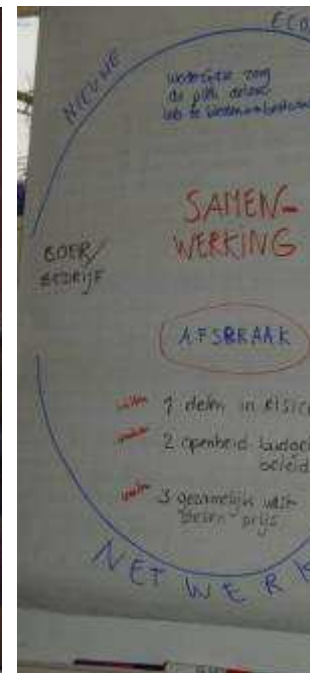




Verslag 10 december 2008
Pergola Conferentie



Inhoudsopgave

| | |
|--|-----------|
| 1. Lezingen: | 2 |
| Toekomstvisie op het platteland – Rudolf van Broekhuizen | |
| De kracht van Pergola – Tineke Bakker | |
| 2. Ervaringen uit de praktijk | 7 |
| Tom Troonbeeckx, het Open Veld | |
| Wilco de Zeeuw, Hoeve Kraaiveld | |
| 3. Werkgroepen | 10 |
| Van financieren tot klanten, van starten tot zelfoogsten | |
| 4. De Pergola consument in beeld | 12 |
| Plus impressie van deelnemer Eva den Hartog | |
| Bijlagen | |
| Lijst van deelnemers: adreslijst deelnemers is los bijgevoegd. | |

Inleiding

Hierbij treft u het verslag aan van de Eerste Pergola Conferentie, gehouden op 10 december 2008 op de Warmonderhof te Dronten. Deze conferentie vormde de afsluiting van het project 'Ondernemen volgens Pergola'. Dit project van initiatiefneemster Tineke Bakker, ervaren Pergola boerin op de Oosterwaarde in Diepenveen, is erop gericht om ervaringen met het Pergolasysteem in kaart brengen, eventueel het concept te optimaliseren en de opgedane kennis en ervaring naar buiten brengen. Ook de twee andere Pergola-bedrijven de Aardvlo en de Nieuwe Ronde werken mee aan het project. Doel van het project is een netwerk op te bouwen waarin kennis en ervaringen werden uitgewisseld en nieuwe bedrijven werden geholpen bij de opstart.

Veel enthousiaste mensen hebben hun ervaringen gedeeld op de conferentie. Onze dank gaat uit naar: Rudolf van Broekhuizen, WUR; Maarten en Hermien van Liere, de Kraanvogel, Tineke Bakker, de Oosterwaarde; Tom Troonbeeckx, het Open Veld; Wilco de Zeeuw, Hoeve Kraaiveld; Jolien Perotti, pergolaconsulente; Lonneke Vissers, KNHM; Melanie Wals, Triodos Bank; Klaas Nijhof, de Nieuwe Ronde; Bart Willems, Warmonderhof; Michel Smits, de Aardvlo; Anna van Oostwaard, de Horsterhof; Jan Saal, Warmonderhof; Geert Iserbyt, Landwijzer; Leon Veltman, Warmonderhof en Joke Bloksma (dagvoorzitter) en Maria van Boxtel, Land & Co (verslag). En hartelijk dank aan de leden van het klantenpanel: Jac van den Broek, de Kraanvogel; Frank van Beuningen, de Aardvlo; Danielle Blok, de Oosterwaarde; Eva den Hartog, de Oosterwaarde; Wim Broeks, de Oosterwaarde; Mirjam Sjouke, Hoeve Kraaiveld en Bettina Zevenbergen, de Aardvlo. En natuurlijk onze speciale dank naar Nelleke Gordijn, Anna Cool en de keukenploeg van Warmonderhof!

Fotografie: Lonneke Vissers en Maria van Boxtel tijdens de Pergola conferentie. Dick Boschloo, bedrijfsfoto's de Oosterwaarde en Hoeve Kraaiveld.

Het project Ondernemen volgens Pergola wordt mede mogelijk gemaakt door het ministerie van LNV en de EU, het VSB Fonds, de KNHM-fonds, de Stichting GreenWish, stichting Meerwaarde van de Oosterwaarde, de Haellastichting en het Willy Schilthuisfonds van de vereniging voor Biologisch Dynamische Landbouw en Voeding. Meer informatie over dit project: Tineke Bakker.

tineke@oosterwaarde.nl

Wat is Pergola?

Kern van de Pergola-associatie is de afspraak die gemaakt wordt tussen boeren en klanten, die daarna geen klanten meer zijn maar deelnemer, lid van de boerderij. De deelnemer zegt toe (wekelijks) een deel van de oogst af te nemen, ongeacht of die groot of kleiner uitvalt, en daarvoor de kosten te dragen. De boeren op hun beurt spannen zich in om de aarde, de planten en de dieren naar beste kunnen te verzorgen, waardoor ook de behoefte aan kwalitatief hoogstaande voeding van de aangesloten leden is gewaarborgd. Een Pergolaorganisatie kenmerkt zich door een aantal afspraken tussen boer en afnemer over de productie, te weten:

- gezamenlijk delen van de oogst (risicodeling), wederzijdse zorg
- gezamenlijk delen van de kosten
- openheid van zaken: transparante prijsvorming, open boekhouding, deelnemers zijn betrokken bij het beleid van de boerderij en worden geïnformeerd.



1

Toekomstvisie op het platteland

Lezing Rudolf van Broekhuizen, WUR

De kracht van Pergola

lezing Tineke Bakker, de Oosterwaard



1.1 Welkom!

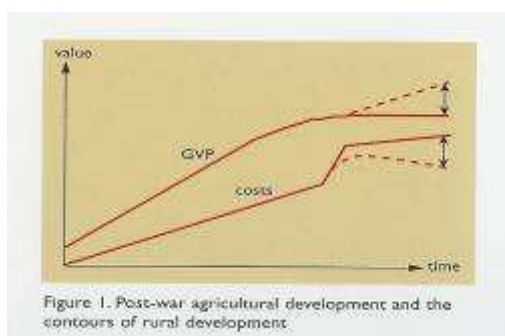
Dagvoorzitter Joke Bloksma en projectleider Tineke Bakker heten iedereen van harte welkom. Tineke Bakker licht ook toe waarom deze conferentie georganiseerd is. Tineke is de boerin op De Oosterwaarde, een biologisch bedrijf van in Diepenveen. De 14 hectare worden al zo'n tien jaar volgens de principes van Pergola gerund. Een van de initiatiefnemers is Tineke Bakker. Tineke deelt op deze Pergola Conferentie haar eigen ervaringen. Want: "in die tien jaar bleken er heel veel mensen geïnteresseerd, terwijl het aantal Pergolabedrijven niet zo groeit. Daarom heb ik het initiatief genomen voor een eigen project. Om de cultuur van Pergola verder vorm te geven."

Pergola is het Nederlandse woord voor CSA, (Community Supported/Shared Agriculture). Het woord pergola staat symbool voor de relatie tussen de klant en het boerenbedrijf: de deelnemers vormen het symbolische geraamte waarlangs de plant – het boerenbedrijf- op kan klimmen en waaraan het steun en stevigheid ontleent.

1.2 Toekomstvisie op het platteland

Rudolf van Broekhuizen, rurale sociologie WUR, vervangt zijn zieke collega Jan Douwe van der Ploeg. Hij neemt de conferentiedeelnemers mee langs internationale 'imperia' en regionale bevolkingslandbouw.

Rudolf van Broekhuizen signaleert dat de primaire landbouw zich voor het eerst in decennia in een 'citroenpers' bevindt (zie illustratie hieronder): opbrengsten vlakken na jarenlange stijging af terwijl de productiekosten stijgen.



De totale koek om te verdelen wordt kleiner. In de primaire landbouw geeft dit een sterke druk op het inkomen, terwijl de omzet en het inkomen in de totale agro-food sector wel sterk groeit.

De toegevoegde waarde blijft vooral elders in de keten. Bijvoorbeeld bij opkomende agro-food clusters, zogenaamde Imperia. Monopolistische netwerken die in toenemende mate de productie, distributie en consumptie met elkaar verbinden. Waarbij belangrijke kenmerken gelden: imperia zijn gericht op verovering en expansie, centralisatie, toeigening van toegevoegde waarde, zeer machtig maar ook fragiel, ont koppeling van de natuur en een massale uitsluiting en uitwisselbaarheid van regio's. Dergelijke imperia krijgen ook steeds meer invloed op zogenaamde bevolkingslandbouw; eigenlijk de basis van de landbouw waar een lokale bevolking lokale hulpbronnen en lokale behoefte verenigt.

Rudolf van Broekhuizen illustreerde deze invloed op een sprekende manier met het voorbeeld van Catacaos in Peru, waar door privatisering van grond en waterbronnen (controle over irrigatie) de samenhang in de landbouw verdwijnt. Deze ontwikkeling van sociale uitsluiting en ontwrichting van netwerken leidt tot verarming van de lokale bevolking en het verdwijnen van de winsten naar elders.

"Bij de boerenbond van lokale boeren kan je ook naar de tandarts; bij de teelt van asperges voor de Europese markt door grote bedrijven krijg je prikkeldraad en geweren."

Maar ook in Nederland treedt dit 'imperia'-effect op, bijvoorbeeld bij de fusie van de Zorggroep Noord-Limburg tot een kolos van 28 verzorgingstehuizen met 2200 bewoners en 44.000 thuiszorgcliënten. De kosten voor voedselinkoop overstijgen de 4 miljoen euro en moeten Europees worden aanbesteed. Daardoor verdwijnt werkgelegenheid uit de regio, derven lokale voedselleveranciers veel inkomsten en kan er een daling in het welzijn van bewoners optreden.

Dominante ontwikkelingstrend. Beide voorbeelden uit Peru en Limburg zijn illustratief voor de dominante ontwikkelingstrend van de laatste jaren:

- **Ontkoppeling:** de plaats van de productie komt los te staan van de plaats van de consumptie, er ontstaat een anonieme relatie tussen producent en consument en 'de menselijke maat raakt zoek',
- **Onthechting:** verlies aan eigenheid en identiteit van goederen en diensten,
- **Ontvlechting:** voeding, zorg, educatie, ontspanning; eens verbonden functies raken los van elkaar in gespecialiseerde verticale ketens.

Voor dergelijke ontwikkelingstrends, een globaal probleem, zijn we in Nederland geneigd een globale oplossing te zoeken. Zoals bijvoorbeeld schaalvergroting. Rudolf van Broekhuizen zou liever zoeken naar lokale oplossingen; **lokale antwoorden op globale problemen.** Voorbeelden daarvan zijn overal aanwezig, bijvoorbeeld de groente- en fruitabonnementen, stadsboerderijen, land- en boerderijwinkels, Slow Food en Pergola bedrijven.

"Er is geen werkelijke ontwikkeling zonder sociale kwaliteit, alles wat we doen beoogt het samen laten gaan van economische groei en sociale cohesie," stelt de burgemeester van Rome.

Nederland zou een goed voorbeeld kunnen nemen aan Rome, waar jaarlijks 27 miljoen school-maaltijden worden geserveerd aan schoolkinderen. Door innovatieve aanbestedingsprocedures met o.a. criteria voor verse producten, milieuvriendelijkheid (70% biologisch), seizoensgebonden, variatie en herkomst slagen de Italianen er wel in hun kinderen maaltijden uit de regio voor te schotelen. Een gedeelte van de producten worden geteeld op gronden die in beslag is genomen van de maffia en waar voormalige boefjes werken op de zorgboerderij. Zowel kinderen als ouders zijn betrokken, bijvoorbeeld door kooklessen en educatie over cultuur- en eetgewoonten. En het geheel wordt gedragen door alle lagen van de bevolking, inclusief politici. Ook de Agenda Proeftuin Amsterdam, een convenant tussen gemeenten, provincie en het ministerie van LNV poogt dergelijke doelen te halen.

Nieuwe ontwikkelingstrend. Zowel de voorbeelden uit Rome als uit Amsterdam zijn een illustratie van het creëren van nieuwe praktijken; een lokaal antwoord op een globaal probleem. Waarbij afstand tot globale markten en brede maatschappelijke inbedding en daarmee regulering van markten essentieel is. Waarmee een nieuwe ontwikkelingstrend zich aankondigt:

- **Verbinden** van mensen en partijen, regionale netwerken waar producenten en consumenten elkaar ontmoeten,
- **Verankeren** van goederen en diensten in het eigene van de regio en zo het voorkomen van inwisselbaarheid,
- **Vervlechten** van allerlei activiteiten in een gebied, om zo weer synergie te bereiken.

Omdat ook Pergola bedrijven het contact tussen burgers en de landbouw herstellen, ziet Rudolf van Broekhuizen Pergola bedrijven ook als een vorm van deze nieuwe ontwikkelingsrichting.

Rudolf van Broekhuizen moedigt starters aan om contact te zoeken met landgoedeigenaren en -besturen. Zij hebben vaak duizenden hectares te beheren en zijn in toenemende mate geïnteresseerd om pachters te zoeken die een wisselwerking met de omgeving aangaan. Bevolkingslandbouw dus.

Ook geeft hij mee dat je met goede onderzoeksvragen altijd contact op kunt nemen met de WUR, rurale sociologie. Ook zij onderzoeken graag naar aanleiding van concrete vragen of situaties.

1.3 De kracht van Pergola

Tineke Bakker ervaart Pergola (CSA) bedrijven als plaatsen van broederschap, waar wordt samengewerkt en waar leven is. Geïllustreerd door dit gedicht:

Pergola

Je bent boer met hart voor de natuur, het landschap, je bedrijf.

Je ervaart dagelijks de levende samenhang van de natuur op je bedrijf en je wilt vanuit een totaalvisie landbouw bedrijven.

Een visie waar recht gedaan wordt aan alle aspecten van het leven.

Je ontdekt dat diversiteit in dieren- en plantenleven de samenhang in de natuur bevordert.

Je gaat ervaren dat die samenhang een levend systeem is.

Regulerend, lerend, levend.

Het kan klappen opvangen, reageren en zich aanpassen aan wisselende omstandigheden.

Je merkt het aan de gezondheid van je gewassen, aan je dieren.

Een wonder!

En jij bent degene die de voorwaarden schept, gelegenheid geeft, zorgt dat er steeds meer wisselwerkingen kunnen ontstaan. Aandacht en zorg geeft.

Een prachtige taak, een voorrecht.

Je leert dagelijks bij en raakt steeds meer verweven met het mysterie van de levende natuur.

En je werkt, met je handen in de aarde, met werktuigen, van vroeg tot laat.

In zon en regen, met alles wat je hebt.

Voor wie?

Het liefst zou je de producten van je arbeid uitdelen aan ieder die de waarde er van inziet.

En die je inspanningen voor landschap en voedsel beloont.

Die ziet dat je aan iets werkt wat een eindeloze zorg verdient, ook na jouw tijd.

En die bereid is zich daar mede voor in te zetten.

Zo zou het moeten zijn.

En zo kan het. Steeds vaker.

Plaatsen van broederschap. Waar de wereld echt is.

Waar samen-gewerkt wordt. Waar leven is.

Samenhang.

Levende economie op de Oosterwaarde. Dit gedicht geeft mooi weer, waarom Tineke Bakker zich bezighoudt met Pergola. De boer als verzorger van het land. Maar zodra je je producten afzet, ben je de band kwijt. Pergola biedt een nieuwe economie, waarbij je deze band kunt behouden. Waarbij je boer bent en zeker weet dat je producten goed terecht komen en worden opgegeten. Want: waarom zou je burgers betrekken? Waarom heeft Pergola bestaansrecht?

De levende natuur en de huidige markteconomie vormen een sterke tegenstelling. Als je als boerin werkt met levende natuur, is ook een levendige economie nodig. Dat is de kracht van Pergola. Het landbouwbedrijf behoudt zo zijn heelheid en levendigheid, en biedt bestaansrecht. Een levende economie betekent gebruikmaken van netwerken en verbanden en hard werken aan sociale processen.

Tineke Bakker schetst de samenwerking tussen boer en burger als volgt:



CSA of Pergola is meer een beweging, waarbij de kern een afspraak over de oogst is. De klanten worden partners: een partij zorgt voor het land en een partij wil producten. Hierbij kan je werken volgens een aantal principes die de samenwerking vormgeven.

De Pergola boerderij kent drie principes:

1. *boer en klant delen in risico (willen)*
2. *boer biedt openheid in budget en beleid (denken)*
3. *boer en klant stellen samen de prijs vast (voelen)*

Deze drie principes ervaart Tineke Bakker als geweldige instrumenten om ook echt in een nieuwe economie en samenwerking terecht te komen, en niet 'terug te vallen' tot een marketingconcept. Er moet echt even een knop om. Net als bij gangbare boeren die biologisch worden. Daar gaat het ook pas werken als ze het hele concept toepassen en niet slechts een enkele maatregel nemen zoals bv het afzien van bestrijdingsmiddelen. Je komt in een andere (denk) wereld terecht. Als je als bedrijf bovenstaande principes toe gaat passen dan ontstaan er vanzelf allerlei andere effecten zoals een groot netwerk gebaseerd op vertrouwen. Deze afhankelijkheid van een niet-anoniem netwerk maakt je bedrijf stabiel en autonoom en geeft vrijheid.

Werken volgens deze principes hoeft niet per sé te betekenen dat de klanten ook meewerken op de boerderij, in de praktijk gebeurt dat vaak wel, vooral in een land als Nederland waar de bedrijven zo dicht bij de stad liggen. De boer blijft producent en kan ook klanten inzetten voor distributie en communicatie. Pergola is niet hetzelfde als zelfoogstsystemen. Op de Oosterwaarde stellen de boeren zelf de pakketten met producten voor de deelnemers samen. Zelfoogsten is natuurlijk nog directer om klanten te betrekken bij het bedrijf, een extra toevoeging van sommige Nederlandse en nu ook Belgische Pergola bedrijven. De Pergola aanpak varieert per bedrijf, en is op elk bedrijf afhankelijk van de concrete lokale situatie.

Openheid over de begroting helpt de boer; het geeft hem of haar meestal een hoger inkomen.

Deelnemers/klanten ervaren Pergola boerderijen als iets eenvoudigs, iets echts. Direct in de buurt. De

verbinding en het sympathieke gevoel, gezondheid zijn belangrijke factoren voor leden.

Hoe begin je? Klein! Bijvoorbeeld bedrijven met een abonnementensysteem kunnen hun servicegerichte aanpak langzaam omzetten met het inzetten van vrijwilligers in werkgroepen, het vormen van een kerngroep en het openstellen van de begroting. De bereidheid bij consumenten om deel te nemen is steeds groter, bij boeren is de bereidheid mondjesmaat. In zuivel of vlees zijn er nog geen Pergola bedrijven in Nederland, hoewel de aanpak van Veld & Beek aanknopingspunten biedt. In het buitenland zijn er wel dergelijke bedrijven, bijvoorbeeld de Bushberghof in Hamburg, waar 90 families van 100 hectare alle producten betrekken.

Wat moet je als boer kunnen? Praten, communiceren en organiseren. Maar dat kunnen de meeste boeren al. Belangrijker is een respectvolle houding en een open hart naar klanten toe. En de bereidheid openheid van zaken te geven, in allerlei vormen.

Tip: laat de afzetkant door je klanten/ vennoten/ partner runnen. Vrijwilligerswerk kan je bedrijf rijker en mooier maken. Zonder vrijwilligers moet het bedrijf ook goed kunnen draaien, maar dan op een simpelere manier. De levende economie op een Pergola bedrijf biedt je als boer of tuinder een enorm netwerk. Vragen en antwoorden kunnen uit het klantenbestand komen. Dat enorme potentieel aan antwoorden en oplossingen is bijna een soort gevolg van de werkwijze.

Tip: niet de klant is koning, maar het land. Er wordt wel gezegd: de klant is koning. Tineke Bakker: "doe niet te snel wat de klant wil. Er is wel wisselwerking met de klant, maar het land is het uitgangspunt." De betrokkenheid en het snappen van het belang van een economische band groeit naarmate mensen langer lid zijn. In de **samenwerking** hoef je niet perse van alles samen te doen, het gaat om een doel.

De samenwerking tussen boer en consument is op basis van een **afpraak**. Deze afspraak betekent niet vrijblijvend de consument 'betrekken' bij de boerderij, maar een afspraak met economische consequenties: jij teelt producten en jij neemt producten af.

Tip: teeltplan van eigen bedrijf. In Nederland is het natuurlijk gemakkelijk om producten aan te kopen. Maak afspraken over lokaal aankopen en producten van het seizoen en de intentie om zelf te telen. De Oosterwaarde heeft een vastgesteld budget om in te kopen. Producten van eigen bedrijf zijn ook gewilder. Na de eerste jaren met belangrijke feedback wordt een teeltplan op een Pergola bedrijf meestal niet meer zo gewijzigd. Er heeft zich dan een evenwicht gevormd tussen vraag en mogelijkheden.



2

Ervaringen uit de praktijk

Tom Troonbeeckx, Het Open Veld
Wilco de Zeeuw, Hoeve Kraaiveld



2.1 Ervaringen uit de praktijk

Eigen ervaringen van Tom Troonbeeckx van Het Open Veld (www.hetopenveld.be) bij Leuven in België en van Wilco de Zeeuw van Hoeve Kraaiveld (www.landgoedkraaiveld.nl) en voor de zelfoogsttuin (www.vriendenvanhoevekraaiveld.nl) bij Woudrichem in Nederland inspireerden!

“Ik heb wel geluk gehad”

Tom Troonbeeckx beheert tuinderij **Het Open Veld** in de buurt van Leuven (België) met 1 hectare groenten en 1 hectare kersen. Tom heeft het geluk gehad dat hij de kersenboomgaard kon pachten. En dat een enthousiaste klant die de kersen aan de marktkraam van Tom kwam kopen, een aaneensluitend stuk grond te koop bleek te hebben. Nu heeft Tom een tuinderij.

Het Open Veld heeft een zelfoogst systeem en Tom wil groeien naar Pergola. In het eerste seizoen met 90 klanten en zo'n 10 op de wachtlijst; nu in het tweede seizoen zo'n 125 deelnemers en 100 op de wachtlijst. Tom laat zijn deelnemers € 165 betalen. In het eerste jaar bedroeg zijn inkomen zo'n € 800 per maand, het tweede jaar zo'n € 1200 en volgend jaar zo'n € 1700. Door de jaarlijkse enquête met afsluitende bijeenkomst krijgt Tom feedback.

Elke laatste zaterdag van de maand laat hij klanten meehelpen. Elke meewerkzaterdag komen er 10 tot 15 meehelpen. Tom is de zaterdagen op zijn nieuwe bedrijf gestart om: elkaar te leren kennen en om grotere klussen gemakkelijker aan te kunnen. Zoals het planten van een haag of kersen plukken. Met het aantal helpers is Tom tevreden. Mensen kunnen hun kinderen meenemen en het is laagdrempelig: “je hoeft niks te kunnen om te komen.” Tom maakt het ook gezellig met een pintje of een bakje soep, maar geen volledige maaltijd. Zo blijkt: in het enthousiasme voor een nieuw bedrijf werken meewerkzaterdagen goed.

Het is nog niet altijd makkelijk, maar wel leuk om het bedrijf, de boer en de klant met elkaar te verbinden. “Het is investeren in werk en in de sociale samenhang.” Lees ook het interview met Tom Troonbeeckx in het tijdschrift Velt (bijlage 1).

“Zulke lekkere erwten”

Wilco de Zeeuw van Hoeve Kraaiveld in Woudrichem en zijn vriendin Debina van Vuuren willen het ouderlijk bedrijf overnemen. Een nieuwe melkveestal is nodig. En: “hoewel mijn idealen vaak belangrijker zijn dan geld, moet ik dat toch financieren.” Daarnaast is Wilco tijdens zijn stage getroffen door zorglandbouw en werkt hij inmiddels biologisch-dynamisch. Alle wensen kwamen samen in een ambitieus plan: landgoed Kraaiveld. Hoeve Kraaiveld beslaat straks 76 hectare, waarvan 33 hectare nieuwe natuur.

De zorgtak op Hoeve Kraaiveld past minder bij melkveehouderij, maar wel bij een zelfpluktuin. Het eerste jaar zelfpluktuin beviel goed op Hoeve Kraaiveld. Tijdens de studiebijeenkomst over Pergolabedrijven hoorde Wilco over zelfoogsten en raakte enthousiast. “De boer doet het zaaien, schoffelen en bijhouden, de klant oogst zelf. Dat past ook bij onze toekomst, want juist het goed oogsten en zorgvuldig afrekenen kan lastig zijn voor zorgvragers. We zijn vrij rücksichtslos begonnen met de tuin.”

Succesvolle voorbeelden gaven Wilco het vertrouwen. “We hebben in de plaatselijke krant een stukje laten zetten om klanten te werven.” De plannen trokken nieuwe klanten aan. “Bij 25 klanten durfde ik het wel aan. Nu hadden we in het eerste jaar 48 klanten op een halve hectare. En als zo'n vrouwtje van tachtig dan zegt dat ze zich niet meer weet wanneer ze zulke lekkere erwten heeft gegeten, daar doe je 't voor.” Financieel is de zelfpluktuin heel aantrekkelijk voor Wilco. “De club die ik nu bedien is net groot genoeg, nu 70 personen, voor een prijs van € 160 per persoon. Ik heb er 350 uur aan besteedt, met de aantekening dat er het eerste jaar weinig onkruid stond. Het tweede jaar liep ik door gezondheidsklachten van mijn moeder achter de feiten aan, en heeft het meer tijd gekost.”

Duidelijke communicatie met de klanten helpt. “Wij hebben drie regels: geen honden in de tuin, niet op zondag oogsten en sociaal zijn. *Als je mensen verantwoordelijkheid geeft, zijn ze heel netjes.*” Lees ook het interview met Wilco de Zeeuw in het tijdschrift Ekoland (bijlage 2).



3

Werkgroepen

Van financiering tot klanten, van starten tot zelfoogsten...



3.1 Werkgroepen

Op de eerste Pergola Conferentie zijn de volgende werkgroepen gehouden:

1. Financiering van landbouwbedrijven door klanten

Mogelijkheden voor medefinanciering van grond en/of bedrijfsgebouwen door klanten bij start, nieuwbouw, uitbreiding of bedrijfsopvolging. Met Tineke Bakker, de Oosterwaarde, en met medewerking van Melanie Wals, Triodosbank.

Vier voorbeelden van klanten die meefinancieren, geven aan dat dit mogelijk is. Zowel voor starters als ‘oude rotten’ met een nieuwbouwwens, en zowel voor gebouwen als grond als machines. Er is groot enthousiasme onder klanten om iets zinvols met hun geld te doen, mits zij een relatie met het bedrijf hebben. Dat hoeft niet direct, kan ook via-via. De praktische kanten van renteloze en/of lage leningen zijn besproken in de werkgroep.

1. Hoe bepaal ik de prijs van een CSA-oogstaandeel?

De prijs van een oogstaandeel raakt de kern van de samenwerking tussen boer en klant. Want: hoe bepaal je een eerlijke prijs? Met Tineke Bakker, de Oosterwaarde.

“Kijken bij Klaas Nijhof en dan € 5 erbovenop lijkt wel een wet.” De Klaas-norm. Maar: *de begroting is de start voor communicatie en betrokkenheid.* Aan de hand van een rekenvoorbeeld van de Oosterwaarde bekeken de werkgroepdeelnemers hoe je met klanten in gesprek kunt raken. De cijfers zijn relatief, het is een manier om met je klanten te communiceren. Met cijfers raken mensen razend betrokken (maar het hoeft niet). Zoek een bedrag waarbij je je als boer EN als klant goed voelt, inclusief pensioenopbouw (los van het bedrijf als pensioen) en gericht op duurzame bedrijfsvoering. Let ook op continuïteit (wat gebeurt er als onze boer wegvalt, krijgen we dan nog een ander ‘zo gek’ om voor ons te telen) en hou rekening met de woning op het erf (is deel inkomen). Wat verdienen de klanten, is ook een aardig uitgangspunt. Een open begroting is meestal voordelig voor de boer, zijn inkomen gaat erop vooruit.

2. Zelfoogsten, alle ins en outs

Klaas Nijhof van de Nieuwe Ronde deelt zijn ervaringen met (startende)zelfoogstbedrijven. Met concrete voorbeelden. Met Klaas Nijhof, de Nieuwe Ronde en als gespreksleider Bart Willems, Warmonderhof

Zelfoogsten: het kan!

Zelfoogsten als ‘tijdsbesparing’, soms het hoofdmotief van startende ondernemers, is niet realistisch. Door de sociale activiteiten eromheen en het uitgebreide, kleinschalige teeltplan en de mooie uitstraling die een dergelijke tuin nodig heeft, moet je het voor de tijdsbesparing niet doen.

Zelfoogsten is ideaal aan de stadsrand.

Als teler moet je kunnen loslaten. “Ik teel, de producten hoeven niet op, ik organiseer.”

Zelfoogsten helpt de band en het verantwoordelijkheidsgevoel van de klanten ontwikkelen. Het is daarmee een goede start voor een CSA bedrijf.

3. ‘Ik wil beginnen, maar heb geen geld/land/klanten’

Hoe pak ik de start van een Pergola bedrijf aan en waar begin ik? Aan de hand van de vragen van een startend Pergola initiatief is een stappenplan voor dit bedrijf opgesteld. Met Jolien Perotti, oud Pergola-consulente en Lonneke Vissers, Koninklijke Nederlandse Heidemaatschappij.

Een geschreven starthandleiding, de *Action Manual is verkrijgbaar via www.cuco.org.uk*. Jolien Perotti is verrast door de vele starters en leuke initiatieven.

Je kan starten vanuit:

- de klanten – helder plan nodig!
- de boer – vakkennis onontbeerlijk!
- de landeigenaar – vindt uitvoerders!

Er is behoefte aan een ‘datingsite’ voor Pergola initiatiefnemers. Soms wil persaadacht wel eens helpen.

Communicatie blijft belangrijk, ook over de doelen en de uitvoering. Laat de klanten het ‘rechtsgedoe’ uitzoeken, en bied de boer rust en teeltmogelijkheden.

4. Samenwerken met klanten. Hoe doe je dat?

De klant of deelnemer heeft een belangrijke rol op het Pergola bedrijf. Hoe geef je dat vorm en start je de samenwerking met klanten. Met Michel Smits, de Aardvlo en Maria van Boxtel, Land & Co .

Kijk als boer goed en met de juiste houding. Blijf herkennen waar je klanten wel betrokken zijn, Michel ziet dat weer terug met zijn jaarlijkse enquête. Michel heeft nu zo'n 130 *voorfinancierende klanten* (start met 25). Daarnaast *komen mensen ook langs*, maar die zie je niet allemaal zelf. En ze *doen* dingen, bijvoorbeeld de organisatie van de afzet (afhaalpunten e.a.) is voornamelijk de klanten. Wat wel en niet lukt hangt ook erg af wie het initiatief nam; wil je het als boer echt uit handen geven?

Michel Smits is al zo'n 25 jaar tuinder op de Aardvlo, waarvan zo'n tien jaar volgens een Pergola systeem. Ongeveer 40% van de producten van de Aardvlo gaan via Pergola abonnee's; de rest via de Boerenmarkt en de huisverkoop www.aardvlo.nl. De start van de Pergoladeelnemers kwam niet uit het bestaande klantenbestand, maar via nieuwe groepen, o.a. Nivon achterban. Op de Aardvlo bleek weinig belangstelling voor bv picknicks, maar wel voor naar eigen keuze dingen doen. Bij klanten mee laten doen is belangrijk; goeie instructies en voorbereiding, gezellig, zelf meewerken. Klanten fungeren voor Michel als belangrijke meedenkers en als spiegel. Wat past bij jou: voor elke soort klant is er wel een boer en voor elke boer wel een soort klant. Kijk voor een interview met Michel Smits, o.a. over zijn werkwijze, ook in bijlage 3 of op www.boerENbuur.nl

5. Gespreksgroep vernieuwende economie; oplossing voor het platteland?

Wat versta je onder een nieuwe economie. Hoe kan het eerlijker en doorzichtiger? Wat heeft de landbouw nodig en hoe kun je beginnen? Jan Saal in gesprek met Anna van Oostwaard, boerin op de Horsterhof, Gespreksleider: Geert Iserbyt, coördinator landbouwopleiding Landwijzer.

De basis is een goed product, dat professioneel is geteeld. Vervolgens zijn goede afspraken te maken over regels, prijs en verantwoordelijkheid.

Deze afspraken tussen boer en klant gaan over prijsbepaling, waarde en waardering, beleving van deze waarde. Dat zijn echte scholingsvragen die inzicht en bewustzijn vereisen. Hieraan ontwikkelt zowel de boer als de consument zijn voorstellingsvermogen, zijn inlevingsvermogen en de juiste handeling op het juiste moment. Zo biedt gemeenschapsvorming rondom landbouw een lekkere praktische meditatiescholing! Er is behoefte aan advies over organisatievormen. En aan een consumentenopleiding 'economie'. CSA kan helpen bij de opvolging, maar om pas bij opvolgingsvraagstukken te starten met CSA als een soort 'wondermiddel' is te laat.

De boer heeft waardering nodig van de klant, dat helpt hem of haar bij het opbrengen om te doen wat het juiste is en om een juiste prijs te vragen. Landbouw is (on)afhankelijk van wat? Bij een CSA bedrijf is de afhankelijkheid tenminste duidelijk: een groep mensen. *In een CSA neemt de vervreemding ten opzichte van het product af, met als gevolg dat de waardering toeneemt.*

Het voorbeeld van Anna van Oostwaard van de Horsterhof is ook ingebracht in deze werkgroep. Op de Horsterhof zijn al sinds 1982 abonnementen, de klanten betaalden al vooruit. Extra grond, o.a. voor de veeteelt kon worden verworven door schenkingen van klanten. Anna voelt zich daardoor enorm gedragen. Er zijn vrijwilligers werkzaam, maar beperkt. De zoektocht naar mensen die deelnemer willen zijn, en niet alleen betrokken willen zijn puur voor het vermaak, is een uitdaging. De 170 tot 180 deelnemers van de Horsterhof vinden het prettig om elke week een pakket groenten te krijgen. "Zo hoeven we niet te kiezen wat we gaan eten. We moeten al zoveel kiezen," krijgt Anna te horen.

6. Rondleiding Warmonderhof

Twee groepen deelnemers haalden een frisse neus en verkenden terreinen van de Warmonderhof. Op deze opleiding voor Biologisch-Dynamische landbouw leidde Leon Veltman de deelnemers enthousiast rond.



4

De Pergola consument in beeld ...plus een impressie van een deelnemer



4.1 Megamoestuin bij Vroege Vogels

Na de heerlijke avondmaaltijd liet Klaas Nijhof van de Nieuwe Ronde een informatief én grappig filmpje zien over de zelfpluktuin. Vroege Vogels legde zelf de nadruk op de ‘megamoestuin.’ Wilt u het filmpje nog eens bekijken: via www.uitzendinggemist.nl kunt u zoeken op de aflevering van Vroege Vogels van 21 augustus 2008.

4.2 Klantenpanel: waarom ben je lid?

Een zevental klanten van een viertal bedrijven waagde zich achter de tafel voor het klantenpanel. Dagvoorzitter Joke Bloksma, en de deelnemers in de zaal, vroegen honderduit. Vooral: “waarom ben je lid van een Pergola bedrijf en wat heeft het je gebracht?”

Jac van den Broek is abonnee bij de Kraanvogel. Daarnaast is hij ‘afhaalpunt’, werkt hij mee op het bedrijf en heeft hij in de kerngroep gezeten. Jac en zijn vrouw zijn zich meer voor voeding gaan interesseren toen zijn vrouw coeliakie bleek te hebben. Ze vinden op de Kraanvogel “voedsel dat het echt waard is. Geen tekenfilm-eten.”

Frank van Beuningen is deelnemer bij de Aardvlo. Hij raakte betrokken bij Pergola bedrijven tijdens zijn studie in Wageningen bij de (oude) Ronde. Na verhuizing naar Utrecht zocht hij verbinding met zijn nieuwe stad en vindt die bij de Aardvlo. Hij houdt van bedenken, maar ook van doen: direct de handen uit de mouwen. En van lekker eten. “Je bemoeien met de Aardvlo biedt me goede verbindingen en handwerk.”

Danielle Blok is deelnemer bij de Oosterwaarde. Zij legde de link omdat ze in haar oude woonplaats een groenteabonnement had gehad, en dat beviel goed. Inmiddels biedt de Oosterwaarde haar meer dan alleen een wekelijks groentepakket: “het is een gezondmakende plek voor mij. Ik werk er als vrijwilliger, op woensdagen en in de vakantie.”

Eva den Hartog is vanaf het begin betrokken bij de Oosterwaarde, na het lezen van de eerste steunbrief. “Het is mijn achtertuin.” Behalve lekkere en gezonde groenten biedt de Oosterwaarde Eva de mogelijkheid om te schrijven: zij verzorgt mede de interviews in de nieuwsbrief.

Wim Broeks is sinds 1994 lid van de Oosterwaarde. “Het paste bij onze levensfase, om ons ergens echt te vestigen.” Heel goede producten en contact met mensen bindt hem aan de boerderij. “Je kan kiezen om actief te worden, ik heb bijvoorbeeld lang de PR gedaan. Je kan je geld uitgeven in de schouwburg, maar een boerderij is ook heel mooi.”

Mirjam Sjouke oogst haar groenten in de zelfoogsttuin van Hoeve Kraaiveld. Ze haalde er soms al haar vlees en had daarnaast een Odin pakket. Toen het afhaalpunt van Odin ‘verhuisde’, werd het te ver. Nu heeft ze wel de lusten, maar niet de lasten bij het oogsten op ‘mijn landje’. “Ik eet met mijn gezin nu zoals eten bedoeld is in Nederland, en uit het seizoen. Een ‘potje Wilco’. Dat geeft een goed gevoel.”

Bettina Zevenbergen is abonnee en afhaalpunt van de Aardvlo. Hoewel ze het gevoel heeft dat het meer op familietradities, vriendschappen en ‘toeval’ berust dan dat het een bewuste keuze is; geniet ze toch van haar pakket. “Ik vind dit leuker dan een volle Albert Heijn induiken om een keuze te maken. Ik eet met de seizoenen mee. En word gedwongen iets van de groenten te maken die ik die week krijg.”

Enkele *kernwoorden* uit het gesprek met het klantenpanel:

Klanten voelen zich graag deelnemer. Deelnemer zijn geeft beleving, je voelt je nuttig. Eigenlijk: het vrije buitengevoel van een wandelvakantie plus het gevoel nuttig te zijn. Zoiets als ‘adopteer een kip’ op een bedrijf dat ik niet ken, is een te grote afstand voor mij. Je kunt je verantwoordelijkheid nemen en aandeelhouder worden. Dat is prettig. Openheid geven aan klanten roept activiteit op. Deelnemer zijn en vrijwilligerswerk kan nuttig zijn in je loopbaan. Het bedrijf moet lokaal zijn, ongeveer op fietsafstand.

Geen van de klanten zou er zomaar mee stoppen. “Alleen als de groenten niet goed meer zijn of onvindbaar. Of als het bedrijf onverantwoorde keuzes maakt.” Ook op nieuwe plekken zouden ze willen starten: “als ik verhuis, laat ik meewegen of in mijn nieuwe woonplaats een Pergola is. Of ik zou er zelf een opstarten.”

4.3 Toekomstideeën

Inspiratie genoeg op deze Pergola Conferentie. Ideeën voor de toekomst moeten nog verder uitkristalliseren, maar in ieder geval:

- Informatie over CSA/Pergola op eigen website (www.pergola.nl wordt toekomstige website)
- Start van een Pergola groep op www.guus.net
- Studiedagen als deze zijn zeer zinvol, ook zonder project.

Tineke Bakker dankt iedereen heel hartelijk voor de actieve aanwezigheid en het delen van alle ervaringen!

Deze studiedag werd mede mogelijk gemaakt door het ministerie van LNV, het VSB Fonds, de KNHM, stichting Meerwaarde van de Oosterwaarde, stichting GreenWish, de Haellastichting en de vereniging voor Biologisch Dynamische Landbouw en Voeding.

4.4 Impressie van een deelnemer

Impressies en gedachten van een consument over de Pergolaconferentie. Door: Eva den Hartog.

Bijna honderd mensen zijn samengekomen, van heinde en ver, oud en jong, man en vrouw, boer en burger. Velen kennen elkaar, maar ook voor nieuwkomers en buitenstaanders is het gezellig. Er heerst een open en opgewekte stemming.

Het programma is volgeladen met allerlei interessants, waaraan iedereen gretig meedoet. We horen dat Amsterdam een voorbeeld aan Rome zou mogen nemen. We hangen aan de lippen van jonge boeren die met smaak over hun prachtige ervaringen vertellen. We praten zelf mee in workshops, bijvoorbeeld over een nieuwe, eerlijker economie. Voedsel zou eigenlijk geen handelsproduct moeten zijn, zegt iemand. Maar hoe giet je dat in het vat? In het klein wordt dat heel mooi gerealiseerd: op Pergolabedrijven. Je moet gewoon ergens beginnen, net zoals 'we' destijds met de biologische en BD-landbouw maar gewoon begonnen zijn.

Vermoeiend is het ook. Gelukkig zijn er in de pauzes veel verkwikkende heerlijkheden, naast natuurlijk de,

ook verkwikkende, gesprekken die gewoon doorgaan. Ik heb een verrassende ontmoeting met een studiegenote van lang geleden. Beide zijn we hier vanuit andere interesse dan ons oorspronkelijke vak.

Gedrevenheid. Die spreekt mij het meest aan. Ik proef inspiratie, geen fanatisme. Harde werkers die een droom volgen. En die droom komt ook nog eens uit. Saamhorigheid. Iedereen hier staat voor hetzelfde: zorgen voor een stukje aarde. Een soort instinct, een moedergevoel: je kunt niet anders dan zo goed mogelijk zorgen. En je wilt ook niet anders, dit is wat je het liefste wilt.

Dat stukje aarde is behalve met jou ook met anderen verbonden, want het levert (met jouw professionele hulp) producten voor meer mensen dan jezelf. Die anderen – hoe vind je die en hoe betrek je die bij jouw zorgzaamheid? En waarom is dat belangrijk? Mensen zijn op zoek naar beleving van het leven, de natuur, hoe het voedsel groeit. "In de pluktuin kunnen ze binnen vijf minuten oogsten, maar ze blijven minstens een half uur. Ze vinden het stil bij ons; ik vind van niet, maar ik probeer niet te frezen als er klanten rondlopen."

Vragen die een antwoord krijgen, maar ook vragen die je mee naar huis neemt. Ieder zoekt naar eigen antwoorden, omdat ieder als mens al verschillend is en bovendien in verschillende omstandigheden boer is. Om consumenten te betrekken bij je bedrijf moet je in de eerste plaats een open hart voor klanten hebben, en in de tweede plaats bereid zijn om hun openheid van zaken te geven op financieel gebied. Willen delen... Het gevoel misschien geen eigen baas meer te zijn met al die klanten op het bedrijf, houdt je tegen om je bedrijf te willen delen. Boeren hebben, misschien wel sterker dan anderen, behoefte aan eigen baas zijn. Maar wat is eigen baas zijn nog, als je afhankelijk bent van een geldschieter en niet meer passende politiek-economische inzichten? De bank en Den Haag (of Brussel of nog verder weg) of een grote afnemer maken de dienst uit. Jij ver daarvandaan rondlopend op je eigen stukje aarde voelt je misschien vrijer dan je in werkelijkheid bent. In ieder geval wil je je vrijer voelen. Ergens is een knop en die kan om. "Ieder krijgt de klantenkring die bij hem past."

Ervaringsfeiten maken indruk. "Leg de mensen een begroting voor en ze rakend razend betrokken."
"Waarom vragen boeren te weinig, terwijl de consumenten wel meer willen betalen? We schamen ons om meer te vragen: het groeit toch vanzelf..."
"Consumenten schamen zich soms ook, ze verdienen meer dan de boeren."
Een klant: "Ik loop geen enkel risico voor mijn voedselproductie; waarom zou dat alleen het risico van de boer moeten zijn?"
"Zelfplukkers willen meer betalen dan pakketontvangers."
"Ga samen praten en zoeken waar ieder zich goed bij voelt. Wat is mijn werk waard? Welk bedrag is reëel voor de continuïteit van het bedrijf? En neem dan ook de pensioenopbouw mee!"

De klant is koning – een oud gevleugeld woord. Mooi gezegd, niet voor niets gevleugeld geworden. Wie geen koning is (en wie is dat wél?), kan zich dan als klant op zijn minst koning voelen. En zich laten bedienen. Daar betaal je ook voor, nietwaar? Zo kan het de normaalste zaak van de wereld worden om je niet alleen te laten bedienen, maar ook een afstand te bewaren tot degene die dient. Alleen wanneer die dienaar een topvakman is, kijken we met eerbied tegen hem op en worden we nederig.

Waarom zouden we boeren niet als topvaklieden beschouwen? En het een eer vinden om deel te hebben aan het boerenbedrijf? Deelnemer zijn – bij die benaming voelen de leden van het consumentenpanel zich het meeste thuis. Naast elkaar staan, niet tegenover en niet onder/boven.
Het land is koning, zegt Tineke heel mooi.

Pergola maakt je niet afhankelijk, maar je kiest waarvan je afhankelijk wordt. En van wie – misschien nog wezenlijker, want dan horen er gezichten bij van echte mensen uit je directe omgeving.

Die mensen krijgen op de boerderij veel meer waardevoelers dan alleen de producten: een 'consumentenopleiding' die bewustwording over essentiële zaken bevordert, amusement, namelijk even eruit met een prettige zelfgekozen tijdsbesteding, contacten. Mensen hebben behoefte aan iets

authentieks; mensen die verbonden zijn met een Pergola-initiatief, voelen zich met iets authentieks verbonden.

Wat een beweging en wat een inspiratie. Vertrouwenwekkend. Het zaad is gezaaid. En nu maar zien wat er gaat gebeuren. En of er zich wat juristen aanmelden om het stugge studeerkamerwerk te doen dat verandering op grotere schaal mogelijk helpt maken.

Eva den Hartog (Deventer)

Bijlagen

Bijlage 1. 'Mensen willen gewoon gezonde voeding'. Tijdschrift Velt 2008. Auteur: Bart Coenen. Interview met Tom Troonbeeckx, het Open Veld, en Michel van Poucke, initiatiefnemer nieuwe CSA. Kijk ook op www.velt.be, bijvoorbeeld onder 'eko actief' voor een fotoverslag van een bezoek aan de Nieuwe Ronde

Bijlage 2. 'Nut en schoonheid verbinden'. Tijdschrift Ekoland, augustus 2008. Auteur: Maria van Boxtel. Bedrijfsportret van Wilco de Zeeuw, Hoeve Kraaiveld.

Bijlage 3. Overzicht van de ontwikkelingen op de Aardvlo door tuinder Michel Smits. Met dank aan Gerwin Verschuur, boerENbuur. Op www.boerENbuur.nl vindt u nog meer verwijzingen naar de aanpak van de Aardvlo: www.boerENbuur.nl en klik op actie; onderaan de pagina staat een link naar het stappenplan. Kijk bijvoorbeeld eens onder de hoofdstukken 'werving van nieuwe mensen'; of bij 'overeenkomst sluiten'.