

FARMINFIN



Farming concepts and innovative
funding/financing

FALLSTUDIE

Daniël Cromphout



INTRO

Denna fallstudie handlar om Kopjezwam, en urban gård belägen i Flandern som producerar mikrogreens och svamp.

Kopjezwam representerar en innovativ modell av urban och multifunktionell gård, starkt ägnad åt lokal produktion. Dess affärsmodell är uppbyggd kring en innovativ finansblandning av crowdlending (i form av win-win) och crowdfunding.

Daniël Cromphout är en av de 9 aktieägare som ansvarar för de finansiella och affärsmässiga aspekterna på Kopjezwam. Daniel är en före detta bankman som definierar sig själv som en "modern bonde" eftersom han arbetar deltid i sitt eget finansiella konsultföretag om innovativ finansiering för bönder och delvis på Kopjezwam. Han är en innovativ bonde med starka entreprenörs- och kommunikationsfärdigheter och en professionell kunskap om ekonomi.

1. JORDBRUKARENS PERSONUPPGIFTER



- ▶ **Namn:** Daniël Cromphout.
- ▶ **Födelseår:** 1963.
- ▶ **Kön:** Manlig.
- ▶ **Utbildning:** Daniël definierar sig själv som en "icke-klassisk bonde". Med en magisterexamen i översättning arbetade Daniël i 33 år inom banksektorn på KBC.
- ▶ **Ockupation:** När daniël arbetade på KBC bank med jordbruksfrågor gjorde han en strategisk övning där han utforskade stadsjordbruket. Sedan lämnade han KBC och grundade ett konsultföretag inom nya affärsmodeller för stadsbönder, där han för närvarande arbetar deltid. Han

kom i kontakt med folket från Kopjezwam, en urban gård som producerar svamp och mikrogreens, och anslöt sig till dem som aktieägare och "modern bonde". På Kopjezwam tar Daniël specifikt hand om de ekonomiska aspekterna och affärssidan. På frågan om han kan definieras som bonde svarar han: "Vad är en bonde? Enligt min åsikt är Kopjezwam en gård eftersom vi producerar primära produkter (svamp, mikrogreens) och jag är en del av ett jordbruksföretag. Så vi är bönder. Om man tittar på en mer traditionell definition av jordbrukare skulle någon naturligtvis säga att jag inte är jordbrukare. Den moderna bonden är enligt min mening en entreprenör".

2. UPPGIFTER OM JORDBRUKSFÖRETAG

- ▶ **Gårdsplats:** Kopjezwam har en gård i Brygge (Sint-pieterskaai) och öppnar för närvarande en i Leuven (Molens Van Orshoven).
- ▶ **Jordbruksareal i ha:** Kopjezwam gård har en produktiv yta på cirka 20 m² inuti industribyggnader.
- ▶ **Gårdbeskrivning:** Kopjezwam är en urban gård som producerar mikrogreens och svamp. Kopjezwam bygger på en modell av aktieägare: den har 9 aktieägare, som var och en endast arbetar deltid (Daniël arbetar också som konsult).

Tillsammans med produktion av primärprodukter erbjuder Kopjezwam ett urval av bearbetade produkter, såsom svampburgare. Affärsmodellen är att producera lokalt, endast för marknaden i Brygge. Produkterna säljs mestadels direkt till konsumenterna (B2C), men också till lokala och speciella butiker, kaféer och restauranger (B2B).

Kopjezwam kan definieras som en multifunktionell gård, eftersom de erbjuder försäljning på gården. Tillsammans med att erbjuda kvalitetsproduktion planerar de att starta utbildning/didaktiska aktiviteter, såsom workshops om produktion, stadsjordbruk och matlagning.

3. FINANSIERING OCH TILLGÅNG TILL FINANSIERING

Kopjezwam skapades för 5 år sedan och har en innovativ finansmodell. Det är baserat på en "finans" mix: en kombination av crowdlending (i form av win-win) och crowdfunding.

Win-win är ett stimulansinstrument skapat av den flamländska regeringen. Det är en form av crowdlending, där vanligtvis vänner eller familjemedlemmar lånar ut pengar till projekt (eller nystartade företag). Långivarna ger pengar men tar inga aktier i företaget och låntagarna behöver betala tillbaka pengarna regelbundet, med mycket lågaräntor. Den stora fördelen för investerare att delta i unga företag är att de får skattesänkningar och garantier från regeringen. Till exempel kan en investerare få 30% eller 40% avkastning på investeringen.

På Kopjezwam planerar de att använda crowdfunding för att samla in pengar och bredda nätverket av "ambassadörer" i sitt projekt. Ändå föredrar Kopjezwam-bönderna crowdlending och win-win eftersom de, till skillnad från i crowdfunding, förblir de enda aktieägarna, utan att behöva ge bort aktier i företaget.

Enligt Daniël: "Det bästa är att skapa en finansmix, till exempel en kombination av crowdfunding, crowdlending (dvs. win-win i Flandern) och ett klassiskt banklån. Det är svårt att ställa in detta i en "meny": det är verkligen individuell "anpassning". Varje affärsfall är annorlunda".

Enligt Daniël är det verkligen viktigt att ha en bra affärsplan, en övertygande historia och ett starkt nätverk av rådgivare som verkligen tror på projektet. Enligt honom räcker det inte att producera kvalitetsprodukter. Han kommenterar: "Problemet med många traditionella jordbrukare är att de har bra produkter, men de pratar för mycket ur en jordbrukares synvinkel och inte ur en entreprenörs synvinkel".

Enligt Daniël har den innovativa finansieringsmixen av Kopjezwam varit framgångsrik eftersom: "Utan en finansmix finns det ingen Kopjezwam: det är verkligheten. En traditionell bank ser bara till det förflutna och kräver många garantier".

De viktigaste effekterna av denna innovativa finansieringsmix är a) riskminskningen, b) inkomstökningen - eftersom jordbrukarna har mer pengar att investera med mycket låga räntor - och c) skapandet av ett nätverk av ambassadörer. I den här aspekten lyfter Daniël fram: "När någon investerar i Kopjezwam tror de på det och pratar om det: de är inte bara en investerare, utan en ambassadör". Kopjezwam håller en stark kommunikationslänk med sina investerare genom ett nyhetsbrev och en öppen inbjudan att komma till Brygge och smaka på produkterna.

När det gäller framtida planer vill Daniël och hans team expandera Kopjezwam-verksamheten genom att skapa andra Kopjezwams i andra belgiska och flamländska städer. De vill också utforska hållbarhetsaspekterna (t.ex. inget avfall, noll påverkan, använda elcyklar) och de vill kommunicera om potentialen i jordbruksproduktionen i städerna.

"Informera dig väl. Tänk på din historia: vad är din historia som bonde? Hur producerar jag, vad är mitt unika sätt att producera? Hur kan jag övertyga någon att investera i mitt företag? Ha en bra historia! Om du säger: "Jag är hållbar" måste du visa varför du är hållbar, lägg det i din berättelse!"

4. UTBILDNINGSBEHOV OCH SLUTSATS

► **Utbildningsupplevelser och luckor:** Daniël fick ingen särskild utbildning för att förvalta gården, men i hans fall var hans tidigare arbetslivserfarenhet inom finans mycket användbar. Utöver detta är en av aktieägarna på Kopjezwam lärare i en lantbruksskola, så specifik utbildning behövdes inte.

Enligt honom är de viktigaste kompetenserna som behövs i hans arbete en entreprenörs klassiska kompetens: "Du måste producera mycket bra produkter och du behöver människor som kan sälja produkterna. En bra entreprenör kan inte göra allt på egen hand, men han vet vad han kan göra mycket bra och var han behöver samarbete. En bonde behöver en bra affärsmodell. Det räcker inte med att bara producera."

► **Slutliga överväganden:** "Innovation" är nyckelordet som sammanfattar denna fallstudie med ett ord.

Kopjezwam är en innovativ gård (urban, lokal, multifunktionell, cirkulär) med en innovativ finansieringsmodell (en blandning av crowdlending i form av win-win och crowdfunding).

Daniël Cromphout speglar denna innovativa anda: han är en deltidsmodern bonde med professionell finansiell kunskap, aktieägare och entreprenör. Han är medveten om samhällsutmaningar (till exempel om miljö) och han ägnar sig åt att utveckla lösningar. Hans framtidsplaner på Kopjezwam är att ytterligare utforska cirkularitetens potential (t.ex. att producera nollavfall) och att investera i flera aspekter av hållbarhet längs leveranskedjan. Slutligen har Kopjezwam ett brett "politiskt" uppdrag: att övertyga beslutsfattare och allmänheten om jordbruksproduktionens potential i städerna.



PROJEKTPARTNERS

**HOF UND
LEBEN**

Hof Und Leben (HuL), Tyskland
www.hofundleben.de



On Projects Advising (OnP), Spanien
www.onprojects.es



Folkuniversitetet (FU), Sverige
www.folkuniversitetet.se



Agricoltura E' Vita (AéV), Italien
www.agricolturavita.it



Asociace soukromého zemědělství ČR
The Association of Private Farming of
Czech Republic (APF CR),
Tjeckien
www.asz.cz



Union de agricultores y ganaderos
- jóvenes agricultores de Jaén
(COAG-Jaén), Spanien
www.coagjaen.es

Sociala medier

Facebook: [@farminfin](https://www.facebook.com/farminfin)
Twitter: [@farminfin](https://twitter.com/farminfin)

Projektets hemsida

www.farminfin.eu

PROJEKTLEDARE



The European Council of Young Farmers
(CEJA), Belgien
www.ceja.eu



Medfinansierat av
EU-programmet
Erasmus+

Finansieras av Europeiska unionen. Europeiska kommissionens stöd för framställningen av denna publikation utgör inte ett godkännande av innehållet som endast återspeglar upphovsmännens åsikter, och kommissionen kan inte hållas ansvarig för någon användning som kan göras av informationen som finns däri. Projektnummer: 2019-1-BE01-KA202-050397