

Crowdfunding alleen voor originele landbouwprojecten

nieuws

In 2014 hebben de Belgen een bescheiden 2,18 miljoen euro besteed aan crowdfunding. Door de landbouwsector wordt het potentieel van deze hippe financieringsvorm nog niet aangeboord, een enkele uitzondering (biogrondfonds De Landgenoten) niet te na gesproken. De studiedienst van de Vlaamse landbouwadministratie probeerde uit te vissen of er toch muziek kan inzitten. Als basisfinanciering voor gangbare investeringen in land- en tuinbouw lijkt crowdfunding minder geschikt. Er zouden wel mogelijkheden zijn ter financiering van projecten die burgers en consumenten achter zich weten te scharen.

© 14 JANUARI 2015 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:29

Lees meer over:

economie



In 2014 hebben de Belgen een bescheiden 2,18 miljoen euro besteed aan crowdfunding. Door de landbouwsector wordt het potentieel van deze hippe financieringsvorm nog niet aangeboord, een enkele uitzondering (biogrondfonds De Landgenoten) niet te na gesproken. De studiedienst van de Vlaamse landbouwadministratie probeerde uit te vissen of er toch muziek kan inzitten. Als basisfinanciering voor gangbare investeringen in land- en tuinbouw lijkt crowdfunding minder geschikt. Er zouden wel mogelijkheden zijn ter financiering van projecten die burgers en consumenten achter zich weten te scharen.

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 bescheiden bedragen uittrekken voor projecten waar ze zich betrokken bij voelen. Omdat crowdfunding op dit moment erg hip is, probeerde de afdeling Monitoring en Studie van het Departement Landbouw en Visserij het potentieel ervan in te schatten specifiek voor de landbouwsector.

Voor boeren en tuinders 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.

Door de hoge investeringen die eigen zijn aan landbouw lijkt crowdfunding niet meteen een geschikte alternatieve financieringsvorm. Bovendien zijn er andere kanalen, zoals het Vlaams Landbouwinvesteringsfonds (VLIF), om deze investeringen te helpen realiseren. Van de landbouwer vraagt crowdfunding ook nog eens 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. Is het sop om bovenstaande redenen de kool niet waard? Toch wel, de onderzoeker van de landbouwadministratie ziet er mogelijkheden in voor specifieke projecten die origineel of innovatief zijn en inspelen op maatschappelijke drivers en bezorgdheden (duurzaamheid, milieubewustzijn, faire handel, dierenwelzijn, authenticiteit, enz.).

In de studie wordt 'De Landgenoten' naar voren geschoven als een zeldzaam voorbeeld van crowdfunding in de landbouw. De Landgenoten is het eerste coöperatieve biogrondfonds in Vlaanderen. Opgericht door meer dan 15 maatschappelijke organisaties beoogt het fonds het vrijkopen van landbouwgrond om deze ter beschikking te stellen van bioboeren. Door bij burgers geld in te zamelen (via aandelen, schenkingen en legaten), geeft De Landgenoten bioboeren een betere toegang tot grond. Op die manier faciliteert het fonds de agro-ecologische landbouw in Vlaanderen.

Opdat een crowdfundingproject investeerders zou kunnen interesseren, zal het metertijd 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. Land- en tuinbouwers die van deze vorm van fondsenwerving willen gebruikmaken, zullen zich vooral moeten concentreren op de actieradius waarbinnen het bedrijf operationeel is. Wellicht zal de wat jongere trendgevoelige stedeling zich het meest aangesproken voelen.

Meer info: [AMS-studie crowdfunding](#)

Beeld: Marion Laleman

VILT vzw

Bd Simon Bolivar 17

1000 Bruxelles

Contact

M • info@vilt.be

Volg ons op:

screenreader.visit us on our facebook page: <https://www.facebook.com/vilt.nieuws/>

screenreader.visit us on our linkedin page: <https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/>

screenreader.visit us on our instagram page: <https://www.instagram.com/vilt.nieuws>

screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws

screenreader.visit us on our bluesky page: <https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social>

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |

[Privacy policy](#)

[Copyright](#)

[Cookie Policy](#)

[Cookie instellingen aanpassen](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra