

Hoe de buurt CastellumCafé mogelijk maakt

'Binnen drie maanden streefbedrag bij elkaar'

In Cultuurpark Castellum Hoge Woerd in Leidsche Rijn opende deze zomer CastellumCafé haar deuren. Omwonenden maakten dit bijzondere buurtcafé samen met de Rabobank mede mogelijk. Op een plek waar tweeduizend jaar geleden nog Romeinen gelegerd waren, genieten mensen nu van een biertje op een zonnig terras of een pizza uit een traditionele steenoven. In het Cultuurpark Castellum Hoge Woerd in Leidsche Rijn blijkt CastellumCafé een schot in de roos.

Horecaondernemer Arnold Meulenbeld bedacht het concept voor dit culinaire buurtcafé, samen met zijn partner Hanneke. 'We willen met ons café de verbinding leggen tussen de historische locatie, de andere ondernemers in Hoge Woerd en de buurt. We maken bijvoorbeeld gebruik van biologische streekproducten, afkomstig van de stadsboerderij in het Castellum. En schenken bieren van onze burens, Brouwerij Maximus.'

Online platform

Voor de financiering klopten Arnold en Hanneke aan bij Rabobank Utrecht. 'De

bank wilde eerst weten of er wel behoefte was aan een horecaonderneming op deze plek. De bank adviseerde ons een deel van de financiering via crowdfunding bij elkaar te krijgen en bracht ons in contact met het online platform CrowdAboutNow.' Eind 2014 zetten Arnold en Hanneke hun idee op het online platform. Buurtbewoners, vrienden, familie en anderen konden via het platform investeren in CastellumCafé. De actie verliep beter dan de ondernemers hadden durven hopen. Met name buurtbewoners investeerden flink. 'Binnen drie maanden hadden we ons streefbedrag bij elkaar.'

Draagvlak

'Het succes van de crowdfundingactie geeft aan dat buurtbewoners CastellumCafé graag zien komen,' zegt Freek Putman, accountmanager bij Rabobank Utrecht. 'Bij crowdfunding moeten ondernemers zelf investeerders enthousiast maken voor hun plan. Arnold en Hanneke zijn daarin meer dan geslaagd.' Volgens Freek Putman is crowdfunding een goede manier om voldoende draagvlak te creëren voor een onderneming. 'Als de betrokken investeerders het plan zien zitten, heeft het grotere kans van slagen. De investeerders zijn een

ULTIEM MARKTONDERZOEK

CrowdAboutNow was bij de start in 2009 een van de eerste crowdfundingplatforms. Ze zijn AFM gecertificeerd en werden al snel één van de vaste partners van de Rabobank. 'In de beginjaren was het vooral pionieren en experimenteren, zoeken naar de juiste vorm,' vertelt oprichter Mark Laagewaard. Daarna is het vlieg wiel gaan draaien. 'Tot nu toe hebben we zo'n 300 campagnes uitgevoerd. De laatste jaren is telkens sprake van een verdubbeling. Mensen raken vertrouwd met het instrument en ook banken onderkennen in toenemende mate de meerwaarde van crowdfunding.'

Bedoeling is dat ondernemers via CrowdAboutNow met hun idee de openbaarheid en hun netwerk ingaan om zo de crowd te enthousiasmeren. 'En idealiter tot ambassadeur te maken. Niet

iedereen kan of wil dat. Vooraf moet je je goed realiseren of deze vorm van crowdfunding bij je past. Het is in feite het ultieme marktonderzoek. Je vraagt mensen niet alleen wat ze van een idee, product of dienst vinden maar ook om het initiatief mede te financieren. Als dat in voldoende mate gebeurt, zegt dat veel over de kracht van het plan en de ondernemers.'

Gezien het grote animo zit dat bij CastellumCafé wel goed. 'Het zijn twee ervaren ondernemers met een concreet, tastbaar plan,' benadrukt Laagewaard. 'Op deze locatie in Leidsche Rijn is grote behoefte aan een horecavoorziening. En Arnold en Hanneke zijn erin geslaagd hun netwerk op de juiste manier te mobiliseren. Al deze elementen komen samen in een succesvolle crowdfunding-campagne.'



*Freek Putman, Arnold Meulenbeld
en Hanneke van Dijk*

AANDEEL IN ELKAARS ONDERNEMERSCHAP

In deze reeks artikelen staan Utrechtse samenwerkingsverbanden centraal die duurzaam en innovatief ondernemerschap stimuleren. Rabobank Utrecht steunt als lokale coöperatieve bank dergelijke initiatieven en maakt deze rubriek mede mogelijk. Kijk op www.rabobank.nl/utrecht hoe de Rabobank ook een aandeel in uw ondernemerschap kan hebben.

zou lukken, anders waren we er niet aan begonnen,' zegt Arnold Meulenbeld. 'Maar de reacties hebben ons aangenaam verrast. Onder de investeerders zijn veel buurtbewoners. Hun vertrouwen zorgt ervoor dat we ons echt welkom voelen op deze plek.' De publieksopening van Cultuurpark Castellum Hoge Woerd op 30 augustus was tevens de vuurdoop van CastellumCafé. 'Wat tot nu toe opvalt, is dat gasten ons café zien

'Onder de investeerders zijn veel buurtbewoners. Hun vertrouwen zorgt ervoor dat we ons echt welkom voelen op deze plek.'

als een logisch onderdeel van het Castellum en niet als een op zichzelf staande voorziening. Dat komt overeen met de doelstelling dat de identiteit van de horeca naadloos aan moet sluiten bij de activiteiten in dit bijzondere complex.'

Onder de bezoekers op de openingsdag waren ook crowdfunders van CastellumCafé. 'Zodra we echt gesetteld zijn, houden we onze eerste investeerdersborrel. Iedereen is dan van harte welkom om met eigen ogen te zien hoe het geworden is.' ■

soort ambassadeurs van de onderneming. En het mooie bij CastellumCafé is dat het vooral buurtbewoners zijn. Die hebben niet alleen geïnvesteerd, maar gaan er ook zelf gebruik van maken, zij maken het café mede mogelijk.' Een combinatie tussen traditionele financieringen en crowdfunding komt steeds vaker voor. 'De bank kijkt kritisch naar financiële vraagstukken en risico's. Maar we beschouwen het als onze maatschappelijke taak om ondernemers met een goed idee op

weg te helpen. Om hen te wijzen op andere financieringsvormen, zoals crowdfunding. Soms financiert de bank vervolgens ook een deel, net zoals bij CastellumCafé. Zo nemen ondernemer, buurt en de bank een aandeel in elkaar.'

Welkom

Een kleine 150 crowdfunders investeerden samen 150.000 euro in CastellumCafé. 'We hadden er uiteraard vertrouwen in dat dit