

VOEDSEL VAN DICHTBIJ

GEFINANCIERD

Presentatie van de uitkomsten een enquête over succes-en faalfactoren voor de financiering van voedselinitiatieven van dichtbij.



STADSLANDBOUW NEDERLAND
KENNIS EN INSPIRATIE DELEN OVER STEDELIJK VOEDSEL

DUUR
ZAAM
DOOR

HALLO BOER



Resultaten enquête

'Voedsel van dichtbij' gefinancierd!

Presentatie van de uitkomsten van een enquête over succes- en faalfactoren voor financiering van Voedselinitiatieven van Dichtbij.

Niels Tomson (HalloBoer, zelfstandig onderzoeker), René Bruijns (RVO), Jean Eigeman (Stadslandbouw Nederland)

Deze enquête is uitgevoerd door HalloBoer in opdracht van Stadslandbouw Nederland en gefinancierd door de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland, in het kader van het programma DuurzaamDoor.

DuurzaamDoor brengt partijen bij elkaar om samen te werken en van elkaar te leren. De aandacht ligt op de groene en duurzame economie. We informeren en inspireren met succesvolle voorbeeldprojecten, visies op transitie naar duurzaamheid en bieden slimme werkmethodes aan. Zo willen we duurzame projecten versnellen en opschalen.

HalloBoer
Dalftsen, oktober 2021



Inhoudsopgave

Resultaten enquête	1
'Voedsel van dichtbij' gefinancierd!	1
Inhoudsopgave	2
Samenvatting	3
Aanleiding en doel	4
Gebruikte gegevensbestand	4
Resultaten	5
Respons	5
Soort initiatief	7
Verdienmodel	7
Fase	8
Succesfactoren	9
Faalfactoren	10
Conditie	11
Externe ondersteuning	13
Ondersteuning door	14
Soort ondersteunende partijen	15
Soort ondersteuning	16
Belang van de ondersteuning	18
Ondersteunende partijen	19
Op zoek naar	20
Ondersteuningsvraag per fase	21
Anonimiteit	23
Vrij commentaar	24

Samenvatting

Sleutels tot succes

Externe financiering is voor lokale voedselinitiatieven een belangrijke maar zeker niet de enige en belangrijkste sleutel tot succes. Goede communicatie, een goed en divers team en draagvlak en betrokkenheid, toegang tot middelen (o.a. geld, grond, gebouwen) en diensten (waaronder meewerkende overheden), een goed concept, doorzettingsvermogen, samenwerking en een goed netwerk vormen het pallet van de belangrijkste sleutels tot succes. Een combinatie waarbij mensgerelateerde aspecten een cruciale rol spelen.

Van de 77 initiatiefnemers die de enquête 'Voedsel van dichtbij' gefinancierd! hebben ingevuld geeft 56% aan [externe ondersteuning](#) te ontvangen. Dit is vooral **ondersteuning** in de vorm van subsidie en donatie en daarnaast in de vorm van een lening of middelen en arbeid/kennis. Bij 79% van de initiatieven is deze ondersteuning van (groot) [belang voor het slagen](#) van het initiatief, bij 47% zelfs cruciaal.

Van de [condities](#) die nodig zijn om te kunnen slagen zijn naast **financiering** (16%) vooral menskracht (21%), grond/locatie (20%) en kennis/kunde (13%) het meest van belang. Een belangrijke [faalfactor](#) waar initiatiefnemers tegenaan zijn gelopen is de toegang tot **middelen** en diensten (18%). (Structurele) inzet (21%) van mensen en beleid/regelgeving/bureaucratie/inzicht van overheidsdiensten (18%) vullen de top drie aan van faalfactoren.

Marketing en communicatie (15%), een goed team (13%), betrokkenheid en draagvlak (12%) en toegang tot **middelen**/diensten (12%) zijn de belangrijkste [succesfactoren](#) die het initiatief hebben geholpen.

Alhoewel financiering nodig is voor het slagen van het merendeel van de initiatieven vormt het een uitdaging om aan voldoende financiële middelen te komen.

Er is een verdiepende slag voor nodig om te zoeken naar de exacte toepassing van de externe financiering binnen de initiatieven en te onderzoeken wanneer en onder welke voorwaarden en met welke andere factoren externe financiering dé sleutel is tot succes. Ook zonder externe ondersteuning slagen initiatieven, wat zijn de lessen die hieruit geleerd kunnen worden? 18% van de initiatieven ondervindt hinder van een niet meewerkende overheid. Waar ligt dit aan en zitten er gemene delers in?

Aanleiding en doel

Er starten veel voedselinitiatieven. Maar enkele slagen er maar in om volwassen te worden en het verdienmodel te laten slagen.

Wat zijn de succesfactoren / en faalmechanismen bij deze initiatieven en wat is het belang van investeerders? Wat hebben andere initiatieven nodig om die slag naar volwassenheid te maken.

Het is een wereld in beweging en er komen steeds meer initiatieven bij. Stadslandbouw Nederland¹ ondersteund lokale voedselinitiatieven met kennis en inspiratie.

Via deze enquête wil Stadslandbouw Nederland bij voedselinitiatieven kennis ophalen om kennis te delen.

DuurzaamDoor² en Stadslandbouw Nederland zouden graag zien dat het investeren (door derden) van voedselinitiatieven laagdrempeliger wordt. Ze zouden graag kennis willen ophalen over de financiering van initiatieven en/of lokale voedselsystemen om te kunnen delen. Wanneer was het succesvol, wanneer niet? Hoe is het gefinancierd. Wie was de investeerder? etc.

Gebruikte gegevensbestand

Voor de enquête is gebruik gemaakt van de database van HalloBoer. HalloBoer is een online kennisplatform dat laat zien waar je eten vandaan komt, en maakt het leuk om dat lekkers van dichtbij te ontdekken, te kopen en te beleven en ondersteunt producenten bij de verkoop. De database is gevuld met ruim 2900 bedrijven en initiatieven die te maken hebben met lokaal voedsel. Via <https://www.halloboer.nl/bedrijven> kan deze verzameling worden bekeken. HalloBoer heeft als doel deze unieke database door inzet in projecten te onderhouden, uit te bouwen en beschikbaar te houden voor (beleidsondersteunend) onderzoek en ontwikkeling.

Voor deze enquête is de database aangevuld met initiatieven uit de inventarisatie van voedselgemeenschappen door Sandra van Kampen³. Er zijn 436 initiatieven geselecteerd voor deze enquête, voor het grootste deel komen deze initiatieven uit de inventarisatie van van Kampen.

¹ <https://stadslandbouwnederland.nl/>

² <https://www.duurzaamdoor.nl/>

³ <https://www.deschaalvankampen.nl/inventarisatie-voedselgemeenschappen/>

Resultaten

De resultaten worden weergegeven in deze rapportage, op de websites van

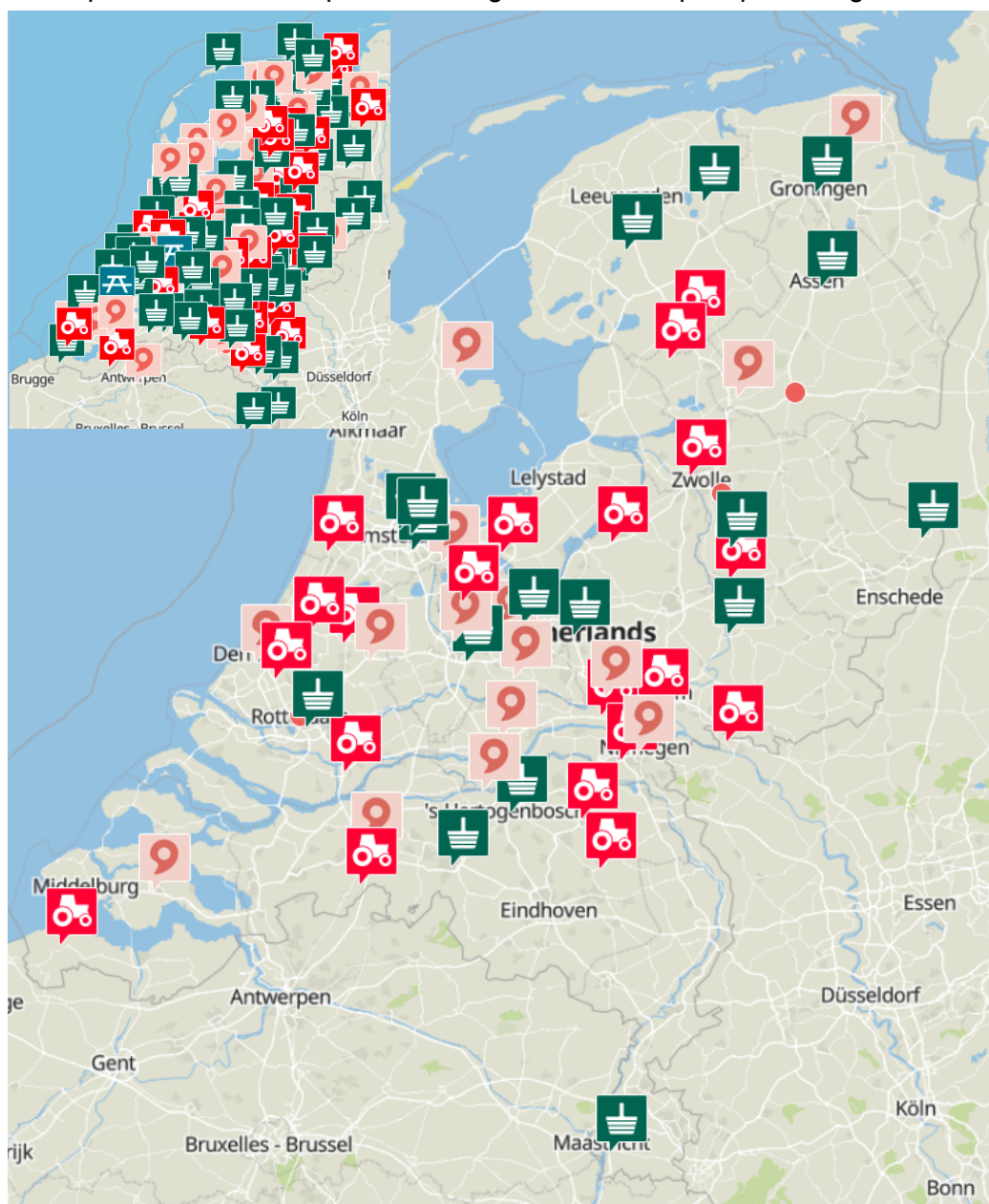
- [Stadslandbouw Nederland](#)
- [DuurzaamDoor](#)
- [HalloBoer](#)

Ingevoerde gegevens van individuele deelnemers die daar toestemming voor hebben gegeven zijn te raadplegen via [deze pagina](#).

Respons

De enquête is naar 436 voedselinitiatieven verzonden.

De enquête is door 77 respondenten ingevuld, een responspercentage van 17,7%

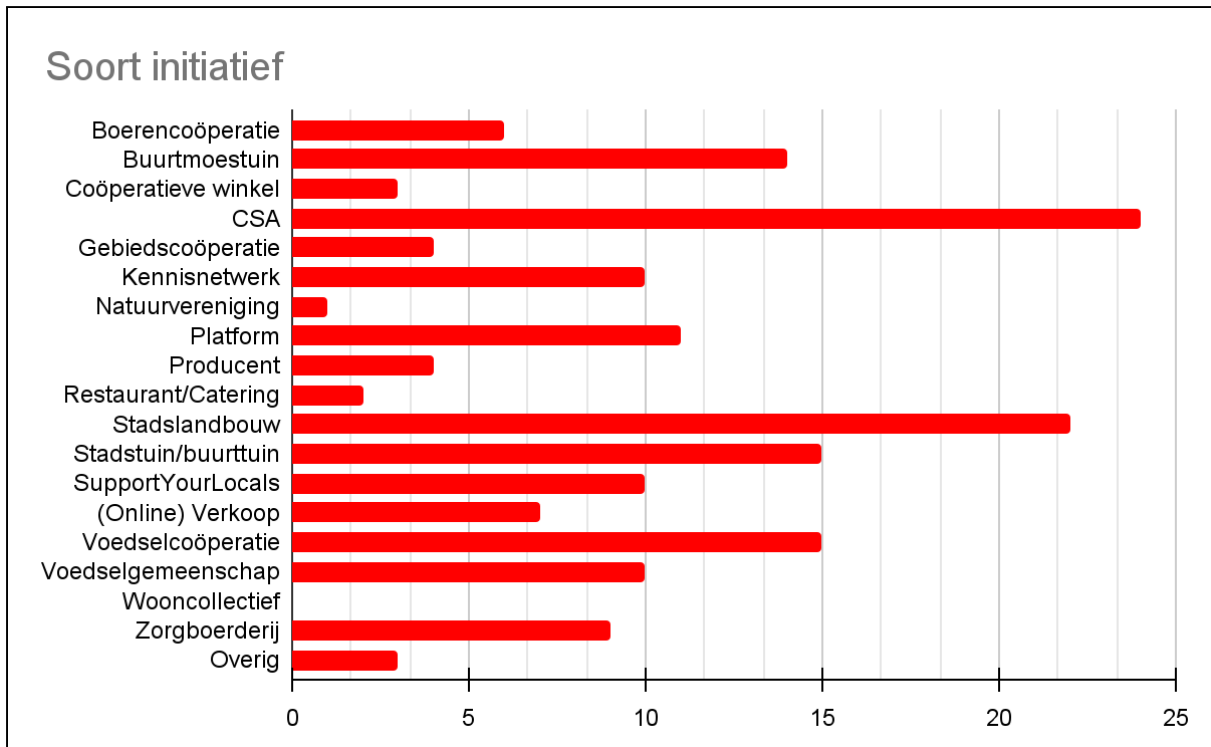


Geografisch overzicht respondenten, inzet overzicht aangeschreven initiatieven.

Soort initiatief

Vraag: Bij wat voor soort initiatief bent u betrokken? (meerdere opties mogelijk)

Door 77 respondenten ingevuld.



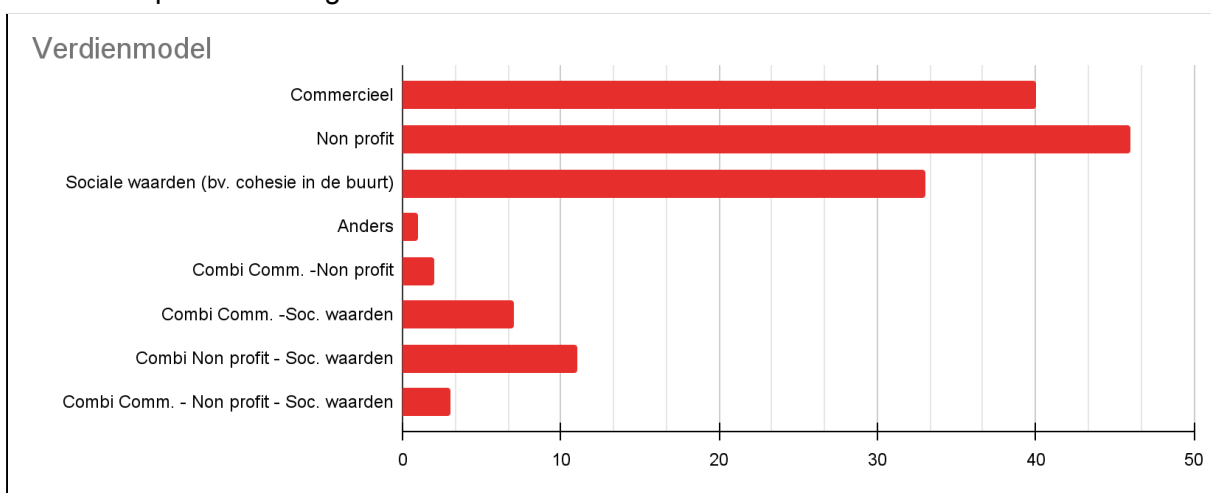
Het respons is gegeven door mensen van een divers palet aan initiatieven. Veel initiatieven vallen onder meerdere categorieën.

Bij overig zijn genoemd: educatie, korte keten en circulaire economie.

Verdienmodel

Vraag: Wat is het verdienmodel? (meerdere opties mogelijk)

Door 77 respondenten ingevuld.



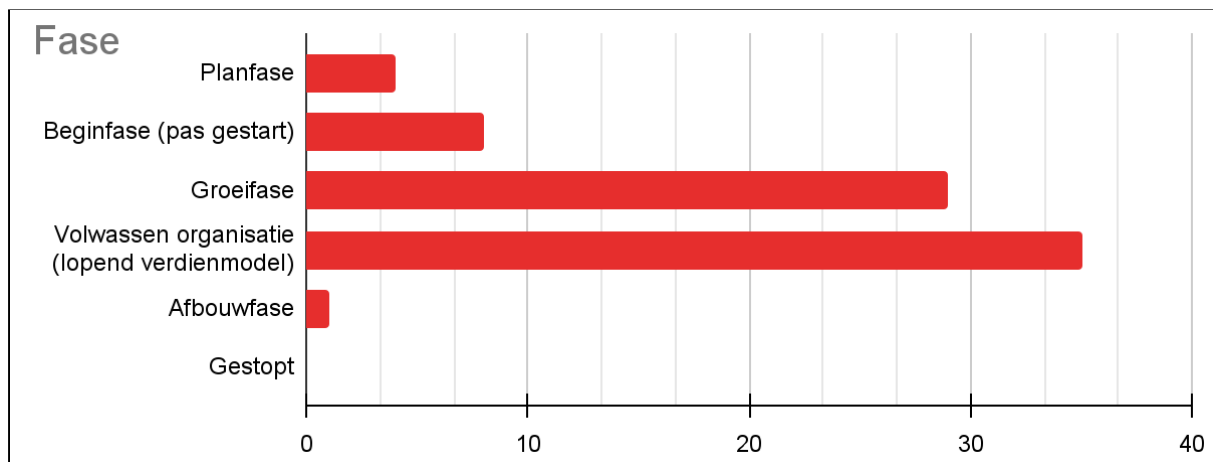
Van 60% van de initiatieven wordt aangegeven dat de (deels) non profit organisaties zijn, 52% (deels) commercieel en 43% (deels) sociale waarden als verdienmodel hebben. Van de 77 initiatieven geeft 30% aan een meervoudig verdienmodel te hebben.

Bij 'Anders' is genoemd: gezondheid.

Fase

Vraag: Wat is het stadium van het initiatief?

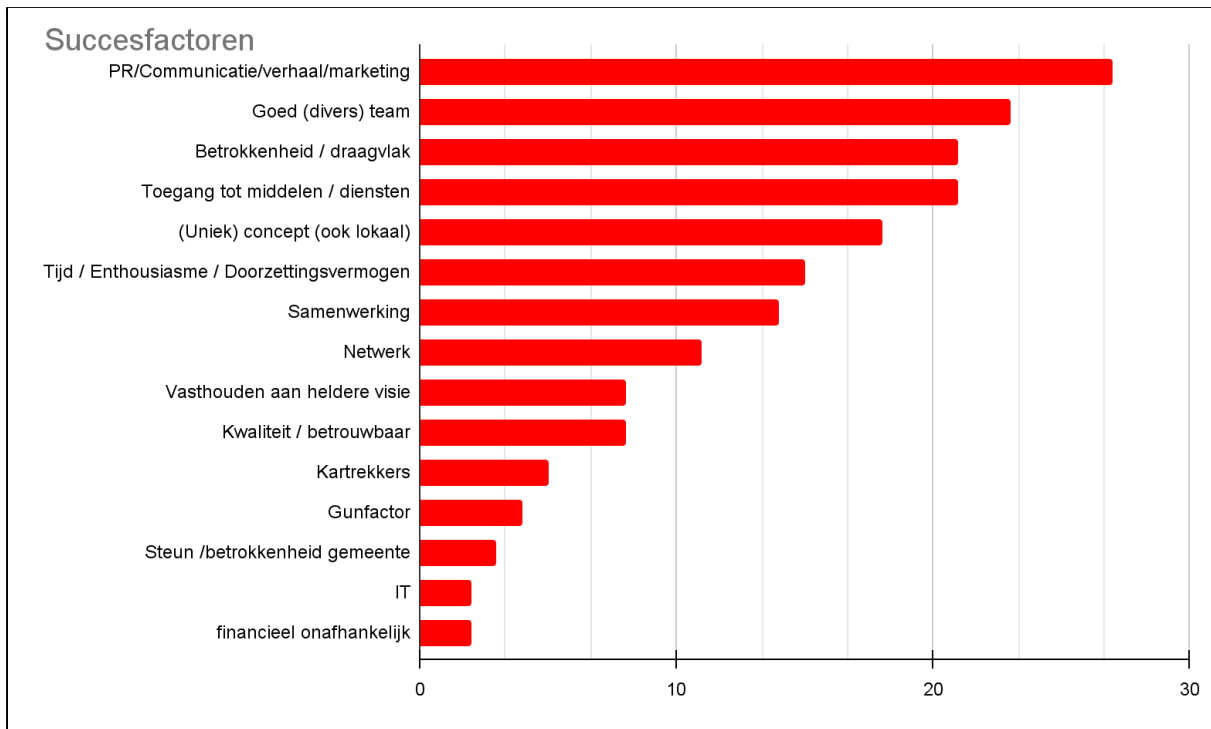
Respons: 77 antwoorden



	Aantal	%
Planfase	4	5
Beginfase (pas gestart)	8	10
Groeifase	29	38
Volwassen organisatie (lopend verdienmodel)	35	45
Afbouwfase	1	1
Gestopt	0	0

Succesfactoren

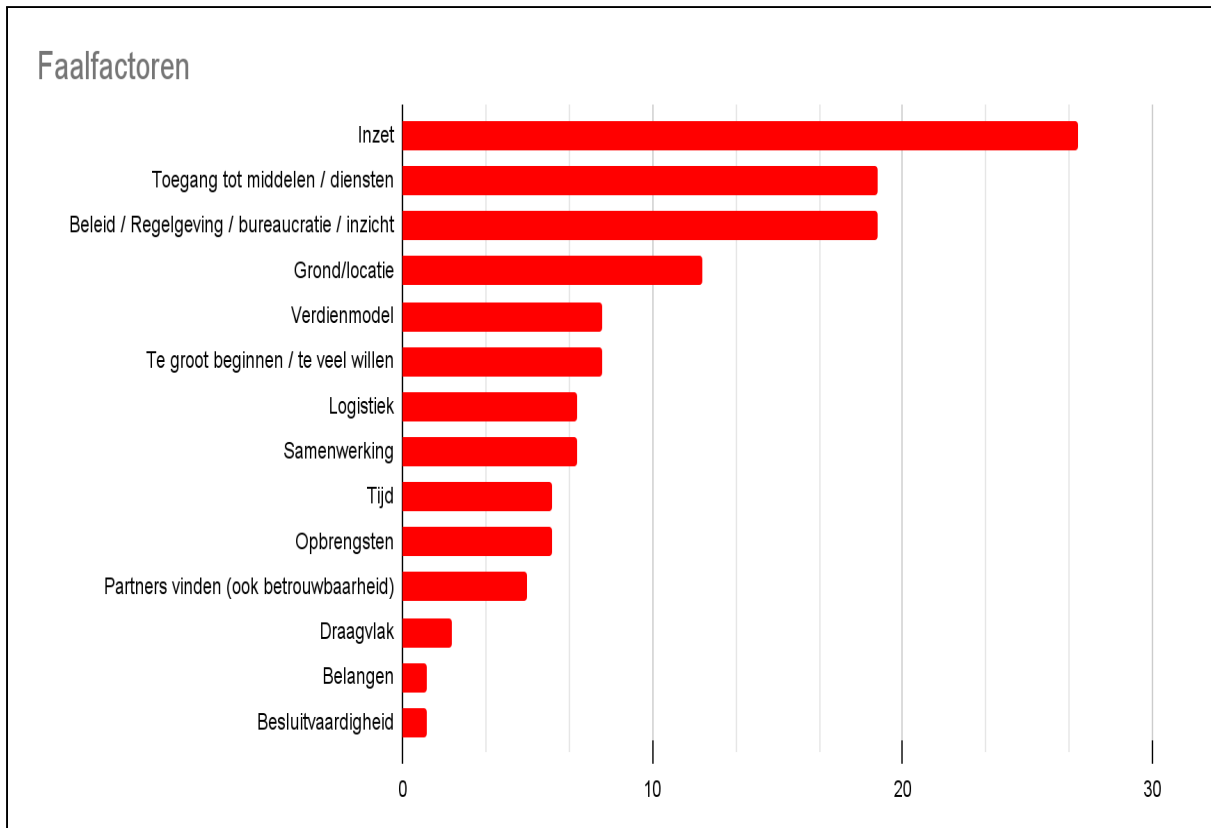
Vraag: Wat zijn de drie belangrijkste succesfactoren die het initiatief hebben geholpen?
Door 76 respondenten ingevuld.



De belangrijkste factoren die het initiatief hebben geholpen zijn marketing en communicatie (15%), een goed team (13%), betrokkenheid en draagvlak (12%) en toegang tot middelen/diensten (12%).

Faalfactoren

Vraag: Wat zijn de drie belangrijkste faalfactoren waar u tegenaan bent gelopen?
Door 72 respondenten ingevuld.



De belangrijkste faalfactoren zijn inzet (21%), problemen met beleid, regelgeving en bureaucratie (18%) en toegang tot middelen en diensten (18%).

Bij inzet is genoemd:

- Onvoldoende vrijwilligers
- Onvoldoende vrijwilligers voor langere tijd kunnen binden
- Te veel arbeid nodig
- Lastig om het idee om te zetten in doen
- Kwetsbaarheid bij ziekte

Bij toegang tot middelen diensten is genoemd:

- Gebrek aan langjarige financiering en investeringen
- Geen subsidie mogelijk
- Nog teveel afhankelijk van subsidie

Bij beleid/regelgeving/bureaucratie is genoemd:

- Gebrek aan beleid
- Ambtelijke verkokering
- Zwalkend beleid
- Bureaucratie

- Formele opstelling
- Gebrek aan inzicht

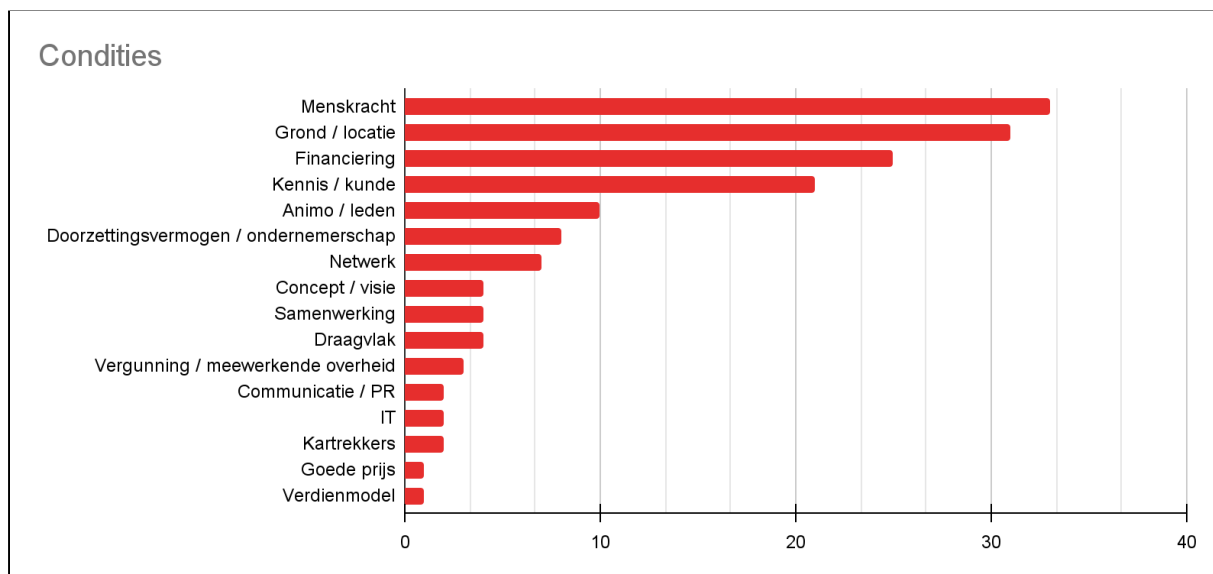
Bij Grond/locatie is genoemd:

- Korte pachtcontracten
- Geen geschikte plek
- Beperkte ruimte

Conditie

Vraag: Welke condities heeft/had uw initiatief nodig om te kunnen slagen? (denk aan menskracht, ruimte, grond, financiering, kennis, ...)

Respons: 76 antwoorden



De belangrijkste slagings condities zijn menskracht (22%), grond/locatie (20%), financiering (16%) en kennis/kunde (13%).

Bij menskracht is genoemd:

- menskracht
- vrijwilligers

Bij grond/locatie is genoemd:

- goede locatie
- goede gebouwen
- locatie tegen redelijke prijs
- langdurig beschikbaar

Bij financiering is genoemd:

- financiering
- startbudget
- eigen geld

Bij kennis en kunde is genoemd:

- hoogopgeleide mensen



HALLO BOER



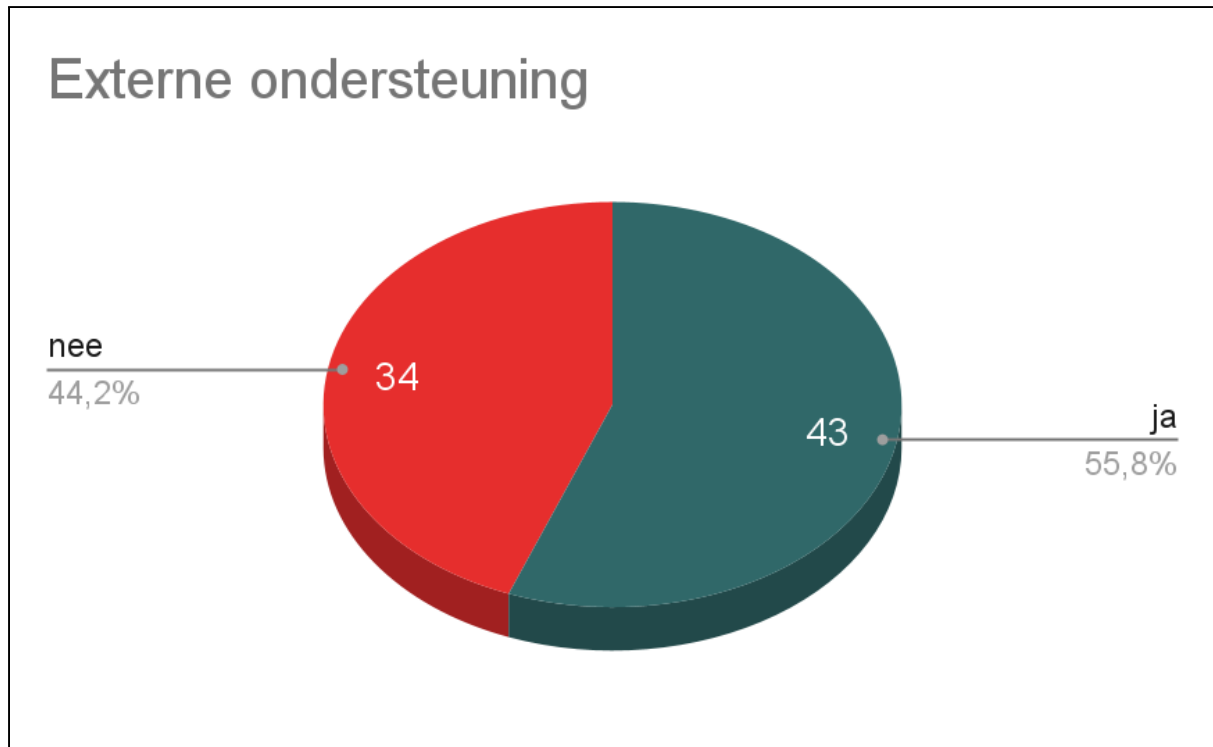
- professionele projectleider
- kennis verschillende disciplines
- ervaring

Opvallend is dat hier een meewerkende overheid en vergunningen bijna niet genoemd worden (1,3%) terwijl dit een belangrijke faalfactor is (18%).

Externe ondersteuning

Vraag: Wordt het initiatief ondersteunt door externe partijen?

Respons: 77 antwoorden

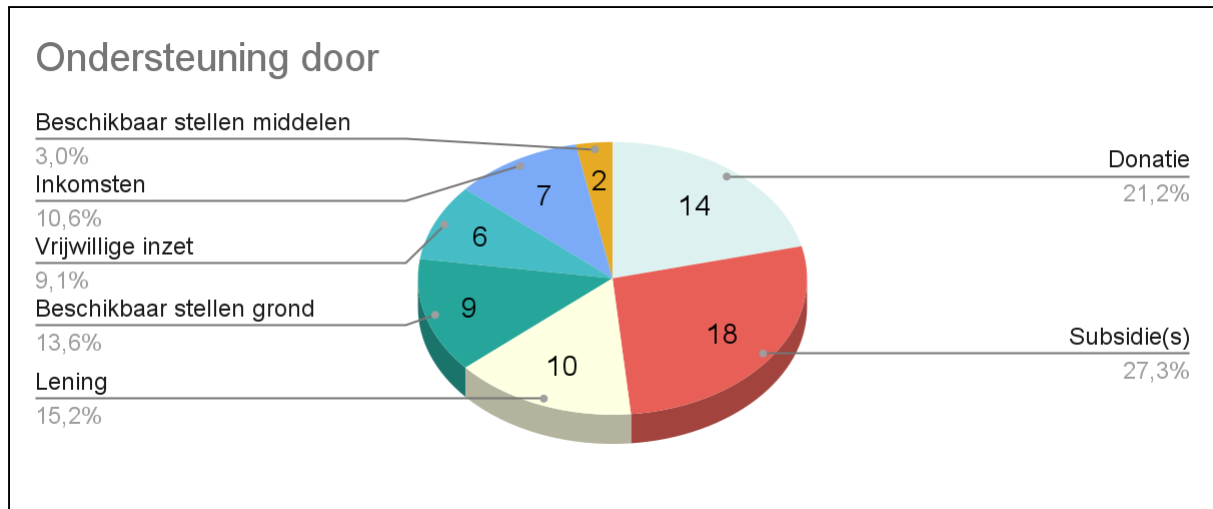


56% van de initiatieven worden extern ondersteund.

Ondersteuning door

Vraag: Hoe wordt uw initiatief ondersteunt?

Respons: 42 antwoorden.

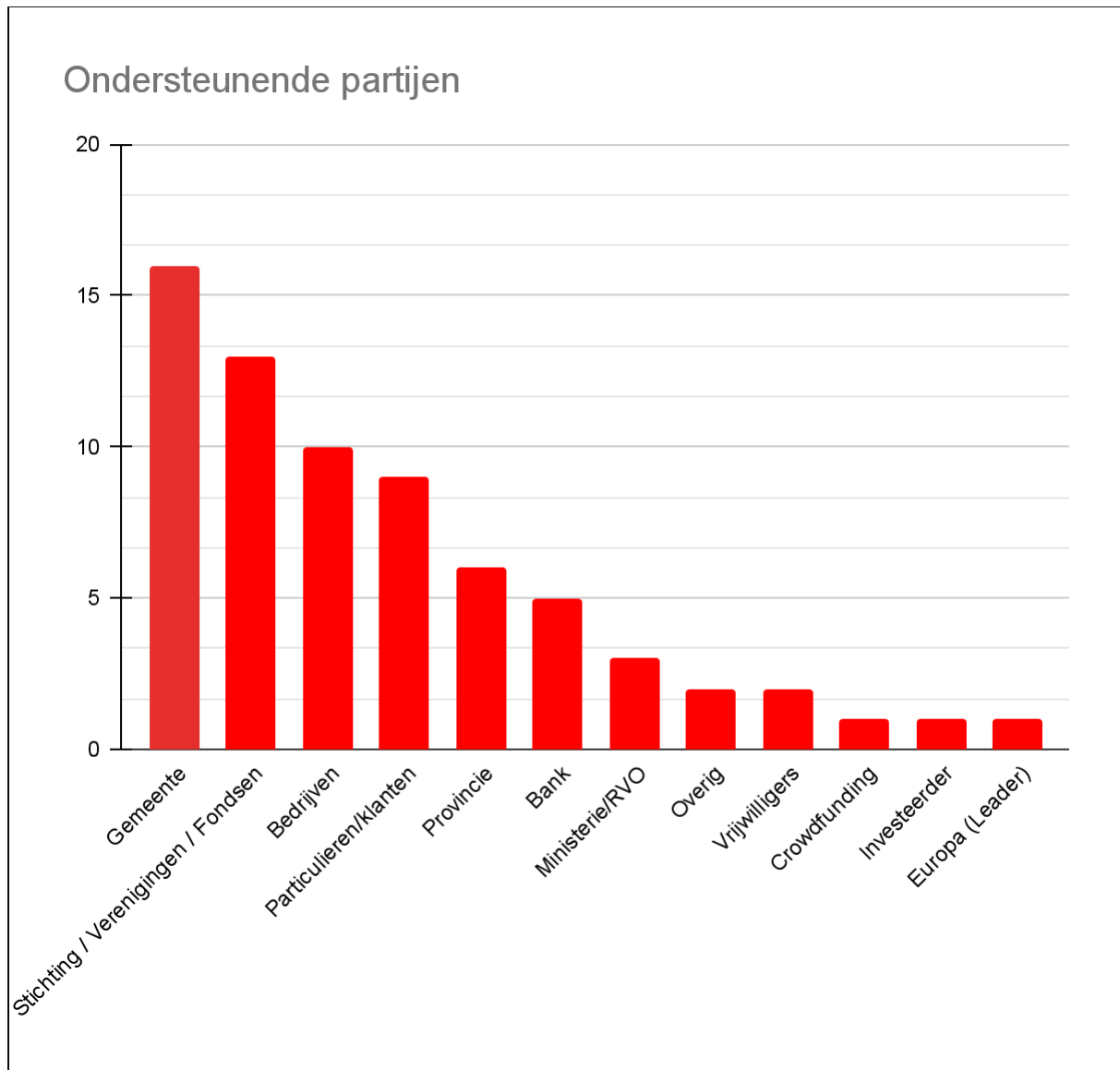


Bij inkomsten genoemd: kaartverkoop, lidmaatschap, privé financiering, aandeelhouders.
Bij beschikbaar stellen middelen genoemd: beschikbaar stellen gebouwen en (plant)materiaal.

Soort ondersteunende partijen

Vraag: Welke partij(en) ondersteunen het initiatief en waarmee?

Respons: 42 antwoorden

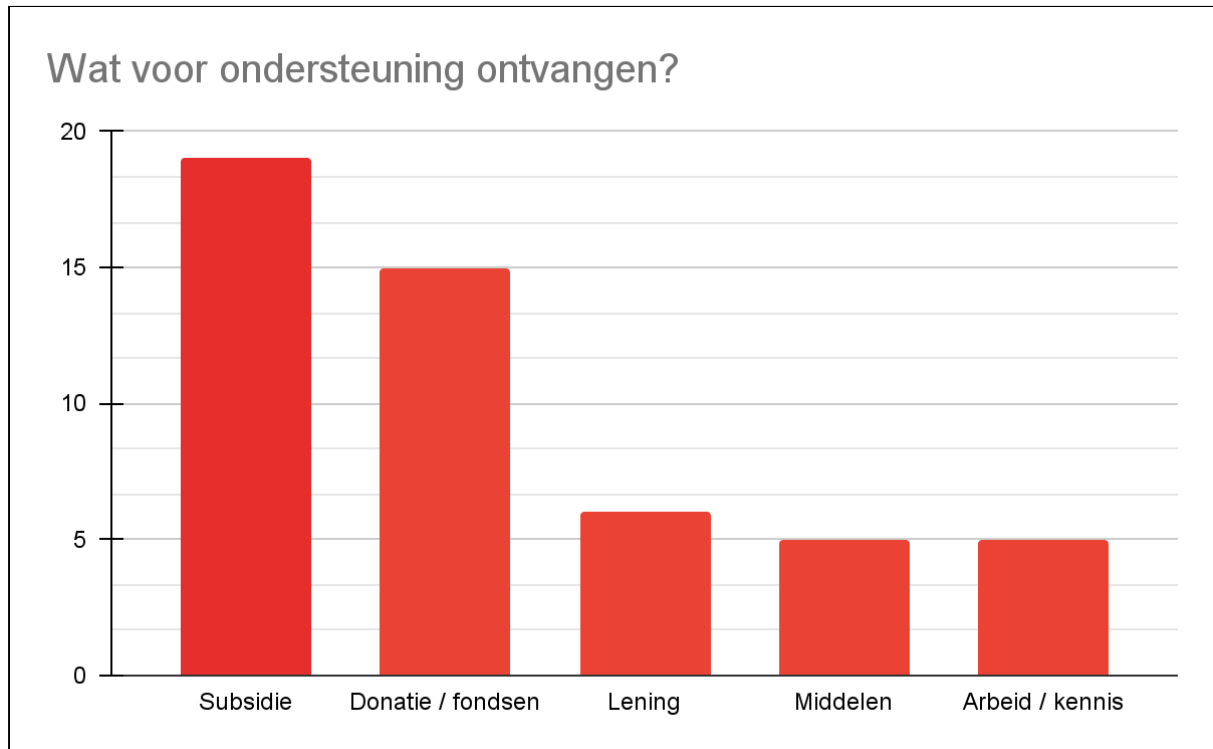


De meeste ondersteuning wordt verleent door gemeentes, gevolgd door stichtingen, verenigingen en fondsen, gevolgd door bedrijven en particulieren en klanten. Hierbij lijkt het dat lokale initiatieven ook vaak lokale ondersteuning ontvangen.

Soort ondersteuning

Vraag: Wat voor donatie/subsidie/lening/... heeft u ontvangen?

Respons 40 antwoorden

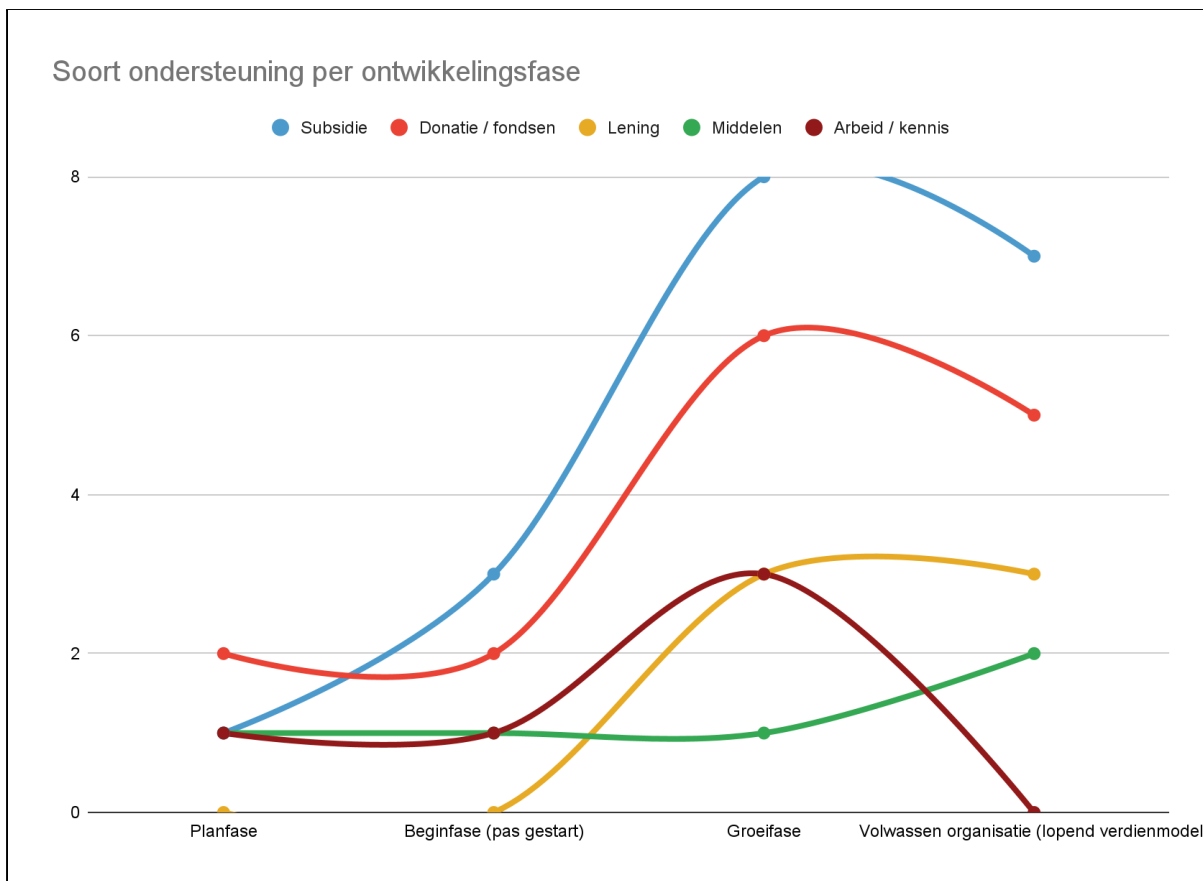


Onder middelen is genoemd:

- overige financiën
- beschikbaar stellen grond, vrij gebruik of lage pacht
- kortingen
- (plant)materiaal

Onder arbeid / kennis is genoemd:

- vrijwilligers
- deelnemers/klanten
- uitwisseling/inspiratie
- ondernemers

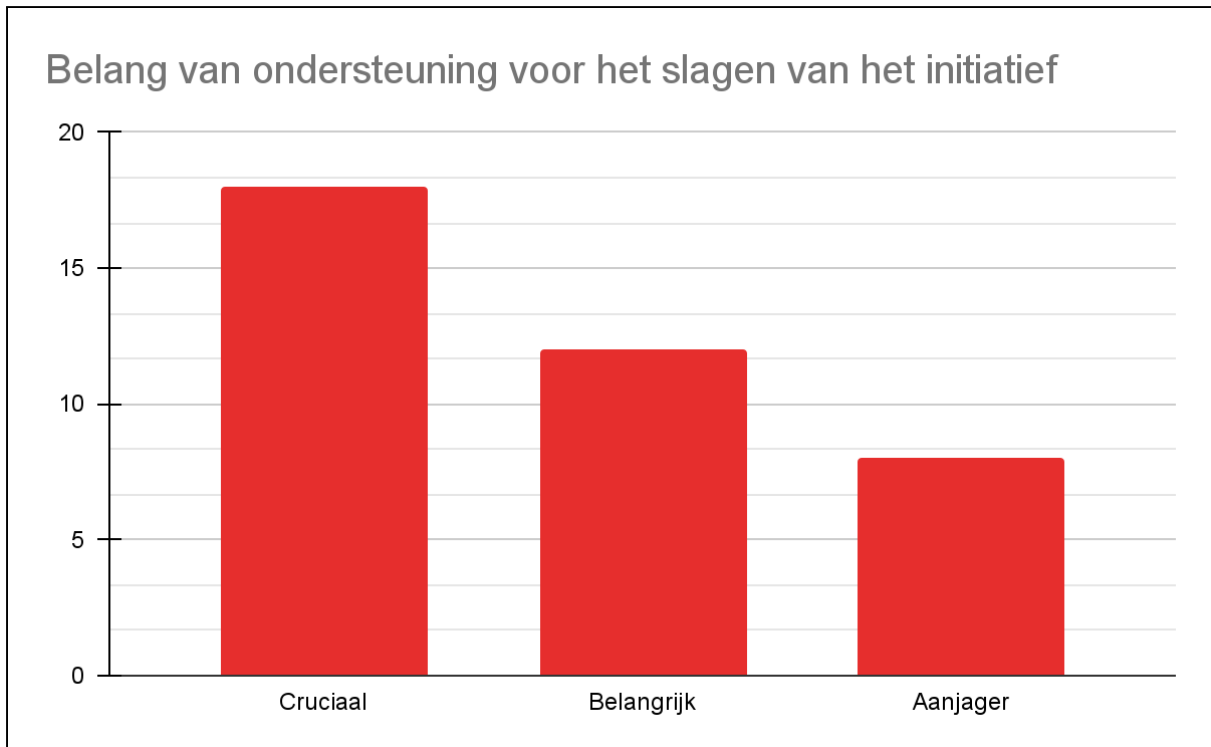


De mate van ondersteuning is het lijkt grootst tijdens de groeifase. Bij de interpretatie van deze grafiek moet rekening worden gehouden dat het aantal antwoorden beperkt is.

Belang van de ondersteuning

Vraag: Wat was het belang van deze ondersteuning voor het slagen van het initiatief?

Response 39 antwoorden



Bij 47% van de initiatieven is het belang van ondersteuning cruciaal, bij 32% belangrijk en bij 21% heeft het een aanjagende functie.

Het belang van ondersteuning is bij 79% van de initiatieven belangrijk tot cruciaal.



Ondersteunende partijen

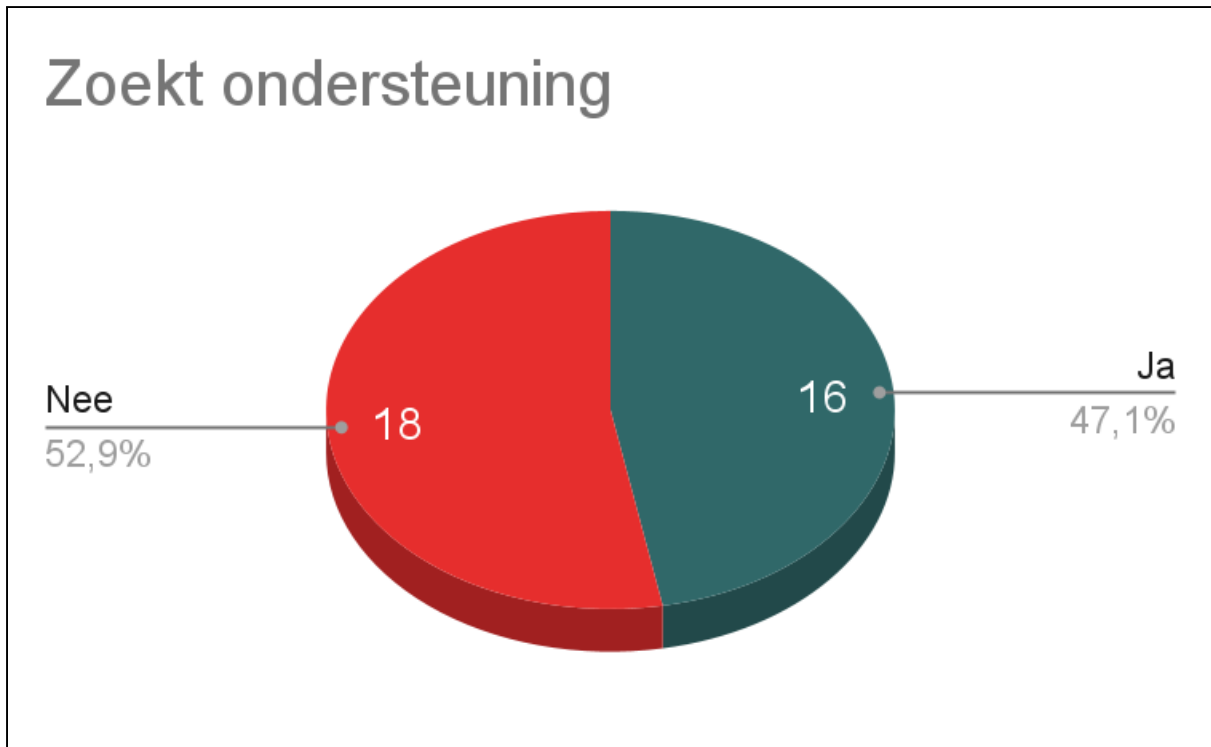
Vraag: Wat is de naam van de ondersteunende partij?

BrabantWonen, locatie Zonnelied
Caring Farmers
Cello, locatie Iagrostaat Ammerzoden
fonds 1818
Gemeente Bodegraven-Reeuwijk
Gemeente Maasdriel
Gemeente Rotterdam NME
Groen dichterbij
Herenboeren Nederland
KNMH
Ministerie van LNV
oranjefonds
Platform Natuurinclusieve landbouw
Provincie Drenthe
Provincie Gelderland
Provincie Overijssel
Provincie Zuid Holland
RVO

Op zoek naar

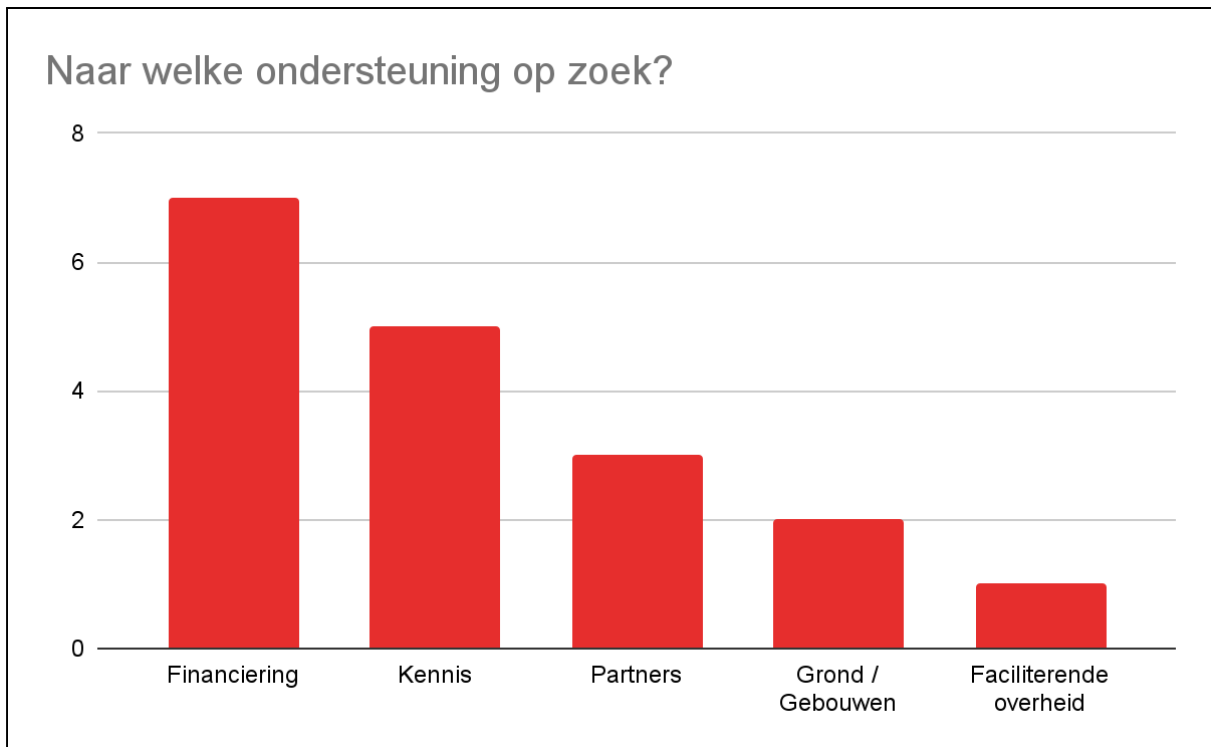
Vraag: Bent u op zoek naar ondersteuning?

Respons: 34 antwoorden



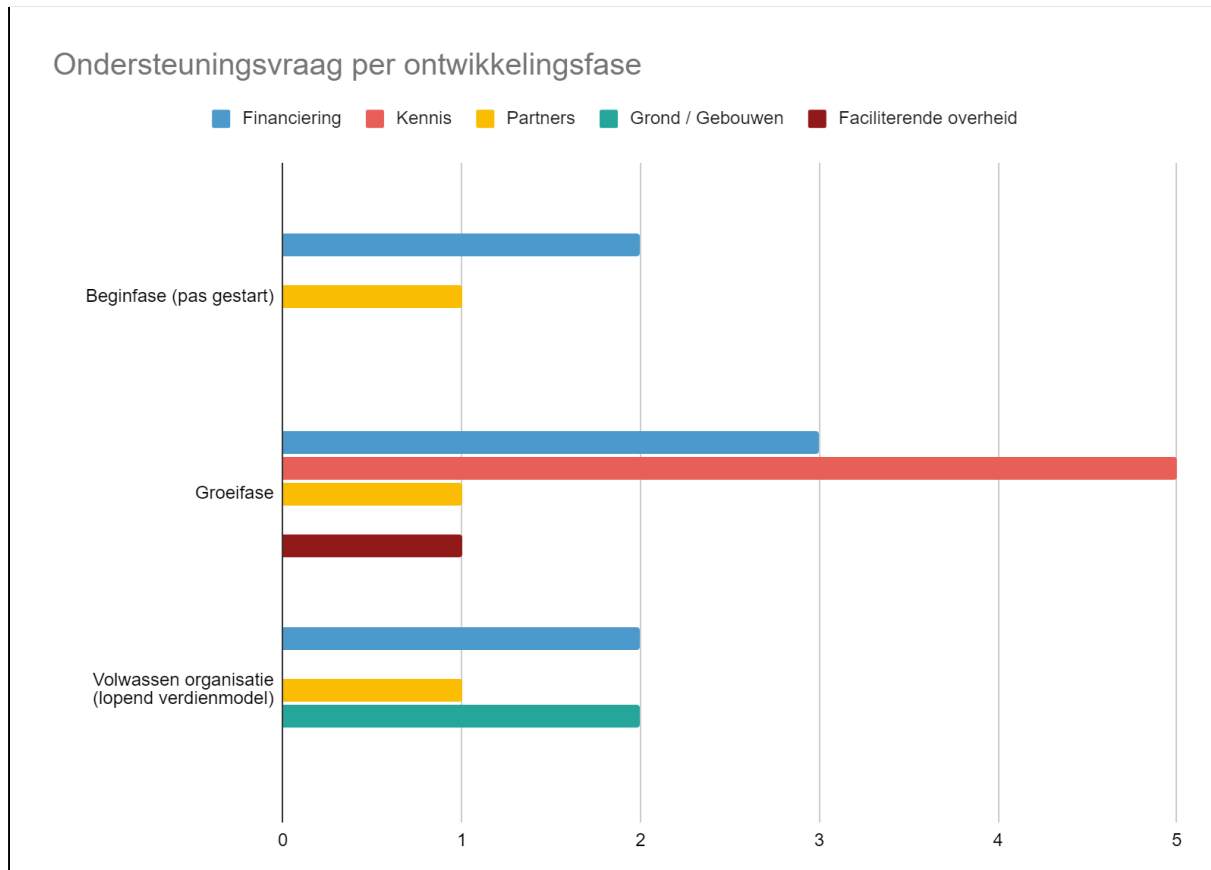
Vraag: Naar welke ondersteuning bent u op zoek?

Respons: 16 antwoorden



Ondersteuningsvraag per fase

Is er per fase een andere ondersteuningsvraag? Hier worden per fase de ondersteuningsvragen weergegeven.



Beginfase (pas gestart)

- Financiering werkkraacht
- Gedeeltelijk op zoek, naar financiering of leuke constructie waarbij het bedrijf baat heeft. Bijvoorbeeld bundelen arbeidskracht voor inpakken van pakketjes of gezamenlijke logistiek voeren etc.

Groeifase

- Kennis over hoe alles op te zetten
- meer bekendheid, nadenken hoe je dit initiatief naar een hoger niveau kunt trekken, dagelijks ophaalpunt in de stad...?
- Faciliterende overheid
- financiering voor aankoop land
- financiën om volgende stap in investeringen te kunnen doen: tunnelkas en schuur plus ondersteuning op het vlak van vergunning
- Financiële injectie + begeleiding hoe het beste een verdienmodel creëren
- hulp in de marketing

Volwassen organisatie (lopend verdienmodel)



- betaalbare marketing partner
- structurele fondsen voor beheer naast contributie van leden; sponsoring
- overweeg de gezamenlijke aankoop van land om die onder te brengen in de vereniging
- Grond
- betere ruimte, met stroom en onderdak tegen max 50 euro per maand voor 1 middag /week
- Financiële ondersteuning om professionaliseringslag te maken, betaalde coördinator

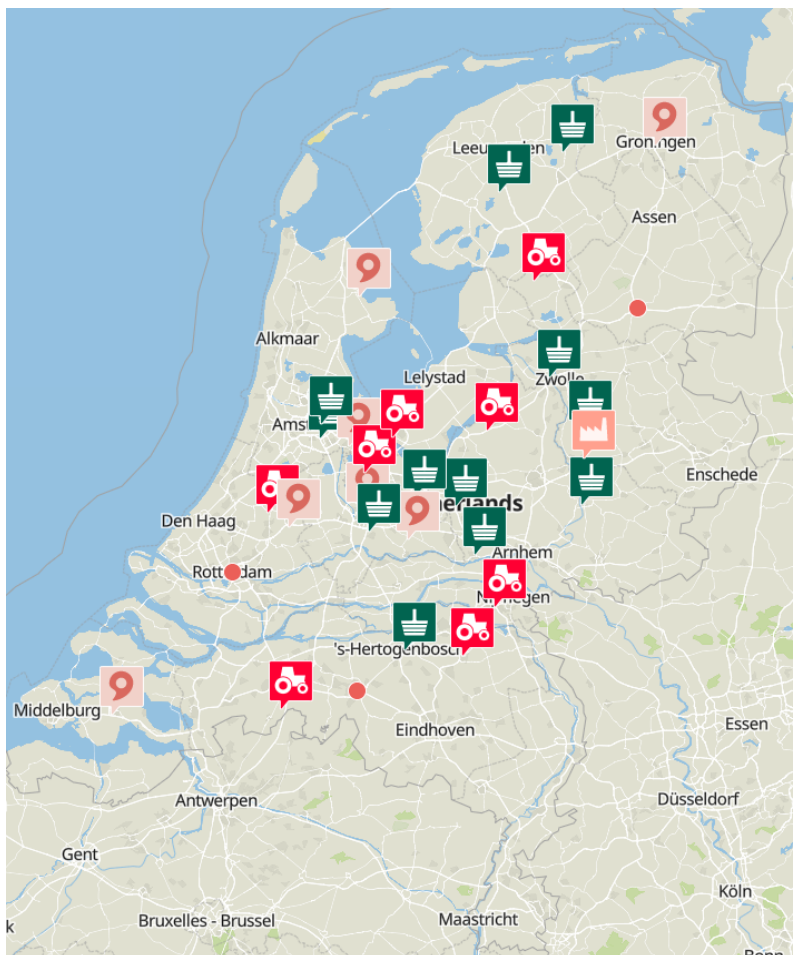
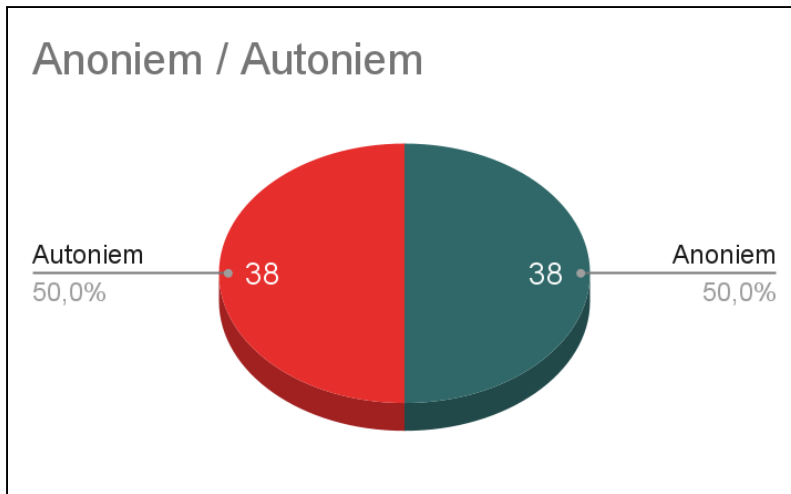
Er is voornamelijk behoefte aan ondersteuning van vooral in de groeifase.

Bij volwassen organisaties ligt de vraag meer bij het bestendigen en bij de groeifase op professionalisering, waaronder kennis.

Anonimiteit

Vraag: Hoe mogen we de door u ingevoerde gegevens verwerken?

Respons: 76 antwoorden



Via [deze link](#) wordt online de kaart met initiatieven weergegeven waarvan de gegevens autoniem zijn verwerkt. Neem via deze online kaart een kijkje bij de initiatieven. Hier zijn ook de antwoorden te zien die zijn ingevuld voor deze enquête.



Vrij commentaar

Vraag: Gebruik deze ruimte voor zaken die u in het kader van deze enquête nog kwijt wil.

Ik denk dat teveel hobby initiatieven meteen als bedrijf worden neergezet en qua schaal en inzet een flinke hobby niet overstijgt, hierdoor krijg je een vertekend beeld van het aantal echte bedrijven die zich met stadslandbouw bezighouden.

Ik vind de term verdienmodel te zakelijk klinken. Zelfs als je die term breder trekt dan geld verdienen. Je blijft op die manier denken in termen van "wat levert het me op". We volgen denk ik vooral onze passie

IVN West Friesland wil educatie geven over voedselbos, eten uit de natuur en biodiversiteit, we zijn niet uit op de verkoop van onze producten, maar delen ze met scholen en particulieren uit de buurt.

Kijk hier eens:

https://www.smartchain-platform.eu/sites/default/files/booklet/SmartChain-NL_FINAL.pdf

Mooi en goed onderzoek. Ik ben erg benieuwd naar de uitkomsten aangezien ik na het afschalen van mijn initiatief deze markt er goed in de gaten hou.

Na een aantal commerciële banen en een wereldreis ben ik in oktober 2019 gestart met rechtstreeksproducten.nl. Een online platform waar boeren uit de regio zijn producten kon verkopen. Een succes. De start was enorm en ging als een raket. Naarmate het bedrijf groeide ontstonden er steeds meer kleine barstjes. Eén van deze barstjes was het logistieke aspect. Het ontvangen, opslaan en rondbrengen en bezorgen van producten. Het andere probleem was de samenwerking met boeren. In een online wereld waar ze weinig kaas van hebben gegeten gingen ze altijd op onze stoel zitten om te bepalen wat wij mochten verdienen aan producten. Na de enorme start begon het met argwaan over de verdeling van de opbrengsten. Door altijd in gesprek te blijven heeft dit lang goed kunnen gaan maar uiteindelijk hebben we besloten om op 1 januari 2021 te stoppen met verse producten.

Vanaf 1 januari 2021 zijn we verder gegaan als online webwinkel in (houdbare) producten van de boer en streekproducten.

Mochten er vragen zijn, bel gerust.

Groeten,

Frans

Ons project is van heel klein tot redelijk groot (50 groenteabbonementen) gegroeid in 5,5 jaar. Veel geld van elders. Vorig jaar 1/3 van de uitgaven zelf verdiend. Naast lokaal voedsel ook andere aspecten zoals menswaardige omgang, gezondheid, educatie etc.

Onze huidige locatie wordt ter beschikking gesteld door restaurant tHUIS aan de AMSTEL. Voorheen hebben wij ook samengewerkt met de lokale boekhandel en het volkstuintenpark.

Uiteraard is het verhaal van succes ingewikkelder dan ik vanuit jullie vragen opschrijf.

Vragen te summier



We zijn gestart in december 1013 en bestaan nu dus 8 jaar. Het project is gebaseerd op eerdere ervaringen en kennis opgedaan met het TransitionTowns vrijwilligersproject 'Eten uit de Buurt'. Wij doen dit werk vooral uit bewustzijn (wat door sommigen ook wel idealisme wordt genoemd.) De hoeveelheid werk (en het benodigde commitment) is te groot om het als 'vrijwilligerswerk' te kunnen doen. Eerder streven is geweest om EKOLOKO KratjeLokaal in een stichting onder te brengen. De rechtsvorm is nu een eenmanszaak omdat dat de meest praktische manier is om e.e.a. administratief/juridisch te organiseren. Echter fiscaal gezien en gezien de eventuele inzet van vrijwilligers, zou een stichting zonder winstogmerk ook een interessante rechtsvorm kunnen zijn.

Sinds corona zien we een grote groei in de vraag. We doen niet aan marketing (op wat sponsoring van lokale activiteiten op gebied van natuureducatie na). Ondanks dat zien we een sterke stijging van het aantal aanmeldingen.

We hebben daarom (met procesverbetering) onze capaciteit vergroot. We zitten nu op 60% van de maximale capaciteit en streven nog zo'n 50% groei van het huidige volume na (tot ongeveer 50 a 60 pakketten per week). De bedoeling is dat we daarna het verzorgingsgebied gaan opdelen en over doen aan andere zelfstandig ondernemers. Het is wel lastig om hiervoor andere ondernemers te vinden, want het is erg moeilijk om er een (minimum) inkomen uit te halen.

Wij halen wel (noodzakelijk) inkomen uit de bedrijfsvoering, maar zijn - omdat we in een andere levensfase zitten en een kleine voetafdruk nastreven - niet afhankelijk van een groot inkomen (afgelost eigen huis, geen auto, weinig nieuwe spullen, lage energiekosten etc)

We zijn ruim 30 jaar actief. Rendabel, zonder subsidie of bankleningen.

