



Vlaanderen
is landbouw & visserij

CROWDFUNDING

**ZIT ER MUZIEK IN VOOR DE VLAAMSE
LAND- EN TUINBOUWER?**

DEPARTEMENT
LANDBOUW & VISSERIJ

WWW.VLAANDEREN.BE/LANDBOUW

CROWDFUNDING

ZIT ER MUZIEK IN VOOR DE VLAAMSE LAND- EN TUINBOUWER?

Entiteit: Departement Landbouw en Visserij

Afdeling: Monitoring en Studie

Auteurs: Dirk Bergen

Datum: december 2014

COLOFON

Samenstelling

Entiteit: Departement Landbouw en Visserij

Afdeling: Monitoring en Studie

Verantwoordelijke uitgever

Jules Van Liefferinge, secretaris-generaal

Depotnummer

D/2014/3241/332

Druk

Vlaamse overheid

Voor bijkomende exemplaren neemt u contact op met

Afdeling Monitoring en Studie

Koning Albert II-laan 35 bus 40

1030 Brussel

Tel. 02 552 78 20 | Fax 02 552 78 71 | ams@lv.vlaanderen.be

Een digitale versie vindt u terug op

www.vlaanderen.be/landbouw/studies

Vermenigvuldiging en/of overname van gegevens zijn toegestaan mits de bron expliciet vermeld wordt:

Bergen D. (2014) *Crowdfunding – Zit er muziek in voor de Vlaamse land- en tuinbouwer?*, Departement Landbouw en Visserij, afdeling Monitoring en Studie, Brussel.

Graag vernemen we het als u naar dit rapport verwijst in een publicatie. Als u een exemplaar ervan opstuurt, nemen we het op in onze bibliotheek.

Wij doen ons best om alle informatie, webpagina's en downloadbare documenten voor iedereen maximaal toegankelijk te maken. Indien u echter toch problemen ondervindt om bepaalde gegevens te raadplegen, willen wij u hierbij graag helpen. U kunt steeds contact met ons opnemen.

WOORD VOORAF

Voor dit studiewerk zijn naast de analyse van de beschikbare literatuur en webinformatie een aantal gesprekken gevoerd.

In dat kader danken we Dieter Vandelanotte van de Autoriteit voor Financiële Diensten en Markten (FSMA), Stijn Smet van het Innovatiesteunpunt, Koen Schreven van BoleroCrowdfunding (KBC-groep) en Koen Van Echelpoel van Triodos Bank voor hun openhartigheid en interessante input.

Dank gaat eveneens naar Dirk Van Gijsegem en Eva Van Buggenhout, respectievelijk afdelingshoofd en beleidsadviseur van de Afdeling Monitoring en Studie (AMS), voor de interne kwaliteitscontrole.

Met dit rapport spelen we in op de vraag van de Afdeling Duurzame Landbouwontwikkeling (ADLO) van het Departement Landbouw en Visserij om meer inzicht te verwerven in nieuwe financieringswijzen voor de land- en tuinbouw.

INHOUD

| | |
|--------------------------------------------------------------------|----|
| SAMENVATTING | 1 |
| INLEIDING..... | 2 |
| WAT IS CROWDFUNDING?..... | 3 |
| 1 DEFINITIE..... | 3 |
| 2 ONTSTAAN EN ONTWIKKELING | 4 |
| 3 VORMEN VAN CROWDFUNDING | 5 |
| 4 MOTIVATIE OM AAN CROWDFUNDING TE DOEN | 7 |
| 5 NADELEN EN RISICO'S VAN CROWDFUNDING | 8 |
| 6 WELKE VORM VAN CROWDFUNDING VOOR WELK TYPE PROJECT? | 9 |
| 7 CROWDFUNDINGPLATFORMS | 10 |
| 8 PROCEDURES..... | 11 |
| 9 REGLEMENTAIR KADER VOOR CROWDFUNDING | 13 |
| 10 GEEN CROWDFUNDING ZONDER NETWERK | 15 |
| POTENTIEEL VOOR CROWDFUNDING IN DE VLAAMSE LAND- EN TUINBOUW | 16 |
| BRONNEN | 19 |
| AFKORTINGEN | 21 |
| BIJLAGEN | 22 |
| BIJLAGE 1: ENKELE VOORBEELDEN UIT DE LANDBOUWPRAKTIJK..... | 22 |
| BIJLAGE 2: GESELECTEERDE ARTIKELEN UIT DE PERS..... | 25 |
| BIJLAGE 3: ENKELE BELGISCHE CROWDFUNDINGPLATFORMS | 26 |

SAMENVATTING

Crowdfunding of financiering door het grote publiek is een nieuwe manier om geld bijeen te krijgen voor de realisatie van een bepaald project. Het is een concept waarbij vele kleine investeerders en/of belanghebbenden bereid zijn om kleine bedragen te investeren in projecten waar ze zich bij betrokken voelen. Omdat crowdfunding op dit moment erg hip is, wordt het potentieel ervan ingeschat voor de individuele land- en tuinbouwer.

We bekijken nader wat crowdfunding is, hoe het ontstaan is en hoe het zich verder ontwikkelt. Er bestaan ook verschillende vormen van crowdfunding, vaak aangepast aan het beoogde doel. Voor de projectaanbieder en de investeerder kan de motivatie om aan crowdfunding te doen sterk verschillen. En er kunnen ook nadelen aan verbonden zijn of potentiële risico's. We gaan dieper in op de wijze waarop projecten worden aangeboden via de zogenaamde crowdfundingplatforms en wijzen op het voor de investeerder niet zo evidente reglementaire kader.

Voor land- en tuinbouwers die investeringen met crowdfunding willen (co)financieren, is de ontwikkeling van een netwerk van potentiële investeerders cruciaal. Dat netwerk heeft een gelaagde opbouw waarbij het grote publiek doorgaans pas wordt aangesproken wanneer het project voldoende vertrouwen weet uit te stralen door de financiële inbreng van personen die directer betrokken zijn. Uit de literatuur halen we ook enkele crowdfundingtips.

Crowdfunding lijkt niet voor alle land- en tuinbouwers weggelegd. Dat heeft onder meer te maken met de vereiste bijkomende vaardigheden. Er is niet alleen het vlot kunnen omspringen met de sociale media, maar ook het dialogeren met de leden van het netwerk van (potentiële) investeerders, het kunnen overbrengen van de passie voor het project en het enthousiasmeren van burgers/consumenten hiervoor. Het uitschrijven van het project, het opzetten van webpagina's over het project en de zorg om gedane beloften te houden en aan iedere investeerder te geven wat hem toekomt, zal van de initiatiefnemer, naast creativiteit, ook heel wat tijd vergen.

Als basisfinanciering voor gangbare investeringen lijkt crowdfunding voor land- en tuinbouwers minder geschikt. Daarvoor zijn deze investeringen vaak te hoog en zijn er ook andere kanalen zoals het Landbouwinvesteringsfonds om deze te helpen realiseren. Maar crowdfunding kan zeker een mogelijkheid zijn om bepaalde projecten op te starten of om daar de werkingsfondsen voor te genereren. Daarbij moet gedacht worden aan projecten waar burgers en consumenten zich achter kunnen scharen omdat ze zich erbij betrokken voelen, omdat verwacht wordt dat de investering een beloftevol rendement zal opleveren, of beide. Zo kom je al snel uit bij concepten die origineel of innovatief zijn en inspelen op maatschappelijke drivers en bezorgdheden: een verhoogde aandacht voor duurzaamheid, milieubewustzijn, faire handel, een hoger dan wettelijk niveau van dierenwelzijn, spiritualiteit, authenticiteit, een handig ketenconcept, ...

Opdat een crowdfundingproject investeerders zou kunnen interesseren, zal het mettertijd nog belangrijker worden om met het project in het oog te springen. Daarnaast zal het ook goed uitgewerkt moeten zijn om de kans op succes ook effectief te benutten.

Voor land- en tuinbouwers die van deze vorm van fondsenwerving willen gebruikmaken, wordt verwacht dat het zogenaamde brede netwerk zich doorgaans toch zal beperken tot een bepaalde actieradius waarbinnen het bedrijf operationeel is. Daarbij zal de wat jongere trendgevoelige stedeling wellicht het gemakkelijkst worden aangesproken. Daarnaast zou ook de overheid kunnen bekijken of het mogelijk is om via crowdfunding beloftevolle initiatieven te ondersteunen. Die zouden dan als inspiratie kunnen dienen voor andere land- en tuinbouwers die dit instrument zouden willen uitproberen.

INLEIDING

Eerder studiewerk van de afdeling Monitoring en Studie (Van Buggenhout et al., 2011) stond stil bij drie alternatieve financieringsvormen voor de Vlaamse land- en tuinbouwsector. Het ging met name over het potentieel van innovatievouchers (subsidie), microkredieten (schuld) en zaakkapitaal (vermogensfinanciering). Dergelijke alternatieven kunnen stimulansen zijn met het oog op meer ondernemerschap en innovatie.

Ondertussen wekken nog andere nieuwe alternatieve financieringsvormen de aandacht, zoals de winwinlening¹, de business angels² en crowdfunding.

Deze laatste financieringsvorm is de laatste tijd erg hip en we nemen hem hier onder de loep. Wat is crowdfunding precies? Van waar komt het en hoe ontwikkelt het zich verder? In welke vormen komt het voor en welke juridische en procedurele aspecten zijn belangrijk? Wat zijn crowdfundingplatforms en hoe opereren ze? We trachten ook het potentieel in te schatten van crowdfunding voor de Vlaamse landbouw.

Op dit moment bereikt crowdfunding in ons land maar een klein publiek (De Standaard, 2014). Dat wordt bevestigd door cijfers van het adviesbureau Douw & Koren en van het consultancybedrijf KPMG (HLN, 2014).

Volgens KPMG zullen de Belgen dit jaar ongeveer 2,18 miljoen euro besteed hebben aan crowdfunding. Het gaat om een stijging maar België blijft wel achterophinken in vergelijking met de buurlanden. Volgens dezelfde bron ging het in 2013 om 1,22 miljoen en in 2012 om 419.000 euro. Ook het aantal dossiers stijgt elk jaar: van 11 in 2012 en 48 in 2013 tot 103 dit jaar. Toch hinken we nog achterop: waar een Belg gemiddeld 0,11 euro investeert, is dat bij de Fransen 1,20 euro, bij de Nederlanders 1,58 euro en bij de Britten zelfs 1,78 euro.

Bij de meeste voor crowdfunding gepresenteerde individuele investeringsprojecten worden relatief beperkte bedragen gevraagd. Maar dat hangt ook af van het type project. Voor de in totaal 906 projecten die in Nederland in de eerste zes maanden van 2014 door crowdfunding werden gefinancierd, met een totale waarde van 23 miljoen euro, werd er per project gemiddeld circa 25.000 euro aangetrokken. Maar een onderneming haalde daarbij gemiddeld 82.000 euro op, een creatief project kon rekenen op 6.200 euro en de inschakeling van crowdfunding leverde een non-profitproject gemiddeld 4.700 euro op (Douw & Koren, 2014).

Het markantste crowdfundingproject uit 2013 was dat van snelschaatser Bart Swings. Hij zamelde geld in voor zijn voorbereiding op de Olympische Winterspelen in Sotsji.

In bijlage 1 worden alvast een viertal inspirerende praktijkvoorbeelden geschetst van crowdfunding in de land- en tuinbouw. Het betreft drie voorbeelden uit Nederland en een uit Vlaanderen. Het gaat over de opstart van een nieuwe vorm van varkenshouderij, om het mee-investeren van burgers in de opzet van een tuin, restaurant en winkel, om Community Supported Agriculture (klanten zijn lid van de zelfoogst-tuinderij en dragen het oogstrisico mee) en om de financiering van grond en gebouwen door klanten en burgers.

¹ Met de *winwinlening* wil de Vlaamse overheid particulieren fiscaal aanmoedigen om geldmiddelen ter beschikking te stellen aan kleine en middelgrote ondernemingen. Wie als vriend, familielid of kennis gedurende een looptijd van 8 jaar tot 50.000 euro leent aan een Vlaams bedrijf, krijgt hierop jaarlijks een belastingvermindering, gekoppeld aan een eventuele fiscale recuperatie indien de kredietnemer het bedrag niet kan terugbetalen. Een kredietnemer kan zo tot een bedrag van 200.000 euro winwinleningen aangaan met een maximum van 50.000 euro per kredietgever.

² *Business angels* zijn (ex-) ondernemers die willen investeren in beloftevolle startende of snelgroeiende ondernemingen. Gemiddeld investeren zij tussen 25.000 en 250.000 euro. Naast financiële steun, stellen zij ook hun jarenlange ervaring en expertise ter beschikking van de ondernemer. Business angels hebben vaak uitgebreide netwerken van contacten en kunnen door hun reputatie bijvoorbeeld klanten en leveranciers over de streep trekken. Dit zijn aspecten die een belangrijke meerwaarde voor de startende of groeiende onderneming kunnen betekenen. Na enkele jaren van groei zal er dan een "exit" gegenereerd worden waarbij de aandelen opnieuw verkocht worden tegen een bepaalde meerwaarde.

WAT IS CROWDFUNDING?

1 DEFINITIE

Crowdfunding, vrij vertaald "financiering door de menigte (the crowd)" of "financiering door het grote publiek", is een nieuwe manier om geld bijeen te krijgen om een bepaald project te realiseren. Het is een concept waarbij vele kleine investeerders en/of belanghebbenden bereid zijn om kleine bedragen te investeren in projecten waar ze zich bij betrokken voelen. Het basisprincipe van crowdfunding is dus simpel: vele kleintjes maken één groot.

Crowdfunding (ook wel crowdfinancing genoemd) is daarmee een alternatieve wijze om een project te financieren. Doorgaans gaan ondernemers naar de bank om een kredietaanvraag te doen en zo startkapitaal te verkrijgen. Crowdfunding verloopt echter zonder financiële intermediairs en zorgt voor direct contact tussen investeerders en ondernemers.

Vaak gaat crowdfunding als volgt in zijn werk. Een ondernemer wil een project starten, maar heeft onvoldoende startkapitaal. Om dit kapitaal te verwerven biedt hij het project aan (bijvoorbeeld op een platform op het internet) en vermeldt het benodigde bedrag erbij. Op deze manier kan iedereen investeren in het project. Het idee erachter is dat veel particulieren een klein bedrag investeren en dat deze kleine investeringen bij elkaar het project volledig financieren. Dit staat in contrast met bankkredieten en grootinvesteerders zoals business angels, waarbij er sprake is van slechts één of enkele investeerders die een groot bedrag inbrengen.

Het crowdfundingproject hoeft niet per se de volledige investeringsbehoefte van de ondernemer te dekken. Zo is het scenario perfect denkbaar waarbij onder meer (startende) ondernemers, die moeilijk toegang krijgen tot de traditionele financieringskanalen, een eerste deel van de benodigde financiering online bij het grote publiek kunnen inzamelen om vervolgens aan te kloppen bij de professionele investeerders (banken, business angels,...). De bij het publiek ingezamelde investeringen kunnen immers een soort zekerheid opleveren dat er interesse van consumenten is in het project of ook dat er al een belangrijke groep is van potentiële afnemers van goederen of diensten.

In de praktijk werkt crowdfunding op relatief eenvoudige wijze. Een internetplatform biedt online een overzicht van bedrijfsprojecten die op zoek zijn naar financiering. Dit zijn de crowdfundingprojecten. Vindt een project tijdens een vooropgestelde tijdsperiode weerklank, dan krijgt het een aantal "believers" (mensen die geloven in het project) achter zich. Deze believers (of "supporters") zullen (kleine) geldsommen investeren in het project. Indien een vooropgesteld bedrag (of een bepaald vooraf vastgelegd percentage daarvan) binnen de deadline wordt opgehaald (formule met minimumfinanciering), dan is het crowdfundingproject geslaagd en wordt het geld door het internetplatform aan de ondernemer overgemaakt. Wordt de doelstelling echter niet bereikt, dan wordt het opgehaalde kapitaal terugbetaald aan de financiers. Maar er kan ook gekozen worden voor een formule met flexibele financiering: in dat geval wordt het opgehaalde bedrag altijd uitbetaald aan de projectaanbieder, ook wanneer de opgegeven doelstelling niet bereikt werd.

Crowdfunding is gebaseerd op de marketingterm crowdsourcing. Crowdsourcing betekent dat de consumenten bepalen hoe een product dat nog in de ontwikkelingsfase is er uiteindelijk uit komt te zien of dat consumenten bepalen welke marketingconcepten de moeite waard zijn. Op dit laatste is ook crowdfunding gebaseerd. Een crowdfundingplatform biedt verschillende projecten aan waaruit investeerders kunnen kiezen. Zo bepaalt de menigte welke projecten geloofwaardig genoeg zijn om erin te investeren, zodat deze projecten zich verder kunnen ontwikkelen.

2 ONTSTAAN EN ONTWIKKELING

Het begrip crowdfunding is rond het begin van deze eeuw ontstaan.

Crowdfunding is overgewaaid vanuit de Verenigde Staten. Daar wordt crowdfunding vooral (en in de beginjaren zelfs uitsluitend) gebruikt voor artiesten in de kunst, film, literatuur of muziekindustrie. Het duurde tot 2009 vooraleer crowdfundingplatforms buiten de Verenigde Staten ontstonden.

In Europa richt crowdfunding zich veel sterker op startende ondernemers met een innovatief idee die geen of onvoldoende startkapitaal hebben. Investeringen in deze innovaties zijn per definitie risicovol, maar deze innovaties zijn nodig om de economie verder te laten groeien.

Voor de kredietcrisis in 2007 konden deze ondernemers veelal toch een bancaire lening krijgen om hun project te financieren. Na de kredietcrisis zijn de liquiditeitseisen voor banken aangescherpt in het Basel III-akkoord. Dit betekent onder meer dat banken meer eigen vermogen moeten aanhouden en dat ze meer onderpand moeten eisen bij het verstrekken van kredieten die meer risico met zich meebrengen. Nu is het zo dat startende ondernemers vaak een gebrek hebben aan onderpand, waardoor ze minder vaak een lening zullen krijgen. Het doel van crowdfunding is juist dat deze starters buiten de bancaire sector om toch aan startkapitaal kunnen komen.

Crowdfunding vult dus deels het gat op dat is ontstaan doordat banken minder happig zijn op kredietverlening, vooral aan kleinere en startende ondernemingen. Ook voor sectoren die altijd al moeilijker geld binnen konden halen, zoals de creatieve industrie, is crowdfunding een uitkomst.

Met betrekking tot de ontwikkelingen rond crowdfunding worden in bijlage 2 een aantal koppelingen aangeboden naar recente uit de pers geselecteerde artikelen.

3 VORMEN VAN CROWDFUNDING³

Types van crowdfunding

Investering via crowdfunding kan op verschillende manieren gebeuren. Afhankelijk van het soort opbrengst dat de investeerder voor ogen heeft, kunnen we verschillende types van crowdfunding onderscheiden. De hierna gedefinieerde vier vormen van crowdfunding vertegenwoordigen een synthese van de nog jonge literatuur over het onderwerp en waarbij verschillende bronnen op onderdelen met elkaar conflicteren:

1. Donatie (schenking) en sponsoring

De investeerder is bereid zijn geld te schenken, ter ondersteuning van een project dat hem aanspreekt. De investeerders doneren een bedrag voor een bepaald doel zonder dat zij hiervoor een vergoeding of andere vorm van beloning krijgen. De motivatie voor dit type crowdfunding is voornamelijk sociaal, maar ook het genereren van media-aandacht en imagobevordering spelen vaak mee. Crowdfunding door middel van donaties komt voornamelijk voor bij filantropische doeleinden. Sponsoring is de vorm die veelal wordt toegepast bij creatieve, artistieke projecten.

2. Beloning (reward based)

Bij deze vorm van crowdfunding beschouwen we twee varianten.

De eerste is een variant op het donatiemodel. De investeerder is nog steeds bereid zijn geld te schenken, maar het verschil met donaties is dat de investeerder voor zijn bijdrage een niet-financiële beloning krijgt van de ondernemer. Deze beloningen kunnen symbolisch zijn waardoor de motivatie meer een combinatie is van intrinsieke en sociale motivatie met het verlangen naar een beloning. De beloning kan bijvoorbeeld een exemplaar van een boek of een cd zijn, een download, een ticket voor een concert of een naamvermelding in een blad. Bij deze variant vertegenwoordigt de beloning voor de investeerder een lagere waarde dan het geïnvesteerde bedrag.

De tweede variant sluit nauwer aan bij de hierna besproken schuldfinanciering via leningen. Het gaat dan om ondernemers die een bepaald bedrag per investeerder inzamelen en daarvoor in ruil een hogere waarde aan producten (of diensten) in het vooruitzicht stellen. Voor de investeerder gaat het dan om een soort lening, maar die in natura (niet in geld) wordt terugbetaald en die een bepaald rendement oplevert. Deze variant komt vaak in beeld bij de voorfinanciering van een project of bij voorverkoop.

3. Schuldfinanciering via leningen (vreemd vermogen)

De investeerder is bereid zijn geld te lenen in ruil voor een belofte tot terugbetaling, mogelijk inclusief een vooraf overeengekomen interest. Hierbij gaat het vaak om een combinatie van intrinsieke, sociale en financiële motivatie. Zo kan het bijvoorbeeld gaan om een sociale organisatie die geld zoekt voor de financiering van een school in een derdewereldland en daartoe een laagrentende lening uitgeeft. Maar het kan evengoed om een puur financiële waardepropositie gaan.

4. Participatie via deelbewijzen (eigen vermogen - equity funding)

De investeerders zijn bereid in een onderneming te investeren zonder belofte tot terugbetaling, maar in ruil hiervoor krijgen ze een bepaald deel van de aandelen. Het kan ook gaan over obligaties of andere schuldinstrumenten. Hierdoor kunnen ze recht krijgen op dividenden en na een bepaalde

³ Op basis van Agentschap Ondernemen (2014), Crofun (2014) en Van Bogget F.(2014)

termijn kan er mogelijk een meerwaarde worden gegenereerd. Er kan sprake zijn van winstdeelname op basis van omzet (revenue sharing). Investeerders zijn in dit geval evenwel ook blootgesteld aan het ondernemingsrisico en kunnen dus delen in de verliezen van de onderneming. De motivatie voor deze crowdfundingvariant is dus eerder financieel, maar ook sociale aspecten kunnen een rol spelen, bijvoorbeeld omdat men het een leuk of maatschappelijk relevant project vindt. Zo krijgt de ondernemer zijn benodigd startkapitaal en delen de investeerders in ruil daarvoor in de waardeontwikkeling van de onderneming.

Europa en Verenigde Staten

Het verschil tussen de Verenigde Staten en Europa komt ook terug in de mogelijke vormen van crowdfunding. Waar in Europa alle beschreven vormen voorkomen, gaat het in de Verenigde Staten bijna uitsluitend om donaties/sponsoring en beloning/voorverkoop. Crowdfunding biedt in Europa dus veel meer mogelijkheden.

Een en ander is het gevolg van het feit dat het in de Verenigde Staten wettelijk verboden is dat investeerders winst kunnen maken uit crowdfunding. Investeren met aandelen is in de Verenigde Staten daarom niet mogelijk. In Europa is crowdfunding via aandelen wel mogelijk, maar er is een wettelijke grens aan gesteld. Investeerders kunnen aandelen nemen in een project, maar deze aandelen mogen niet op elk moment vrij te verhandelen zijn. Indien dit wel mogelijk zou zijn, zou er uiteindelijk een nieuwe aandelenbeurs ontstaan en zouden crowdfundingplatforms zich als dusdanig gaan gedragen. Via crowdfunding verkregen aandelen kunnen wel verhandeld worden via een speciale constructie.

Een tweede bepaling is dat het verboden is voor crowdfundingplatforms om investeerders te adviseren over aangeboden projecten. Crowdfundingplatforms mogen intermediairen tussen investeerders en ondernemers maar moeten onpartijdig zijn tussen de verschillende projecten die zij aanbieden. Deze bepaling geldt zowel in Europa als in de Verenigde Staten.

"Financial" versus "non financial" crowdfunding

Relevant in de discussie rond crowdfunding is zeker het onderscheid tussen "financial crowdfunding" en "non financial crowdfunding". Dat onderscheid kan niet gemaakt worden op basis van een juridische definitie, want die ontbreekt. Zelfs de term crowdfunding is op zich niet vastgelegd in onze wetgeving.

Algemeen geldt echter dat het bij "financial crowdfunding" gaat om beleggingsinstrumenten: aandelen, obligaties, schuldinstrumenten. Bij "non financial crowdfunding" zitten we meer in de sfeer van de giften, beloningen, voorschotten (prepayment), enz. Daarbij gaat het minder om de belofte van een bepaald financieel rendement. De beloning gebeurt eerder in natura, in de vorm van iets fysieks.

Het lijkt erop dat crowdfunding in de land- en tuinbouw zich misschien eerder op het terrein van de "non financial crowdfunding" zal afspelen. Maar wanneer ook harde leningen aan de orde zijn, komt ook "financial crowdfunding" in beeld.

Een en ander heeft implicaties op het reglementaire kader rond crowdfunding dat verder nog aan bod komt.

4 MOTIVATIE OM AAN CROWDFUNDING TE DOEN

Uiteraard kunnen individuen (en organisaties) heel diverse motivaties hebben om crowdfunding te overwegen. We presenteren hier een aantal mogelijke motivaties voor crowdfunding vanuit het perspectief van de investeerder en de projectaanbieder.

Motivatie voor investeerders

Volgende motivaties komen vaak voor bij in crowdfunding geïnteresseerde investeerders:

- sociale betrokkenheid bij het project;
- sympathie voor het project;
- de originele beloning;
- de financiële return;
- het fiscale voordeel.

In heel wat gevallen gaat het wellicht om een combinatie van deze potentiële motivaties.

Motivatie voor projectaanbieders

Projectaanbieders kiezen vaak voor crowdfunding op basis van een of meerdere van de volgende motieven:

- de mogelijkheid om zich te richten tot een breed (internationaal) publiek;
- de mogelijkheid om veel kapitaal aan te trekken terwijl ondertussen ook merkidentiteit wordt opgebouwd;
- het ontvangen van waardevolle feedback op het project waarvoor geld wordt opgehaald;
- de opportuniteit om van de investeerders toekomstige klanten te maken;
- het feit van niet langer afhankelijk te zijn van grote investeringen, waardoor investeerders dus minder invloed kunnen uitoefenen op het project (tenzij wellicht in het geval van participatie via deelbewijzen);
- de mogelijkheid om projecten die niet interessant bevonden worden door banken en andere investeerders toch gefinancierd te krijgen indien "de menigte" ze wel interessant en belangrijk vindt;
- de mogelijkheid om het publieke bewustzijn voor het project te verhogen door het via sociale media te promoten;
- de gelegenheid om van massaproductie naar productie op maat te gaan;
- de mogelijkheid om potentiële klanten te betrekken via co-creatie.

Vooraf voor starters, kmo's en initiatiefnemers van sociale, innovatieve of culturele projecten lijkt de motivatie sterker om gebruik te maken van crowdfunding als alternatieve financieringsbron.

5 NADELEN EN RISICO'S VAN CROWDFUNDING

Crowdfunding kan nadelen hebben en er zijn ook potentiële risico's aan verbonden. We presenteren er een aantal, zowel vanuit het perspectief van de investeerder als van de projectaanbieder.

Voor de investeerder

- Het project faalt waardoor de projectaanbieder niet kan waarmaken wat hij beloofd heeft aan de believers en de investeerders mogelijk hun volledige inbreng verliezen.
- Er kan fraude optreden, mogelijk omdat het project ontsnapt aan een strenge financiële controle: de projectaanbieder of het crowdfundingplatform gebruikt de opgehaalde fondsen niet voor de beloofde doeleinden.
- Het project kan te rooskleurig worden voorgesteld op het crowdfundingplatform.
- Het is niet evident wat er met ingebrachte geld gebeurt wanneer de beheerder van het crowdfundingplatform failliet zou gaan.
- De inbreng van de investeerder is niet gewaarborgd en hij draagt dus het volle risico. In het bankjargon wordt daarom ook gesproken van risicokapitaal.
- Het beschermingsniveau van de geldschieters kan bij crowdfunding ook zeer sterk verschillen. Indien de initiatiefnemer een door de FSMA (Autoriteit voor Financiële Diensten en Markten) goedgekeurde prospectus⁴ heeft gepubliceerd, kan de geldschieder daarin onder meer nagaan wat de mogelijke risico's zijn. Voor de geldschieder is het ook relevant te weten of het internetplatform en/of de initiatiefnemer onder toezicht staan van de FSMA of de Nationale Bank van België (NBB). Is dat niet het geval, dan wordt er ook geen voorafgaand toezicht uitgeoefend op de informatie over het project en/of de initiatiefnemer. De voor het crowdfundingproject gekozen juridische vorm zal bepalen welke wettelijke regels van toepassing zijn.

Voor de projectaanbieder

- Crowdfunding vereist een heel tijdsintensieve campagne.
- Bij crowdfunding via een aandelenparticipatie kan er een veelheid aan aandeelhouders ontstaan die de post-crowdfundingbeslissingen complexer maken voor de ondernemer.
- Een nadeel is dat de ondernemer afhankelijk is van de "crowd" en de waan van de dag. Als er te weinig investeerders warm lopen, kunnen de plannen misschien wel helemaal niet gerealiseerd worden. Bovendien is het in het geval van een lening steeds zo dat deze altijd terugbetaald moet worden, ongeacht de financiële situatie van het bedrijf.

⁴ In een prospectus wordt het project waarvoor de initiatiefnemer geld inzamelt, toegelicht. Hij bevat informatie over de initiatiefnemer en de juridische vorm waarin de geldschieder investeert in het project (aandeel, lening, enz.). De FSMA gaat na of de prospectus volledig en begrijpelijk is opgesteld. De prospectus moet de investeerder helpen om te beslissen om al dan niet geld in het project te investeren.

6 WELKE VORM VAN CROWDFUNDING VOOR WELK TYPE PROJECT?

Afhankelijk van het onderwerp of de sector deelt Crofun (2014) de crowdfundingprojecten in vier categorieën:

- Creatieve projecten: architectuur – audiovisuele kunsten – beeldende kunst – boeken & strips – cultureel erfgoed – design – film – gaming – mode – muziek – nieuwe media - podiumkunsten
- Ngo's / goede doelen: gezondheid – milieu – ontwikkelingshulp – studie
- Verenigingen / vzw's: jeugd – sport – sociaal – cultureel
- Zakelijke projecten: investerings – kmo's – milieu – start-ups – technologie - vastgoed

Hoewel hierbij heel wat flexibiliteit mogelijk is, kunnen deze categorieën of deelcategorieën ook gekoppeld worden aan een vorm van crowdfunding die daar idealiter bij past⁵:

| Donaties & beloningen | Leningen | Revenue sharing | Equity funding |
|-----------------------|----------------------|----------------------|----------------|
| Creatieve projecten | Verenigingen / vzw's | Verenigingen / vzw's | Kmo's |
| Verenigingen / vzw's | Zelfstandigen | Zelfstandigen | |
| Ngo's / goede doelen | Kmo's | Kmo's | |
| Zelfstandigen | | | |
| Kmo's | | | |

In principe zal de initiatiefnemer de financieringsvoorwaarden (welk type crowdfunding) van het project toelichten op het internetplatform. Meestal gaat het sowieso over de financiering van kleinere projecten.

⁵ Naar Crofun (2014)

7 CROWDFUNDINGPLATFORMS

De beheerders van crowdfundingplatforms zijn het eerste aanspreekpunt voor zowel investeerder als ondernemer of artiest. Zij hebben een intermediaire functie en coördineren het hele proces. Beheerders van crowdfundingplatforms verkrijgen op drie manieren hun inkomsten:

- de ondernemer betaalt een bedrag van enkele honderden euro's om zijn project op het platform te mogen plaatsen;
- de ondernemer staat een bepaald percentage van het totaal ontvangen kapitaal af aan de beheerders;
- soms betalen de investeerders ook een klein percentage van het door hun geïnvesteerde bedrag dat toekomt aan de beheerders.

Om een voorbeeld te geven afficheerde Crofun (2014) in november 2014 de volgende tarieven. De opstartkosten bedroegen 181 euro en het kostenpercentage op het opgehaalde geld (de zogenaamde "succesfee") bedroeg 5%. De betalingsservice gebeurt via Ogone of Paypal.

Het voordeel voor de startende ondernemer kan zijn dat de beheerders van crowdfundingplatforms jarenlange ervaring hebben in het bedrijfsleven. Op deze manier kunnen de beheerders de startende ondernemers zo goed mogelijk begeleiden en adviseren. Ook hebben deze beheerders vaak al een groot netwerk opgebouwd tijdens hun loopbaan. Dat verhoogt het aantal potentiële investeerders (al moeten de beheerders uiteraard neutraal blijven).

Het is echter ook belangrijk dat startende ondernemers op hun eigen netwerk vertrouwen om een deel van het benodigde kapitaal binnen te halen. Verder is het van groot belang dat zijzelf ook actief hun project onder de aandacht brengen. Beheerders van crowdfundingplatforms kunnen veel steun bieden, maar uiteindelijk ligt de verantwoordelijkheid nog steeds bij de ondernemer zelf. Ondernemers die zich hebben aangemeld bij een crowdfundingplatform met de veronderstelling dat het geld wel binnen zou komen rollen als ze op de website staan, komen vaak bedrogen uit. Het gebruik van sociale media is een populair en goedkoop kanaal voor ondernemers en beheerders van platforms om investeerders aan te trekken.

Verder hebben crowdfundingplatforms die bestemd zijn voor startende ondernemers verschillende strategieën. Grofweg zijn er twee strategieën: algemeen en focus.

Crowdfundingplatforms met een algemene strategie kunnen in principe elk project accepteren dat zij geloofwaardig achten. Platforms met een focusstrategie richten zich uitsluitend op producten binnen een bepaalde categorie, bijvoorbeeld technologieën die gekoppeld zijn aan thema's als duurzaamheid of maatschappelijke verantwoordelijkheid. Een andere keus kan zijn om wel of niet projecten met en/of zonder winstoogmerk te aanvaarden. Platforms met een algemene focus kunnen de aanbieders faciliteren door met categorisering te werken, door de projecten in bepaalde categorieën in te delen. Tot slot kan een platform ervoor kiezen om een bepaalde categorie aanbieders te faciliteren, bijvoorbeeld ondernemers die maar een kleine lening nodig hebben en tussen een microkrediet en een bancaire lening vallen.

Crowdfundingplatforms voor artiesten volgen per definitie een focusstrategie, omdat ze zich vaak richten op één enkele tak van kunst: literatuur, schilderkunst, muziek, film, design, theater of dans.

In bijlage 3 zijn een aantal Belgische crowdfundingplatforms opgelijst.

8 PROCEDURES

Hoewel ieder crowdfundingplatform zijn eigen werkwijze heeft, kan daaruit toch een soort algemene procedure worden gedestilleerd. Die vertoont wel verschillen naargelang van het feit of het om creatieve projecten dan wel om startende of reeds bestaande ondernemers gaat.

In relatie met de land- en tuinbouw besteden we alleen aandacht aan de algemene procedures voor startende en bestaande ondernemers⁶ en gaan we ook in op een aantal mogelijke afwijkingen daarvan.

In het geval van startende ondernemers:

1. De ondernemer geeft bij het gekozen platform aan dat hij een idee heeft dat externe financiering nodig heeft.
2. De beheerders van het platform gaan in gesprek met de ondernemer en beslissen of het idee potentie heeft. Dat kan op basis van een echt gesprek zijn, maar soms ook op basis van een vragenlijst.
3. Als het potentieel erkend wordt, plaatst de ondernemer zijn idee op het platform, eventueel met een videopresentatie (of inspirerende foto) erbij.
4. Het geld kan dan binnenkomen: investeerders investeren geld in bepaalde projecten.
5. De ondernemer ontvangt het geld zodra het volledige bedrag behaald is, en anders krijgen de investeerders hun inleg terug.
6. De ondernemer werkt zijn idee verder uit.
7. Indien de ondernemer nog geen BV (besloten vennootschap) had, kan het idee van de ondernemer (bij voldoende succes) doorgroeien tot een BV.
8. De ondernemer betaalt de investeerders terug in natura (bij beloning onder de vorm van goederen of diensten), met rente (bij vreemd vermogen) of de investeerders delen in het dividend en/of de waardeverhoging bij de verkoop van hun participaties (bij eigen vermogen).

In het geval van bestaande ondernemers:

1. De ondernemer verzoekt het platform om een lening of investering.
2. De beheerders van het platform gaan in gesprek met de ondernemer en beslissen of de onderneming en de gevraagde financiering solide zijn.
3. De beheerder van het platform plaatst de aanvraag op het platform.
4. Investeerders of uitleners maken geld over naar bepaalde projecten.
5. De ondernemer ontvangt het geld zodra het volledige bedrag behaald is, en anders krijgen de uitleners of investeerders hun inleg terug.
6. De ondernemer betaalt de investeerders terug in natura (bij beloning onder de vorm van goederen of diensten), met rente (bij vreemd vermogen) of de investeerders delen in het dividend en/of de waardeverhoging bij de verkoop van hun participaties (bij eigen vermogen). De financiële transacties kunnen direct via het platform gebeuren.

Op deze algemene procedures zijn heel wat afwijkingen mogelijk, al naargelang van het gekozen crowdfundingplatform en de opties die daarbinnen mogelijk zijn.

Zo bestaan er platforms waarbij het mogelijk is om meer dan 100% van het gewenste bedrag binnen te halen. Wanneer verwacht wordt dat "het publiek" bereid is om meer te geven, kan gewerkt worden met "stretched goals". Dat houdt in dat een duidelijk hoofddoel wordt gesteld met het gevraagde bedrag en dat daarnaast wordt aangegeven wat er bijvoorbeeld extra gerealiseerd kan worden met 150 procent van dat bedrag.

⁶ Bron: naar Wikipedia (2014)

Daarnaast zijn er ook platforms die een lager percentage dan 100% aanvaarden om het project te laten doorgaan.

Het is overigens niet zo dat alle beheerders van crowdfundingplatforms van tevoren in gesprek gaan met de ondernemers. Op sommige platforms kan iedereen direct een idee plaatsen. Het beoordelen van de betrouwbaarheid en geloofwaardigheid van de ondernemer wordt dan verschoven van de beheerders naar de investeerders.

Afwijkingen kunnen ook voorkomen in de manier van betalen. Het kan zijn dat de investeerder direct moet betalen. Maar het kan ook zijn dat men eerst credits op een rekening moet plaatsen alvorens men kan investeren in een project. Er zijn ook formules waarbij de investeerder een digitaal contract aangaat, waarbij hij accepteert dat het geld pas van zijn rekening wordt afgeschreven zodra het volledige bedrag behaald is. Als de ondernemer het bedrag niet binnenhaalt, wordt het contract ontbonden en vindt geen betaling plaats.

Naast het volgen van bepaalde procedures kan er ook sprake zijn van deelnemingsvoorwaarden. Dat kan dan bijvoorbeeld gaan over een verplichte domiciliëring in het land waar het platform gevestigd is, over een minimumleeftijd (bijvoorbeeld ouder dan 18 jaar zijn) of het beschikken over een bankrekening (in hetzelfde land). Het is ook mogelijk dat je als particulier geen aanvraag kan indienen voor een lening of een investering. Dat recht kan voorbehouden zijn aan start-ups, zelfstandigen, vzw's en kmo's. Als start-up kan dat betekenen dat je voor het einde van de projectaanbieding ingeschreven moet zijn bij het ondernemersloket.

9 REGLEMENTAIR KADER VOOR CROWDFUNDING

Naar aanleiding van het onderzoek van een aantal crowdfundingprojecten heeft de Autoriteit voor Financiële Diensten en Markten (FSMA) vastgesteld dat de juridische kwalificatie van de activiteiten en transacties die in dit kader worden verricht niet altijd even voor de hand liggend is. Er bestaat immers geen specifieke reglementering voor crowdfunding en bovendien kunnen er verschillende wetgevingen van toepassing zijn, soms op verschillende niveaus.

Omdat crowdfundingprojecten bepaalde risico's kunnen inhouden voor beleggers, raadt de FSMA de crowdfundingpromotoren aan om het publiek erop te wijzen dat deze projecten niet in het toepassingsgebied vallen van de financiële reglementering, dat de verstrekte informatie bijgevolg niet vooraf is gecontroleerd en dat de tussenpersoon die een project op een platform plaatst geen specifiek statuut hoeft te hebben. De FSMA raadt de promotoren eveneens aan om de aandacht van het publiek in het bijzonder te vestigen op de risico's die verbonden zijn aan de beleggingen die zij voorstellen.

Om aan de nood aan informatie tegemoet te komen, heeft de FSMA op haar website een toelichting gepubliceerd in verband met crowdfunding. De toelichting is zowel bestemd voor wie een crowdfundinginitiatief wil opzetten als voor wie geld wil investeren via crowdfunding.

Het is daarbij nuttig om te beseffen dat deze informatie en de bijbehorende wetgeving uitsluitend van belang zijn voor "financial crowdfunding" en dus verband houden met crowdfunding als beleggingsinstrument: in aandelen, obligaties of andere schuldinstrumenten.

Volgens de FSMA kunnen afhankelijk van de modaliteiten van het crowdfundinginitiatief verschillende financiële wetgevingen van toepassing zijn, zoals de wetgeving inzake prospectussen, beleggingsdiensten, instellingen voor collectieve belegging, ...

Om promotoren van crowdfundingprojecten wegwijs te maken in welke wetgeving mogelijk van toepassing is op hun project, heeft de FSMA op haar website een mededeling en overzichtelijke schema's gepubliceerd.

Mededeling voor promotoren van crowdfundingprojecten:

http://www.fsma.be/~media/Files/fsmafiles/circ/nl/fsma_2012_15.ashx

Bijlage bij de Mededeling voor promotoren van crowdfundingprojecten (met te stellen vragen en bijbehorende beslissingsschema's):

http://www.fsma.be/~media/Files/fsmafiles/circ/nl/fsma_2012_15-1.ashx

Daarnaast heeft de FSMA ook een mededeling gepubliceerd om de consument meer uitleg te verschaffen over wat crowdfunding is en waar hij op moet letten bij investeringen in crowdfundingprojecten.

Mededeling voor in crowdfunding geïnteresseerde consumenten:

http://www.fsma.be/~media/Files/fsmafiles/press/medcons/2012/nl/FSMA_2012_16.ashx

Ondertussen moet worden vastgesteld dat de informatie op de FSMA-website niet meer helemaal "up to date" is. Dat is het gevolg van de publicatie in het Belgisch Staatsblad (op 6 augustus 2013) van de wet van 17 juli 2013 (de "Nieuwe Wet") tot wijziging van de wet van 16 juni 2006 op de openbare aanbidding van beleggingsinstrumenten en de toelating van beleggingsinstrumenten tot de verhandeling op een gereguleerde markt (de "Prospectuswet"). Deze aanpassing is een gevolg van de omzetting in Belgisch recht van Richtlijn 2003/71/EG betreffende het prospectus dat gepubliceerd moet worden wanneer effecten aan het publiek worden aangeboden of tot de handel worden toegelaten (de "Prospectusrichtlijn") en Richtlijn 2004/109/EG betreffende de transparantievereisten die gelden voor informatie over uitgevende instellingen waarvan effecten tot de handel op een gereguleerde markt zijn toegelaten (de "transparantierichtlijn"). Er

zijn ook de ontwikkelingen rond crowdfunding zelf die maken dat nieuwe regels worden uitgewerkt. Deze regels hebben onder meer te maken met de drempels die gerespecteerd moeten worden opdat een voor het brede publiek bestemd beleggingsproduct niet aan de strengste eisen zou moeten voldoen.

Voor (financial) crowdfunding kunnen we in principe stellen dat er geen prospectusplicht is (met allerlei informatie over het beleggingsproduct voor het geïnteresseerde publiek) wanneer het totale bedrag dat men wil ophalen de 100.000 euro niet overschrijdt.

Ondertussen bestaat hierop een uitzondering. Het totale op te halen bedrag mag onder voorwaarden tot 300.000 euro gaan maar met de restrictie dat het opgehaalde bedrag per investeerder niet hoger is dan 1.000 euro.

Daarnaast werd op 12 juni 2014 in het Belgisch Staatsblad een Koninklijk Besluit (KB) van 25 april 2014 gepubliceerd betreffende de informatieverplichtingen bij de commercialisering van financiële producten bij niet-professionele cliënten. Het treedt in werking op 12 juni 2015.

Dat KB is te vinden op:

<http://www.bzb.be/uploads/KB%20informatieverplichting.pdf>

Mogelijk is er ook specifieke wetgeving op komst ten aanzien van de crowdfundingplatformen. Op dit moment wordt in België immers bekeken of er naar analogie met ontwikkelingen in de buurlanden daarvoor een initiatief moet worden genomen. Aan de ene kant is het namelijk zo dat er via deze platformen heel wat middelen van eigenaar kunnen veranderen en er dus sprake zou kunnen zijn van "shadow banking". Aan de andere kant lijkt het niet wenselijk om aan dergelijke platformen dezelfde zware eisen op te leggen als aan de echte beleggingsinstellingen zoals de banken. Er wordt gedacht aan een status "light", waarbij bijvoorbeeld de verantwoordelijken van dergelijke platformen getoetst zouden kunnen worden (hebben zij de juiste competenties?), waarbij sprake zou kunnen zijn van een minimumkapitaalvereiste of een soort (tegen)verzekering, enz.

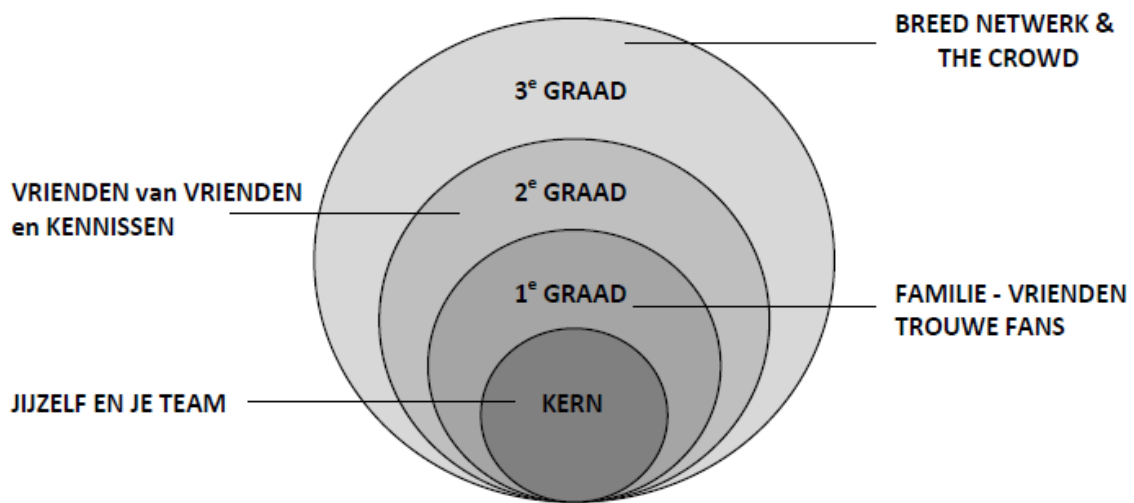
Naarmate crowdfunding belangrijker wordt, lijkt bijkomende wetgeving nadrukkelijker aan de orde. Dat zal in eerste instantie het geval zijn voor de "financial crowdfunding". Binnen de vormen van crowdfunding die hieronder vallen, zal het zowel gaan om regels voor de crowdfundingprojecten zelf als voor de crowdfundingplatformen die deze projecten aan het grote publiek aanbieden.

Gezien de verwachte verdere ontwikkelingen lijkt het bij de start van een crowdfundingproject daarom nuttig om te bekijken hoe de vigerende wetgeving er op dat moment uitziet en of het geviseerde project daaraan kan voldoen. Daarbij is cruciaal of het reglementaire kader voor "financial crowdfunding" van toepassing is of niet. Op dit moment lijkt het bij de meeste aan de land- en tuinbouw gerelateerde crowdfundingprojecten vooral te gaan om "non financial crowdfunding" of over "financial crowdfunding" maar waarbij het bedrag dat men wil ophalen relatief beperkt blijft. Daardoor zouden er hiervoor relatief weinig wettelijke beperkingen gelden. Vaak gaat het om een soort voorfinanciering die over een bepaalde periode wordt "terugbetaald" in de vorm van fysieke producten of diensten.

10 GEEN CROWDFUNDING ZONDER NETWERK

De ervaring met crowdfundingprojecten wijst uit dat een belangrijk deel van de aanvankelijke financiering van zo'n project doorgaans uit het rechtstreeks netwerk voortvloeit. Dat heeft alles te maken met "vertrouwen". Vertrouwen zal het sleutelwoord zijn in het aantrekken van fondsen voor een project.

Crofun (2014b) spreekt van een eerstegraads, tweedegraads en derdegraads netwerk. Daarbij is een stevig eerstegraads netwerk van groot belang om een tweedegraads netwerk te kunnen uitbouwen. Voor de ontwikkeling van een derdegraads netwerk zijn nog bijkomende inspanningen vereist.



Bron: Crofun (2014b)

In het eerstegraads netwerk (familie en vrienden die trouwe fans zijn) investeren de leden in het project op basis van een al bestaande relatie en vertrouwensband. Alvorens te starten is het raadzaam om een aantal van deze relaties te engageren zodat zij hun rol als "ambassadeur" van het project kunnen vervullen. Het wordt aangeraden om iedereen in deze kring al warm te maken voor het project, vooraleer het online gaat. Dat kan het best gebeuren via de sociale media (Facebook, Twitter, LinkedIn, Google+, YouTube, Instagram, Flickr, ...).

In het tweedegraads netwerk (vrienden van vrienden en kennissen) investeren de deelnemers zodra er voldoende vertrouwenssignalen zijn gegenereerd uit het eerstegraads netwerk. Dergelijke vertrouwenssignalen kunnen gaan over de eerste investeringen maar ook over commentaar, "likes" of discussies die over het project gevoerd worden. Het wordt aanbevolen om voor voldoende actie te zorgen binnen het eerstegraads netwerk om op die manier steun op te wekken bij het tweedegraads netwerk.

Personen die behoren tot het derdegraads netwerk (breed netwerk en the crowd) zullen de laatsten zijn om te investeren in het project. Deze potentiële investeerders moeten overtuigd worden. Zonder voldoende steun uit het eerstegraads en tweedegraads netwerk zal de vonk niet overslaan. Om het crowdfundingproject op een hoger (financierings)niveau te tillen, is het cruciaal om voor het aantrekken van dit type investeerders alles uit de kast te halen: promotie, publiciteit, project in de kijker zetten, het juiste momentum creëren, ...

POTENTIEEL VOOR CROWDFUNDING IN DE VLAAMSE LAND- EN TUINBOUW

Ten slotte schatten we het huidige potentieel in voor crowdfunding in de Vlaamse land- en tuinbouw.

Dat potentieel kan in de toekomst nog veranderen. Het is immers wel duidelijk dat het fenomeen recent een hoge vlucht neemt, maar het is veel minder helder of dat zo zal blijven en welke proporties het in dat geval zal aannemen. In elk geval zal voor crowdfunding ook de concurrentie belangrijk zijn van andere maatschappelijke initiatieven en sectoren die zich een aandeel wensen toe te eigenen van de gelden die op deze wijze bij het grote publiek kunnen binnengehaald worden.

In welke situatie?

Om ons te verdiepen in de vraag of er voor de Vlaamse land- en tuinbouwer muziek zit in crowdfunding, stellen we ons in de plaats van de land- en tuinbouwer die ten persoonlijke titel via crowdfunding geld zou willen inzamelen. De kans is groot dat zo'n individuele landbouwer daarvoor gebruik zal moeten maken van bestaande crowdfundingplatforms omdat hij wellicht niet over voldoende tijd en kennis zal beschikken om een volledig op zichzelf staand en door hemzelf beheerd crowdfundingproject te ontwikkelen zoals in het geval van "De Landgenoten"⁷.

Theoretisch kunnen alle vormen van crowdfunding in de land- en tuinbouw gebruikt worden. Maar we moeten ook realistisch zijn. Een land- en tuinbouwer zal er doorgaans niet op moeten rekenen dat burgers zomaar geld zullen ter beschikking stellen als donatie (schenking), als sponsoring of met het oog op een beloning in natura die een lagere waarde vertegenwoordigt dan de ingebrachte middelen. Al zijn er natuurlijk uitzonderingen, bijvoorbeeld in het geval waarbij aan burgers wordt aangeboden om een kip te adopteren waarvoor speciale welzijnseisen gelden.

In principe zal het echter eerder een zakelijk project zijn. Veelal zal het daarbij gaan om een beloning in natura, maar waarbij de waarde van deze beloning voor de investeerder hoger is dan de ingebrachte middelen, of om het aantrekken van vreemd vermogen onder vorm van een lening (die met interest wordt terugbetaald). Crowdfunding via deelbewijzen is eveneens denkbaar, maar lijkt voor de meeste projecten in de (familiale) land- en tuinbouw minder geschikt of evident. Op basis van de recente ervaringen met crowdfunding lijkt voor de land- en tuinbouw op dit moment vooral het "beloningsmodel" (voorfinanciering of voorverkoop) beloftevol.

In de land- en tuinbouw zullen de opgehaalde middelen doorgaans gebruikt worden om te investeren. Daarvoor zijn de mogelijkheden zeer breed. Het kan bijvoorbeeld gaan om nieuwe technologie voor de productie of de verwerking, het verduurzamen van een proces, het verhogen van het dierenwelzijn, het opstarten van een nieuwe bedrijfstak of het ontwikkelen van een nieuw marketing- of ketenconcept.

⁷ "De Landgenoten" is het eerste coöperatieve biogrondfonds in Vlaanderen. Het werd in april 2014 opgericht door meer dan 15 organisaties die elk actief zijn ten voordele van duurzame landbouw, milieu en eerlijke handel. Het fonds beoogt het vrijkopen van landbouwgrond om deze ter beschikking te stellen van bioboeren. Op die manier wil De Landgenoten de agro-ecologische landbouw in Vlaanderen een duw in de rug geven. De Landgenoten laat boeren en consumenten samenwerken aan een betere toegang tot landbouwgrond voor boeren. De toegang tot grond is door de hoge prijs ervan immers een van de grootste drempels voor (startende) landbouwers. Door privémiddelen samen te brengen - via aandelen, schenkingen en legaten -, kan grond worden aangekocht en beheerd als biologische landbouwgrond.

Voor welke (grootte van) investeringen?

Bij de meeste voor crowdfunding gepresenteerde individuele investeringsprojecten worden relatief beperkte bedragen gevraagd. Maar dat hangt ook af van het type project.

Bij investeringen in de gangbare land- en tuinbouw voor procestechnologie, machines, grond of gebouwen lijkt het niet zo eenvoudig om de burger of de consument hiervoor te interesseren. Vaak gaat het al snel om aanzienlijke bedragen en er bestaan voor de land- en tuinbouwers ook andere kanalen om de investeringen te helpen realiseren, bijvoorbeeld via het Vlaams Landbouwinvesteringsfonds (VLIF).

Maar al is crowdfunding dan misschien minder geschikt als basisfinanciering, het lijkt wel potentieel te hebben als opstapje voor een lening bij de bank of voor de (voor)financiering van een innovatieve zijstap.

Burgers en consumenten moeten zich achter een project kunnen scharen omdat ze zich erbij betrokken voelen, omdat verwacht wordt dat de investering een beloftevol rendement zal opleveren, of beide. Daarbij kom je al snel uit bij concepten die origineel of innovatief zijn en inspelen op maatschappelijke drivers en bezorgdheden: een verhoogde aandacht voor duurzaamheid, milieubewustzijn, faire handel, een hoger dan wettelijk niveau van dierenwelzijn, spiritualiteit, authenticiteit, een handig ketenconcept, ... Concepten dus die liefst wat "sexy" en "trendy" zijn.

Niet alleen kunnen land- en tuinbouwers daarop inspelen via de keuze van de plantaardige of dierlijke producties en de productiewijze, maar ook door de ontwikkeling van nieuwe ketenconcepten. Bij heel wat van deze concepten wordt de burger/consument ook al nauw betrokken en is hij daardoor wellicht ook beter "mobiliseerbaar" om erin te investeren. Denken we maar aan allerlei korteketeninitiatieven, Community Supported Agriculture (CSA), groentepakketten, zelfoogst, tuinieren bij de (bio)boer, enz.

Crowdfunding kan een mogelijkheid zijn om dergelijke projecten op te starten of om daar de nodige werkingsfondsen voor te genereren.

Over de bomen en het bos of hoe op te vallen en je te onderscheiden van anderen?

Op dit moment staat crowdfunding in Vlaanderen nog in de kinderschoenen. Dat kan uiteraard snel veranderen, maar het is wel een beperking voor land- en tuinbouwers die hiervan nu zouden willen gebruikmaken. Zij moeten zich immers realiseren dat er geen massa's burgers/consumenten zijn die de op de platforms voorgestelde projecten bekijken en dat het aantal potentiële investeerders daardoor toch enigszins beperkt blijft. Of een project voldoende financiering zal vinden, zal daarom in hoge mate afhangen van de investeringsbereidheid van het eerste- en tweedegraads netwerk.

Op dit moment worden er op de crowdfundingplatforms nog niet zo'n grote hoeveelheid projecten gepresenteerd. Daardoor is het in deze fase wellicht gemakkelijker om op te vallen met een eigen project te midden van de andere projecten die eveneens naar investeerders op zoek zijn. Mettertijd zou dit wel kunnen veranderen. Naarmate meer projecten worden aangeboden, wordt het allicht moeilijker om de aandacht van een potentiële investeerder naar jouw project te leiden. Of met andere woorden: het succes van de formule zou er op termijn wel eens de ondergang van kunnen zijn.

Een goede eyecatcher lijkt een nodige voorwaarde om jouw "boom in het bos te zien staan". Daarna zal een goed project nodig zijn om de potentiële investeerder verder te overtuigen.

Over welke vaardigheden moet de land- en tuinbouwer beschikken?

Voor crowdfunding worden specifieke vaardigheden (of "skills") aangesproken. Er is niet alleen het vlot kunnen omspringen met de sociale media, maar ook het dialogeren met de leden van het netwerk van (potentiële) investeerders, het kunnen overbrengen van de passie voor het project en het enthousiasmeren van

burgers/consumenten hiervoor. Het uitschrijven van het project, het opzetten van webpagina's over het project en de zorg om gedane beloften te houden en aan iedere investeerder te geven wat hem toekomt, zal van de initiatiefnemer, naast creativiteit, ook heel wat tijd vergen.

Crowdfunding lijkt daarom niet voor alle land- en tuinbouwers weggelegd. Deze conclusie geldt echter voor ondernemers in het algemeen.

Welke potentiële investeerders mag je verwachten? Op welk type investeerders focussen?

Zoals doorgaans het geval is bij alle crowdfundingprojecten zullen investeerders uit het eerstegraads netwerk (familie en vrienden die trouwe fans zijn) nodig zijn om investeerders uit het tweedegraads netwerk (vrienden van vrienden en kennissen) voor het project te kunnen winnen. Pas als dat ook lukt, is er hoop om een breed netwerk (en "the crowd") over de brug te halen.

Voor de land- en tuinbouwer mag allicht verwacht worden dat het zogenaamde brede netwerk zich doorgaans toch zal beperken tot een bepaalde actieradius waarbinnen het bedrijf operationeel is: het zal dan niet gaan om het grote publiek, maar om een geografisch beperkt deel ervan dat ook klant kan worden of het al is.

Daarnaast lijkt het erop dat op dit moment vooral de wat jongere (en met de sociale media vertrouwde) en trendgevoelige stedelingen het gemakkelijkst voor crowdfunding te winnen zullen zijn.

Ook de overheid zou kunnen bekijken of het mogelijk is om via crowdfunding beloftevolle initiatieven te ondersteunen. Die zouden dan als inspiratie kunnen dienen voor andere land- en tuinbouwers die van dit instrument zouden willen gebruikmaken.

BRONNEN

- Agentschap Ondernemen (2014) *Crowdfunding*, <http://www.agentschapondernemen.be/artikel/crowdfunding>
- Arets M., Kleverlaan R., Lutgendorff M. & Van Vliet K. (2014) *Crowdfunding, de hype voorbij - Haal maximale waarde uit jouw crowdfundingcampagne*, Eburon Uitgeverij, EAN 9789059727588, paperback 118 p.
- Banken.nl (2014) *Artikelen over crowdfunding*, op <http://www.banken.nl/nieuws/thema/crowdfunding/pagina/1>
- BoleroCrowd (2014) *Crowdfundingplatform*, KBC-groep, <https://bolero-crowdfunding.be/>
- Burgstra J. (2012) *Succesvol projecten financieren via crowdfunding – Handboek crowdfunding voor kunst, cultuur en media*, Tekst en Uitleg B.V., EAN 9789081755818, paperback, 156 p.
- Crofun (2014a) *Crowdfundingplatform*, <http://www.crofun.be/nl/>
- Crofun (2014b) *Leidraad*, http://www.crofun.be/docs/Leidraad_projectaanbieders_NL.pdf
- De Landgenoten (2014a) *Biogrondfonds voor levend land*, <https://www.delandgenoten.be/content/wat>
- De Landgenoten (2014b) *Biogrondfonds voor levend land - Infodossier aanbod aandelen*, https://www.delandgenoten.be/sites/default/files/De%20Landgenoten_infodossier%20aanbod%20aandelen_20140904.pdf
- De Standaard (2014) *Crowdfunding hinkt achterop in ons land*, artikel, 15 oktober 2014.
- Douw & Koren (2014) *Crowdfundingconsultancybureau*, <http://www.douwenkoren.nl/tools/crowdfunding-plugins/>
- Innovatiesteunpunt (2013) *Innovatieraad 18 november 2013 – Alternatieve financiering binnen land- en tuinbouw*, verslag, 5 p.
- FSMA (2014a) *FSMA verduidelijkt regels over crowdfunding*, Autoriteit voor Financiële Diensten en Markten, http://www.fsma.be/nl/Article/press/div/2012/2012-07-12_crowdfunding.aspx
- FSMA (2014b) *Reglementair kader voor crowdfunding*, Autoriteit voor Financiële Diensten en Markten, mededeling, FSMA_2012_15 dd. 12/07/2012.
- HLN (2014) *België hinkt achterop met crowdfunding*, artikel naar aanleiding van persbericht voor KPMG, 27 november 2014.
- KBC (2014) *KBC lanceert crowdfundingplatform waar ondernemers en investeerders elkaar vinden*, persbericht, 26 september 2014.
- MyMicroInvest (2014) *Crowdfundingplatform voor innoverende bedrijven en startup's*, <https://www.mymicroinvest.com/nl>
- Nu.nl (2014) *Artikelen over crowdfunding*, op <http://www.nu.nl/tag/crowdfunding/>
- Taskforce Multifunctionele Landbouw (2011) *Multifunctionele landbouw en de fiscus*, brochure, 9 p.
- Triodos (2014) *Triodos Renewables launches crowdfunding scheme to make investment more accessible – Blue and Green Tomorrow*, artikel, 4 november 2014.
- Van Bogget F. (2013) *Crowdfunding onderdeel van de financieringsmix*, Innovatiesteunpunt, Innovatieraad 18 november 2013, PowerPointpresentatie KBC, 36 dia's.

Van Buggenhout E., Vuylsteke A. & Van Gijsegem D. (2011) *Alternatieve financieringsvormen voor de landbouw: een verkenning van drie instrumenten*, Departement Landbouw en Visserij, afdeling Monitoring en Studie, Brussel, 66 p.

Wageningen UR (2010) *Alternatieve vormen van financiering – Kansen voor het multifunctionele landbouwbedrijf voor niet-bancaire financieringsvormen*, Dienst Landbouwkundig Onderzoek (DLO), Praktijkonderzoek Plant & Omgeving, brochure, 20 p.

Wageningen UR (2013) *Crowdfunding op de boerderij*, Dienst Landbouwkundig Onderzoek (DLO), Praktijkonderzoek Plant & Omgeving, brochure, 16 p.

Wikipedia (2014) *Crowdfunding*, <http://nl.wikipedia.org/wiki/Crowdfunding>

World of Crowdfunding (2014) *Crowdfundingplatform*, <http://www.worldofcrowdfunding.com/>

AFKORTINGEN

| | |
|------|-----------------------------------------------------------------------------------|
| ADLO | Afdeling Duurzame Landbouwontwikkeling (van het Departement Landbouw en Visserij) |
| AMS | Afdeling Monitoring en Studie (van het Departement Landbouw en Visserij) |
| Btw | Belasting over (of op) de toegevoegde waarde |
| CSA | Community Supported Agriculture |
| FSMA | Autoriteit voor Financiële Diensten en Markten |
| KB | Koninklijk Besluit |
| Kmo | Kleine of middelgrote onderneming |
| Mkb | Midden- en kleinbedrijf |
| NBB | Nationale Bank van België |
| Ngo | Niet-gouvernementele organisatie |
| PR | Public Relations |
| VLIF | Vlaams Landbouwinvesteringsfonds |
| Vzw | Vereniging zonder winstbejag |

BIJLAGEN

BIJLAGE 1: ENKELE VOORBEELDEN UIT DE LANDBOUWPRAKTIJK⁸

“Crowdfunders bestellen extra vlees”

| | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ondernemers: Willem Rienks en collega's | luiëren in de wei van Twente tot Groningen, de Gasconne varkens | baat uit.” Bovendien is het fijn dat de crowdfunders trouwe klanten blijken. | Tips van Willem: <ul style="list-style-type: none">• Stel crowdfunders een concrete vraag met een concreet aanbod: 100 euro inleg en ter waarde van 150 euro vlees en activiteiten,• Voer een actieve campagne, ook via internet en social media en laat uw klanten uw ambassadeur zijn,• Biedt altijd kwaliteit: smaak verkoopt. <p>www.buitengewonevarkens.nl</p> |
| Waar? Buitengewone Varkens, meerdere locaties | wroeten in het bos. Op elke plek kunnen de dieren schuilen in een varkenshut.” Boeren en buitenlui verzorgen kleine groepen van zo'n 20 tot 50 vleesvarkens op locatie, Buitengewone Varkens regelt voer, slacht en verkoop. | ”Als we ze gericht een mail sturen, blijkt de helft van onze crowdfunders nog extra een achtste tot een half varken te bestellen.” Heerlijke, smaakvolle producten zijn dan een voorwaarde. | |
| Wat? Weidevarkens en bosvarkens bij boeren en buitenlui op locatie. Ruim 1700 klanten betaalden vooruit voor een vleespakket. | ”Voor weidevarkens op andermands land klopt je niet makkelijk aan bij de bank.” Crowdfunding bleek de oplossing, met klanten die vooruit alvast betalen voor vlees en activiteiten. De crowdfunders van Buitengewone Varkens betalen 100 euro per persoon, direct aan Pecus BV, het bedrijf achter Buitengewone Varkens. Ze krijgen daarvoor in de drie jaren erna elk jaar voor 40 euro vlees en vleeswaren. Bovendien mogen ze deelnemen aan een van de activiteiten van Buitengewone Varkens, zoals de open dagen met proeverijen, ter waarde van 30 euro. De bijdrage van de ruim 1500 crowdfunders was nodig voor de opstart van Buitengewone Varkens. ”De kost van ons bedrijf gaat minstens anderhalf jaar voor de | De campagne om crowdfunders te vinden lijkt vanzelf te lopen met veel gratis persaandacht. Maar het vereist toch tijd en aandacht. De website is helder en aanmelding als crowdfunder gaat makkelijk. Facebook en twitter worden actief ingezet met kleine berichtjes en foto's van de varkens in de wei. Crowdfunders blijken actieve ambassadeurs via de sociale media. En alle activiteiten hebben aansprekende namen, zoals het biggenbal. Naast persoonlijk contact op open dagen en bij verkoop op de streekmarkt, krijgen de crowdfunders per mail het aanbod om vleespakketten op te komen halen. ”De regionale krant en mond tot mond reclame leveren ons de meeste nieuwe crowdfunders op.” | |
| Hoe? Financiering opstart nieuwe vorm van varkenshouderij. Willem Rienks en zijn collega's van adviesbureau ROM3D namen het initiatief voor hun bedrijf Buitengewone Varkens. ”We wilden een diervriendelijk systeem voor varkenshouderij, dat smaakvol vlees oplevert. Inspiratie deden we op tijdens onze vakanties in Frankrijk en Portugal, waar varkens houden in de wei of boomgaard exclusieve producten oplevert.” Na twee jaar houden de Buitengewone Varkensboeren zo'n 50 zeugen en 800 vleesvarkens op verschillende locaties in het land. ”Onze Bonte Bentheimer's | | |  |

⁸ Bron: Wageningen UR (2013)

“Een crowdfundingplatform werkt makkelijk”

Ondernemers:

Bas de Groot, Johan Bosman en Huibert de Leede

Waar?

Uit Je Eigen Stad, Rotterdam

Wat?

2 hectare groente- en fruitteelt, kippen, visteelt, restaurant en winkel, activiteiten

Hoe?

Mee-investeringen van burgers in opzet tuin, restaurant en winkel

Bas de Groot heeft de groene vingers, zijn compagnons Johan Bosman en Huibert de Leede bewaken het concept en regelen het plan. En dat bleek nodig, want Uit Je Eigen Stad zaait, plant, kweekt en teelt op plekken waar niemand het verwacht: kantoren, braakliggende terreinen, een dak. De startlocatie voor de stadsboerderij in Rotterdam met winkel en restaurant is aan de Marconistrip aan de haven. En dat vereist gesprekken en investeringen, vertelt Bas: "Van de in totaal ruim 1 miljoen heeft woningcorporatie Havensteder ruim

6 ton geïnvesteerd in het grondwerk, gebouwen en teeltklaar maken van de grond. Wij werken met schone grond van buiten de stad; getest en wel." Naast inbreng van de drie ondernemers, Rabobank en St. Doen is 65.000 euro van het startkapitaal geïnvesteerd door crowdfunders.

"Wij hebben gewerkt met het Rotterdamse crowdfundingplatform Symbid." Dat werkt makkelijk, omdat Symbid alles afhandelt en vertrouwen geeft aan investeerders. Wordt het doelbedrag niet gehaald binnen een gestelde periode, dan stort Symbid het bedrag minus kosten weer terug naar de investeerders. Symbid rekent 0,49 cent transactiekosten per transactie en 3% kosten per investering. Met een gerichte crowdfundingcampagne van iets meer dan 4 maanden haalde Uit je eigen stad het benodigde totaalbedrag van 65.000 euro op bij 238 investeerders.

De investeerders ontvangen nog geen rendement in geld retour, maar wel

leuke cadeaus zoals een diner voor twee bij een inleg tussen de 1000 en 5000 euro. Of een logo op een bord voor zakelijke investeerders. Omdat de stadsbewoners van Rotterdam graag deel uitmaken van Uit Je Eigen Stad en op locatie kunnen komen kijken, ruiken en proeven, is dat voldoende beloning. Bas de Groot is blij: "Wij kozen bewust voor een platform als Symbid omdat niet alle investeringen één voor één moeten worden afgehandeld door ons. En omdat iedereen de kans krijgt om echt deel te worden van Uit Je Eigen Stad. Met het platform bereikten we investeerders die sowieso op Symbid naar sympathieke initiatieven kijken om in te investeren. Maar wat vooral opviel, was ook het enthousiasme waarmee geïnteresseerden die niet via Symbid hoorden van ons idee, wilden investeren."

Tips van Bas, Johan en Huibert:

- Werk met een crowdfundingplatform: wij telen, zij regelen de investeringen,
- Maak een helder businessplan: investeerders willen zien waar hun geld naartoe gaat,
- Verzin leuke beloningen voor investeerders.

www.uitjeeigenstad.nl



“Klanten dragen oogstrisico mee”

Ondernemers:

Tom Troonbeeckx

Waar?

Het Open Veld, Heverlee nabij Leuven (België)

Wat?

1,5 hectare fijne groenteteelt en aardbeien met zelfpluk door 320 klanten, 1 hectare kersenboomgaard.

Hoe?

Community Supported Agriculture: klanten zijn lid van de zelfpluk-tuinderij en dragen het oogstrisico mee

Tom Troonbeeckx komt niet uit de landbouw, maar startte in 2007 wel een kleinschalig tuinbouwbedrijf: het Open Veld. Naast de Abdij van Heverlee bij Leuven teelt hij anderhalve hectare groente voor zelfplukkers en een hectare kersenboomgaard voor markten. De groentetuinen profiteren ook van de kersenboomgaard. "Per lid is er 1 kilo kersen per jaar te plukken."

Het systeem waar Tom mee werkt is bijzonder: Community Supported

Agriculture. Zijn 320 klanten worden lid van de tuinderij, en betalen een vaste bijdrage vooruit om zelf te mogen oogsten. Zo dragen ze mee in het oogstrisico van de tuin. "Hoeveel de mensen oogsten, verschilt van gezin tot gezin. Door sommige families wordt de tuin intensief gebruikt, zij proberen zo lang mogelijk te blijven oogsten. Anderen zien het meer als aanvulling op wat ze elders nog inkopen. Ik zeg er altijd duidelijk bij dat je met zelfoogsten niet al je eten krijgt; brood of vlees moet je nog elders halen." Omdat Tom 40 tot 60 gewassen teelt, is er altijd wel wat.

Zijn prijzen variëren: de leden betalen per persoon 200 tot 270 euro afhankelijk van wat ze zelf willen betalen, waarbij Tom wel duidelijk aangeeft dat hij gemiddeld 220 euro per persoon nodig heeft om goed te kunnen draaien. Dat kan door de actieve en betrokken leden. "Ik merk dat mijn leden hun verantwoording wel pakken." Bij het Open Veld is gespreid betalen toegestaan, maar is het de

eigen verantwoordelijkheid van de klant om dat ook te doen. Tom checkt de ledenadministratie en -betalingen maar eenmaal in de winter. Met de ligging van zijn zelfpluktuin heeft Tom naar eigen zeggen geluk. "Aan de rand van Leuven, een stad met hoogopgeleide en bewuste klanten. Die hebben wel wat over voor verse groentjes."

Community Supported Agriculture betekent actieve betrokkenheid van de klanten: een bestuur denkt mee over de economische kant van de tuin en ook over Tom's loon. Ook andere leden zien het Open Veld als 'hun' tuin: het feestcomité organiseert elke lente, zomer en herfst een groot feest. "Daar heb ik niet veel werk aan," lacht Tom. Wel is het uitstekende klantenbinding.

Tips van Tom:

- Folder, informatie-avond, mond tot mond reclame: persoonlijk contact met de tuinder en tuin doet mensen besluiten lid te worden,
- Community Supported Agriculture (CSA) stelt eisen aan de boer of tuinder: communiceren met klanten moet u leuk vinden,
- Een CSA bedrijf werkt het beste vlakbij een 'community': maximaal 5 kilometer van een grotere stad.

www.hetopenveld.be
www.csa-netwerk.be



“Het heeft enthousiasme en binding opgeleverd”

Ondernemers:

Henk Wansink en Marrie Nijsingh

Waar?

De Meander, Brummen

Wat?

5,3 hectare met fijne groenteteelt, bloemen, kippen en boerderijwinkel, zorg plus abonnementen.

Hoe?

Financiering grond en gebouwen door klanten en burgers.

De Meander is een tuinderij met zeer trouwe klanten, door tuinders Henk Wansink en Marrie Nijsingh en hun medewerkers in ruim 25 jaar opgebouwd. Dat kwam goed van pas toen ze – als pachters van een zorginstelling – zelf hun gronden en gebouwen wilden verwerven. “We wilden de grond voor de lange termijn onderbrengen bij en stichting gericht op biologische landbouw.”

De tuinders richtten Stichting Het Anker op om grond en gebouwen te beheren. “Zo’n stichting is ons ideaal,” zegt Henk. “Zo kunnen nieuwe ondernemers in-

en uitstappen, zonder dat het bezit steeds overgedragen moet worden.”

In 2011 komen de onderhandelingen over verkoop door de eigenaar – een zorginstelling – in een stroomversnelling als deze instelling failliet gaat. Snel onderhandelen met een eigen taxateur, pachterskorting en korting voor achterstallig onderhoud levert een totaalprijs op van 3,5 ton. De eerste 2 ton worden bijeengebracht door de tuinders, investeerders en familie. Maar dan is nog 1,5 ton nodig, terwijl de bank niet op tijd antwoord kan geven over de gevraagde lening. “We moeten dus zelf aan de slag.”

In een brochure ligt de Meander de situatie uit en vraagt ze klanten en burgers om schenkingen en leningen. Klanten krijgen informatie op het oogstfeest, in de winkel en via een mailing, ook voor vrienden, collega’s en familie. “We gaven heldere informatie over ons doel, duidelijke formulieren voor de obligatieleningen en we beantwoorden direct elke toezegging met een bedankje,” herinnert Henk

zich. Tot het laatst blijft het spannend: “staat het bedrag op tijd op de derde geldrekening van de notaris?” Gelukkig wel, en dus gaat de Meander over naar de ondernemers en vervolgens direct naar de Stichting Het Anker.

Bij de Meander kunnen klanten zelf aangeven welk bedrag ze voor 10 jaar of langer willen uitlenen. Klanten kiezen voor een lage rente tot 3% of schenken de rente. Voor klanten zijn het achtergestelde leningen, dus zij zijn pas als laatste aan de beurt als schuldeiser. Henk merkt niet dat dit een probleem is, en is blij verrast: “Het hele proces heeft juist enthousiasme en binding opgeleverd.” Marrie: “Onze klanten nemen deel en dragen bij aan het voortbestaan van de Meander.”

Tips van Henk en Marrie:

- Breng uw vraag om een lening zo concreet mogelijk,
- Behandel uw vraag als een actie, het heeft tijd en aandacht nodig,
- Vraag hulp aan klanten en huur juristen in om de juiste contracten te maken.

www.demeanderbrummen.nl



BIJLAGE 2: GESELECTEERDE ARTIKELEN UIT DE PERS⁹

- Deutsche Bank: Crowdfundingprojecten nemen vlucht - 13 mei 2013
<http://www.banken.nl/nieuws/829/deutsche-bank-c8203rowdfunding-projecten8203-nemen-vlucht8203>
- ING Direct Australië lanceert crowdfundingplatform - 13 mei 2013
<http://www.banken.nl/nieuws/832/ing-direct-australie-lanceert-crowdfunding-platform>
- Rabo: Combi crowdfunding en bankkrediet uitkomst MKB - 2 juli 2013
<http://www.banken.nl/nieuws/1054/rabobank-combi-crowdfunding-en-bankkrediet-uitkomst-voor-mkb>
- Robeco: Crowdfunding groeit snel in Nederland - 13 augustus 2013
<http://www.banken.nl/nieuws/1211/robeco-crowdfunding-groeit-snel-in-nederland>
- Douw & Koren: Crowdfundingmarkt verdubbeld - 17 januari 2014
<http://www.banken.nl/nieuws/1810/douw-koren-crowdfunding-markt-verdubbeld>
- Crowdfundingplatform Kickstarter start 29 april in NL - 9 april 2014
<http://www.banken.nl/nieuws/2139/crowdfunding-platform-kickstarter-van-start-in-nl-op-29-april>
- Crowdfundingplatform voor gevestigd mkb - 4 juni 2014
<http://www.nu.nl/advertorial/advertorial-week-van-de-ondernemer/3792821/crowdfundingplatform-gevestigd-mkb.html>
- Seeds faciliteert succesvolste crowdfundingactie - 16 juli 2014
<http://www.banken.nl/nieuws/2425/seeds-faciliteert-succesvolste-crowdfunding-voor-nonprofit-organisatie>
- Nederlandse Crowdfundingmarkt verdubbelt in 2014 - 24 juli 2014
<http://www.banken.nl/nieuws/2444/nederlandse-crowdfundingmarkt-verdubbelt-in-2014>
- KBC lanceert crowdfundingplatform waar ondernemers en investeerders elkaar vinden - 26 september 2014
<https://bolero-crowdfunding.be/uploads/media/542518b8aeb45.pdf?5a8fc61>
- Triodos werkt samen met mode-icoon Westwood - 15 oktober 2014
<http://www.banken.nl/nieuws/2683/triodos-werkt-samen-met-modeicoon-vivienne-westwood>
- Crowdfundingssite SellanApp vraagt faillissement aan - 24 oktober 2014
<http://www.nu.nl/starten/3911658/crowdfundingssite-sellanapp-vraagt-faillissement.html>

⁹ Voornamelijk uit Banken.nl (2014) en Nu.nl (2014)

BIJLAGE 3: ENKELE BELGISCHE CROWDFUNDINGPLATFORMS¹⁰

angel.me is in oprichting. Dit crowdfundingplatform heeft als doel een professionele ondersteuning aan te bieden aan innovatieve starters uit verschillende sectoren.

Appsfinder.com is een crowdfundingplatform voor mobiele toepassingen, actief sinds 2012. Ontwikkelaars die een app willen bouwen en op zoek zijn naar financiële ondersteuning, kunnen hun project posten op de site van Appsfinder en een budget vooropstellen. Geïnteresseerden kunnen het project steunen met zicht op een deelname aan de eventuele opbrengsten. Dit platform is wereldwijd actief.

www.crofun.be is gestart in april 2013 en wordt meteen ook opgestart in Nederland, Frankrijk, Duitsland en Luxemburg (www.crofun.eu). Alle projecten, die op de Belgische site staan vermeld, komen ook op de Europese site. Crofun gaat heel breed: alle types van crowdfunding, van donaties tot leningen en deelname in het kapitaal, komen aan bod en ook alle sectoren komen in aanmerking.

Filmangel.TV is in oprichting. Het doel van dit platform is om te fungeren als kruispunt tussen enerzijds film- en tv-makers en anderzijds investeerders. De makers kunnen hun project eenvoudig voorstellen aan potentiële investeerders om zo een gehele of gedeeltelijke ondersteuning van het budget te verzamelen. Ook voor studenten in een audiovisuele richting is dit een interessant platform, maar ook 3-D, animatiefilm, documentaire, experimentele kortfilms, promotievideos, muziekvideoclips, TV-formats komen in aanmerking op FilmAngel.TV. Regelmatig worden er wedstrijden georganiseerd, waarbij de laureaten kunnen rekenen op extra financiële steun.

www.MyMicroInvest.com is sedert juni 2012 operationeel en richt zich naar start-ups, uit om het even welke sector. Uniek aan dit platform is dat het geld zoekt zowel bij het grote publiek als bij private investeerders.

www.lookandfin.com is eveneens vanaf juni 2012 operationeel en richt zich op start-ups in het Brusselse. De financiering van de projecten gebeurt uitsluitend d.m.v. van leningen.

www.sandawe.com is een Waals crowdfundingplatform dat sedert 2010 gestart is en opereert in de nichesector van de stripalbums.

www.socrowd.be staat voor Sociale Crowdfunding en werd opgericht in juni 2013. Socrowd geeft financiële zuurstof aan duurzame initiatieven in de sociale, culturele en zorgsector door het aantrekken van privé-kapitaal te begeleiden. Voor elke euro dat de organisatie kan verzamelen, wordt 3 euro ter beschikking gesteld onder de vorm van een renteloze lening van Netwerk Rentevrij.

www.sonicangel.com is het eerste crowdfundingplatform in België, opgericht in 2009 en is gericht naar de muziekindustrie. Het is op dit ogenblik niet meer online.

www.worldofcrowdfunding.com is actief sinds juni 2013 en richt zich tot iedereen met een idee waardoor de menigte bewogen en warm gemaakt kan worden. Vele mensen samen financieren zo talrijke projecten van allerlei aard: business, sport, cultuur, educatie, goede doelen,... . De financiering van de projecten gebeurt door middel van donaties en beloningen.

www.growfunding.be is een onderzoeksproject dat ontstaan is in de opleiding Sociaal Werk van Odisee (voorheen Hogeschool Universiteit Brussel). Het project profileert zich als een sociaal laboratorium voor Brussel en richt zich op crowdfundingprojecten in domeinen als stadslandbouw, kunst in de stad, creatief ondernemerschap, urban food, stad van aankomst en kindvriendelijke stad.

Op 13 december 2014 is de officiële voorstelling voorzien van het "Bolero Crowdfunding"-platform van de KBC Groep tijdens de eerste editie van KBC Securities Entrepreneurial Summit. KBC ziet crowdfunding als een waardevolle financieringsmogelijkheid voor innovatieve start-ups en kmo's. Belgische investeerders zullen via <https://bolero-crowdfunding.be/> vanaf 25 euro rechtstreeks kunnen investeren in ondernemingen die hen interesseren. Vanaf 26 september konden ondernemers en potentiële investeerders zich al aanmelden op het nieuwe platform.

¹⁰ Bron: naar Agentschap Ondernemen (2014)