



UHASSELT

KNOWLEDGE IN ACTION

Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen

master in de handelswetenschappen

Masterthesis

Financieringsstrategieën voor kapitaalintensieve sectoren: een onderzoek naar investeringsrationalisatie in de wijnbouw

Tom Sleutjes

Scriptie ingediend tot het behalen van de graad van master in de handelswetenschappen, afstudeerrichting accountancy, financiering en fiscaliteit

PROMOTOR :

Prof. dr. Ghislain HOUBEN

BEGELEIDER :

Mevrouw Céline VANDEVENNE



UHASSELT

KNOWLEDGE IN ACTION

www.uhasselt.be
Universiteit Hasselt
Campus Hasselt:
Martelarenlaan 42 | 3500 Hasselt
Campus Diepenbeek:
Agoralaan Gebouw D | 3590 Diepenbeek

2024
2025



Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen

master in de handelswetenschappen

Masterthesis

Financieringsstrategieën voor kapitaalintensieve sectoren: een onderzoek naar investeringsrationalisatie in de wijnbouw

Tom Sleutjes

Scriptie ingediend tot het behalen van de graad van master in de handelswetenschappen, afstudeerrichting accountancy, financiering en fiscaliteit

PROMOTOR :

Prof. dr. Ghislain HOUBEN

BEGELEIDER :

Mevrouw Céline VANDEVENNE

Woord vooraf

Deze masterproef vormt de afsluiting van mijn master in de handelswetenschappen met als afstudeerrichting Accountancy, Financiering en Fiscaliteit (AFF) aan de Universiteit Hasselt. Het schrijven van deze thesis was een intensieve, boeiende en leerrijke periode waarin ik de kans kreeg om mijn academische kennis toe te passen op een specifiek thema.

In het bijzonder wil ik graag mijn promotor prof. dr. Ghislain Houben bedanken voor zijn professionele begeleiding, deskundige inzichten en voortdurende beschikbaarheid tijdens het gehele onderzoeksproces. Zijn betrokkenheid en feedback waren onmisbaar bij de realisering van dit werk.

Daarnaast wil ik graag Céline Vandevenne bedanken voor haar waardevolle ondersteuning als assistente tijdens het tot stand brengen van deze masterproef. Haar nauwgezette nalezing, heldere feedback en suggesties ter verbetering hebben bijgedragen aan de inhoudelijke en taalkundige verfijning van deze thesis.

Verder wil ik graag mijn oprechte dank uitspreken aan alle geïnterviewden die hun medewerking verleenden aan dit onderzoek. Zonder de bijdrage van de diverse wijnbouwers, vertegenwoordigers van financiële instellingen en wijnadviseurs in de wijnsector was het niet mogelijk geweest om een realistisch en relevant inzicht te verkrijgen in de financieringsmogelijkheden binnen de wijnindustrie. Hun ervaringen, openheid en expertise waren van essentieel belang voor het tot stand brengen van dit onderzoek.

Ten slotte wil ik mijn familie en vrienden bedanken voor hun voortdurende steun en begrip tijdens de afgelopen maanden. Zonder hun aanmoediging was deze thesis niet zo soepel verlopen.

Ik wens u veel leesplezier en hoop dat dit onderzoek een waardevolle bijdrage mag leveren aan verdere inzichten en toekomstige ontwikkelingen binnen de wijnsector.

Tom Sleutjes

Universiteit Hasselt, augustus 2025

Samenvatting masterproef

Financieringsstrategieën voor kapitaalintensieve sectoren: een onderzoek naar investeringsrationalisatie in de wijnbouw

Sleutjes Tom

Master Handelswetenschappen – Afstudeerrichting: Accountancy, Financiering & Fiscaliteit (AFF)

Promotor: Prof. dr. Ghislain Houben

Assistente: Céline Vandevenne

Doel van het onderzoek

De Belgische wijnsector staat nog in de kinderschoenen en wordt gekenmerkt door zeer hoge kapitaalvereisten, wat de instapdrempel voor nieuwe wijnproducenten aanzienlijk verhoogt. Het centrale doel van deze masterproef was dan ook om te onderzoeken welke financieringsstrategieën de kapitaalbehoefte van wijnproducenten kunnen verlagen en de toetreding tot de wijnindustrie toegankelijker kunnen maken. Met andere woorden, dit onderzoek zocht naar manieren om de financiële druk op (startende) wijnbouwers te verminderen en zo de groei van deze jonge sector te stimuleren. Dit is een relevant vraagstuk, omdat traditionele financieringsmodellen in de wijnbouw vaak tekortschieten. Wijnproductie vergt grote investeringen voordat er pas na jaren opbrengsten zijn, waardoor nieuwkomers zonder aanzienlijke eigen middelen moeite hebben om te starten. Bovendien zijn er externe uitdagingen (zoals klimaat) die extra financiële buffers vereisen. De onderzoeksvraag speelt in op deze problematiek en heeft belangrijke implicaties voor de verdere ontwikkeling van de Belgische wijnindustrie.

Onderzoekopzet

Er is gekozen voor een kwalitatieve onderzoeksmethode om diepgaand inzicht te krijgen in de financieringsproblematiek. In totaal zijn er twaalf semigestructureerde interviews afgenomen met drie soorten respondentgroepen, namelijk wijnbouwers, bankiers en wijnadviseurs. De interviews verliepen volgens een thematische leidraad, gebaseerd op deelvragen rond onder andere de financiële uitdagingen in de wijnbouw, het gebruik van traditionele versus alternatieve financieringsvormen en de rol van innovatie en duurzaamheid bij financiering. De gesprekken zijn opgenomen, getranscribeerd en vervolgens thematisch geanalyseerd om terugkerende patronen en inzichten te identificeren. De bevindingen geven een realistisch beeld van de financieringsdynamiek in de Belgische wijnbouw, door de ogen van degenen die er direct bij betrokken zijn.

Belangrijkste resultaten en inzichten

1) Kapitaalintensiteit en beperkingen van traditionele financiering

Het onderzoek bevestigt dat wijnproductie een zeer kapitaalintensieve activiteit is. Een wijnbouwer moet bijvoorbeeld al gauw 100.000 tot 120.000 euro investeren (exclusief de kostprijs van de grond) om met één hectare wijngaard met bijbehorende wijnmakerij van start te gaan, nog voordat de eerste wijn verkocht kan worden. Deze hoge aanvangsinvesteringen en lange terugverdiëntijd vormen een grote drempel. Traditionele bankfinanciering blijkt daarbij vaak moeilijk bereikbaar, banken zijn terughoudend om het volledige risico te dragen en hanteren strenge voorwaarden en solvabiliteitseisen. Wijnbouwers moeten doorgaans zelf een aanzienlijk deel van het startkapitaal inbrengen (20/30%), aangevuld met eventueel familiekapitaal of andere bronnen. Zonder dit eigen vermogen is toetreden vrijwel onmogelijk. Klassieke leningen en subsidies dekken bovendien meestal alleen harde investeringen (zoals materiaal en aanleg van wijngaarden) en lossen het probleem van meerdere onrendabele jaren op rij slechts gedeeltelijk op. Dit alles leidt ertoe dat startende wijnondernemers onevenredig zwaar op eigen middelen moeten steunen in vergelijking met andere landbouwsectoren.

2) Alternatieve financieringsvormen bieden potentieel

Een belangrijke bevinding is dat alternatieve financieringsvormen zoals coöperatieve modellen, crowdfunding en *blended finance* (een mix van publieke en private financiering) in België nog in opkomst zijn, maar veel potentieel hebben om de kapitaalbehoefte te verlichten. Tot nu toe maken Belgische wijnproducenten nog beperkt gebruik van deze opties en vertrouwen ze vooral op banken en eigen spaargeld. Enkelen hebben echter al succesvol extern kapitaal opgehaald via innovatieve constructies. Zo werd in een case bij wijndomein Bergen via een crowdfundingcampagne kapitaal verzameld om wijngaardgrond aan te kopen en duurzaam in te richten. Dit toont aan dat creatieve financiering kan werken, investeerders (waaronder wijnliefhebbers) kregen in dat voorbeeld flessen wijn of aandelen in ruil voor hun bijdrage. Ook coöperatieve investeringen komen naar voren als kansrijk model. Hierbij kunnen meerdere wijnbouwers samen duur apparatuur aankopen of kosten delen, waardoor de individuele kapitaallast daalt. In het buitenland (bijvoorbeeld in Catalonië) bestaan er al samenwerkingsverbanden waar wijnboeren gezamenlijk investeren om schaalvoordelen te behalen. Dergelijke voorbeelden inspireren. Het vergt wel een mentaliteitswijziging, want producenten moeten bereid zijn een stukje autonomie in te ruilen voor gemeenschappelijk voordeel. Over het geheel zijn zowel wijnbouwers als kapitaalverschaffers nog voorzichtig met alternatieven en zien ze deze vooral als aanvullend instrument om gaten te dichten wanneer bankkrediet tekortschiet. Toch is de trend ingezet richting een hybride mix van financieringsbronnen.

3) Schaalvergroting en gefaseerde groei

Een terugkerend inzicht is dat schaal en timing cruciaal zijn bij investeringen. Kleinschalig starten en stapsgewijs uitbreiden wordt gezien als de beste strategie om risico's en kapitaaldruk te beheersen. Meerdere respondenten adviseerden bijvoorbeeld niet meteen met tien hectare te beginnen, maar eerder met één hectare te starten en ervaring op te doen. Door klein te beginnen kunnen startende wijnbouwers de markt leren kennen, fouten maken op beperkte schaal en een trackrecord opbouwen voordat ze grotere kredieten aangaan. Een geleidelijke schaalvergroting verhoogt de efficiëntie van investeringen en de kredietwaardigheid bij kapitaalverschaffers. Het onderzoek benadrukt dat rationalisatie van investeringen, zoals alleen investeren in wat echt nodig is en eventueel gebruikte machines aanschaffen, de kapitaalbehoefte verder kan verlagen. Zulke tactieken illustreren hoe investeringen optimaliseren loont. Ook het diversifiëren van inkomstenstromen hoort bij deze strategie. Door naast wijnproductie ook nevenactiviteiten te ontplooiën (wijntoerisme, proeverijen, rondleidingen, horeca) kan eerder cashflow gegenereerd worden. Verschillende ondervraagde wijnbouwers doen dit al. Zo hebben meerdere wijnbouwers bijvoorbeeld verschillende horeca-activiteiten op het domein opgezet, wat niet alleen extra inkomsten oplevert maar ook het wijndomein aantrekkelijker maakt voor kapitaalverschaffers vanwege het robuustere businessmodel.

4) Duurzaamheid en ESG als opkomende factor

Zowel de banken als de producenten in het onderzoek benadrukken de toenemende rol van duurzaamheid en zogeheten ESG-criteria in financieringsbeslissingen. Projecten die aandacht besteden aan milieu en maatschappij kunnen merkbaar op meer belangstelling van investeerders rekenen. Dit betekent dat wijnbedrijven die investeren in bijvoorbeeld biologische teelt, resistente druivenrassen, hernieuwbare energie op het domein of goede arbeidsomstandigheden een streepje voor kunnen hebben bij het aantrekken van financiering. Enkele banken gaven aan dat ze bij kredietaanvragen in de wijnbouw ook kijken naar milieumaatregelen (zoals waterbeheer of energiegebruik) en dat pioniers op dit vlak soms gunstigere voorwaarden kunnen krijgen. Deze focus op duurzaamheid is niet alleen ethisch gedreven, maar past ook bij een langetermijnvisie. Duurzame bedrijfsvoering maakt een wijnbedrijf weerbaarder en financieel gezonder op termijn, wat ook investeerders ten goede komt. De verwachting is dan ook dat duurzame wijnprojecten in de toekomst makkelijker toegang krijgen tot subsidies, groene financieringsproducten of impactinvesteerders.

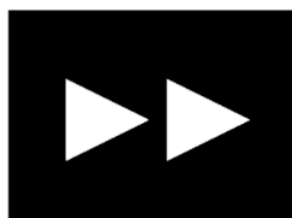
Waarde van het onderzoek

Voor wijnbouwers is het raadzaam investeringsplannen te beredeneren en financieringsbronnen te diversifiëren. Dit betekent een reëel financieel plan opstellen, bescheiden groeien en waar mogelijk alternatieve opties te overwegen. Banken kunnen sector kennis vergroten en flexibeler opereren (bijvoorbeeld verruimde looptijden), zodat zij ook duurzame of innovatieve projecten gemakkelijker financieren. Beleidsmakers kunnen de toetredingsdrempels verlagen door investeringssteun zoals het VLIF toegankelijker te maken voor startende wijnbouwers en door garantie- en financieringsregelingen uit te breiden. Ook het stimuleren van coöperatieve projecten (via subsidies of fiscale voordelen) en kennisdeling kan nieuwe wijnbedrijven helpen.

Kritische beschouwingen

Ondanks de waardevolle inzichten moeten de resultaten van dit onderzoek met enige voorzichtigheid geïnterpreteerd worden, vanwege enkele beperkingen. Ten eerste is de steekproef relatief klein en niet representatief voor de gehele Belgische wijnbouwsector. Met twaalf interviews omvat het onderzoek wel verschillende perspectieven, maar de bevindingen zijn contextgebonden en kunnen niet zonder meer veralgemeend worden naar alle wijnproducenten. Ten tweede brengen kwalitatieve methoden als interviews een risico op bias in de antwoorden met zich mee. Respondenten kunnen sociaal wenselijke antwoorden gegeven hebben of bepaalde zaken anders voorgesteld hebben. De thematische analyse is daarnaast een interpretatief proces, waardoor de categorieën en conclusies deels subjectief zijn. Een andere onderzoeker had misschien gedeeltelijk andere accenten gelegd. Deze beperkingen betekenen dat de conclusies vooral binnen de specifieke context van dit onderzoek geldig zijn.

Voor de toekomst doen de bevindingen echter ook suggesties voor verder onderzoek. Een eerste aanbeveling is om een kwantitatieve studie uit te voeren, bijvoorbeeld in de vorm van een grootschalige enquête onder Belgische wijnbouwers en bankiers. Daarmee kunnen de inzichten uit deze masterproef op grotere schaal getoetst en gevalideerd worden. Daarnaast is het interessant om nader te onderzoeken hoe duurzaamheid (ESG-praktijken) de toegang tot financiering beïnvloedt. Op deze manier wordt een stap gezet richting een toekomst waarin de Belgische wijnsector kan groeien zonder onoverwinnelijke financiële belemmeringen.



UHASSELT

Financieringsstrategieën voor kapitaalintensieve sectoren: een onderzoek naar investeringsrationalisatie in de wijnbouw

Tom Sleutjes

Onder toezicht van Prof. dr. Ghislain Houben & Assistente Céline Vandevenne

Kernwoorden

Abstract

Financieringsstrategieën

Kapitaalintensieve sector

Belgische wijnbouw

Alternatieve financiering

Rationalisatie

Investerings

Pecking Order Theory

Duurzaamheid

Crowdfunding

Coöperatieve financiering

Kwalitatief onderzoek

De Belgische wijnindustrie wordt gekenmerkt door hoge kapitaalvereisten, wat de instapdrempel voor nieuwe wijnproducenten aanzienlijk verhoogt. In deze masterproef is onderzocht welke financieringsstrategieën de kapitaalbehoefte van wijnproducenten kunnen verlagen en de toetreding tot de sector toegankelijker kunnen maken.

Er is gekozen voor een kwalitatieve onderzoeksopzet waarbij 12 semigestructureerde interviews zijn afgenomen met drie groepen respondenten (wijnbouwers, bankiers en wijnadviseurs) om inzichten te verkrijgen vanuit diverse perspectieven. De interviewdata zijn thematisch geanalyseerd.

Uit het onderzoek blijkt dat traditionele bankfinanciering voor wijnondernemers vaak lastig te verkrijgen is vanwege strenge voorwaarden en risico-inschattingen. Alternatieve financieringsvormen, zoals coöperatieve modellen, crowdfunding en *blended finance*, tonen echter belangrijk potentieel om de kapitaalbehoefte te verlichten. Daarnaast komt naar voren dat schaalvergroting en een gefaseerde groeistrategie cruciaal zijn. Ten slotte benadrukken zowel bankiers als producenten de toenemende rol van duurzaamheid en ESG-criteria in financieringsbeslissingen.

De bevindingen suggereren dat een doordachte mix van traditionele en innovatieve financieringsstrategieën de kapitaalbarrières in de Belgische wijnindustrie aanzienlijk kunnen verlagen. Door investeringen te optimaliseren, alternatieve financieringsbronnen in te schakelen en klassieke kredietvormen beter af te stemmen op de lange terugverdientijd van wijn, ontstaat er een toegankelijker financieringsklimaat.

Inhoudsopgave

Woord vooraf

Samenvatting masterproef

Abstract

Inhoudsopgave

Inleiding	1
1 Literatuurstudie	3
1.1 Rationalisatie	3
1.2 Kapitaalintensief karakter	4
1.3 Economische kenmerken	6
1.4 Economies of Scale vs Economies of Scope	8
1.4.1 <i>Economies of Scale</i>	8
1.4.2 <i>Economies of Scope</i>	9
1.5 Risico's en uitdagingen	10
1.5.1 <i>Klimaatrisico's</i>	10
1.5.2 <i>Marktrisico's</i>	10
1.6 Financieringsstrategieën	11
1.6.1 <i>Traditionele financieringsopties</i>	11
1.6.2 <i>Alternatieve financieringsopties</i>	15
1.7 Theorieën	20
1.7.1 <i>Trade-Off theorie</i>	20
1.7.2 <i>Pecking Order theorie</i>	21
1.8 Duurzaamheid & ESG-criteria	22
1.8.1 <i>Duurzame investeringen</i>	23
1.8.2 <i>Toepassing van ESG-criteria door banken</i>	23
1.9 Regionale analyse van de Belgische wijnsector	24
1.9.1 <i>Vlaanderen vs. Wallonië</i>	24
1.9.2 <i>Schaalgrootte</i>	26
1.9.3 <i>Constatering</i>	28
1.10 Hiaten	28
2 Onderzoeksplan	29
2.1 Centrale onderzoeksvraag	29
2.2 Deelvragen	29
2.3 Onderzoeksmethodologie	30
2.3.1 <i>Onderzoeksopzet</i>	30
2.3.2 <i>Dataverzamelingsmethode</i>	30
2.3.3 <i>Data-analyse methode</i>	31
2.3.4 <i>Betrouwbaarheid</i>	32
3 Resultaten	33
3.1 Algemene financiële uitdagingen in de wijnbouw	33
3.1.1 <i>Kapitaalintensiteit en terugverdientijd</i>	33
3.1.2 <i>Eigen vermogen en privé-investeerders</i>	34
3.1.3 <i>Moeilijke toegang tot bankkredieten</i>	35
3.1.4 <i>Marktschommelingen en concurrentiedruk</i>	37
3.1.5 <i>Klimaatrisico's en hun impact op financiële planning</i>	39
3.1.6 <i>Samengevat</i>	41
3.2 Traditionele financieringsopties	41
3.2.1 <i>Financieringsmiddelen in gebruik</i>	41
3.2.2 <i>De voor- en nadelen van traditionele financieringsconstructies</i>	43
3.2.3 <i>De optimale mix</i>	45

3.2.4	<i>Samengevat</i>	45
3.3	Alternatieve financieringsmodellen	46
3.3.1	<i>Toegankelijkheid</i>	47
3.3.2	<i>Kosten en financiële lasten</i>	50
3.3.3	<i>Risico's van betrokkenheid</i>	51
3.3.4	<i>Kansen en voordelen</i>	52
3.3.5	<i>Samengevat</i>	53
3.4	Innovatie en toekomstvisie op financiering in de wijnbouw	53
3.4.1	<i>De evolutie</i>	53
3.4.2	<i>Opportunities</i>	54
3.4.3	<i>Verwachting voor de toekomst</i>	55
3.4.4	<i>Aanbevelingen</i>	56
3.4.5	<i>Samengevat</i>	57
3.5	Duurzaamheid en ESG in financieringscontext	58
3.5.1	<i>De rol van duurzaamheid</i>	58
3.5.2	<i>De groeiende vraag naar biologische wijnen</i>	61
3.5.3	<i>Voorbeelden van duurzame investeringen</i>	61
3.5.4	<i>Samengevat</i>	62
4	Discussie	63
4.1	Financiële uitdagingen in de wijnsector en hun impact op investeringsbeslissingen	63
4.2	Toepassing van traditionele en alternatieve financieringsvormen in de wijnindustrie	64
4.3	De invloed van duurzaamheid en maatschappelijke trends op financieringskeuzes	68
	Conclusie	71
	Aanbevelingen en Beperkingen	73
	Literatuurlijst	76
	Referentielijst	76
	Bijlagen	80
	Lijst van Figuren	86
	Figuren	86

Inleiding

De wijnindustrie is wereldwijd een belangrijke economische sector met een grote impact op lokale economieën, toerisme, werkgelegenheid en cultureel erfgoed (Pomarici et al., 2021). De sector staat bekend om zijn kapitaalintensieve karakter. Dat wordt gekenmerkt door hoge investeringsvereisten zoals grondbezit, wijngaarden, apparatuur, opslagfaciliteiten en langdurige productietijden (Santos et al., 2021). Deze investeringen zijn een erg hoge kostenpost voor de (startende) ondernemers. Hoewel deze investeringen van cruciaal belang zijn voor de kwaliteit en duurzaamheid van wijnproductie, vormen ze tegelijkertijd een lastige uitdaging op het gebied van financiering en rendabiliteit (Khafagy & Vigani, 2022).

Naast de hoge kostenpost duurt het nog erg lang voordat er rendement wordt gegenereerd. Dat komt onder andere door alle belangrijke processen die de druif moet ondergaan voordat het wijn wordt. Namelijk, druiven telen, oogsten, kneuzen, persen, gisten, rijpen, assembleren, filteren en bottelen. Bovendien vereist de wijnproductie vaak jarenlange rijpingstijden voordat de eerste opbrengsten kunnen worden gerealiseerd, wat de terugverdientijd verlengt en investeringen extra risicovol maakt. Deze kapitaalintensiteit creëert aanzienlijke financiële drempels voor toetreders en beperkt de groeimogelijkheden voor bestaande producenten (Van de Vate, 2012).

Door de hoge kapitaalbehoefte en de lange looptijden in verschillende processen staan wijnproducenten vaak onder druk. Ze kunnen zich daardoor enkel op korte termijn richten waarbij er vaak onvoldoende groeipotentieel ontstaat om uit te breiden, ofwel moeten ze op zoek gaan naar financieringsmethoden die meer flexibiliteit bieden (Rozhkova, 2021). De traditionele financieringsmodellen zoals bankleningen voldoen vaak niet aan de eisen van wijnproducenten. Ze blijken vaak onvoldoende flexibel en kosteninefficiënt voor de lange terugverdientijd en de schommelende marktprijzen waarmee wijnproducenten geconfronteerd worden, maar ook de onzekere oogst (Kambali & Panakaje, 2022). Ze zijn al met al niet toereikend voor de specifieke behoeften van de wijnindustrie. Het is dus essentieel om te begrijpen hoe financiële constructies de kapitaalbehoefte kunnen drukken en de toegang tot kapitaal kunnen vergemakkelijken.

De zoektocht naar innovatieve financieringsconstructies die de kapitaalbehoefte kunnen verlichten en meer flexibiliteit en toegankelijkheid kunnen bieden, is dan ook een noodzakelijk vraagstuk in deze sector. Financiële constructies zoals leasing, crowdfunding, private equity, venture capital, subsidies, partnerschappen en *blended finance* die in andere (kapitaalintensieve) sectoren worden gebruikt, zouden een mogelijk antwoord kunnen bieden voor de wijnbouw (Festa et al., 2019). Daarbij is het van essentieel belang dat deze constructies worden onderzocht en worden toegepast op de wijnindustrie om te kijken wat het effect en de risico's hiervan kunnen zijn. Deze probleemstelling heeft gevolgen op meerdere niveaus. Zonder de geschikte financieringsopties kan de toegankelijkheid van de wijnsector voor nieuwe starters beperkt blijven. Dat remt eveneens de concurrentie en innovatie binnen deze sector af.

Daarnaast krijgt de wijnindustrie met een extra uitdaging te maken. Er is momenteel een sterke vraag naar duurzame productiemethoden en milieuvriendelijkheid, waarbij consumenten verwachten dat producenten steeds meer rekening houden met de ecologische impact van de productie. Namelijk investeringen in duurzame technologieën, energiebesparende apparatuur en milieuvriendelijke teeltmethoden dat de kosten verhogen, maar tegelijk ook kansen bieden voor producenten die zich willen onderscheiden in een concurrerende markt (Pomarici et al., 2021). De noodzaak om te investeren in duurzame productie verhoogt echter de kapitaalbehoefte.

Hoewel er reeds veel literatuur bestaat over kapitaalintensieve sectoren en de barrières die deze met zich meebrengen, is dat onderzoek voornamelijk gericht op andere sectoren, zoals vastgoed en landbouw en minder op de wijnindustrie (Feng & Hardin, 2023). Studies binnen de wijnindustrie behandelen vaak aspecten zoals productkwaliteit, concurrentieonderscheiding en marketing, terwijl financieringsconstructies slechts sporadisch aan bod komen. Ondanks de noodzaak hiervan is er nog relatief weinig onderzoek gedaan naar hoe effectief deze alternatieven zijn en wat hun impact kan zijn voor ondernemingen binnen de wijnindustrie. Dit gebrek aan onderzoek betekent dat de sector mogelijk waardevolle financieringsopties misloopt die zowel toegang tot kapitaal kunnen verbeteren als de financiële risico's kunnen verminderen. Deze beperkte aandacht vormt een leegte die niet alleen relevant is voor wijnproducenten en potentiële toetreders, maar biedt ook waardevolle lessen voor beleidsmakers, investeerders en financiële instellingen die belang hebben bij de ontwikkeling van een veerkrachtige, concurrerende en kapitaalintensieve wijnindustrie. Het is dus noodzakelijk dat er onderzoek wordt gedaan naar de creatieve/alternatieve financieringsmethoden waar wijnboeren beroep op kunnen doen. Dit onderzoek beoogt daarom bij te dragen aan de bestaande literatuur.

In de huidige situatie blijkt de beperkte toegang tot flexibele financiering een belangrijke drempel voor zowel markttoetreding als sectorale innovatie (Havemann et al., 2022). Om deze redenen richt deze masterproef zich op de vraag welke financieringsstrategieën effectief kunnen bijdragen aan het rationaliseren van investeringen in de wijnbouwsector. Het richt zich op het identificeren, evalueren en vergelijken van verschillende financieringsopties die potentie kunnen hebben binnen de wijnindustrie. Het doel is om inzicht te verkrijgen in welke financiële constructies de kapitaalbehoefte van wijnproducenten kunnen verlagen zonder afbreuk te doen aan hun groeimogelijkheden en duurzaamheid. Door middel van een grondige literatuurstudie van wetenschappelijke artikels en kwalitatieve interviews met experts uit de sector, wordt er een diepgaand beeld verkregen van zowel de bestaande financieringsuitdagingen als de mogelijke oplossingen die innovaties in kapitaalbeheer kunnen bieden. Er kunnen concrete aanbevelingen worden gedaan voor het verlagen van de toetredingsdrempels, het optimaliseren van kapitaalstromen en het bevorderen van duurzame groei binnen de wijnindustrie.

1 Literatuurstudie

De literatuurstudie is opgebouwd uit verschillende thema's die elk uitgebreid aan bod komen. In de probleemstelling werd het kapitaalintensieve karakter van de wijnindustrie aangehaald. Dit heeft gevolgen voor de beperkte toegang tot flexibele financiering, dat een belangrijke drempel is voor zowel markttoetreding als sectorale innovatie. Daarom wordt er onderzocht hoe de financieringsstrategieën in deze sector zijn ontwikkeld, wat alternatieve financieringsconstructies kunnen zijn en welke hiaten er te vinden zijn in de bestaande literatuur. Als er voldoende kennis is opgedaan, wordt het onderzoek verder onderzocht aan de hand van expertinterviews.

1.1 Rationalisatie

Om te starten wordt het begrip "rationalisatie" uitgelegd met specifieke focus op de investeringsrationalisatie in een kapitaalintensieve sector. Het is van belang om helderheid te verkrijgen over de precieze betekenis van rationalisatie. De definitie van een rationalisatie-investering houdt volgens de financiële begrippenlijst als volgt in: "Een investering ter vermindering van de productiekosten zonder de afzet te verhogen of zonder bestaande productiemiddelen te vervangen" (De Financiële Begrippenlijst et al., 2022).

Binnen de wijnbouw wil dit dus zeggen dat het investeringsproces geoptimaliseerd moet worden door middelen efficiënter te gebruiken en kosten te minimaliseren. Op die manier worden ook de opbrengsten gemaximaliseerd (McCorkle et al., 2019). Het is dus belangrijk om weloverwogen keuzes te maken op vlak van financiering, omdat ze zich in een kapitaalintensieve sector bevinden (Breemers, 2013). Er is vaak een beperkt budget beschikbaar, waarbij rationalisatie juist helpt voor het efficiënt inzetten van de juiste middelen. Er moet worden gekeken hoe en waar kapitaal wordt ingezet om strategische doelen te bereiken.

Volgens Albulescu (2020) bestaat dit proces uit verschillende cruciale elementen. Ten eerste moeten wijnbouwers hun middelen optimaliseren door investeringen te identificeren die het hoogste rendement of de grootste waarde genereren, bijvoorbeeld in moderne fermentatie of energie-efficiënte installaties. Daarnaast is prioritering noodzakelijk, waarbij de nadruk ligt op investeringen die aansluiten bij belangrijke noden, de grootste impact hebben en bijdragen aan strategische doelstellingen, zoals het inspelen op strengere milieuregelingen via duurzame technieken. Een grondige risicoanalyse is eveneens onmisbaar, zeker in een sector die blootgesteld is aan klimatologische onzekerheden. Zo kunnen investeringen in droogtebestendige druivensoorten of irrigatiesystemen strategisch verantwoord zijn. Verder vereist rationalisatie dat investeringen in lijn zijn met de langetermijnvisie van het wijnbedrijf, waarbij technologische innovatie niet alleen productiviteit verhoogt, maar ook fiscale voordelen kan opleveren, zoals de innovatieaftrek (*Innovatieaftrek* | VLAIO, 2024) waarbij er wordt gekeken naar de strategische afstemming. Tot slot dient elke investering onderworpen te worden aan een kosten-batenanalyse waarin zowel financiële als niet-financiële opbrengsten tegenover de bijbehorende kosten worden geplaatst, met het oog op het optimaliseren van het economisch en ecologisch rendement.

1.2 Kapitaalintensief karakter

Nu het begrip rationalisatie is uitgelegd, is het ook belangrijk dat er een duidelijk beeld verkregen wordt over het kapitaalintensieve karakter. Het is een hoofdpunt van de thesis dat gericht is op de kapitaalintensiteit van de wijnbouw.

Kapitaalintensiteit in het algemeen verwijst naar de mate waarin het bedrijf afhankelijk is van bepaalde kapitaalgoederen (Breemersch, 2013). Denk hierbij aan machines, infrastructuur, technologie, ... in verhouding tot arbeid. Bedrijven die gepaard gaan met kapitaalintensiteit zullen aanzienlijke investeringen moeten uitvoeren om de productieprocessen efficiënt te laten verlopen en schaalvoordelen te kunnen creëren. Naast wijnbouw zijn de chemische industrie, telecommunicatie, havens en vastgoed ook enkele voorbeelden van kapitaalintensieve sectoren. Breemersch (2013) haalde dan ook aan dat het belangrijkste kenmerk van kapitaalintensiteit de hoge kapitaal/arbeidsverhouding is die bepaalde bedrijven hebben. Waardoor ze meer moeten investeren in de fysieke activa in plaats van in arbeidskrachten.

Het brengt in het algemeen zowel voor- als nadelen met zich mee. Een van de pluspunten van een kapitaalintensieve sector is dat de investeringen in technologie vaak leiden tot een hogere productiviteit met lagere loonkosten per geproduceerde eenheid (Breemersch, 2013). Investerings in automatisering zorgen daarnaast weer voor een consistentie in de kwaliteit die wordt geleverd, wat een vereiste is voor markten met een hoge consumenteneis. De nadelen die hieraan verbonden zijn, zijn dat er lange terugverdientijden gepaard gaan met de hoge investeringen. Tevens kan ook de technologie verouderd geraken door innovaties of veranderingen in de markt (Van de Vate, 2012).

Wat de wijnsector voornamelijk kapitaalintensief maakt is de grootste kostenpost in de wijnbouw, namelijk de aanschaf van grond om druiven op te oogsten. De wijngaarden in premiumregio's zoals de Bordeaux in Frankrijk of Toscane in Italië, worden gekenmerkt als de duurste landbouwgronden ter wereld. Deze hoge grondprijzen vormen logischerwijs enorme toetredingsdrempels voor nieuwe producenten en maken uitbreidingen vrij lastig en kostbaar (Albulescu, 2020). Andere kenmerken die ermee te maken hebben zijn de lange productiecyclus en de klimaatomstandigheden, wat belangrijk is om de kwaliteit van de wijn te waarborgen. Doordat de klimaatverandering steeds een grotere bedreiging vormt, wordt er veel geïnvesteerd in weersensoren, irrigatiesystemen en andere technologieën (Da Silva Faria et al., 2020). Dat helpt de impact te verminderen op onvoorspelbare weersomstandigheden zoals droogte of extreme regenval. Deze hoge kapitaalbehoeften maken producenten afhankelijk van externe financiering wat leidt tot financiële druk of eventueel controleverlies.

In tegenstelling tot sommige andere agrarische teelten vergt een wijndomein een aanzienlijke initiële investering en veel geduld vooraleer er sprake is van een positieve cashflow (Van de Vate, 2012). Een vuistregel uit de sector stelt dat een wijnbouwer voor een wijngaard van tien hectare ongeveer 2,5 miljoen euro aan investeringen moet voorzien, inclusief de aankoop van land, aanplanting van wijnstokken, gespecialiseerde machines, de inrichting van een wijnkelder en het operationeel werkkapitaal voor de eerste jaren (Beghin, 2021; Santos et al., 2021). Grondprijzen vormen hierbij een aanzienlijke kost. In België bedraagt de gemiddelde prijs per hectare landbouwgrond 46.778 euro. Dat is bijna drie keer zoveel als in delen van Bordeaux, waar inactieve wijngaarden voor ongeveer 12.000 euro per hectare verkocht worden (Beghin, 2021). In populaire Belgische wijnstreken kunnen de prijzen zelfs oplopen tot 70.000 euro per hectare (Beghin, 2021). Naast grondaankoop vereist de sector bijkomende investeringen in roestvrijstalen tanks, persen, filterinstallaties, bottellijnen en logistieke infrastructuur zoals opslag en accommodatie (Van de Vate, 2012). Deze uitgaven moeten doorgaans gedurende meerdere jaren worden voorgefinancierd, aangezien een nieuwe aanplant pas na drie jaar een eerste beperkte oogst oplevert en na ongeveer vijf jaar normale volumes bereikt (Parlement de Wallonie, 2023). In de tussentijd draagt de wijnbouwer kosten voor onder meer snoei, gewasbescherming en arbeidsuren, zonder dat er inkomsten gegenereerd worden uit wijnverkoop. De terugverdientijd kan daardoor makkelijk oplopen tot tien à vijftien jaar, wat impliceert dat investeerders in deze sector over bijzonder geduldig kapitaal moeten beschikken (Beghin, 2021; McCorkle et al., 2019).

In het kort is kapitaalintensiteit een fundamenteel kenmerk van de wijnbouw. Het kan zowel kansen als uitdagingen bieden. De investeringen in technologie, infrastructuur en klimaat zijn essentieel om de kwaliteit te kunnen waarborgen en concurrerend te blijven ten opzichte van de rest. Echter brengen ze ook financiële risico's en toetredingsdrempels met zich mee voor marktoetreding. In de toekomst moet het inzetten van strategische innovatieve financieringsconstructies een oplossing bieden voor de kapitaalbehoefte die gepaard gaat met deze kapitaalintensieve sector.

1.3 Economische kenmerken

De wijnindustrie wordt dus gekenmerkt door zijn kapitaalintensieve karakter. De intensiteit zit hem voornamelijk in de hoge investeringskosten zoals productieprocessen, technologie, grond en infrastructuur. De landbouwgronden in wijnregio's met beschermde oorsprongsbenamingen zijn zeer duur. In België is dat ook al van toepassing maar in mindere mate. Hierdoor worden de verschillende economische kenmerken die invloed hebben op het algehele proces onderzocht.

De oorsprongsbenamingen wat bestaat uit beschermde oorsprongsbenaming (BOB/PDO - Protected Designation of Origin) en beschermde geografische aanduiding (BGA/PGI - Protected Geographical Indication) zijn een belangrijk kenmerk op vlak van de wijnbouw (FoodChain ID, 2023). Het zijn namelijk Europese keurmerken die ze gebruiken om producten en kwaliteit te beschermen, herkomst en traditie te garanderen van dat specifiek product. Wijnen met een BOB kenmerk verklaren dat de gehele productie (van het telen van de druiven t.e.m. het maken van de wijn) plaatsvindt binnen een afgebakend geografisch gebied. Het voordeel hiervan is dat de unieke eigenschappen van de wijnen, zoals smaak, aroma, structuur, enzovoort, direct worden beïnvloed door de factoren van dat desbetreffende gebied (Geographical Indications And Quality Schemes Explained, 2023). Deze factoren zijn onder andere het klimaat, de bodem en de traditionele wijnbouwmethoden. Daarnaast zijn er ook nog de wijnen met het BGA kenmerk. Dit wil zeggen dat slechts één stap binnen het productieproces heeft plaatsgevonden in dit afgebakende geografische gebied (FoodChain ID, 2023). Deze regels zijn minder streng waardoor de wijnproducenten meer vrijheid hebben in het gebruik van druivenrassen en productieprocessen (Geographical Indications And Quality Schemes Explained, 2023). Het is daardoor aantrekkelijker voor moderne en innovatieve wijnproducenten, wat wellicht gepaard kan gaan met alternatieve financieringsmethodes. In Vlaanderen zijn de voorbije jaren meerdere geografische wijngebieden erkend. Zo zijn er BOB's voor Haspengouw, Hageland, Heuvelland en Mousserende kwaliteitswijn elk gebonden aan een streek en specifieke druiven- en wijnstijlvoorschriften (Wijnbouw, Landbouw en Zeevisserij, z.d.). Daarnaast bestaat de BGA Vlaamse Landwijn voor kwaliteitswijn buiten de BOB's. Ze worden beheerd door specifieke comités maar de erkenning en controle gebeurt in samenwerking met de FOD Economie en de Vlaamse overheid (Wijnbouw, Landbouw en Zeevisserij, z.d.). Het grote voordeel van deze labels die aan de strengere BOB-eisen voldoen is dat hun wijn een hogere prijs rechtvaardigt en consumentenvertrouwen geeft. Ze bieden herkenbaarheid en waardering op de markt. Het nadeel hiervan is dat ze het productieproces nog kostelijker maakt om wijnen deze labels te laten dragen.

Naast deze kostenpost zijn de moderne productietechnologieën zoals fermentatietanks en barriques (eikenhouten vat waarin de wijn wordt gerijpt) van belang om de kwaliteit van de wijnen te garanderen. Deze intensiteit verhoogt de drempel voor nieuwe toetreders binnen de markt. Dat vereist ook de substantiële financiële middelen die bestaan uit externe financieringen of samenwerkingsverbanden zoals coöperaties (Da Silva Faria et al., 2020; Pomarici et al., 2021).

Een ander economisch kenmerk is dat de sector wordt gedomineerd door kmo's. Doordat het vaak nog kleinere bedrijven zijn, is het lastiger om alles te kunnen financieren en beschikken ze niet over de schaalvoordelen die de toonaangevende wijnbouwdomeinen wel hebben. Dit leidt evenzeer tot hogere kosten per geproduceerde fles wijn. Het is gebleken dat samenwerkingen in de vorm van coöperatieën een oplossing bieden voor deze drempel. Coöperaties stellen de producenten in staat om gezamenlijke productiefaciliteiten te gebruiken, grondstoffen in te kopen en betere prijzen te onderhandelen door grotere inkoop en/of afzet. Al met al onderscheidt de coöperatie zich door haar democratische bestuursstructuur, haar aanpassingsvermogen aan veranderende omstandigheden, de spreiding van risico's en de fiscale voordelen die zij kan bieden (Joost, 2024). Bovendien stelt deze samenwerkingsvorm leden in staat om gezamenlijk een sterkere positie te verweren op onder ander de inkoop- en afzetmarkt (Joost, 2024). In Catalonië hebben ze dit model gehanteerd om de kosten te drukken en de marktmacht van kmo's te vergroten. De coöperaties zijn succesvol gebleken, voornamelijk in de regio's waar toegang tot kapitaal beperkt was (Planas, 2015).

Eveneens begint de duurzaamheid binnen de sector een grote rol te spelen. De vraag naar biologische en duurzaam geproduceerde wijnen groeit sterk (Pomarici et al., 2021). Voornamelijk door de consumentenvoorkeuren, waarbij consumenten zich bewust worden van het gehele proces en de strengere regelgeving op nationaal en Europees niveau. Steeds meer en meer wijndomeinen investeren in waterbesparende technieken, energiebesparing (door middel van zonnepanelen) en milieuvriendelijke teeltmethoden. Deze nieuwe maatregelen maken het de sector nog kapitaalintensiever maar bieden daarnaast ook kansen om zichzelf te onderscheiden ten opzichte van de concurrentie in een vrij competitieve markt (Breemers, 2013). De Europese beleidsmaatregelen zoals subsidies en regulering rondom de eerder besproken BOB en BGA labels ondersteunen de overgang naar een duurzamere industrie.

Ten slotte vormt de klimaatverandering een grote bedreiging voor de industrie. Het is een grote uitdaging waar ze mee te maken krijgen. Het kan de opbrengst, kwaliteit van de druiven en druiventeelt rechtstreeks in gevaar brengen door middel van veranderingen in de temperatuur en neerslagpatronen. Het is daarom belangrijk dat de beheerders gemakkelijk toegang hebben tot verschillende financieringen om strategische investeringen in technologie en innovatie mogelijk te maken (Kambali & Panakaje, 2022). Om zich gaandeweg aan te passen aan de gevolgen van de klimaatverandering. Maar ook voor startende wijnbedrijven is het noodzakelijk om zich aan te passen aan de veranderende marktomstandigheden die ontstaan uit zowel economische als milieu-invloeden, wat de financiële haalbaarheid van projecten kan beïnvloeden (Santos et al., 2021).

1.4 Economies of Scale vs Economies of Scope

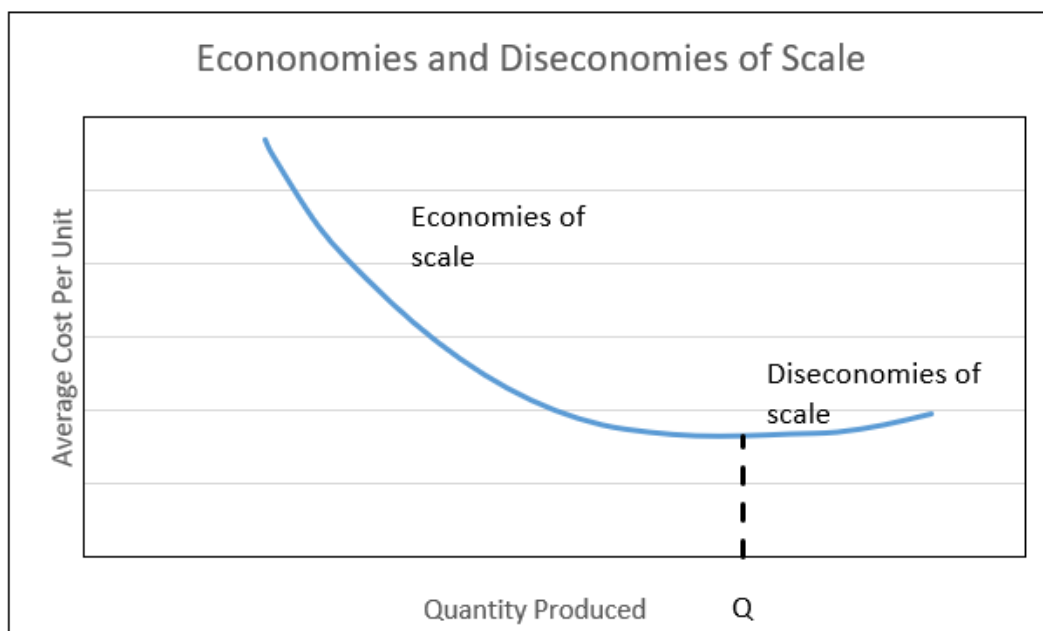
Economies of scale en economies of scope zijn twee verschillende concepten die gebruikt worden om de kosten van een bedrijf te drukken. Deze concepten hebben belangrijke implicaties voor kapitaalintensieve sectoren zoals de wijnindustrie, waar ze streven naar kostenverlaging en concurrentievoordeel.

1.4.1 *Economies of Scale*

Economies of scale verwijzen naar kostenvoordelen die een bedrijf behaalt naarmate ze de productie laten toenemen. Dit houdt in dat de gemiddelde kost per eenheid daalt naarmate het bedrijf meer produceert. Dat komt doordat de vaste kosten over een groter aantal producten worden verdeeld. Er is een negatieve relatie tussen het productievolume van goederen en diensten en de vaste kosten per eenheid (Nickolas, 2024). Er zijn zowel interne- als externe schaalvoordelen. Interne schaalvoordelen bevinden zich binnen een bedrijf en zijn voornamelijk lager in kosten door bulkinkoop of efficiënter gebruik van machines (Ross, 2024). Externe schaalvoordelen bevinden zich binnen een industrie zoals gedeelde infrastructuur (Ross, 2024). De voornaamste voordelen zijn lagere kosten per eenheid en concurrentievoordeel door kostenefficiëntie.

Dit concept wordt ook toegepast op verschillende manieren binnen de wijnindustrie. Volwassen wijndomeinen hebben de mogelijkheid om productie, marketing en distributie efficiënter te organiseren dan kleinere producenten. Da Silva Faria et al. (2020) stelt dat volwassen wijnhuizen kunnen profiteren van lagere gemiddelde kosten per fles wijn doordat ze miljoenen flessen per jaar produceren. Ze kunnen druiven en andere grondstoffen in bulk aankopen en gebruikmaken van geavanceerde automatiseringstechnologieën, wat leidt tot lagere kosten per eenheid en een hogere efficiëntie (Van de Vate, 2012). Kleinere wijnproducenten kunnen moeite ervaren om te concurreren op kosten waardoor zij zich gaan focussen op nichemarkten zoals biologische wijnen of terroirspecifieke wijnen.

Figuur 1: Economies and diseconomies of scale



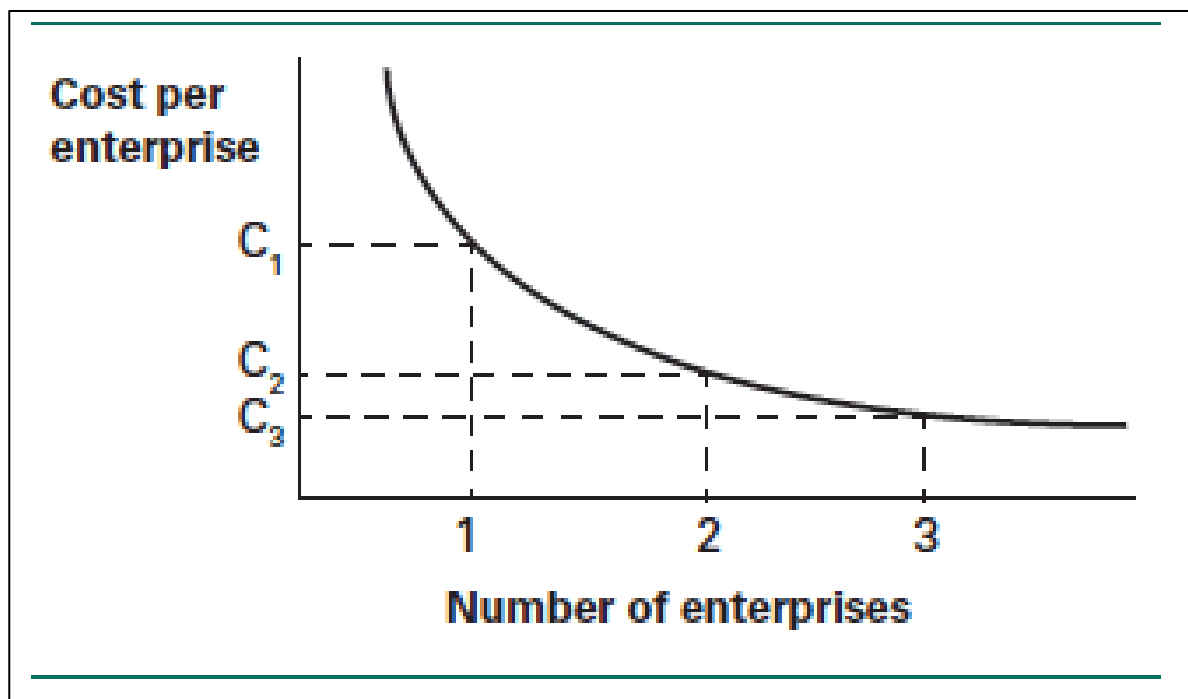
Bron: (Definition Of Economies Of Scale | Higher Rock Education, z.d.)

1.4.2 Economies of Scope

Economies of scope verwijzen naar de kostenvoordelen die ontstaan als een bedrijf verschillende producten produceert in plaats van zich te concentreren op één enkel product. Dit leidt tot lagere totale kosten door middel van gedeelde middelen (bv. technologie en personeel) waar bedrijven gebruik van maken tussen verschillende productlijnen of door diversificatie van producten wat risico's spreidt en de totale vraag naar producten verhoogt (Nickolas, 2024). De voornaamste voordelen zijn het beter benutten van middelen en de diversificatie van inkomstenbronnen.

Binnen de wijnindustrie wordt economies of scope toegepast in de context van diversificatie en productaanbod. Wijnhuizen produceren meerdere producten om zo de kosten te besparen en hun marktaanwezigheid te vergroten. Ze bieden bijvoorbeeld naast rode en witte wijnen vaak nog mousserende wijnen, rosé, sterke dranken, likeuren en olijfolie aan. Voor al deze producten kunnen ze dezelfde infrastructuur gebruiken, dat houdt in dat alle producten gebruikmaken van dezelfde opslagplaats, distributie en of marketing (Van de Vate, 2012). Met als gevolg een verlaging van de kosten per product omdat ze die kunnen delen over het gehele assortiment. Ook kunnen ze met een divers aanbod op verschillende markten actief zijn en hierdoor de risico's spreiden. Veel wijndomeinen spelen in op wijntoerisme. Ze bieden toeristische diensten aan zoals proeverijen, rondleidingen en evenementen, wat een extra inkomstenbron creëert zonder dat er veel vaste kosten aan verbonden zitten, omdat ze alles al ter beschikking hebben (Albulescu, 2020). Zo maken ze gebruik van de combinatie met de productie van wijn en wijntoerisme. De grootste uitdaging bij dit concept is dat het extra kosten met zich meebrengt door de investeringen die gepaard gaan met de diversificatie. Tenslotte is het belangrijk dat de focus op het kernproduct hierdoor niet verloren gaat.

Figuur 2: Economies of scope



Bron: (Economies Of Scope | Ag Decision Maker, z.d.)

1.5 Risico's en uitdagingen

Wijnboeren bevinden zich in een dynamische sector waarbij unieke uitdagingen op het gebied van klimaatverandering en marktdynamiek komen kijken. Dit heeft invloed op de operationele efficiëntie, financiële prestaties en de concurrentiepositie, wat de levensvatbaarheid van elk bedrijf beïnvloedt. In dit hoofdstuk worden de belangrijkste klimaat- en marktrisico's besproken, met als doel inzicht te verkrijgen in de mogelijke impact hiervan op de wijnindustrie.

1.5.1 *Klimaatrisico's*

Klimaatverandering

Veranderende weersomstandigheden zijn een van de grootste risico's waar de wijnindustrie mee te maken krijgt. Wijnbouw is namelijk sterk afhankelijk van specifieke klimatologische omstandigheden. Faria et al. (2020) haalt aan dat temperatuurschommelingen, extreme hitte, droogte en extreme weersomstandigheden zoals hagelbuien en overstromingen directe bedreigingen vormen voor de druiventeelt. Dit kan de oogst en kwaliteit van de wijn beïnvloeden maar leidt ook tot verminderde opbrengsten en hogere productiekosten. Onderzoek van Bellocchi et al. (2023) toont aan dat temperaturen de suikers in druiven verhogen met als gevolg een hoger alcoholpercentage en een verandering in smaakprofiel.

Veranderingen in het klimaat kunnen ook zorgen voor het uitbreken van plagen en ziekten. Als de temperatuur toeneemt, bevordert dit de groei en toename van plagen, wat kan leiden tot grotere schade aan wijngaarden. Hier moet eveneens rekening mee worden gehouden, waarbij chemische bestrijdingsmiddelen noodzakelijk zijn. De nadelen hiervan zijn dat dit de kosten verhoogt en de duurzaamheid in gevaar brengt (ILVO, 2021).

Waterbeschikbaarheid

De beschikbaarheid van water is van essentieel belang in de wijnbouw. Echter, wordt het steeds schaarser door middel van droogteperiodes en concurrentie met andere sectoren (bv. landbouw) wat leidt tot watertekorten. Het beïnvloeden van de irrigatiecapaciteit kan resulteren in lagere opbrengsten (bv. kleinere oogst) en een verminderde kwaliteit. Daarom moeten de wijnproducenten hierop voorbereid zijn door de implementatie van druppelirrigatiesystemen en waterreservoirs, wat evenzeer een aanzienlijke investering vereist (Van de Vate, 2012).

1.5.2 *Marktrisico's*

Concurrentie

De wijnconsumptie daalt in traditionele markten zoals Frankrijk en Italië, terwijl de vraag naar nieuwe markten zoals China, Chili en Australië stijgt. Deze landen bieden de wijn goedkoper aan door schaalvoordelen en efficiëntere productieprocessen. Da Silva Faria et al. (2020) haalt daarom ook aan dat de verandering in consumentengedrag wijst op een aanpassing in de marketingstrategie van de wijnproducenten. De globalisering van de wijnindustrie heeft geleid tot een toename van concurrentie, voornamelijk in de nieuwe opkomende markten, wat druk uitoefent op de prijzen en de marktaandelen van traditionele wijnproducenten (Van de Vate, 2012).

Prijsvolatiliteit

De prijs in de wijnindustrie kan sterk variëren door schommelingen in vraag en aanbod, economische recessies en veranderingen in consumentengedrag. De prijsvolatiliteit kan de financiële stabiliteit van wijnbedrijven in gevaar brengen. Voornamelijk bij kleine producenten die hier een groter risico lopen omwille van de mindere middelen die ze ter beschikking hebben om prijsfluctuaties te kunnen absorberen (Van de Vate, 2012).

Consumentenvoorkeuren

Tot slot veranderen de voorkeuren van consumenten constant. Op de dag van vandaag is er een toenemende vraag naar biologische wijnen. Producenten moeten zich aanpassen aan deze nieuwe trend om het juiste aanbod te kunnen blijven leveren. Dit brengt tevens extra investeringen en financiële uitdagingen met zich mee om te voldoen aan de duurzame praktijken en certificeringen te behalen (ILVO, 2021).

1.6 Financieringsstrategieën

Zoals al meermaals is aangehaald bevindt de industrie zich in een kapitaalintensieve sector. Daardoor zijn de producenten erg afhankelijk van de financiële middelen om hun activiteiten te kunnen voortzetten. De traditionele financieringsopties, zoals bankleningen, spelen hier een belangrijke rol in. Omwille van de specifieke uitdagingen waar wijnproducenten mee geconfronteerd worden, zoals de lange terugverdientijden en klimaatrisico's, zijn wijnondernemers op de dag van vandaag steeds meer op zoek naar alternatieve financieringsconstructies. In het onderstaande overzicht worden de belangrijkste financieringsopties uiteengezet, zowel binnen de traditionele als alternatieve vormen. Daarbij wordt ingegaan op de toepasselijkheid en het potentieel binnen de wijnsector.

1.6.1 *Traditionele financieringsopties*

Bankleningen

Bankleningen zijn een van de meest gebruikte en bekendste financieringsvormen die er bestaan. Het wordt vaak als eerste optie overwogen omdat ze gemakkelijk en toegankelijk zijn (Van de Vate, 2012). Het voordeel is dat ze meestal lagere rentetarieven bieden dan alternatieve financieringsvormen (Havemann et al., 2022). De bankleningen kunnen onderverdeeld worden in 2 soorten, namelijk zakelijke leningen en rekening-courantkredieten die aangeboden worden door banken.

Zakelijke leningen zijn kredieten die in één keer worden uitgekeerd. Het is voornamelijk om grote investeringen aan te gaan, zoals de aankoop van nieuwe machines, uitbreiding van het bedrijf of om een zakelijke opportuniteit te benutten (Boehlje, 2019). Hierbij lenen de producenten kapitaal tegen een vast afgesproken rentevoet. Deze financieringsvorm biedt stabiliteit en voorspelbaarheid. In ruil daarvoor moet de producent doorgaans een goede kredietwaardigheid kunnen aantonen en over voldoende onderpand beschikken. De lening wordt terugbetaald via vaste maandelijkse aflossing, wat voordelen biedt bij het opstellen van een financieel plan of budgettering (Boehlje, 2019).

Binnen het kader van zakelijke leningen wordt objectfinanciering (ook wel asset-based lending) steeds vaker toegepast in kapitaalintensieve sectoren zoals de wijnbouw. Bij deze constructie dient het gefinancierde object zelf, bijvoorbeeld een pers, bottellijn of tractor, als onderpand voor de lening (Boehlje, 2019). Hierdoor kan de toegang tot financiering worden vergemakkelijkt, zeker voor starters of groeiende bedrijven die nog geen grote vermogensbasis hebben opgebouwd. Objectfinanciering maakt het mogelijk om te investeren in noodzakelijke bedrijfsmiddelen zonder dat daarvoor andere activa of groter persoonlijke garanties vereist zijn. Volgens Boehlje (2019) verlaagt objectfinanciering het risico voor kredietverstrekkers, omdat zij het recht behouden op het object bij wanbetaling. Dit verklaart waarom banken deze vorm van kredietverstrekking in de landbouw- en wijnbouwsector vaker overwegen, zeker wanneer het gaat om herkenbare, liquide activa met een stabiele restwaarde.

Rekening-courantkredieten zijn dan meer flexibele financieringsvormen die voornamelijk gebruikt worden om de cashflow te beheren en aan korte termijn financieringsbehoeften te voldoen (Albulescu, 2020). Dit biedt de bedrijven wel de mogelijkheid om bedrijfsactiviteiten voort te zetten, financiële verplichtingen gemakkelijker na te komen en een afgesproken limiet geld op te nemen tegen terugbetaling.

Binnen de wijnindustrie worden bankleningen gebruikt voor werkkapitaal of investeringen te kunnen financieren. Nochtans ervaren wijnproducenten, voornamelijk kleinere wijndomeinen, moeilijkheden bij het verkrijgen van zulke leningen door de lange terugverdientijden en seizoensgebonden inkomsten (Da Silva Faria et al., 2020). Het voordeel van deze financiering is dat er een voorspelbare aflossingsstructuur is met toegang tot grote sommen geld. Het nadeel hiervan is dan weer dat er onderpand vereist is wat een moeilijkheid vormt voor kleinere producenten. Het is ook niet flexibel bij seizoensgebonden inkomsten, wat lastig is voor wijnproducenten met een lange productiecyclus.

Hypotheekfinanciering

Een hypotheek is een specifieke vorm van financiering waarbij een lening wordt verkregen om wijngaarden of land aan te schaffen en/of uit te breiden. De grond zelf dient als onderpand te worden ingegeven in ruil voor de lening. Dat betekent dat de geldverstrekker recht heeft op de in onderpand gegeven grond te verkopen als niet aan de betalingsverplichting wordt voldaan (Albulescu, 2020). De waarde van de wijngaarden wordt opgemaakt aan de hand van de grondprijs, het potentieel voor wijnproductie, de leeftijd van de wijnstokken, de locatie en het klimaat (Beghin, 2021). Ook wordt er gekeken naar de cashflow die de wijngaard genereert uit de druiventeelt of wijnverkoop (BeNeVit, 2011).

Binnen de wijnindustrie worden ze voornamelijk gebruikt voor het financieren van de aankoop van wijnbouwgronden en infrastructuur. Dat is noodzakelijk in premiumregio's zoals Bordeaux of Toscane waar de grondprijzen enorm duur zijn. Daardoor is dit een populaire keuze voor de wijnboeren die over veel bedrijfsmiddelen beschikken. Kleinere spelers hebben vaak moeite om hypotheeken te verkrijgen door de eigen inbreng en de afhankelijkheid van de grond als onderpand (Pomarici et al., 2021). Het grote voordeel van deze financiering is dat het geschikt is voor langetermijninvesteringen in onroerend goed wat gepaard gaat met lage rentetarieven voor gevestigde bedrijven met stabielere inkomsten. Nadelig hieraan zijn de stijgende grondprijzen wat de financiering minder toegankelijk maakt alsook het risico van verlies van activa bij financiële tegenslagen. Niet alle banken of kredietverstrekkers bieden een hypotheekfinanciering aan voor wijngaarden, dit zijn eerder gespecialiseerde agrarische banken of investeerders (BeNeVit, 2011).

Overheidssubsidies en overheidsprogramma's

Verschillende overheden in traditionele wijnlanden zoals Frankrijk, Italië, Spanje en Portugal bieden subsidies en leningen aan via programma's als het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid (GLB) van de Europese Unie. Zo een financiering richt zich voornamelijk op duurzaamheidsprojecten en technologische innovaties. Via de GLB-regeling worden Europese landbouwers ondersteund. Het GLB is namelijk gericht op het ondersteunen van boereninkomens. Het beleid is gemeenschappelijk voor alle lidstaten en wordt gefinancierd op Europees niveau. Wijnbouwers kunnen aanspraak maken op de basisinkomenssteun voor duurzaamheid als ze voldoen aan de voorwaarden van 'actieve landbouwer' en de gestelde regels (Gemeenschappelijk Landbouwbeleid 2023 - 2027 (Bedrijfssteun) Landbouw en Zeevisserij, z.d.). Het biedt ondersteuning aan landbouwers door middel van drie belangrijke pijlers. Ten eerste een inkomenssteun via rechtstreekse betaling die een stabiel inkomen genereert en milieuvriendelijke landbouw stimuleert. De tweede pijler zijn marktmaatregelen om landbouwers te helpen bij marktschommelingen, zoals prijsdaling of een dalende vraag. Ten derde zijn er nog de maatregelen voor de plattelandsontwikkeling die inspelen op de specifieke behoeften en uitdagingen waar ze mee te maken krijgen. Zo dragen ze bij aan een duurzamere landbouwsector. Het GLB-plan is opgedeeld in 2 pijlers. Pijler 1 biedt directe steun en wordt gefinancierd uit het Europees Landbouwgarantiefonds. Pijler 2 staat meer in voor de plattelandsontwikkeling (Gemeenschappelijk Landbouwbeleid (GLB) 2023-2027: Algemeen Kader Landbouw en Zeevisserij, z.d.). De doelstellingen hiervan worden als volgt gesteld:

Figuur 3: Doelstellingen van het GLB



Bron: (Gemeenschappelijk Landbouwbeleid (GLB) 2023-2027: Algemeen Kader Landbouw en Zeevisserij, z.d.)

Hierbij wordt er een soort van subsidie uitgekeerd. Een subsidie komt eigenlijk overeen met een financiële bijdrage die wordt verleend door de overheid of een particuliere organisatie. Er wordt geld gegeven aan bepaalde groepen of projecten omdat ze deze projecten willen helpen, problemen willen oplossen of innovaties willen stimuleren (Zorgsubsidiekalender, 2024). Voor producenten die aan de criteria voldoen, kunnen subsidies een cruciale bron van financiering zijn. Hoewel ze beperkt beschikbaar zijn en vaak gepaard gaan met ingewikkelde aanvraagprocedures (Planas, 2015). Het voordeel hierbij is dat de kapitaaldruk vermindert en innovatie stimuleert, waarbij er een grotere focus ligt op de maatschappelijke en ecologische impact. Een nadeel van dergelijke subsidies is dat er naast de beperkte beschikbaarheid erg competitieve aanvraagprocedures aan voorafgaan.

De Vlaamse overheid erkent wijnbouw als een volwaardige deelsector van de tuinbouw en heeft het beleid uitgebouwd. Vlaamse wijnbouwers die voldoen aan de voorwaarden kunnen steun krijgen via het VLIF (Vlaams landbouwinvesteringsfonds). Dit fonds voorziet zowel in investeringssteun (een gedeeltelijke subsidie voor materiaal, gebouwen, ...) als vestigingssteun voor jonge landbouwers die een bedrijf opstarten of overnemen (Wijnbouw, Landbouw en Zeevisserij, z.d.). In de praktijk betekent dit dat indien een wijnbouwer hoofdzakelijk landbouwer is (dit wil zeggen ingeschreven zijn als land- of tuinbouwonderneming) en bepaalde levensvatbaarheidscriteria haalt, de producent bijvoorbeeld 30% subsidie kan krijgen op de aankoop van wijnbouw materiaal, de aanleg van wijngaarden, de bouw van een wijnkelder, enzovoort (Wijnbouw, Landbouw en Zeevisserij, z.d.). Vlaanderen hanteert daarbij wel de voorwaarde dat wijnbouwers zich hoofdzakelijk op landbouwactiviteiten toelagen. Ze willen dus enkel steun geven als wijnbouw geen hobbyactiviteit is maar echt een onderdeel van een professionele uitbating (Wijnbouw, Landbouw en Zeevisserij, z.d.). Investerings die in aanmerking komen zijn onder andere: nieuwe aanplantingen, aankoop van tractoren en sproeimiddelen, bouw of inrichting van een loods voor opslag en inrichtingen van verwerkingsruimten en/of proeflokalen. Wijnbouwers die zich inzetten op biodiversiteit, waterbeheer of bodemgezondheid kunnen daarvoor extra steun ontvangen (Gemeenschappelijk Landbouwbeleid 2023 - 2027 (Bedrijfssteun) Landbouw en Zeevisserij, 2024). Ook startende wijnboeren of jongeren die een wijnbedrijf overnemen, kunnen via VLIF een eenmalige startpremie krijgen. In 2023 was dit voor jonge landbouwers maximaal 70.000 euro, mits zij een volwaardig businessplan kunnen voorleggen (Parlement de Wallonie, 2023). Deze subsidie kan financiële steun bieden om een beginnende wijnboer te helpen om sneller te investeren.

1.6.2 *Alternatieve financieringsopties*

Alternatieve financieringsvormen zijn diverse opties voor bedrijven die op zoek zijn naar andere financieringsconstructies dan de traditionele leningen. Elk van deze financieringen heeft zijn eigen kenmerken, voor- en nadelen en kan een waardevol alternatief zijn voor starters of ondernemingen binnen de wijnindustrie.

Crowdfunding

Crowdfunding is een vrij nieuw concept dat de afgelopen jaren is uitgegroeid tot een populaire en innovatieve financieringsmethode (Festa et al., 2019). Het doel hiervan is dat producenten kapitaal verzamelen door middel van bijdragen van een groot aantal investeerders. Dit gebeurt dikwijls via online platformen. Investeerders dragen op die manier bij aan een project of bedrijf. Ze verzamelen kleine bedragen geld bij elkaar van een groot aantal mensen (Festa et al., 2019). Het is een interessante optie voor start-ups of kleine ondernemingen die moeilijk aan andere financieringen geraken en die nieuwe productlijnen willen financieren. Er bestaan vier soorten crowdfunding, namelijk donation based crowdfunding, reward based crowdfunding, equity based crowdfunding en debt based crowdfunding (Roque, 2023). De reward based crowdfunding wordt het meeste gebruikt binnen de wijnindustrie. Investeerders ontvangen dan beloningen zoals verschillende flessen wijn, wat tevens als marketinginstrument werkt door de betrokkenheid te vergroten (Pomarici et al., 2021). Het voordeel van deze optie is dat het een lage instapdrempel is waar geen onderpand voor nodig is. Bovendien ontstaat er rechtstreeks contact met de consument, wat bijdraagt aan een verhoogde merkpromotie. Daartegenover staat dat doorgaans slechts beperktere bedragen kunnen worden opgehaald, waardoor deze financieringsvorm minder geschikt is voor grotere investeringen. Daarnaast speelt ook de kwaliteit van de marketing en storytelling richting het publiek een cruciale rol.

Festa et al. (2019) gaan in hun onderzoek dieper in op crowdfunding toegepast binnen de wijnindustrie. Ze benadrukken dat de meeste wijnproducenten in Europa voornamelijk kmo's zijn. Deze wijndomeinen beschikken zowel over unieke sterke punten, zoals hoogwaardige producenten en sterke lokale relaties als zwakke punten door beperkte middelen en ervaring in internationale markten. Platforms zoals Cruzu, Fundovino, Naked Wines en Wine Funding worden genoemd als voorbeelden hiervan. Deze crowdfunding is gericht op belonings- en donatiemodellen die specifiek zijn afgestemd op de behoeften van wijnproducenten. Festa et al. (2019) onderzoeken de factoren van kredietverleners die willen investeren in wijnprojecten zoals de emotionele connectie met de wijn, de culturele waarde van wijn en de mogelijkheid om unieke ervaringen te verkrijgen. Ze hebben dan ook een analyse uitgevoerd waarbij ze de mix van beloningen en de financiële successen van de projecten hebben onderzocht. Daaruit is gebleken dat crowdfunding een effectieve manier blijkt te zijn voor wijnproducenten om kapitaal aan te trekken. Het blijkt niet enkel een financiële oplossing te zijn maar ook een kans om de betrokkenheid van consumenten te vergroten en merkbekendheid op te bouwen. Er wordt een gemeenschap gecreëerd rond het merk wat kan leiden tot loyale klanten en ambassadeurs. Wijn wordt vaak gezien als een culturele en sociale ervaring in plaats van een simpel product. Die sociale ervaring kan een sterke emotionele band creëren tussen producenten en consumenten. Dat is net hetgeen wat crowdfunding aantrekkelijk maakt in deze branche. Festa et al. (2019) bevestigen daarbij dat een groeiende trend van crowdfunding te zien is in de wijnsector.

Daaruit kan er geconcludeerd worden dat deze methode nog in zijn kinderschoenen staat en steeds gebruikelijker gaat worden als een levensvatbare financieringsoptie voor kmo's. Het wijndomein Bergen is een voorbeeld van een financiering via crowdfunding. Ze hebben via de campagne kapitaal opgehaald om grond aan te kopen en voor te bereiden op duurzame wijnbouw. Investeerders kregen in ruil hiervoor flessen wijn van het wijndomein en deelname aan wijnevenementen aangeboden. Ze hebben in totaal 131.800 euro opgehaald terwijl ze 125.000 euro nodig hadden, waarbij 76 investeerders mee zijn ingestapt (CrowdAboutNow, z.d.).

De drie verschillende vormen van crowdfunding die tevens door Festa et al. (2019) worden aangehaald en worden gebruikt in de wijnsector, staan hieronder uitgelegd.

1) Donatie gebaseerde crowdfunding:

Dit houdt in dat de geldschieter bijdraagt aan het project zonder enige vorm van financiële terugbetaling. De investeerders ondersteunen via dit model een project of wijnproducent. Ze doen dit vaak uit passie voor wijn en de bijbehorende cultuur.

2) Beloning gebaseerde crowdfunding:

Deze vorm komt het meeste voor binnen de wijnindustrie. De geldschieters ontvangen in natura beloningen zoals flessen wijn of exclusieve ervaringen in ruil voor hun financiële bijdrage. Platforms zoals Fundovino maken hier gebruik van waarbij de focus ligt op beloningen in plaats van het behalen van rendement.

3) Aandelen gebaseerde crowdfunding:

Van deze optie wordt minder gebruikgemaakt binnen de sector. Via deze vorm kunnen investeerders aandelen in een wijnbedrijf verwerven, wat ze een deel van de winst kan opleveren. Platforms zoals WineFunding maken gebruik van deze optie.

Hierboven zijn al enkele crowdfundingplatforms aangehaald die gebruikt worden in de wijnindustrie. Het is daarom interessant om kort enkele platforms concreter te bespreken over wat ze precies inhouden.

1) Fundovino

Het is een Frans platform specifiek gericht op wijnprojecten. Ze helpen wijnmakers een financiering te verkrijgen voor verschillende projecten, van wijngaardontwikkeling tot wijneducatie initiatieven. Via Fundovino worden wijnprojecten ondersteund door middel van beloningsmodellen. Producenten plaatsen hun project met beschrijving, doelbedrag en tegenprestaties online op het platform voor investeerders. De investeerders (individueel of liefhebbers) ontvangen in ruil hiervoor vaak wijn, wijnervaringen of andere exclusieve voordelen als beloning (*Fundovino, CrowdSpace, 2024*).

2) Naked Wines

Dit is een Brits platform dat wijnmakers ondersteunt door middel van een abonnementsmodel. Naked Wines verbindt producenten rechtstreeks met consumenten door hen vooraf te financieren met maandelijkse bijdragen van de leden. De leden betalen een maandelijks bedrag. In ruil hiervoor krijgen de leden toegang om wijnen tegen een lagere prijs aan te kopen en krijgen ze exclusieve toegang tot specialere producties. Via dit initiatief komen er geen tussenpersonen aan te pas, waardoor wijnmakers een eerlijker inkomen verkrijgen en particulieren wijnen goedkoper kunnen aankopen (*Naked Wines, 2024*).

3) WineFunding

WineFunding is een Frans platform gericht op aandelenfinanciering in de vorm van wijnobligaties. Het geleende kapitaal wordt terugbetaald in de vorm van geld, terwijl de rente wordt betaald in flessen wijn. Winefunding richt zich op innovatieve, duurzame en exclusievere wijnprojecten (bv. biologische wijnbouw of unieke terroirs). Het is dus een meer diverse benadering van crowdfunding binnen de wijnindustrie, waarbij zowel financiële beloningen als naturabeloningen aan te pas komen (*WineFunding, 2024*).

4) Cruzu

Het is een platform dat ook gericht is op het samenbrengen van wijnliefhebbers en wijnmakers. Ze bieden particulieren de kans om rechtstreeks te investeren in de productie van een specifieke wijn. De producenten plaatsen hier projecten op die bedoeld zijn voor een bepaald soort wijn. Investeerders die hebben bijgedragen aan het project kunnen een deel van de wijn verkrijgen als beloning. Cruzu legt voornamelijk de nadruk op personalisatie en exclusiviteit. Ze zorgen ervoor dat de consumenten nauw betrokken worden in het productieproces (*Cruzu, 2024*).

De grootste bevinding van Festa et al. (2019) is dan ook dat crowdfunding in de wijnindustrie voor het grootste deel gedreven wordt door niet-financiële motieven zoals sociale betrokkenheid, ethische overwegingen en de verbinding maken met wijnprojecten. Zoals bij de voorgaande platformen is besproken zijn de investeerders niet uit op financiële rendementen. De conclusie hieruit is dat crowdfunding in deze sector een innovatieve financieringsvorm is, waarbij de aantrekkingskracht niet voor het grootste deel gefocust is op financiële opbrengsten. Daarom is de psychologische betrokkenheid en de emotionele connectie van de kredietverleners met de projecten van groot belang. Het is dus noodzakelijk voor producenten om een sterke relatie op te bouwen met de investeerders en ze in ruil voor hun bijdrage aantrekkelijke beloningen te geven om de betrokkenheid te vergroten.

Coöperatieve financiering

Een coöperatieve financiering heeft een belangrijke rol binnen veel traditionele wijnregio's. Dit concept heeft als voordeel dat verschillende wijnbouwproducenten hun middelen bundelen om zo de kosten en opbrengsten te delen (Joost, 2024). Het biedt namelijk schaalvoordelen bij de aankoop van grondstoffen of de omzetting van druiven tot wijn. In Catalonië wordt er tevens vaker gebruikgemaakt van deze optie. Het helpt om kmo's en starters toegang te bieden tot diverse markten en kredieten die anders buiten bereik zouden zijn, moesten ze individueel handelen (Planas, 2015). Kleine producenten versterken hiermee hun concurrentiepositie in de competitieve markt. Het voornaamste aan deze optie is dat het samenwerkingen met concullega's bevordert en schaalvoordelen creëert. Er is daarentegen geen afhankelijkheid meer van commerciële banken. Daar staat tegenover dat de besluitvorming gezamenlijk gebeurt, wat mogelijk kan leiden tot conflicten.

Private Equity en Venture Capital

Deze vorm van financiering biedt kapitaal in ruil voor aandelenbelang. De investeerders zijn vermogende individuen die in ruil voor aandelen expertise en kapitaal bieden aan meestal snelgroeiende bedrijven. Ze krijgen een actieve rol binnen het bedrijf, waarbij ze begeleiding en ondersteuning bieden (Da Silva Faria et al., 2020). Het is ook vaak gericht op bedrijven die hun activiteiten uit willen breiden op internationale markten. Een financiering op vlak van private equity of venture capital gaat vaak gepaard met een professionalisering van het management en een opschaling van de productie. Daarom wordt het ook vaker toegepast op zowel kmo's en starters als op volwassen wijndomeinen (Da Silva Faria et al., 2020).

Private Equity (PE)

Private Equity (PE) richt zich meer op het kopen van meerderheidsbelangen in volwassen bedrijven met als doel een herstructurering en waardecreatie gericht op lange termijn. De investeerders nemen vervolgens ook actief deel aan het management. PE helpt voornamelijk bij toegang tot internationale markten, waar de populariteit van premium wijnen steeds toeneemt. Uit het onderzoek blijkt dat er in Frankrijk en Californië geïnvesteerd wordt in premium wijnhuizen door PE-fondsen om merkherkenning te vergroten en schaalvoordelen te creëren (Da Silva Faria et al., 2020).

Venture Capital (VC)

Venture Capital (VC) richt zich hierbij meer op de minderheidsbelangen in start-ups en snelgroeiende bedrijven die zich nog in de vroege groeifasen bevinden. Ze begeleiden de onderneming met hun expertise en opgebouwde netwerk. Bij start-ups wordt er gebruikgemaakt van VC om technologieën en certificeringen te kunnen financieren (Planas, 2015).

Het voordeel bij deze constructies is dat het bedrijf geen regelmatige betalingen moet doen, in tegenstelling tot leningen, wat de cashflow ontlast. Dat heeft tot gevolg dat de investeerders een groter rendement verwachten op het einde van de rit, wat druk kan uitoefenen op de bedrijfsstrategie.

Blended Finance

Deze financieringsvorm maakt een combinatie tussen publieke en private financiering mogelijk om projecten met een hoog risico of een lange terugverdientijd te financieren. Het doel is om de risico's te delen en de toegang tot kapitaal te vergemakkelijken voor projecten die anders moeilijk te financieren zouden zijn. Een voorbeeld van zo een project is de overstap naar volledige biologische wijnbouw. Hierbij moet er geïnvesteerd worden in nieuwe productietechnieken, certificering, enzovoort. Als een wijnhuis overstapt op biologische landbouw, kan het een subsidie ontvangen van de EU om deels de investering te dekken terwijl een impactinvesteerder/fonds wil investeren in de technologie om daaruit een aandeel in de winst te behalen. Het risico vermindert voor de private investeerders doordat er publieke middelen (bv. subsidies, garanties of zachte leningen) worden ingezet om het verlies op te vangen of garanties te bieden. Dit model kan dan een belangrijke rol spelen in regio's waar investeringen risicovol worden geacht (Planas, 2015). Het voordeel van dit model is dat ook kleinere wijnboeren gebruik kunnen maken van dit model, doordat het vrij toegankelijk is en de publieke middelen de barrières verlagen. Echter, het is wel een complex model, omdat deze projecten vaak ingewikkeld en tijdrovend zijn. Het is een kansrijke optie voor producenten met een hoge kapitaalbehoefte en langdurige terugverdientijden om via deze manier zowel financiële als maatschappelijke doelstellingen te realiseren. Havemann et al. (2022) benadrukken wel dat er meerdere financieringsmodaliteiten moeten worden benut om op een betekenisvol niveau bij te dragen aan landbouwinvesteringen.

De voordelen van *blended finance* zijn dat de risico's beperkt worden door publieke middelen te gebruiken, waardoor private investeerders worden aangetrokken die anders zouden afhaken (Havemann et al., 2022). Het is vrij toegankelijk voor kleine producenten om te investeren in dure technologieën. Eveneens wordt innovatie gestimuleerd. Havemann et al. (2022) stelt de nadelen vast die hiermee gepaard gaan. Ten eerste is het erg complex en ten tweede vereisen combinaties van leningen uitgebreide coördinatie en naleving van de regelgeving. Door de combinatie van deze twee vormen zijn de producenten ook afhankelijk van subsidies. Ook is het vaak gericht op specifieke projecten en is *blended finance* minder geschikt voor algemene bedrijfsinvesteringen, zoals de financiering van operationele kosten, voorraadbeheer of marketingcampagnes (Havemann et al., 2022).

Er wordt verwacht dat met de toenemende focus op klimaatverandering en duurzaamheid dat dit een cruciale financieringsvorm gaat zijn in de evolutie van de wijnsector. *Blended finance* wordt namelijk steeds meer naar voren geschoven als mechanisme in de transitie naar een duurzamere wijnindustrie. De toenemende nadruk op klimaatverandering, biodiversiteit en emissiereductie vraagt immers om aanzienlijke investeringen in klimaatbestendige technologieën zoals vorstbescherming, precisielandbouw, PiWi-druiven of energie-efficiënte vinificatieapparatuur (Dey & Mishra, 2022). Voor veel wijnproducenten zijn dit kapitaalintensieve maatregelen met een lange terugverdientijd en relatief hoog risicoprofiel, wat maakt dat kredietverstrekkers vaak terughoudend blijven. *Blended finance* speelt hierop in door publieke middelen, zoals overheidsfondsen, EU-garanties of klimaatprogramma's in te zetten als risicospreiding die private investeerders moet overhalen om in duurzame transformaties te stappen (Dey & Mishra, 2022). Bovendien laat *blended finance* toe om projecten met duidelijke duurzaamheidsimpact gericht te ondersteunen, wat aansluit bij de doelstellingen van ESG-gericht bankieren en *impact investing*. Op die manier wordt *blended finance* niet alleen een financieringsmiddel, maar ook een beleidsinstrument dat duurzaam gedrag actief stuurt. Het is dus logisch dat deze vorm van financiering aan belang wint naarmate de maatschappelijke druk op ecologisch verantwoorde bedrijfsvoering toeneemt.

Peer-to-Peer leningen

Peer-to-peer (P2P) leningen werken als een digitale marktplaats. Ondernemers plaatsen hun financieringsvraag online en particuliere investeerders dragen kleine bedragen bij tot het benodigde totale bedrag. Omdat er geen bank tussen zit, vallen de transactiekosten relatief laag uit en ligt de rente voor de kredietnemer vaak onder het tarief van een klassieke zakelijke lening (Berger & Gleisner, 2009). Bovendien hanteren P2P-platforms doorgaans minder strenge acceptatiecriteria dan banken, zodat kleine of startende wijnbedrijven gemakkelijker geld kunnen aantrekken (Lin et al., 2012).

Voor de investeerder zijn P2P-leningen interessant, omdat zij rente ontvangen en via het platform hun portefeuille eenvoudig online kunnen volgen. Tegelijk dragen zij wel het volledige krediet- en platformrisico, bij wanbetaling of een faillissement van het platform is er geen depositogarantie zoals bij een bank (Lin et al., 2012). In nichesectoren zoals wijnbouw blijkt bovendien dat investeerders vaak affiniteit hebben met het product. Zo ontstaat niet alleen financiële steun, maar ook een netwerk van enthousiaste ambassadeurs en terugkerende klanten (Bruton et al., 2014).

1.7 Theorieën

Voor het onderzoeken van financieringsconstructies en de kapitaalintensiteit in de wijnindustrie zijn er verschillende theorieën toepasbaar. Deze theorieën bespreken het investeringsgedrag, financiële beslissingen en de strategische keuzes. Hieronder worden enkele relevante theorieën aangehaald die hiermee gepaard gaan binnen de wijnindustrie.

1.7.1 *Trade-Off theorie*

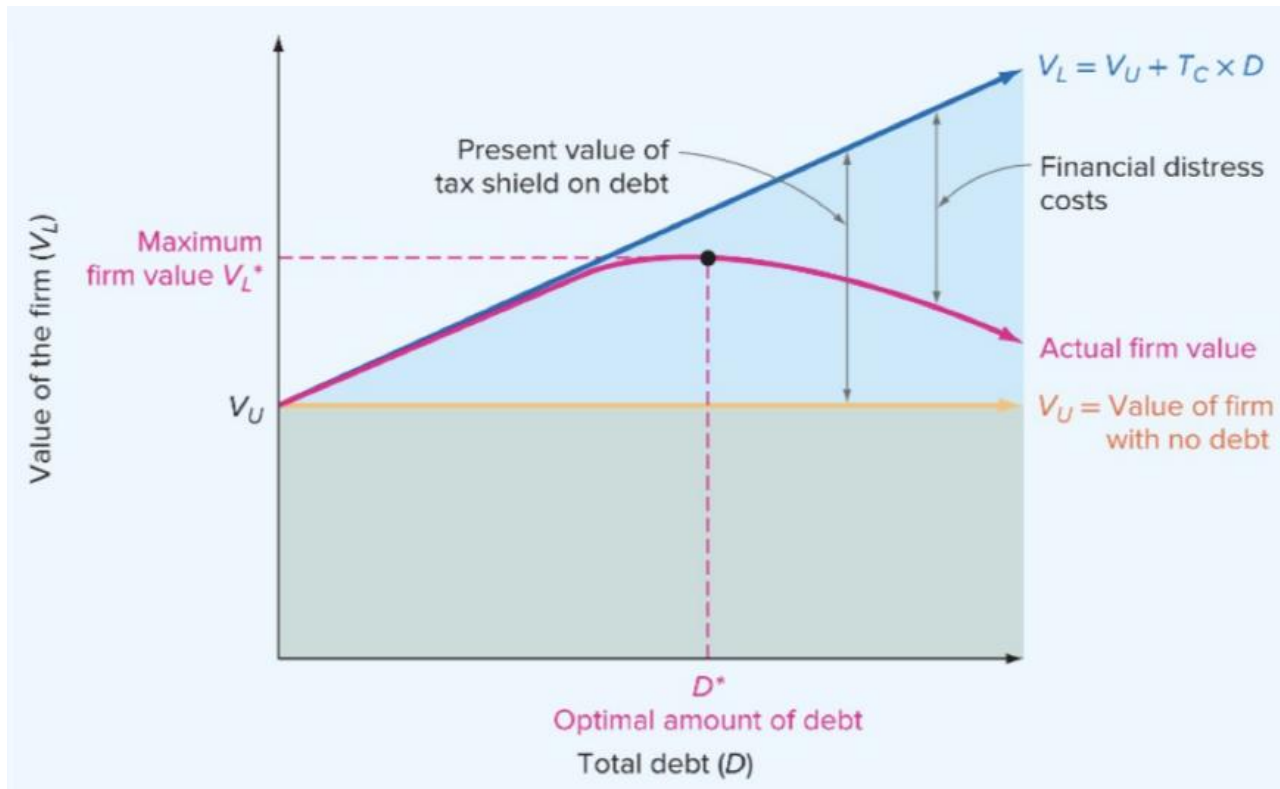
De trade-off theorie beschrijft hoe bedrijven de kapitaalstructuur kunnen optimaliseren door een balans te zoeken tussen de voordelen van vreemd vermogen en de kosten/nadelen ervan. Het wordt gezien als een trade-off of afweging, waarbij producenten het ideale scenario proberen te verkrijgen. Ze proberen deze afweging te vinden door de juiste verhouding van zowel eigen vermogen als vreemd vermogen (bv. leningen) te combineren. De theorie stamt af van de gecorrigeerde theorie van Modigliani en Miller (Bukalska, 2019). Modigliani & Miller (1958) stelt dat in een perfecte markt de waarde van een onderneming onafhankelijk is van de manier waarop ze gefinancierd is (Chen, 2024).

Deze juiste verhouding wordt bereikt bij een optimaal schuldniveau. Dit niveau ontstaat als de marginale kosten van extra schulden gelijk zijn aan de marginale voordelen die door de schulden worden geboden. Voordelen die verkregen worden van vreemd vermogen zijn onder andere de belastingaftrekken. Rente op schulden is in het belastingstelsel namelijk aftrekbaar. Er zijn ook nadelen aan verbonden, zoals de financiële distress costs. Barneveld (2014) zegt over de kosten het volgende:

Deze kosten bestaan niet alleen uit de kosten die voortvloeien uit insolventie (zoals de kosten van de curator, advocaten etc.), maar tevens uit de kosten die voortvloeien uit het toegenomen insolventierisico. Het gaat daarbij om kosten ten gevolge van de afname van het vertrouwen dat derden hebben in de financiële gegoedheid van de onderneming, zoals het verlies van klanten en leveranciers en de strengere voorwaarden van kredietverstrekkers (Barneveld, 2014).

Het kan inhouden dat het bedrijf failliet kan gaan of extra kosten kunnen ontstaan wanneer het in financiële problemen verkeert. De producent moet dus het fiscale voordeel van het aantrekken van vreemd vermogen afwegen tegen de financiële distress costs (Bukalska, 2019).

Figuur 4: De Trade-off theory



Bron: (Kim, 2024)

Albulescu (2020) concludeert dan ook dat wijnbedrijven met een hogere schuldfinanciering profiteren van belastingvoordelen, wat hun financiële prestaties kan verbeteren. Ze benadrukken dat de producenten een optimale kapitaalstructuur moeten vinden, waarbij ze de voordelen van schulden afwegen tegen eventuele risico's van financiële instabiliteit. Michel et al. (2020) bevestigen deze uitspraak en stellen vast dat een te hoge schuldenlast kan leiden tot liquiditeitsproblemen, terwijl een te conservatieve benadering van schulden resulteert in gemiste groeikansen. Festa et al. (2019) wijzen erop dat bij het gebruik van crowdfunding gemakkelijker kapitaal kan worden aangetrokken zonder de schuldenlast. Wat ervoor zorgt dat de risico's van financiële problemen vermeden worden.

1.7.2 Pecking Order theorie

De pecking order theorie (Myers & Majluf, 1984) stelt dat bedrijven interne financiering moeten verkiezen boven externe financiering, waarbij externe financiering het liefst wordt gefinancierd met vreemd vermogen (bv. leningen) in plaats van aandelen uit te geven (eigen vermogen). Deze theorie komt voort uit het idee van informatieasymmetrie, wat inhoudt dat bedrijven meer informatie hebben over hun eigen financiële situatie dan een andere partij (bv. externe investeerders) (CFI-team, 2024). Wat kan leiden tot een onevenwicht in transactiemacht, bijvoorbeeld een afwaardering van aandelen als ze worden uitgegeven.

De volgende afbeelding illustreert deze theorie:

Figuur 5: Pecking Order Theory



Bron: (CFI Team, 2024)

De theorie zegt dat bedrijven eerst hun interne middelen (zoals ingehouden winsten) gebruiken om te investeren, vervolgens gebruiken ze vreemd vermogen (leningen) als de interne middelen niet voldoende zijn. Als laatste geven ze pas eigen vermogen (aandelen) uit. De volgorde wordt bepaald door de kosten die ermee gepaard gaan. Het uitgeven van aandelen is het duurste omwille van de informatieasymmetrie. Om dit te compenseren, eisen externe investeerders een hoger rendement om het risico te compenseren dat ze hierbij nemen (CFI-team, 2024).

Michel et al. (2020) stellen dat wijnbedrijven eerst hun interne middelen (zoals kasreserves) gebruiken om de kosten te dekken voordat ze externe financiering zoeken. Ze benadrukken dat voornamelijk kleinere producenten hier gebruik van maken. Zij hebben vaak een beperkte toegang tot externe financiering, wat ze dwingt om eerst de interne middelen optimaal te benutten. Albulescu (2020) haalt aan dat wijnbedrijven die hun interne middelen effectief beheren beter presteren dan andere wijndomeinen die puur afhankelijk zijn van externe financiering.

1.8 Duurzaamheid & ESG-criteria

Duurzaamheid speelt een toenemende rol binnen de wijnbouw, waarbij het concept invloed heeft op zowel productieprocessen als strategische bedrijfskeuzes. Eén van de meest tastbare gevolgen van duurzaamheid voor wijnproducenten is de aannamen van milieuvriendelijke praktijken. Zo schakelen steeds meer wijnbedrijven over op biologische, biodynamische of geïntegreerde landbouwmethoden om hun ecologische voetafdruk te verkleinen (Flores, 2017). Het verminderen van chemische bestrijdingsmiddelen en kunstmeststoffen helpt niet alleen om bodemkwaliteit en biodiversiteit te beschermen, maar draagt ook bij aan een positief imago bij consumenten die steeds meer letten op duurzaamheid (Santini et al., 2013).

1.8.1 Duurzame investeringen

Wijnproducenten zelf investeren op uiteenlopende manieren in duurzaamheid. Milieuvriendelijke teeltmethoden winnen aan terrein. Steeds meer wijngaarden schakelen over op biologische en biodynamische landbouw, wat het gebruik van pesticiden vermindert en de biodiversiteit bevordert (Montalvo-Falcón et al., 2023). Landen als Nieuw-Zeeland lopen voorop met programma's als sustainable winegrowing New Zealand, dat producenten certificeert die aan strikte milieucriteria voldoen (Montalvo-Falcón et al., 2023). Daarnaast investeren wijnmakers in waterbeheer en energie-efficiëntie. Veel wijnhuizen implementeren geavanceerde irrigatietechnieken en waterrecycleringen om waterverspilling tegen te gaan, aangezien water schaarser wordt in wijnregio's. Eveneens wordt hernieuwbare energie steeds vaker benut, bijvoorbeeld via zonnepanelen op wijnhuizen, windenergie of biomassa, wat niet alleen milieuwinst oplevert maar ook leidt tot lagere operationele kosten. Zulke duurzame innovaties hebben niet alleen ecologische voordelen, maar ook economische.

Volgens Montalvo-Falcón et al. (2023) toont het praktijkonderzoek aan dat het terugdringen van water- en chemisch gebruik, de inzet van hernieuwbare energie en de bevordering van biodiversiteit kosten kan verlagen en de bodemgezondheid verbetert, wat bijdraagt aan de productiviteit op de lange termijn. Bovendien kan duurzaam produceren de reputatie en kwaliteit van de wijnen ten goede komen. Studies suggereren dat duurzame praktijken de wijnkwaliteit verhogen en de winstgevendheid van producenten kunnen verbeteren (Montalvo-Falcón et al., 2023). Wijnbedrijven zien duurzaamheid daarom niet enkel als kostenpost, maar evenzeer als een investeringsstrategie die zowel het milieu als het concurrentievermogen ten goede komt.

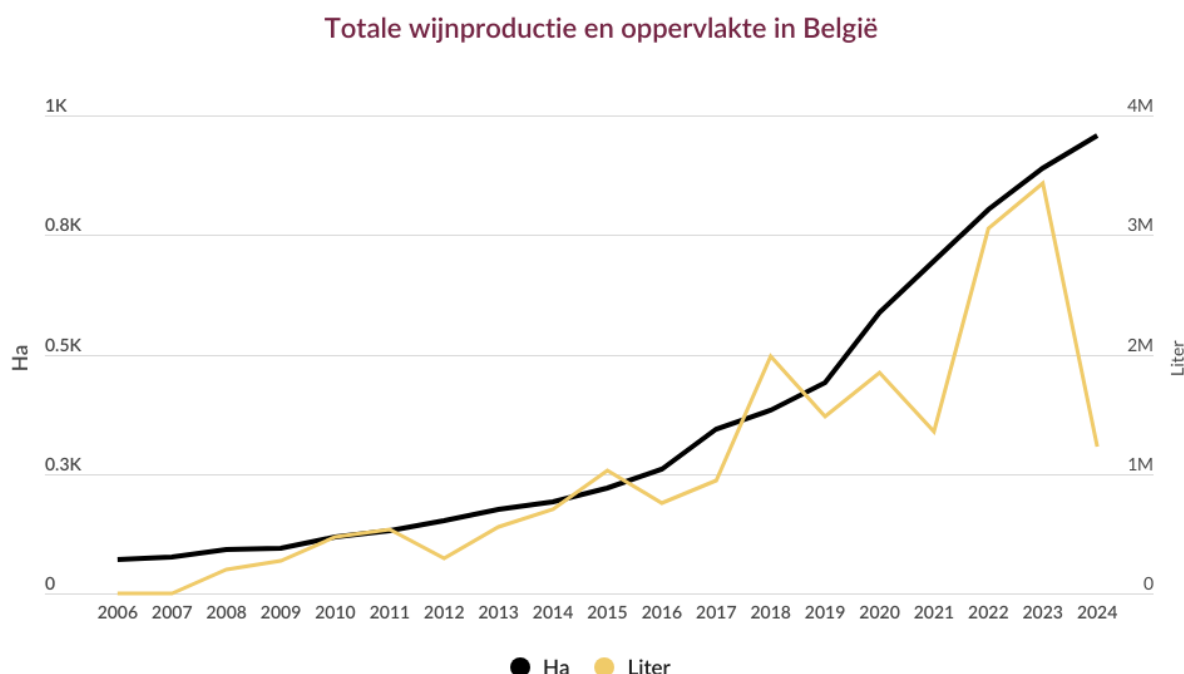
1.8.2 Toepassing van ESG-criteria door banken

Financiële instellingen en investeerders integreren ESG-criteria steeds explicieter bij de beoordeling van investeringen in de wijnindustrie. Wereldwijd hebben duizenden financiële instellingen de *principles for responsible investment* onderschreven, wat betekent dat zij systematisch naar ESG-risico's en kansen kijken bij financieringsbeslissingen (Andrews & SevenFiftyDaily, 2023). In de praktijk screenen banken wijnbedrijven op milieucriteria (bijvoorbeeld de klimaatimpact, watergebruik), sociale aspecten (arbeidsomstandigheden, gemeenschapsondersteuning) en governance (transparantie, bedrijfsvoering) voordat zij leningen of investeringen verstrekken. Dit sluit aan bij het inzicht dat duurzaam opererende ondernemingen op de lange termijn financieel sterker zijn (Andrews & SevenFiftyDaily, 2023). Investeerders verwachten van wijnproducenten steeds vaker dat zij hun ESG-inspanningen aantonen via rapportages en certificeringen. ESG-rapporten en publieke duurzaamheidspagina's van een wijndomein laten aan investeerders zien dat het bedrijf inzet op waardecreatie op de lange termijn (Huey & Musser, 2024). Zulke transparantie gecombineerd met keurmerken zoals biologische certificering of duurzaamheidslabels specifiek voor wijn, vergemakkelijkt de due diligence voor impactinvesteerders en banken. Financiële instellingen ontwikkelen daarnaast gespecialiseerde constructies voor de wijnsector, zoals groene leningen voor wijngaarden of impactfondsen gericht op duurzame landbouw. De EU heeft stimuleringsprogramma's opgezet via banken om groene leningen te verstrekken aan landbouw- en wijnbedrijven die verduurzamen. Dit illustreert hoe investeerders hun kapitaal verschuiven richting projecten die niet alleen economisch, maar ook ecologisch en sociaal rendement opleveren. Uiteindelijk ontstaat er een duurzamere financiële waardeketen, waarbij wijnproducenten die investeren in duurzaamheid worden beloond met betere financieringskansen.

1.9 Regionale analyse van de Belgische wijnsector

De Belgische wijnbouwsector heeft zich in de afgelopen jaren ontwikkeld van een kleinschalige markt tot een volwaardige agro-industrie met een sterke groei. In 2012 bedroeg de totale wijnproductie in België nog geen 300.000 liter (ILVO, 2021), terwijl in het wijnjaar 2023 een recordvolume van 3.434.604 liter werd geproduceerd (FOD Economie, K.M.O., Middenstand en Energie & Waterbley, 2024). Deze groei illustreert de toenemende belangstelling voor de lokale wijnproductie, wat mogelijk is door de betere klimaatomstandigheden en investeringen in kennis en technologie. Ook de wijngaardoppervlakte nam toe van 192 hectare in 2014 tot ongeveer 958 hectare in 2024, wat vervijfvoudigd is in de afgelopen 10 jaar (FOD Economie, 2025). De scherpe terugval in productie is voornamelijk toe te schrijven aan de uitzonderlijk ongunstige weersomstandigheden in 2024, waarbij de wijnbouw eind april werd getroffen door nachtvorst waardoor veel jonge scheuten verloren gingen (FOD Economie, 2025). Gezien de afwijkende oogstresultaten in 2024, wordt het oogstjaar 2023 als representatiever beschouwd voor deze analyse.

Figuur 6: Wijnproductie in België 2006-2024



Bron: FOD Economie, 2025

1.9.1 Vlaanderen vs. Wallonië

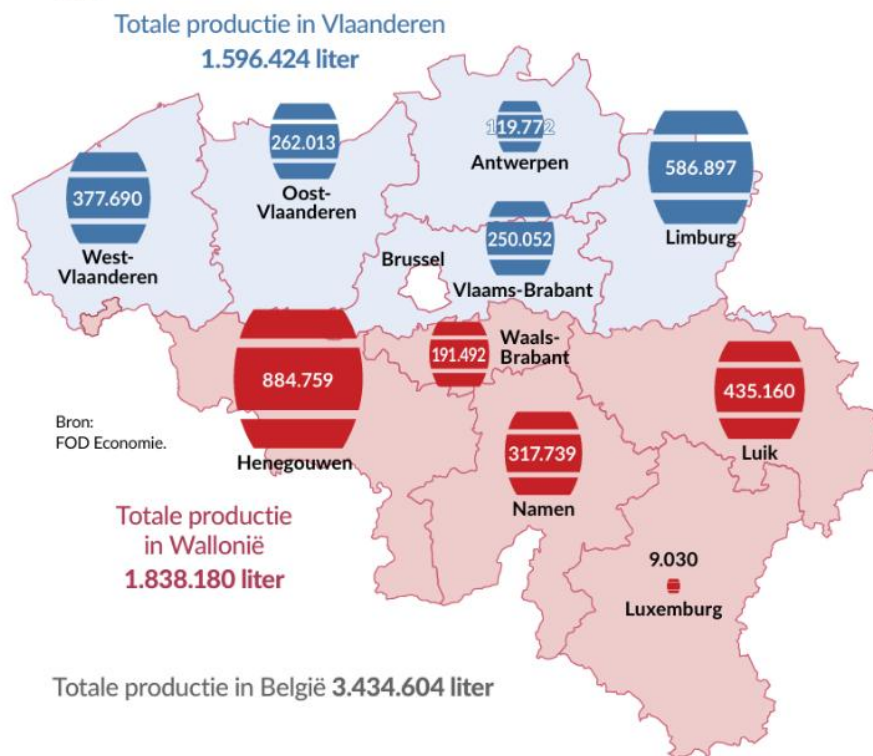
Productievolume en wijngaardoppervlakte

In België bedroeg de totale productie in 2023 maar liefst 3.434.604 liter wijn. Tot kort waren Vlaanderen en Wallonië ongeveer gelijkwaardig in wijnproductie, maar sinds 2023 is Wallonië de leider. In 2023 produceerde Wallonië 1.838.180 liter wijn, wat 53,5% vertegenwoordigt van de Belgische productie, terwijl Vlaanderen 1.596.424 liter produceerde (46,5%) (FOD Economie, K.M.O., Middenstand en Energie & Waterbley, 2024). Dit is een lichte verschuiving ten opzichte van 2022, toen beide regio's elk ongeveer 1,5 miljoen liter wijn produceerden (Economie, 2024).

Figuur 8: Wijnproductie per provincie

Verdeling van de productie per provincie
in 2023

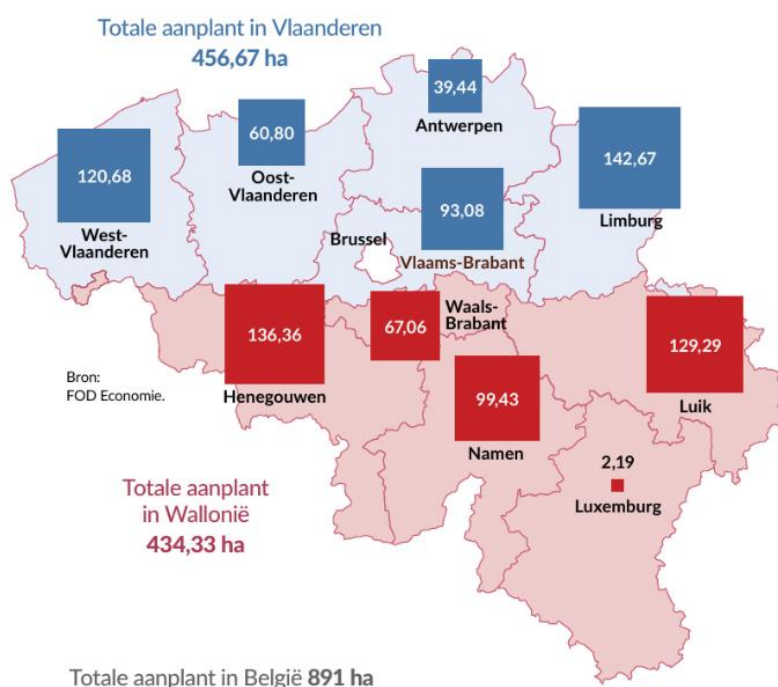
In liter.



Figuur 7: Totale aanplant in België

Totale oppervlakte van wijngaarden in Vlaanderen en Wallonië
per provincie

In hectare.



De totale wijngaardoppervlakte in België is 891 hectare. Daarbij is Vlaanderen net iets groter ten opzichte van Wallonië, namelijk 456,67 hectare versus 434,33 hectare in 2023 (FOD Economie, 2025). Het verschil hierin houdt verband met de variërende wijnstijlen en opbrengsten per hectare. Wallonië produceert relatief meer mousserende wijnen, waarbij doorgaans hogere opbrengsten per hectare gehaald kunnen worden zonder kwaliteitsverlies. Vlaanderen telt meer, maar kleinschaligere producenten dan Wallonië. In 2019 werden 114 Vlaamse wijnbouwers geteld tegenover 40 Waalse met ongeveer gelijke productievolumes, namelijk 736.413 liter in Vlaanderen vs. 744.861 liter in Wallonië (FOD Economie, 2025). Hieruit blijkt dat de gemiddelde bedrijfsomvang in Wallonië aanzienlijk groter is.

1.9.2 Schaalgrootte

Een belangrijk kenmerk van de Belgische wijnsector is de grote variatie in schaal tussen producenten, wat uiteenlopende financiële prestaties met zich meebrengt. De grotere bedrijven zijn logischerwijs ook het meest winstgevend, terwijl kleine hobbyboeren vaak nauwelijks break-even draaien of verlies lijden. De wijnbedrijven worden opgedeeld in drie categorieën: (1) hobbyisten met minder dan drie hectare grond waarvan België 206 domeinen telde in 2023, (2) middenklasse bedrijven met een totale oppervlakte tussen de drie en tien hectare waarvan er 69 domeinen te vinden zijn en als laatste nog (3) de grote domeinen met meer dan tien hectare wijnbouwgrond

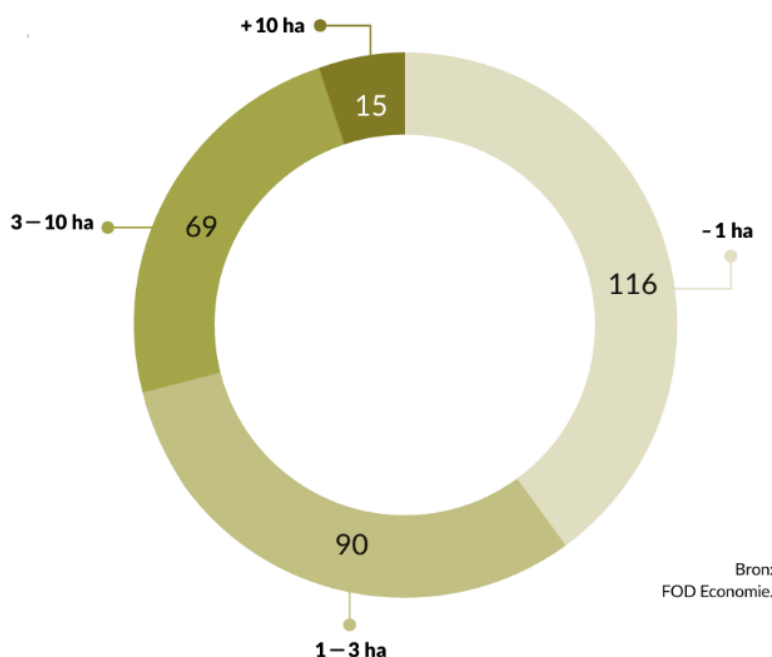
waarvan er in België een vijftiental domeinen te vinden zijn (FOD Economie, K.M.O., Middenstand en Energie & Waterbley, 2024). Paul Vleminckx van Chardonnay Meerdael merkt op dat iemand die minder dan vier hectare bewerkt niet mag verwachten winstgevend te zijn met wijnbouw (Mouton, 2022). Het is bijna onmogelijk om op zo een kleine schaal alle vaste kosten te dekken, laat staan te leven van de wijnbouw. Deze groep produceert doorgaans in beperkte oplages voor lokale verkoop, met een deel van de kosten gedragen uit eigen zak of opgevangen doordat het domein onderdeel is van een groter landbouwbedrijf.

Vlaanderen heeft meer wijnproducenten, maar voornamelijk kleinschalige wijndomeinen. Vlaanderen telde in 2024 maar liefst 199 wijnboeren (FOD Economie, 2025). Veel Vlaamse wijnboeren combineren wijnbouw met een andere job of telen druiven als nevenactiviteit, bijvoorbeeld als hobby of aanvulling van een fruitteeltbedrijf. De individuele omzet is beperkt, vaak enkele tienduizenden euro's tot hooguit een paar ton per jaar afhankelijk van volume en prijs per fles. Slechts een handvol Vlaamse domeinen, zoals de historische wijndomeinen Genoels-Elderen en Aldeneyck, halen een omzet rond de miljoenen euro's (Mouton, 2022). Wallonië telt minder wijnbedrijven, maar een relatief hoger aandeel professioneel gerunde omvangrijke domeinen. In 2021 kwamen er in Wallonië 23 nieuwe wijnbouwers bij tegen 16 nieuwe in Vlaanderen (Economie, 2024). Hierdoor is het aantal actieve Waalse wijndomeinen boven de 120 gekomen (FOD Economie, 2025). Tegelijk werden er in Wallonië alleen al in 2022 meer dan 100 hectare nieuwe wijngaarden aangeplant, die pas in 2025 – 2026 volledig in productie komen (Parlement de Wallonie, 2023). De verwachting is dus dat de Waalse productie de komende jaren onevenredig sterk zal blijven groeien, wellicht sneller dan de Vlaamse markt. Dit komt simpelweg omdat er veel jonge aanplantingen aan zitten te komen. Vlaamse wijnbouw groeit eveneens, maar de beschikbare grond en de versnippering van percelen vormen groeibelemmingen (Mouton, 2022).

Figuur 9: Aantal wijndomeinen per ha

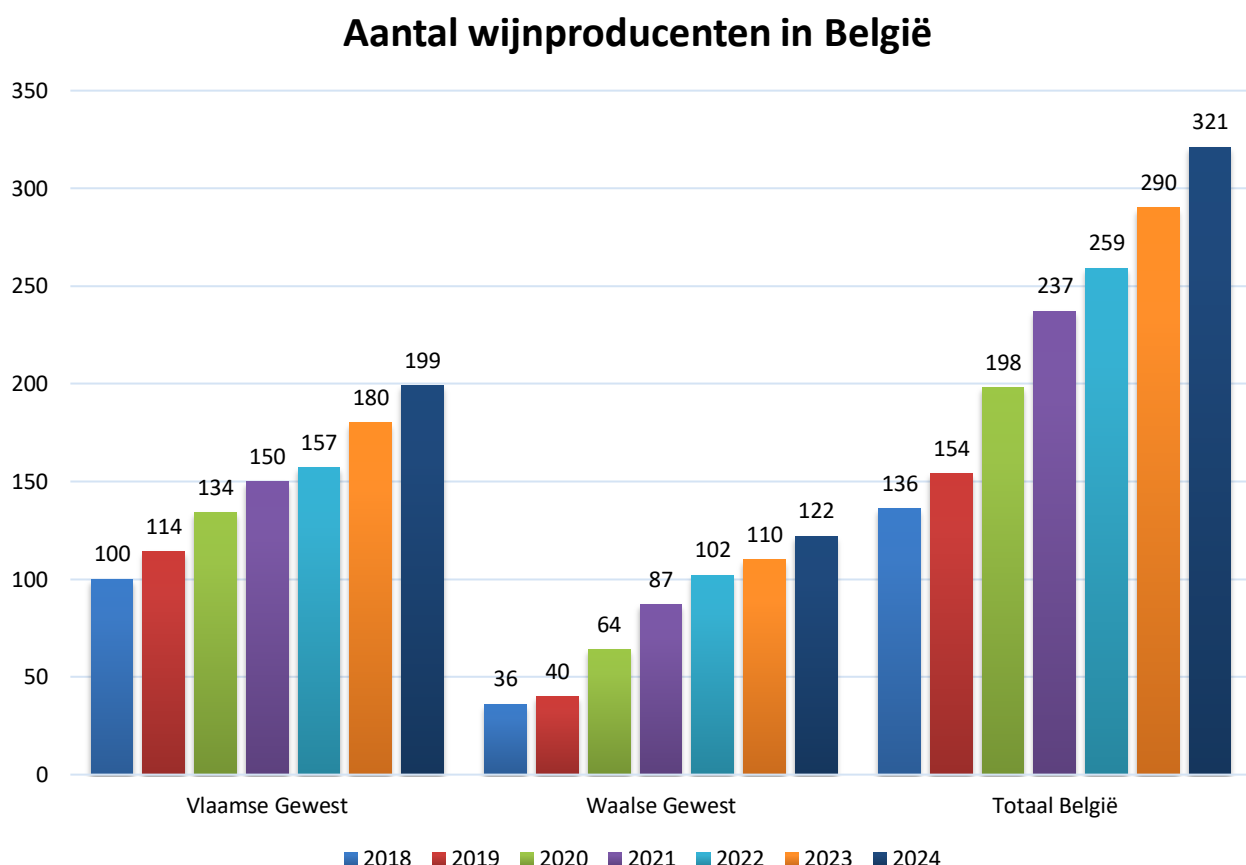
Aantal wijndomeinen per grootte in België

Aantal domeinen, op basis van het aantal hectare.



Vlaamse wijnboeren signaleren dat de geschikte landbouwgrond in Vlaanderen duur en schaars is en dat uitbreiden boven de vijf tot tien hectare voor weinigen haalbaar is. In Wallonië ligt dat drempelprobleem lager, voormalige akkers of weilanden kunnen er relatief eenvoudiger omgevormd worden tot wijngaard, zeker in de heuvelachtige gebieden van Namen, Luik en Henegouwen waar klassieke landbouw minder intensief is. Dit verschil in ruimtelijke context verklaart deels waarom Wallonië tegenwoordig (bij normale weersomstandigheden) qua productievolume iets voorligt, hoewel Vlaanderen nog steeds economisch iets hoger geschat werd tot kort. Vlaanderen heeft dus een breed draagvlak en wordt gekenmerkt door vele kleine wijnmakers met micro-economieën, terwijl Wallonië een meer geconcentreerde productie heeft in enkele grotere ondernemingen die ook economisch zwaarder doorwegen.

Figuur 10: Wijnbouw in België: aantal wijnboeren



Bron: (FOD Economie, 2025)

Volgens het instituut voor landbouw-, visserij- en voedingsonderzoek (ILVO) is de professionele zelforganisatie van wijnbouwers een belangrijk aspect voor de groei ervan (ILVO, 2021). De vzw Belgische Wijnbouwers speelt een cruciale rol in het bevorderen van samenwerking en kennisdeling binnen de sector. De vzw verenigt 85% van de Belgische wijnproducenten. Ze voeren gezamenlijke promotiecampagnes en ontwikkelen betere labels, waardoor de producenten hun wijnen effectiever op de markt kunnen brengen met als doel het vergroten van de zichtbaarheid van Belgische wijnen. Een cruciale factor hierbij is de lange opstartperiode en de onvoorspelbaarheid van opbrengsten. Wijnbouw vergt geduld. Een nieuwe wijngaard levert pas vanaf het derde à vijfde jaar druiven op en een volle rendementssituatie wordt pas na zeven jaar bereikt (Mouton, 2022). Lodewijk Waes, voorzitter van de vzw Belgische Wijnbouwers, hanteert de regel van drie keer tien. Namelijk minstens tien hectare wijngaard, tien jaar wachten en een prijs van tien euro per fles die nodig is om een wijnbedrijf rendabel te maken in België (Mouton, 2022).

Bovendien kent het klimaat hier grote schommelingen tussen topjaren en rampjaren. Zo waren 2018 en 2020 uitstekende oogstjaren met recordvolumes, terwijl 2021 en 2024 geteisterd werden door een kletsnatte zomer met veel schimmelziektes. In 2024 resulteerde dat in een daling van de productie met 64% naar circa 1,23 miljoen liter wijn, wat de laagste wijnproductie is sinds 2017 (FOD Economie, 2025). Zulke variaties maken stabiele inkomsten lastig en vereisen dat wijnboeren buffervorraden en flexibiliteit hebben. Professionele domeinen proberen dit op te vangen door reservevoorraden aan te leggen in goede jaren en zich niet volledig afhankelijk te maken van één oogstjaar (Mouton, 2022). Volgens Mouton (2022) kunnen kleinere spelers bij twee slechtere jaren op rij in zware problemen komen te zitten.

1.9.3 *Constatering*

Uit deze regionale analyse blijkt dat de Belgische wijnindustrie een dynamische sector in opkomst is, gekenmerkt door zowel gemeenschappelijke trends als duidelijke contrasten tussen Vlaanderen en Wallonië. Beide landsdelen hebben in korte tijd indrukwekkende groei in productievolume en wijngaardareaal laten zien, ondersteund door gunstige klimaatjaren en toenemende expertise. Vlaanderen accentueert zich met talrijke kleinschalige wijnproducenten die vooral stille witte wijnen produceren en bouwt gestaag aan kwaliteit door te investeren in kennis en innovatie. Wallonië onderscheidt zich door grotere wijndomeinen en legt de focus op mousserende wijnen van hoge kwaliteit. Dat heeft geresulteerd in een productiesurplus ten opzichte van Vlaanderen in de laatste jaren. Economisch gezien staat de sector nog in de kinderschoenen, maar zijn de vooruitzichten gunstig. Succesvolle voorbeelden (zoals Domaine du Chant D'Eole, Château Bon Baron en Wijnkasteel Genoels-Elderen) tonen aan dat winstgevende wijnbouw in België mogelijk is op grotere schaal en na jarenlange investeringen.

1.10 Hiaten

Hoewel de alternatieve financieringsmodellen zoals crowdfunding, subsidies, *blended finance* en peer-to-peer lending aan populariteit winnen, is er een gebrek aan uitgebreid onderzoek en analyse over hoe effectief deze methodes daadwerkelijk zijn binnen de wijnindustrie. Voornamelijk toegepast op kleinere producenten in de Vlaamse wijnsector. Zij opereren grotendeels kleinschalig en krijgen moeilijk toegang tot traditionele financieringsopties zoals bankleningen vanwege strikte kredietvoorwaarden en hoge rentes. Alternatieve financieringsmodellen kunnen ze helpen om kapitaal aan te trekken, enkel de effectiviteit en impact hiervan is onvoldoende onderzocht. Deze alternatieve mogelijkheden kunnen hier een oplossing voor bieden. Het is hierbij belangrijk om te focussen op kleinschalige producenten, omdat zij vaak over het hoofd worden gezien in macro-economische analyses.

Ten tweede is het interessant om evenzeer de focus op duurzaamheid te leggen. Doordat ESG-praktijken steeds belangrijker worden, ook binnen de wijnindustrie, is er nog maar weinig bekend over hoe deze principes worden geïntegreerd binnen kmo's. Mede door de regelgeving en veranderende consumententrends ontstaat er druk achter duurzaam ondernemen. Er ontbreekt onderzoek naar hoe de ESG-principes bijdragen aan toegang tot financiering en concurrentievoordeel binnen België.

2 Onderzoeksplan

2.1 Centrale onderzoeksvraag

Dit onderzoek richt zich op het identificeren en analyseren van financieringsstrategieën die de kapitaalbehoefte van wijnproducenten kunnen verlagen en toetreding tot de sector toegankelijker maken. Daarom staat de volgende onderzoeksvraag centraal:

"Welke financieringsstrategieën kunnen de kapitaalbehoefte van wijnproducenten verlagen en toetreding tot de wijnindustrie toegankelijker maken?"

Het is van belang om met een creatieve invalshoek te gaan zoeken naar de mogelijke innovatieve financieringsopties die het probleem kunnen oplossen. Er moet rekening worden gehouden dat het niet ten koste gaat van de groei en duurzaamheid binnen de sector.

2.2 Deelvragen

Om tot een beter inzicht te komen en een antwoord te formuleren op de hoofdonderzoeksvraag, zijn er verschillende deelvragen opgesteld. Deze vragen geven een concrete richting aan wat er per hoofdstuk onderzocht wordt aan de hand van een kwalitatief onderzoek in de vorm van interviews. Om hier een antwoord op te verkrijgen zijn er de volgende vier deelvragen opgesteld:

1) Welke financiële uitdagingen spelen er binnen de wijnindustrie en hoe beïnvloeden deze de investerings- en financieringsbeslissingen van producenten?

Binnen de eerste deelvraag wordt er dieper ingegaan op de risico's, marktcontext, klimaatbeperkingen, schaalgrootte, enzovoort.

2) Welke financieringsvormen worden er binnen de wijnindustrie toegepast en wat zijn de kenmerken, voordelen en beperkingen van zowel traditionele als alternatieve constructies?

Deze deelvraag biedt ruimte voor aparte secties over de verschillende financieringsvormen.

3) Hoe gaan wijnproducenten en financiële instellingen om met de opkomst van innovatieve financieringsmodellen en welke risico's en kansen brengen deze met zich mee?

Hierin wordt de discussie over risicoanalyse, *blended finance*, coöperaties en aanbevelingen toegepast.

4) In welke mate beïnvloeden maatschappelijke en duurzaamheidstrends de keuzes van wijnproducenten op het vlak van financiering en investeringsstrategieën?

Als laatste gaan de ESG-criteria, klimaatfinanciering en marktverwachtingen geanalyseerd worden.

Na het onderzoeken van bovenstaande deelvragen wordt er op het einde van deze thesis een algehele conclusie met aanbevelingen geformuleerd op de hoofdonderzoeksvraag.

2.3 Onderzoeksmethodologie

Deze thesis maakt gebruik van een kwalitatief onderzoek aan de hand van interviews met experts. De opzet van het onderzoek gebeurt in verschillende fases gedurende het academiejahr. In de volgende onderdelen wordt er verder ingegaan op de methodologie.

2.3.1 *Onderzoeksopzet*

Voor dit onderzoek wordt er gekozen voor een exploratief onderzoekskader, omdat het onderwerp “*de financieringsstrategieën in de kapitaalintensieve wijnbouwsector*” nog weinig is onderzocht in de literatuur. Het doel is om via een kwalitatieve, exploratieve onderzoeksmethode nieuwe inzichten te verkrijgen in hoe verschillende actoren, zoals wijnbouwers, financiële instellingen en wijnadviseurs, omgaan met deze financieringsvormen. De interviews worden geanalyseerd aan de hand van de grounded theory benadering (Glaser & Strauss, 1967). Dit betekent dat de analyse inductief gebeurt. Er wordt niet vertrokken vanuit een vaste theorie, maar op basis van verzamelde data worden stap voor stap theorieën, thema's, verbanden en mogelijke verklaringen opgebouwd. Deze aanpak maakt het mogelijk om beter te begrijpen welke financieringsmodellen vandaag ontstaan en hoe ze evolueren binnen de wijnsector.

2.3.2 *Dataverzamelingsmethode*

Voor het verkrijgen van data wordt gebruikgemaakt van interviews, waarbij persoonlijke gesprekken met respondenten worden gevoerd om diepgaande inzichten en perspectieven te verzamelen. Een lijst met ongeveer een vijftientigtal vragen wordt opgesteld, afgestemd op de centrale onderzoeksvraag en de deelvragen. De nadruk ligt op open en diepgaande vragen, met als doel relevante informatie te verzamelen. Een semigestructureerde interviewmethode wordt toegepast, waarbij vaste kernvragen worden gehanteerd, aangevuld met de mogelijkheid om flexibel door te vragen. Het voordeel hiervan is dat het flexibiliteit en diepgang biedt. De kernvragen dienen als leidraad, terwijl aanvullende vragen gesteld kunnen worden op basis van de gegeven antwoorden. Deze methode bevordert de kwaliteit van de verkregen data door meer ruimte te bieden voor detail.

De doelgroep van het onderzoek bestaat uit kmo's van wijnproducenten gevestigd in België en Nederland. Daarnaast worden ook financiële instellingen (zoals bankiers en beleggers) en wijnadviseurs binnen de wijnsector tot de doelgroep gerekend. Diversiteit in expertise onder de deelnemers wordt nagestreefd om de kwaliteit van de gegevens te waarborgen. Er wordt uitgegaan van een steekproefomvang van ongeveer 10 interviews. Deze omvang wordt als voldoende geacht om saturatie te bereiken, zodat de terugkerende thema's en patronen worden geïdentificeerd zonder dat essentiële informatie over het hoofd wordt gezien (Wutich et al., 2024). Mocht het blijken dat er na deze omvang nog geen saturatie is bereikt, blijven er interviews afgenomen worden tot dit punt bereikt is (Wutich et al., 2024). De interviews worden, met toestemming van de respondenten, audiovisueel opgenomen en aangevuld met aantekeningen ter ondersteuning van een nauwkeurige verwerking. De verkregen informatie zal uitsluitend worden gebruikt voor onderwijs- en onderzoeksdoeleinden.

2.3.3 *Data-analyse methode*

In dit onderzoek is gekozen voor een thematische analyse (Delve, 2025) die ingebed is in een meervoudige casestudy (Yin, 2003). Deze combinatie laat toe om financieringspraktijken binnen verschillende contexten diepgaand te vergelijken en tegelijk systematisch terugkerende patronen te identificeren. De analyse startte met de afname van semigestructureerde interviews bij drie respondentengroepen, namelijk wijnbouwers, bankiers en wijnadviseurs. Voor elk type respondent werd een aparte interviewleidraad opgesteld die vijf onderzoekthema's afdekte: (1) algemene financiële uitdagingen, (2) traditionele financieringsconstructies, (3) alternatieve financieringsmodellen, (4) risico's en innovatie in financiering en (5) maatschappelijke trends en duurzaamheid.

Alle interviews (gemiddeld zestig minuten) werden met toestemming opgenomen en vervolgens met TurboScribe getranscribeerd. Elke transcriptie werd handmatig gecorrigeerd om de nauwkeurigheid te verzekeren. Parallel aan deze audio-opname maakte ik handgeschreven notities op papier waarin ik non-verbale signalen, opvallende uitspraken en eerste interpretaties vastlegde. Na afloop van het interview werden de transcripties systematisch vergeleken met mijn notities om na te gaan of alle relevante informatie accuraat was overgenomen en om mogelijke onduidelijkheden te verhelderen. Om de anonimiteit en vertrouwelijkheid van de deelnemers te waarborgen, verving ik persoons- en bedrijfsnamen door gestandaardiseerde codes. Wijnbouwers werden aangeduid als WB1, WB2, ... bankiers als BK1, BK2, ... en wijnadviseurs als AD1, AD2, ... Deze codering werd consequent gebruikt in de transcripties, de thematische analyse en de rapportage van resultaten. Op deze manier blijft de herleidbaarheid tot individuele personen uitgesloten, terwijl analytische vergelijkingen tussen en binnen de drie respondentengroepen mogelijk blijven.

In de oriënterende fase werden de gecorrigeerde transcripties meermaals aandachtig doorgelezen, waarbij eerste analytische citaten over opvallende uitspraken, emoties of contradicties werden genoteerd en gemarkeerd. De verzamelde data en rapporten worden geanalyseerd door terugkerende thema's, patronen en inzichten te identificeren. Deze methode vergemakkelijkt het structureren van data en het groeperen van patronen. Op basis van een inductieve benadering wordt er gestreefd naar de ontwikkeling van een nieuwe theorie met betrekking tot innovatieve financieringsmethoden (Delve, 2025). Tegelijkertijd wordt via een deductieve benadering een bestaande theorie getoetst door terugkerende constructies te groeperen (Delve, 2025). Tijdens de thematische analyse kregen passages die direct onder een van de vijf vooraf gedefinieerde thema's vielen een aparte kleurmarkering (deductief), terwijl nieuwe inzichten als voorlopige opvattingen in de kantlijn van de transcripties werden genoteerd (inductief) (Proudfoot, 2022). Om interpretatiebias te vermijden werden enkele thema's verijnd en overlappende categorieën samengevoegd.

Deze transcripties bieden een overzicht waarmee terugkerende thema's kunnen worden herkend. Deze thema's worden vervolgens geclusterd tot bredere categorieën, wat het leggen van verbanden tussen verschillende thema's vergemakkelijkt (Rose et al., 2023). Door alle antwoorden van de respondenten rond één thema samen te behandelen, kunnen de verschillende perspectieven direct naast elkaar gezet worden (Rose et al., 2023). Zo wordt het duidelijk waar de respondenten overeenkomen en waar de verschillen zitten. Het biedt diepgang met de mogelijkheid om kruisverbanden te leggen. De geïdentificeerde verbanden tussen de thema's worden gerelateerd aan de onderzoeksvraag en gespiegeld aan de literatuur (Proudfoot, 2022). Op die manier werden inductief verkregen inzichten geïntegreerd met een deductieve toetsing van bestaande theorieën (Proudfoot, 2022). Zodra de relevante verbanden zijn vastgesteld, kunnen gerichte antwoorden worden geformuleerd op de onderzoeksvragen, met als doel te komen tot een algehele conclusie. Op basis van de conclusie worden aanbevelingen geformuleerd die wijnproducenten kunnen ondersteunen bij het verlagen van hun kapitaalbehoefte door alternatieve financieringsmogelijkheden toe te passen of kredietverstrekkers een beter inzicht te geven in de noodzaak van financieringen in deze sector.

2.3.4 Betrouwbaarheid

Om de betrouwbaarheid van het onderzoek te waarborgen, wordt de verkregen informatie van de geïnterviewde wijnbouwers, financiële instellingen en wijnadviseurs met elkaar vergeleken. Op deze manier kan een breder perspectief worden verkregen en wordt de consistentie van de antwoorden geëvalueerd. Tijdens de interviews wordt aan de respondenten gevraagd om een korte samenvatting te geven van hun uitspraken. Dit draagt bij aan het verkrijgen van correcte interpretaties en voorkomt mogelijke misvattingen.

3 Resultaten

In dit hoofdstuk worden de bevindingen besproken van alle interviews. Er werden 12 interviews afgenomen, waarin 13 respondenten aan het woord kwamen: vijf wijnbouwers, vijf bankiers (inclusief één duo-interview met twee bankiers) en drie wijnadviseurs. Elk thema wordt hieronder besproken waarin de antwoorden van de drie groepen worden samengebracht per thema.

3.1 Algemene financiële uitdagingen in de wijnbouw

3.1.1 *Kapitaalintensiteit en terugverdientijd*

Uit de interviews met vijf wijnbouwers, vijf bankiers en drie wijnadviseurs komt unaniem naar voren dat wijn produceren in België zeer kapitaalintensief is en een lange adem vergt. Vrijwel alle respondenten benadrukken de hoge aanvangsinvesteringen en de jarenlange periode zonder inkomsten als grootste financiële drempels.

"De financiële uitdaging is de gigantische kapitaalsbehoefte die er is. Je moet je grond aankopen om als eigendom te hebben, wat een van de zwaarste lasten is. Op gepachte grond is dat heel moeilijk. Daarna komt de overbrugging, je hebt veel jaren nodig voor je effectief tot productie komt" (bankier 2).

Wijnbouwer 1 gaf bijvoorbeeld aan dat een wijnboer met één hectare wijngaard plus een wijnmakerij al snel 100.000 - 120.000 euro moet investeren voordat de eerste verkoopbare wijn beschikbaar is. Deze initiële uitgaven omvatten het aanplanten van de wijngaard (gemiddeld 30.000 - 40.000 euro per ha) en de noodzakelijke infrastructuur (pers, tanks, filters, enzovoort), kosten die niet afnemen op kleinere schaal. Bovendien komen daar de onderhoudskosten bij van de wijngaard in de eerste niet-productieve jaren, ongeveer 10.000 euro per hectare per jaar, terwijl er in die periode geen opbrengsten zijn. Wijnbouwer 4 beschreef hoe een startende wijnboer jaren aan uitgaven doet voordat één fles verkocht kan worden. Eerst de aanplanting en daarna drie jaar wachten op druiven, dan de vinificatie en botteling om daarna pas de markt op te gaan. Dit betekent dat een nieuw domein doorgaans vijf tot zeven jaar negatieve kasstromen heeft, wat een grote overbruggingsfinanciering vergt. Wijnadviseur 2 merkt ten slotte op dat veel nieuwe wijnbouwers uit andere sectoren komen en de complexiteit onderschatten.

"Wie gaat aan wijnbouw doen? Het zijn vaak mensen die in andere sectoren hun geld verdiend hebben, die graag goede wijn drinken en die zeggen: 'zou dat niet leuk zijn een wijngaard?' Ik zeg dan: 'nee dat is niet leuk.' Het is gewoon enorm hard werken" (wijnadviseur 2).

Wijnadviseur 2 bevestigt dat na ongeveer zeven jaar het liquiditeitstekort een hoogtepunt bereikt, aangezien er al die tijd alleen maar kosten zijn gemaakt. Pas na ongeveer tien jaar draaien veel domeinen break-even of winst. Deze lange terugverdientijd maakt het voor wijnbedrijven cruciaal om met voldoende startkapitaal te beginnen of andere financieringsbronnen te benutten. Bankier 2 en wijnbouwer 5 bevestigen dit.

"Reken maar op zes, zeven jaar tegen dat je je eerste inkomsten hebt" (bankier 2).

"Je moet de eerste drie jaar toch zeker kunnen overbruggen. Pas na vier, vijf jaar verkrijg je de eerste inkomsten van die oogst" (wijnbouwer 5).

3.1.2 Eigen vermogen en privé-investeerders

Zowel de wijnbouwers als de bankiers benadrukken daarom het belang van een stevige eigen kapitaalsbasis. In de praktijk wordt een nieuw wijndomein grotendeels met eigen middelen of investeerders gefinancierd. Wijnbouwer 1 vermeldt dat het merendeel van zijn kapitaal afkomstig is van een private investeerder aangevuld met een beperkte banklening.

"Private-equity is hier het meest geschikt: een horizon van vijf tot tien jaar en geen kwartaaldruk, iets wat banken niet bieden" (wijnadviseur 1).

Ook wijnbouwer 3 haalde naast bankkrediet extra kapitaal op bij medeaandeelhouders om de opstart te bekostigen. Wijnbouwer 2 en 4 hebben familiebedrijven met al bestaande grond en infrastructuur, wat hun afhankelijkheid van externe financiering verkleinde. Wijnbouwer 2 kon steeds op bancaire leningen rekenen en haalde bovendien een partner aan boord voor 25% van de aandelen in de wijnmakerij. Wijnbouwer 4 gaf aan dat dankzij een grote initiële kapitaalbreng vanuit de familie nooit echt financieringsproblemen zijn geweest tijdens de groei van het domein. Wijnbouwer 5 illustreerde dat heel wat kleine wijnboeren het in feite semi-hobbymatig aanpakken, wijngaarden van ongeveer één hectare financieren ze uit inkomsten van een andere baan of bedrijf, omdat de wijnopbrengst (vaak slechts 5.000 – 6.000 flessen) te beperkt is om van te leven. Zolang ze onder circa twee hectare blijven, is dit volgens hem haalbaar. Maar ambitieuze groei boven die schaal vereist substantiële investeringen (meer wijngaard, een grotere kelder, eventueel personeel), wat de meeste starters niet aankunnen zonder externe financiering. Bankiers bevestigen dit beeld, minstens 20 à 30% eigen vermogen is een vereiste en bij nieuwe projecten vaak meer. Bankier 1 noemt het een vuistregel van minimum 30% eigen vermogen voor wijnbouwprojecten, gezien de aanloopverliezen en onzekerheden. Bankier 2 geeft aan dat in sommige dossiers zelfs 50% of meer eigen inbreng nodig blijkt om het terug betaalbaar te maken. Bij bankier 3 hanteren ze meestal 30% eigen middelen als richtlijn.

"Bij een investering van één miljoen hanteren we 30% eigen inbreng, maar hoe risicovoller of nieuwer de business, hoe hoger de eigen inbreng die we vragen" (bankier 3).

"20 à 30 procent eigen vermogen is een gezonde parameter voor een gemiddeld bedrijf. Het hangt een beetje van de sector af, maar er moet inderdaad een goede mix zijn" (bankier 5).

Met andere woorden, een starter zonder trackrecord zal meer van het risico zelf moeten dragen. Hieruit blijkt dat wie geen aanzienlijk startkapitaal heeft, moeilijker uit de startblokken komt. Dit verklaart wederom waarom vele Belgische wijnprojecten initieel afhankelijk zijn van vermogende particulieren of van ondernemers die al grond in bezit hebben.

3.1.3 Moeilijke toegang tot bankkredieten

De terughoudendheid van banken vormt volgens de respondenten een belangrijke barrière. Verschillende wijnbouwers vertellen dat bankiers te terughoudend staan tegenover deze jonge sector zonder bewezen historiek. Wijnbouwer 1 ervaart dat het zeer moeilijk is om vreemd vermogen aan te trekken voor een Belgisch wijndomein, juist omdat de sector geen lange rendabiliteitsgeschiedenis kan voorleggen. Banken moeten bij een nieuwe wijnboer puur op zijn businessplan vertrouwen en dat botst vaak met hun realiteit. Zo kreeg wijnbouwer 1 te horen dat zijn inschatting om wijn aan tien euro per fles te verkopen niet geloofwaardig was, omdat banken naar buitenlandse statistieken kijken waar de gemiddelde prijzen een stuk lager liggen. Hij schetst dat Belgische wijnboeren daardoor in een lastig parket zitten.

"De bank moet je geld geven op basis van een financieel plan, maar dat toetsen ze af aan de buitenlandse realiteit en dan zeggen ze: 'dit klopt niet'" (wijnbouwer 1).

Ook wijnbouwer 3 bevestigt dat wijnbouw niet de meest aantrekkelijke sector is voor banken. Zijn domein kon uiteindelijk financieren via KBC, maar alleen omdat zij een breder plan hadden, namelijk een wijngaard en een wijnhandel. Daardoor was de bank bereid om op het businessplan in te gaan.

"Als we enkel de wijngaard hadden gedaan, was het moeilijker geweest. Banken financieren wel de harde activa maar werkkapitaal financieren is zeer moeilijk" (wijnbouwer 3).

Niet alle wijnboeren delen die ervaring. Wijnbouwer 2 gaf aan eigenlijk nooit moeite te hebben gehad om investeringen te financieren via de bank, zelf recent nog 600.000 euro voor uitbreiding. Hij nuanceert echter dat zijn bedrijf met 8,5 hectare en een wijnmakerij voor 40 hectare druiven niet het gemiddelde wijnbouwbedrijf is. Uit de interviews blijkt ook dat de Nederlandse kredietverstrekkers er soepeler in staan om financiering te geven ten opzichte van de Belgische financiële instellingen.

"Hoe noordelijker, hoe meer bankiers bereid zijn om op lange termijn te gaan financieren én hoe minder eigen inbreng er gevraagd wordt. In Nederland zijn ze bereid om voor bepaalde sectoren zelfs dubbel te financieren per geproduceerde eenheid" (bankier 2).

Daarnaast moeten kleinere of startende spelers er zichzelf ook veel harder voor inzetten. Wijnbouwer 5 bevestigt dit, een bank kijkt naar ervaring en bewezen kwaliteit.

"Ik denk dat als je nog niks hebt het moeilijker is dan als je al getoond hebt dat je een goed bedrijf bent" (wijnbouwer 5).

Zijn advies aan starters is daarom om eerst op kleine schaal naam te maken en kwaliteit te bewijzen alvorens grote financiering aan te vragen.

Vanuit bankperspectief verklaren de respondenten hun voorzichtigheid door de risicokenmerken van de sector. Bankier 1 erkent dat het voor kredietverstrekkers lastig is om wijnprojecten te beoordelen, omdat er geen historiek is en eerdere dossiers soms problematisch verliepen.

"De banken hebben geen historiek en we hebben enkele slechte of intensief beheerde dossiers gehad. Dat willen we vermijden" (bankier 1).

In plaats van de sector op haar waarde te beoordelen, blijven veel kredietverleners dus op de rem staan. Wijnadviseur 2 levert hier scherpe kritiek op. Hij merkt op dat bij nieuwe sectoren zoals de wijnbouw in België, als dan een paar slechte ondernemers het verknoeien, de financiële wereld zegt dat de wijnbouw rot is, terwijl ze bij gevestigde sectoren gewoon zouden zeggen dat die ene ondernemer slecht was. Volgens hem ontbreekt de Belgische bankiers aan diepere sector kennis die hun collega's in klassieke wijnlanden wel hebben. Bankier 5 geeft toe dat zij "bedrijf per bedrijf" beoordelen maar dat het ontbreken van een fallback (geen ander inkomensmodel of diversificatie) een wijnboer extra risicovol maakt. Veel wijnondernemers in België hebben immers nog een andere job of activiteit, wat ze toch incalculeren. Met andere woorden, de bank voelt zich geruster als de lening kan worden terugbetaald uit externe inkomsten wanneer de wijnproductie tegenvalt. De bankiers benadrukken dat ze wel degelijk bereid zijn te financieren bij agrarische projecten zoals fruitteelt en wijnbouw, maar binnen grenzen.

"Eigenlijk zijn ze best goed financierbaar en vinden we het risico acceptabel, mits de klant maatregelen neemt om het te mitigeren" (bankier 3).

"Als waarborgen of terugbetaalcapaciteit onvoldoende zijn wordt het moeilijk, dan vraagt de bank persoonlijke waarborgen zoals je huis" (wijnbouwer 3).

Cruciaal is een realistisch plan en voldoende eigen buffer. Bankier 2 stelt dat traditionele financieringsvormen op zich voldoende kunnen zijn, maar omgekeerd gerekend moet de eigen inbreng veel groter zijn om het haalbaar te maken dan in een gemiddelde sector.

"Als een bank zegt tot een bedrag x te willen financieren, dan moet je dat ook aanvaarden en niet denken dat je elders nog een behoorlijk bedrag kan ophalen" (bankier 2).

Anders lopen wijnbouwers op tegen onhoudbare terugbetalingslasten. De bankiers noemen geen specifieke wijnbouwleningen of programma's te hebben. Wijnbedrijven vallen onder de gewone landbouw- en KMO-kredieten. Wel houden sommige banken rekening met de langere aanlooptijd door kapitaaluitstel toe te staan.

"Je krijgt meer tijd eer je kapitaal moet beginnen af te lossen, omdat we weten dat die inkomsten later komen" (bankier 2).

Dit soort maatwerk verzacht de druk in de eerste jaren. Desondanks blijft het oordeel van wijnadviseur 1 dat traditionele bankleningen "weinig voordeel" bieden aan wijnbouwers. Ze verschaffen niet voldoende omvang en hanteren looptijden die niet afgestemd zijn op de lange horizon van wijnbouw. Hij ziet meer geluk in alternatieve financiering met geduldig kapitaal, zoals private equity of crowdfunding, een onderwerp dat buiten dit thema valt, maar in het volgende onderdeel verder wordt besproken.

3.1.4 Marktschommelingen en concurrentiedruk

Naast financiering zelf noemen de respondenten ook de marktvoorwaarden als uitdaging voor de rentabiliteit. Interessant is dat wijnbouwers hier verschillende percepties hebben. Enkele wijnbouwers voelen zich nauwelijks bedreigd door fluctuerende wijnprijzen omdat ze in een niche opereren, terwijl anderen juist wijzen op keiharde concurrentie van ingevoerde wijnen. Wijnbouwer 1 geeft aan dat de consumentenprijs voor wijn relatief stabiel en laag is en dat Belgische producenten daar weinig aan kunnen veranderen.

"Wijnprijzen zijn over het algemeen in het warenhuis vrij constant. Het is soms een probleem dat ze laag zijn, maar niet dat ze heel vlug variëren" (wijnbouwer 1).

In slechte oogstjaren stijgen de prijzen in klassieke regio's soms licht, maar meestal gaan ze daarna niet meer naar beneden. Dit betekent dat een Belgische wijnboer niet zomaar een misoogst kan compenseren door de prijs voor de resterende flessen te laten stijgen, de markt verdraagt dat niet. Tegelijk staat zijn product op hetzelfde schap als goedkopere wijnen uit traditionele wijnlanden. Volgens wijnbouwer 1 worden wijnen geïmporteerd van over de hele wereld en dat wordt ook veel gedaan. Hij voelt dat hij concurreert met verschillende wijnlanden zoals Chili en Zuid-Afrika.

"Geïmporteerde wijn is onze grootste concurrent, als Belgisch domein concurreer je rechtstreeks met een Chileense wijnboer" (wijnbouwer 1).

"Wij als Belgische wijnproducent kunnen nooit op tegen landen met een ideaal klimaat en goedkope arbeidsvoorwaarden. Puur op prijs zijn we totaal niet concurrentieel" (wijnbouwer 1).

De enige strategie is volgens hem differentiatie, zich positioneren als uniek, lokaal kwaliteitsproduct waarvoor een nichemarkt bereid is meer te betalen. Wijnbouwer 3 versterkt deze analyse, hij constateert dat Belgische wijnen momenteel te duur zijn in vergelijking met de kwaliteit die internationaal beschikbaar is. Tot nu toe wil de lokale klant wel een premieprijs betalen van enkele euro's per fles, omdat het charmant en authentiek is. Belgische domeinen kunnen hun duurdere wijn vrijwel alleen rechtstreeks aan eindklanten verkopen, export is quasi onbestaande, juist omdat zonder het lokale verhaal de wijn moeilijk te verkopen is tegenover andere regio's.

"Er is geen enkel Belgisch wijndomein dat exporteert. Belgische wijn in het buitenland afzetten is vandaag zeer moeilijk tot onmogelijk" (wijnbouwer 3).

Dit onderstreept hoe belangrijk de Belgische markt zelf is en de bereidheid van de Belgische consument om lokale wijn te kopen voor het succes van de producenten. Niet alle wijnbouwers ervaren de importconcurrentie als negatief. Wijnbouwer 2 beschouwt zijn afzet als vrij uniek, een nichemarkt. Op de vraag of schommelingen in marktprijzen en concurrentie van importwijn zijn strategie beïnvloeden, antwoordde hij vol overtuiging:

"Nee, Nederlandse wijn is toch vrij uniek. Wij hebben geen concurrentie van buitenlandse wijn" (wijnbouwer 2).

Deze uitspraak wijst erop dat hij zijn wijnen waarschijnlijk grotendeels via eigen kanalen en beleving verkoopt. Door die directe band met klanten en de beperkte schaal blijkt voor hem de internationale wijnprijs weinig relevant, zijn flessen vinden hun weg als streekeigen product.

Bankiers en wijnadviseurs signaleren echter dat zo een nichestrategie met directe verkoop en beleving de enige manier is om rendabel te zijn. Bankier 2 benadrukt dat een Belgische/Nederlandse wijnboer een sterk verhaal en korte keten nodig heeft om succesvol te zijn.

"Wijn produceren om gewoon in bulk te verkopen in België is eigenlijk niet haalbaar. Er moet een heel marketing en commercialisatieverhaal achter hangen" (bankier 2).

"Je kunt geen langetermijncontracten afsluiten, elk jaar moet je opnieuw zoeken waar je je wijn kwijt kunt" (bankier 5).

Succesvolle domeinen zetten volgens hem in op beleving en directe afzet. Het is belangrijk om het toerisme te betrekken bij het domein. Dit sluit aan bij de voorbeelden uit de sector. Verschillende wijnbouwers noemden inderdaad extra activiteiten. Wijnbouwer 4 heeft bijvoorbeeld een horecagelegenheid op het domein en wijnbouwer 1 gaf aan dat ook collega's proberen zoveel mogelijk via eigen verkoop en rondleidingen te verkopen om de marge bij zich te houden. Bankier 1 voegt toe dat zonder zulke extra inkomsten het verdienmodel immers mager is en verwijst naar wijndomein Aldeneyck als voorbeeld.

"Zij spelen ook in op rondleidingen en toerisme. Je hebt daar horeca-activiteiten bij om het totaalplaatje rond te krijgen en via thuisverkoop je marge op te krikken" (bankier 1).

Wijnadviseur 2 voegt hier een totaal ander perspectief aan toe. Hij ziet juist kansen om Belgische topwijn internationaal op de markt te brengen als een producent de lat hoog legt.

"Je moet nooit nationaal denken, de wereld is de markt" (wijnadviseur 2).

Zo exporteerde hij in zijn tijd wijnen naar sterrenrestaurants van Alain Ducasse (chef-kok) in Frankrijk maar ook naar Japan. Deze wijnadviseur benadrukt daarmee dat als wijnbouwers een hogere prijs per fles willen verantwoorden, ze ook internationaal vergelijkbare kwaliteit moeten leveren. Hij moedigt Belgische producenten aan om unieke, hoogwaardige wijnen te maken waarvoor liefhebbers (wereldwijd) bereid zijn een hogere prijs te betalen in plaats van te concurreren op volume of prijs. Dit is echter een langetermijnstrategie die veel investering in kwaliteit vergt en slechts weinigen zullen dat segment daadwerkelijk kunnen bedienen. De algemene overeenstemming blijft dat het financiële risico het meest dragelijk is wanneer een wijndomein zich differentieert hetzij via kwaliteit, via toerisme, via degustaties, via een lokaal netwerk of een combinatie daarvan om zo de hogere kostprijs terug te verdienen.

3.1.5 Klimaatrisico's en hun impact op financiële planning

Een thema dat door alle groepen werd aangehaald zijn de weers- en klimaatrisico's en de financiële gevolgen daarvan. Doordat België op de rand van de wijnbouwzone ligt, is de opbrengst per jaar sterk variabel en is er een reëel risico op misoogsten. Wijnbouwer 1 noemt voorjaarsvorst als grootste boosdoener. In april kunnen uitlopende wijnranken bevriezen, waardoor de oogst dat jaar drastisch daalt. Hij verwoordt het als volgt:

"We zitten verre van het ideale klimaat om zekerheid van productie jaar na jaar te hebben"
(wijnbouwer 1).

"Als je normale oogst 100% is, kan je gemakkelijk gereduceerd worden naar 10%, 20% of 30% als het intensief vriest" (wijnbouwer 1).

2021 was zo een rampjaar met strenge vorst, bevestigt wijnbouwer 4. Ondanks vorstbeschermingsmachines op hun domein konden ze slechts tot -4°C beschermen, terwijl het tot -7°C vroom. Het resultaat hiervan was dat er slechts 40.000 flessen geproduceerd zijn in plaats van de gebruikelijke 100.000 plus, wat neerkomt op ongeveer 60% productieverlies door één nacht vorst. Ze noemt 2021 zelfs het slechtste jaar ooit, met een productie van ruwweg 15.000 flessen. Zulke extreme verliezen hebben grote financiële implicaties. Wijnbouwers missen niet alleen opbrengsten, maar moeten ook doorgaan met investeren in wijngaardonderhoud om het volgende jaar weer een kans op oogst te hebben.

"Ook al hangen er geen druiven, je moet die 10.000 euro per hectare onderhoud toch grotendeels uitgeven, anders heb je het jaar erna ook niks" (wijnbouwer 1).

Dit illustreert hoe klimaatschokken de kapitaalbehoefte verder vergroten, een wijnbedrijf moet voldoende reserve of veerkracht hebben om zo een tegenvaller op te vangen. Naast vorst worden natte zomers en schimmelziektes genoemd als financieel risico. Wijnbouwer 1 en 5 halen het fenomeen misbloei aan. Bij aanhoudende regen tijdens de bloei worden druivenbloesems slecht bevrucht, wat leidt tot weinig besjes per tros en dus een lage opbrengst. In 2021 gebeurde dit op grote schaal in België en Nederland, wat een tweede klap was voor de oogst naast vorstschade. Ook bevordert vochtig weer schimmelziektes (zoals valse meeldauw) waardoor wijnboeren extra moeten sproeien of werkuren moeten investeren om het gewas gezond te houden. Dat drijft de kosten op en als het misgaat verliezen ze alsnog de druiven en zijn de uitgaven voor niks geweest.

"Het is niet zeker dat je altijd wint, soms worden de druiven dan alsnog ziek, ondanks alles"
(wijnbouwer 1).

Ten slotte kan hagel plaatselijk voor totale vernieling zorgen, al merkt wijnbouwer 1 op dat hagelschade in België minder frequent is dan in sommige klassieke regio's. Hittegolven en droogte zijn door de klimaatopwarming nieuwe uitdagingen. Wijnbouwer 5 vertelde dat sinds 2018 droogte in de zomers begint op te treden, wat irrigatie noodzakelijk kan maken. Hitte kan in extreme gevallen tot zonnebrand op druiven leiden, al is dat hier zeldzamer. Al die klimaatfactoren maken de inkomsten van een wijnbedrijf uiterst volatiel. Wijnbouwer 4 geeft aan dat het onmogelijk is om een sluitende prognose te maken voor meerdere jaren.

"Je kan geen businessplan opstellen voor elk jaar, zelfs al geen gemiddelde. Ons maximum is 160.000 flessen (optimale omstandigheden) en ons minimum was 15.000 flessen. Moeder Natuur is niet makkelijk" (wijnbouwer 4).

Dit betekent dat een wijnbouwer in de goede jaren een buffer moet opbouwen om de slechte jaren te overleven, een extra financiële uitdaging op zich. Wijnbouwer 4 zag tijdens de pandemie enkele startende collega's afhaken na één rampjaar.

"2021 was een hele slechte oogst. Veel wijnboeren die toen begonnen zijn, zijn toen ook gestopt omdat het zo een slecht jaar was" (wijnbouwer 4).

Strategieën om klimaatrisico's te beheersen, maar komen wederom neer op extra investeringen of kosten. Enkele wijnbouwers hebben geïnvesteerd in vorstbeschermingstechnologie. Wijnbouwer 2 kocht een windmachine ter waarde van ongeveer 50.000 euro, gefinancierd via leasing. Wijnbouwer 4 beschikt eveneens over vorstblazers, al bleek die investering niet toereikend bij extreme kou. Wijnbouwer 1 koos een andere aanpak, hij vermeed dure vorstinstallaties door preventief de juiste percelen te kiezen. Zijn eigen wijngaard ligt op een helling, waardoor koude lucht wegstroomt en vorstschade minder waarschijnlijk is. Deze klimaatkeuze ziet wijnadviseur 2 ook als de allerbelangrijkste beslissing.

"Het belangrijkste om vorst risico te elimineren, is de keuze van je perceel. Als je een helling hebt, dan zakt de koude naar beneden en heb je veel minder vorst risico. Als je in de polder zit op een vlak stuk en er komt vorst, dan is het risico zeer groot" (wijnadviseur 2).

"Voorjaarsvorst is het grootste probleem, we kochten zes machines aan die warme lucht blazen, deze hebben sommige jaren onze oogst gered" (wijnbouwer 4).

Hiermee kan veel leed voorkomen worden, al is de geschikte hellinggrond natuurlijk schaars en kostbaar. Om het risico van misoogst te dekken, is er sinds kort de mogelijkheid van een brede weersverzekering (oogstverzekering tegen vorst, hagel, ...). Wijnbouwer 1 zegt dat enkele wijnboeren zo een polis hebben afgesloten en in 2024 effectief een uitkering kregen na schade. Verzekeraars hanteren strenge voorwaarden en premies zijn hoog vanwege het grote risico. Soms kunnen ze via de Europese investeringsbank een rentekorting krijgen voor groene investeringen (bv. zonnepanelen). Bankier 5 geeft aan dat zijn bank een sustainability impact loan hanteert, waarbij duurzame investeringen beloond worden met een lagere rente. Dit kan wijnboeren stimuleren om zulke investeringen te doen.

"Bij elke kredietaanvragen kijken we wel nog steeds naar het 'what-if' scenario, is het perceel verzekerd en heeft de klant een fallback als het jaar mislukt?" (bankier 5).

3.1.6 *Samengevat*

Samengevat is de kapitaalbehoefte voor een wijnbedrijf enorm groot, terwijl kredietverstrekkers terughoudend zijn om dat volledige risico mee te dragen. Daardoor vallen veel lasten op de schouders van de wijnbouwer zelf, hetzij via eigen spaargeld, familie-investeerders of alternatieve opties. Dit bemoeilijkt de toegankelijkheid van de wijnindustrie voor nieuwkomers zonder aanzienlijk startkapitaal, precies het punt dat de centrale onderzoeksvraag aankaart. Ook over de impact van het klimaat en het weer is iedereen het eens, vorst en slechte oogstjaren maken wijnbouw financieel riskant en vereisen een buffer of oplossing. De inzichten van wijnbouwers, bankiers en wijnadviseurs samen suggereren dat een mix van maatregelen, van betere planning en diversificatie bij de producent tot meer flexibiliteit en kennis bij de kredietverstrekker nodig zal zijn om de sector duurzaam te laten bloeien.

3.2 Traditionele financieringsopties

3.2.1 *Financieringsmiddelen in gebruik*

Uit de interviews blijkt dat klassieke bankleningen de meest gehanteerde financieringsvorm is bij Belgische wijnproducenten. Vrijwel alle ondervraagde wijnbouwers hebben gebruikgemaakt van investeringskredieten bij een bank, vaak met lange looptijden afgestemd op de aard van de investering. Bankier 3 merkt op dat het belangrijk is om bij de juiste banken aan te kloppen voor financiering in de wijnbouwsector. Wijnbouwer 2 bevestigt dat investeringskredieten gangbaar zijn en benadrukt de lage rente als voordeel.

"Bij de bank is het voordeel dat we op zich lage rentes hebben, een betrouwbare partner en een vast aanspreekpunt" (bankier 2).

"Onze enige afwijking ten opzichte van een standaard landbouwlening is een langere kapitaaluitstelperiode, omdat de inkomsten later komen" (bankier 2).

Wijnbouwer 2 verkiest bankleningen boven privéleningen omwille van de lagere kosten. Hij merkt op dat veel bedrijven een kredietlijn nodig hebben voordat de oogst er is, daarvoor is er meestal een soort voorfinanciering nodig. Naast bankleningen financieren wijnbouwers ook materiële activa via leasing of objectkredieten. Wijnbouwer 1 heeft bewust gekozen voor zijn gronden te pachten en zijn bedrijfsgebouw te huren in plaats van een hypotheeklening. Wijnbouwer 2 en 3 bevestigen dat zij best veel leasen voor grote machines of bepaalde uitrustingen. Bankiers ondersteunen deze praktijk waarbij objectfinancieringen de norm zijn. Wijnadviseur 2 raadt eveneens objectfinanciering aan voor activa die hun waarde houden.

"Zaken zoals tanks en persen behouden tweedehands nog zijn waarde" (wijnadviseur 2).

Hij noemt het voorbeeld van een oogstmachine die in vijf jaar tijd weer verkocht werd tegen een goede waarde, zodat telkens in de nieuwste technologie geïnvesteerd kon worden. Het algemene voordeel is dat banken bereid zijn deze fysieke zekerheden te financieren via lening of leasing, terwijl de risico's voor de bank beperkt blijven door de restwaarde van het object.

Alle wijnbouwers benadrukken het belang van eigen inbreng bij de start. Wijnbouwer 4 stelt dat haar grootouders met een aanzienlijk eigen kapitaal zijn begonnen, waardoor externe financiering nauwelijks nodig was. Ze geeft toe dat het daardoor nooit echt een probleem is geweest om de financiering rond te krijgen. Wijnbouwer 3 investeerde eveneens met eigen middelen en haalde later extern kapitaal op bij aandeelhouders. Wijnbouwer 2 kon veel uit eigen cashflow doen en houdt bewust een buffer aan. Toch moest hij voor grote groei naar de bank.

"We hebben eigen middelen, bankfinanciering en extra kapitaal opgehaald bij investeerders/aandeelhouders" (wijnbouwer 3).

"Je probeert het altijd met eigen middelen maar ik probeer ook niet helemaal op het randje te gaan. Daarna is bij ons toch de bank de eerste die in beeld komt" (wijnbouwer 2).

"Ik heb een klassieke investeringskrediet afgesloten, daarnaast gebruik ik leasing voor grond en machines en kijk ik naar VLIF-subsidies waar mogelijk" (wijnbouwer 1).

Sommige wijnproducenten hebben externe investeerders aangetrokken. Wijnbouwer 3 noemt private aandeelhouders die hij aantrok om het eigen vermogen te versterken, mede omdat banken niet alles wilden financieren. Hij benadrukt dat dit met verlies van aandelen gepaard gaat wat macht en zeggenschap kost. Eigen vermogen van investeerders vergroot de financieringsruimte, maar kan leiden tot spanningen. Wijnadviseur 3 illustreert dit met een geval waar een wijnbouwer een investeerder moest toelaten. De nieuwe partner zag alleen maar dollartekens en botste met de visie van de wijnbouwer. Volgens hem zijn stille vennoten als investeerders het beste, die slechts sporadisch meekijken naar rendement.

Traditionele overheidssteun specifiek voor wijnbouw is beperkt. Het Vlaamse Landbouwinvesteringsfonds (VLIF) komt ter sprake, maar niet elke wijnbouwer kan er aanspraak op maken. Wijnbouwer 1 en 3 vielen aanvankelijk buiten de VLIF-definitie van landbouwer. Wijnbouwer 1 kwam tot kort hiervoor niet in aanmerking, omdat hij een wijnmakerij is en de VLIF-subsidie meer is bedoeld voor landbouwers. Wijnbouwer 3 kwam niet in aanmerking omdat hij wijnhandel combineert met teelt. Beiden geven aan dat dit aan het veranderen is en dat VLIF-steun in de toekomst toegankelijker kan worden voor wijnproducenten. De wijnbouwers die wel subsidies kregen, spreken over relatief kleine projectgerichte subsidies. Wijnbouwer 2 vermeldt onderzoeksteun voor een project rond alcoholvrije wijn en een provinciale startsubsidie voor een coöperatie, maar noemt die beperkt. Wijnbouwer 4 zegt dat haar domein af en toe subsidies krijgt, bijvoorbeeld voor deelname aan een internationale beurs. Grote investeringssubsidies hebben ze niet aangevraagd, enerzijds omdat het bedrijf voldoende eigen middelen had en anderzijds wegens de vele voorwaarden.

"Daar zitten heel wat touwtjes aan vast, heel veel kleine regeltjes. Je moet eerst de kosten maken, pas nadien krijg je misschien de terugbetaling. Het is altijd een beetje een risico" (wijnbouwer 4).

Deze administratieve last en onzekerheid maken overheidssteun minder aantrekkelijk. Wijnadviseur 3 bevestigt dat in België het papierwerk rond steunmaatregelen complex is.

"In België is dat echt absurd. Ik heb collega's die VLIF-steun aan het aanvragen zijn, maar ik heb het idee dat Nederland het weer gemakkelijker gemaakt heeft dan België" (wijnadviseur 3).

Ondanks deze drempels zien banken en wijnadviseurs subsidies wel als een ideale aanvulling. Het is mooi meegenomen maar wijnbouwers mogen er niet standaard van uitgaan stellen ze vast. Bankier 2 merkt op dat bepaalde investeringssubsidies tot 30-40% van het bedrag kunnen dekken bij milieuvriendelijke investeringen, wat de financieringslast voor wijnbouwers kan verlichten. Toch beschouwen banken subsidies niet als vervanging van eigen inbreng.

Alle vijf de bankiers erkennen dat wijnbouw geen evidente sector is binnen hun kredietportefeuille. Wijnbedrijven worden als relatief risicovol beschouwd ten opzichte van traditionele landbouw. Bankier 1 antwoordt zonder aarzeling dat wijnbouw hoog risico is. Als reden noemt hij gebrek aan interne sectorervaring bij kredietbeslissers en het kleinschalige vaak semi-hobbymatige karakter. Bankier 2 spreekt ook van behoorlijk risicovol, vooral starters zonder bestaande activiteiten. Hij ziet dat vaak enkel kapitaalkrachtige investeerders een nieuw domein opstarten, of dat bestaande boeren wijn als neventak beginnen. In beide gevallen is er dan een buffer aan eigen middelen of ander inkomen. Een gevestigd domein met trackrecord en afzetmarkt wordt door banken uiteraard gunstiger beoordeeld dan een project vanaf nul. Bankier 3 en 4 benadrukken dat bij hen het risico *case-by-case* bekeken wordt. Wijnbouwer 3 geeft toe dat het geen aantrekkelijke sector is voor banken en was blij dat zijn bank bereid was in te stappen op basis van een degelijk businessplan dat meer omvatte dan enkel wijngaard. Kortom, er gaapt een financieringskloof in de beginjaren. Hierdoor moet de ondernemer voor de aanloopverliezen zelf middelen voorzien of alternatieve oplossingen zoeken.

3.2.2 De voor- en nadelen van traditionele financieringsconstructies

De respondenten zien voordelen van bankkrediet in de vorm van schaal en kosten, maar wijzen ook op de beperkingen. Een belangrijk voordeel is de lage rente en lange looptijd die banken kunnen bieden. Wijnbouwer 2 en 3 benadrukten dat bankleningen met rente met slechts enkele procenten het bedrijf goedkoper financieren dan privégeld. Daarnaast behouden ondernemers bij schuldfinanciering de volledige controle, in tegenstelling tot bij een investeerder die mede-eigenaar wordt.

"Rentetarieven van twee à drie procent en uitstel van kapitaalflossing in de eerste jaren, dat is interessant" (wijnbouwer 1).

"Risicokapitaal kost acht tot tien procent terwijl bankleningen maar drie tot vier procent kosten" (bankier 2).

De bankiers voegen toe dat zij in staat zijn grote bedragen te lenen indien het project goed onderbouwd is. Bankier 1 wijst erop dat banken over veel kapitaal beschikken, wat toegang tot uitgebreide financiering geeft. Bovendien zijn bepaalde bancaire kredieten fiscaal gunstig. Wijnadviseur 3 legt uit dat hij zelf bij voldoende eigen cash toch bankleningen heeft afgesloten op aanraden van zijn boekhouder.

"Als je 100.000 euro wilt investeren en je hebt ze, zou ik toch een investeringskrediet nemen omdat dat voordelen heeft in je boekhouding" (wijnadviseur 3).

Dankzij interestaftrek en gespreide afschrijving leidt financieren met vreemd vermogen dan tot een betere netto positie.

Bij het bekijken van de nadelen van deze financieringsopties, noemen de geïnterviewden vooral de terughoudendheid van banken om volledige projecten te financieren binnen de wijnbouw op. Bankier 1 geeft toe dat banken slechts een deel van de investering financieren.

"De bank gaat maar tot circa 70% mee. Je moet toch minstens 30% eigen vermogen elders zoeken" (bankier 1).

"Voor sommige dossiers moet de eigen inbreng naar 50% of meer om het terug betaalbaar te maken" (bankier 2).

Dit betekent dat een ondernemer met onvoldoende startkapitaal moeilijk van de grond komt. Ook de looptijd van bancaire financiering is een knelpunt. Bankleningen moeten binnen een bepaalde termijn worden terugbetaald, terwijl een wijngaard pas na ongeveer zeven jaar op volle productie draait. Wijnadviseur 1 stelt dat traditionele financiering minder geschikt lijkt voor wijnbouw en acht private equity passender voor nieuwe wijnprojecten. Hij ziet weinig voordeel in bankleningen voor startende wijndomeinen omdat geen enkele bank de lange aanlooptijd wil overbruggen of het volledige bedrag zal geven. Verder brengen bankleningen vaste aflossingsverplichtingen ongeacht de oogstresultaten, wat bij klimaatschommelingen riskant kan zijn. Bankier 3 noemt in dit verband dat zij weleens kapitaaluitstel toekennen om de beginfase te verlichten.

"Waar ze wel voor openstaan is klassieke financiering van gebouwen en gronden. Maar werkkapitaal financieren is zeer moeilijk" (wijnbouwer 3).

Bankiers bevestigen dit gerucht, zij hechten veel belang aan zekerheden en bewezen economische activiteiten. Zo licht bankier 5 de interne kredietcriteria toe:

Ten eerste, wat is de trackrecord van de klant? Hoe gedetailleerd is onze kennis van de klant en zijn familie? Hoe lang bestaat de relatie met deze klant al? Hoe verloopt die relatie vandaag?

Het tweede criterium is wat het project inhoudt? Wat wordt er gefinancierd? Wat is de vraag van de klant?

Punt drie is de terugbetalingscapaciteit. Heeft de kredietaanvrager zijn huiswerk goed gedaan? Hebben ze een financieel plan of kunnen ze cijfers voorleggen?

Het vierde criterium is de onzekerheidspositie. Als ze iets substantieel financieren, wordt er nagegaan hoe ze dat kunnen waarborgen. Er wordt nagegaan wat die waarborg onderliggend waard is. Klassiekers hiervan zijn de hypotheek en hypothecaire volmacht.

Puntje vijf gaat over het hand-in-hand-financieren, wat wil zeggen dat de klant ook iets van eigen inspanning moet doen. Hij moet gebruikmaken van zijn eigen middelen om te laten zien dat hij zelf gelooft in zijn project.

Deze criteria voor het aangaan van een krediet worden samen met de bancaire parameters bekeken, zoals solvabiliteit, liquiditeit en rendabiliteit. Met andere woorden, banken verwachten dat de wijnbouwer een aanzienlijk deel eigen kapitaal inbrengt en voldoende onderpand heeft en dat het project deugdelijk is. Zonder die elementen blijft kredietverlening uit. Dit sluit aan bij de visie van wijnadviseur 2 dat er al heel veel geld nodig moet zijn om überhaupt te kunnen starten.

Kortom, het nadeel van traditionele financiering is dat de bank niet alle risico's deelt en strikte voorwaarden stelt, zoals de beperkte dekkingsgraad, zekerheden (hypotheek, volmacht) en bewijs van terugbetalingscapaciteit. Dit dwingt wijnbouwers om creatief te zijn en zelf substantieel kapitaal in te brengen of te zoeken naar aanvullende strategieën.

3.2.3 De optimale mix

Over de ideale verhouding tussen eigen vermogen en schuldfinanciering hanteren de meeste bankiers een richtlijn van 30% eigen vermogen. De meeste noemen dit percentage als minimumrichtlijn. Bij innovatieve of zeer onzekere projecten eisen banken meer eigen middelen. Wijnadviseur 2 pleit vanuit stabiliteit voor nog hogere eigen inbreng, idealiter de helft eigen vermogen en de rest vreemd vermogen. Zo wordt de onderneming weerbaar tegen tegenslagen.

"Ik zou uitgaan van minimaal 30% eigen vermogen" (bankier 1).

In de praktijk hadden de besproken domeinen zeer uitlopende verhoudingen. Van wijnbouwer 4 die vrijwel 100% eigen familievermogen inzette, tot wijnbouwer 3 die ongeveer één derde eigen kapitaal, één derde bankleningen en één derde externe investeerder gebruikte. Wijnadviseur 3 benadrukt dat twee wijnbedrijven van gelijke omvang compleet andere financiële structuren kunnen hebben afhankelijk van hun strategie en dat succesvol financieren maatwerk is per situatie. Wijnadviseur 1 verwijst naar de theorie van Modigliani & Miller (1958) die stelt dat de kapitaalstructuur in een perfecte markt irrelevant is. In zijn optiek is er niet één optimale mix.

3.2.4 Samengevat

Concluderend laten de interviews zien dat traditionele financieringsopties worden toegepast. Veel wijnbedrijven in het onderzoek maken er gebruik van, maar de effectiviteit ervan is begrensd. Bankleningen en VLIF-steun dekken voornamelijk de harde investeringen en vragen aanzienlijke eigen middelen als buffer. De echt kritieke behoefte, namelijk het overbruggen van de onrendabele aanloopjaren en het opbouwen van voldoende schaal, wordt door deze opties maar ten dele opgelost. Wijnproducenten ervaren banken soms als terughoudend, terwijl banken stellen dat de sector nu eenmaal beperkt is en zij binnen reguliere kaders moeten blijven. De optimale financieringsmix voor een wijnbedrijf zal daarom doorgaans zwaarder leunen op eigen vermogen dan in andere landbouwsectoren, aangevuld met gerichte bankleningen voor kapitaalinvesteringen. Uit de interviews blijkt dat de traditionele financieringsvormen moeten worden aangevuld met nieuwe strategieën om de instap in de wijnbouw toegankelijker te maken. Een onderwerp dat in de volgende sectie verder aan bod zal komen.

3.3 Alternatieve financieringsmodellen

Uit de interviews blijkt dat de meeste wijnproducenten beperkte ervaring hebben met alternatieve financieringsmodellen zoals crowdfunding, coöperatieve financiering, venture capital en dergelijke. Wijnbouwer 1 en 4 geven aan nog nooit dergelijke alternatieve vormen te hebben gebruikt of zelfs overwogen. Wijnbouwer 1 had bij de start van zijn bedrijf wel gekeken naar crowdfunding, maar zag af van die optie. Hij observeert dat in Wallonië veel wijnbedrijven via crowdfunding of coöperaties zijn opgestart, terwijl in Vlaanderen zo een cultuur ontbreekt. Hij betwijfelt dan ook of crowdfunding in Vlaanderen zal doorbreken. Wijnbouwer 4 staat zelfs aarzelend tegenover crowdfunding, doordat ze het associeert met een vorm van liefdadigheid en het vreemd acht om dit te gebruiken voor een winstgevend bedrijf. Ook wijnbouwer 5 heeft nooit alternatieve financiering hoeven te zoeken, mede omdat zijn wijngaard kleinschalig en hobbymatig is. Hij bevestigt dit als volgt:

"Nee, wij hebben het in verhouding makkelijk, dus we hoeven ons niet veel zorgen te maken"
(wijnbouwer 5).

Enkele wijnproducenten experimenteerden wel met alternatieve paden. Wijnbouwer 2 beschrijft hoe hij voor een ander project een vorm van crowdfunding heeft geprobeerd. Via een platform en later in eigen beheer lieten ze mensen investeren en in ruil wijn terugkrijgen. Hoewel dit even werkte, paste het uiteindelijk niet bij hun onderneming en zijn ze ermee gestopt. Daarnaast haalde wijnbouwer 2 in de opstartfase van zijn wijnmakerij een private investeerder aan boord als mede-eigenaar. Ook wijnbouwer 3 maakte gebruik van externe investeerders, hij trok enkele privéaandeelhouders aan in zijn wijndomein. Een constructie die hij omschrijft als business angels-achtige toestand, waarbij particulieren investeren deels om financiële redenen, deels uit passie voor wijn. Crowdfunding daarentegen heeft wijnbouwer 3 bewust niet toegepast, hij ziet dat vooral als marketinginstrument dat veel volk aantrekt, maar de besluitvorming bemoeilijkt. Hij behield liever de controle in eigen handen.

De bankiers bevestigen dat alternatieve financiering in de wijnsector sporadisch voorkomt. Bankier 3 geeft aan eigenlijk nog nooit dossiers te hebben gezien met crowdfunding of investeerders in de Nederlandse wijnbouw. Ook bankier 4 heeft dat persoonlijk nog niet meegemaakt. Beide bankiers merken op dat wijnbouwers doorgaans rechtstreeks naar de bank komen of eigen middelen inzetten en dat zij nauwelijks voorbeelden kennen van venture capital of coöperatieve financiering in de sector. Bankier 1 en 2 erkennen dat banken geen specifiek wijnfonds of dergelijke aanbieden of financieringsvormen zullen aanpassen omdat de sector te klein is.

"De sector is te klein, dat gaan we als bank niet aanpassen. De bank gaat zeggen van ga maar naar andere financieringsvormen, ga bijvoorbeeld maar naar crowdfunding, crowdlending, win-winleningen of family and friends" (bankier 1).

Met andere woorden, de alternatieve constructies worden door de bankiers gezien als iets wat buiten het reguliere bankwezen ligt en waarnaar enkel gegrepen wordt als de bankfinanciering tekortschiet.

"We kunnen 90-95% van onze klanten bedienen met de klassieke producten. Bij de overige gevallen is het vaak geen bewuste interesse, maar een noodzaak, omdat we met het klassieke financieringsverhaal er niet altijd geraken" (bankier 5).

De adviseurs schetsen een gemengd beeld. Wijnadviseur 1 plaatst de opkomst van alternatieve financiering in een internationaal perspectief. Hij ziet een duidelijke trend, er wordt meer aan crowdfunding gedaan (bijvoorbeeld via aandelen, obligaties of betaling in flessen wijn) alsook meer private equity en overnames van wijndomeinen door grote vermogende spelers. Zo bestaan er volgens wijnadviseur 1 crowdfundingplatformen specifiek voor wijnprojecten. Wijnadviseur 2 heeft zelf geen alternatieve financiering nodig gehad, maar begeleidde klanten bij crowdfunding. Hij vertelde dat er in Nederland zeer succesvolle voorbeelden van zijn. Hij beschrijft hoe een wijnbouwer eerst een reputatie moet opbouwen met topkwaliteit wijn en prijzen om vervolgens wijnliefhebbers aan te trekken die willen investeren. Vaak wordt dat gekoppeld aan een beloning in natura, waardoor die investeerders als ambassadeurs gaan optreden. Zulke strategieën werken fantastisch volgens hem, maar hij benadrukt dat dit in België nauwelijks voorkomt. Hier in België wordt de wijn(cultuur) als investering nog weinig serieus genomen.

"In wijnbouw investeren heeft nog altijd een negatieve connotatie. Omdat de meerderheid nog altijd denkt dat je hier geen fatsoenlijke wijn kunt maken" (wijnadviseur 2).

Wijnadviseur 3 heeft evenmin ervaring met alternatieve financiering in zijn eigen bedrijf. Hij staat er op zich positief tegenover, maar heeft tot nu toe geen aanleiding gezien om bijvoorbeeld een coöperatie of crowdfunding op te zetten. Wel merkt hij dat collega wijnbouwers dit soms doen en dat zulke initiatieven positief onthaald worden, wat zijn interesse wekt. De adviseurs wijzen op succesvolle buitenlandse voorbeelden en potentieel, maar erkennen dat de gemiddelde wijnbouwer hier nog niet massaal op deze nieuwe financieringsvormen is overgestapt.

3.3.1 Toegankelijkheid

Uit de interviews komt duidelijk naar voren dat belangrijke drempels de toegang tot alternatieve financieringen bemoeilijken. Een eerste barrière betreft de mentaliteit en bekendheid. Zoals wijnbouwer 1 opmerkt staat de bevolking in Vlaanderen veel minder open voor concepten als crowdfunding dan in wijnstroken elders. Hij wijt dit aan een verschil in mentaliteit, investeringen door de lokale gemeenschap in een wijndomein zijn in Wallonië eerder vanzelfsprekend, terwijl in Vlaanderen mensen dat niet gewoon zijn om te doen. Wijnadviseur 2 bevestigt dat onbekend vaak onbemind maakt.

"Wijnbouwers kennen de mogelijkheden onvoldoende en als je er niet veel van kent dan heb je er schrik van" (wijnadviseur 2).

In zijn ervaring beschouwen cursisten wijnbouwers alternatieve financiering weliswaar als een interessant idee in theorie, maar willen ze er in de praktijk niet aan beginnen. Er heerst dus een zekere terughoudendheid uit vrees voor het onbekende. Bankier 3 verwoordt iets gelijkaardigs.

"Agrariërs deden het altijd op hun manier en zijn niet vertrouwd met externe financieringsvormen, waardoor ze er ook niet spontaan naar op zoek gaan" (bankier 3).

Bijkomend speelt het gebrek aan vertrouwen een rol, zowel bij producenten als bij potentiële investeerders. Verschillende respondenten signaleren dat wijnbouw in België/Nederland door buitenstaanders nog niet volledig serieus genomen wordt als rendabele business. Wijnadviseur 2 stelt dat investeren in wijn hier een negatieve bijklank heeft, omdat velen de sector als risicovol of onvolwassen beschouwen. Bankier 5 merkt op dat België nog niet zo een wijngericht land is, zeker vergeleken met bijvoorbeeld Frankrijk en dat investeerders meer overtuigd moeten worden van het potentieel. Zonder bewezen reputatie van het wijnbedrijf is het dus lastig om derden te enthousiasmeren. Dit bevestigt wat wijnbouwer 2 uit eigen ervaring aangeeft, wijnbouwers moeten eerst hun naam waarmaken met kwaliteit en prijzen en pas daarna maakt een crowdfunding- of coöperatiecampagne kans op slagen. Wijnbouwer 5 geeft hetzelfde advies aan collega's.

"Wacht met financiering zoeken tot je kunt aantonen dat je kwaliteitsvolle wijn produceert, anders moeten kapitaalverschaffers uitsluitend afgaan op uw woord" (wijnbouwer 5).

"Crowdfunding in Nederland is zeer succesvol bij distilleerderijen en ook in de wijnbouw, maar je moet eerst naam en reputatie opbouwen" (wijnadviseur 2).

Het ontbreken van historiek en cijfers is dan ook een probleem. Bankier 1 benoemt dat banken geen gevestigde referentiekaders hebben voor wijndossiers en zeer kritisch zijn als een nieuwkomer zonder bewezen afzetmarkt uitbreidingsplannen heeft. Diezelfde onzekerheid bemoeilijkt uiteraard ook alternatieve investeringen.

Een andere drempel is de weerstand tegen het afstaan van controle of winstdeling. Wijnbouwer 4 verwoordt treffend dat haar familiebedrijf al met vier personen verschillende opinies telt. Ze vreest dat het alleen maar lastiger wordt als er een heleboel externe investeerders bijkomen met inspraak en andere doelen zoals snel rendement. Zij wil onafhankelijk kunnen werken aan de lange-termijnkwaliteit en duurzaamheid, zonder druk van buitenaf op snelle winst. Dit gevoel, de behoefte aan autonomie, wordt door meerdere producenten gedeeld.

"Ons wijndomein wilt voor de duurzaamheid van het bedrijf gaan en niet voor de snelle winst" (wijnbouwer 4).

"Als je graag zelf de lijnen uitzet, zelf beslist, snel beslist, dan is crowdfunding niet altijd de makkelijkste manier" (wijnbouwer 3).

"In zo een principe wordt het moeilijker omdat je met veel meer partijen zit die de richting moeten kiezen. Een bedrijf met een kortere beslissingsstructuur kan veel sneller inspelen op marktsituaties" (wijnbouwer 1).

Bankiers herkennen die onrust, passievolle ondernemers willen vaak alle knopjes zelf in handen hebben en aarzelen om samen te werken of zeggenschap te delen. Zeker de coöperatieve vorm vergt echter een zekere collectivistische ingesteldheid en bereidheid tot transparantie. Niet elke wijnbouwer is daarop ingesteld.

"Crowdfunding investeerders of private equity betekent vaak bemoeienissen in je bedrijfsvoering. Dat strookt of dat strookt niet met wat de investeerder wil" (bankier 5).

Wijnadviseur 3 geeft aan dat hij zelf ook goed zou nadenken vooraleer hij partners toelaat. Het is belangrijk om mentaal klaar te zijn om contractuele afspraken te maken en eventueel bevoegdheden te delen. Daarom zou hij bij een coöperatie altijd een jurist/adviseur inschakelen zodat alle partijen zich comfortabel voelen bij de verdeling van rechten en plichten.

"Ik heb een raadsman in dienst, omdat een contract waterdicht moet zijn. Dan kun je rustig werken en hoeft niemand zich zorgen te maken" (wijnadviseur 3).

Ten slotte is er de praktische toegankelijkheid van de alternatieve kanalen zelf. Indien een wijnproducent wel extern kapitaal wil aantrekken, is succes niet gegarandeerd. Bankier 1 haalt aan dat op crowdfundingplatforms, zoals Winwinner, maandelijks wellicht 150 dossiers worden ingediend, waarvan er maximaal vijf worden erkend. Het is een zeer strenge selectie. Bovendien stellen investeerders op zulke platforms hoge eisen, er moet een goed verhaal en een aantrekkelijk rendement zijn, anders haken particulieren af. Voor een kleine wijnonderneming met vele vraagtekens is het dus lastig om via de gemeenschap voldoende kapitaal op te halen.

"Je kunt wel zeggen: 'ik haal vijf ton op met crowdfunding', maar hoe zeker is het dat jij die vijf ton ook echt ophaalt?" (bankier 3).

"Crowdfunding investeerders zie ik veel minder in land- en tuinbouw of in wijnbouw. Vaak omdat mensen die zoiets doen er hun eigen visie op nahouden" (bankier 5).

De bankiers adviseren om in de praktijk vaak terug te vallen op bekenden, familie, vrienden of vermogende kennissen die vanuit passie willen investeren en genoeg nemen met een vergoeding in flessen wijn of een kleine rente. Dat is namelijk laagdrempeliger dan anonieme investeerders overtuigen. Wijnadviseur 2 gaat hier verder op in. Hij zegt dat de coöperaties die slagen, zoals Vin de Liège, bestaan uit talrijke wijnliefhebbers die elk een stukje kapitaal inleggen. Het aanspreken van zo een enthousiast netwerk is gemakkelijker wanneer er al een community rond het domein bestaat. Een barrière is dan echter dat niet elke starter zo een netwerk heeft.

"Ondernemers praten vanuit passie, terwijl de bankier zakelijk moet kijken. Die emotie botst vaak met het rationele dat een bank vereist" (bankier 1).

"Belgen zijn spaarrekeninggetrouw" (wijnadviseur 1).

In het algemeen schetsen de respondenten dus een beeld van hoge drempels, culturele terughoudendheid, gebrek aan bekendheid, angst voor verlies van autonomie en de noodzaak van een sterk trackrecord, die vooralsnog de toegankelijkheid van alternatieve financieringsmodellen belemmeren. Er zijn aanwijzingen dat dit langzaam verandert. Enkele positieve voorbeelden doen de rest overwegen en jongeren staan er misschien opener voor, maar momenteel is de vertrouwenskloof de grootste barrière. Pas wanneer wijnproducenten en investeerders voldoende succesvolle referenties zien, zal de toegang drempelvrij worden, want er zijn ontzettend veel wijnliefhebbers. Het wijst dus op enthousiasme dat momenteel door onzekerheid wordt geremd.

3.3.2 Kosten en financiële lasten

Een terugkerend thema is dat alternatieve financiering vaak hogere kosten of rendementseisen met zich meebrengt dan een traditioneel bankkrediet. Bankier 2 maakt dit heel concreet door te wijzen op de rentevoet, waar een banklening vandaag rond de drie tot vier procent rente kan bieden, betalen ze bij risicokapitaal of private investeerders al gauw acht tot tien procent vergoeding. Dat verschil in kostprijs moet een ondernemer kunnen dragen.

"De rentevergoeding ligt natuurlijk een pak hoger dan bij de bank, de investeerder wil een goed rendement" (bankier 1).

"Met crowdfunding kun je niet voor de grote sommen geld gaan, het zijn vaak kleinere bedragen" (wijnadviseur 3).

Bankier 1 noemt als probleem dat crowdfunding meestal kortlopend is (ongeveer drie jaar) en gepaard gaat met hoge rentes. Dit betekent hoge terugbetalingsdruk op korte termijn, wat moeilijk te rijmen is met de lange aanlooptijd in wijnbouw. Wijnbouwer 2 bevestigt dat de bank voor hem voordeliger was qua rente dan welke private lening ook. Hij typeert crowdfunding dan ook als relatief duur in tijd en moeite, niet zozeer de rente was een obstakel voor hem, maar wel de inspanning om die investeerders tevreden te houden en continu te informeren. Deze onderhoudskost in termen van aandacht en communicatie is een uniek kenmerk van alternatieve financiering. Het levert ambassadeurs op, maar vraagt ook extra managementcapaciteit.

"Je moet crowdfunding onderhouden. Het kost best veel tijd en aandacht om die crowdfunders gerust te stellen en bezig te houden" (wijnbouwer 2).

Daar staat tegenover dat alternatieve modellen soms creatievere tegenprestaties toelaten die de cashdruk verlagen. Wijnadviseur 1 wijst erop dat bij wijncrowdfunding investeerders niet altijd in geld terugbetaald worden maar ook in natura, zoals met flessen wijn. Dit maakt het voor een brede groep aantrekkelijk en kan voor de producent goedkoper zijn dan een hoge rente in cash uitkeren. Wijnbouwer 2 paste dit in zijn eigen initiatief ook toe. Investeerders kregen hun inleg terug in wijnen, wat voor beide partijen een win-win kon zijn. Ze zijn alleen haalbaar als er voldoende productieoverschot aanwezig is. Vanuit ondernemersoogpunt is het echter gunstig als een investering door meerdere partijen gedragen wordt. Wijnadviseur 1 acht private equity daarom geschikt, omdat zulke investeerders een langere adem hebben en niet meteen terugbetaling eisen zoals een bank dat doet. Private equity fondsen hanteren een horizon van vijf, zeven of tien jaar en kunnen dus geduldiger kapitaal verschaffen. Dat sluit beter aan bij de trage opbrengstcyclus van een wijngaard. Bovendien is hun rendement afkomstig van eventuele waarde stijging bij vertrek, niet van vaste interesten gedurende de looptijd. Dit neemt druk weg tijdens de groeifase.

"Wij deden aan crowdfunding waarbij we ze in wijn weer terugbetaalde" (wijnbouwer 2).

"Ik heb een crowdfundingdeal lopen, ik word in wijn betaald en elk jaar krijg ik drie of vier flessen opgestuurd" (wijnadviseur 1).

"Geef die investeerders een paar flessen wijn en ze worden ambassadeurs en promoten jouw domein" (wijnadviseur 2).

3.3.3 *Risico's van betrokkenheid*

Aan alternatieve financieringsmodellen kleven daarnaast belangrijke risico's en aandachtspunten op het vlak van zeggenschap en relaties. Waar traditionele financiering een tweezijdige relatie is tussen bank en klant, brengen vormen als crowdfunding of coöperaties meerdere stakeholders in beeld. Wijnbouwer 3 benadrukt dat dit betekent dat de ondernemer aan veel mensen verantwoording moet afleggen.

"Je opent je kapitaal voor veel mensen, die hebben allemaal verwachtingen die je moet managen" (wijnbouwer 3).

"In een coöperatie heb je een langere beslissingsstructuur door de meerdere partijen, waardoor je concurrentiële snelheid en flexibiliteit verliest" (wijnbouwer 1).

Het falen van een oogst of project heeft in zo een geval niet alleen financiële consequenties, maar tast ook het vertrouwen van tientallen of honderden investeerders aan. Die reputatierisico's zijn aanzienlijk. Wijnbouwer 2 heeft ervaren dat het betrekken van een externe aandeelhouder nieuwe dynamieken met zich meebrengt. Na verloop van tijd kan zo een partner andere belangen nastreven, bijvoorbeeld hogere dividenduitkeringen wat tot spanningen leidt. Hij benoemt dit als een wezenlijk verschil met een bank, een bank eist enkel een vaste rente en aflossing, zonder zich te mengen in bedrijfsbeslissingen terwijl een equity-investeerder mede-eigenaar is en invloed kan uitoefenen. Ook wijnadviseur 3 ziet veel nadelen aan investeerders die mee in het verhaal stappen, zo kunnen er juridische complicaties ontstaan rond eigendomsverhoudingen. Dergelijke scenario's vereisen waterdichte contracten en goede afspraken op voorhand. Vrijwel alle betrokkenen die alternatieve financiering overwegen, benadrukken dan ook het belang van juridische en fiscale begeleiding. Wijnadviseur 3 heeft daarom een adviseur klaarstaan om meteen sluitende overeenkomsten op te stellen voordat er zich morgen iets voordoet.

"Een aandeelhouder van vijftien jaar geleden kan vandaag zeggen: 'ik wil meer dividend', bij private equity kan dat snel tot conflicten leiden" (wijnbouwer 2).

"Hoe meer partijen je in zo een financiering hebt zitten, hoe groter het risico wordt. Je krijgt meer eisen, de klant beseft dat later en zegt: 'weg ermee, ik los alles af en ik wil me beperken tot mezelf en de bank'" (bankier 3).

Externe investeerders, zeker in coöperatieve structuren zullen inspraak of ten minste transparantie verlangen. Dit kan de besluitvorming vertragen of tot compromissen leiden. Wijnbouwer 4 vreest dat verschil in visie, lange-termijnkwaliteit versus kortetermijnwinst, voor frictie zorgt als er buitenstaanders deelnemen. Bankier 4 bevestigt dat hoe meer partijen in de financieringsmix, hoe complexer het wordt. Iedere extra partij is een extra risico en maakt het beslissingsproces ingewikkelder. In de praktijk is het echter mogelijk om afspraken te maken die de ondernemer in operationele vrijheid laten, terwijl investeerders een stille rol hebben. Dit vergt evenwicht en een goede communicatie. Wijnadviseur 2 adviseert daarom dat een wijnbouwer die alternatieve investeerders zoekt, dit pas moet doen wanneer hij een duidelijke visie en kwaliteitsspoor heeft uitgezet. Hierdoor kunnen investeerders zich daarin vinden en hebben zij minder behoefte aan microbeheer. De investeerders die dan instappen doen dat uit vertrouwen en passie, wat de kans op conflicten verkleint.

"Ik nam een investeerder erbij en had direct ruzie, hij zag alleen maar dollartekens. Je moet dus echt klaar zijn om zeggenschap te delen" (wijnadviseur 3).

3.3.4 Kansen en voordelen

Ondanks bovengenoemde risico's zien de respondenten ook kansen en voordelen aan alternatieve modellen. Eén voordeel is de al genoemde ambassadeursfunctie van investeerders. Wijnbouwer 2 en wijnadviseur 2 merken op dat crowdfunders vaak tevens enthousiaste klanten en promotors worden, die de wijn vol trots presenteren aan anderen. Dit vergroot de naamsbekendheid en kan nieuwe markten openen. Een ander voordeel is het samenbrengen van expertise of netwerken. Wijnbouwer 2 haalde met zijn private equity partner ook iemand binnen die toegevoegde waarde had voor het bedrijf en diende als sparringpartner in zakelijke beslissingen. Een strategische investeerder kan dus een mentor of adviserende rol vervullen naast kapitaal verschaffen. Dat neemt wat van de ondernemersrisico's weg doordat kennis wordt gedeeld. Wijnadviseur 1 benadrukt bovendien dat private investeerders of fondsen bereid zijn risico's te spreiden. Ze investeren bijvoorbeeld in meerdere domeinen tegelijk, waardoor ze tegen een stootje kunnen. Dit in contrast met banken, die elk individueel dossier strikt op solvabiliteit beoordelen en bij te veel onzekerheid gewoon niet financieren. In die zin verlagen alternatieve investeerders de financieringsdrempel voor innovatieve projecten. Zij stappen soms wel in waar een bank zou afhaken, zij het tegen hogere verwachtingen.

"Een coöperatie zoals Vin de Liège bouwt een community op en groeit stap voor stap, wat een zeer interessant businessmodel is" (wijnbouwer 3).

"Ik zie een groeiende interesse in blended finance, want met LRM of PMV (participatiemaatschappij Vlaanderen) co-financiering kun je bank en overheid risico laten dalen doordat ze het risico delen en waarbij meer ogen meekijken wat de kans op goedkeuring kan verhogen" (bankier 5).

De flexibiliteit komt ten slotte ook tot uiting in hoe geldschietters omgaan met tegenslagen. Waar een bank strikt contractueel kan optreden bij een verbintenisbreuk, is een aandeelhouder mogelijk geneigd extra tijd of zelfs extra kapitaal te geven als het bedrijf tijdelijk moeilijkheden kent, mits hij in het verhaal blijft geloven. Bankier 1 stelt dat familie- en vriendenkapitaal vaak uit passie wordt verstrekt en in sommige gevallen bijna als quasi eigen vermogen fungeert. Zulke leningen worden soms achtergesteld of ze nemen genoegen met variabele terugbetaling in jaren met goede oogst, bijvoorbeeld met dividenden of geld, en in slechte jaren niet. Deze informele flexibiliteit is een troef die formele instanties niet bieden. Uiteraard kent dit ook grenzen. Als het project fundamenteel niet levensvatbaar blijkt, zal ook de meest gepassioneerde investeerder afhaken. Wijnadviseur 2 nuanceert dat alternatieve financiering geen mirakeloplossing is voor een zwak businessplan. De case moet financieel deugen, anders wil niemand erin investeren. In die zin gelden er uiteindelijk dezelfde economische realiteiten als bij traditionele financiering.

"Of de klant nu kiest voor crowdfunding of leningen, het moet beredeneerd zijn. Er moet een businessplan liggen" (wijnadviseur 3).

"We kijken eerst of de klant een break-evenprijs en een degelijk financieel plan heeft. Zonder dat huiswerk komt niemand ver, welk model je ook kiest" (bankier 5).

3.3.5 *Samengevat*

Uit deze analyse blijkt dat alternatieve financieringsmodellen in de wijnsector door alle drie de respondentgroepen als potentieel waardevol worden erkend, maar nog met voorzichtigheid benaderd worden. Onder wijnbouwers bestaat interesse in concepten als crowdfunding, crowdlending en coöperatieve financiering, zij het vooral na het verwerven van de nodige naam en populariteit. Momenteel financieren de meesten hun activiteiten nog via klassieke bankkredieten aangevuld met eigen middelen en slechts enkelen hebben succesvol extern kapitaal aangetrokken via innovatieve wegen. De bankiers bevestigen dat traditionele financiering doorgaans de basis blijft met eigen vermogen en bankleningen als kern en zien alternatieve vormen eerder als aanvullend instrument om financieringsgaten te dichten. Zij staan er niet afkerig tegenover, maar wijzen op de beperkingen. Kleine wijnbedrijven krijgen moeilijk toegang tot deze kanalen, tenzij ze uitblinken in verhaal en reputatie. Tot slot erkennen de wijnadvisers de huidige drempels (cultureel en structureel), maar wijzen ze op succesvolle voorbeelden en creatieve constructies die aantonen dat het wel kan. Denk aan community building rond een wijndomein, prefinanciering via wijntegoeden of het splitsen van kapitaalkosten en arbeid tussen verschillende partijen.

3.4 Innovatie en toekomstvisie op financiering in de wijnbouw

3.4.1 *De evolutie*

Voor wijnbouwer 3 was een geleidelijke groei met beperkte oppervlakte cruciaal. Hij plantte eerst proefondervindelijk kleine oppervlaktes aan en breidde pas uit zodra eerdere investeringen rendeerden. Hierdoor kon hij de financieringsstrategie stapsgewijs laten evolueren en nu, na zes jaar, overweegt hij naast banken ook venture capital om de volgende groeifase te financieren.

"Je kunt liever klein beginnen en dan langzamerhand groeien, veel domeinen beginnen direct met tien hectare wat opletten geblazen is" (wijnbouwer 3).

Uit de interviews met bankiers blijkt dat banken aanvankelijk geen specifieke kredietpolitiek hadden voor wijnbouw. Bankier 1 benadrukt dat er historisch geen policy bestond voor wijndomeinen in tegenstelling tot akkerbouw of fruitteelt, waardoor dossiers *case-by-case* beoordeeld werden. Vijf à tien jaar geleden stonden lokale bankkantoren weigerachtig. Zo moesten pioniers vaak hogerop aankloppen. In de beginfase waren banken terughoudend en waren initiatiefnemers noodgedwongen zelf naar oplossingen te zoeken. Banken evolueerden dus van onwennigheid naar voorzichtige betrokkenheid, mits strengere voorwaarden.

"In het jaar 2000 lachten de banken ons uit en verwezen ze ons door naar Frankrijk. Vandaag is het sentiment totaal anders, ze zien kansen in deze sector" (wijnbouwer 2).

"Vijf tot tien jaar geleden moest je hogerop in de organisatie stappen, lokale kantoren waren erg terughoudend" (bankier 5).

Anderzijds signaleren adviseurs nieuwe tendensen. Wijnadviseur 1 ziet een duidelijke internationale trend waarbij zowel “het kleinere geld” als “het grotere geld” steeds meer openstaat voor wijninvesteringen. Zo is crowdfunding de laatste jaren opgekomen in Frankrijk en het VK en zijn grote investeringsfondsen en zelfs beursgenoteerde groepen begonnen met wijndomeinen opkopen. Wijnadviseur 1 noemt België niet zo heel geavanceerd qua alternatieve financiering en wijnadviseur 2 wijst erop dat wijnbouw in België nog zijn plaats en reputatie moet verwerven, waardoor grootschalige externe financiering aanvankelijk uitbleef.

“België is niet zo heel geavanceerd als het op alternatieve financiering aankomt” (wijnadviseur 1).

Samengevat tonen de inzichten dat financieringsstrategieën stilaan verschuiven van louter eigen vermogen naar een mix met externe bronnen. Zeer geleidelijk en vooral voor gevestigde namen, terwijl nieuwkomers voorlopig op traditionele wegen aangewezen blijven.

3.4.2 Opportuniteiten

Er komen ook kansen naar voren om financiering innovatiever aan te pakken. Een eerste opportuniteit ligt in samenwerkingsmodellen en kostenbesparing via schaalvoordelen. Verschillende respondenten benadrukken dat kleine wijnproducenten kunnen samenwerken om investeringen te delen. Wijnbouwer 1 staat zeer positief tegenover coöperatieve constructies en crowdfunding, juist omdat er met meerdere kleine partijen een grotere impact gecreëerd kan worden. Een aanpak die het financieren op kleine schaal haalbaar maakt. Bankier 1 ziet eveneens potentieel in het delen van dure apparatuur. Hij vermeldt dat in de fruitteelt al groepjes boeren gezamenlijk persen of machines aankopen om de bezettingsgraad te verhogen en pleit voor een dergelijke coöperatieve visie in de wijnbouw. Dit vergt wel dat wijnbouwers hun individuele autonomie deels opzijzetten. Bankiers merken op dat veel wijnondernemers erg passie gedreven zijn wat samenwerking bemoeilijkt. Toch is er langzaam een mentaliteitswijziging zichtbaar. Wijnbouwer 4 stelt bijvoorbeeld voor dat starters zich niet blindstaren op alles zelf doen, maar kennis en materiaal durven uitwisselen. Ze raadt aan bij gevestigde domeinen te gaan leren en eventueel een wijnboer betalen om zijn machine te mogen gebruiken in plaats van meteen alles zelf te kopen. Dergelijke kleinschalige partnerships en peer-learning kunnen de financiële last voor starters verlichten en hun toegang tot modern materieel verbeteren, wat indirect innovatieve financiering inhoudt.

“Als kleine wijnbouwer individueel is het zeer moeilijk, met meerdere kleine partijen kun je een grotere impact creëren” (wijnbouwer 1).

Een tweede kans ligt in businessmodel diversificatie om investeerders te overtuigen. Zowel wijnbouwers als bankiers benadrukken dat een wijndomein met enkel wijnverkoop het moeilijk heeft. Aanvullende inkomstenstromen vergroten de kredietwaardigheid.

“Lekkere wijn kan geen strategie zijn, om genoeg rendement te halen in een concurrerende markt moet je meer bieden” (wijnbouwer 3).

Wijnbouwer 3 en anderen hebben hun activiteiten uitgebreid met toerisme en horeca-activiteiten (proeverijen, rondleidingen, eventlocaties) om een stabielere cashflow te genereren. Bankiers ondersteunen dit idee. Dergelijke diversificatie reduceert het pure landbouwisico en maakt de financieringscase aantrekkelijker. Wijnbouwer 2 en wijnbouwer 5 bevestigen dat een sluitend businessplan met nevenactiviteiten tegenwoordig noodzakelijk is om krediet of investeerders aan te trekken. Wijnadviseur 3 illustreert hoe een goed uitgewerkt 25 hectare project met wijnbelevingscentrum uiteindelijk twee miljoen euro financiering wist te verkrijgen, omdat de bank een volledige exploitatie met toeristische activiteiten voorgeschoteld kreeg. Dit biedt een interessante mogelijkheid, door wijnbouw te positioneren als onderdeel van een bredere toeristische ervaring of lokale beleving, verschuift het risicoprofiel en worden nieuwe financieringsbronnen benut.

"Aldenevick verdient niet alleen aan wijn maar ook aan rondleidingen en thuisverkoop, zo krijg je het totale plaatje rond" (bankier 1).

"Wij kijken of je een gedifferentieerd inkomstenmodel hebt. Toerisme kan een voorbeeld zijn" (bankier 5).

3.4.3 Verwachting voor de toekomst

Zowel wijnbouwers als bankiers verwachten geen radicale ommekeer in de financieringsopties van de sector binnen de eerstkomende jaren. Bankiers zijn hier unaniem in.

"Ik zie zelf niet veel verandering komen in de financiële structuur in de volgende vijf à tien jaar" (bankier 1).

"In de basis gaat het niet plots heel anders worden, hoogstens verandert de manier waarop we zekerheden wegen" (bankier 4).

De bestaande constructies blijven dus domineren. Bankier 3 nuanceert dat uitzonderlijke innovaties of producten misschien sneller alternatieve financiering aantrekken, maar in de basis toch bij de bank zal blijven. Met andere woorden, tenzij er zeer overtuigende cases opduiken, verandert de houding van traditionele kredietverstrekkers niet fundamenteel op korte termijn. Wijnbouwer 1 verwacht vertraging in de financiering van de sector. Bij gebrek aan een bewezen staat van dienst voorziet hij dat banken en investeerders terughoudend blijven en dat het voor nieuwe starters alleen maar moeilijker gaat worden in de komende tien jaar. Hij wijst erop dat de markt wellicht verzadigd raakt rond circa 1000 hectare wijngaard in België en zonder groeiende afzet zal extra financiering uitblijven. Wijnbouwer 3 heeft een vergelijkbare visie, bankiers zijn niet happig na enkele problematische dossiers in het verleden en het aandeel eigen inbreng is volgens hem vandaag groter dan vijf jaar geleden. Hij verwacht consolidatie in de sector en een rationalisering van prijzen, maar geen plots grotere bereidheid van banken om risicovol kapitaal te verschaffen. Wijnadviseur 2 bevestigt dat in België de toegang tot alternatieve financiering vrij stil blijft zolang er niet meer succesverhalen komen. Financiering wordt dus in de nabije toekomst nog als obstakel gezien voor verdere groei.

Veel geïnterviewden noemen financiering dus een van de grootste belemmeringen voor verdere groei van de Belgische wijnsector. Wel wordt er aangehaald dat er kansen liggen voor de wijnsector in België.

"Opwarming van de aarde is slecht voor de wereld, maar positief voor Belgische wijnbouw. Er zal geld vloeien naar nieuwe aanplant en mousserende wijnen" (wijnadviseur 1).

"Bedrijven die groeien naar tien hectare en horeca toevoegen wekken vertrouwen, daar zie ik financiering stilaan versoepelen" (wijnbouwer 5).

Wijnbouwer 2 die zelf ongeveer 25 jaar geleden als pionier door de banken werd uitgelachen met het idee om in Nederland wijn te gaan maken, stelt nu vast dat de gemoedstoestand sterk verbeterd is.

"Het hele sentiment is wel veranderd daarin en banken zien dat ook wel. Banken zien ook dat de landbouwsector moet veranderen, dat daar wel kansen liggen om naar dit soort sectoren te kijken. Dus ik denk dat de toekomst op zich wel redelijk rooskleurig is voor vormen van financiering" (wijnbouwer 2).

Zijn verwachting is dat naarmate bestaande domeinen bewijzen dat professionele wijnbouw hier rendabel kan zijn, de financieringsdrempel verder zal verlagen. Wijnbouwer 5 ziet een vergelijkbaar mechanisme, succesvolle volwassen domeinen met horeca en kwaliteitsreputatie wekken vertrouwen op bij bankiers wat maakt dat zij voor hun investeringsprojecten openstaan. Indien de huidige groei in kwaliteit en bekendheid doorzet, verwachten adviseurs dat ook grote (buitenlandse) spelers belangstelling krijgen. Zo merkt wijnadviseur 2 op dat het in Frankrijk gebruikelijk is dat banken en verzekeraars wijndomeinen bezitten. Een soortgelijke evolutie zou zich, zij het langzaam, in België kunnen voordoen naarmate de sector volwassen wordt.

3.4.4 Aanbevelingen

Vrijwel alle respondenten hameren erop dat aankomende wijnondernemers met een ijzersterk en doordacht plan naar kapitaalverschaffers moeten stappen. Wijnbouwer 5 stelt vast dat wijnbouwers een goed model moeten uitwerken dat alle details dekt van teelt, vinificatie tot scenario's voor goede en slechte jaren. Hij raadt starters aan pas externe financiering te zoeken zodra ze aantoonbare voortgang kunnen laten zien.

"Je kunt beter pas financiering aanvragen als je al een wijngaard hebt en kunt aantonen dat je kwaliteitsvolle wijn maakt" (wijnbouwer 5).

"Zorg dat je businessmodel glashelder is en toon met cijfers aan hoe je goede én slechte jaren opvangt" (wijnbouwer 5).

Dit advies wordt breed ondersteund. Bankier 1 adviseert om steeds een *worst-case* scenario uit te werken (bijvoorbeeld wat als de nachtvorst de oogst vernietigt in jaar drie) en aan te tonen dat ze een buffer hebben om zulke tegenslagen op te vangen. Banken zullen vrijwel zeker eisen dat de ondernemer persoonlijk borg staat en privévermogen achter de hand heeft als waarborg. Starters doen er daarom goed aan hun project voorzichtig te benaderen. Begin kleinschalig en bouw reserves in.

"Wees bewust van korte looptijden en hoge rentes, draai drie keer je model om en bouw een worst-case scenario in" (bankier 1).

Uit ervaringen van wijnbouwer 3 blijkt dat een gestage uitbreiding van 0,5 naar 4,5 hectare in zes jaar tijd laat zien dat een geleidelijke groei de kans op fouten én de financiële druk aanzienlijk verkleint. Hij geeft daarbij het volgende advies mee:

"Kies in de eerste plaats een financieringsvorm die past bij wie je bent als ondernemer. Zorg dat je als wijnbouwer voldoende vrijheid behoudt om je eigen keuzes te maken, maar definieer tegelijk heel duidelijk wat je met je eerste jaren wilt bereiken. Wat wil je precies maken? Hoe wil je je product positioneren? Wat wil je leren en waar leg je de focus niet op? En vooral, wees realistisch in de schaal waarop je begint. Veel domeinen starten tegenwoordig met tien hectare maar dat is riskant. Je krijgt pas na vijf à zes jaar echte feedback uit je productiecyclus en tegen dan is het vaak te laat om nog bij te sturen. Begin dus liever kleinschalig, geef jezelf de tijd om te groeien en ontwikkel een model dat past bij jouw visie en de markt in plaats van te geloven dat je alles zelf verkocht krijgt" (wijnbouwer 3).

"In mijn hoofd ben ik nu wel klaar om naar tientallen hectares te gaan. Nu weet ik wat ik moet doen, wat het kost, wat ervoor nodig is, welke kennis, welke investeringen en noem maar op. Maar je hebt die jaren nodig vooraleer je dat weet." (wijnbouwer 3).

Tegelijk moet er kostenbewust gehandeld worden. Wijnadviseur 3 geeft het praktische advies om bij investeringen in materiaal goed vooruit te denken, zodat ze niet dubbel moeten kopen als de technologie evolueert. Hij doelt erop dat starters zich niet moeten laten verleiden tot de allerlaatste snufjes als goedkopere oplossingen volstaan. Kortom, realiteitszin en grondige voorbereiding vormen de basis van elke succesvolle financieringsstrategie.

Tenslotte is de gezamenlijke raad van wijnbouwers, bankiers en wijnadviseurs aan nieuwe wijnproducenten duidelijk, bereid uitzonderlijk goed voor en wees creatief en flexibel in de financieringsaanpak. Concreet betekent dit dat er een robuust businessplan wordt gemaakt met strakke aannames en noodscenario's. Sta open voor nieuwe constructies en leer van pioniers in het binnen- en buitenland. Uiteindelijk zijn doorzettingsvermogen en geduld essentieel. De weg naar een duurzaam gefinancierd wijndomein is moeizaam, maar met gepaste voorzichtigheid, innovatiebereidheid en het aangaan van de juiste partnerschappen kunnen toekomstige wijnproducenten de bestaande barrières stukje bij beetje afvlakken.

"Ga elders kijken, deel kennis en ondersteun elkaar, zo ontdek je nieuwe machines en financieringspistes" (wijnbouwer 4).

3.4.5 Samengevat

De algemene verwachting is dat er op korte termijn geen drastische ommekeer komt in de financiering van wijndomeinen. Banken blijven voorzichtig en alternatieve investeerders blijven schaars, waardoor startende wijnbouwers in de nabije toekomst nog steeds geconfronteerd worden met hoge eigen kapitaaleisen en beperkte externe financieringsbronnen. Door het ontwikkelen van een overtuigend trackrecord naarmate meer Belgische domeinen meerdere jaren winstgevendheid en kwaliteit aantonen, zal het vertrouwen van kredietverleners groeien. Succesverhalen zoals grotere domeinen die rendabel zijn, geslaagde crowdfunding, prijzenwinnaars, enzovoort, zullen fungeren als katalysator voor bijkomende investeringen terwijl mislukkingen de deur net dicht houden. De sector dient deze trends proactief te benutten om de komende jaren het financieringsplaatje structureel te verbeteren.

3.5 Duurzaamheid en ESG in financieringscontext

3.5.1 *De rol van duurzaamheid*

Vrijwel alle wijnproducenten geven aan dat duurzaamheidscriteria historisch nauwelijks een rol speelden in hun financieringstraject. Zo stelt wijnbouwer 1 dat bij het aantrekken van zowel eigen als vreemd vermogen eigenlijk nooit iets over duurzaamheid gezegd of gevraagd is. Wijnbouwer 3 bevestigt dit beeld, hoewel hij duurzaamheid had meegenomen in een kapitaalronde, ligt daar eigenlijk niemand van wakker. Duurzaamheid is iets wat belangrijk is, maar dat mensen niet over de streep trekt, ook kredietverstrekkers niet. Met andere woorden, investeerders en banken leken tot kort nauwelijks te letten op de duurzaamheid van wijnbedrijven. Tegelijkertijd is er onder de wijnbouwers het besef dat dit aan het veranderen is. Wijnbouwer 2 verwacht in de toekomst wel een keerpunt.

"Als jij niet duurzaam werkt en je bent niet duurzaam bezig, dan zul je veel moeilijker financiering krijgen. Dus dat zal zeker een rol gaan spelen" (wijnbouwer 2).

"Ik kan me voorstellen dat een bankier daar eisen aan stelt, iedere wijnboer is zich daarvan bewust" (wijnbouwer 5).

Ook wijnbouwer 5 kan zich voorstellen dat een bank daar eisen aan stelt in de toekomst, al merkt hij op dat in Nederland eigenlijk elke wijnboer nu al daarvan bewust is dat hij daarvoor moet zorgen. Duurzaamheid is dus min of meer vanzelfsprekend geworden in de bedrijfsvoering van wijnbouwers, zij het vooralsnog zonder directe externe druk. Wijnbouwer 1 erkent dat lokale duurzaamheid een belangrijke troef is in de marketing van Belgische wijn. Hij merkt op dat hij moet concurreren met de hele wereld en dat duurzaam zijn iets is dat uitgespeeld kan worden als onderscheidend voordeel. In zijn geval wordt lokale productie gelijkgesteld met duurzaamheid, de korte keten en een kleinere voetafdruk. Hij ziet dat veel klanten daarvoor kiezen.

Aan de bankzijde is duidelijk te merken dat duurzaamheid inmiddels formeel verankerd is in hun kredietbeoordeling. Bankier 1 geeft aan dat vandaag de dag geen enkel kredietdossier nog kan worden ingediend zonder aandacht voor ESG-aspecten. Deze vereiste is de laatste jaren sterk toegenomen en maakt deel uit van de algemene verwachting bij kredietaanvragen. De bankiers zelf signaleren dat dit de richting gaat worden. Naarmate toezichthouders zoals de Europese Centrale Bank strengere klimaatregels opleggen, moeten banken die eisen doorgeven aan hun klanten. Banken profileren zich immers graag met duurzaamheid en moeten zelfs rapporteren over de duurzame aard van hun portefeuille. Volgens bankier 2 spelen ESG-criteria inmiddels een belangrijke rol bij financiering in land- en tuinbouw. Zijn bank hanteert een volledige ESG-checklist die op elke investering wordt losgelaten om de duurzaamheid te evalueren. In de praktijk houdt dit in dat elk kredietdossier samen met de ondernemer wordt doorgenomen, waarbij ook de milieu- en sociale aspecten worden beoordeeld, zelfs wanneer de ondernemer deze niet spontaan aanlevert. Ook bankier 5 benoemt concrete duurzaamheidsstandaarden zoals GlobalGAP (milieu) en GRASP (sociaal). Hij verwacht dat deze certificeringen de komende jaren wel belangrijker gaan worden in de wijnbouw en dat banken hiermee rekening moeten houden.

"Vandaag kun je geen kredietdossier meer indienen zonder te tonen hoe het project op ESG scoort" (bankier 1).

"Het vakje financiële analyse werd kleiner en het vakje duurzaamheid groter" (bankier 1).

Bankiers spreken meer over regelgeving en sectortrends. Bankier 2 geeft aan dat banken zelf moeten voldoen aan duurzaamheidscriteria opgelegd door de ECB en dat dit de hele sector evolueert. Met andere woorden, de maatschappelijke focus op duurzaamheid waarbij ook consumenten, overheden en internationale akkoorden betrokken zijn, sijpelt via de bank door naar de producent. Banken houden er rekening mee dat duurzame bedrijven toekomstbestendiger kunnen zijn, zeker nu de markt langzaam verschuift. Bankier 3 en bankier 4 noemen de impactlening, een kredietvorm met rentekorting voor bedrijven die aantoonbaar zeer duurzaam werken en een bepaald keurmerk hebben behaald. Bankier 1 geeft een soortgelijk voorbeeld dat rentevoordeel kan opleveren. Dit wordt vaak ondersteund via Europese kanalen, zoals de Europese investeringsbank. Dit duidt op speciale kredieten of groene leningen waarbij een bedrijf een lagere rente betaalt door EU-steun. Bankier 5 noemt expliciet de sustainable impact loan die zij aanbieden aan klanten. Dit is bedoeld om mensen te belonen voor hun duurzaamheid. Dergelijke initiatieven zijn een indirect gevolg van de groeiende aandacht, ze bestaan om duurzame frontrunners te ondersteunen met gunstige financiering. Kortom, bankiers geven aan dat duurzaamheid inmiddels een integraal onderdeel is van de kredietanalyse.

De sectorexperts bevestigen dat duurzaamheid historisch gezien nauwelijks meespeelde in financiering, maar plaatsen kritische kanttekeningen bij de huidige hype.

"Duurzaamheid is in het hele financieringsverhaal nooit aan bod gekomen" (wijnadviseur 2).

In zijn ervaring hebben bankiers tot nu toe geen boodschap aan CO₂-uitstoot en duurzaamheid gehad. Wijnadviseur 1 benadrukt dit punt vanuit investeerdersperspectief. Hij heeft nog niet gezien dat private equity of investeerders belang hechten aan ESG-criteria bij wijnbedrijven. Hij vermoedt zelfs dat dit niet snel zal veranderen, wijzend op het feit dat grote spelers als BlackRock al terughoudender worden met ESG-investeringen. Volgens deze adviseur is duurzaamheid geen trend die in deze sector leeft, uiteindelijk draait het voor de meeste investeerders om de kwaliteit en verkoopbaarheid van de wijn en niet om het duurzame label. Wijnadviseur 2 relativeert de duurzaamheidsfocus eveneens. Hij merkt op dat wijnbouw in essentie al relatief milieuvriendelijk is. Wijnbouw heeft geen te zware impact op het milieu en consumenten willen voornamelijk goede wijn.

"We hebben weinig CO₂-uitstoot. Het is ontzettend duurzaam. Dus als je CO₂-uitstoot die vrijkomt bij de fermentatie en gisting opvangt, kun je zelfs een negatieve CO₂-voetafdruk creëren. Dan maak je wel een statement" (wijnadviseur 2).

Er is ook nog een betoog dat niet eerlijk is. Wijnadviseur 2 haalt aan dat er wordt gezegd dat wijnbouw een grote CO₂ uitstoter is. Hij legt uit dat dat geen fossiele CO₂ is.

"Dus de CO₂ die vrijkomt bij de gisting, de omzetting van suiker naar alcohol komt CO₂ vrij, die CO₂ is eerder dat jaar door de druivelaar opgenomen uit de lucht. Dus eigenlijk is die CO₂-uitstoot dezelfde CO₂-uitstoot die vrijkomt bij biodiesel. Het is geen fossiele CO₂. Dus als je die gaat opvangen, dan mag je die aftrekken van jouw CO₂-uitstoot van een tractor. Daar denken velen niet aan. Dus qua duurzaamheidsverhaal zitten er veel mogelijkheden in wijnbouw" (wijnadviseur 2).

Het volgende voorbeeld van wijnadviseur 2 illustreert dat veel zogenaamde duurzame praktijken in de wereldwijde wijnhandel weinig mensen werkelijk van wakker liggen.

"Beschouwen we het volledige traject, dan houdt het volgende in feite weinig verband met duurzaamheid, eikenhout in Frankrijk kappen om er vaten van te maken, die vaten per schip naar Australië te vervoeren voor de vinificatie en de uiteindelijke wijn vervolgens opnieuw naar Europa exporteren. Dat illustreert hoe ver de praktijk soms afwijkt van een werkelijk duurzaam model" (wijnadviseur 2).

Deze opmerking onderstreept de kloof tussen de duurzaamheidsdiscussie en de praktijk, zowel consumenten als bankiers leken zich tot nu toe weinig aan te trekken van de ecologische voetafdruk van wijn, zolang het product goed en winstgevend is.

Wijnadviseur 3 erkent dat ze in het verleden hun voeten aan duurzaamheid geveegd hebben omdat het alleen geld kostte, maar nu moeten ze. Ze worden daartoe verplicht. Zijn verwachtingen zijn dat steeds strengere duurzaamheidseisen in de toekomst wel wat anders zullen maken en dat velen dreigen erover te struikelen als de lat onrealistisch hoog wordt gelegd.

Kortom, de rol van ESG bij kredietverlening is in transitie. Van een verwaarloosbare factor is ESG geëvolueerd naar een reglement waaraan zowel de kapitaalverschaffer als de lener zich zullen moeten houden. Het verhaal van de respondenten toont zowel enthousiasme voor deze evolutie (bankiers zien kansen om risico's te verlagen en groene investeringen te promoten) als bezorgdheid (wijnbouwers vrezen extra lasten en papierwerk zonder directe meerwaarde). Een kritische reflectie hierbij is dat inhoudelijke duurzaamheid en administratieve duurzaamheid niet altijd samenvallen. Verschillende wijnbouwers geven aan dat ze heus duurzaam handelen uit eigen overtuiging, maar dat de formele eisen vanuit bankiers daar nu pas op aansluiten en soms op een manier die in hun ogen te bureaucratisch of beperkt zinvol is.

3.5.2 De groeiende vraag naar biologische wijnen

De producenten zien enigszins een toename in de vraag van consumenten naar biologische wijnen, maar nuanceren de mate en gevolgen daarvan. Tegelijk relativeert wijnbouwer 5 de huidige marktvraag, volgens hem valt het nog mee en gaat de toenemende interesse heel langzaam. Er is zeer zeker meer vraag aan het komen naar bepaalde categorieën zoals de non-alcoholische en biologische wijnen, maar het is geen explosieve groei. Wijnbouwer 3 twijfelt zelfs of er echt meer vraag zal komen.

"Ja, ik weet niet of er per se een vraag gaat zijn naar biologische wijn" (wijnbouwer 3).

"Er komt meer vraag naar biologische teelt, maar het gaat heel langzaam" (wijnbouwer 5).

"In Bordeaux duwt de overheid je richting bio en niet per se de markt" (wijnadviseur 1).

Hoewel er ongetwijfeld een niche van milieubewuste consumenten is, denkt wijnbouwer 3 dat de meerderheid van de klanten in de praktijk vooral op kwaliteit en prijs let. Deze gematigde vraag heeft tot nu toe weinig invloed gehad op financieringsbehoeften of strategieën van de wijnboeren. Wijnbouwer 5 geeft aan dat een iets groeiende vraag naar biologische wijn voor zijn bedrijf niet direct een andere financieringsnood veroorzaakt, het blijft een geleidelijke trend. Ook wijnbouwer 1 beaamt dat het inspelen op de duurzaamheidsvraag een bepaald investeringsprofiel met zich meebrengt zoals, resistente druivenrassen aanschaffen en extra kosten maken voor milieuvriendelijke technieken. Maar die keuzes zijn bij hem vooral ingegeven door de concurrentiestrategie en minder doordat kapitaalverschaffers hier expliciet om vroegen.

3.5.3 Voorbeelden van duurzame investeringen

Uit de interviews komen verschillende duurzame praktijkvoorbeelden naar voren, waarin wijnproducenten investeren. Meerdere wijnbouwers hebben geïnvesteerd in zonnepanelen. Wijnbouwer 2 vermeldt expliciet dat zij zonnepanelen hebben geplaatst al zijn ze nog niet volledig zelfvoorzienend, het scheelt al aanzienlijk. Hij bouwt tevens een nieuw gebouw voor de wijnmakerij met een hele goede isolatie en een grote ondergrondse kelder deels met het oog op duurzaamheid (natuurlijke koeling). Wijnbouwer 1 heeft bij de oprichting meteen gekozen voor resistente druivenrassen die minder pesticiden vergen, wat hij misschien wel als de meest duurzame beslissing beschouwt. Daarnaast heeft hij sterk geïnvesteerd in isolatie van ruimtes voor verwarming/koeling en slim gebruik van natuurlijke omstandigheden. Wijnbouwer 3 noemt geen zonnepanelen, maar wel waterbeheer.

"Wij vangen al het water op en hergebruiken dat" (wijnbouwer 3).

"Met resistente rassen bespuit je drie keer in plaats van twaalf keer" (wijnbouwer 5).

"Leg je het dak vol zonnepanelen of investeer je in nachtvorstbestrijding op zonne-energie, dan kun je op een rentevoordeel reken via de Europese investeringsbank" (bankier 1).

Wijnbouwer 3 past ook regeneratieve landbouw toe met schapen die grazen tussen de wijnranken om tractorgebruik en dus CO₂-uitstoot te verminderen. Wijnbouwer 4 benadrukt duurzame teeltpraktijken. Ze snoeit en beheert de wijngaard zo dat de plant en bodem op lange termijn gezond blijven, zelfs als dat op korte termijn productie kost. Daarnaast heeft ze in de infrastructuur geïnvesteerd (goed geïsoleerde kelder) en maatregelen tegen vorst getroffen die duurzamer zijn dan andere oplossingen. Wijnbouwer 5 vermeldt minder concrete investeringen, maar aangezien hij bestuurslid is in regelgeving en gewasbescherming wijst hij op de inspanningen richting biologische teelt. Zoals de reductie van fungiciden en het zoeken naar methoden om meeldauw ecologisch te beheersen. Uit de bevraging blijkt dat vrijwel elke respondent bij de wijnbouwers investeringen opnoemt in lijn met duurzaamheid, van technologie tot agronomische keuzes.

Wijnbouwer 2 geeft aan veel geld te hebben geïnvesteerd in zaken als isolatie en een ondergrondse kelder, wat voor de duurzaamheid is. Op de vraag of duurzaamheid invloed had op de financieringsmogelijkheden in het verleden antwoordt hij echter ontkennend. Hij kreeg destijds geen extra financiering of voordeel enkel omdat hij duurzaam investeerde. Toch verwacht hij dat dit in de toekomst anders kan zijn, juist omdat banken duurzamer werken waarderen. Wijnbouwer 3 is openhartig dat hij duurzame investeringen vooral voor zichzelf doet en dat bankiers toen hij er kapitaal zocht niet om maalden. Zijn strategie was dus duurzaamheid implementeren waar het efficiëntie oplevert en dat verwerken in het ondernemingsplan. Hij zegt dat een bank eerder naar de financiële uitkomsten kijkt dan naar de milieuvoordelen.

"We hebben duurzaamheid ook meegenomen in een kapitaalstudie, maar daar lag eigenlijk niemand van wakker. Financiële mensen kijken naar de uitkomst, niet naar de milieuvoordelen" (wijnbouwer 3).

3.5.4 Samengevat

Uit de thematische analyse blijkt dat duurzaamheid en ESG-criteria in het Belgische financieringskader voor wijnproducenten aan een inhaalbeweging bezig zijn. Waar dit thema historisch nauwelijks leefde in de sector, wordt het nu mede onder internationale druk een doorslaggevend element van strategische gesprekken tussen wijnondernemers en kredietverstrekkers. Er is een gedeeld begrip gegroeid dat duurzaamheid het nieuwe normaal wordt.

"Ik denk dat het woord duurzaamheid al de standaard begint te worden. Je moet daar mee bezig zijn" (wijnbouwer 1).

Dit nieuwe normaal vertaalt zich in de praktijk echter nog niet zonder slag of stoot.

4 Discussie

In deze discussie worden de onderzoeksresultaten geïnterpreteerd en teruggekoppeld aan de literatuur. De deelvragen worden beantwoord door opvallende bevindingen te verklaren, onverwachte resultaten te duiden en deze in verband te brengen met bestaande theorieën en studies. Daarnaast worden implicaties voor de praktijk geformuleerd op basis van de bevindingen.

4.1 Financiële uitdagingen in de wijnsector en hun impact op investeringsbeslissingen

Uit zowel de literatuur als resultaten blijkt dat wijnproductie een buitengewoon kapitaalintensieve activiteit is. Wijnbedrijven hebben te maken met hoge initiële investeringskosten (aankoop of huur van wijngaardgrond, druivenstokken, apparatuur, kelders) terwijl het jaren duurt voordat er opbrengsten zijn (Pomarici et al., 2021). Dit leidt tot een lange terugverdientijd en bijbehorende financieringsdruk. Khafagy & Vigani (2022) stellen dat deze combinatie van hoge kosten en uitgestelde opbrengsten financiering en rendabiliteit erg uitdagend maakt. De respondenten bevestigen dit. De kapitaalbehoefte voor een wijnbedrijf is enorm groot, maar kredietverstrekkers zijn terughoudend om het volledige risico mee te dragen, waardoor veel financiële lasten op de schouders van de wijnbouwer zelf vallen. Dit bemoeilijkt de toegankelijkheid van de wijnsector, zeker voor nieuwkomers zonder aanzienlijk startkapitaal. Dit is een belangrijke link met de centrale onderzoeksvraag, traditionele financiering schiet tekort en alternatieve strategieën zijn nodig om de kapitaalbarrière te verlagen.

Verschillende risico's en marktomstandigheden verergeren de financieringsuitdaging. Klimaatverandering brengt bijvoorbeeld vorst, hagel en andere extremen mee die oogsten kunnen vernietigen. Zowel literatuur als respondenten benadrukken dat een mislukte oogst directe financiële gevolgen heeft en extra buffers of oplossingen vereist. Alle ondervraagde groepen noemden vorstschade en slechte wijnjaren als belangrijke risico's die wijnbouw financieel onzeker maken. In lijn hiermee stelt de literatuur dat wijnproducenten steeds moeten investeren in risicobeheersing (bv. vorstbescherming) om hun bedrijfscontinuïteit te waarborgen (Beghin, 2021). Zulke maatregelen verhogen echter de kapitaalbehoefte nog verder. Marktrisico's spelen ook mee, Belgische wijnboeren concurreren indirect met (goedkopere) buitenlandse producenten. Grote internationale spelers behalen schaalvoordelen en drukken hun kosten per fles, waardoor ze wijn goedkoper op de markt brengen. Kleine lokale producenten kunnen daar moeilijk in prijs tegenop en zijn volgens de literatuur geneigd zich te richten op nichemarkten zoals biologische of terroirwijnen om zich te onderscheiden in plaats van op kostprijs te concurreren. De resultaten tonen dat Belgische wijnbouwers inderdaad sterk inzetten op kwaliteit en uniekheid. Enkele producenten benadrukken bijvoorbeeld duurzame, lokale productie als onderscheidende troef omdat ze niet op volume of lage prijs kunnen concurreren. Wijnbouwer 1 geeft aan dat duurzaam zijn iets is dat uitgespeeld kan worden als onderscheidend voordeel. Dit bevestigt de stelling van Van de Vate (2021) dat kleinere wijnproducenten zich vaak onderscheiden door nicheproducten (zoals bio-wijn) en kwaliteit. Tegelijkertijd vlakken de respondenten de marktvraag af naar bijvoorbeeld biologische wijnen. Ze merken enige toename in de vraag maar het gaat heel langzaam. Ze geven aan dat de meerderheid let op kwaliteit en prijs. Dit wijst op een kloof tussen de in literatuur geschetste trend van de sterk groeiende vraag naar duurzame wijnen en de huidige praktijk in België.

Een andere uitdaging is de beperkte schaalgrootte van veel Belgische domeinen. Literatuurgegevens tonen dat Vlaanderen veel kleinschalige producenten telt. Een gevolg is dat de gemiddelde bedrijfsomvang klein is vergeleken met Wallonië of buurlanden (Beghin, 2021). Kleinere schaal betekent hogere kosten per eenheid (minder interne schaalvoordelen, economies of scale). De interviews bevestigen dat banken historisch zeer voorzichtig waren bij wijnbedrijven, er bestond geen policy in tegenstelling tot akkerbouw. Dossiers werden individueel beoordeeld en lokale bankkantoren stonden weigerachtig, waardoor pioniers hogerop in de bankorganisatie moesten aankloppen voor krediet. Wijnbouwer 2 vermeldt zelfs dat hij in het jaar 2000 door de banken werd uitgelachen en werd doorverwezen naar Frankrijk. Deze houding is ondertussen aan het evolueren, vandaag zien banken potentieel in de sector en zien ze kansen. Dit komt overeen met de groei van de Belgische wijnproductie in het afgelopen decennium, waardoor wijnbouw bekender en serieuzer is geworden als niche binnen de landbouwsector. Toch blijft de financiering lastig, banken hanteren strengere voorwaarden en eisen vaak hoge eigen inbreng en zekerheden alvorens te financieren. Bankier 5 merkt ook op dat lokale kantoren vroeger erg terughoudend waren, vandaag zien ze een voorzichtige betrokkenheid mits strengere voorwaarden. Samengevat onderschrijven de inzichten van wijnbouwers, bankiers en adviseurs uit het onderzoek dat de kapitaalintensiteit en risico's van wijnbouw het verkrijgen van financiering moeilijk maken. Een mix van maatregelen is nodig om de sector financieel leefbaar te maken. Producenten moeten kunnen omgaan met de unieke kenmerken van wijnbouw.

4.2 Toepassing van traditionele en alternatieve financieringsvormen in de wijnindustrie

Traditionele financieringsopties, met name bankleningen aangevuld met eigen vermogen vormen op dit moment de kern van de financieringsmix bij Belgische wijnproducenten. Vrijwel alle ondervraagde wijnbouwers hebben gebruikgemaakt van investeringskredieten bij een bank. Bankiers bevestigen dat ze doorgaans klassieke landbouwleningen verstrekken, zij het met enige aanpassing aan de lange investeringshorizon van wijnbouw. Zo biedt bankier 2 een langere kapitaaluitstelperiode om de eerste jaren zonder opbrengsten te overbruggen. Het grote voordeel van bankfinanciering is de relatief lage rente en het hebben van een vaste financiële partner. De literatuur over kapitaalintensieve landbouwsectoren benadrukt eveneens dat bankleningen door hun schaalvoordelen goedkoop kapitaal kunnen aanbieden. Tegelijk worden bankkredieten begrensd door strenge kredietvoorwaarden. Er is vaak aanzienlijk eigen vermogen of onderpand vereist en banken financieren zelden de volledige behoefte, zeker niet bij startende of kleine projecten (Da Silva Faria et al., 2020). Dit verklaart waarom de respondenten in de praktijk geregeld terugvallen op eigen inbreng om het financieringsplaatje rond te krijgen. Alle wijnbouwers benadrukten dat ze substantieel eigen spaargeld of familie-investeringen hebben ingezet, vooral bij de opstart voordat banken of andere externe kapitaalverschaffers in beeld kwamen. Wijnbouwer 2 geeft aan dat ze het altijd eerst met eigen middelen moeten proberen, daarna is het toch de bank die als eerste in beeld zal komen. Deze observatie komt overeen met de Pecking Order theorie (Myers & Majluf, 1984). Die stelt dat bedrijven de voorkeur geven aan interne financiering (eigen middelen) boven externe financiering en binnen externe financiering eerst vreemd vermogen (leningen) verkiezen boven het uitgeven van aandelen. Op basis van deze theorie is aandelenfinanciering het laatste middel volgens informatieasymmetrie en controleverlies, waardoor investeerders hogere rendementseisen stellen.

De bevindingen bevestigen dat vooral kleine wijnproducenten deze hiërarchie volgen. Zoals Michel et al. (2020) aangeven, benutten wijnbedrijven eerst hun interne middelen en zoeken ze pas extern kapitaal als dat niet volstaat. Dit patroon kwam duidelijk naar voren in de interviews. Zelfs als externe financiering beschikbaar is, kunnen producenten aarzelend zijn om meteen aandelen uit te geven of grootschalige investeerders aan boord te halen vanwege de mogelijke invloed op hun autonomie. Wijnbouwer 3 gaf aan dat het toelaten van een investeerder gepaard gaat met verlies van aandelen, wat macht en zeggenschap kost. Dit sluit aan bij de literatuur dat extern kapitaal voor ondernemers immateriële kosten met zich meebrengt (verlies aan beslissingsmacht, mogelijke belangentegenstellingen) en daarom alleen wordt ingezet als de voordelen (meer kapitaal, risicospreiding) opwegen tegen die kosten.

Naast bankkredieten en eigen middelen worden enkele andere vormen ingezet om het financieringsplaatje te optimaliseren. Zo maken veel wijnbouwers gebruik van leasing of objectfinanciering voor machines en uitrusting. Wijnbouwer 1 koos er bewust voor om zijn grond te pachten en gebouwen te huren in plaats van te kopen. Meerdere wijnbouwers geven aan best veel te leasen voor grote machines of bepaalde uitrustingen. Bankiers ondersteunen deze praktijk, omdat dergelijke fysieke activa dienen als onderpand. Tanks, persen of oogstmachines behouden waarde op de tweedehandsmarkt, wat het risico voor de kredietverstrekker verlaagt. Wijnadviseur 2 bevestigt dit voordeel, waardoor banken bereid zijn deze te financieren. Leasing verlaagt de onmiddellijke kapitaalbehoefte voor de ondernemer en spreidt de kosten over de gebruiksperiode, hetgeen in de literatuur wordt gezien als een manier om de kapitaaldruk te verminderen in kapitaalintensieve sectoren. Het nadeel is uiteraard dat het de schuldenlast vergroot en dat ze gebonden zijn aan vaste termijnbetalingen. Desalniettemin blijkt uit de resultaten dat vrijwel alle producenten ten minste een deel van hun activa leasen of via objectfinanciering, omdat het anders haast onmogelijk is alles aan te schaffen binnen de beperkte cashflows.

Ook overheidssteun speelt (in beperkte mate) een rol in de financieringsmix. Traditionele subsidies specifiek voor wijnbouw zijn schaars, maar in Vlaanderen kunnen wijnboeren onder bepaalde voorwaarden via het VLIF (Vlaams Landbouwinvesteringsfonds) investeringssteun of een startpremie verkrijgen (Financiële Steun Voor de Land- en Tuinbouw, 2024). Literatuurbronnen beschrijven dat het VLIF bijvoorbeeld ongeveer 30% subsidie kan geven op wijnbouwinvesteringen en dat jonge wijnbouwers een vestigingspremie tot 70.000 euro kunnen krijgen (Parlement de Wallonie, 2023). Dit soort steun verlaagt de kapitaaldruk en stimuleert innovatie volgens Planas (2015). In de praktijk komen echter niet alle wijnproducenten in aanmerking voor VLIF-steun omdat ze niet voldoen aan de strikte definiëring van "landbouwer". Wijnbouwer 1 viel buiten de boot, omdat zijn activiteit als wijnmakerij niet gold als volwaardige landbouw in de vroegere criteria en wijnbouwer 3 niet omdat hij deels als wijnhandelaar werd gezien. Dit bevestigt dat subsidieregels soms achterlopen op nieuwe sectoren. Degenen die wel VLIF-steun verkregen noemden het een gewenste verlichting, maar klaagden over complexe procedures en drempels. Eén respondent suggereert dat er administratieve verbeteringen mogelijk zijn om steun toegankelijker te maken.

Alternatieve financieringsvormen zijn tot dusver slechts sporadisch gebruikt door Belgische wijnproducenten, maar ze worden wel als potentieel waardevol erkend. De literatuurstudie bespreekt verschillende moderne opties zoals crowdfunding, coöperatieve financiering, private equity en *blended finance*. Elk van deze alternatieven heeft eigen kenmerken en voorwaarden. Zo beschrijft Festa et al. (2019) dat crowdfunding (met name reward-based crowdfunding) een effectieve manier kan zijn voor wijnproducenten om kapitaal op te halen en tegelijkertijd marketingvoordelen te behalen. Zij toonden aan dat via platforms als Fundovino of WineFunding Europese wijnproducenten met een sterke emotionele of culturele connectie financiering kunnen ophalen bij het publiek (*Fundovino, CrowdSpace, 2024*). De bevindingen laten echter zien dat dit potentieel in België nog nauwelijks wordt benut. Momenteel financieren de meesten hun activiteiten nog via klassieke bankkredieten aangevuld met eigen middelen en slechts enkelen hebben succesvol extern kapitaal aangetrokken via innovatieve wegen. De bankiers bevestigen dat traditionele financiering doorgaans de basis blijft en dat alternatieve vormen hooguit als aanvullend instrument worden gezien om gaten te dichten. Ze staan niet per se afkerig tegenover nieuwe constructies, maar wijzen op de beperkingen. Voor kleine, startende domeinen is toegang tot crowdfunding of externe investeerders moeilijk, tenzij ze uitblinken in verhaal en reputatie. Dit is een belangrijk inzicht, waar literatuur vaak de voordelen van alternatieve financiering belicht, tonen de resultaten aan dat er structurele drempels zijn in de praktijk. België is zoals de wijnadviseurs stellen niet zo heel geavanceerd als het op alternatieve financiering aankomt, vergeleken met bijvoorbeeld Frankrijk of het Verenigd Koninkrijk, waar crowdfunding al meer is doorgebroken. Deze terughoudendheid kan deels verklaard worden door onbekendheid en een afwachtende houding. Zowel wijnbouwers als investeerders willen eerst succesvolle voorbeelden zien voordat ze massaal instappen. Wijnadviseur 2 benadrukt dat alternatieve financiering geen mirakeloplossing is, zonder een degelijk businessplan en financieel gezonde case wil uiteindelijk niemand investeren.

Toch kwamen in het onderzoek ook opportuniteiten naar voren die aansluiten bij concepten uit de literatuur. Een eerste is het realiseren van schaalvoordelen door samenwerking. Waar individuele kleine wijnboeren te klein zijn om interne economies of scale te behalen, kunnen ze via coöperaties of gedeelde investeringen externe schaalvoordelen benutten (Nickolas, 2024). Literatuur vermeldt succesvolle coöperatieve modellen, bijvoorbeeld in Catalonië waar groepen wijnboeren gezamenlijk apparatuur en faciliteiten delen om kosten te drukken en marktmacht te vergroten (Planas, 2015). De respondenten zien dit eveneens als kans. Kleine wijnproducenten kunnen samenwerken om investeringen te delen en met meerdere kleine partijen kan er een grotere impact gecreëerd worden, geeft wijnbouwer 1 weer. Bankiers suggereren dat gelijk met de fruitteelt evenzeer wijnboeren gezamenlijk dure machines zouden kunnen aankopen om de bezettingsgraad te verhogen. Zo een coöperatieve visie vereist wel dat wijnbouwers hun individuele autonomie deels opzijzetten, wat volgens de resultaten een niet te onderschatten obstakel is. Veel wijnbouwers zijn erg passie gedreven, wat de samenwerking bemoeilijkt. Wijnbouwer 4 gaf echter aan dat de mentaliteit langzaam wijzigt en raadt starters expliciet aan zich niet blind te staren op alles zelf doen, maar kennis en materiaal te durven uitwisselen. Ze raadt aan om bij gevestigde domeinen te gaan leren en eventueel te betalen om hun machines te gebruiken, in plaats van meteen alles zelf aan te schaffen. Dit soort kleinschalige partnerships en peer-learning verlicht de financiële last voor starters en verbetert de toegang tot modern materieel, wat indirect neerkomt op innovatieve financiering door kostenbesparing. Het bevestigt dat samenwerken loont op lange termijn en aansluit bij de theoretische inzichten van externe schaalvoordelen en coöperatieve financiering (Planas, 2015).

Een tweede strategie is diversificatie van het businessmodel, wat sterk aansluit bij het concept *economies of scope*. Hierbij spreidt een wijnbedrijf zijn activiteit over verschillende producten of diensten om meerdere inkomstenbronnen te creëren en risico's te spreiden. Literatuur geeft aan dat veel wijnhuizen naast wijn ook andere producten aanbieden en inzetten op wijntoerisme (proeverijen, rondleidingen, evenementen) om extra inkomsten te genereren met gebruik van bestaande infrastructuur (Van de Vate, 2012). Albuлесcu (2020) benadrukt dat toeristische diensten een extra inkomstenbron vormen zonder dat er veel vaste kosten aan verbonden zitten, omdat ze alles al ter beschikking hebben. De resultaten bevestigen het belang van zo een bredere positionering. Zowel wijnbouwers als bankiers gaven aan dat een domein met enkel wijnverkoop het moeilijk heeft om voldoende rendement te halen. Aanvullende inkomstenstromen vergroten de kredietwaardigheid en maken de financieringscase aantrekkelijker. Wijnbouwer 3 heeft activiteiten met toerisme en horeca om een stabielere cashflow te verkrijgen. Hij stelt kernachtig dat lekkere wijn geen strategie kan zijn, wijnbouwers moeten méér kunnen bieden. Bankiers ondersteunen dit idee. Door het pure landbouwrisico te verminderen en meerdere inkomstenbronnen te hebben, verschuift het risicoprofiel van het project en wordt het financieringsscenario verbeterd. Wijnbouwer 2 en 5 bevestigen dan ook dat tegenwoordig een sterk businessplan met nevenactiviteiten noodzakelijk is om krediet of investeerders aan te trekken. Een bankier illustreerde dit met het volgende praktijkvoorbeeld: een goed uitgewerkt project van 25 hectare met een wijnbelevingscentrum kon twee miljoen euro financiering krijgen, omdat de bank een volledige exploitatie met toeristische activiteiten voorgeschoteld kreeg. Op dit punt komen *economies of scope* duidelijk naar voren. Door wijnproductie te koppelen aan toerisme en beleving, wordt het project breder onderbouwd, de totale vraag vergroot en verspreidt het risico zich. Precies zoals de literatuur voorspelt. Dit sluit ook aan bij Van de Vate (2012), die stelde dat het aanbieden van diverse producten en diensten de kosten per eenheid kan verlagen en nieuwe markten aangrijpt. De bevindingen bevestigen wel dat diversificatie niet zonder uitdagingen is. Extra activiteiten vergen bijkomende investeringen en managementaandacht (risico van focusverlies), maar ze lijken inmiddels noodzakelijk om kredietverstrekkers te overtuigen.

Een derde belangrijk inzicht is de opkomst van *blended finance* als innovatieve financieringsoplossing. *Blended finance* combineert publieke en private financiering om investeringen mogelijk te maken (Planas, 2015). In de literatuur wordt *blended finance* genoemd als mechanisme om duurzame projecten te financieren door overheidsfondsen of garanties te gebruiken om private investeerders/banken aan boord te krijgen. Dey & Mischra (2022) en Havemann et al. (2022) signaleren dat dit vooral ingezet wordt voor klimaat slimme landbouw en duurzame transitie, omdat publieke middelen zo als hefboom werken en privékapitaal aantrekken. De resultaten sluiten hierop aan. Bankier 5 ziet een groeiende interesse in *blended finance* in de wijnsector, juist omdat er via cofinanciering met publieke investeerders zoals LRM (Limburgse Reconversie maatschappij) en PMV (participatiemaatschappij Vlaanderen) het risico gedeeld kan worden. Volgens bankier 5 kan cofinanciering via LRM of PMV het risico voor zowel de bank als de overheid verlagen, doordat het risico wordt gedeeld en er meerdere partijen betrokken zijn. Dit kan de kans op goedkeuring van de financiering vergroten. Dit is een concreet voorbeeld van hoe publiek-private samenwerking de financieringsdrempel kan verlagen voor wijnbouwers. De overheid neemt dan via investeringsmaatschappijen een deel van het risico of voorziet in een garantie, waardoor de kapitaalverschaffers comfortabeler het overige deel financieren.

Volgens de literatuur is dit zeer interessant, *blended finance* wordt gezien als zowel een financieringsmiddel als een beleidsinstrument om duurzame ontwikkeling te stimuleren (Dey & Mishra, 2022). In Vlaanderen richten LRM en PMV zich traditioneel op innovatieve of strategische sectoren. Het feit dat bankiers nu suggereren om ook wijnprojecten via deze weg te ondersteunen, duidt op een nieuw pad om kapitaalbehoeften te verlagen. Het sluit tevens aan bij de trend dat financiële instellingen ESG-doelen nastreven en via partnership met de overheid investeringen in toekomstgerichte sectoren willen ondersteunen.

Samengevat brengen de bevindingen naar voren dat alternatieve financieringsmodellen in de wijnsector zeker potentieel hebben, maar dat de sector nog in een voorzichtige overgangsfase zit. De literatuur bevestigt het potentieel (zoals crowdfunding die effectief kan zijn voor wijnkmo's of *blended finance* als katalysator voor duurzame investeringen), terwijl de praktijk in België nog wordt gekenmerkt door hoofdzakelijk traditionele financiering aangevuld met af en toe alternatieven. Dit betekent niet dat de theorie ongelijk heeft, maar wel dat tijd en vertrouwen nodig zijn voor een bredere implementatie. Wijnadviseurs wijzen erop dat succesvolle pioniers en voorbeelden nodig zijn om de rest van de sector en de bankiers over de streep te trekken. De verwachting is dat op korte termijn geen drastische ommekeer plaatsvindt, banken blijven voorzichtig en alternatieve opties blijven schaars. Waardoor starters nog steeds tegen hoge kapitaaleisen aanlopen. Maar naarmate meer Belgische domeinen jarenlang winstgevendheid en kwaliteit aantonen, zal het vertrouwen van kredietverstrekkers groeien en zullen succesverhalen bevorderend werken voor bijkomende investeringen. Zo kunnen geleidelijk de financieringsstrategieën verschuiven van louter klassiek naar een meer innovatieve mix.

4.3 De invloed van duurzaamheid en maatschappelijke trends op financieringskeuzes

Duurzaamheid is een thema dat wereldwijd aan belang wint, ook in de wijnindustrie, maar de resultaten tonen dat deze trend pas recent begint door te stromen in financieringsstrategieën. In de literatuur wordt al langer gesteld dat consumenten meer aandacht hebben voor milieuvriendelijke productie en dat wijnbedrijven daarom overschakelen op biologische en duurzame praktijken. Santini et al. (2013) noteerden bijvoorbeeld dat bewuste consumenten steeds vaker letten op duurzame teelt en dat dit een positief imago creëert. Ook investeerders en banken verklaren internationaal hun toewijding aan ESG-criteria. Duizenden financiële instellingen onderschreven de principles for responsible investment, wat betekent dat ze systematisch naar milieu- en sociale risico's kijken bij kredietbeslissingen (Andrews & SevenFiftyDaily, 2023). Financiële instellingen ontwikkelen speciale groene leningen en impactfondsen voor duurzame landbouw en wijnbouw. De EU heeft programma's opgezet om via banken voordelige leningen te verstrekken aan duurzame wijnprojecten. Dit zou ertoe moeten leiden dat duurzaam opererende wijnproducenten beloond worden met betere financieringskansen.

De bevindingen laten zien dat deze ontwikkeling in België gaande is, maar met enige vertraging. Vrijwel alle ondervraagde wijnproducenten gaven aan dat duurzaamheidscriteria historisch nauwelijks een rol speelden in hun financieringstraject. Wijnbouwer 1 merkte op dat bij het aantrekken van kapitaal eigenlijk nooit iets over duurzaamheid gezegd of gevraagd is. Wijnbouwer 3 nam duurzaamheid mee in zijn investeringsverslag, maar gaf aan dat daar eigenlijk niemand van wakker lag. Het was niet iets wat kredietverstrekkers over de streep trok. Deze ervaringen komen overeen met wat de wijnadviseurs stelden, duurzaamheid is in het hele financieringsverhaal nooit aan bod gekomen. Wijnadviseur 2 heeft nog geen enkele bankier meegemaakt die zich daadwerkelijk bekommerde over de CO₂-uitstoot en eco-voetafdruk van een wijndomein. Wijnadviseur 1 bevestigt dat hij bij private investeerders of fondsen nog niet ziet dat ESG-criteria bepalend zijn en vermoedt dat dit niet snel zal veranderen binnen de wijnsector. Deze bevindingen wijzen op een kloof tussen de literatuur en praktijk. Hoewel in theorie duurzaamheid steeds belangrijker wordt, was de effectieve impact op wijnfinanciering tot voor kort klein. Consumenten vroegen er niet expliciet om in hun aankoopgedrag en bankiers evenmin in hun kredietvoorwaarden.

De resultaten geven bovendien aan dat er sprake is van een kantelpunt. Enkele wijnbouwers verwachten dat duurzaamheid binnenkort wel een rol zal spelen. Wijnbouwer 2 en 5 kunnen zich voorstellen dat bankiers in de nabije toekomst duurzaamheidseisen zullen stellen. Dit suggereert dat producenten verwachten op een omslag waarbij goed presteren op duurzaamheid een voorwaarde wordt om (goedkoper) kapitaal aan te trekken. Uit de analyse blijkt dat banken duurzaamheid inmiddels formeel hebben geïntegreerd in hun kredietprocessen. Bankier 1 legt ook uit dat het vandaag niet meer mogelijk is om een kredietdossier in te dienen zonder aan te tonen hoe het project op ESG scoort. In de afgelopen paar jaar is het bij zijn bank verplicht geworden om bij elke kredietaanvraag door te nemen welke milieu- en sociale aspecten spelen, zelfs als de ondernemer dit niet aankaart. Ook bankier 2 bevestigt dat ESG-criteria nu een belangrijke rol spelen bij financiering in land- en tuinbouw en dat zijn bank een volledige checklist hanteert voor duurzaamheid bij elke investering. Bankier 5 noemt concrete standaarden zoals GobaGAP (milieu) en GRASP (sociaal) waaraan landbouwbedrijven in groeiende mate moeten voldoen. Dit wordt deels gedreven door toezicht, de Europese Centrale Bank legt strengere klimaatregels op en banken moeten deze eisen doorgeven aan klanten en rapporteren over de duurzaamheid van hun portefeuille. Er bestaan zelfs nieuwe producten zoals de impactlening, een kredietvorm met rentekorting voor bedrijven die aantoonbaar zeer duurzaam werken en een bepaald keurmerk hebben. Bankier 1 refereert aan EU-gefaciliteerde groene leningen waarbij een deel van de rente wordt gesubsidieerd via de Europese investeringsbank. Bankier 5 biedt een sustainable impact loan aan om duurzame klanten te belonen met betere voorwaarden. Dit sluit precies aan bij wat de literatuur voorspelde, banken integreren ESG en duurzaam opererende bedrijven kunnen financieel voordeel behalen (Andrews & SevenFiftyDaily, 2023). Met andere woorden de inhaalbeweging is begonnen, duurzaamheid wordt een doorslaggevend element van kredietanalyse.

Toch is het beeld niet zwart-wit. Hoewel banken en de overheid nu duurzaamheidscriteria zwaarder laten doorwegen, blijft de marktprikkel vanuit consument of investeerder nog relatief beperkt volgens de respondenten. Hoewel duurzaamheid nu op papier meetelt blijven de financiële basiselementen (rendement, solvabiliteit, risico) nog steeds beslissende factoren. Duurzaamheid fungeert als randvoorwaarde. Een bedrijf dat niet aan minimale normen voldoet zou straks mogelijk geen financiering meer krijgen, maar uitstekend presterende duurzame projecten moeten nog altijd financieel deugdelijk zijn. Wijnadviseur 1 vermoedt dat private investeerders hun houding maar traag zullen aanpassen, zolang duurzame investeringen niet duidelijk gelijkstaan aan betere winstgevendheid of lagere risico's, zal er aarzeling blijven.

De maatschappelijke druk en regelgeving sturen de sector dus in de richting van duurzaamheid wat op termijn een toetredingsvoorwaarde tot financiering kan worden. Dit creëert een dubbele implicatie. Enerzijds moeten wijnproducenten investeren in duurzaamheid om future-proof te zijn (én in aanmerking te komen voor nieuwe vormen van financiering zoals impactleningen), anderzijds brengt dit extra kosten met zich mee die de kapitaalbehoefte verhogen. De literatuur noemde dit al een tweesnijdend zwaard. Duurzame innovaties bieden kansen om zich te onderscheiden in de markt, maar maken de sector nog kapitaalintensiever. De resultaten illustreren dat perfect, veel respondenten noemden voorbeelden van duurzame investeringen (zonnepanelen, wateropvang, vorstbestrijding op zonne-energie, enzovoort). Ze zien er voordelen van (lagere operationele kosten, kwaliteitsverbetering, goodwill bij klanten), samenhangend met bevindingen dat duurzame praktijken de lange-termijnproductiviteit en reputatie verbeteren. Tegelijkertijd benadrukken zij het belang van een realistische investeringsplanning, focus op wat efficiëntie oplevert en wat bijdraagt aan het verhaal, zonder de kern te beschadigen. Een positief punt is dat duurzame koplopers nu stilaan wel voordeel krijgen, via de genoemde impactleningen en Europese subsidies dalen hun kapitaalkosten licht, wat een prikkel vormt voor de rest om te volgen. Banken typeren zich immers graag met een groene portefeuille en hebben er belang bij dat hun klanten toekomstbestendig zijn.

Kortom, maatschappelijke trends en duurzaamheid beginnen de financieringskeuzes te beïnvloeden, maar het effect is (nog) niet revolutionair. De vierde deelvraag over in welke mate de maatschappelijke en duurzaamheidstrends de keuzes van wijnproducenten beïnvloeden op het vlak van financiering en investeringsstrategieën, kan beantwoord worden met: tot voor kort nauwelijks, maar nu in groeiende mate. ESG-criteria zijn bij banken geïntegreerd geraakt onder druk van toezichthouders en de EU, wat betekent dat nieuwe wijnprojecten idealiter een duurzaamheidsluik moeten kunnen voorleggen (of op zijn minst moeten voldoen aan de criteria). Dit bevestigt de literatuur die stelde dat bankiers steeds explicieter naar ESG kijken. Aan de andere kant is de consumententrend (meer vraag naar bio) wel aanwezig maar nog niet zodanig uitgesproken dat ze financieringsstrategieën drastisch wijzigt. Producenten stappen vooral over op duurzaamheid vanuit overtuiging of als marketing, niet omdat ze anders geen financiering rondkrijgen. De komende jaren kan dit veranderen, een nieuwe generatie consumenten en strengere wetgeving (klimaatdoelstellingen) zullen de druk verder opvoeren en succesvolle duurzame wijnbedrijven kunnen bewijzen dat duurzaam en rendabiliteit hand in hand gaan. Dit zou de businesscase voor duurzame investering in wijnbouw flink versterken, waarna de Pecking Order theorie mogelijk ook wordt beïnvloed (bijvoorbeeld als subsidies of goedkope leningen eerst worden ingezet, voordat eigen vermogen wordt aangesproken, om duurzame opties te financieren).

Conclusie

Uit dit onderzoek blijkt dat er geen eenduidige oplossing bestaat om de kapitaalbehoefte van wijnproducenten te verlagen, in plaats daarvan is een combinatie van strategieën vereist. Het antwoord op de hoofdvraag is dat een doordachte combinatie van traditionele en innovatieve financieringsstrategieën de kapitaalbehoefte beduidend kan verlagen en de toegang tot de sector kan verbreden. Door diverse financieringsvormen op een doordachte manier in te zetten en investeringen te rationaliseren, kunnen wijnbedrijven hun afhankelijkheid van aanzienlijk startkapitaal verminderen. Cruciaal hierbij is dat deze strategieën niet ten koste gaan van de groei of duurzaamheid van de onderneming. Integendeel, een mix van maatregelen gaande van betere financiële plannen en diversifiëren aan producentenzijde tot meer flexibiliteit en sector kennis bij kredietverstrekkers blijkt nodig om de sector weerbaarder te maken en nieuwe toetreders meer kansen te geven.

Ten eerste bevestigen de resultaten dat de wijnsector kampt met bijzonder hoge aanvangsinvesteringen en lange terugverdientijden. Deze kapitaalintensiteit vormt een aanzienlijke drempel. Banken zijn terughoudend om het volledige risico te dragen, waardoor een groot deel van de financieringslast op de schouders van de wijnbouwer zelf terechtkomt. Zonder aanzienlijk eigen vermogen, aangevuld met familie-investeringen of andere bronnen is toetreding vrijwel onmogelijk voor nieuwkomers. Bovendien versterken externe onzekerheden (klimaat, marktprijzen) de nood aan financiële buffers, wat de druk op startende producenten verder verhoogt. Deze algemene financiële uitdagingen verklaren waarom traditionele financieringsmodellen tekortschieten in deze sector. Traditionele bankleningen en subsidies (bv. VLIF) dekken vooral harde investeringen, maar lossen de kritieke behoefte om onrendabele aanloopjaren te overbruggen slechts gedeeltelijk op. Banken verlangen immers aanzienlijke eigen inbreng en opereren binnen strikte kaders, zodat wijnbedrijven verhoudingsgewijs zwaarder op eigen vermogen moeten steunen dan andere landbouwsectoren. Traditionele financiering blijft dus belangrijk, maar is op zichzelf niet altijd toereikend om kapitaalproblematiek op te lossen.

Ten tweede tonen de bevindingen aan dat alternatieve financieringsvormen in België nog in de kinderschoenen staan, maar wel degelijk potentieel bieden om kapitaalbehoeften te verlichten. Wijnproducenten hebben tot nu toe beperkt gebruikgemaakt van opties als crowdfunding, coöperatieve investeringsmodellen of business angels. De meeste producenten vertrouwen momenteel op klassieke bankkredieten en eigen middelen. Slechts enkelen hebben met succes extern kapitaal of innovatieve constructies benut. Zowel wijnbouwers als bankiers benaderen deze alternatieve opties vooralsnog voorzichtig, het wordt eerder gezien als aanvullend instrument om financieringsgaten te dichten wanneer de bankfinanciering tekortschiet. Kleine wijnbedrijven hebben in de praktijk moeite om toegang te krijgen tot zulke kanalen, tenzij ze over een sterk verhaal, reputatie of netwerk beschikken. Desondanks wijzen wijnadviseurs op inspirerende voorbeelden die aantonen dat creativiteit loont. Innovatieve modellen zoals crowdfunding, gedeelde investeringen via coöperaties en het splitsen van dure kostenposten (gezamenlijke aankoop of leasing van apparatuur) verlagen de kapitaalkost per producent en maken kleinschalige projecten haalbaarder. Dergelijke samenwerkingsvormen vereisen een mentaliteitswijziging, individuele autonomie deels opgeven voor gemeenschappelijk voordeel. Zo ontstaat stilaan een trend richting een hybride financieringsmix. Gevestigde wijndomeinen combineren steeds vaker eigen middelen, bankleningen en externe investeerders, terwijl nieuwkomers op termijn gemakkelijker kunnen opschalen zodra zij een trackrecord en naam hebben opgebouwd.

Ten derde is het duidelijk geworden dat de financieringscultuur rond wijnbouw geleidelijk evolueert. Banken erkennen inmiddels de groei van deze niche en beginnen hun aanpak aan te passen (bijvoorbeeld langere aflossingsvrije periodes of seizoensgebonden aflossingen), hoewel zij in de kern voorzichtig blijven. Grootschalige externe investeerders zijn nog schaars, maar de verwachting is dat dit kan veranderen naarmate meer Belgische wijndomeinen hun rendabiliteit en kwaliteit aantonen. Succesverhalen (bijvoorbeeld wijndomeinen die winstgevend zijn, geslaagde crowdfunding of internationale prijzen) fungeren als prikkel die het vertrouwen van kapitaalverschaffers vergroot. Op korte termijn blijven startende wijnbouwers echter aangewezen op creatief sturen met beperkt kapitaal en zullen zij nog steeds hoge eigen kapitaaleisen ondervinden. Dit onderzoek onderstreept wel dat proactief inspelen op nieuwe trends loont. Door kennisdeling, samenwerkingen en een open blik voor innovatie in financiering kunnen producenten stap voor stap de barrières verlagen. Met andere woorden, de Belgische wijnsector bevindt zich in een transitie waarin financiële strategieën langzaam verschuiven van louter traditioneel naar een meer gediversifieerd model, hetzij geleidelijk en met behoedzaamheid.

Ten slotte is gebleken dat duurzaamheid en ESG-criteria een opkomende factor vormen in financieringsstrategieën. In het verleden speelden milieu- en sociale criteria nauwelijks een rol bij financieringsbeslissingen in deze sector, maar onder druk van regelgevers en veranderende marktverwachtingen begint dit te kantelen. Banken integreren tegenwoordig duurzaamheid in hun kredietbeoordeling. Geen enkel kredietdossier passeert nog zonder te tonen hoe een project op ESG scoort. Dit leidt tot nieuwe financieringsmechanismen, zoals impactleningen met rentekorting voor duurzame investeringen. Voor wijnproducenten betekent dit enerzijds dat ze in de nabije toekomst mogelijk moeilijker financiering krijgen als ze niet aantoonbaar duurzaam werken en anderzijds dat investeringen in duurzaamheid ook financiële voordelen kunnen opleveren in de vorm van gunstigere kredietvoorwaarden. Bankiers zien kansen om risico's te verlagen en duurzame pioniers te belonen, terwijl wijnbouwers vrezen voor extra lasten en administratie zonder directe opbrengst. Desalniettemin lijkt de richting duidelijk, duurzame bedrijfsvoering wordt een integraal onderdeel van het financieringsplaatje. Op termijn kan dit de sector ten goede komen, aangezien wijnbedrijven die hun milieu-impact beperken niet alleen aansluiten bij consumentenverwachtingen, maar ook aantrekkelijker worden voor kredietverstrekkers die steeds vaker aan ESG-eisen gebonden zijn.

De bovenstaande inzichten hebben een belangrijke economische en sectorale betekenis. Uit het onderzoek blijkt dat slimme financieringsstrategieën, waarbij interne maatregelen gecombineerd worden met externe innovaties, ervoor zorgen dat er minder kapitaal nodig is. Dit is economisch relevant, omdat het de toegankelijkheid van de sector vergroot, waardoor meer (jonge) ondernemers de stap naar wijnbouw durven zetten. Een lagere kapitaaldrempel zorgt voor een bredere betrokkenheid, wat op zijn beurt de concurrentie en innovatie in de sector stimuleert. Nieuwe toetreders en investeringen dragen bij aan schaalvergroting en professionalisering, wat essentieel is om de Belgische wijnindustrie competitiever te maken ten opzichte van traditionele wijnlanden. Een toegankelijker financieringsklimaat laat toe dat rendabele projecten niet onnodig afgewezen worden bij gebrek aan kapitaal, maar tot verbetering kunnen komen met meer diversiteit in het wijnaanbod en potentieel hogere kwaliteit als gevolg. Dit maakt de weg vrij voor een dynamischer en duurzamer groeipad van de Belgische wijnsector, waarin talent en innovatie de ruimte krijgen om te groeien zonder onoverwinnelijke financiële hindernissen.

Aanbevelingen en Beperkingen

Op basis van de resultaten en de literatuur kunnen enkele duidelijke aanbevelingen worden geformuleerd om de kapitaalbehoefte van wijnproducenten te verlagen en de toetreding tot de sector te vergemakkelijken. Deze richten zich zowel tot (toekomstige) wijnondernemers en financiële instellingen als tot beleidsmakers en sectororganisaties. Daarnaast wordt er nog kort ingegaan op de beperkingen van dit onderzoek en worden er enkele aanbevelingen gegeven voor vervolgonderzoek.

Aanbevelingen voor (startende) wijnbouwers

Vorbereiding is cruciaal. Het onderzoek bevestigt dat een ijzersterk en doordacht businessplan een absolute vereiste is om bankiers te overtuigen. Zorg dat het plan realistische aannames bevat en ook *worst-case* scenario's doorrekent (bijvoorbeeld een misoogst door vorst). Kredietverstrekkers willen zien dat er een buffer en risicobeperking is voor tegenslagen. Wees bovendien bereid om persoonlijk borg te staan en substantiële eigen middelen in te leggen, banken zullen dit vrijwel zeker eisen. Uit de literatuur (Pecking Order) en praktijk blijkt dat een onderneming aanvankelijk zoveel mogelijk op eigen kracht moet kunnen roeien. Begin daarbij kleinschalig en groei geleidelijk in plaats van te ambitieus te starten. Meerdere respondenten adviseerden om niet meteen met tien hectare te beginnen, maar bijvoorbeeld met één hectare op te starten en ervaring op te doen. Dit maakt het mogelijk om de markt te leren kennen, fouten in een controleerbare context te maken en de financiële druk beheersbaar te houden alvorens uit te breiden. Deze geleidelijke aanpak verlaagt het risico aanzienlijk en vergroot de geloofwaardigheid bij kredietverstrekkers (trackrecord opbouwen). Het is van belang om financieringsvormen te kiezen die passen bij het ondernemersprofiel en de langetermijnvisie. Indien autonomie een belangrijke waarde is, kunnen investeerders overwogen worden die als "stille vennoten" opereren, zonder inmenging in de operationele werking. Een andere mogelijkheid is om eerst te focussen op vreemd vermogen (leningen/leasing) dat geen zeggenschap kost en pas later eventueel private equity in te schakelen als dat nodig zou zijn om te groeien, precies zoals de Pecking Order theorie voorschrijft. Diversifieer daarnaast het inkomstenmodel zoveel mogelijk en ontwikkel nevenactiviteiten (wijntoeerisme, proeverijen, rondleidingen, webshops, horeca) die voor extra cashflow zorgen. Dit maakt de onderneming krachtiger en aantrekkelijker voor kredietverstrekkers, zo niet noodzakelijk voor overleving op lange termijn. Kortom, realiteitszin en diepgaande voorbereiding vormen de basis van elke succesvolle financieringsstrategie. De schaal waarop gestart wordt dient realistisch te zijn en er moet ruimte worden gelaten om te groeien. Het bedrijfsmodel moet aansluiten bij zowel de persoonlijke visie als de marktvraag. Tot slot, sta open voor innovatieve constructies en leer van pioniers. Volg cursussen, bezoek andere wijndomeinen in binnen- en buitenland en durf *out-of-the-box* te denken in financiering. Crowdfunding zou bijvoorbeeld kunnen passen bij merken met een sterke storytelling, terwijl samenwerking in coöperatief verband, zoals het delen van een dure pers, een kostenbesparende oplossing kan bieden. Er zou bijvoorbeeld gekozen kunnen worden voor een coöperatief model om enkel druiven te telen en deze te verkopen aan een wijncoöperatie of bestaand domein, in plaats van meteen een volledige keten (druif tot fles) te financieren. Dit soort strategische keuzes kan voor bankiers aantrekkelijk zijn omdat het risico beheersbaar blijft. De respondenten benadrukken dat creativiteit en flexibiliteit cruciaal zijn. Kennisdeling en onderlinge ondersteuning openen de deur naar nieuwe mogelijkheden en alternatieve financieringspistes. Doorzettingsvermogen en geduld zijn eveneens essentieel. De weg naar een duurzaam gefinancierd wijndomein is lang en moeizaam, maar met stapsgewijze groei, kostbewustzijn en de juiste partnerschappen kunnen barrières geleidelijk worden overwonnen.

Aanbevelingen voor financiële instellingen

Ontwikkel expertise en maatwerk voor de wijnbouwsector. Banken en investeerders zouden baat hebben bij een beter begrip van de specifieke cyclus en risico's van wijnbouw, zodat levensvatbare projecten niet onnodig worden afgewezen. In het verleden werden wijnbouwdossiers ter plekke beoordeeld, maar intussen beseffen banken dat het een groeiende niche is. Het is aanbevolen dat banken een intern beleid uitwerken specifiek voor wijn- en andere nichelandbouw, vergelijkbaar met wat voor akkerbouw of fruitteelt bestaat. Zo kunnen beslissingscriteria consistent en transparanter worden voor wijnondernemers. Verder zouden banken een flexibelere houding kunnen aannemen door bijvoorbeeld lange aflossingsvrije periodes (wat sommige al doen), seizoensgebonden aflossingsschema's of voorraadfinanciering tot wijn verkocht wordt te overwegen. De literatuur stelt dat innovatieve financiële producten zoals vooruitbetalingsmechanismen op voorraad (wijntegoeden) kunnen helpen om de kloof tussen investering en opbrengst te overbruggen. Bankiers in het onderzoek wezen er zelf op dat kredietlijnen nodig zijn voordat de oogst er is. Het aanbieden van dergelijke kredietlijnen of cashflow-based lending (op basis van verwachte opbrengsten) zou veel wijnbedrijven steunen. Daarnaast kunnen financiële instellingen partnerschappen met publieke fondsen (PMV, LRM, Europese investeringsbank) versterken om risico's te delen. Hoe meer partijen meefinancieren, hoe gunstiger dit is voor de bank, omdat andere partijen een deel van het risico overnemen. Dit verlaagt de drempel om nieuwe projecten te financieren. Ook het belonen van duurzame koplopers met iets gunstigere voorwaarden (lagere rentes) is niet alleen maatschappelijk wenselijk maar motiveert de hele sector om toekomstbestendiger te opereren. Ten slotte, communiceer duidelijk richting (startende) wijnbouwers wat de eisen en verwachtingen zijn. De respondenten kregen de raad van bankiers om zeker een *worst-case* scenario uit te werken en eigen borg te voorzien. Zulke adviezen zouden proactief gedeeld kunnen worden, zodat ondernemers hun dossiers beter kunnen afstemmen op de realiteit en hun slagingskansen bij financiering stijgt. Dit komt alle partijen ten goede.

Aanbevelingen voor beleidsmakers en sectororganisaties

Zorg voor een ondersteunend ecosysteem dat de kapitaalbehoefte drukt en innovatieve financiering aanmoedigt. Ten eerste is het aan te bevelen om bestaande steunmaatregelen (zoals VLIF in Vlaanderen en eventuele Waalse tegenhangers) toegankelijker te maken voor wijnbouwers. Nu de wijnbouw officieel als landbouwonderdeel erkend is moeten criteria en procedures zodanig vormgegeven zijn dat serieuze wijnprojecten in aanmerking komen, ook als ze kleinschalig starten of een deel van hun business bijvoorbeeld wijnverwerking omvat (zoals bij wijnmakerijen zonder eigen wijngaard). De huidige drempels (definitiekwesties, administratieve last) kunnen ontmoedigen. Een evaluatie van het VLIF met input van de jonge wijnsector is wenselijk. Bovendien kan er overwogen worden om de startsubsidie of investeringssteun voor wijnbouw te verhogen of uit te breiden, gezien de uitzonderlijk hoge aanvangsinvesteringen en lange onrendabele periode. Een eenmalige vestigingspremie is nuttig, maar dekt in de wijnbouw vaak slechts een fractie van de initiële kosten. Extra borgstellingsregelingen of overheidsfondsen specifiek gericht op kapitaalintensieve teelten (gelijk aan de waarborgregelingen in andere sectoren) zouden nieuwe investeerders vertrouwen kunnen geven. *Blended finance* verdient ook op beleidsniveau aandacht. De overheid kan actief co-investeren met privé (via PMV, LRM, Europese fondsen) in wijnprojecten met strategisch belang, bijvoorbeeld rond innovatie of duurzaamheid zodat banken sneller instappen. Dit is in lijn met de literatuur die *blended finance* als beleidsinstrument ziet om gewenste verandering te ondersteunen.

Een andere aanpak is het stimuleren van coöperatieve modellen. Beleidsmakers en sectorverenigingen (zoals de vzw Belgische Wijnbouwers) kunnen samenwerking tussen wijnbouwers vergemakkelijken, bijvoorbeeld via subsidies of fiscale voordelen voor gedeelde investeringen. In de fruitteelt bestaan reeds dergelijke samenwerkingen. Een proefproject in de wijnsector zou laten zien dat schaalvoordelen te bereiken zijn zonder dat elk domein zelf alle machines hoeft te financieren. Ook opleidings- en kennisdelingsinitiatieven zijn cruciaal. Organiseer workshops waar ervaren wijnbouwers en adviseurs nieuwe starters begeleiden in het opstellen van businessplannen, het managen van risico's en het verkennen van alternatieve financieringsbronnen. De resultaten eindigen met de oproep om elders te gaan kijken, kennis te delen en elkaar te ondersteunen. De overheid kan hierin voorzien door netwerkvorming en mentorship in de sector te ondersteunen. Ten slotte is er duurzaamheid, het beleid kan duurzame investeringen blijven stimuleren via subsidies (bijvoorbeeld voor zonnepanelen of watermanagement in wijngaarden) en door samen met banken te werken aan meer groene financieringsproducten. Als duurzame wijndomeinen beloond worden met rentevoordeel of extra steun, wordt het aantrekkelijker om bijvoorbeeld te investeren in resistente druivenrassen of biologische certificering. Dit draagt niet alleen bij aan milieudoelen, maar verhoogt ook de lange termijn financiële kracht van de sector, zoals literatuur aangaf dat duurzaam opererende ondernemingen op termijn sterker staan.

Beperkingen

Ondanks de waardevolle inzichten die dit kwalitatieve onderzoek heeft opgeleverd, kent de studie enkele belangrijke beperkingen. Een eerste potentiële beperking van dit onderzoek is de toegankelijkheid van geschikte experts. Het is een uitdaging geweest om respondenten te identificeren die zowel over de nodige expertise beschikken als bereid waren om tijd vrij te maken voor het interview. Desondanks is er gestreefd naar een divers mogelijk aanbod van mensen met de nodige expertise en ervaring rondom dit thema. Daardoor is de steekproef relatief klein en niet representatief voor de gehele Belgische wijnbouwsector, waardoor de generaliseerbaarheid van de bevindingen beperkt is. De resultaten zijn contextgebonden en kunnen niet zonder meer worden veralgemeend. Bovendien hebben de respondenten zich op vrijwillige basis aangemeld, wat kan wijzen op selectiebias (bijvoorbeeld dat vooral sterk geïnteresseerde wijnbouwers en financiers deelnamen). Ten tweede brengen de gehanteerde onderzoeksmethoden een risico op bias met zich mee. Zo kunnen antwoorden in de semigestructureerde interviews beïnvloed zijn door sociaal wenselijke reactiepatronen of interviewereffecten. Tevens is de thematische analyse sterk interpretatief van aard, waardoor de categorieën en conclusies deels subjectief zijn en bij een andere onderzoeker anders hadden kunnen uitvallen. Deze beperkingen impliceren dat de conclusies met de nodige voorzichtigheid dienen te worden geïnterpreteerd, binnen de specifieke context van dit onderzoek.

Aanbevelingen voor vervolgonderzoek

In het verlengde hiervan kunnen enkele aanbevelingen voor toekomstig onderzoek worden geformuleerd. Een eerste aanbeveling is om een kwantitatieve vervolgstudie uit te voeren, bijvoorbeeld een grootschalige enquête onder Belgische wijnbouwers en financiële instellingen. Zodat de bevindingen uit dit onderzoek op grotere schaal worden getoetst en geverifieerd kunnen worden. Dergelijk kwantitatief onderzoek zou de veralgemening van de conclusies vergroten. Daarnaast kan er onderzocht worden hoe de ESG-praktijken van invloed zijn op de toegang tot subsidies, groene obligaties en impactfondsen. Daarbij is het interessant om eveneens te gaan kijken naar de haalbaarheid en voordelen van ESG-initiatieven binnen de Belgische wijnbouw.

Literatuurlijst

Referentielijst

- Albulescu, C. T. (2020). Investment Behaviour and Firms' Financial Performance: A Comparative Analysis Using Firm-Level Data from the Wine Industry. *ideas.repec.org*. <https://ideas.repec.org/a/isy/jouijm/v9y2020i1p75-94.html>
- Albulescu, C. T., Drăghici, A., & Tăucean, I. M. (2018). Firms' Financial Performance and Investment: A Panel Data Analysis Applied to the Wine Industry of CEE Countries. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 238, 714-719. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2018.04.054>
- Andrews, B. & SevenFiftyDaily. (2023, 30 maart). *New ESG regulations will impact every winery - Here's what to know*. wine.co.za. <https://news.wine.co.za/news.aspx?NEWSID=41005>
- Barneveld, J. (2014). *Financiering en vermogensonttrekking door aandeelhouders: een studie naar de grenzen aan de financieringsvrijheid van aandeelhouders in besloten verhoudingen naar Amerikaans, Duits en Nederlands recht* [Kluwer]. https://pure.uva.nl/ws/files/1739648/132154_thesis.pdf
- Beghin, X. (2021, 17 februari). *Comment les vignobles wallons financent leur développement? In TRENDS TENDANCES*. <https://www.vigneronsdewallonie.be/fr/comment-les-vignobles-wallons-finacent-leur-developpement-in-trends-tendances/>
- Bellocchi, A., Travaglini, G., & Vitali, B. (2023). How capital intensity affects technical progress: An empirical analysis for 17 advanced economies. *Metroeconomica*, 74(3), 606–631. <https://doi.org/10.1111/meca.12421>
- BeNeVit. (2011). *Financiering*. BeNeVit Advies Voor de Wijnbouw. <https://www.benevit.org/financiering.html>
- Berger, S. C., & Gleisner, F. (2009). Emergence of Financial Intermediaries in Electronic Markets: The Case of Online P2P Lending. *BuR - Business Research*, 2(1), 39–65. <https://doi.org/10.1007/bf03343528>
- Boehlje, M. D. (2019). The emerging agricultural lending system. In *CRC Press eBooks* (pp. 93–114). <https://doi.org/10.1201/9780429039744-5>
- Breemersch, K. (2013). *Een economische analyse van arbeidsintensieve sectoren* (Door M. Goos & J. Konings).
- Bruton, G., Khavul, S., Siegel, D., & Wright, M. (2014). New Financial Alternatives in Seeding Entrepreneurship: Microfinance, Crowdfunding, and Peer-to-Peer Innovations. *Entrepreneurship Theory And Practice*, 39(1), 9–26. <https://doi.org/10.1111/etap.12143>
- Bukalska, E. (2019). Testing trade-off theory and pecking order theory under managerial overconfidence. *International Journal Of Management And Economics*, 55(2), 99–117. <https://doi.org/10.2478/ijme-2019-0008>
- CFI Team. (2024, 28 oktober). *Pecking Order Theory*. Corporate Finance Institute. <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/valuation/pecking-order-theory/>
- Chen, J. (2024, 25 september). *What Is the Modigliani-Miller Theorem?* Investopedia. <https://www.investopedia.com/terms/m/modigliani-millertheorem.asp>
- CrowdAboutNow. (z.d.-b). *Wijndomein Bergen* / CrowdAboutNow. <https://crowdaboutnow.nl/campagnes/wijndomeinbergen>
- Cruzu. (2024). Cruzu. <https://www.cruzu.com/>
- De Financiële Begrippenlijst. (z.d.). *Betekenis-definitie kapitaalintensief*. De Financiële Begrippenlijst BV. Geraadpleegd op 18 oktober 2024, van <https://www.dfbonline.nl/begrip/9917/kapitaalintensief>
- Definition of Economies of Scale* / Higher Rock Education. (z.d.). <https://www.higherrockeducation.org/glossary-of-terms/economies-of-scale>

- Delve. (2025, 6 februari). *Inductive Thematic Analysis vs. Deductive Thematic Analysis in Qualitative Research* — Delve. <https://delvetool.com/blog/inductive-deductive-thematic-analysis>
- Dey, K., & Mishra, P. K. (2022). Mainstreaming blended finance in climate-smart agriculture: Complementarity, modality, and proximity. *Journal Of Rural Studies*, 92, 342–353. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2022.04.011>
- Donckt, M. V., Chan, P., & Silvestrini, A. (2020). A new global database on agriculture investment and capital stock. *Food Policy*, 100, 101961. <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2020.101961>
- Economie. (2024, 28 maart). Wijn in bloei: recordopbrengst Belgische wijn. *Economie*. <https://news.economie.fgov.be/236168-wijn-in-bloei-recordopbrengst-belgische-wijn>
- Economie lokaal. (2020, 23 april). 2.3 *Kapitaalintensiteit - economielokaal*. Economielokaal. Geraadpleegd op 18 oktober 2024, van <https://www.economielokaal.nl/23-kapitaalintensiteit/>
- Economies of Scope / Ag Decision Maker*. (z.d.). <https://www.extension.iastate.edu/agdm/wholefarm/html/c5-205.html>
- European Court of Auditors. (2023). Special report Restructuring and planting vineyards in the EU: Unclear impact on competitiveness and limited environmental ambition. In *European Court Of Auditors*. Geraadpleegd op 18 oktober 2024, van https://www.eca.europa.eu/ECAPublications/SR-2023-23/SR-2023-23_EN.pdf
- Faria, S. da S., Lourenço-Gomes, L. S. de M., Gouveia, S. H. C. de, & Rebelo, J. F. (2020). Economic performance of the Portuguese wine industry: a microeconomic analysis. *Journal of Wine Research*, 31(4), 283–300. <https://doi.org/10.1080/09571264.2020.1855578>
- Feng, Z., & Hardin, W. G., III. (2023). Investment and Capital Improvements in Commercial Real Estate: The Case of REITs. *The Journal Of Real Estate Finance And Economics*. <https://doi.org/10.1007/s11146-023-09967-8>
- Festa, G., Metallo, G., Cuomo, M. T., & Situm, M. (2019). Crowdfunding in wine business as financing opportunity for smaller wineries. *International Journal Of Globalisation And Small Business*, 10(3), 278. <https://doi.org/10.1504/ijgsb.2019.100126>
- Financiële steun voor de land- en tuinbouw*. (2024). Vlaanderen. <https://www.vlaanderen.be/financiele-steun-voor-de-land-en-tuinbouw>
- Flores, S. S. (2017). What is sustainability in the wine world? A cross-country analysis of wine sustainability frameworks. *Journal Of Cleaner Production*, 172, 2301–2312. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2017.11.181>
- FOD Economie. (2025, 20 maart). Een kater voor de Belgische wijnbouw in 2024. *Economie*. <https://news.economie.fgov.be/248081-een-kater-voor-de-belgische-wijnbouw-in-2024>
- FOD Economie, K.M.O., Middenstand en Energie, & Waterbley, S. (2024, 10 juli). *De Belgische wijnbouw in cijfers: oogst- en erkenningsjaar 2023*. FOD Economie. <https://economie.fgov.be/nl/publicaties/de-belgische-wijnbouw-cijfers>
- FoodChain ID. (2023, 23 augustus). *PDO PGI & TSG - FoodChain ID*. <https://www.foodchainid.com/nl/certification/human-consumption/pdo-pgi-tsg/>
- Fundovino, CrowdSpace*. (2024, 7 juni). CrowdSpace. <https://thecrowdspace.com/platform/fundovino/>
- Gemeenschappelijk Landbouwbeleid (GLB) 2023-2027: algemeen kader Landbouw en Zeevisserij*. (z.d.). <https://lv.vlaanderen.be/beleid/landbouwbeleid-eu/gemeenschappelijk-landbouwbeleid-glb/2023-2027-algemeen-kader>
- Geographical indications and quality schemes explained*. (2023, 24 oktober). Agriculture And Rural Development. https://agriculture.ec.europa.eu/farming/geographical-indications-and-quality-schemes/geographical-indications-and-quality-schemes-explained_en
- Havemann, T., Negra, C., Werneck, F. (2022). Blended finance for agriculture: exploring the constraints and possibilities of combining financial instruments for sustainable transitions. In: Desa, G., Jia, X. (eds) *Social Innovation and Sustainability Transition*. Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-031-18560-1_23

- Huey, T., & Musser, R. (2023, 18 september). How to Implement ESG in the Food and Beverage Industry - BPM. *BPM*. <https://www.bpm.com/insights/from-farm-to-fork-how-to-implement-esg-in-the-food-and-beverage-industry/>
- ILVO. (2021, 19 maart). *Grote interesse voor eerste Vlaams wijnsymposium* [Persbericht]. ILVO (Nederlands). <https://ilvo.vlaanderen.be/nl/nieuws/grote-interesse-voor-eerste-vlaamse-wijnsymposium>
- Innovatieaftrek / VLAIO. (2024). VLAIO. <https://www.vlaio.be/nl/subsidies-financiering/subsidi databank/innovatieaftrek>
- Joost. (2024, 29 oktober). *Samen sterker: de vele voordelen van de coöperatie*. KRAGD Notarissen. <https://kragd.nl/samen-sterker-de-vele-voordelen-van-de-cooperatie>
- Kambali, U., & Panakaje, N. (2022). A Review on Access to Agriculture Finance by Farmers and its Impact on their Income. *International Journal of Case Studies in Business, IT, and Education (IJCSBE)*, 6(1), 302-327. <https://doi.org/10.5281/zenodo.6513302>
- Khafagy, A., & Vigani, M. (2022). External finance and agricultural productivity growth. *Agribusiness*, 39(2), 448-472. <https://doi.org/10.1002/agr.21775>
- Kim, J. (2024, 20 september). *Trade-Off theory*. Wall Street Prep. <https://www.wallstreetprep.com/knowledge/trade-off-theory/>
- KPMG. (2022). *Wine Industry Insights: State of the Market*. Geraadpleegd op 19 oktober 2024, van <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/au/pdf/2022/australian-wine-industry-insights-july-2022.pdf>
- Lin, M., Prabhala, N. R., & Viswanathan, S. (2012). Judging Borrowers by the Company They Keep: Friendship Networks and Information Asymmetry in Online Peer-to-Peer Lending. *Management Science*, 59(1), 17-35. <https://doi.org/10.1287/mnsc.1120.1560>
- McCorkle, D. A., Dudensing, R. M., Hanselka, D. D., & Hellman, E. W. (2019). The long-term viability of US wine grape vineyards: assessing vineyard labour costs for future technology development. *International Journal Of Entrepreneurship And Small Business*, 36(3), 308. <https://doi.org/10.1504/ijesb.2019.097734>
- Michel, L., Lahiani, A., Aytac, B., & Van Hoang, T. H. (2020). Working capital management and profitability of wine firms in France: an empirical analysis. *International Journal Of Entrepreneurship And Small Business*, 41(3), 368. <https://doi.org/10.1504/ijesb.2020.10032621>
- Montalvo-Falcón, J. V., Sánchez-García, E., Marco-Lajara, B., & Martínez-Falcó, J. (2023). Sustainability Research in the Wine Industry: A Bibliometric Approach. *Agronomy*, 13(3), 871. <https://doi.org/10.3390/agronomy13030871>
- Mouton, A. (2022, 9 oktober). *Belgische wijnbouw groeit met horten en stoten - Trends Kanaal Z*. Trends Kanaal Z. <https://trends.knack.be/ondernemen/belgische-wijnbouw-groeit-met-horten-en-stoten/>
- Naked Wines*. (z.d.). <https://www.nakedwines.co.uk/>
- Nickolas, S. (2024, 14 november). *Economies of Scope vs. Economies of Scale: What's the Difference?* Investopedia. <https://www.investopedia.com/ask/answers/042215/what-difference-between-economies-scope-and-economies-scale.asp>
- Parlement de Wallonie. (2023). *La production de vin en Wallonie*. <https://www.parlement-wallonie.be/pwpages?p=interp-questions-voir&type=28&iddoc=122526>
- Péan, J. (2022, 29 maart). *8 Innovaties die de wijnwereld veranderen*. EtOH Digital. <https://etoh.digital/8-des-innovations-qui-changent-le-monde-du-vin/>
- Planas, J. (2015). The emergence of winemaking cooperatives in Catalonia. *Business History*, 58(2), 264-282. <https://doi.org/10.1080/00076791.2015.1082546>
- Pomarici, E., Corsi, A., Mazzarino, S., & Sardone, R. (2021). The Italian Wine Sector: Evolution, Structure, Competitiveness and Future Challenges of an Enduring Leader. *Italian Economic Journal*, 7(2), 259-295. <https://doi.org/10.1007/s40797-021-00144-5>
- Precisielandbouw - ILVO Vlaanderen*. (z.d.). ILVO (English). <https://ilvo.vlaanderen.be/en/dossiers/precisielandbouw>

- Proudfoot, K. (2022). Inductive/Deductive hybrid thematic analysis in mixed methods research. *Journal Of Mixed Methods Research*, 17(3), 308–326. <https://doi.org/10.1177/15586898221126816>
- Rekova, N., Telnova, H., Kachur, O., Golubkova, I., Baležentis, T., & Streimikiene, D. (2020). Financial Sustainability Evaluation and Forecasting Using the Markov Chain: The Case of the Wine Business. *Sustainability*, 12(15), 6150. <https://doi.org/10.3390/su12156150>
- Roque, L. (2023, 22 december). *How to write a crowdfunding campaign* / Robots.net. Robots.net. <https://robots.net/fintech/how-to-write-a-crowdfunding-campaign/>
- Rose, J., Low-Choy, S., Katz, I., & Homel, R. (2023). Enriching thematic analysis with clustering techniques: applying mixed analysis to interviews about big data linkage. In *Edward Elgar Publishing eBooks* (pp. 310–327). <https://doi.org/10.4337/9781800887954.00029>
- Ross, S. (2024, 14 november). *Internal vs. External Economies of Scale: What's the Difference?* Investopedia. <https://www.investopedia.com/ask/answers/013015/what-are-differences-between-internal-and-external-economies-scale.asp>
- Rozhkova, A. (2021). Features and problems of lending to agricultural enterprises. *IOP Conference Series Earth And Environmental Science*, 677(2), 022045. <https://doi.org/10.1088/1755-1315/677/2/022045>
- Santini, C., Cavicchi, A., & Casini, L. (2013). Sustainability in the wine industry: key questions and research trends. *Agricultural And Food Economics*, 1(1). <https://doi.org/10.1186/2193-7532-1-9>
- Santos, M., Richman, V., & Hu, A. (2022). Financial impact of high land prices on the viability of winery startup projects. *International Journal Of Wine Business Research*, 34(2), 157–172. <https://doi.org/10.1108/ijwbr-06-2020-0026>
- De Financiële Begrippenlijst, Schreurs, E., & Harbrink Numan, H. (2022). *Betekenis-definitie rationalisatie-investering: Een investering ter vermindering van de . . . - DFB / De Financiële Begrippenlijst*. (C) Copyright 2005-2025 - DFB - de Financiële Begrippenlijst BV. <https://www.dfbonline.nl/begrip/11611/rationalisatie-investering>
- Sengul, M., Costa, A. A., & Gimeno, J. (2019). The Allocation of Capital within Firms. *Academy Of Management Annals*, 13(1), 43–83. <https://doi.org/10.5465/annals.2017.0009>
- The Investopedia Team. (2024, 20 februari). *Capital Intensive: Definition, Examples, and Measurement* (Door G. Scott & S. Kvilhaug). Investopedia. <https://www.investopedia.com/terms/c/capitalintensive.asp>
- Van de Vate, M. R. (2012). De financiële haalbaarheid van een wijnbedrijf in de Languedoc-Roussillon voor een beginnend ondernemer. *Wageningen University*, 830811-852–130. <https://edepot.wur.nl/240469>
- Wijnbouw, Landbouw en zeevisserij*. (z.d.). <https://lv.vlaanderen.be/plant/tuinbouw/wijnbouw>
- WineFunding. (2024). *Wine funding*. WineFunding. <https://www.winefunding.com/en>
- Wine Industry Spotlights. (2021, 18 oktober). *Capital Strategies for Your Wine Business*. Wine Industry Advisor. <https://wineindustryadvisor.com/2021/10/18/capital-strategies-for-your-wine-business/>
- Wutich, A., Beresford, M., & Bernard, H. R. (2024). Sample Sizes for 10 Types of Qualitative Data Analysis: An Integrative Review, Empirical Guidance, and Next Steps. *International Journal Of Qualitative Methods*, 23. <https://doi.org/10.1177/16094069241296206>
- Yin, H. (2021). *A study of the impact of foreign direct investment on firms in the Chinese wine industry (Thesis, Doctor of Philosophy (PhD))*. The University of Waikato, Hamilton, New Zealand. Retrieved from <https://hdl.handle.net/10289/14447>
- Yin, R. K. (2003). *Case study research: design and methods*. 3rd ed. Sage Publications.
- Zorgsubsidiekalender. (2024, september 24). *Wat is subsidie?* <https://zorgsubsidiekalender.nl/wat-is-subsidie>

1) Interviewleidraad voor financiële instellingen

A. Algemene financiële uitdagingen

1. Wat ziet u als de grootste financiële uitdagingen waarmee wijnproducenten in België geconfronteerd worden?
2. Zijn er specifieke trends in de wijnsector die de toegang tot financiering bemoeilijken of vergemakkelijken?
3. Hoe nemen banken en investeerders de klimaatrisico's mee in hun kredietbeslissingen voor de wijnindustrie?
4. Biedt uw financiële instelling speciale leningen of verzekeringen aan om de impact van klimaatverandering te beperken?

B. Traditionele financieringsconstructies

5. Welke financieringsopties worden het meest gebruikt door wijnproducenten (bijvoorbeeld bankleningen, VLIF (Vlaams landbouw investeringsfonds) subsidies, leasingen)?
6. Vinden ze wijnbouwbedrijven meer of minder risicovol ten opzichte van andere bedrijven in de landbouwsector en waarom?
7. Welke voorwaarden en criteria hanteren banken voor het toekennen van leningen aan wijnproducenten?
8. Heeft u de indruk dat ze met deze traditionele financieringsvormen de wijnsector voldoende kunnen bedienen/ondersteunen?
9. Zijn er specifieke sectorgerichte leningen of programma's die exclusief voor de wijnbouw worden aangeboden?
10. Hoe ziet volgens u de optimale mix voor een wijnbouwbedrijf eruit op vlak van eigen vermogen en vreemd vermogen?
11. Wat zijn volgens u de belangrijkste factoren die bepalen of een wijnproducent kiest voor eigen vermogen (bijv. crowdfunding, investeerders) of vreemd vermogen (bankleningen, leasing)?

C. Alternatieve financieringsmodellen

12. Welke alternatieve financieringsopties zijn er voor wijnproducenten (bijvoorbeeld crowdfunding, blended finance, coöperatieve financiering)?
13. Hoe toegankelijk zijn deze financieringsvormen voor (kleine) wijnproducenten?
14. Hoe kijken banken en investeerders naar blended finance en crowdfunding als financieringsoplossing voor de wijnindustrie?
15. Wat zijn de voor- en nadelen van deze alternatieve financieringsopties op vlak van kosten, risico's en flexibiliteit?
16. Ziet u een groeiende interesse in alternatieve financieringsmethoden binnen de wijnsector?
17. Wat zijn uw aanbevelingen voor wijnproducenten die willen overschakelen naar innovatieve financieringsmodellen?
18. Hoe verwachten financiële instellingen dat de financieringsstructuur in de wijnindustrie zal veranderen in de komende 5 tot 10 jaar?

E. Maatschappelijke trends en duurzaamheid

19. In welke mate spelen duurzaamheid en ESG-criteria een rol bij het verstrekken van financiering aan wijnproducenten?
20. Welke invloed heeft de groeiende aandacht voor duurzaamheid op de financieringsopties die worden aangeboden?
21. Welke specifieke uitdagingen ervaren banken bij het financieren van duurzame investeringen in de wijnsector?
22. Hoe zien financiële instellingen de rol van subsidies en groene obligaties bij de financiering van duurzame wijnprojecten?
23. Zijn er internationale financieringsmodellen die succesvol zijn in andere wijn producerende landen, die ook in België zouden kunnen worden toegepast?

2) Interviewleidraad voor wijnbouwers

A. Algemene financiële uitdagingen

1. Wat zijn volgens u de grootste financiële uitdagingen in de wijnindustrie?
2. Welke klimaatrisico's vormen de grootste bedreiging voor uw bedrijf en in hoeverre beïnvloedt dit uw strategische beslissingen?
3. Heeft u financiering gezocht voor klimaatbestendige investeringen, zoals nachtvorstbestrijding of resistente rassen tegen schimmelinfecties (in het vochtige klimaat)?
4. Hoe beïnvloeden schommelingen in marktprijzen en concurrentie van importwijnen uw financiële strategie?
5. Hoe heeft uw wijnbedrijf in het verleden financiering verkregen?
6. Heeft u ooit moeite gehad om financieringen te verkrijgen? Zo ja, waarom?

B. Traditionele financieringsconstructies

7. Hoe bepaalt u of u financiering zoekt via interne middelen, leningen, investeerders of eigen kapitaal?
8. Welke traditionele financieringsopties heeft u overwogen of gebruikt (bijv. bankleningen, leasing, subsidies)?
9. Wat waren de voor- en nadelen van deze financieringsvormen voor uw bedrijf?
10. Heeft u ooit financiering geweigerd gekregen? Wat waren de redenen en hoe bent u verdergegaan?
11. Hoe ziet volgens u de optimale mix voor een wijnbouwbedrijf eruit op vlak van eigen vermogen en vreemd vermogen (de balans)?
12. Heeft u advies ingewonnen bij een boekhouder of financiële adviseur bij het kiezen van een financieringsstrategie?

C. Alternatieve financieringsmodellen

13. Heeft u ooit gebruikgemaakt van alternatieve financieringsvormen zoals crowdfunding, coöperatieve financiering, private equity, venture capital, blended finance, peer-to-peer lending?

14. Wat waren uw overwegingen om voor een of geen alternatieve financieringsvorm te kiezen?

14.1 Hoe heeft uw ervaring met alternatieve financiering uw bedrijf beïnvloed (bijv. groei, flexibiliteit, kostenbesparing)?

15. Wat zijn volgens u de grootste barrières voor wijnproducenten om voor alternatieve financiering te kiezen?

16. Wat ziet u als de belangrijkste risico's van alternatieve financiering?

17. Heeft u overwogen om deel te nemen aan een wijnbouwcoöperatie of samenwerkingsverband om investeringen en kosten te delen? Zo ja, hoe ging dit in zijn werk?

D. Risico's en innovatie in financiering

18. Hoe heeft uw financieringsstrategie zich ontwikkeld sinds de oprichting van uw wijnbedrijf?

19. Welke aanbevelingen zou u geven aan andere wijnproducenten die overwogen om innovatieve financieringsmodellen te gebruiken?

20. Denkt u dat financiering een van de grootste belemmeringen is voor verdere groei en innovatie in de Belgische wijnindustrie? Waarom wel of niet?

21. Hoe ziet u de toekomst van de Belgische wijnsector in termen van financiering en investeringen?

E. Maatschappelijke trends en duurzaamheid

22. Heeft u specifieke investeringen gedaan om uw productie duurzamer te maken (zoals biologische landbouw, zonnepanelen, waterbeheer)?

23. Heeft duurzaamheid in het verleden invloed gehad op uw financieringsmogelijkheden?

24. Denkt u dat duurzaamheid in de toekomst invloed gaat hebben op de financieringsmogelijkheden?

25. Ziet u een groeiende vraag naar duurzame wijnen en hoe beïnvloedt dat uw financieringsbehoefte?

3) Interviewleidraad voor wijnadviseurs

A. Algemene financiële uitdagingen

1. Wat zijn volgens u de grootste financiële uitdagingen waarmee wijnproducenten in België geconfronteerd worden?
2. Welke klimaatrisico's vormen de grootste bedreiging voor een wijnbedrijf en in hoeverre beïnvloedt dit de strategische beslissingen?
3. Welke financieringsopties worden er vaak gebruikt voor klimaatbestendige investeringen, zoals nachtvorstbestrijding of resistente rassen tegen schimmelinfecties (in het vochtige klimaat)?
4. Zijn er specifieke trends in de wijnsector die de toegang tot financiering bemoeilijken of vergemakkelijken?

B. Traditionele financieringsconstructies

5. Hoe bepaalt u of je financiering zoekt via interne middelen, leningen, investeerders of eigen kapitaal?
6. Welke traditionele financieringsopties zou u aanraden voor een wijndomein? (bijv. bankleningen, leasing, subsidies)?
7. Wat zijn de voor- en nadelen van deze financieringsvormen voor het bedrijf?
8. Hoe ziet volgens u de optimale mix voor een wijnbouwbedrijf eruit op vlak van eigen vermogen en vreemd vermogen (de balans)?
9. Wat zijn volgens u de belangrijkste factoren die bepalen of een wijnproducent kiest voor eigen vermogen (bijv. crowdfunding, investeerders) of vreemd vermogen (bankleningen, leasing)?
10. Heeft u de indruk dat ze met de huidige traditionele financieringsvormen de wijnsector voldoende kunnen bedienen/ondersteunen?

C. Alternatieve financieringsmodellen

11. Heeft u ooit gebruikgemaakt van alternatieve financieringsvormen zoals crowdfunding, coöperatieve financiering, private equity, venture capital, blended finance, peer-to-peer lending voor een project? Zo ja, wat en waarom?
12. Welke alternatieve financieringsopties zijn er voor wijnproducenten (bijvoorbeeld crowdfunding, blended finance, coöperatieve financiering)?
13. Hoe toegankelijk zijn deze financieringsvormen voor (kleine) wijnproducenten?
14. Wat zijn de voor- en nadelen van deze alternatieve financieringsopties op vlak van kosten, risico's en flexibiliteit?
15. Wat zijn de overwegingen om voor een alternatieve financieringsvorm te kiezen? En waarom niet?
16. Wat zijn volgens u dan de grootste barrières voor wijnproducenten om van alternatieve financiering gebruik te maken?
17. Ziet u een groeiende interesse in alternatieve financieringsmethoden binnen de wijnsector?

D. Risico's en innovatie in financiering

18. Welke aanbevelingen zou u geven aan andere wijnproducenten die overwegen om innovatieve financieringsmodellen te gebruiken?
19. Denkt u dat financiering een van de grootste belemmeringen is voor verdere groei en innovatie in de Belgische wijnindustrie? Waarom wel of niet?
20. Hoe ziet volgens u de toekomst van de Belgische wijnsector eruit in termen van financiering en investeringen?

E. Maatschappelijke trends en duurzaamheid

21. Heeft duurzaamheid in het verleden invloed gehad op de financieringsmogelijkheden? En naar de toekomst toe?
22. Ziet u een groeiende vraag naar duurzame wijnen en kan dat de financieringsbehoefte beïnvloeden?
23. In welke mate spelen duurzaamheid en ESG-criteria een rol bij het verstrekken van financiering aan wijnproducenten volgens u? En naarmate in de toekomst?
24. Zijn er internationale financieringsmodellen die succesvol zijn in andere wijn producerende landen, die ook in België zouden kunnen worden toegepast?

Lijst van Figuren

Figuren

Figuur 1: Economies and diseconomies of scale	8
Figuur 2: Economies of scope	9
Figuur 3: Doelstellingen van het GLB	13
Figuur 4: De Trade-off theory	21
Figuur 5: Pecking Order Theory	22
Figuur 6: Wijnproductie in België 2006-2024	24
Figuur 7: Totale aanplant in België	25
Figuur 8: Wijnproductie per provincie	25
Figuur 9: Aantal wijndomeinen per ha	26
Figuur 10: Wijnbouw in België: aantal wijnboeren	27