

Bijeenkomst: Studiedag - Ondernemen volgens Pergola

Datum: 13 december 2006

Verlag: Lonneke Vissers (KNHM)

1) Toelichting project 'Ondernemen volgens Pergola' door Tineke Bakker

Tineke Bakker geeft een introductie over het project Ondernemen volgens Pergola. Haar wens is een groei van het aantal Pergolabedrijven in Nederland. Het project bevat een onderzoeksgedeelte naar de vraag waarom de groei in het aantal Pergolabedrijven stagneert. Tegelijkertijd wordt het project praktisch ingestoken: door netwerkbijeenkomsten met Pergolaboeren en anderen die hierin geïnteresseerd zijn. En door het coachen van twee bedrijven die volgens de methode Pergola willen gaan werken.

Deze studiedag staat in het teken van de vraag: 'Wat is Pergola' en is gericht op uitwisseling.

2) Aanwezigen

- Wilco de Zeeuw. Gemengd BD bedrijf hoeve Kraaiveld, deel uitmakend van een landgoed. Hij wil op een andere manier de afzet van groenten gaan regelen. Hij raakt landbouwgrond kwijt. Wil toe naar een zorgboerderij.
- Evelien Groesbeek. Betrokken bij de tuin 'Vrij Waterland' van de Vrije School in Haarlem, een tuinbouwbedrijfje van ca 1 ha en 150 groentepakketten per week. Leerlingen van 12-18 jaar werken mee in de teelt, niet in de distributie en klantenwerving. Het project ligt momenteel stil. Het grote gebouw (de werkruimte) is afgebrand, waardoor er nu geen accommodatie meer aanwezig is voor het inpakken van de producten. er kan niet opnieuw gebouwd worden. Ook de bus is afgeschreven. Hoe nu verder.
- Jurgen de Graaf. Vrijwilliger op de bovengenoemde Vrije School tuin. Wil meer informatie over Pergola en wil uitzoeken of hij totaal iets anders kan doen. Momenteel is hij technisch ingenieur.
- Jean de Brauw. Op verschillende plaatsen in de tuinbouw gewerkt. Heeft grote interesse in voedsel en het sociale aspect van Pergola. Hij voelt een innerlijke noodzaak om op deze studiedag aanwezig te zijn. Woonachtig in Den Haag.
- Klaas Nijhof. De Nieuwe Ronde. Zelfoogsttuin en Pergolabedrijf. Er wordt momenteel druk gewerkt aan het documenteren van de werkwijze en ervaringen van de Nieuwe Ronde. Deze documentatie komt ter beschikking aan ieder die geïnteresseerd is in Pergola. De video die wordt gepresenteerd tijdens deze studiedag gaat over het bedrijf van Klaas.
- Ans Smeenk. Werkt als vrijwilliger bij Hans Weima. Interesse in en ervaring met sociaal therapeutisch werk. Wens om inkomen uit deze werkzaamheden te halen op het bedrijf van Hans.
- Robert Strikkers. Abonnementenbedrijf 'de Tuin' te Helvoirt, net onder den Bosch. 230 abonnementen. Is Pergola iets voor mij? Horen van handige tips op de studiedag? Het bedrijf koopt ook groente in, vaak bij collega's. 1,4 ha.
- Ageeth Visser. Landzicht. Biologisch akkerbouwbedrijf van 60 ha. Groenteabbonementen. Rotterdam-Dordrecht. Ca. 830 klanten. Ageeth doet administratie en klantencontacten/pr op het bedrijf. Ze wil eventueel beginnen met Pergola, is echter wel huiverig voor het communicatiedeel. Wat is de meerwaarde van Pergola? Verbintenis klanten met een Pergolabedrijf spreekt haar erg aan. Vooral betrekken bij landschapsverzorging, aanleg hoogstamboomgaard. Ze levert jaarrond. Hoekse Waard. Tuinder die op het bedrijf de groente abonnementen verzorgt.
- Lonneke Vissers. KNHM. KNHM is een fonds dat projecten ondersteunt op het gebied van 'Verbetering van de kwaliteit van de leefomgeving'. Zij doet dit onder drie thema's: Mens en Water, Actief Samenleven en Dynamisch Platteland. KNHM

ondersteunt projecten zowel financieel als inhoudelijk. Het project Ondernemen volgens Pergola valt onder het thema Dynamisch Platteland. Voor meer informatie: www.knhm.nl.

- Hans Weima. Zuid-Oost Brabant. Afgelopen jaar begonnen met een zelfoogsttuin 'in het volle leven'. Hij begon met het zoeken naar klanten in Eindhoven-Nijmegen. Hij zit echter dicht bij Boxmeer en zijn klanten komen daar vandaan. Hij heeft nu 20 gezinnen/klanten die zelf komen oogsten. Hij weet nog niet of hij zichzelf een Pergolabedrijf kan noemen. Mensen praten wel mee over het teeltplan. De betrokkenheid van de mensen is essentieel. Waarom blijft biologische voedselproductie steken op het niveau waarop het nu zit? Hans vindt het een groot avontuur, hij probeert het licht te houden. 1, 2 ha. Hij wil niet te groot worden, zou 90 gezinnen kunnen voeden. Maar 50 gezinnen zou ook voldoende zijn. Nu zijn werkzaam op zijn bedrijf: hijzelf, Ans Smeenk en de vrouw van Hans. Hij is werkzaam in een conservatieve boerenstreek.
- Maarten van Liere. Gemengd Bd bedrijf de Kraanvogel te Esbeek. 22 ha. Abonnemententuinderij, ca 120 abonnees. 12 jaar geleden begonnen met abonnementen. Kleine kudde schapen – koeien. Kleinschalige zuiveltak aan het opzetten. Wil team uitbreiden. Vanaf dat Pergola in Nederland bekend werd, meteen enthousiast. De interesse is gebleven, activiteiten hangen dicht tegen Pergola aan. Klantenbetrokkenheid. Twijfel over Pergola: waar moet ik allemaal aan voldoen? Ik koop nu bijvoorbeeld groenten aan bij collega's. Bij zichzelf en bij zijn klantenkring bestaat enige weerstand om volledig volgens Pergola te gaan werken.
- Guido Heidendal. Noordenhoeve. Schoorl. Op veel plekken gewerkt. Met verstandelijk gehandicapten, verslaafden, mensen met een burn-out. Werkt nu in de tuinbouw. Levert aan winkels. Hij is zoekende wat hij in de toekomst wil.
- Coen de Graaf. Elektronicus. Heeft film Farmer John gezien. Zeer onder de indruk. Wat zijn de kenmerken van een Pergolabedrijf? Hoe gaan we met de natuur en de aarde om? Zeer geïnspireerd door Pergola. Wieringenwerf. Is lid van een klein groepje consumenten die een boer zochten. Een groepje met vijf gezinnen nemen groenten af bij de boer. Die boer is echter gestopt, en de nieuwe boer die ze vonden nu ook. Wat wordt gezien als een duurzame vorm?
- Tom Troonbeeckx. België. BD opleiding gevolgd. Door Roemenië gefietst. Meegewerkt in de landbouw. In Engeland op CSA bedrijf gewerkt. Bij Tineke Bakker gewerkt. Heeft nu 1 ha. grond vlak bij Leuven aangekocht. Werkt nog bij een BD bedrijf voor inkomensverzekering. Wil pakkettensysteem van de boer overnemen, wil overschakelen op Pergola. Pergola komt in België nog niet voor.
- Marcel van Sitteren en Inge Schwagermann. 35 ha. Groenteteelt. Zij zijn zeer geïnteresseerd in Pergola. Zij zetten nu af aan de groothandel. Dit seizoen willen zij starten met Pergola, maar zij zijn nog op zoek naar de vorm.
- Michel Smits, de Aardvlo. Pergolabedrijf in Utrecht. 2 ha. Teelt veel verschillende groenten. Uit kas van de fruitteler. Teelt ook snijbloemen en heeft huis- en boerenmarktverkoop. Er werken veel vrijwilligers op de Aardvlo. Sinds een tijd ook werkzaam op het gebied van zorg. Hij heeft ca. 115 klanten.
- Jolante Flikweert en Koen Struiker. Bedrijf Het Groene Spoor. Met vier mensen wordt het bedrijf gerund door een maatschap. Het is een abonnementenbedrijf. Het heeft een webwinkel, winkel aan huis en ca. 300 abonnementen. Zijn zeer geïnteresseerd in Pergola.

3) Video De Nieuwe Ronde

4) Algemene presentie over Pergola (door Tineke Bakker)

De kern van Pergola:

- Pergola is een levend begrip, moeilijk strak te definiëren, net zoals bijvoorbeeld biologisch dynamische landbouw.
- Een begrip dat je van verschillende kanten kunt belichten.
- Pergola is niet zozeer een marketingconcept maar veeleer een samenwerkingsvorm.

- Pergola creëert een andere economische orde waardoor het mogelijk blijft ook in de toekomst boer en producent te blijven op een verantwoorde manier.
-
- Samenwerkingsverband boer-consument met de volgende uitgangspunten:
 - Openheid budget.
 - Gemeenschappelijke prijsbepaling.
 - Delen van het risico en de winst (van de oogst).

Reacties van de aanwezigen op de presentatie van Tineke:

- Verbredingstakken zijn leuk, maar mensen willen graag boer blijven. Met Pergola is dat mogelijk en kun je dicht bij de werkelijke productie van voedsel blijven staan.
- Onderscheid Pergola – abonnement:
 - Openheid van het bedrijf / begroting.
 - Teeltplan / gedeeld risico.
 - Kerngroep.
- Tineke Bakker, Oosterwaarde: in de kerngroep wordt een prijsvoorstel gedaan op basis van de begroting. Dit wordt middels een brief en een bijeenkomst aan de overige klanten voorgelegd.
- De openheid is er, ook al maakt lang niet elke klant gebruik van deze mogelijkheid. Maar men waardeert zeer dat de mogelijkheid er is, waardoor het systeem als zeer betrouwbaar ervaren wordt.
- De kerngroep is wisselend qua personen.
- Bij De Nieuwe Ronde is de kerngroep een bestuur. Dit bestuur is gekozen door de leden en heeft dus een mandaat om beslissingen te nemen. Klaas ervaart dit als zeer positief. Klaas is de tuinder en zelfstandig ondernemer, en heeft een contract (afspraken) met het bestuur.

5) Drie vragen uit het programma (voorgelegd door enkele aanwezigen aan de bestaande pergolabedrijven en aan de overigen) / discussie / reacties

Er zijn geen kant en klare antwoorden op de vragen. Het is meer een verkenning van de mogelijkheden.

Vraag 1: wat kom je zoal tegen op de weg van opstarten en later? En welke meerwaarde wordt ervaren door het werken op deze manier?

- Ageeth heeft deze vraag gesteld en ziet Pergola als een positieve manier van werken. Er worden van tevoren afspraken gemaakt met de klant, dus op een later moment kunnen zij daar niet op terug komen. Zij ziet als meerwaarde van Pergola:
 - Wederzijdse zorg.
 - Betrokkenheid bij het geheel.
 - Draagvlak voor bepaalde beslissingen, ook omdat daar een heel proces aan vooraf gaat.
- Klaas Nijhof: communicatie: er zijn officiële vergaderingen, etc. Maar ook niet officiële aangelegenheden (zoals koffie drinken). De grondhouding van de mensen is positief. Klaas Nijhof vindt het prettig als er reëel kritiek wordt geleverd, daar kan hij wat mee doen.
- Tineke Bakker: hoe langer mensen lid zijn, hoe meer betrokken zij zijn en hoe meer begrip voor beslissingen.

Hans: ik ben met allerlei zaken bezig rondom mijn bedrijf, maar soms is er geen animo. Wat moet ik zelf doen en wat moet ik laten ontstaan en wat moet je laten ontstaan vanuit de klanten?

- Tineke Bakker: van beide kanten. Je bent wel de motor achter het geheel, maar op een gegeven moment ontstaat een netwerk, dan pakken mensen zelf zaken op.
- Als boer werk je met aarde, dier en plant. Bij Pergola komt daar ook het werken met de mens bij. Dat is een nieuw gebied voor veel boeren, is daarom ook vaak een drempel, maar is tevens de ontbrekende schakel die het bedrijf in de toekomst draagkrachtig kan houden.
- Klaas Nijhof: Ik ben het gezicht van mijn bedrijf. Ik ben van alles wat er speelt op de hoogte, maar anderen organiseren alles. Zo zijn er:
 - Open dagen.
 - Kinderfeesten.
 - Oogstfeest.
 - Groencafé.
 - Nieuwsbrief.
 - Website.

Voor al deze activiteiten wordt wel budget vrijgemaakt.

- Nog een aantal verschillen tussen Pergola en een abonnementenbedrijf:
 - Bij Pergola is meer ruimte voor vertrouwen.
 - Bij Pergola werk je met meer mensen.
 - Door de openheid/betrokkenheid kun je mensen eerder vragen iets te doen.
- Tineke: als we geen vrijwilligers zouden hebben, zouden we naar mijn idee ook een Pergolabedrijf kunnen zijn. Alleen zouden we dan andere keuzes moeten maken. Je hoeft in principe niet afhankelijk zijn van de vrijwilligers. Maar je mist wel een dimensie om de betrokkenheid vorm te geven. Mensen krijgen er bovendien veel voor terug en willen daarom ook graag vrijwilliger zijn op je bedrijf. Je kunt er ook voor kiezen om klanten niet zozeer op het land mee te laten helpen, maar juist in de organisatie er omheen, bv de administratie, distributie, inpakken, pr, feesten, kinderactiviteiten. Dat is bv het geval op de Aardvlo.

Vraag 2: Wanneer ben je een Pergolabedrijf? Of ben ik dat misschien al (bijna)?

Maarten van Liere heeft deze vraag gesteld en omschrijft zijn bedrijf: Hij heeft een groente – abonnementenbedrijf en vanaf het eerste moment zijn zijn klanten bij het bedrijf betrokken. Dit deed hij gezamenlijk met de vrije school. Hij heeft een stichting opgericht om de doelstelling te bewaken en de financiën goed geregeld te hebben. Dit ook in verband met de opvolging van het bedrijf. Er is gekozen voor zorg op de boerderij. Daarvoor moest er gezorgd worden voor goede accommodatie. Er werd een bouwplan opgesteld om een kantine, douches, etc. te kunnen realiseren. Ook werd een boerderijwinkel geopend. Met een donateuractie is € 100.000, - bij elkaar gesprokkeld. In september 2006 is alles feestelijk geopend. Maarten is begonnen met € 8.000, - in kas en daarna is het geld binnen blijven druppelen. Het gebouw is overgedragen aan de stichting. Hiermee is de toekomst van het bedrijf deels gewaarborgd. De stichting heet Vrienden van de Kraanvogel. Maarten heeft de principiële keuze genomen om het bedrijf niet als pensioenpotje te hanteren, want dan kan het bedrijf niet blijven voortbestaan. De grond wordt gepacht. Klanten kunnen ook meedoen aan kippenadoptie. Per € 1,50 per week adopteer je een kip en de eieren zijn voor de klant. Verder werkt Maarten met vrijwilligers met een zorgvraag.

- Tineke Bakker: Wat is het verschil met Pergola, waarom noem je je bedrijf nog geen Pergola?
- Maarten van Liere: Daarover moeten afspraken gemaakt worden met de klanten. Voor het tuinbouwbedrijf zou het nu kunnen, maar ik wil de klanten bij de producten van het gehele bedrijf betrekken. De stichting komt grotendeels uit de klanten voort, maar is toch

niet vergelijkbaar met een kerngroep bij een Pergolabedrijf. We bespreken er andere dingen. Onze jaarfeestengroep, die al jaren bestaat zie ik eerder als een potentiële kerngroep.

- Tineke Bakker: Is er iets wat je tegenhoudt om te werken met een kerngroep en bijbehorende zaken zoals een open begroting?
- Maarten van Liere: Nee, ik vind het alleen maar prachtig. Bij Pergola komt het vrijwilligerswerk in een ander daglicht te staan. Stukje bij beetje groeit mijn bedrijf naar een Pergolabedrijf.

Vraag 3: Zijn mijn klanten er aan toe om met Pergola te starten?

- Deze vraag is gesteld door Hans Weima. Hij geeft aan dat zijn vraag grotendeels al beantwoord is gedurende de ochtend.
- Het is in ieders belang dat het bedrijf voort blijft bestaan.
- Alternatieve economie: mensen gaan meedenken, maar nemen ook de stap dat het niet meer vrijblijvend is. Waarom zou de boer onder het bestaansminimum moeten leven?
- De naam Pergola is geen handig begrip. Als het aantal bedrijven dat volgens Pergola werkt, gaat groeien, moet het systeem zeker een andere naam krijgen. CSA (in Amerika) is een duidelijk begrip. Suggestie Maarten van Lieren voor Nederlandse naam: associatieve kringboerderij.

6) In 3 groepen wordt gediscussieerd over thema's binnen Pergola

De thema's die worden besproken zijn gekoppeld aan de volgende bedrijven:

- Het bedrijf van Inge Schwagermann en Marcel van Sitteren. Zij willen gaan werken volgens Pergola en zoeken nog naar de vorm.
- het Groene Spoor. Jolante Flikweert is een van de vier maten in het bedrijf. Koen Stuiker is daar vrijwilliger. Zij zijn zeer geïnteresseerd in Pergola.
- De Nieuwe Ronde, de zelfoogsttuin van Klaas Nijhof. Veel van de aanwezigen zijn geïnteresseerd in het zelfoogstprincipe, waardoor een derde groep wordt gevormd rondom hem.

Terugkoppeling uit de drie groepen:

Inge Schwagermann en Marcel van Sitteren:

- Veel kennis uitgewisseld.
- Bedrijf binnen een bedrijf opzetten.
- Vertrouwen om te beginnen, niet meer na blijven denken, maar gewoon beginnen.
- Nieuw systeem starten, een burgergedragen systeem à la Pergola, echter geen abonnementensysteem. Dus geen wekelijkse pakketten.
- Wel het leveren van groente, geen vast stramien door het leveren van wekelijkse pakketten, maar wel een burgergedragen systeem.
- Marcel en Inge leveren nu aan de groothandel en blijven dat voornamelijk doen.

Klaas Nijhof, zelfoogsttuin:

- Pergola: grote mate van mensgerichtheid. Zelfoogst is ook nog eens op veldniveau mensgericht. Deze twee elementen gecombineerd heeft zijn potentie. Het boezemt ook angst in, dit enorme mensgerichte systeem.
- Voorbeeld van de Nieuwe Ronde is zeer succesvol.
- Pergola vormt zich naar de mensen.
- Tom Troonbeeckx: het heeft tijd nodig. Ik kom er wel. Vandaag veel feedback gekregen. Zelfoogst is een zeer interessante optie.
- Klantenkring van de Nieuwe Ronde:

- Links georiënteerd.
- Hoog opgeleid.
- Veel oudere mensen.
- De Nieuwe Ronde ligt dicht aan de stadskant. Dit is belangrijk want voor zelfoogst moet je bedrijf op korte afstand van de klanten liggen.
- Ageeth: hoe minder bekendheid er is met het boerenleven, hoe groter de betrokkenheid van de mensen ook weer kan zijn. mensen uit de stad hebben er behoefte aan weer verbinding met het land te voelen. Mensen uit een dorp en met een volkstuintje zullen minder snel lid worden van een abonnementensysteem.

Jolante Flikweert en Koen Struiker:

- Veel voorbeelden over Pergola.
- Administratie hoeft geen struikelblok te zijn.
- Veel voordelen, ook gezien de toekomst van het bedrijf.
- 1^e stap: meer betrokkenheid met de klanten kan genomen worden met kleine stapjes. Bijvoorbeeld een pompoenfeest.

7) Evaluatie van de studiedag

- Maarten van Lieren: zinvolle dag. Contact met gelijkgerichte denkers. Waardevol. Stap in de goede richting.
- Inge Schwagermann: gesterkt in het idee dat ik verder wil met Pergola. Geen kant en klare oplossing, maar dat verwacht ik ook niet.
- Vrij Waterland:
 - Zelfoogstidee wordt in de groep gegooid, besluitvorming komt vanuit de groep. Lijkt een heel toepasbaar concept, want geen inpakschuur nodig, geen bus, en de tuin ligt middenin Haarlem.
 - Zeer inspirerende dag, zeker met Pergola aan de slag.
- Ageeth Visser en Robert Strikkers: we lijken een beetje vast te zitten in ons abonnementensysteem. Deze dag heeft heel veel los gemaakt.
- Opmerkingen die tijdens de dag zijn opgevallen:
 - Pergolaboer werkt met: dier, plant, aarde en mens.
 - Bij Pergola wordt de prijs bepaald in overleg i.p.v. overlaten aan de markt.
 - Pergola is geen afzetsysteem, maar een afsprakensysteem.
 - Een Pergolaboer heeft zijn klant iets te bieden en de klant geeft de boer daartegenover bestaansrecht.
- Tineke Bakker: de studiedag lijkt aan een behoefte te voldoen. 1 of 2 keer per jaar een bijeenkomst organiseren? Antwoord: ja! Er is veel behoefte aan vanuit deze groep. Goed om met collega's van gedachten te wisselen. Door deze opzet is er veel meer ruimte voor kennisuitwisseling. Lezingen zijn heel anders dan een dag als vandaag.

-