

Korte keten initiatieven zoeken nieuwe financieringsmodellen

duiding

Korte keten initiatieven en alternatieve verdienmodellen in de landbouw schieten als paddenstoelen uit te grond. Met het nieuwe ondernemerselan stijgt ook de vraag naar financiering. Steunpunt Korte Keten wijst op een reeks aan financieringsmogelijkheden die complementair zijn aan of als alternatief kunnen dienen voor de traditionele banklening.

🕒 15 APRIL 2021 – LAATST BIJGEWERKT OM 15 APRIL 2021 18:10

Lees meer over:
korte keten



“Voordien waren korte keten initiatieven redelijk low budget en was er relatief weinig vraag naar externe financiering. Maar tijdens en door corona zien we dat ondernemers willen differentiëren op de markt en dat daar ook grotere investeringen mee gepaard gaan. Veel van deze investeringen worden nog met eigen kapitaal gedaan”, vertelt Bart Thoelen van Steunpunt Korte Keten. Deze constatering was voor de organisatie aanleiding op recent een seminar te organiseren over alternatieve financieringsmogelijkheden. “De korte keten is een sociale sector en heeft veel troeven in handen voor alternatieve financieringswijzen”, legt Thoelen uit. Denk hierbij bijvoorbeeld aan vriendenaandelen waarbij vaste klanten als geldschietters hun betrokkenheid met het bedrijf kunnen vergroten.

Van vriendenaandelen tot crowdfunding en win-winleningen

“Behalve vriendenaandelen, heb je ook de win-winlening, crowdfunding en crowdlending”, geeft Daniël Cromphout een aantal andere voorbeelden. De consultant, die gespecialiseerd is in nieuwe verdienmodellen in de agrovoeding, trad tijdens het seminar als hoofdspreker op. Hij spreekt van een financieringsmix met producten die complementair zijn aan of als alternatief kunnen dienen voor de traditionele banklening.

Cromphout spreekt ook uit eigen praktijkervaring, want zelf haalde hij recent 100.000 euro financiering op met crowdlending voor zijn project Kopje Zwam. Dit betreft een stadslandbouwstart-up die microgroente, slamixen, oesterzwammen en kruiden teelt op een substraat van koffiegruis. De start-up is al actief in Brugge en wil nu ook opstarten in Leuven.

“
Door het gebrek aan economische kerngetallen weigeren banken soms mee te stappen in een innovatief verhaal

Bart Thoelen - Steunpunt Korte Keten

“We hebben vooral gekozen voor het concept van de financieringsmix: na het stevig optrekken van het eigen kapitaal om een gezonde solvabiliteitsbasis te hebben, konden we vlot tot een akkoord komen met een bank voor een lijn bedrijfskapitaal. Voor andere investeringen wist ik dat we persoonlijke waarborgen zouden moeten bieden, wat we niet wensten. Daarom hebben een beroep gedaan op crowdlending”, legt Cromphout het financieringsmodel achter Kopje Zwam uit.

Het financieringstraject van de crowdlending werd afgewikkeld door WinWinner uit Gent. Dat is één van de crowdlending/crowdfunding platformen die ons land rijk is en die in opmars zijn. Ondanks de snelle opkomst van deze platforms bestaat er veel onwetendheid over beide fenomenen. “Crowdfunding is vergelijkbaar met het systeem van vriendenaandelen, en zijn op zich aandelen en dus een participatie in het kapitaal. Crowdlending is een lening waar je dus kapitaal en rente moet terugbetalen”, aldus Cromphout

Bij zijn lezing besteedde hij ook veel aandacht voor de win-winlening, die door de Vlaamse overheid gefaciliteerd wordt. Het betreft een achtergestelde lening waarbij vrienden of familie (of buitenstaanders) tegen een lage interestvoet geld ontlenen. De kredietverstrekkers krijgen vervolgens jaarlijks 2,5 procent belastingvoordeel op het ontleende, openstaande bedrag. “Dit is hierdoor een positieve constructie voor de lener en ontlener”.

“
Nieuwkomers in de agrovoedingssector zijn een meerwaarde. Zij denken out-of-the-box en hebben veel kennis van de vraag van de klant, iets wat de traditionele sector soms uit het oog verloren heeft

Daniël Cromphout - Consultant nieuwe verdienmodellen agrovoeding

Alhoewel deze constructie al jaren bestaat, hebben nog niet alle Vlamingen er weet van. De looptijd van deze lening bedraagt vijf tot tien jaar en de overheid geeft ook een waarborggarantie. Dat wil zeggen dat de staat tot 40 procent van het verschuldigde bedrag teruggeeft als de kredietnemer onverhoeds niet kan terugbetalen.

Korte keten soms onbekend bij banken

Volgens Thoelen van Steunpunt Korte Keten bieden de alternatieve financieringsmodellen niet alleen soms betere voorwaarden, ook komt een ondernemer niet altijd even gemakkelijk aan een banklening. “Banken hebben te weinig inzicht in de verscheidenheid aan verdienmodellen in de korte keten. Zelfs binnen een niche als bijvoorbeeld de hoeveslagerij kunnen de saldi sterk uiteen liggen. Door het gebrek aan economische kerngetallen weigeren zij soms mee te stappen in een innovatief verhaal”, legt hij uit. “Als je dan een win-winlening of crowdlending neemt en kan aantonen dat er voldoende draagvlak is voor jouw project, kan dat een ander gesprek opleveren.”

Niet alleen Steunpunt Korte Keten krijgt de laatste tijd steeds meer vragen over korte ketenverkoop, ook Cromphout ziet het aantal aanvragen stijgen. Hij vertelt dat het daarbij gaat om twee groepen ondernemers. “Enerzijds heb je de bestaande landbouwers die verbreding van bestaande bedrijfsactiviteiten nastreven, zoals bijvoorbeeld de verwerking en verkoop van eigen melkproductie. Anderzijds heb je steeds meer nieuwe verdienmodellen van ondernemers die niet uit de agro- of foodsector komen.”

Volgens Cromphout hebben deze nieuwkomers een positief effect op de hele sector. “Deze ondernemers denken out-of-the-box en zijn erg klantgericht. Dat moet ook wel, want het gaat vaak over rechtstreekse afzet. Hierdoor hebben zij veel kennis van de vraag van de klant. De traditionele sector is dat soms een beetje uit het oog verloren en focust zich meer op productie en de verbetering van de opbrengsten.”



Slakken kweken in tunnelserre

Onder de dertig aanwezigen op de online seminar van Steunpunt Korte Keten was ook Nikki Van Roy die werkt aan het opzetten van een slakkenkwekerij. Op een stuk landbouwgrond aan haar huis in Retie wordt momenteel een tweedehands tunnelserre geplaatst van honderd vierkante meter. De startende ondernemster wil dit jaar met 500 slakken beginnen, om daarna door te groeien naar een jaarproductie van 20.000 escargots.

De aanvankelijke doelgroep zijn horeca en chefs in de regio, vertelt de ondernemster die een paar jaar geleden met het beroep van slakkenkweker in aanraking kwam. "Ik ben bij een bezoek aan een slakkenteler tijdens een vakantie in Frankrijk verliefd geworden op deze activiteit en heb besloten de carrièreswitch te maken en mijn baan als milieuambtenaar op te zeggen."

Van Roy, die geen landbouwachtergrond heeft, wil op termijn verder doorgroeien. Voor de aanschaf van de tweedehands serre was een externe investering niet noodzakelijk, maar bij een uitbreiding van de serre of een aanschaf van een professionele keuken voor de bereiding van producten zal zij mogelijk een beroep doen op alternatieve financieringsbronnen.

Bron: Eigen verslaggeving

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