

Praktijkdag verdienmodellen op landgoederen

Dit najaar worden diverse inspirerende praktijkdagen georganiseerd door Overijssels Particulier Grondbezit, Wing en Provincie Overijssel over economische dragers. De eerste praktijkdag vond plaats bij huis Schouwenburg en ging over energie besparen en opwekken, tips en trucs voor uw bos en crowdfunding.

Verslag crowdfunding: zet u de waarde van uw landgoed al om in betrokkenheid?

Tom Vroemen neemt ons mee in crowdfunding, een sociale financieringsvorm die sterk in opkomst is. Vroemen is een van de eigenaren van CrowdAboutNow, een van de meest succesvolle Nederlandse crowdfunding platforms.

Crowdfunding is een nieuwe term voor een oude manier van financieren. Initiatiefnemers kunnen crowdfunding gebruiken om financiering te vragen voor een project of product. De hoogte van financiering bepaalt u zelf en varieert in de praktijk tussen enkele duizenden en enkele tienduizenden euro's. Vervolgens kan iedereen, burgers en bedrijven investeren in uw initiatief.

Van te voren bepaalt u welke vorm van crowdfunding bij uw project past. Dat kan bijvoorbeeld via donaties, voorverkoop of via hoog risico investeringen (leningen / obligaties / aandelen) zijn. Voor alle manieren zijn speciale websites en diensten. Elke vorm heeft zo zijn voor- en nadelen. Zo is voorverkoop crowdfunding door Buitengewone Varkens zeer succesvol ingezet en hebben ruim 1.850 mensen een 100 euro geïnvesteerd. Ze krijgen daarvoor 150 euro aan vleespakketen retour. Voor zowel ondernemer als consument interessant. Nadeel is echter dat mensen niet snel meer zullen investeren, want meer vleespakketen heeft iemand op een gegeven ogenblik niet meer nodig.

Crowdfunding heeft volgens Vroemen vier belangrijke voordelen:

1. Het is een manier om risico dragend kapitaal te werven
2. Mensen investeren alleen in uw project op product als uw 'verhaal' ook klopt. Ze investeren niet alleen om het rendement maar moeten ook een goed gevoel bij uw initiatief hebben. Een succesvolle crowdfunding campagne levert niet alleen financiering op maar is ook een soort marktverkenning. Mensen zullen alleen geïnvesteerd hebben als ze geloven in uw project of product.
3. Mensen die investeren zijn direct ambassadeurs van uw project of product. Ze hebben geld geïnvesteerd en zullen zich vaak inzetten om het een succes te laten worden; dat is immers ook in hun belang geworden: financieel en emotioneel.
4. Succesvolle crowdfundingcampagnes leveren vaak veel meerwaarde op richting andere financiers en samenwerkingspartners. Banken zijn eerder geneigd te investeren na een succesvolle campagne, en in meerdere gevallen zijn overheden ook gaan meewerken.

Crowdfunding stelt u, volgens dhr. Vroemen in staat om samen met de maatschappij te ondernemen. Dat is wellicht daarmee ook het grootste voordeel. Uw kunt de vaak grote maatschappelijke waarde van landgoederen benutten en omzetten in financiering en ambassadeurs voor (nieuwe) projecten en producten.

Maar wat zijn projecten of producten waarvoor u crowdfunding kan inzetten? Bijvoorbeeld voor de aanschaf van een biomassa ketel. Een propositie kan bijvoorbeeld zijn dat mensen investeren in een nieuwe ketel. Voor u interessant want u heeft daarmee geen investering meer. Voor hen interessant omdat ze het mooie landgoed helpen en tegelijkertijd bijdragen aan verduurzaming. Doordat de biomassaketel u geld bespaart is het ook mogelijk om investeerders een rendement op hun financiering te bieden. Na terugbetaling heeft u zonder veel extra kosten mensen betrokken bij uw landgoed en bespaart u op uw energierekening. Andere voorbeelden zijn de aanschaf van een snipperaar, concepten voor uw pachters voor streekproducten, beheer van wandelpaden, restauratie van panden en veel meer.

Voor meer informatie over crowdfunding kunt u een presentatie die Probos heeft opgesteld bekijken op <http://goo.gl/8AroyP> of naar de projecten op o.a. www.crowdaboutnow.nl.