



Verslag 8 december 2010 – Antwerpen

## **CSA & Pergola Conferentie 2010**



# Inhoud

<b>1. Welkom en ervaringen uit de praktijk</b>	<b>2</b>
Tom Troonbeeckx, dagvoorzitter en tuinder het Open Veld	
Wouter Sels, de Doederij	3
Moniek van Hirtum en Maaïke Kruijt, de Vrije Akker	4
<b>2. Werkgroepen</b>	<b>6</b>
Prijzetting	7
Financiering	8
Stuurgroepen	11
Verbreiding	12
<b>3. Afronding</b>	<b>13</b>
... en meer leesvoer...	

## Inleiding

Hierbij treft u het verslag aan van de CSA & Pergola Conferentie, gehouden op 8 december 2010 bij het IVCA te Antwerpen.

Veel enthousiaste mensen hebben hun ervaringen gedeeld op de conferentie. Onze dank gaat uit naar alle betrokkenen die enthousiast hebben meegeholpen door hun ervaringen te delen, door een werkgroep te leiden of heerlijk te koken, door een verslag of mooie foto's te maken: dank!

De CSA & Pergola Conferentie is mede mogelijk gemaakt door het Willy Schilthuisfonds van de vereniging voor Biologisch Dynamische Landbouw en Voeding, door Landwijzer en door het CSA netwerk in Vlaanderen.

### **Wat is CSA / Pergola?**

Kern van een CSA-bedrijf of Pergola-associatie is de afspraak die gemaakt wordt tussen boer(en) en klanten, die daarna geen klanten meer zijn maar deelnemer of 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 boer op zijn beurt spant 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 CSA-bedrijf / Pergola-associatie kenmerkt zich door een aantal afspraken tussen boer en leden over de productie, te weten:

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



1

## **Welkom en ervaringen uit de praktijk**

Tom Troonbeeckx, dagvoorzitter & tuinder Het Open Veld

Wouter Sels, de Doederij

Moniek van Hirtum en Maaïke Kruijt, de Vrije Akker



### 1.1 Welkom!

Dagvoorzitter Tom Troonbeeckx heet iedereen van harte welkom. Tom is initiatiefnemer en tuinder van **Het Open Veld** in de buurt van Leuven (België). Hij is zeer verheugd met de goede opkomst en de vele initiatieven, vooral ook in Vlaanderen. De Vlaamse CSA telers startten een CSA netwerk, waarin ze de kernbegrippen verder uitdiepen en ervaringen kunnen delen. Via [www.csa-netwerk.be](http://www.csa-netwerk.be) treedt de groep ook naar buiten, zodat de bedrijven voor zowel boer als consument makkelijker te vinden zijn. Ook het bewaken van de principes en de kwaliteit van CSA / Pergola vindt Tom belangrijk. "Bij groei in aantallen bedrijven moeten we goed bewaken dat het CSA / Pergola principe niet verwaterd." Enkele van de nieuwe initiatieven zullen we op deze CSA & Pergola Conferentie ontmoeten; zoals Wouter van de Doederij en Moniek en Maaike van de Vrije Akker.

### 1.2 De Doederij, Wouter Sels

Wouter Sels startte in maart 2010 in Sint-Katelijne-Waver op het oud-landbouwbedrijf van zijn ouders, een CSA tuinderij. Zijn groenten teelt hij op 1,5 hectare en hij heeft 110 oogst-deelnemers in het eerste jaar. Naast zijn groenten, en in samenwerking met een akkerbouwer, heeft hij ook hooi, voederbieten en graan voor zijn 3 koeien. Volgend jaar hoopt Wouter op 200 leden.

Hij teelt volgens biologische principes (met interesse voor BD), maar nog zonder keurmerk. Na het eerste jaar heeft hij recent zijn bio-aanvraag ingediend. Mest komt er van Natuurpunt en hij maakt zijn eigen compost. Wouter teelt ook zaden, bijvoorbeeld voor prei, pastinaak, sla en erwten.

Wouter kiest duidelijk niet voor een zelf-oogst versie van CSA. Zijn bedrijf ligt wat verder van de grote stad, in een tuinbouwgebied. Hij oogst op dinsdag en vrijdag voor zijn deelnemers en heeft twee afhaalpunten waar ze hun groenten kunnen komen halen. Eén afhaalpunt is op de boerderij van Wouter, het andere is op 10 kilometer afstand in Mechelen. De oogst gaat ongewassen in kisten en op de afhaalpunten is er elke week een lijst van de groenten van die week, met het gewicht erbij dat elk lid mag meenemen. De deelnemers brengen hun eigen verpakkings-

materialen mee en wegen zelf af. Op het afhaalpunt in Mechelen is er altijd iemand aanwezig, thuis niet continu.

Het niet wassen van de groeten is een bewuste keuze van Wouter om punt-vervuiling te vermijden. Het is ook aan de deelnemers duidelijk vermeld bij het inschrijven. Sommige deelnemers zijn hier niet zo blij mee, ook al biedt het volgens Wouter het voordeel van versheid. Wouter en een stagiair hebben onlangs een enquête opgesteld om te polsen bij de deelnemers of wassen echt nodig is.

Wouter heeft kort de voor- en nadelen geschetst van het feit dat hij de groeten oogst voor zijn deelnemers: wat er geoogst wordt heb je onder controle en groenten worden hierdoor op tijd geoogst. Voor planten zoals bonen of erwtes betekent dit ook meer opbrengst van de planten. Als Wouter oogst, kan het ook snel gaan.

Oogsten betekent wél veel meer werk. Hierdoor zijn zijn prijzen hoger dan bij zelfoogst-CSA's in Vlaanderen. Hij gebruikt uiteraard een oogstmachine voor teelten zoals pastinaak en wortelen. Wouter ervaart wel dat er minder verbondenheid van de deelnemers is door het feit dat hij oogst. Hij moet veel meer moeite doen om mensen betrokken te houden. Nieuwsbrieven zouden goed zijn, geeft hij toe, maar het is moeilijk hier tijd voor te vinden in het eerste seizoen.

Wouter legt verder uit dat hij kiest om voor zijn leden te oogsten omdat hij verder van de stad is afgelegen (25 minuten fietsen van Mechelen). Ook is de omgeving van zijn bedrijf met veel glastuinbouw niet echt aansprekend voor burgers. Het feit dat zijn bedrijf in het hart van de groenteteeltindustrie ligt, geeft dat Wouter goed wil presteren en kwaliteit wil leveren. Wouter vindt dat hij betere kwaliteit kan leveren door voor zijn leden te oogsten.

De Doederij functioneert ook als zorgboerderij. Momenteel komt er een zorgvrager twee keer per week. In de lente was er bovendien een groep met dagbesteding een keer per week. Wouter werkte ook veel met WWOOFer's, maar kan zijn bedrijf hier niet op baseren. Volgend jaar is hij van plan om twee seizoensarbeiders in te schakelen.

Een oogst-aandeel op de Doederij kost € 336,- met de mogelijkheid om dit in drie keer te betalen (3 x 112 €). Het vraagt extra werk om deze gespreide betaling te controleren, omdat Wouter herinneringen moet sturen. “Je zou extra moeten vragen als je zo werkt”, stelt Wouter voor. Hij is er van overtuigd dat hij heel goedkoop is en dat mensen meer zouden uitgeven als ze zelf hun groenten zouden gaan kopen.

Van de 110 oogst-aandelen van de Doederij, eten er effectief 180 mensen. Wouter bepaalde de grootte van het wekelijks aanbod door een vergelijking te maken bij collega-telers. Volgend jaar is Wouter ook van plan om meer leden te werven en een afhaalpunt in Mechelen toe te voegen. Nog genoeg plannen dus voor deze vers gestarte CSA tuinderij in Sint-Katelijne-Waver!

[www.doederij.be](http://www.doederij.be)

### 1.3 De Vrije Akker, Moniek van Hirtum en Maaïke Kruijt

Tijdens hun opleiding bij Landwijzer (Moniek) en Warmonderhof (Maaïke), ontmoetten Moniek van Hirtum en Maaïke Kruijt elkaar bij hun stage op tuinderij Het Volle Leven. Beiden kwamen ze niet van een boerderij, maar waren al lang hobbymatig met moestuinieren bezig. Over een tuinderij volgens de CSA principes bleken ze dezelfde ideeën te hebben: een CSA tuinderij met multifunctionele aspecten en groenten. Maar hoe te starten zonder grond? In januari 2009 hebben ze hun bedrijfsplan via een website zeer breed verspreid, en vervolgens werd hen een plek aangeboden op een bestaand BD bedrijf van 17 jaar oud. “In de buurt van Grubbenvorst, een zeer landelijk gebied met weinig klanten in de buurt en een beetje conservatief, dus wel spannend,” weet Moniek nog. De dames gingen de uitdaging aan. In september 2009 studeerde Moniek af en in de daaropvolgende winter werd de tuin ingericht en de tunnel opgezet. “We zijn erin gesprongen, maar we hadden geen kapitaal.” Met een duidelijke brief en een folder vonden Maaïke en Moniek particuliere investeerders. “Dat waren toekomstige leden, familie en twee onbekenden die het een goed idee vonden. Zo zijn we onafhankelijk van de bank gestart, want we waren te klein en te alternatief om bij een bank te kunnen lenen.” Van het startkapitaal van ruim € 25.000,- kochten Maaïke en Moniek meteen goed materiaal. “We willen wel

werkplezier houden en het gaf ons rust. Zo hebben we onder andere een verplaatsbare tunnel.” In het droge voorjaar van 2010 kwam daar nog de investering in een beregeningsinstallatie bovenop. De inbreng van de geldschieters is een lening voor 5 jaar.

Moniek en Maaïke kozen bewust voor zelfoogst, ook al ligt het bedrijf wat afgelegen. “We wilden mensen op het bedrijf, we genieten ervan als mensen met hun kind(eren) komen oogsten. Zo zien en ervaren ze alle gewassen. Het is echt een ontmoetingsplek, en in de eerste jaarvergadering bleek het ook zo te werken. De reacties waren positief.”

Slim van de Vrije Akker: “we hadden al 20 leden voordat er iets was.” Onder andere door de vele wervingsactiviteit om grond en financiering te vinden. Het bleek nog wel nodig om meerdere afzetkanalen voor de groenten te zoeken, bijvoorbeeld via de lokale supermarkt en via markten, braderieën en veldverkoop. “Dat was meer ‘reclame’ dan extra omzet, maar als mensen onze groenten een keer gezien hebben, zijn ze meteen enthousiast. De leden kwamen het afgelopen jaar nooit iets te kort.” In het tweede jaar willen Maaïke en Moniek goed en kritisch kijken naar de extra afzet: er zouden nog meer leden moeten bijkomen (momenteel 40) zodat ze liefst al hun groenten direct kunnen vermarkten. “Het eerste jaar was het oogstaandeel heel ruim, dat hebben we meteen al uitgelegd, anders krijgen we misschien later commentaar. “

De prijs voor een oogstdeel was in het eerste jaar € 210,- voor een volwassene. In het tweede jaar willen ze dat terugbrengen naar € 195,-, om net onder de grens van € 200,- te blijven, die veel mensen als ‘veel’ ervaren in het gebied.

Met de wekelijkse oogstberichten, evenementen op de tuinderij (seizoensopening, open dag, pompoenfeest, seizoensafsluiter) en een praatje met de oogstende klanten slagen Moniek en Maaïke er goed in hun klanten te binden. Ze hanteren een open boekhouding en starten vanaf 2011 met een kerngroep. “We staan wel vaak te kletsen met klanten. We grappen wel eens tegen elkaar: bij ons is werktijd net-werktijd.”

[www.devrijeakker.nl](http://www.devrijeakker.nl)



2

## Werkgroepen

Van prijszetting tot financiering, en van stuurgroepen tot verbreding op de CSA tuinderij...



## 2.1 Werkgroepen

Op de CSA & Pergola Conferentie 2010 hielden we voor de lunchpauze twee werkgroepen: over prijszetting en over financiering.

### Werkgroep Prijszetting

Tom Troonbeeckx van Het Open Veld presenteert zijn eigen boekhouding als opzet voor de discussie met zo'n 23 werkgroepdeelnemers:

*Tom Troonbeeckx*, CSA tuinderij Het Open Veld, België. Werkt met zelfoogst, 4 jaar gelden begonnen, 240 leden op 1,35 ha en heeft 60 are kersen voor de rechtstreekse verkoop op de markten. Dit is heel veel werk alleen, vooral in de piek van de kersen. Er zijn ook twee a drie dagen per week stagiairs. Tom is 6 weken/jaar intensief bezig met de kersen, gaat 4 weken/jaar op vakantie en werkt ook zo'n 8 weken/jaar op een ander bedrijf in de appelpluk. De rest van de tijd is voor de groenten. Tom's boekhouding was eerst gebaseerd op inkomsten minus uitgaven is het loon van de boer. Op deze manier blijft het risico voor een groot stuk bij de boer liggen. Daarom is dit veranderd, op initiatief van de stuurgroep van het Open Veld. De inkomsten voor de boer (loon) worden nu opgevoerd als vaste uitgave. Wat is een eerlijk loon? CSA groenten en fruit telen is hard werk, fysiek investeren. Ter illustratie verspreidt Tom zijn boekhouding voor 2010 en de begroting 2011 (zie bijlage).

De zelfoogst prijs was € 175,- per volwassenen per seizoen (jaarrond met dal in februari), maar dat wordt nu € 200,-. Gemiddeld blijkt dit de reële kostprijs. Tom en de stuurgroep overwegen een flexibele prijs tussen 185 euro minimaal tot maximaal 250 euro.

*Michiel Van Poucke* van het Wijveld, België werkt ook met zelfoogst. Hij is 2 jaar geleden begonnen en had 180 leden in 2010. In het hoogseizoen werkt hij 60 tot 80 uur per week. Michiel wil dus hulp kunnen inhuren in de zomer. In de voorbije twee jaar vroeg hij € 160,- per oogstaandeel, maar dit blijkt te weinig. In 2011 wordt de prijs dus verhoogd naar € 220 per volwassene en € 180 voor elke bijkomende volwassene. Omdat dit onderscheid weerstand opriep, is een prijs van € 200,- per volwassene ingevoerd.

*Wouter Sels* van de Doederij in België werkt niet met zelfoogst. Hij is dit jaar gestart, 110 leden in 2010 naar 250 in 2011. Iemand is bijna voltijds in loondienst voor € 25.000 en mag maximaal 50 uur per week meewerken. Wouter merkte dat het betalen van overuren als werkgever rendabeler is dan normale uren, maar het is ethisch niet correct. Voor zijn eigen loon werkt Wouter veel meer tijd dan 40 uur per week. In 2010 hanteerde Wouter € 336 per pakket voor 8 maanden. Zijn prijs is gespreid in 3 termijnen. Dit levert administratiewerk op- mensen vergeten te betalen- waardoor 1<sup>ste</sup> en 2<sup>de</sup> herinneringen nodig zijn. Een kinderprijs heeft hij overwogen, maar was te moeilijk te bepalen. Dus geen prijs per persoon, maar per pakket. Het is aan mensen zelf om te bepalen met hoeveel ze er van kunnen eten. Zijn pakketprijs komt overeen met gemiddeld 11 euro per week. Dat blijkt heel aanvaardbaar. Verkoop aan de veiling zou hem soms minder, soms meer opleveren.

Het bedrijf zou rendabel moeten zijn bij 200 pakketten. In 2011 wil Wouter € 350 - 450/500 per pakket voor 11 maanden hanteren. Vooral plukken in de zomer is veel werk en dat maakte het pakket veel waard voor de leden (erwten, boontjes). Dit probleem werd gedeeltelijk opgelost met vrijwilligers en wwoof-ers. Dit wordt in 2011 opgelost met een betaalde loonkracht. Uit overleg met de leden blijkt toch drempel. Ze moeten er nog teveel moeite voor doen (modder, afhalen op punt). Opmerkelijk: bij Tom loopt de prijs per gezin per jaar makkelijk op tot € 720 en dat blijkt geen drempel.

*Klaas Nijhof*, de Nieuwe Ronde, Nederland werkt op zijn tuinderij van 1,5 ha met zelfoogst. Hij hanteert een prijs van € 168,- per volwassene, maar levert niet jaarrond (10 maanden). De Nieuwe Ronde heeft 220 leden en dat is het maximum. Klaas beperkt zijn werkuren van 9-17 uur, ook vanwege zijn kinderen, en werkt verder met vrijwilligers en stagiairs.

Klaas begroot 17000-19000 euro bruto (16.000 euro netto) per jaar als eigen inkomsten en ervaart dat als een redelijk eerlijk loon, maar geeft aan dat hij geen pensioensopbouw doet of afschrijvingen van materiaal. De tuinderij heeft € 35.000 op de begroting en € 20.000 euro kosten.

Hij heeft in het begin te laag ingezet en vind het moeilijk om dat bij te stellen. Op eigen initiatief heeft het bestuur zelfs 2 keer een loonsverhoging voorgesteld van 6% op de ledenvergadering. Klaas associeert verdere loonsverhoging met meer en voor hem teveel verantwoordelijkheid. Overzicht prijsontwikkeling: 1998 basisprijs, 2000 eerste aanpassing, 2002 tweede aanpassing, 2010 naar boven afgerond, elk jaar 2-3% inflatie.

Glijdende schaal, met min en max = institutionaliseren dat loon te laag is. Egbert Lantinga, voorzitter van het bestuur van de Nieuwe Ronde, stelt dat € 20.000 bruto een goed gemiddeld inkomen zou moeten zijn, en Klaas zit daar 10% onder. Klaas betaalt 6% BTW. Hij steekt heel veel tijd in administratie. Hij valt onder de kleine ondernemingsregeling en krijgt daardoor de BTW (800 euro per jaar) weer terug van de belastingdienst.

*Taco Blom* Samenland in Hasselt, bewerkt de grond bij een oud kasteel met bewaarkelders, 4,5 ha - uitbreidbaar tot 18 ha (op helling, zuidexpositie). Samenland ligt 15 km van St. Truiden. Klanten mogen kiezen zelfoogst / geen zelfoogst, 4 / 8 euro per week, jaar rond 7 groenten, mag per week betaald worden. Sinds 2010 heeft Taco 48 leden (kan 500 worden). Nu plukt 50% van de leden zelf. Zelfplukkers kunnen meer meenemen. Nu is er nog een situatie van overvloed. Taco heeft een permacultuurbedrijf en daardoor geen machinekosten, wel arbeidskrachten, geen plastic, misschien een polytunnel. De meeste tijd gaat naar oogsten - slechts 1 symbolisch uur wordt per jaar aan wieden gewijd! Vanaf 2011 maakt Taco van de landbouw zijn hoofdberoep. Hij heeft geen betalingsproblemen, zelfs zonder domiciliëring. Oogstrisico: bij slecht seizoen is het risico voor de boer - bewuste keuze om mensen met lage inkomens de kans te geven in (en weer uit) te stappen. Communicatie: hoe geef je aan wat geoogst kan worden? Een vlaggetjes-systeem zou wel goed zijn, want de teelten staan door elkaar bij permacultuur. Nu gaat er nog veel mis. Het land wordt zeer goedkoop gepacht voor € 150 euro per ha (ter vergelijking: in Nederland betalen Maaïke en Moniek 2000 euro per ha huurprijs).

*Souliman Diraa* van het Vrije Veld in België werkt met zelfoogst en met pakketten. Hij hanteert een glijdende prijs: 200-250 euro (alhoewel maar één lid de maximumprijs heeft betaald). Hij heeft nu 50 personen als lid, en nooit discussie over de prijs met de leden.

De deelnemers aan de werkgroep discussiëren aan de hand van de voorbeelden over prijsvorming en een eerlijk loon. Bij Moniek en Maaïke wordt de prijs momenteel sterk bekritiseerd. Mensen zijn niet gewend aan prijzen van biologische pakketten. Argumenten zijn 'pakket = goedkoper dan zelfoogst' en 'ik hoef maar voor 4 dagen, dus ben ik toch duurder uit als ik voor 7 dagen betaal'. Bij Tom was er discussie in het 1<sup>ste</sup> en 2<sup>de</sup> jaar, nu niet meer. Enige 'klacht' is dat zij niet genoeg kunnen komen oogsten.

#### *Heeft zelfoogst invloed op de prijs?*

Zelfoogst is te verkopen als meerwaarde (geldt alleen voor mensen die dat fijn vinden). De meerwaarde van zelf te mogen oogsten wordt gecompenseerd doordat de boer iets minder werk heeft. Prijs is dus gelijk aan pakketprijs. Met zelfoogst wordt zoveel meer betrokkenheid gecreëerd. Maaïke stelt: Zelfoogst en pakketten zijn 2 verschillende doelgroepen - via pakketten haal je geen zelfoogsters binnen. Idee is in pakketten een aantal gewassen in zelfoogst doen; voordelen van twee combineren. Voordeel: arbeidskosten bij intensieve gewassen worden verlaagd, zoals aardbeien, peultjes, erwten... Nadeel: peultjes moet je regelmatig plukken om productie optimaal te houden. In zelfoogst komen klanten te laat, of ze plukken te selectief. Oplossing: plukevenement organiseren en begeleiden...

#### Interessant onderzoek:

Community Supported Agriculture Entering the 21st Century: Results from the 2001 National Survey, USA, zie aparte bijlage  
Les prix en AMAP : Réalités et perceptions en Rhône-Alpes, 2008, France, zie aparte bijlage.

#### *Wat is een eerlijke prijs?*

Klanten vinden wel dat de boer te weinig verdient, maar willen niet noodzakelijkerwijs meer betalen. Boeren op bedrijven met een stuurgroep verdienen meer dan boeren op bedrijven zonder stuurgroep.



“We hebben het er met de stuurgroep over gehad, en zij vinden dat ik meer moet verdienen,” communiceert makkelijker dan dat je als boer zelf een prijsverhoging moet doorvoeren. Tip van Michiel: tijdens jaarvergadering mensen in groepjes zetten voordat je gezamenlijk overleg pleegt. En: breng je het als 'prijsverhoging' of als 'inkomen van de boer'. Michiel presenteert het als bedrijfsbalans, met loon als netto-resultaat. Voor Tom: 1500 per maand netto, plus pensioensparen en inkomens-verzekering. Dit loon komt uit de groenten-CSA en is exclusief de inkomsten uit de kersenboomgaard. Dit inkomen werd door de klanten als een absoluut minimum ervaren, zelfs na een slecht seizoen met lage opbrengsten. Het pensioen van een zelfstandige is belachelijk laag, in tegenstelling tot het pensioen van je klanten. Dus je moet minimaal een eigen huis kunnen hebben en liefst een tweede om tijdens pensioenleeftijd inkomsten uit huur te kunnen hebben en zo een zelfde levensstandaard te kunnen halen.

Argument in de situatie van Tom: per 5 euro die iedereen per jaar meer betaalt, is er 100 euro per maand extra loon. (5 euro x 240 leden = 1200 euro/jaar = 100 euro/maand). Blijft de vraag wat is een eerlijk loon voor ons werk? Arbeider? Bediende? Verantwoordelijkheid?...Wat is werk? Je doet wat je graag doet, je hebt een deel van je loon in natura (groentes), levenskwaliteit,...

Wees ook niet bang om voor sommige zaken aparte betaling te regelen, bijvoorbeeld bloemen (per bosje), klein fruit (per potje), aardappelen (op gewicht). Bij Kristien (Plukboerderij Schelle) werden bij opstart van het bedrijf een aantal prijssimulaties besproken door leden. Hieruit bleek dat het goed zou zijn een aantal zaken niet in de vaste prijs te verwerken.

#### *Sluit een overeenkomst*

Wouter laat de overeenkomst rondgaan die hij met alle leden afzonderlijk heeft afgesloten. Tom stelt: het contract is het moment waarop je expliciteert dat verantwoordelijkheid wordt verdeeld.

Verslag werkgroep door Marjolijn Bloemmen

#### **Werkgroep financiering**

Maria van Boxtel, Land & Co, gaf enkele voorbeelden van bedrijven die een andere manier van financieren voor elkaar kregen. Buiten de bank om. Je kan dan denken aan sponsors (bedrijven), adoptie of abonnementen (burgers) of fondsen (o.a. subsidie, overheid).

1. Het eerste voorbeeld was boerderij 't Leeuweriksveld van Wouter en Kathinka Kamphuis. Zij lieten hun vaste klanten meefinancieren toen zij hun bedrijf verhuisden. Het ging om een achtergestelde lening van circa 1 ton van de klanten. Hierdoor werd het voor Wouter en Kathinka toch mogelijk om een bedrijf te starten met weinig eigen vermogen. Naast de lening van de klanten hebben zij een financiering bij de bank. Voor de bank is het vertrouwen van de klanten, en vooral hun geld, hetzelfde als eigen vermogen van Wouter en Kathinka. Zie ook het verslag van de Pergola conferentie van 2009 voor een uitgebreidere toelichting van Wouter zelf.

*Wouters tip: je moet het wel aan je klanten vragen.*

2. Een ander voorbeeld was Wijnhoeve de Kleine Schorre. Ondernemers Johan van de Velde en Paula van de Vijver lieten andere ondernemers als aandeelhouders en als participatiehouders investeren in de omzetting van akkerbouw naar een wijngaard. Dat is namelijk duur: wel 30 tot 40.000 €/Ha. En de opbrengst komt pas later ... De aandeelhouders krijgen gedeeltelijk in natura (wijn) betaald, zoals Johan zegt “wijn is natuurlijk heel geschikt om aan aandeelhouders uit te delen.” Johan *vond zijn aandeelhouders via zijn accountant*. Een logische keuze: hij was natuurlijk op zoek naar vermogende investeerders.

3. Het derde voorbeeld was Pergola boerderij de Oosterwaarde, waar klanten een lening voor een nieuwe schuur meefinancierden. Boerin Tineke Bakker was er ruim een jaar zoet mee, en zij stelt dan ook: **“behandel je vraag om mede-financiering als een soort actie, het heeft echt tijd nodig.** En breng je vraag zo concreet mogelijk.” We kregen flinke discussie over of dit nu een schenking of een lening is, omdat er geen afspraken zijn gemaakt over terugbetaling.”

4. Ook Maaïke en Moniek van de Vrije Akker lieten hun klanten meefinancieren. Maaïke liet ons haar flyer en brief zien waarin ze de klanten om een bijdrage vraagt. De Vrije Akker: "heel helder zijn over wat je nodig hebt, in welke bedragen je het van je klanten wilt hebben (bijvoorbeeld een veelvoud van € 500,-) en wanneer zij hun lening terug kunnen verwachten (5 jaar).

**Conclusie: andere financiering is goed mogelijk, maar je moet het wel vragen aan de juiste personen.**

We sloten af met een stappenplan voor je eigen alternatieve financiering:

- 1. Bepaal je doelstelling:** wilt je een groot bedrag ineens realiseren voor een flinke investering, bijvoorbeeld in een nieuwe ontvangstruimte voor de zorg? Wil je jaarlijks rustig zaden kunnen inkopen en dus de groenten 'vooraf al verkocht hebben' via een abonnementsstelsel?
- 2. Kies het meest geschikte middel bij je doelstelling en bepaal hierbij de doelgroep:** jaarlijkse voorverkoop kan het makkelijkst met vele burgers; een flink bedrag ineens het best met een fonds, subsidie of enkele vermogende burgers.
- 3. Stel je doelgroep een concrete vraag:** fondsen geven bijv. een schenking van € 10.000,- met een projectplan. Burgers adopteren koeien voor € 100,- per koe, of geven een lening van € 500,- voor een nieuwe kapschuur. Bedrijven sponsoren voor € 5000,- een nieuwe machine.
- 4. Zet je afspraken op papier:** voor een bedrijf maak je een sponsorcontract dat je beiden tekent, voor burgers een adoptie- of een leenovereenkomst die je ook beiden tekent.
- 5. Bouw aan vertrouwen en een relatie met je (potentiële) financiers:** blijf communiceren over je plannen en vorderingen, met website, nieuwsbrief en feestelijke dagen op de boerderij. Voldoe aan de voorwaarden van fondsen of subsidieverstrekking: geef ze op tijd verslagen en accountantsverklaringen.

Meer inspiratie in de **Toolkit financieringsvormen** op [www.landschapsbeheer.nl](http://www.landschapsbeheer.nl) of download zelf de brochure '**alternatieve vormen van financiering**, kansen voor het multifunctionele landbouwbedrijf voor niet-bancaire financieringsvormen' van de site [www.multifunctionelelandbouw.nl](http://www.multifunctionelelandbouw.nl)

Geert Iserbyt van Landwijzer wees vervolgens op een aantal Belgische initiatieven voor alternatieve financiering:

De Vlaamse overheid voorziet bijv. in de mogelijkheid van een zogenaamde 'win-win-lening' waarbij familie of bekenden aan een zelfstandig ondernemer kunnen lenen met fiscaal voordeel. Daarnaast zijn er organisaties als Hefboom, Netwerk Rentevrij en Netwerk Vlaanderen die kunnen helpen bij alternatieve financiering.

Ook een combinatie met LETS (local exchange trading system) valt te overwegen; leden of aandeelhouders betalen dan niet in geld maar in wederdiensten.

Voor de aankoop van gronden voor biologische of BD-landbouw is er de vzw Land-in-Zicht. L-i-Z ondersteunt het vrijkopen van grond met schenkgeld (mits eigen netwerking rond het betreffende bedrijf) en onderzoekt ook de mogelijkheid om gronden aan te kopen met investeringsgeld naar het voorbeeld van het Franse 'Terre de Liens'. [www.land-in-zicht.be](http://www.land-in-zicht.be)

## 2.2 Werkgroepen

Op de CSA & Pergola Conferentie 2010 hielden we na de lunchpauze twee werkgroepen: over stuurgroepen en over verbreding op het CSA bedrijf:

### Werkgroep stuurgroepen

In de werkgroep stuurgroepen zijn we vertrokken vanuit de praktijk van De Nieuwe Ronde, een pergola tuinderij bij Wageningen in Nederland ([www.denieuweronde.nl](http://www.denieuweronde.nl)). Aan de hand van het verhaal van tuinder Klaas Nijhof en voorzitter Egbert Lantinga bleek het volgende:

Van in het begin werd er op De Nieuwe Ronde gekozen voor een formele vorm van de stuurgroep, namelijk een vereniging met een jaarlijks gekozen bestuur van 5 personen (idem vzw in Vlaanderen). Dit bestuur wordt gekozen door de algemene ledenvergadering.

De voordelen hiervan zijn uiteenlopend, hieronder volgt een opsomming van deze voordelen in alle mogelijke facetten van de Pergola-associatie.

- De verantwoordelijkheid verschuift van enkel de boer naar een gezamenlijk gedragen verantwoordelijkheid door alle leden.
- De stuurgroep staat symbool voor de samenwerking tussen boer en leden.
- De vereniging vertegenwoordigt de Pergola naar de buitenwereld, de boer staat niet alleen bij alle kwesties naar de buitenwereld toe, vb lokale besturen, subsidies, ..., maar er staat een hele groep mensen achter hem.
- Door het oprichten van een stuurgroep is er een grotere inbreng van uiteenlopende expertise.
- Je vergroot je netwerk, je creëert een grotere ideeënpool,...
- Door een stuurgroep verhoogt de kwaliteit van besluitvorming: als boer kan je je ideeën aftoetsen bij het bestuur en omgekeerd, bijvoorbeeld over prijszetting.
- Er wordt een breder draagvlak gecreëerd over kwesties waar de boer normaal alleen keuzes over moet maken, de boer onderbouwt zijn keuzes en overlegt met de leden, bijvoorbeeld

gebruik van plastic voor vervroegen, wordt voorgelegd aan bestuur.

Ook volgende aspecten van een stuurgroep zijn belangrijk:

- Het bestuur vergadert altijd met de boer.
- Er wordt een overeenkomst opgesteld tussen de boer en de vereniging over bepaalde afspraken, bijvoorbeeld mechanisatie.
- Een stuurgroep is vooral belangrijk bij de opstart en de eerste jaren van een CSA-project, in deze beginjaren is er het meeste werk en kan je als boer de ondersteuning van een stuurgroep goed gebruiken.

Uit de praktijk op De Nieuwe Ronde kwamen ook volgende punten aan bod:

- Oogstlid zijn staat los van de vereniging maar elk lid is wel automatisch lid van de vereniging.
- Soms is het moeilijk bestuursleden te vinden (engagement, tijdsgebrek,...)
- Ook niet bestuursleden spelen een belangrijke rol. Deze mensen organiseren vaak spontaan activiteiten of vormen werkgroepen rond bepaalde thema's (klusnamiddagen, groene cafe's op het veld,...).
- De vereniging huurt 1/3 van de grond van de gemeente en verpacht aan de boer, dit zorgt voor meer stabiliteit.
- Als er nieuwe leden zijn is er een introductienamiddag waar zowel de boer als een bestuurslid aanwezig zijn.
- Bij klachten is vooral de informele weg interessant voor de boer, mensen kunnen hem rechtstreeks aanspreken of vragen stellen.
- Een klein deel van de inkomsten van de boer gaat naar de vereniging. Hiermee doet de vereniging aan kapitaalsopbouw (voor onvoorziene omstandigheden) en betaalt ze haar werkingskosten (ledenblad, activiteiten,...)

### **Werkgroep verbreding**

Alle Nederlandse en Vlaamse CSA bedrijven zijn tuinbouwbedrijven. Is het ook mogelijk om dierlijke productie of een gemengd bedrijf of bloementeel als CSA / Pergola bedrijf te runnen? Met Wim Govaerts van Bioconsult verkenden we de mogelijkheden van de deelnemers.

**Combineren met dierlijke productie:** tuinbouw is vaak afhankelijk van dierlijk mest. Het houden van dieren kan dus als kost voor groentenproductie gezien worden. Kunnen we deze kosten doorrekenen aan onze klanten en het vlees als extra'tje zien? Vegetariërs en veganisten zullen het hier moeilijk mee hebben, andere klanten misschien minder.

Een voorbeeld van een werkend melk- en vleesveebedrijf dat zich laat voorfinancieren door klanten is Veld en Beek. Boer Jan Wieringa zet een gekoelde kar met diepvriesvlees, kaas en boter en zuivel neer, klanten krijgen een sleutel en rekenen per incasso af wat zij meenemen en noteren in de kar. Zuivel is een zekere afname, vlees en kaas en boter is onzekere afname.

Voor een melkveebedrijf is een grote investering nodig. Naar Wim's ervaring zijn minimaal 40-50 melkkoeien nodig om de investering te kunnen laten renderen (melkmachine, stallen, etc). De Belg consumeert gemiddeld 1l zuivel (melk, yoghurt, boter) per dag. Daarom: minimaal 1000 leden en volledig palet aan zuivelproducten nodig, terwijl de meeste veebedrijven zich specialiseren in één product.

Hoe kan je dat aanpakken? Bouw eerst aan een klantenbestand met groenten, en dan pas vlees en zuivel toevoegen. Dit aanbod zal onregelmatig zijn, conform de filosofie 'vee = spaarpot van bedrijf' en 'groente heeft dierlijke mest nodig'. Af en toe vlees van 25 euro/kg en af en toe 6 euro/kg.

Kost van de koe toerekenen aan de groente kan niet voor veganisten. Je gaat er dus vanuit dat de koe geen inkomsten oplevert. Op een gegeven moment ontstaan bijproducten van de koe: vlees of melk die je kosteloos onder de leden kan verdelen want de kostprijs van de veehouderij is doorgerekend in de groenten. Je hebt in de groenteteelt zo'n 25 ton

mest/ha/jr nodig. Je krijgt 20 ton storrijke mest per koe per jaar op stal. Staat de koe alleen in de winter op stal, dan kan je max 5 ton opvangen. Dus heb je 5 koeien nodig / ha groenteteelt.

Een alternatieve aanpak is de veehouderij met een groep CSA tuinders financieren en organiseren. Hoe gaan we in dat geval om met teeltrisico? Verdeling? Wettelijke zaken? Slachten? ...

Een voorbeeld van vleesverkoop aan groenteleden is ontstaan bij Tom Troonbeeckx op het Open Veld: schapen onder de kersenbomen en het aanbod van schapenvlees genereerde de vraag naar ander vlees. Koe, kip, varken... Er werd een samenwerking tussen de CSA klanten en andere veehouders opgestart, maar het is moeilijk om het goed te doen draaien als niemand zich er achter zet. Tom had van het begin duidelijk gemaakt dat hij dat niet wilde doen. Probleem is administratielast, opvolging, communicatie en koude ketting voor diepgevrozen vlees. *Een aanvullend* voorbeeld is een Frans veehouderijbedrijf dat via Amap klanten vond en nu vlees verkoopt in pakketen aan een vaste groep klanten. Het graan van het bedrijf wordt uitsluitend voor vleesproductie gebruikt, niet voor 'verkoop' aan klanten.

**Gemengd bedrijf:** werkt CSA ook als gemengd bedrijf? Het telen van groenten is al moeilijk genoeg, ook voor veehouderij heb je vakmanschap nodig, zowel voor zuivel als voor vlees. Je doet dat er niet zomaar bij. Een akkerbouwbedrijf vereist een ander machinepark dan veeteelt. Opties zijn dan samenwerking tussen verschillende groentebedrijven en een veeteeltbedrijf. Niet de veeteelt verspreiden over de groentebedrijven, maar centraliseren in één enkel veeteeltbedrijf. Op deze manier verlies je wel de voordelen van de nabijheid. Een alternatief is om de **veehouderijtak mobiel** te maken: de dieren staan in de buurt van de groentebedrijven, maar de veeteler is een mobiele verzorger voor meerdere tuinderijen en hun klantengroepen.

Voordeel van verbreding is de verbetering van de bodem: groentebedrijven hebben constante aanrijking van grond met vlinderbloemigen. Deze vlinderbloemigen kunnen gebruikt worden bij de veeteelt. Dit combineren kan het bedrijf dus steviger

maken. Over de kwaliteit van het vlees kan je in een CSA onderhandelen.

**Bijen?** Een voorbeeld van een mobiele 'veehouder' dient zich al aan: Ruben wil met bijen een CSA bedrijf opzetten. Hij levert een klant 1 bijenvolk voor een adoptiebijdrage. Elke kast bij een klant krijgt een extra 'peter' bijenkast bij Ruben die wordt onderhouden voor garantie van vernieuwing van de volkeren. De imker verplaatst zich naar de kassen, en doet zo een beetje aan kruisbestuiving tussen de locaties van de kassen. De onregelmatige opbrengst van de honing zal zich vertalen in fluctuerende prijzen van honing. Ruben hanteert de basisregel 1 volk = 1 klant (want een bijenkast zal bij particulier op het terrein staan).

**Fruit?** Fruitteler Taco heeft 2 ha fruit opgezet, maar vanwege de piekooft van kleinfruit nauwelijks op een CSA manier kunnen verkopen. Er bleek bij hem stockage nodig of verwerking (tot confituur). Bij Tom Troonbeeckx op het Open Veld gaat het goed met kleinfruit. Het aanbod is afgestemd op de vraag van de groenteklanten. Hiermee blijkt het toch lastiger om CSA te starten met alleen kleinfruit, maar dat het wel goed kan in combinatie met een bestaand CSA groenteteeltbedrijf. Als je de kleinfruitteelt centraliseert, houdt je transportafstanden aanvaardbaar binnen Vlaanderen of Nederland. Maar je loopt het voordeel van zelfoogst mis.

Naar het voorbeeld van de bijen zou er een bessenboer kunnen samenwerken met verschillende CSA groentenbedrijven. Op elk groentenbedrijf heeft hij een aantal are kleinfruit staan dat hij onderhoudt met vakennis. De leden van de groenten kunnen ze dan plukken of in hun pakketten vinden tijdens het seizoen. Dit vereist een goede samenwerking tussen de betrokken CSA boeren en de zin om je weer te gaan verplaatsen voor je werk. Afhankelijk van de persoonlijkheid van de teler zijn er wel goede mogelijkheden voor een **mobiele bessenboer**.

**Bloemen?** Verkoop van bloemen is goed mogelijk volgens hetzelfde idee als het groentenabonnement: een plukabonnement. Welke bloemen teel je dan?

- klantenvraag: rozen, chrysanten
- mellifere planten (als je met bijen wil werken)
- fyto-sanitair

- eetbare bloemen
- vaste planten, eenjarigen, tweejarigen

Het werkt het best als de bloemen ten dienste staan van de rest van het bedrijf, insecten, geurverwarring, vogels, vlinderbloemigen, humusopbouw,...

**Dus: verbreding moet gebeuren in functie van de kern en dat zijn groenten.** Bijen kunnen de verbreding eenvoudig tegemoet komen en dienen zeker als inspiratiebron te worden gezien. Bloemen ten dienste van het bedrijf lijken ook ten zeerste geschikt voor verbreding. Kleinfruit en verwerkte producten werden niet zo uitvoerig besproken maar zijn zeker ook een bron van inspiratie voor huidige en startende CSA-boeren. Vlees en zuivel kunnen indien ze gezien worden als bijproduct zoals mest, eieren, ... Het opsplitsen van verschillende takken (groenten, fruit, honing,...) is misschien een mogelijkheid. Samenwerking tussen de ambulante systemen is dan een vereiste.

Concluderend: er zijn goede mogelijkheden om CSA bedrijven te verbreden met fruit, vee, bijen of bloemen. Zorg dat de groenteteelt de basis is en dat je bestaande klanten een aanvullend aanbod doet. Zorg dat de aanvullende teelten een bijdrage leveren aan het hoofdbedrijf. En denk eens aan mobiele oplossingen: de teler of boer reist langs enkele groentelocaties waar hij of zij het vee verzorgt of de bessenstruiken. Zo kan ieder zich specialiseren, en haal je in aanvullende teelten voldoende schaalgrootte.



3  
**Afronding**  
...en meer leesvoer...



### 3.1 Afsluiting

Nadat we de belangrijkste uitkomsten van de werkgroepen hebben gedeeld, sluit dagvoorzitter Tom Troonbeecx tevreden de conferentie af.

De gastvrije dames van het IVCA hadden nog een uitstekende koffie met gebak voor ons klaarstaan.

***Tom Troonbeecx dankt iedereen heel hartelijk voor de actieve aanwezigheid en het delen van alle ervaringen! Ook dank aan de BD vereniging die deze dag financieel mede mogelijk maakte.***

[www.bedvereniging.be](http://www.bedvereniging.be) en [www.bdvereniging.nl](http://www.bdvereniging.nl)

Meer informatie over Pergola: [www.csa-netwerk.be](http://www.csa-netwerk.be)

#### ... en meer leesvoer...

Via [www.landschapsbeheer.nl](http://www.landschapsbeheer.nl) kunt u de handleidingen downloaden voor het vinden van adoptievrienden (burgers) of sponsors (bedrijven). Heel nuttig vanwege de voorbeeldbrieven!

Download zelf de brochure 'alternatieve vormen van financiering, kansen voor het multifunctionele landbouwbedrijf voor niet-bancaire financieringsvormen' van de site [www.multifunctionelelandbouw.nl](http://www.multifunctionelelandbouw.nl)

Community Supported Agriculture Entering the 21st Century: Results from the 2001 National Survey, USA, zie aparte bijlage

Prijsvergelijking via de winkel, het groenteabo en de zelfoogst: Les prix en AMAP : Réalités et perceptions en Rhône-Alpes, 2008, France, zie aparte bijlage.

'Mensen willen gewoon gezonde voeding'. Tijdschrift Velt 2008. Auteur: Bart Coenen. Interview met Tom Troonbeecx, het Open Veld, en Michiel van Poucke, initiatiefnemer nieuwe CSA. Kijk ook op [www.velt.be](http://www.velt.be), bijvoorbeeld onder 'eko actief' voor een fotoverslag van een bezoek aan de Nieuwe Ronde

'Ik wil hier geen supermarktsfeer' interview met tuinder Klaas Nijhof van de Nieuwe Ronde en deelnemer

Henk Kloen. Download het tijdschrift Werkplaats nummer 10 van [www.knhm.nl](http://www.knhm.nl)

Overzicht van de ontwikkelingen op de Aardvlo door tuinder Michel Smits en op de Nieuwe Ronde met Klaas Nijhof. Met dank aan Gerwin Verschuur, boerENbuur. [www.boerENbuur.nl](http://www.boerENbuur.nl)

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

'De Oosterwaarde, samenwerken met klanten'. Tijdschrift Ekoland, april 2007. Auteur: Marjon Weijzen. Bedrijfsportret van Tineke Bakker en de Oosterwaarde.

De Action Manual voor CSA is verkrijgbaar via [www.cuco.org.uk](http://www.cuco.org.uk)

Voorbeelden van alternatieve financiering op Franse CSA-bedrijven (AMAP) dmv borgstelling door particulieren bij een banklening of korting op de rente ism de alternatieve bank La NEF: <http://miramap.org/spip.php?article388>

De Pergola Praktijkdag werd mede mogelijk gemaakt door het Willy Schilthuisfonds van de vereniging voor Biologisch Dynamische Landbouw en Voeding met inzet van de telers van het CSA-netwerk, Landwijzer en vele vrijwilligers.

# Bijlage

## Begroting Het Open Veld

### Variabele kosten

	plantgoed	zaad	stage+loon	brandstof	verzekering	cont boek	divers	totaal
Januari								11000
Februari								0
Maart								0
April								0
Mei								0
Juni								0
Juli								0
Augustus								0
September								0
Oktober								0
November								0
December								0
<b>TOTAAL</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>11000</b>

### Algemene kosten

Sociale zekerheid		2701,52
Inkomensverzekering		800
Vrij aanvullend pensioen		966,04
Afschrijving machines	7600/5jaar	1520
Intrest verlies machine	7600- (1520x4jaar)/4%	60,8
Afschrijving john deere +beregening	5200/5jaar	1040
Intrest verlies john deere	5200- (1040x1jaar)/4%	166,4
Afschrijving waterput	6000/5jaar	1200
Intrest verlies kapitaal	31000/4%	1240
<b>loon</b>	<b>1500/maand</b>	<b>18000</b>
Belastingen		1300
<b>TOTAAL</b>		<b>28994,76</b>

### Totaal kosten

**39994,76**

### Inkomsten 2010

Subsidie		800
Bijdrage aan algemene kosten door kersen 1/5 totaal		1153,5
Zorgboerderij		200
Gemid lidgeld 240 leden		162,47817
Volwassen	170x200eu	34000
Kind + 14j	20x150eu	3000
Kind + 8j	20x100eu	2000
Kind + 4j	20x50eu	1000
Kind + 2j	10x30eu	300

### Totaal inkomsten

**42615,978**

### Balans

Totaal inkomsten		42615,978
Totaal uitgaven		39994,76
<b>RESULTAAT</b>		<b>2621,2182</b>