifiek voor agrariërs⁷ in het leven zijn geroepen, valt deze groep vaak

⁷ Met betrekking tot subsidies en regelingen doorgaans gedefinieerd als ondernemers die meer dan 50% van hun omzet uit de landbouw halen.

buiten de boot. Er zijn echter wel enkele uitzonderingen, zoals de fiscale regelingen die innovaties op het gebied van duurzaamheid promoten. Een voorbeeld is de Milieu-Investeringsaftrek (fiscale voordelen voor milieuvriendelijke bedrijfsmiddelen) en de Energie-Investeringsaftrek (fiscale voordelen voor energiebesparende maatregelen en duurzame energie) (www.senternovem.nl; MIA en EIA). Daarnaast komen agrarische ondernemers ook in aanmerking voor een korting op ontwikkelingskosten. Deze kortingen kunnen van pas komen wanneer een ondernemer nog moet investeren in kennis (www.senternovem.nl; innovatievouchers en de Wet Bevordering Speur- en Ontwikkelingswerk). Advies kan ook worden ingewonnen bij een aantal andere organisaties die dit vaak gratis aanbieden, zoals Senter Novem (www.senternovem.nl), www.antwoordvoorbedrijven.nl, de Ondernemerskredietdesk (www.ondernemerskredietdesk.nl) en het LNV loket (www.hetlnvloket.nl). Syntens (www.syntens.nl) heeft een (beperkt) budget beschikbaar om multifunctionele agrarische bedrijven te ondersteunen. Syntens richt zich hierbij voornamelijk op het versterken van het bedrijf en ondersteunt bij het schrijven van business plannen (Knol, persoonlijk gesprek). Wanneer een startende of een bestaande ondernemer voor het opzetten of uitbreiden van zijn bedrijf minder dan €35.000 nodig heeft kan hij gebruik maken van microfinanciering (www.ondernemerskredietdesk.nl).

Het Besluit Bijstand Zelfstandigen (BBZ) voorziet in een uitkering voor mensen met een eigen bedrijf. Door het BBZ kunnen ondernemers tijdelijk een uitkering ontvangen totdat ze weer in hun eigen levensbehoeften kunnen voorzien. Gevestigde zelfstandigen die tijdelijk in financiële problemen verkeren, startende zelfstandigen, oudere zelfstandigen met een niet-levensvatbaar bedrijf of stoppende zelfstandigen komen in aanmerking. De BBZ bestaat voor gevestigde ondernemers uit een periodieke uitkering in de vorm van een renteloze lening en/of een rentedragende lening als bedrijfskapitaal. Ondernemers komen pas in aanmerking voor de BBZ wanneer hun kredietaanvraag door de bank is afgewezen. Startende ondernemers kunnen een vergoeding krijgen voor ondersteuning van een deskundige en/of de vergoeding van cursussen en marktonderzoek ter oriëntatie. De BBZ wordt door de gemeente betaald (www.startbedrijf.nl).

De borgstellingsregeling BBMKB is een regeling waarbij het ministerie van Economische Zaken borg staat voor (delen van de) financiering van het MKB. Dit kan noodzakelijk zijn wanneer de bedrijfsprospectieven goed zijn maar de ondernemer de bank te weinig zekerheden kan bieden. Agrarische bedrijven komen alleen in aanmerking wanneer minder dan vijftig procent van de bedrijfsomzet uit de agrarische sector komt (medewerker Afdeling Borgstellingkredieten BB MKB, persoonlijk gesprek; www.ondernemerskredietdesk.nl). LNV kent een soortgelijke regeling, maar die is gekoppeld aan de landbouw en daarom lastig te benutten voor multifunctionele ondernemers (van Meel, persoonlijk gesprek).

2.7 Sponsoring door bedrijven

Sponsoring is een bijdrage waarvoor een tegenprestatie wordt verwacht. Die tegenprestatie is vaak in de vorm van publiciteit, maar dat hoeft niet. De sponsoring is meestal financieel maar kan ook in natura worden gegeven, bijvoorbeeld door bouwmaterialen of mankracht te leveren. Vaak gaat sponsoring om een eenmalige investering. Omdat bij sponsoring een tegenprestatie wordt geleverd, kan de sponsor de kosten fiscaal aftrekken (www.nederlandmooi.nl). Het zal niet vaak voorkomen dat een multifunctioneel ondernemer zijn totale benodigde investering gesponsord zal krijgen. Er zijn wel voorbeelden van bedrijven die bijvoorbeeld een tillift gesponsord kregen, of bepaalde faciliteiten voor gehandicapten. De Rabobank sponsort regelmatig publieksgerichte activiteiten op multifunctionele bedrijven.

2.8 Overzicht financieringsvormen

	Doelgroep	Soort financiering	Bestedingdoel	Invoed op bedrijfsvoering	Hoogte bedrag
Adopteren	Ondernemers met betrokken burgers en aansprekende bedrijfsactiviteit	Onderhoudsbijdrage	Zichtbaar element als koe of appelboom	Beperkt, alleen op te adopteren element	Laag
Voorverkoop met vooruitbetaling	Ondernemers met zeer betrokken groep burgers / vaste klanten	Lening	Grond, gebouwen, arbeid	Beperkt, varieert	Variërend, kan oplopen tot enkele tonnen
Vrienden van constructie	Ondernemers in gebied met betrokken burgers	Schenking, lening	Alle, in overleg	Ja	Relatief laag
Pergola-bedrijven	Ondernemers met een zeer betrokken vaste klantenkring of sterke verbinding met de maatschappij	Lening	Grond, gebouwen, arbeid	Ja, volledig	Variërend, kan oplopen tot enkele tonnen
Fondsen en goede doelen	Ondernemers die bijdragen aan maatschappelijke doelen	Schenking, lening	Alle	Soms	Variërend
Pachten en huren	Ondernemers die de investering niet kunnen doen	Aankoop door derde met lease contract	Grond, gebouwen, machines	Soms	Hoog
Grondbanken	Ondernemers die onder bepaalde voorwaarden willen boeren	Korting op de aankoop / pacht	Grond	Ja, moet onder bepaalde voorwaarden geproduceerd worden	N.V.T. want lagere pachtprijs
Landschapsfondsen	Ondernemers die onder bepaalde voorwaarden willen boeren	Korting op de aankoop / pacht	Grond	Ja, moet onder bepaalde voorwaarden geproduceerd worden	N.V.T. want lagere pachtprijs
Financiering door vermogende partners	Ondernemers die bereid zijn een derde partij tot het bedrijf toe te laten	Investering	Alle	Soms, afhankelijk van de gemaakte afspraken	Kan hoog zijn

Landgoederen	Ondernemers die landbouwgrond in natuurdoelen willen omzetten	Subsidie, verkoop	Alle, geld komt vrij uit grond en is daarna vrij te besteden	Ja	Kan hoog zijn
ILG en POP	Ondernemers die bijdragen aan ontwikkeling platteland	Subsidie	Varieert	Nee	Relatief laag, vaak een bijdrage, geen volledige investering
Lokale subsidie mogelijkheden	Ondernemers die bijdragen aan ontwikkeling platteland	Subsidie	Varieert	Nee	Relatief laag, vaak een bijdrage, geen volledige investering
Sponsoring door bedrijven	Ondernemers die bijdragen aan maatschappelijke doelen	Financiering voor specifiek doel, sponsoring in natura	Duidelijk afgebakende, zichtbare investering, bijvoorbeeld een hulpmiddel of een wandelpad	Nee	Variërend, maar relatief laag

3 Beschouwing en aanbevelingen

3.1 Beschouwing

In het vorige hoofdstuk zijn de resultaten gepresenteerd van de verkenning van niet-bancaire financieringsvormen die door multifunctionele landbouwondernemers worden gebruikt. Hieruit blijkt dat alternatieve financiering een belangrijke kans is voor de multifunctionele sector. Ten eerste bieden alternatieve financieringsvormen mogelijkheden voor ondernemers die de bank weinig zekerheden kunnen bieden. Ten tweede brengt financiering met behulp van burgers de boer en burger dichter bij elkaar.

De studie laat zien dat er voor de multifunctionele ondernemer meerdere niet-bancaire financieringsvormen beschikbaar zijn die hij kan benutten voor investeringen in het bedrijf. Welke financieringsvorm voor welk bedrijf en welke ondernemer in welke situatie en welke omgeving het meest geschikt is, is een kwestie van maatwerk. In algemene zin kan gezegd worden dat ondernemers die actief en bewust gebruik maken van hun netwerk van klanten en adviseurs een grotere kans hebben om constructies en vormen te vinden en te ontwikkelen die mede door hun omgeving worden gedragen.

De verkenning laat ook zien dat in veel gevallen een combinatie van verschillende financieringsvormen wordt gebruikt. Tevens wordt duidelijk dat de bank een rol speelt als onderdeel van alternatieve financieringsvormen; sommige ondernemers hebben manieren bedacht om toch te kunnen voldoen aan de voorwaarden van de bank.

In de volgende paragrafen worden enkele punten die uit de verkenning naar voren komen belicht.

3.1.1 Alternatieve financiering als kans

De bank vraagt zekerheden van een ondernemer om het risico dat zij aangaat zoveel mogelijk af te dekken. Zoals eerder aangegeven is dit voor landbouwbedrijven met veel grond en gebouwen in eigendom meestal geen probleem, maar kan het voor ondernemers met weinig zekerheden wel problematisch zijn. Dit zijn bijvoorbeeld ondernemers met een niet grondgebonden veehouderij bedrijf of ondernemers die hun land pachten, of ondernemers die van buiten de landbouw komen en daarom geen gebouwen of land in eigendom hebben.

Ondernemers die de bank geen zekerheden kunnen bieden moeten daarom erg creatief zijn om hun financiering te kunnen regelen. Uit de voorbeelden blijkt dat er inderdaad veel creatieve oplossingen bedacht en uitgevoerd worden. Juist het feit dat ze geen zekerheden hebben dwingt deze ondernemers over andere manieren van financiering na te denken en andere oplossingen te bedenken. Alternatieve financieringsvormen zijn voor deze ondernemers dus een kans en een manier om toch hun bedrijf te kunnen starten of uitbreiden.

Er zijn ook ondernemers die wellicht wel een bankfinanciering zouden kunnen krijgen, maar daar niet voor kiezen omdat alternatieve vormen hen andere voordelen bieden. Deze ondernemers zoeken hun financiering vaak in het betrekken van burgers. Door burgers mee te laten financieren, betrekken zij niet alleen consumenten bij het bedrijf, maar zoeken zij ook naar verbinding met de maatschappij. De bank vormt voor deze groep ondernemers dus geen probleem, maar zij zien mogelijkheden in andere manieren van financieren.

3.1.2 Vertrouwen en vaardigheden

De bank besluit om wel of niet te investeren op basis van zekerheden, maar ook op basis van vertrouwen in het bedrijf, het bedrijfsplan en de ondernemer. Voor ondernemers die voor hun financiering afhankelijk zijn van vrienden, familie of betrokken burgers gaat het ook om vertrouwen. Bedrijven met een trouwe

klantengroep kunnen soms burgers bereid vinden te investeren in hun bedrijf omdat ze het noodzakelijke vertrouwen al hebben opgebouwd. Veel vaste klanten voelen zich betrokken bij het bedrijf en hebben vertrouwen in de boer. Zij dragen die betrokkenheid en het vertrouwen uit door financieel bij te dragen. Ook bedrijven zonder vaste klanten kunnen het vertrouwen van de burger winnen, bijvoorbeeld door de risico's te minimaliseren en hier duidelijk over te communiceren, en de voordelen voor de burger helder te maken.

Burgerfinanciering heeft dus als voordeel dat het naast de materiële bijdragen van burgers ook immateriële winst oplevert in de vorm van verbinding en vertrouwen. Wanneer een ondernemer met burgers wil werken is het echter belangrijk erbij stil te staan dat dit verantwoordelijkheid en een andere verhouding tussen boer en burger met zich meebrengt. Het financieel betrekken van burgers is een risico, omdat het onduidelijk is wat er gebeurt als het mis gaat. Bovendien vraagt de burger in ruil voor zijn investering om betrokken te worden bij de bedrijfsvoering; soms willen burgers ook meebeslissen bij belangrijke veranderingen. Hiervoor is een bepaalde mate van openheid van de ondernemer nodig.

Naast deze openheid zijn er meer competenties die van een ondernemer gevraagd worden wanneer hij gebruik wil maken van alternatieve financieringsvormen. Vooral wanneer een ondernemer met burgers wil werken brengt dit specifieke verantwoordelijkheden en benodigde vaardigheden met zich mee, zoals bijeenkomsten organiseren, vertrouwen kunnen wekken, mensen binden aan ondernemer en bedrijf, omgaan met gasten die ongevraagd op het bedrijf komen kijken. Ondernemers die met fondsen samenwerken moeten in staat zijn relaties te leggen en onderhouden. Wanneer een ondernemer subsidies wil aanvragen moet hij duidelijk onder woorden kunnen brengen wat de plannen en benodigde investeringen zijn en welke meerwaarde het bedrijf het gebied zal leveren. Het is te verwachten dat een ondernemer die de te financieren activiteit goed op poten weet te zetten veel van deze competenties en vaardigheden in huis heeft. Het is echter belangrijk voor een ondernemer om in zijn overwegingen mee te nemen dat het aantrekken van alternatieve financieringsvormen bepaalde kwaliteiten vereist, en dat hij in de meeste gevallen veel energie zal moeten steken in relatiebeheer en het winnen van vertrouwen.

3.1.3 Participatieladder

in paragraaf 2.1 werd duidelijk dat burgers soms investeringen mogelijk maken, en daar een bepaalde mate van betrokkenheid bij het landbouwbedrijf voor terugkrijgen. Deze betrokkenheid kan op verschillende niveaus plaatsvinden. We gebruiken de participatieladder om dat te illustreren. De participatieladder is een tool om verschillende niveaus te onderscheiden in de mate van participatie, de rol van de burger en zijn betrokkenheid. Hoe hoger op de ladder, hoe meer de burger betrokken is bij het besluitvormingsproces van een bedrijf.

Burgers kunnen de volgende rollen innemen:

- Informeren
- Raadplegen
- Adviseren
- Coproduceren
- Meebeslissen

(www.participatieplaza.nl).



Deze vormen van participatie zijn te vertalen naar de verschillende manieren waarop burgers betrokken zijn bij het financieren van multifunctionele bedrijven. Adoptie past op de onderste sport van de ladder (informeren). De burger wordt geïnformeerd over zijn geadopteerde kip of appelboom, maar wordt niet geraadpleegd over de te volgen productiewijzen. Voorverkoop met vooruitbetaling past een sport hoger (raadpleging); burgers worden geraadpleegd over hun wensen. De 'vrienden van' constructie zit zowel op raadplegen als op adviseren. De vrienden helpen mee bepaalde doelen te bereiken. Dat kan door middel van het financieel bijdragen, maar ook in de vorm van vrijwilligerswerk. Pergolabedrijven zijn terug te vinden op de bovenste twee sporten van de ladder (coproduceren en (mee)beslissen)). Burgers maken samen met de boer het teeltplan en delen de risico's daarvan. Ook wordt de begroting samen opgesteld.

Hoe hoger een multifunctioneel bedrijf op de participatieladder zit, hoe hoger de financiering is die hij van

een individuele burger mag verwachten. Vaak gaat dit ook gepaard met een hoger risico. Als een ondernemer dus echt een bijdrage van burgers verwacht, moet hij er van uitgaan dat de burger op zijn beurt een hogere mate van participatie verwacht.

3.1.4 Communicatie

Veel ondernemers uit de gepresenteerde voorbeelden ontvangen financiering van bijvoorbeeld fondsen en burgers omdat ze een bepaalde maatschappelijke meerwaarde hebben. Burgers vinden het bijvoorbeeld belangrijk dat voedsel op een bepaalde manier wordt geproduceerd of een mooi landschap in stand wordt gehouden. Een fonds kan zich inzetten voor specifieke zorg in een passende omgeving. Wanneer een boer die meerwaarde levert, kan hij soms financiële hulp verwachten van de maatschappij. Het is dan echter wel belangrijk die maatschappelijke meerwaarde naar buiten te brengen. Communicatie over de doelen die een ondernemer met zijn bedrijf nastreeft en de redenen van gemaakte keuzes is dan essentieel om die financiering te kunnen aantrekken.

3.1.5 Onbekendheid bij financiers

Hoewel geen doel van dit onderzoek, kwam in deze studie naar voren dat het in de praktijk voor banken moeilijk kan zijn om multifunctionele bedrijven te financieren omdat zij niet altijd over genoeg kennis beschikken om multifunctionele sectoren goed te kunnen beoordelen. Medeoorzaak hiervan is dat multifunctionele bedrijven vaak met activiteiten starten die nieuw en innovatief zijn. De combinatie van landbouw en een nieuwe tak, waarbij het landbouwbedrijf in meer of mindere mate onderdeel is van de nieuwe activiteit, is nieuw en onbekend bij een bank. Multifunctionele ondernemers zijn vaak pioniers, ze bedenken iets dat nog door weinig anderen wordt gedaan. Van een activiteit als zorg of een nieuw concept voor recreatie is het voor een bank erg moeilijk om in te schatten of het haalbaar is of niet.

Daarnaast is duidelijk geworden dat er voor ondernemers die alternatieve manieren van financiering zoeken geen centraal aanspreekpunt, loket of adviesorgaan aanwezig is. Ondernemers kunnen op meerdere plekken terecht voor steun en advies, maar deze plekken geven geen specifiek advies aan multifunctionele ondernemers. Met uitzondering van Syntens, die beperkte ondersteuning voor deze ondernemers biedt, richt ondersteuning en advies zich op de agrarische of de MKB sector.

3.2 Aanbevelingen

3.2.1 Een kans voor de sector

Ondernemers die van buiten de agrarische sector komen en met behulp van alternatieve financieringsvormen een multifunctioneel bedrijf starten kunnen een waardevolle bijdrage leveren aan de sector. Deze ondernemers zijn vaak erg innovatief - want weten zonder de bank toch financiering te krijgen - en omdat ze van buiten de landbouw komen brengen ze nieuwe inzichten en ideeën met zich mee. Dit maakt vernieuwing in de agrarische sector mogelijk.

Omdat alternatieve financieringsvormen voor een aantal ondernemers een belangrijke kans bieden, is het belangrijk deze financieringsvormen meer bekendheid te geven en ondernemers de mogelijkheid te geven te leren van wat anderen hebben gedaan. Een mogelijkheid hiervoor is het openen van een loket of andere centrale plaats waar ondernemers informatie kunnen inwinnen over welke niet-bancaire financieringsmogelijkheden hen ter beschikking staan. Zij zouden hier ook ondersteuning kunnen ontvangen bij het zoeken naar andere vormen van financiering. Een andere optie is het financieren van onderzoek waarin daadwerkelijk nieuwe financieringsmogelijkheden worden ontworpen, zoals dat voor de financiering van het beheer van natuur en landschap is gebeurd. Ook zal het ondernemers helpen wanneer de overheid een borgstellingsregeling aanbiedt zodat de mogelijkheden om kapitaal bij de bank te lenen worden vergroot. Belangrijkste is dat ondernemers die de bank geen zekerheden kunnen bieden worden ondersteund bij het zoeken naar andere financieringsmogelijkheden, om op die manier vernieuwing in de sector te stimuleren en de mogelijkheden om een multifunctioneel bedrijf te starten uit te breiden.

Daarnaast is het, met het oog op de kennislacune bij banken op het gebied van multifunctionele activiteiten, aan te bevelen dat wordt geïnvesteerd in meer en betere kennis omtrent verschillende multifunctionele sector(en). Er zou bijvoorbeeld een product specifiek voor banken kunnen worden ontwikkeld, dat banken meer inzicht geeft in de verschillende multifunctionele sectoren. In zo'n uitgave kan worden duidelijk gemaakt hoe die sectoren er voor staan, wat er op een gemiddeld bedrijf wordt omgezet en wat kosten en verkoopprijzen zijn. Wanneer er betere kennis beschikbaar is over de investeringen in en inkomsten van een zorgboerderij, kunnen banken financieringsaanvragen beter beoordelen. Bovendien helpt zulke kennis de bank bij het ondersteunen van ondernemers, bijvoorbeeld bij het indienen van een goed bedrijfsplan.

Tenslotte, deze verkenning heeft een waardevolle lijst met financieringsvormen opgeleverd. Multifunctionele ondernemers kunnen hier hun voordeel mee doen. Het is daarom aan te bevelen een brochure te maken waarin het tweede hoofdstuk van deze verkenning wordt gepresenteerd.

3.2.2 Vervolgonderzoek

Omdat alternatieve financieringsvormen een belangrijke kans zijn voor ondernemers, is vervolgonderzoek wenselijk. Vervolgonderzoek kan zich op meerdere terreinen richten.

Ten eerste kan vervolgonderzoek helderder proberen te krijgen in welke gevallen alternatieve financieringsvormen als een kans worden gezien. Zijn er veel ondernemers die wel een banklening kunnen krijgen maar daar toch niet voor kiezen? Wanneer een boer niet voor een banklening kiest, doet hij dat dan altijd vanuit de wens burgers bij zijn bedrijf te betrekken? Wat zijn andere drijfveren om een niet-bancaire bron van financiering te zoeken? Hoeveel ondernemers die geen banklening kunnen krijgen gebruiken alternatieve financiering om alsnog aan de vereisten van de bank te kunnen voldoen? Zijn er veel ondernemers die het helemaal zonder de bank klaarspelen?

Ten tweede is het aan te bevelen specifieker in te gaan op de verschillende financieringsvormen. Welke zijn geschikt voor welke multifunctionele takken en voor wat voor soort bedrijven? Wat zijn succesfactoren en knelpunten? In deze studie zijn nadelen en risico's van financieringsvormen nog niet in beeld gebracht. Ervaringen met sommige besproken vormen zijn immers nog beperkt, en negatieve ervaringen met constructies die uiteindelijk niet zijn gerealiseerd zijn lastig op te sporen. Dit aspect zou mogelijk in een vervolgstudie verder kunnen worden onderzocht.

Ten derde, de verkenning heeft duidelijk gemaakt dat ondernemers op meerdere manieren gebruik maken van de inbreng van burgers. Burgers en boeren weten elkaar dus steeds beter te vinden. Er is verbinding en vertrouwen nodig om burgers op deze manier aan het bedrijf te binden. Vanzelfsprekend is het belangrijk dat ondernemers zorgvuldig met het in hen gestelde vertrouwen omgaan. De voorbeelden laten zien dat die zorgvuldigheid er over het algemeen zeker is bij de ondernemer. Toch is het aan te bevelen te onderzoeken wat de risico's van burgerfinanciering zijn en hoe die te minimaliseren zijn. Andere vragen zijn in welke gevallen financiering door burgers het meest geschikt is, of burgers bereid zijn meer te investeren wanneer ze directer bij het bedrijf betrokken zijn en wat de burger als tegenprestatie voor zijn investering verwacht (wat werkt wel en wat niet, welke verwachtingen heeft de burger). Onderzoek naar burgerfinanciering geeft inzicht in de kansen, knelpunten, succesfactoren en ervaringen, zodat die meegenomen kunnen worden door ondernemers die deze vorm van financiering overwegen.

Tenslotte, in deze studie is gekeken naar financieringsvormen binnen de agrarische sector. Het zou voor vervolgonderzoek interessant zijn te onderzoeken wat er buiten de sector gebeurt op het gebied van niet-bancaire financieringsvormen. Het ligt voor de hand om bij zo'n inventarisatie eerst naar het MKB te kijken.

Bronnen

Artikelen en schriftelijke bronnen

- Boerderij, 2009. 'Burgers die Boer werden: Verhalen van tien inspirerende doorzetters.' *Boerderij* 95 – no. 10, 8 december 2009
- Boxtel, M. van, 2007. 'Verslag 12 december 2007: Pergola – studiedag.' Land & Co
- Boxtel, M. van, 2008. 'Hoeve Kraaiveld gebruikt landgoed om te investeren in landbouw: Nut en schoonheid verbinden'. *EKOLAND* 7/8 - 2008
- Boxtel, M. van, 2008b. 'Verslag 10 december 2008: Pergola Conferentie'. Land & Co
- Boxtel, M. van, 2009. 'Verslag 9 december 2009: Pergola Praktijkdag'. Land & Co
- Dubbeldam, 2003. 'Jan Duijndam boert natuurgericht. Melkveehouder ziet toekomst in natuurbeheer en groene diensten'. *EKOLAND* 6 - 2003
- Faber, B., 2009. 'Triodos bank financiert gewoon door, ondanks de crisis. Voldoende geld voor de biologische sector.' *EKOLAND* 4 – 2009
- Leneman, H., J. Vader, E.J. Bos en M.H.A.J van Bavel, 2006. 'Groene initiatieven in de aanbidding, Kansen en knelpunten van publieke en private financiering'. Wageningen, Wettelijke Onderzoekstaken Natuur & Milieu, WOt-rapport 12.: 72 blz. 2 fig.; 1 tab. 51 ref.; 3 bijl.
- Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit, 2005. 'Kiezen voor landbouw. Een visie op de toekomst van de Nederlandse agrarische sector.' Nota Ministerie LNV
- Nationaal Groenfonds en Nationaal Restauratiefonds, 2006. 'Investeren in landschap. Van beleid naar financiële instrumentatie'. Hoevelaken: Nationaal Groenfonds en Nationaal Restauratiefonds
- Remmers, G. en H. Hoofdwijk, 2008. 'Businesscase Buurderij Haarlemmermeer-Zuid. Eindrapportage fase 1.' Utrecht: Innovatienetwerk, Rapportnr. 08.2.176
- Roest, A., K. Oltmer, G. Venema, J. Jager, H. Schoorlemmer, V. Hendriks-Goossens, A. Dekking, J-H. Kamstra, A. Visser, L. Jeurissen en E. Gies, 2009. 'Kijk op multifunctionele landbouw, omzet en impact: achtergronddocument'. LEI Wageningen UR, Den Haag, Rapport 2009-041
- Schippers, A., 2009. 'Samen werken op Pergolabedrijf De Nieuwe Ronde: "Ik wil hier geen supermarktsfeer". *Werkplaats 10*, Koninklijke Nederlandsche Heidemaatschappij, jaargang 7, september 2009
- Schuringa, P., 2006. 'Initiatieven voor alternatief grondbeheer: verkenning t.b.v. de oprichting van Lunters Landfonds (2005)'. Wageningen Communication Services Wageningen UR.
- Senternovem. 'Groen Beleggen: Groene financiering van milieuvriendelijke projecten', VROM, Ministerie van Financiën, Ministerie van landbouw, natuur en voedselkwaliteit en SenterNovem, SenterNovem publicatienummer: 3GB0602, www.senternovem.nl
- Verschuur, G., 2009. 'De bedrijfseconomische betekenis van boer-burger initiatieven'.
- Wensing, D. 2009. 'Presentatie 'Adopteer het landschap', Samen voor Natuur 2009
- Winter, M. de., E. van Wijk-Jansen, D. Prins, S. van der Kroon en S. Spoelstra, 2007. 'Ervaringen van burgers en ondernemers met transparantie in de land- en tuinbouw: Kom kijken!'. ASG en LEI.

Websites

en.wikipedia.org/wiki/

nl.wikipedia.org/wiki/

vrom.nl

www.antwoordvoorbedrijven.nl

www.boerzoektbuur.nl

www.groenegoededoelen.nl

www.hetInvloket.nl

www.hosterhof.nl

www.investorwords.com

www.nationaalgroenfonds.nl

www.nederlandmooi.nl

www.ondernemerskredietdesk.nl

www.participatieplaza.nl

www.regiebureau-pop.eu/nl/info/4/

www.senternovem.nl

www.senternovem.nl/groenbeleggen

www.startbedrijf.nl

www.syntens.nl

www.verenigingvanfondsen.nl

www.wisegeek.com

Bijlage 1 Respondenten

Afdeling Borgstellingkredieten BB MKB - Telefonisch medewerker, telefonisch gesprek

Agrarische Natuurvereniging Weststellingwerf – Sippe Bron, telefonisch gesprek

Agro & Co - Wiet van Meel, telefonisch gesprek

Antwoordvoorbedrijven - Elke van de Graaf, email

De Sternhof - Marieke Moens, persoonlijk gesprek

HLB / Boeren met Uitzicht - Weijnand Saathof, persoonlijk gesprek

Hotel Boerderij Akkerlust - Coby van Boheemen, telefonisch gesprek

Land van de Hilver - Ruud Groenendijk, persoonlijk gesprek

't Leeuweriksveld - Wouter Kamphuis, persoonlijk gesprek

LTO Noord Advies - Derk Pullen, telefonisch gesprek

MKB Nederland - Telefonisch medewerker, telefonisch gesprek

Nationaal Groenfonds - Willem Meijers, telefonisch gesprek

Ondernemerskredietdesk - Liesbeth Meenink, telefonisch gesprek

Rabobank Nederland - Jan van Beekhuizen, telefonisch gesprek

Recron - Telefonisch medewerker, telefonisch gesprek

SenterNovem - Johan Hijmans en Sigrid Schulkes, telefonisch gesprek

Syntens - Koen Knol en Ed de Groot, telefonisch gesprek

Verenigde Zorgboeren - Telefonisch medewerker, telefonisch gesprek

Wijngaard Wageningse Berg - Jan Oude Voshaar, persoonlijk gesprek

Zorgboerderij 't Paradijs - IJsbrand Snoeij, persoonlijk gesprek



stelsel

innovatie
