

COMMUNITY SUPPORTED AGRICULTURE (CSA)

CONSUMENTENPARTICIPATIE OP EEN LANDBOUWBEDRIJF

Vlaamse overheid | Departement Landbouw en Visserij



1. Blik op Community Supported Agriculture

2. Community Supported Agriculture (CSA) in Vlaanderen

3. Socio-economische onderbouw

4. Inspelen op maatschappelijke trends

5. CSA als vorm van korte keten

6. Beleid

7. Uitdagingen voor CSA in Vlaanderen

8. Meer informatie

1. BLIK OP COMMUNITY SUPPORTED AGRICULTURE

Community Supported Agriculture (CSA) of 'gemeenschapslandbouw' is een wederzijdse relatie van ondersteuning en betrokkenheid tussen lokale landbouwers en burgers die de landbouwer jaarlijks lidmaatschapsgeld betalen om de productiekosten van de boerderij te kunnen dekken. In ruil ontvangen de leden een wekelijks oogstaandeel gedurende het lokale teeltseizoen. Dat wordt ofwel door de leden gedaan in de vorm van 'zelfpluk' of 'zelfoogst' of in de vorm van pakketten. In Nederland wordt ook van 'pergola-landbouw' gesproken.

Een CSA is een vorm van korte keten en streeft naar een duurzame voedselketen:

- Economisch: het teeltrisico wordt gedeeld door vooruitbetalingen, de volledige productiekosten worden gedekt en er is een eerlijk loon voor de boer.
- Ecologisch: er wordt zorg gedragen voor het milieu, er is een verantwoorde distributie, de producten dragen bij tot de gezondheid van bodem, plant, dier en mens.
- Sociaal: er worden banden gesmeed tussen de boer en verbruiker zodat er een wederzijds respect kan groeien, er zijn goede arbeidsvoorwaarden voor de boer, de consument krijgt een eerlijk product, de boerderij is een ontmoetingsplek en de kloof tussen stad en platteland wordt verkleind.

In Vlaanderen zijn er momenteel tien actieve CSA-bedrijven. Het zijn allemaal kleine bedrijven (minder dan 5 ha) die werken volgens de principes van de biologische of biodynamische landbouw. De meeste CSA-bedrijven bieden een groot gamma groenten, fruit en kruiden aan. Ze kunnen tussen de 100 en 500 oogstaandeelhouders hebben. Een zelfoogstaandeel bedraagt tussen de 200 en 307 euro per volwassene. Vijf CSA's werken volledig met zelfoogst, twee CSA-bedrijven werken enkel met pakketten. De andere drie CSA's bieden beide formules aan. De CSA's bevinden zich meestal in de nabijheid van steden, waar een grote afzetmarkt is.

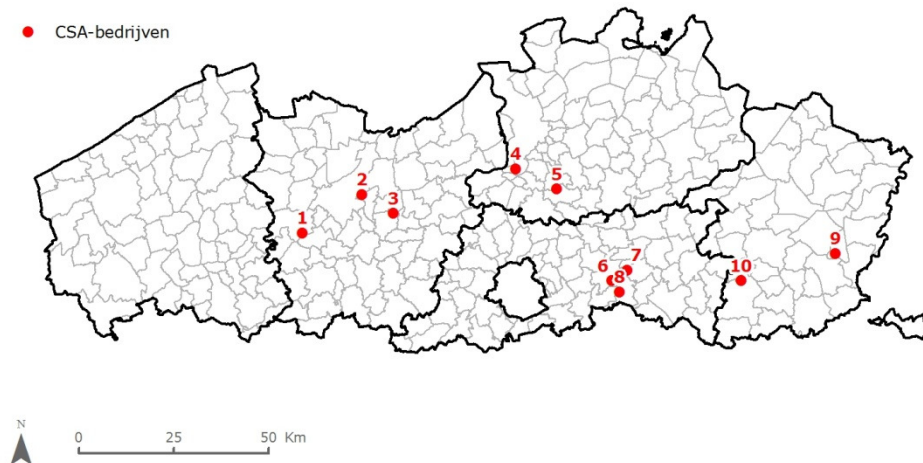
Meer info vindt u op www.vlaanderen.be/landbouw/studies

Vermenigvuldiging en/of overname van gegevens zijn toegestaan mits de bron expliciet vermeld wordt: Danckaert S. & Roels K. (2012) *Community Supported Agriculture (CSA). Consumentenparticipatie op een landbouwbedrijf*, Departement Landbouw en Visserij, afdeling Monitoring en Studie, Brussel. Depotnummer: D/2012/3241/243.

2. COMMUNITY SUPPORTED AGRICULTURE (CSA) IN VLAANDEREN

Er zijn momenteel tien actieve CSA-bedrijven in Vlaanderen. Hun ligging wordt weergegeven in Figuur 1. De meeste CSA's in Vlaanderen zijn gelegen in of nabij steden, bv. Gent, Deinze, Antwerpen, Mechelen, Leuven, Sint-Truiden en Genk, vanwege de potentiële afzetmarkt. In West-Vlaanderen is er geen enkel CSA-initiatief. In 2013 start CSA Grondsmaak in Kontich. De Wakkere Akker in Herent en CSA Aveschoothoeve in Assenede zijn in opstart. Over vijf andere initiatieven is nog geen concrete informatie beschikbaar.

Figuur 1: ligging actieve CSA-bedrijven in Vlaanderen



Bron: AMS. 1=De Meester-Wroeterij, 2=Wijveld, 3=Oogstgoed, 4=Plukboerderij Schelle, 5=Doederij, 6=Het Open Veld, 7=Oogsttuin Eoster, 8=De Witte Beek, 9=Het Vrije Veld, 10=Samenland.

De meeste bedrijven hebben zich verenigd in het CSA-netwerk. Ze werken allemaal volgens biologische of biodynamische principes. Certificering is geen vereiste, maar CSA's kiezen ervoor omdat het getuigt van collegialiteit ten aanzien van gecontroleerde biologische telers in de regio en het vermijdt dat CSA-bedrijven door hen ervaren worden als onrechtmatige concurrenten (CSA-netwerk, 2012).

CSA-bedrijven zijn meestal vrij kleine bedrijven (minder dan 5 ha) die toch een groot aantal oogstaandeelhouders hebben. Het aantal oogstaandeelhouders ligt meestal tussen de 100 en 200. De meeste bedrijven kweken groenten, kruiden en fruit (bessen, aardbeien). Sommige produceren ook aardappelen, bloemen en eieren.

De prijs van het oogstaandeel (zelfoogst of pakketten) varieert voor volwassenen tussen de 200 en 375 euro. Bij CSA Oogstgoed en CSA Het Vrije Veld worden minimale en optimale tarieven voorgesteld zodat ieder naar eigen vermogen een bepaalde bijdrage kan doen. Bij CSA Doederij is de prijs afhankelijk van het instapmoment.

Lidmaatschap is voor het volledige gezin. Het lidmaatschap voor kinderen wordt op diverse manieren berekend, bijvoorbeeld:

- Leeftijd van het kind x 10 euro of 12 euro
- De helft van het lidmaatschap voor volwassenen
- Afhankelijk van de leeftijdsgroep van het kind: gratis voor kleine kinderen en verder oplopend
- Afhankelijk van het aantal kinderen: leeftijd van het kind x aantal maanden x 0.8 à 1 euro voor de eerste twee kinderen; tegen halve prijs voor het derde kind, gratis voor volgende kinderen.

Acht van de tien CSA-bedrijven werken volgens het zelfoogstprincipe. Op twee boerderijen is zelf oogsten niet mogelijk: op CSA Doederij en CSA Samenland. Drie boerderijen bieden beide opties aan. In CSA Het Vrije Veld kost een pakket van gemiddeld vijf groenten en twee kruiden 350 euro (voor 35 weken). In CSA Oogstgoed worden pakketten samengesteld voor mensen die echt geen tijd hebben om te komen oogsten en die geleverd worden tegen meerprijs. In CSA Oogsttuin Eoster heeft men de 'vlinderabonnement'-formule. Voor 150 euro kan de abonnee wekelijks pakketten van minstens 10 euro samenstellen tot zijn bedrag op is. De bestelling kan per e-mail worden doorgegeven en de pakketten kunnen afgehaald worden op de boerderij, op een afhaalpunt of thuis geleverd worden als de abonnee op de woon-werkroute van de landbouwer woont.

In Tabel 1 worden enkele kenmerken van de verschillende CSA-bedrijven samengevat.

Tabel 1: kenmerken van de verschillende CSA-bedrijven in Vlaanderen

Naam	Plaats	Start	Opp. (ha)	Aantal leden	Zelfoogst aandeel	Pakket	Producten
Het Open Veld	Leuven	2007	2,5	320	230 €	-	Groenten, fruit, kruiden, aardappelen
Het Wijveld	Destelbergen	2009	1,08	180	200 €	-	Groenten, fruit, kruiden
De Meester- Wroeterij	Deinze	2009	1,29	140 (max. 200)	200€	-	Groenten, fruit, kruiden, aardappelen
Het Vrije Veld	Zutendaal	2010	1,14	50	200-250€	350€	Groenten, kruiden
Oogstgoed	Wetteren	2011	2,0	100 (max: 150)	204-240€	204-240€	Groenten, fruit, kruiden
De Doederij	Sint-Katelijne-Waver	2010	1,6 3,5 ha gras	200 (max. 250)	-	165-375€	Groenten, kruiden
Plukboerderij	Schelle	2009	1,35	200	245€	-	Groenten, kruiden, fruit, aardappelen, (eieren)
De Witte beek	Bierbeek	2011	1,35	200	250€	-	Groenten, fruit, bloemen
Oogsttuin Eoster	Pellenberg	2011	1,4	65 (max. 120)	307€	150€	Groenten, fruit, kruiden, aardappelen, bloemen
Samenland	Sint-Truiden	2008	4,2	48 (max. 500)	-	208€	Groenten, aardappelen

Bron: AMS op basis van de informatie op de websites (dd. augustus 2012) van de CSA-bedrijven en Nold (2011).

De meeste CSA-bedrijven in Vlaanderen zijn vrij jong. Het Open Veld in Leuven was de eerste CSA-boerderij in Vlaanderen en startte in 2007. Oogsttuin Eoster en Oogstgoed zijn in 2011 gestart en De Witte Beek in 2012. Voor 2013 staan er een achttal initiatieven in de startblokken. De gemiddelde leeftijd van de CSA-boer is 44 jaar. De meeste CSA-boeren hebben er een andere carrière opzitten (sociaal werker, radiotechnicus, psychotherapeut, teamcoach). Ze zijn niet uit de landbouw afkomstig, maar hebben er wel affiniteit mee (hobbytuinieren, opleiding).

3. SOCIO-ECONOMISCHE ONDERBOUW

Community Supported / Shared Agriculture is een partnerschap tussen landbouwers en consumenten waarbij zowel de risico's als de opbrengsten van het landbouwbedrijf worden gedeeld. Gezinnen worden aandeelhouder in het landbouwbedrijf. Ze betalen de landbouwer een relatief kleine som om de productiekosten van de boerderij te kunnen dekken. In ruil krijgen de gezinnen een deel van de oogst.

CSA vergt een open en transparant systeem. De landbouwer legt de boekhouding van zijn bedrijf voor aan zijn aandeelhouders en ook het teeltplan en de prijszetting worden met de leden besproken. Het lidgeld wordt voorafgaand betaald zodat de landbouwer geen lening moet afsluiten voor de voorfinanciering van de productiekosten en ook het risico van misoogst wordt gedekt. Valt de oogst immers tegen, dan dragen de aandeelhouders mee het risico. Is de oogst groot, dan hebben de aandeelhouders een hoge return voor hun bijdrage.

Eenmaal per jaar wordt de begroting vastgelegd, met alle kosten en het loon van de landbouwer. Dat bedrag wordt gedeeld door het aantal deelnemers. Je betaalt een bijdrage per gezinseenheid. De bijdrage hangt af van de gezinssamenstelling en meestal ook van de leeftijd van de kinderen. Afhankelijk van de samenstelling heb je recht op je deel van de oogst.

Op sommige CSA-bedrijven kun je zelf groenten en fruit oogsten. De landbouwer geeft op het veld door middel van vlagjes, op een bord of via een nieuwsbrief aan wat oogstklaar is. Bovendien wordt aangegeven hoe de groenten of het fruit het best geogst kunnen worden. Er wordt enkel voor dagelijks gebruik geogst, niet om in te maken of in te vriezen tenzij er een overaanbod is. Op andere CSA-bedrijven wordt gewerkt met groente- en fruitpakketten. De landbouwer oogst de groenten en zet de pakketten klaar op de boerderij of op een afhaalpunt. CSA-bedrijven werken volgens biologische of biodynamische teeltmethoden. Ze bieden dikwijls meer dan 50 verschillende soorten groenten, fruit, kruiden of bloemen aan en hebben dus een grote gewasdiversiteit, in tegenstelling tot de meeste gangbare landbouwbedrijven.

CSA-bedrijven doen actief aan lokale gemeenschapsvorming via educatieve momenten, boerderijfeesten en meewerkdagen. Via nieuwsbrieven of sociale media worden de leden daarvoor opgeroepen. Meewerken is niet verplicht, maar wordt op piekmomenten zeer sterk geapprecieerd.

4. INSPELEN OP MAATSCHAPPELIJKE TRENDS

Bepaalde maatschappelijke trends hebben ertoe geleid dat ideeën zoals CSA ingang vinden in de markt en in de maatschappij.

Er is een groeiende afstand tussen voedselproducenten en consumenten. De seizoenen zijn niet meer bepalend voor de voedselkeuze en producten moeten daardoor lange afstanden afleggen. Een ander effect van globalisering is de uniformisering van de producten en het toenemend belang dat men hecht aan normen en standaarden voor voedselkwaliteit (Otters, 2008). Er is echter een toenemende tendens naar meer lokaal voedsel, dat minder transportkilometers moet afleggen en een lage ecologische voetafdruk heeft. Transportkosten en verpakkingsmateriaal worden zoveel mogelijk vermeden. De leden komen vaak uit de onmiddellijke omgeving van het bedrijf. Bovendien blijkt dat als de leden merken hoeveel moeite de CSA-boer gedaan heeft voor zijn teelt, het minder uitmaakt of een wortel groot of klein is, een komkommer scheef is, etc. Bij een CSA kan de boer zijn kosten verminderen en de toegevoegde waarde verhogen door rechtstreeks (zonder tussenhandel) af te zetten aan consumenten.

Globalisering heeft er ook toe geleid dat landbouwers lagere inkomsten en hogere productiekosten hebben. Inkomsten worden lager door o.a. overproductie en de macht van de supermarkten. Productiekosten waaronder loon en grond worden daarentegen hoger. Daardoor zijn de landbouwbedrijven zeer kapitaalsintensief geworden en hebben bedrijven enorme bankleningen lopen. CSA-bedrijven hoeven minder gebruik te maken van bankleningen of kaskredieten omdat ze een voorfinanciering krijgen van hun leden. Bovendien besparen ze op arbeidskosten omdat de leden af en toe komen meewerken op het bedrijf.

Landbouwers zoeken oplossingen voor kleinere marges door zich o.a. toe te spitsen op niches zoals biologische landbouw en korte keten. Bovendien verlangt de maatschappij ook een meer multifunctionele landbouw. CSA-bedrijven zijn bedrijven die werken volgens biologische of biodynamische principes en het is een vorm van multifunctionele landbouw.

Socialisering als reactie op individualisering is eveneens een opkomende trend. Gemeenschapszin op basis van sociale betrokkenheid, de nadruk op het algemeen belang en het nastreven van gezamenlijke doelen versterken de verbondenheid. Consumenten verenigen zich omdat ze als groep meer kunnen bereiken dan als individu. De consument heeft – naast een toenemende interesse voor lokale, verse en seizoensgebonden producten – bovendien groeiende aandacht voor authenticiteit, gezondheid, ecologie, dierenwelzijn, duurzaamheid en fair trade. De consument wil meer weten waar zijn voedsel vandaan komt en zich bewust worden van de seizoenen. Gemeenschapsvorming en sociale betrokkenheid zijn de uitgangspunten bij CSA-bedrijven. De leden ontspannen in de buitenlucht, leren hun kinderen over voedsel en maken hen bewust van de seizoenen. CSA-bedrijven telen bovendien ook vaak vergeten groenten en beantwoorden zo aan de trend dat de consument op zoek is naar de authenticiteit van het voedsel.

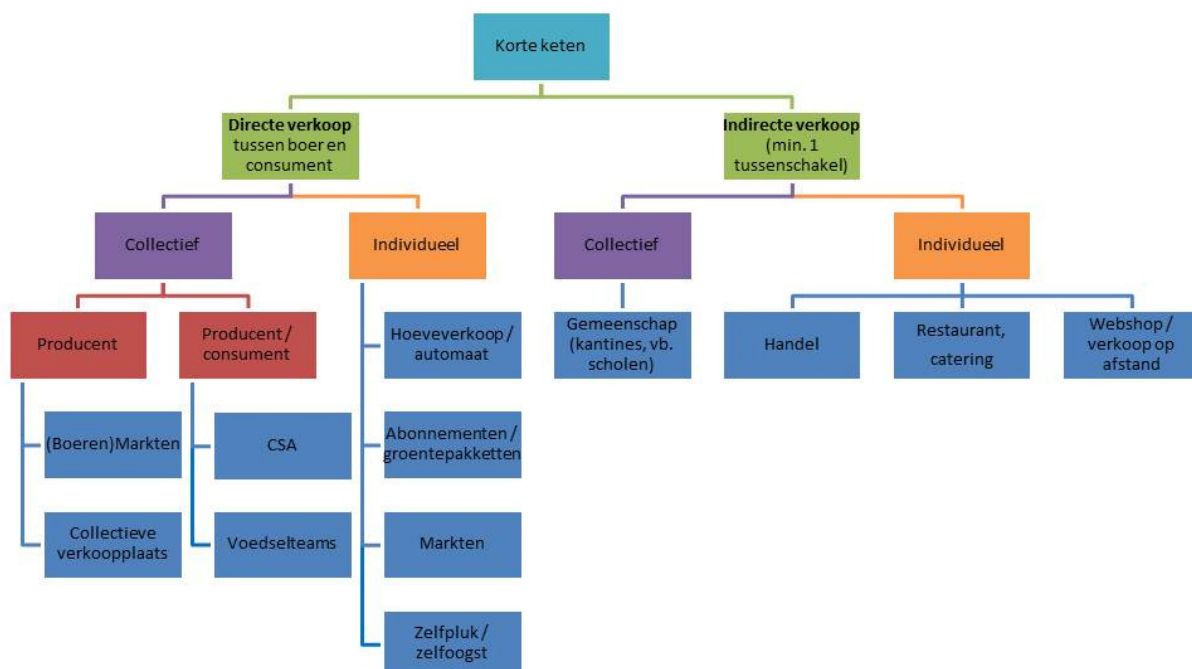
5. CSA ALS VORM VAN KORTE KETEN

De term 'alternatieve agrovoedingsnetwerken' duidt op een verscheidenheid van opkomende praktijken, organisaties en instellingen in de voedselvoorziening waarvan het (enige) gemeenschappelijke kenmerk is dat ze afstand nemen van de dominante, marktgeoriënteerde kanalen van de productie en distributie van levensmiddelen. Initiatieven zoals groentepakketten, fair trade, boerenmarkten, CSA, voedselteams, de slowfoodbeweging, gemeenschapstuinen, etc. vallen allemaal onder die noemer. Lokale voedselketens of korte ketens zijn de alternatieve agrovoedingsnetwerken die focussen op de vermindering van de geografische afstand tussen producent en consument (Bauler et al., 2011).

Figuur 2 geeft schematisch de verschillende vormen van korteketeninitiatieven weer. Er wordt onderscheid gemaakt tussen directe verkoop en indirecte verkoop, waarbij er minimaal één tussenschakel is tussen producent en consument. Bij directe verkoop wordt ten eerste onderscheid gemaakt tussen een collectieve en individuele wijze van verkoop. Vormen van individuele verkoop zijn o.a. hoeveewinkels, groenteabbonementen (groenten afhalen op een afhaalpunt), zelfpluk of zelfoogst en verkoop op de klassieke markten. Bij collectieve wijze van verkoop wordt onderscheid gemaakt tussen collectieven van landbouwers of een collectief van landbouwers (producenten) en consumenten. Bij dat laatste type is er een engagement van de consument. Daaronder vallen o.a. de CSA-bedrijven en de voedselteams. Onder verkoop door een collectief van producenten worden boerenmarkten en collectieve verkoopplaatsen verstaan, bv. groentepakketten die door verschillende bedrijven worden samengesteld, producenten die in hun hoeveewinkel ook producten van andere producenten verkopen, etc

Bij de indirecte verkoop of verkoop bij afwezigheid van de producent wordt ook onderscheid gemaakt tussen individuele en collectieve verkoop. Indirecte verkoop gebeurt o.a. aan restaurants (individueel of kantines), via detailhandel (kleine buurtwinkels die plaatselijke producten willen verkopen) of via webshops.

Figuur 2: onderverdeling van de verschillende initiatieven voor korte keten



Bron: AMS, op basis van Chaffotte & Chiffolleau, 2007.

6. BELEID

In oktober 2011 stelde de minister-president het Strategisch Plan Korte Keten voor. Dat strategisch plan voor de korte keten kwam tot stand door een nauwe samenwerking met de actoren die actief zijn in de korte keten en ging uit van de knelpunten die zij ervaren in hun werking. Er zijn acht doelstellingen in het plan opgenomen (ADLO, 2011):

1. Producenten informeren, sensibiliseren en warm maken voor de korte keten
2. Consumenten informeren, sensibiliseren en warm maken voor de korte keten
3. Het realiseren van professionele begeleiding van de producenten
4. Stimuleren van onderzoek en het bevorderen van de kennisuitwisseling en -ontsluiting
5. Overleg creëren om de knelpunten in de wetgeving weg te werken;
6. Het potentieel van de keten uitwerken
7. Versnippering van het beleid tegengaan
8. Duurzaamheid van afzet en productie stimuleren

Samen met de voorstelling van het Strategisch Plan werd een oproep gelanceerd voor quick-winprojecten. Het CSA-netwerk diende een van de zeven goedgekeurde projecten in. Tijdens het quick-winproject focust het CSA-netwerk op de versterking van zijn leden (de producenten) zowel op vlak van teeltechniek als van bedrijfsmanagement, de aanmaak van promotiemateriaal waarmee de leden van het netwerk het CSA-concept bekend kunnen maken bij het brede publiek, o.a. op korteketenevenementen, en ten slotte de uitwerking van een brochure voor geïnteresseerde starters van een CSA-bedrijf.

7. UITDAGINGEN VOOR CSA IN VLAANDEREN

Een van de grootste uitdagingen voor een CSA-boer is het vinden van grond. In Vlaanderen is grond schaars en duur. Een tweede belangrijke uitdaging is op teelttechnisch vlak: op een CSA worden verschillende soorten geteeld. Dat maakt dat de landbouwer heel veel kennis moet hebben over de teelt van verschillende soorten.

8. MEER INFORMATIE

Afdeling Duurzame Landbouwontwikkeling (ADLO) (2011) *Strategisch plan Korte Keten*, Beleidsdomein Landbouw en Visserij, Brussel.

Bauler T., Mutombo E., Van Gameren V., Crivits M., Paredis E., Boulanger P.M., Lefin A.L., Ruwet C. (2011) *Construction of scenarios and exploration of transition pathways for sustainable consumption patterns "consensus" - Final Report*. Belgian Science Policy, Brussel.

Chaffotte L. & Chiffolleau Y. (2007) *Vente directe et circuits courts : évaluations, définitions et typologie*, Les Cahiers de l'observatoire CROC, INRA, Montpellier.

CSA-netwerk: <http://www.csa-netwerk.be/>

Nold J. (2011) *Community supported agriculture in Bierbeek, Eindwerk Landwijzer opleiding biologische landbouw*, Bierbeek.

Otters J. (2008) *Een overzicht van community supported agriculture in Nederland, Eindrapportage Bsc afsluiting*, Wageningen.