



Verslag 9 december 2009
Pergola Praktijkdag



Inhoudsopgave

1. Welkom!	2
De kracht van Pergola – Tineke Bakker	
2. Ervaringen uit de praktijk	5
Jolien Perotti, Overlandel	
Tom Troonbeeckx, het Open Veld	
Wouter en Kathinka Kamphuis, 't Leeuweriksveld	
3. Werkgroepen	10
Van rechtsvorm tot financiering, van pakketten naar Pergola	
4. Afronding	13
... en meer leesvoer...	

Inleiding

Hierbij treft u het verslag aan van de Pergola Praktijkdag, gehouden op 9 december 2009 op de Warmonderhof te Dronten.

Veel enthousiaste mensen hebben hun ervaringen gedeeld op de conferentie. Onze dank gaat uit naar: Jolien Perotti, Noorwegen; Tom Troonbeeckx, Het Open Veld te Leuven, Maarten van Liere, de Kraanvogel, Tineke Bakker, de Oosterwaarde; Tom Troonbeeckx, het Open Veld; Rogier Tan, Farmer John Groep Haarlem; Lonneke Vissers, KNHM; Klaas Nijhof, de Nieuwe Ronde en Michel Smits, de Aardvlo; Jan Saal, Warmonderhof; Geert Iserbyt, Landwijzer en Joke Bloksma (dagvoorzitter) en Maria van Boxtel, Land & Co (verslag). En natuurlijk onze speciale dank naar Nelleke Gordijn, Anna Cool en de keukenploeg van Warmonderhof! Fotografie: Maria van Boxtel tijdens de Pergola Praktijkdag; website www.leeuweriksveld.nl voor foto familie Kamphuis. Dick Boschloo, bedrijfsfoto's de Oosterwaarde, Hoeve Kraaiveld, Croy Cruyden.

De Pergola Praktijkdag is mede mogelijk gemaakt door het Willy Schilthuisfonds van de vereniging voor Biologisch Dynamische Landbouw en Voeding en het Kennisnetwerk directe verkoop van biologische producten. Het kennisnetwerk is mogelijk gemaakt door Biologica, het ministerie van LNV en de EU, het Triodos Fonds en de provincies Flevoland, Noord-Holland, Zeeland, Overijssel en Limburg. Meer informatie over Pergola: Tineke Bakker via e-mail: 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.



2007	2008
187.000	219.000
116.000	146.000
	42.000
3.000	3.000
60	75
84	116
40.000	100.000
0,5 ha	1,9 ha



1

De kracht van Pergola

Welkom door Tineke Bakker, de Oosterwaarde



1.1 Welkom!

Dagvoorzitter Joke Bloksma en Tineke Bakker heten iedereen van harte welkom. Tineke Bakker 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. Tineke ziet op deze Pergola Praktijkdag veel nieuwe ervaringen. Zij deelt die graag op de Praktijkdag, want: "in die tien jaar bleken er heel veel mensen geïnteresseerd. Daarom organiseren we dit jaar voor de derde keer een Pergola bijeenkomst. 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 Veel nieuwe initiatieven

Het afgelopen jaar zijn er veel nieuwe initiatieven gestart, merkt Tineke Bakker. Initiatieven van boeren en tuinders komen vandaag aan bod. Ook winkeliers blijken geïnteresseerd.

Waarom? Het doel van de Pergola Praktijkdag is om onderling uit te wisselen en om als **initiatief goed bij de kern te blijven**.

Waarom is Pergola nodig? Tineke ervaart dat de landbouw al jaren in crisis is. "Dat zie je niet, want er staan nog koeien in de wei en op zondagavond kijk je gezellig naar Boer zoekt Vrouw. Maar het is wel zo," stelt zij vast. Bij biologische en biologisch-dynamische landbouw hoofd behalve aandacht voor de ecologie ook een andere economie. Want voor Tineke vormen 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. 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.

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.

Inspiratie vond Tineke Bakker in een artikel van organisatie-adviseur Lex Bos in het tijdschrift Motief uit 1999. Bos vergelijkt daarin de industrie en de landbouw:

Industrie	Landbouw
Geest → materie	Arbeid → natuur
Niet gebonden aan plek	Gebonden aan plek
Onafhankelijk	Afhankelijk van klimaat en grondsoort

De industrie ziet hij als ingrijpen van de geest op materie, de landbouw als werken in de natuur. Omdat de waardeschepping in beide sectoren zo anders is, zou ook de prijsvorming anders moeten zijn. De landbouw lijdt namelijk als de prijsvorming hetzelfde verloopt als in de industrie. Ook in de biologische en biologisch-dynamische landbouw treedt dit op, met de bijbehorende schaalvergroting en industrialisatie van boerenbedrijven. "Met 20 jaar vertraging, maar toch", constateert Tineke Bakker.

Bos ziet een nieuwe manier van prijsvorming voor de landbouw: de associatie. Dit lijkt op Pergola. De klanten staan als een 'windsingel' om de boerderij heen en beschermen de boer, die zich niet meer in een slachtofferrol hoeft te wringen.

Een ander economisch concept is ook een sociaal-economisch concept. Op een biologisch-dynamisch bedrijf werk je samen met de aarde, verbind je je met de grond. Een biologisch-dynamische economie werkt in levendige samenhang met betrokken mensen in een persoonlijk netwerk. De betrokken mensen nemen ook een daadwerkelijk risico. Als je dat echt toepast, krijg je een heel ruim netwerk.

Tineke Bakker kan iedereen, zowel boeren als burgers, aanraden te starten met Pergola. "Het biedt een concrete kiem biedt om een andere economie vorm te geven. De boerderij wordt zo een plaats van broederschap." Bovendien vindt Tineke Bakker het aan te raden alle drie de Pergola elementen tegelijk in te voeren. Dus zowel:

1. een kerngroep van betrokken klanten,
2. risico-dragen door de klanten en,
3. transparantie in kosten en beleid van de boerderij.

Vergelijk het met omschakelen van gangbare naar biologische landbouw: als je eerst stopt met bestrijdingsmiddelen zonder je vruchtwisseling aan te passen, heb je een probleem. Er zijn nu ervaringen met stapsgewijs de drie elementen van Pergola invoeren op de boerderij. Dit blijkt ook goed te werken, maar je komt er niet uit als je slechts 1 van de 3 elementen invoert.

Tineke Bakker merkt op haar eigen bedrijf en bij andere Pergola bedrijven dat het hard werken is. "Pergola gaat niet over rozen, je roeit toch tegen de stroming in. En in de landbouw is het sowieso hard werken. Wel ervaar ik op persoonlijke schaal steeds meer steun." Het is niet meer werken met een 'dode' economie gebaseerd op wantrouwen, maar met een levende economie gebaseerd op vertrouwen. "Dan helpt je innerlijke vuur je altijd uit de brand."



2

Ervaringen uit de praktijk

Jolien Perotti, Overlandel

Tom Troonbeeckx, Het Open Veld

Wouter en Kathinka Kamphuis, 't Leeuweriksveld



2.1 Ervaringen uit de praktijk

Eigen ervaringen van Jolien Perotti, Oslo (Noorwegen; www.overlandel.origo.no of www.anderslandbruk.origo.no); Tom Troonbeeckx van Het Open Veld (www.hetopenveld.be) bij Leuven in België en van Wouter en Kathinka Kamphuis van 't Leeuweriksveld bij Emmen (www.leeuweriksveld.nl) in Nederland inspireerden!

“Na vier jaar succes”

Jolien Perotti is deelneemster en een van de trekkers van de Pergola tuinderij **Overlandel** nabij Oslo in Noorwegen. Als Pergola consulente uit Nederland kende ze de valkuilen. “Toch zijn we erin getrapt,” stelt ze opgewekt vast. “In Noorwegen is Pergola nog heel veel pionierswerk.” Toen een enthousiaste groep burgers vlakbij Oslo een hectare grond voor groenteteelt ter beschikking kreeg, zijn ze in 2006 gewoon gestart. En toen begon het vallen en opstaan. Enthousiaste burgerdeelnemers waren met een serie excursies en voortdurende aandacht in de pers zo gevonden. Maar een tuinster zonder echte ervaring in de groenteteelt bleek een groter knelpunt: in Noorwegen is geen opleiding tot biologisch tuinder. Bovendien eten Noren niet heel veel groenten en zijn ze niet gewend aan ‘rare’ gewassen zoals snijbiet. De grond is flink stenig en het klimaat laat niet alle teelten toe.

In 2006 is de groep gestart op 1 hectare met 25 teelten (zie ook schema op de volgende bladzijde). “Door de onervarenheid ging zeker de helft van de teelten mis. We hadden 50 aandeelhouders en gaven zowel halve (2 personen) als hele aandelen (voor 4 personen) uit. We verzorgden 72 huishoudens. Het was veel pionierswerk.” Ondanks de slechte resultaten wisten de Overlandel's 30% van de huishoudens vast te houden en waren nieuwe huishoudens snel gevonden met de persaandacht voor hun vernieuwende initiatief.

In 2007 is Overlandel doorgestart met een nieuwe tuinder, die ook nog redelijk onervaren was maar bereid was zichzelf bij te scholen en een laag loon te accepteren. Van maart tot november was de planning dat hij circa 1000 uur zou werken op de tuinderij; in Noorwegen een halve baan. In dat jaar breidde de tuin

uit van 0,5 naar 1,9 ha met nog meer gewassen en was het onkruid niet onder controle te houden. “Dat leverde ook opzeggingen op. En we hebben heel veel recepten voor brandnetelsoep op de website moeten zetten”, herinnert Jolien Perotti zich. Met subsidie is een tunnelkas aangeschaft om de teelten in het ruige Noorse klimaat wat te kunnen vervroegen.

In 2008 is de coöperatieve vereniging Overlandel opgericht, alle aandeelhouders werden lid van de vereniging. Naast het loon van de tuinder is een vergoeding voor de inzet van Jolien en de penningmeester in de begroting opgenomen. De grond blijft gehuurd van een van Noorwegen's oudste proefboerderij; elk jaar komt de begroting weer op nul uit. Het aantal groentesoorten is in 2008 teruggebracht, maar nog steeds bleef de onkruiddruk ontmoedigend. De verkregen subsidie is opgegaan aan het inhuren van wiedere. En aan uitbreiding van de tunnelkas.

In 2009 bleek de gouden greep: een adviseur inschakelen met verstand van teelt, mechanisatie en bemesting. Na drie jaar ‘brandjes blussen’ kon Thomas Holtz een nieuw teeltplan maken met minder dan 15 groentes en elke veertien dagen de prioriteiten in het werk aangeven. “Vijftien groentes is voor Noorse begrippen nog steeds veel. En we hebben geïnvesteerd in arbeidsbesparende maatregelen, zoals vaste beregening.” De inspanningen in 2009 leidden tot succes: “het onkruid is weg en we kunnen de rijtjes gewassen zien.” De gezamenlijke activiteiten zijn veranderd van bijna verplichte werkdagen tot gezellige Groene Vingerdagen om de twee weken. Elke maand organiseert Overlandel een Groen Café, waar rond de picknickbank altijd kerngroepleden aanwezig zijn en een van de werkgroepen een thema inbrengt, zoals de bijen of de kruidentuin. “Veel Groene Cafe's gaan over eten, dat is toch het meest bindend.”

Jolien Perotti is blij dat Overlandel nu goed draait. "In het begin waren we te ambitieus. Zo'n drie tot vier bedrijven, o.a. een veehouder, hadden belangstelling om mee te doen in een netwerk. Maar de afstanden zijn hier te groot. Slechts 1 ander bedrijf heeft ook een Pergola structuur gekregen, met bezorging in de stad Oslo.

Overlandel is gebleven met zelfoogsten, het verbinden van stad en platteland. De nieuwsbrief, het Rapidblatt, laat de leden weten welke gewassen te oogsten zijn; ook op de tuin ligt een geplastificeerd oogstplan. Elk jaar is er een oogstfeest met veel groentesoep. Het bestuur is van de coöperatieve vereniging is de kerngroep en verschillende werkgroepen voeren activiteiten uit, zoals inmaken, de website beheren of recepten verzamelen. De leden komen vooral uit de directe omgeving en waren vorig jaar erg tevreden. "Ze dragen onze tuinder op handen. We hebben nu een wachtlijst van 50 gezinnen."

	2006	2007	2008	2009
kosten	156.000	187.000	219.000	272.000
loon	40.000	116.000	146.000	146.000
			42.000	42.000
aandeel				
prijs	2.500	3.000	3.000	3.000
aantal	50	60	75	75
huishoudens	72	84	116	120
subsidie	0	40.000	100.000	23.000
grootte tuin				
ha + m² tunnelkas	0.5	0.5 + 40m ²	1.9 + 80 m ²	1.0 + 80 m ²
aantal groentes	25	30	24	15

Tabel hierboven: Jaaroverzicht van Pergola tuinderij Overlandel nabij Oslo (Noorwegen). Alle bedragen in Noorse Kronen (1 Euro is circa 8 Noorse Kronen). Bron: Jolien Perotti.

Opmerkingen: Overlandel werkt met een vaste begroting, die aan het begin van het jaar wordt vastgesteld en aan het einde van het jaar weer op 'nul' moet eindigen (kosten); het loon betreft het loon van de tuinder plus vanaf 2008 vergoeding voor de penningmeester en trekker Jolien Perotti.

Een aandeel om groenten te mogen oogsten heeft een redelijk vaste prijs; er worden halve en hele aandelen uitgegeven waardoor het aantal aandelen niet overeenkomt met het aantal huishoudens dat Overlandel bedient.

De tuin varieerde over de jaren in betaalde oppervlakte en in aantal groentegewassen. De omvang en aantal groentes van 2009 lijken werkbaar voor de groep.

“Teelt steeds makkelijker”

Tom Troonbeeckx beheert tuinderij **Het Open Veld** in de buurt van Leuven (België) met 1 hectare groenten en 1 hectare kersen. Hij is drie jaar geleden gestart en heeft nu 180 tot 220 deelnemers. Tom heeft het geluk gehad dat hij de gronden kon pachten. Gingen er in de eerste jaren nog wel eens gewassen mis, nu gaat het goed. “De teelt gaat me steeds makkelijker af.” Met 10 tot 15% turnover heeft Tom een trouwe groep consumenten gebonden.

Het Open Veld heeft een zelfoogst systeem en Tom groeit naar Pergola. Het afgelopen jaar kon hij eventueel uitbreiden, door een perceel met nu nog 3,5 ha maïs over te nemen naar een totaal van 5 ha voor het Open Veld. “Dat kan ik niet meer alleen bewerken, dus is samenwerken nodig. Ik heb mijn klantengroep in deze beslissing betrokken.” Een vergadering met 35 leden met als belangrijkste vraag ‘wat er te doen?’ leverde op dat klanten vooral behoefte hadden aan een plek voor sociale en educatieve activiteiten; niet perse voor meer groenten. “Het was dus mijn geluk dat de extra grond uiteindelijk niet doorging”, stelt Tom. De vergadering resulteerde in een kerngroep, waar Tom veel steun aan beleeft en die niet heel vaak vergadert. Daarnaast is een educatieve en sociale groep gestart, die bijvoorbeeld een kinderkamp op de tuin hield. Tom biedt vooral de plek, en heeft zelf weinig werk aan de groep.

De tuin gaat Tom steeds makkelijker af. “De teelt hebben we onder de knie; een nieuw teeltplan met kleinschalige mechanisatie en kippen en schapen zijn kleine evoluties. De website wordt door actieve leden gerund. We hebben een werkboek op 't veld liggen, het kabouterboek, waaruit iedereen zelfstandig een klus kan kiezen.” De evaluatie-enquête aan het einde van het jaar heeft Tom in plaats van ‘kruisjes zetten’ dit jaar heel open gelaten. “Dat leverde betere suggesties voor verbetering op. Qua groente, communicatie en economie is er steeds meer uitgekomen.”

Opvolger

Nabij Gent is een nieuwe Pergola tuinderij gestart, Michel van Poucke startte met 140 klanten op 1 hectare. Dat is goed gelopen; dankzij gezamenlijke media-aandacht had Michel ook zijn klanten zo bij elkaar. En volgend jaar hebben Tom en Michel wel 5 navolgers; zowel in Antwerpen, Leuven, Hasselt als Brussel starten nieuwe Pergola tuinderijen. Bijvoorbeeld eentje met fruitteelt, vlak naast de veiling van België. Een van de tuinen start op 3 kilometer van Het Open Veld; hoewel afstemming nodig is verwacht Tom vanwege zijn eigen lange wachtlijst geen problemen.

De Vlaamse CSA telers startten een netwerk, waarin ze de kernbegrippen verder willen uitdiepen. Ze willen werken aan voorfinanciering en risico's delen; de economische structuur bij werken met de natuur en het professionaliseren van hun activiteiten. “We stellen ons een winterprogramma voor met technische uitwisselingen over de teelt, financiën uitwisselen met een eerlijke prijs en eerlijk loon. Plus: hoe steek je het juridisch goed in elkaar. Naast samen boeken lezen over CSA wil de groep ook naar buiten treden, zodat Pergola tuinen voor zowel boer als consument makkelijker te vinden zullen zijn.” Ook het bewaken van de principes en de kwaliteit van Pergola vindt Tom belangrijk. “Bij groei in aantallen bedrijven moeten we goed bewaken dat het Pergola principe niet verwatert.”

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.”

Inspirerende interviews met Tom Troonbeeckx vindt u op www.hetopenveld.be

Nieuwe plek gefinancierd

“Ons personeel oogst nu de boerenkool,” start **Wouter Kamphuis** van 't **Leeuweriksveld** nabij Emmen. “Vandaar dat wij hier kunnen zijn.” Wouter en zijn vrouw Kathinka runnen sinds 1 februari 2009 hun eigen bedrijf en zijn gestart nadat ze jaren ervaring hadden opgedaan op andere biologisch-dynamische bedrijven. “We hebben veel rondgezworven en hadden zonder boeren-achtergrond geen geld voor investeringen. Onze klanten hebben de overstap naar onze eigen grond mede mogelijk gemaakt.”

Wouter en Kathinka werkten op verschillende bedrijven en streken in 2004 neer op een eigen bedrijf, waar ze grond van een schapenhouder huurden en samenwerkten. Toen deze samenwerking stukliep kregen ze de kans een goedlopend biologisch abonnementenbedrijf in Orvelte over te nemen. “De nieuwe boer emigreerde naar Polen, we mochten de grond huren en de klanten overnemen. Plus: we konden op het erf wonen.” Met en alle teelten plus 2 hectare asperges, 140 abonnees, een winkel en personeel was het eerste jaar erg zwaar. “Maar de klanten waren erg tevreden en economisch draaiden we heel goed. Twee andere bedrijven in Noord-Oost en Zuid Drenthe stopten met abonnementen en deden hun klanten over aan de familie Kamphuis. “Dat was een mooie kans. Na drie jaar konden we het bedrijf in Orvelte overkopen, maar voor ons was het te duur. In augustus 2008 wisten we nog niet waar we ons bedrijf konden voortzetten.”

Een ritje naar een afbouwend bedrijf nabij Emmen om oude machines over te nemen, bracht uitkomst. “Ik wist meteen dat het een ideale plek was. De boer liep tegen de 70 en wilde wel verkopen.” Met een eigen vermogen van nul euro bleek de bank en de groep bestaande klanten nodig om het ook mogelijk te maken. “We hebben aan onze pakket-klanten een brief gestuurd en ze uitgenodigd voor een vergadering. Twintig klanten hebben meegedacht over een manier om ons bedrijf te financieren.” Wouter en Kathinka hadden een groep tevreden klanten. Een groep van 13 klanten verstrekke een achtergestelde lening van een ton; sommige renteloos en anderen met een zeer lage rente. Enkele klanten leenden zo'n 1000 euro; anderen meer. “Het was spannend en hartverwarmend, we

voelden ons echt gedragen. Voor de bank telden de klantenleningen als eigen vermogen, zodat we een hypotheek konden nemen.” Naast geld hebben de klanten ook praktisch geholpen. “Bij de verhuizing, een installatie-technicus heeft allerlei technische klussen overgenomen; een bedrijfskundige heeft ons bijgestaan bij de gesprekken met de bank. Dat was een mooie ervaring.”

Het eerste jaar op de eigen plek bevalt goed. Omdat ze slechts 20 kilometer verderop zijn gaan boeren en een goede kwaliteit groenten bezorgden in heel Drenthe, zijn de meeste klanten gewoon gebleven. “Het eerste jaar moesten we natuurlijk omschakelen, 298 klanten vonden dat meteen prima; 2 wilden perse biologisch gecertificeerd en daarvoor hebben we producten bijgekocht.” Met een wekelijkse uitwisseling in Meppel met collega-telers was dat makkelijk te regelen. “In Orvelte deden we 40% eigen producten in de tas, nu meer.”

Wouter en Kathinka zijn momenteel zelf privé eigenaar van de grond. Wouter heeft hier lang over nagedacht. “Eigendom is goed omdat diegene die verantwoordelijk is, de boer, dan ook kan doen wat nodig is. Maar eigenlijk vind ik dat iedereen verantwoordelijk is voor de grond. We hebben het nu pragmatisch opgelost. Het probleem is dat de prijs van grond het ongezond maakt; de investering staat niet in verhouding tot wat je er agrarisch mee kan verdienen.” Wouter en Kathinka moeten binnenkort financieel rekenschap geven. Het pioniersstadium van 't Leeuweriksveld roept volgens de aanwezige deelnemers van de Pergola Praktijkdag het beste in de klanten naar boven; daar kan meer mee als ze willen. “Bijvoorbeeld door te werken met rentegroenten in plaats van rente in geld,” stelt een deelnemer voor. Kathinka en Wouter zien de kracht van hun klantengroep. “Het is heel mooi dat onze klanten ons geholpen hebben. Maar de klanten helpen ook zichzelf ermee, dat is eigenlijk nog mooier.”



3

Werkgroepen

Van rechtsvorm tot financiering, van pakketten naar Pergola...



3.1 Werkgroepen

Op de Pergola Praktijkdag zijn de volgende werkgroepen gehouden:

1. Financiën

Vragen van Jolien Perotti, Overlandel (Noorwegen) waren aanleiding voor discussie met Tineke Bakker, de Oosterwaarde. Welk soort geld gebruik je voor welke functie? Wanneer zet je wensen op de jaarbegroting, wanneer vraag je subsidie of leningen? En voor welke functie is schenkgeld heel geschikt?

Door gewone productiekosten te dekken met schenkgeld of subsidie verander je de prijs. Op de Oosterwaarde zetten de leden schenkgeld alleen in voor zaken met een bredere maatschappelijke waarde; zoals een overblijfruimte voor stagiaires in de nieuwe schuur. Hoewel het inzetten van schenkgeld voor productie voor een starter soms nodig is, is het niet duidelijk en eerlijk naar de klanten.

Het vinden van een eerlijk loon en een goede prijs is moeilijk. "Een starter berekende afgelopen jaar dat ze, als ze 30 euro per uur wilde verdienen, een pakket 23 euro per week ging kosten. Dat is natuurlijk veel. Ook de prijs van grond maakt reële productiekosten doorberekenen heel lastig." Houdt het wel transparant voor de leden. En denk met een laag loon aan een goede pensioenvoorziening voor de tuinder. Pensioenbomen? Jolien Perotti neemt mee dat zij *naar de leden vooral duidelijk moet zijn.*

2. Rechtsvorm

Welke rechtsvorm is geschikt bij welk initiatief? Hoe kies je hierin? Rogier Tan, Farmer John groep Haarlem, en Tom Troonbeeckx, tuinder van het Open Veld, legden hun vragen voor aan Jan Saal, Warmonderhof en aan Geert Iserbyt, Landwijzer.

De Farmer John groep uit Haarlem zijn betrokken burgers die met Stichting de Nieuwe Akker graag een tuinderij zouden starten. Hoe gaan ze ermee verder?

De betrokken burgers kunnen goed van een stichting naar een ledenvereniging doorgroeien. De tuinder is zelfstandig ondernemer. Zelfstandigheid van de tuinder

is nodig om zijn verantwoordelijkheid goed te kunnen oppakken.

Het Open Veld is momenteel een eenmanszaak. Moet dat zo blijven? Met de sociale groep die kinderkampen organiseert komen vragen van aansprakelijkheid boven. Bovendien pacht Tom Troonbeeckx zelfstandig de grond.

Een coöperatieve vereniging of coöperatieve vennootschap met collectieve afname door de leden zou in België een goed antwoord zijn. Zelfoogsten wordt soms als zwartwerken beoordeeld. De leden van een vereniging mogen zelf oogsten.

3. Kerngroep en klantenbetrokkenheid

Klaas Nijhof, tuinder, en Egbert Lantinga, voorzitter, van de Nieuwe Ronde en Michel Smits van de Aardvlo delen hun ervaringen met de deelnemers en met Maria van Bortel, Land & Co. Hoe start je samenwerking met klanten? Hoe blijven ze betrokken en wat kun je verwachten? Wat wordt de taakverdeling? En blijf je als boer nog wel ondernemer?

Klantenbetrokkenheid verandert met de tijd. In het begin doet bijna iedereen actief mee met alles dat je organiseert, later wordt het meer een 'motie van vertrouwen.'

Michel merkten die verandering op de Aardvlo en stelt daarom: 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

De Nieuwe Ronde is een bedrijf met een zelfoogststelsel. Bij zelfoogsten komen de klanten meer en langer op het bedrijf. *De informele gesprekken zijn bij zelfoogsten zeer belangrijk.* Het informeel voorpraten en uitwisselen maakt het nemen van beslissingen op de daadwerkelijke vergaderingen veel meer gedragen en sneller. Klaas werkt zo erg prettig. De begroting blijkt de start voor communicatie en betrokkenheid.

Naast een kerngroep kent het bedrijf meerdere groepen, zoals voor de feesten, het inmaken of de website en de recepten. Kijk voor een interview met Klaas Nijhof, o.a. over zijn werkwijze, op www.boerENbuur.nl of lees het interview in Werkplaats 10, 'Eten van dichtbij'; een tijdschrift te downloaden van www.knhm.nl

Zowel voor Klaas, Egbert als Michel is de kerngroep een groep die steun verleent.

4. Van pakketbedrijf naar Pergola

Maarten van Liere van de Kraanvogel in Esbeek wilde met zijn vrouw Hermien de stap zetten van pakkettenbedrijf naar Pergola associatie. Dit voorjaar legden ze hun begroting op tafel. Wat gebeurde er? Maarten deelt zijn ervaringen met de deelnemers en met Joke Bloksma.

Maarten en Hermien openden hun begroting en vroegen hun 150 klanten van een pakket over te stappen naar Pergola lid. Van de 150 klanten hebben zo'n 50 tot 60 dit gedaan. De Kraanvogel heeft nu zo'n 100 abonnees en zo'n 50 aandeelhouders. Hoewel Maarten en Hermien worstelen met het verschil tussen de twee groepen klanten, **voelen ze zich meer**

gedragen dan ze vantevoren hadden gedacht.

Misschien zijn ook de abonnees wel een soort aandeelhouders?

De Kraanvogel hoeft hier niet te bescheiden in te zijn, waren de aansporingen uit de groep. Maarten en Hermien dragen zorg voor hun klanten en abonnees; de klanten willen ook voor Maarten zorgen als hij 't durft te vragen.



4 **Afronding** ...en meer leesvoer...



4.1 Afsluiting

Een geschreven starthandleiding voor Pergola, 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.

Zowel in Vlaanderen als in Nederland zijn kiemen voor een netwerk van Pergola-bedrijven. Tineke Bakker: "met de drie Nederlandse Pergolabedrijven willen we een netwerk vormen, met stage-mogelijkheden, een uitwissel site en nieuwsbrief en de jaarlijkse praktijkdag." Inspiratie over het vrijkopen van grond kan daar ook een plekje krijgen.

Er zijn ook goede ontwikkelingen in Frankrijk. Japan (TeiKei) en Amerika (CSA) zijn al langer landen met veel Pergola bedrijven. In de USA wordt het biologische keurmerk op sommige bedrijven met een 'Farmers Pledge' gewaarborgd, een belofte van de boer aan zijn consumenten zonder externe controle (vergelijk ook neso in België en Frankrijk). Ook Engeland (enkel tientallen), en Duitsland (2 echt, 8 in de 'richting') kennen Pergola bedrijven. CSA als vernieuwende, sociale economie dringt door in andere sectoren. Dat geeft hoop!

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

Meer informatie over Pergola: Tineke Bakker via e-mail: tineke@oosterwaarde.nl

... en meer leesvoer...

'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

'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

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. Op www.boerENbuur.nl vindt u nog meer verwijzingen naar de aanpak van de Aardvlo en de Nieuwe Ronde: 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' .

'Nut en schoonheid verbinden'. Tijdschrift Ekoland, augustus 2008. Auteur: Maria van Boxtel. 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

De Pergola Praktijkdag werd mede mogelijk gemaakt door het Willy Schilthuisfonds van de vereniging voor Biologisch Dynamische Landbouw en Voeding en het Kennisnetwerk directe verkoop van biologische producten. Het kennisnetwerk is mogelijk gemaakt door Biologica, het ministerie van LNV en de EU, het Triodos Fonds en de provincies Flevoland, Noord-Holland, Zeeland, Overijssel en Limburg.

