

# Crowdfunding als financierings- én marketinginstrument

duiding

Het Franse crowdfundingplatform Miimosa heeft enkele maanden na haar introductie op de Vlaamse markt haar eerste landbouwproject gepresenteerd. Onder de titel “Toegang tot grondwater voor bioboerderij Kempengoud” vraagt bioboer Gijs Van den Bleeken op het platform om 20.000 euro voor de installatie van een waterpomp. Behalve een alternatief financieringsmodel is crowdfunding vooral een interessant marketinginstrument. De startup Kriket, dat krekels in snacks verwerkt, is daar een sprekend voorbeeld van.

🕒 16 NOVEMBER 2021 – LAATST BIJGEWERKT OM 16 NOVEMBER 2021 22:59

Lees meer over:

klimaat

korte keten



Kempengoud, een biologisch tuinbouwbedrijf uit Essen, is het eerste Vlaamse bedrijf dat een crowdfundingactie lanceert op het Franse platform Miimosa. Het teelt meer dan 100 verschillende soorten groenten die verkocht worden via de korte keten, in de boerderijwinkel, via verdeelpunten, scholen en instellingen. Ook lokale horeca en natuurwinkels behoren tot het cliënteel.

Het bedrijf werd drie jaar geleden overgenomen door Gijs Van den Bleeken. Na een carrière van meer dan tien jaar in de bank- en financiële wereld besloot hij zijn hobby van ecologisch tuinieren uit te bouwen tot een professionele activiteit. De laatste jaren had de biologisch ondernemer naar eigen zeggen last van de droogte. Door een waterput te boren, wil hij in eigen wateronderhoud kunnen voorzien.



## **20.000 euro voor watervoorziening**

Om het geld voor de boring en installatie van de waterput bij elkaar te krijgen, is de tuinbouwer een crowdfundingcampagne gestart op Miimosa. Inmiddels is er 14.070 euro ingezameld en nog 6.000 euro te gaan tot de doelstelling van 20.000 euro.

De roots van Miimosa, dat door de bank Crelan gesteund wordt, liggen in Frankrijk waar het crowdfundingplatform in 2015 werd opgericht. Het bedrijf, dat er inmiddels ook crowdlanding naast doet, richt zich op projecten die voedsel- en landbouwgerelateerd zijn. Drie jaar geleden werd de overstap naar Wallonië gemaakt en deze zomer was Vlaanderen aan de beurt. Miimosa ziet vooral mogelijkheden op vlak van de korte ketenprojecten die in Vlaanderen sterk in opkomst zijn.

Met de opkomst van korte ketenprojecten stijgt ook de vraag naar financiering, constateert ook Steunpunt Korte Keten. Het was dit voorjaar aanleiding voor de organisatie van een seminar waar een aantal alternatieve financieringsmodellen aan bod kwamen, zoals de win-win winlening en ook crowdlanding en crowdfunding. Op dit seminar trad Daniël Cromphout, die gespecialiseerd is in nieuwe verdienmodellen in de agrovoedingssector, op als hoofdspreker.

## **Crowdfunding is meer dan financiering**

Cromphout sprak er over een “financieringsmix met producten die complementair zijn aan of als alternatief kunnen dienen voor de traditionele banklening”. Zo moet volgens hem ook de eerste campagne op Miimosa beschouwd worden. Het bedrijf is met andere middelen opgezet en de crowdfundingactie is een onderdeel van het geheel. “Het is wel bijzonder goed gevonden om het totale verhaal te ondersteunen”, geeft de financieel expert aan. Volgens hem dient crowdfunding nog andere doelen dan alleen maar financiering. “Denk bijvoorbeeld aan storytelling.”

Met deze vaststelling is Michiel Van Meervenne het roerend eens. De ondernemer, een voormalig redacteur van VILT, startte enkele jaren geleden het bedrijf Kriket dat krekemelmeel gebruikt als ingrediënt van energierepen en granola. Het bedrijf, dat vorig jaar Colruyt Group binnenhaalde als investeerder en ondertussen in talloze supermarktrekken in binnen- en buitenland terug te vinden is, begon ooit vanuit een crowdfundingactie.

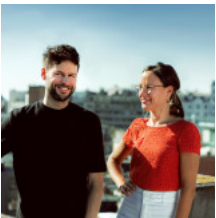


“Voor ons was de crowdfundingactie in 2018 een echte gamechanger”, herinnert Van Meervenue zich. “We hadden al langer voor onszelf het idee dat we met Kriket een goed concept in handen hadden, maar we hadden het alleen nog maar afgetoetst bij een kleine groep van familieleden en kennissen. De crowdfundingactie heeft ons veel feedback van een grote groep mensen bezorgd en heeft zodoende nuttige marktinformatie opgeleverd.” Kriket had zichzelf 12.500 euro als doel gesteld, maar wist uiteindelijk ruim 13.000 euro binnen te halen.

Het geld kon gebruikt worden voor verdere productontwikkeling. “Wat dat betreft is zeker het financiële aspect ook belangrijk”, aldus Van Meervenue die in dat verband spreekt van een opstecker. “Met het geld kun je geen bedrijf opstarten, maar je kunt de eerste stapjes zetten. Bij een bank is het moeilijk om uit het niets en nog voor je product op de markt is, financiering te krijgen.”

### **Crowdfunding als marketinginstrument**

Het derde voordeel dat de ondernemer deed met de crowdfundingactie – en misschien wel de belangrijkste – was de naambekendheid die het genereerde. “Het verhaal van een broer en zus die geld zocht voor het opzetten van een krekerverwerkingsbedrijf werd goed opgepikt door de media. We hadden binnen no time een naam opgebouwd en dat helpt natuurlijk als je je businessmodel verder wil ontwikkelen.”



“**Crowdfunding heeft een financiële functie, maar kan ook ingezet worden als marketinginstrument. Het biedt daarmee voordelen die een gewone lening bij de bank niet heeft**

Michiel Van Meervenue - Kriket

Hierdoor biedt crowdfunding volgens Van Meervenue voordelen die een gewone lening bij de bank niet heeft. Hij benadrukt dat de campagne niet alleen het startschot hoeft te vormen van een nieuwe onderneming. “Ook een bestaand bedrijf kan met crowdfunding bijvoorbeeld geld ophalen voor de lancering van een bepaald product of dienst en zo meteen achterhalen of er een markt is voor zijn concept.”

Zelf werkt de ondernemer verder aan de internationalisering van zijn bedrijf, dat nu enkele werknemers kent, en zet hij ook in op nieuwe productgroepen. En dit allemaal als resultaat van een crowdfundingactie ter waarde van 12.500 euro? “Het succes van die actie heeft ons zeker de bevestiging gegeven dat we met het concept op het goede spoor zaten. In deze hoedanigheid is het echt een reality check. Als je de financiële doelen niet haalt, moet je misschien wel terug naar de tekentafel met je concept.”

**Bron:** Eigen verslaggeving

**Beeld:** Miimosa

## 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](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