



probos

● *Met crowd funding meer geld voor natuur, bos en landschap?*

Crowd funding is in 2012 ten opzichte van 2011 met maar liefst 460% gegroeid, onder meer in de sectoren creativiteit (kunsten, film, etc.), horeca en sport. Het Nationaal Crowd Funding Onderzoek 2013⁽¹⁾ heeft aangetoond dat Nederlanders crowd funding vooral zien als een nieuwe manier om samen projecten mogelijk te maken. In de 'groene sector' komt deze manier van financieren in verhouding tot genoemde andere sectoren langzaam op gang. Hoe valt dit te verklaren en wat is het potentieel van crowd funding voor bos, natuur en landschap?

Met crowd funding meer geld voor natuur, bos en landschap

Wat is crowd funding?

Crowd funding is een manier van sociaal financieren en investeren waarbij (markt)partijen elkaar kunnen vinden in vraag en aanbod op zowel project- als bedrijfsniveau. Crowd funding verloopt in de regel zonder financiële intermediairs en zorgt voor direct contact tussen investeerders en ondernemers.

Globaal zijn er vijf verschillende hoofdvormen te onderscheiden wanneer gekeken wordt naar de vorm van tegenprestatie of genoegdoening die de donateur of investeerder geboden wordt (zie tabel 1). In de praktijk komen ook tussen- en mengvarianten voor.

Verspreid over meerdere sectoren zijn er in Nederland inmiddels diverse platforms, organisaties en bedrijven actief met crowd funding. Voor een uitgebreid en actueel overzicht van deze initiatieven zie: www.douwenkoren.nl.

Ongeacht de vorm van crowd funding die wordt gekozen, zal de initiatiefnemer veel in

de opbouw van een 'community' moeten investeren. Dit kan alleen op basis van een goed verhaal en doordachte communicatie. Op basis van de persoonlijke contacten kan de initiatiefnemer, bijvoorbeeld een terreinbeheerder of de eigenaar of medewerker van een organisatie of onderneming, het netwerk opbouwen. Social media zijn hier uitermate geschikt voor. Dit is zo essentieel, dat het eigenlijk beter zou zijn te spreken van 'community funding' in plaats van 'crowd funding'.

Crowd funding is geen financieringsmodel voor lopende kosten/exploitatie. Het is maatwerk op basis van inhoud, gepassioneerd leiderschap door de initiatiefnemer en emotionele betrokkenheid vanuit het netwerk. De financiering van het project heeft pas kans van slagen als de deelnemers het verhaal samen kunnen delen en als van daaruit de betrokkenheid kan groeien. Het is daardoor vooral geschikt voor projectmatige investeringen.

Crowd funding is daarmee meer mens- en juist

minder organisatiegericht. Het project en de projecteigenaar worden belangrijker dan de organisatie. Dit kan voor een aantal terreinbeherende organisaties een verandering in de betrokkenheid van de traditionele achterban met zich meebrengen. Donateurs kunnen zich door deze werkwijze minder betrokken (gaan) voelen bij de organisatie als instituut (maar juist wel weer meer bij de projecten op zich).

Meer financiering met crowd funding?

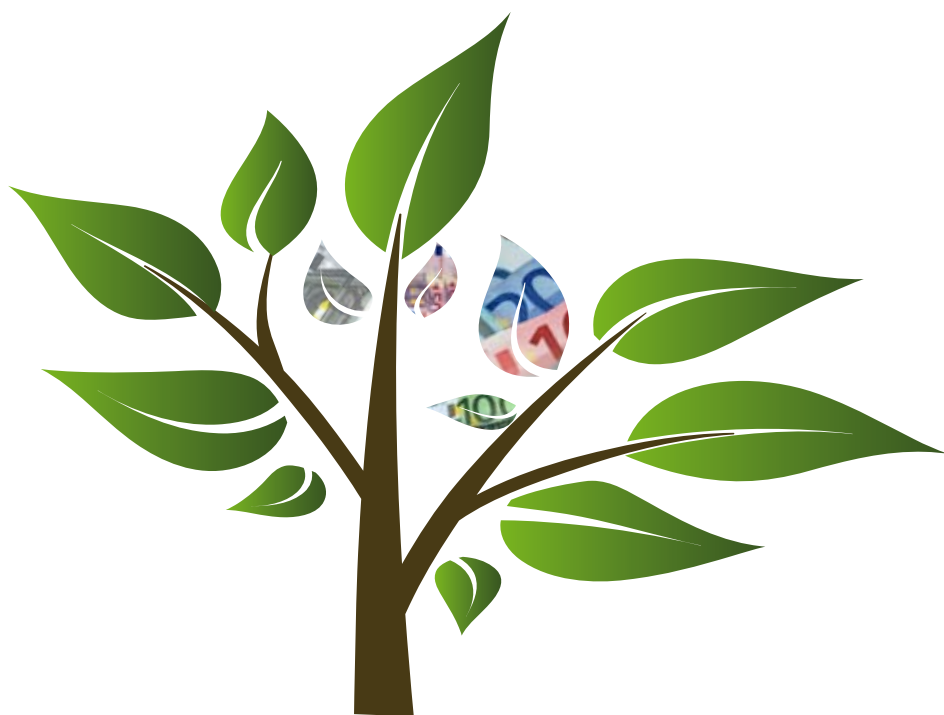
Tot op heden is er nog weinig onderzoek gedaan naar de motivatie en het potentieel van crowd funders in Nederland. De eerste inzichten zijn sinds kort te ontleen aan het rapport 'Samen mogelijk maken, onderzoek naar de motivaties van crowdfunders in Nederland'⁽¹⁾. Aan dit onderzoek is door 1.277 respondenten deelgenomen, die via 16 crowd funding-platforms en initiatieven bij hun achterban onder de aandacht zijn gebracht. Vanuit de groene sector hebben LTO-Groeiservice en het Zuid-Hollands Landschap hieraan meegewerkt. De resultaten van deze en andere studies lijken aan te geven dat door middel van crowd funding in specifieke situaties meer financiering verkregen kan worden dan met de gangbare vormen van donatie en sponsoring. Deze resultaten komen echter grotendeels voort uit andere sectoren en zijn dus niet zonder meer van toepassing op de natuur-, bos- en landschapsector.

Quick Scan: initiatieven in de groene sector

In opdracht van InnovatieNetwerk is eind 2012/begin 2013 door Stichting Probos een Quick Scan naar crowd funding in de natuur-, bos- en landschapsector uitgevoerd. Hiertoe behoorden ook interviews met zes crowd

Tabel 1. Vormen van Crowdfunding te onderscheiden op basis van tegenprestatie of genoegdoening.

Vorm	Soort return	Toelichting
Donatie	Goed gevoel/voldoening.	Uitsluitend immateriële tegenprestatie.
Sponsoring	Wederdienst 'in natura'.	Hierbij is enig onderscheid of het burgers of bedrijven betreft. Bedrijven werken mee voor naamsbekendheid (marketing). Particulieren ontvangen graag attenties als tegenprestatie.
Voorfinanciering	Gebruiksgenot van een specifiek te ontwikkelen product of dienst.	De ontwikkeling van een specifiek product of specifieke dienst, zoals een boek, is hier de kern van de deal. De financier is het specifiek om dit product (voor eigen gebruik) te doen.
Lening	De lening wordt afgelost, eventueel met rente.	Afbetaling en rente kunnen slechts bij uitzondering ook 'in natura' worden voldaan.
Investering	De investeerder deelt mee in het bedrijfsresultaat.	Aandelen in de onderneming.



Figuur 1. Door middel van de online presentatie 'Groene projecten financieren met Crowd Funding' worden de mogelijkheden van crowd funding voor de natuur-, bos- en landschapssector inzichtelijk gemaakt. Deze is te vinden op: www.url4u.nl/CFprezi.

funding professionals, actief in diverse segmenten van de Nederlandse markt. Het rapport 'Naar een impuls voor meer waarde uit Crowd Funding in de natuur-, bos-, en landschapsector, de resultaten van de Quick Scan' zijn, vanaf medio oktober, te downloaden van www.innovatienetwerk.org en www.probos.nl.

In de natuur-, bos- en landschapsector hebben enkele organisaties zoals Natuurmonumenten, RAVON, Zuid-Hollands Landschap, Geldersch Landschap & Kasteelen en Triple-E vanaf 2011 een beperkt aantal projectinitiatieven ontplooid met crowd funding. Medio 2013 is door InnovatieNetwerk en de provincie Utrecht in samenwerking met partners een onderzoek gestart naar de kansen voor een regionaal platform. Dit naar voorbeeld van het platform voor de cultuursector

(www.utrechtvoorcultuur.nl). In de agrarische sector lopen inmiddels al meerdere initiatieven, veelal van commerciële aard.

Er kan dus geconstateerd worden dat de ontwikkeling van crowd funding in de natuur-, bos- en landschapsector langzaam gaat. Veel gehoorde redenen daarvoor zijn:

- De sector zoekt momenteel naar nieuwe structurele financieringsmodellen voor het beheer. Binnen deze ambitie krijgt de ontwikkeling van crowd funding minder prioriteit;
- Er is een gebrek aan kennis en expertise in de sector aangaande crowd funding en een relatief gebrek aan bekendheid van professionele marktpartijen met de sector;
- De gevestigde belangen in de fondswerving maakt dat men bang is voor verlies van de eigen identiteit;

- Het gegeven dat er in de sector minder commerciële verdienmodellen voorhanden zijn. Projecten en investeringen die 5% of meer rendement bieden liggen niet voor het oprapen.

Toepassingen voor natuur, bos en landschap

In de quick scan⁽⁴⁾ zijn vier (potentiële) toepassingsgebieden voor crowd funding in de natuur-, bos- en landschapsector naar voren gekomen:

1. Crowd funding van sociale projecten gericht op maatschappelijke doelen en met een laag commercieel gehalte, geïnitieerd en uit te voeren door beheerders van natuur-, bos- en landschap. Hierbij gaat het in de regel om de vormen 'donatie' en 'sponsoring' (zie tabel 1).
2. Crowd funding van sociale projecten, maar geïnitieerd en uit te voeren op particulier initiatief. Deze kunnen gelegen zijn in de openbare ruimte en/of op terreinen in bezit van terreinbeheerders of derden. Hierbij gaat het meestal ook om 'donatie' en 'sponsoring'.
3. Crowd funding voor projecten met commerciële doelstelling. Hierbij kan het om de vormen 'voorfinanciering', 'lening' en 'investering' gaan. Initiatiefnemers kunnen ondernemers en/of (ondernemende) terreinbeheerders zijn.
4. Crowd funding zeer specifiek gericht op praktijkgericht onderzoek ten bate van innovatie en probleemoplossing in een branche. Hierbij wordt het project door een groep van bedrijven gefinancierd ('donatie'). Het ligt hierbij voor de hand dat de uitvoering bij een brancheorganisatie ligt, zoals het geval bij het platform Fundaplant van LTO-groeiservice.



Kansen voor maatschappelijke projecten

Crowd funding van maatschappelijke projecten uit de natuur-, bos en landschapsector heeft volgens externe deskundigen in deze sector net zoveel slagingskansen als in andere sectoren. Het is volgens hen van belang deze kansen onder de aandacht van de sector te brengen en hierbij de ervaring en kennis van bedrijven gespecialiseerd in crowd funding te benutten. Voor bestuurders en management lijkt het van groot belang dat men niet alleen goed zicht krijgt op het potentieel, maar tevens visie ontwikkelt op wat crowd funding voor de interne organisatie kan betekenen. Natuurorganisaties zouden uitgedaagd moeten worden hun medewerkers op dit vlak te inspireren en toe te rusten, onder meer door voorlichting en training.

Kansen voor meer commerciële projecten en ondernemingen

De natuur-, bos en landschapsector heeft bij velen in de samenleving een weinig zakelijk imago. Dit kan bij de meer commerciële varianten crowd funding bemoeilijken. Platforms in de commerciële deelmarkt hebben ervaren dat de houding van potentiële financiers bij groene projecten niet wezenlijk anders is dan wanneer het meer commerciële, ondernemingen of projecten betreft. Een haalbaar businessplan is belangrijk. De ondernemer dient te laten zien dat hij projecten kan uitvoeren die zichzelf kunnen financieren en terugverdienen. Hiervoor zal de expertise van gespecialiseerde adviseurs en platforms die actief zijn in andere sectoren goed gebruikt kunnen worden.

Enkele van de geconsulteerde crowd funding specialisten hebben aangegeven mogelijkhe-

den te zien voor een 'groene' intermediair. Dit zou een partij moeten zijn die de sector kent en die een brug kan slaan naar de meer zakelijke crowd funding-markt. Juist de combinatie van sector kennis en de juiste commerciële aanpak kan zo tot succesvolle proposities voor financiering leiden.

Meerwaarde van een 'eigen' groen platform

Het benutten van de mogelijkheden is in eerste instantie afhankelijk van de creativiteit en de inzet uit de sector zelf. Naarmate er ook meer commerciële initiatieven ontstaan, zal ook de dienstverlening, zoals advisering en promotie, zich meer op deze markt kunnen gaan richten. De eerste stap is aan de terreinbeheerders en groene ondernemers.

Vooraf voor de categorie maatschappelijke projecten, betrekking hebbende op de vormen 'donatie' en 'sponsoring' (zie tabel 1) kan het oprichten van platforms van meerwaarde zijn. De meerwaarde kan hier zitten in het behoud van de eigen identiteit en dus herkenbaarheid van een organisatie. Dit vormt echter een controversieel punt. Enerzijds is brede (regionale) samenwerking gewenst om tot voldoende schaal grootte (kostenefficiëntie) en eigen groene positionering binnen de 'geef'-markt in brede zin te kunnen komen. Anderzijds blijkt dat men de identiteit van de eigen terreinbeherende organisatie binnen de groene sector zoveel mogelijk wil bewaren.

Hoe verder?

Om tot meer crowd funding in de natuur-, bos en landschapsector te komen is het van belang meer succesvolle projecten te initiëren en voor het voetlicht te brengen. Dit moet anderen kunnen overtuigen van de mogelijkheden en

meerwaarde. Hierbij is het lonend de expertise, ontwikkeld in andere sectoren en aanwezig bij adviseurs en platforms, te betrekken. In het concept 'Natuurlijk Samen' ontwikkelt InnovatieNetwerk een eerste sector brede pilot.

Jaap van den Briel (Probos)

Marleen van den Ham (InnovatieNetwerk)



Het InnovatieNetwerk werkt aan een omslag in denken en handelen over natuur en natuurbeleid en zoekt naar nieuwe financieringsconstructies voor realisatie en beheer van bestaande en nieuwe natuur (www.innovatienetwerk.org).

Bronnen:

1. Akker, P. van den, R. Kleverlaan, G. Koren, K. van Vliet. 2013. *Samen mogelijk maken. Onderzoek naar de motivaties van crowdfunders in Nederland*. Nationaal Crowdfunding Onderzoek 2013.
2. Blom, E. 2012. *Crowd Funding, realiseer je droom zonder bank of subsidie*. Einstein Books, Den Haag, 2012.
3. Greenwish. 2012. *Nieuwe verdienmodellen voor maatschappelijke initiatieven. Eindrapportage project in opdracht van leren voor duurzame ontwikkeling*. Agentschap NL, 2012.
4. InnovatieNetwerk. 2013. *Naar een impuls voor meer waarde uit Crowd Funding in de natuur-, bos-, en landschap sector, de resultaten van de Quick Scan*. InnovatieNetwerk, Utrecht, 2013. (beschikbaar vanaf half oktober 2013)
5. Vermunt, M.J.M. 2011. *Het geld ligt op straat*. Basis Nr. 3, 2011, p26- 29.
6. Douw&Koren. 2013. *Crowdfunding in Nederland 2012, de cijfers*. Douw &Koren consultancy. Utrecht.