

Community Supported Agriculture Network



CSA – STARTERBROCHURE



Deze brochure kwam tot stand met de steun van de Vlaamse Overheid, Departement Landbouw en Visserij, Afdeling Duurzame Landbouwontwikkeling in het kader van de Quick win projecten korte keten oproep 2011. Dank voor deze steun.

December 2012

Verantwoordelijke uitgever:

CSA-Netwerk vzw, Bouwmeesterstraat 91, Gent

Hebben hieraan meegewerkt:

Tom Troonbeeckx van CSA Het Open Veld

Michiel Van Poucke van CSA Wijveld

Souliman Diraa van CSA Het Vrije Veld

Kristien De Boodt van CSA De Plukboerderij van Schelle

Ronny Neckebroeck van CSA Oogstgoed

Jennifer Nold van CSA De Witte Beek

Peter Van Vinckenroye van CSA Eoster

Corazon De Raeymaecker van CSA Grondsmaak

Illustraties: Eline Adriaensen

Foto: De Plukboerderij van Schelle, *Oogstende leden*

Voor meer informatie en adressen van CSA-bedrijven:

www.csa-netwerk.be

Drukker: cvba De Wrikker

info@dewrikker.be

www.dewrikker.be

De inhoud van de CSA-starterbrochure

Wat is CSA?	5
Verschillende vormen van afzet	7
Locatie	11
Samenwerkingsverbanden op CSA bedrijven.....	15
Financiering.....	19
Leefbaarheid.....	20
Prijsbepaling/Eerlijke handel.....	23
Juridische vormen.....	26
Administratieve verplichtingen.....	27
Promotie	30
Deelnemersbetrokkenheid.....	32
Wat kan je van het CSA-netwerk verwachten?.....	37
Bijlage: Engagementsverklaring voor boeren-leden CSA-netwerk vzw.....	38

Voorwoord

't harde buitenleven, 't binnenhalen van de oogst, de boer zijn hoogste wens, de lijven stonken naar het zweet, men zei mij dat dit alles een paradijs was voor de mens (Wim de Craene)

Hallo boeren en boerinnen (in spe),

Wij zijn Alex en Linda en hebben 30 jaar azalea's gekweekt. Wij waren 15 jaar lid van MPS-VMS, een initiatief dat milieubewuste tuinbouw stimuleerde, maar op weinig respect kon rekenen. De teelt van azalea's duurt 18 maanden, spuiten en kunstmest zijn niet uit te sluiten, het in bloei trekken in de winter in een serre op 20° verbruikt veel aardgas. Onze ideeën evolueerden. We gaan bewuster om met ons voedsel en willen ook onze voetafdruk verkleinen. Dat deed ons uitkijken naar een alternatief. We vonden dat in een CSA-zelfoogstbedrijf. Nu zien we het zitten om gezonde groenten te telen voor mensen uit Lochristi. Die kunnen ze zelf oogsten. We hopen hen daarbij ook te kunnen betrekken bij het leven op het veld. De winterrogge is gezaaid en de bessen worden geplant. Ondertussen starten we Rawijs op, daarvoor kunnen we 1,25 ha veld gebruiken en ook nog 4.000 m² glas. De CSA-conferentie was mijn eerste ervaring met de collega's. Samen nadenken over het CSA-gebeuren, met warmte en respect, met het CSA-netwerk waar we met onze vele vragen als starter steeds terecht kunnen. Een week later, ons infomoment met Rawijs, op zoek naar deelnemers. Een succes, veel vragen en interesse in wat we willen doen, veel steun en respect.

Wij denken dat deze brochure, waarin de praktijkervaring van de huidige CSA-netwerkleiden gebundeld werd, andere starters heel erg van nut zal zijn.

't is zo fijn, om boer te zijn ! Alex en Linda

Wat is CSA?

'Community Supported Agriculture'. Letterlijk vertaald betekent dit 'landbouw gesteund door een gemeenschap'. Vaak hoor je ook 'Community Shared Agriculture'. Landbouw en gemeenschap ondersteunen elkaar! Waar komt dit fenomeen vandaan? Wat zijn de basisingrediënten ervan? Wat is het niet? En, wat stelt het voor in Vlaanderen?

De bakermat van CSA ligt in Japan. In het begin van de jaren 1960 staken een groep Japanse moeders de koppen bijeen nadat tal van kinderen de geest lieten ten gevolge van vergiftigingen die ze opliepen door het excessieve gebruik van petrochemische bestrijdingsmiddelen in de landbouw. De beweging werd gedoopt tot *Tei Kei* en verspreidde zich heel snel over de hele wereld. In de Verenigde Staten ontstond (onder invloed van Rudolf Steiners' gedachtegoed) het concept van CSA, in Canada en Frankrijk doopte men het om tot *AMAP* ('Association pour le Maintien de l'Agriculture Paysanne') en tegen het einde van 1990 zag de internationale koepel *Urgenci* het levenslicht.

CSA heeft duidelijk banden met wat we korte keten of lokale voedselsystemen noemen. In Vlaanderen maken Voedselteams, Hoeveproducenten, de boerenmarkten en het CSA-netwerk deel uit van een breed netwerk van korte keten initiatieven. De negen boeren die het CSA-netwerk in 2011 oprichtten, definieerden de basis principes waaraan een CSA bedrijf moet voldoen in Vlaanderen. Het is geen gepatenteerd concept en iedereen is vrij de naam te gebruiken. Indien men wil lid worden van het CSA-netwerk zal het bedrijf zich engageren om op termijn aan deze principes te voldoen.

Geen van de CSA-netwerk bedrijven is dezelfde, maar er zijn wel een aantal ingrediënten die we in alle bedrijven terugvinden en die de kern van het initiatief vormen. Alle boerderijen beschikken over een relatief vaste ledengroep voor wie de boer produceert. De leden betalen een oogstaandeel voor het volledige seizoen. Die betaling gebeurt in sommige gevallen eenmalig, in andere in twee of drie keer, maar het engagement is steeds voor een volledig seizoen. De leden van alle boerderijen gaan een solidariteitscontract aan met hun boerderij.

Dat contract is echter niet steeds geformaliseerd, het kan ook een stilzwijgend vertrouwenscontract zijn.

Alle boerderijen vertonen een zeer hoge graad van diversiteit aan gewassen. Dat is ook nodig, want de bedoeling is dat de leden een groot deel van hun behoefte aan verse groenten en vaak ook klein fruit kunnen bevredigen. Bovendien helpt dit het teeltrisico te spreiden. De CSA-boeren zijn daarom ook boeren die over een stevige opleiding en stage ervaring beschikken, want het beheer van zo'n gediversifieerd teeltplan is geen kinderspel. Heel wat van de CSA boeren passeerden via Landwijzer (www.landwijzer.be) en de meesten liepen ook stage bij een andere CSA boer. Oh ja, bijna vergeten, want voor ons is het gewoon een evidentie: alle CSA-boeren werken op natuurlijke wijze zonder pesticiden of kunstmeststoffen te gebruiken, of ze nu bio gecertificeerd zijn of niet.

Momenteel vinden we vooral groenten en klein fruit op de CSA-boerderijen, maar stilaan vinden ook kippen, koeien, schapen, ... er hun plaats. De meeste CSA-boerderijen zijn kleiner dan 5 ha. Dat is echter geen must. Grotere boerderijen kunnen zich perfect in deze dynamiek inschrijven. Belangrijker dan de oppervlakte is de diversiteit en de tewerkstelling. Een CSA-boer kan met anderhalve hectare een behoorlijk inkomen genereren! Grote boerderijen hebben een groot tewerkstellingspotentieel en dat is niet mis in tijden dat er in ons Belgenland tientallen boeren per week uit de stiel stappen.

Wat is CSA nog? Boeren die met hartstocht werken en voldoening halen uit hun job, een netwerk van boeren die elkaar steunen en nieuwe initiatieven met enthousiasme onthalen, een stap in de richting van een duurzame economie die we CSE (*Community Supported Economy*) zouden kunnen noemen!

Het CSA-netwerk heeft ook een engagementsverklaring, die je als lid onderschrijft. De engagementsverklaring vind je eveneens op het einde van deze brochure.



Verschillende vormen van afzet

De afgelopen jaren zijn verschillende CSA-bedrijven opgestart met elk hun eigen diverse vormen van afzet. Afhankelijk van de boerin, de ligging, het aanbod, het aantal klanten, ... zien we een variatie in afzetvormen.

Essentieel in het CSA-systeem is het feit dat de deelnemers een oogstaandeel voor een jaar kopen. Hierin verschillen we van de groentenpakketten die de Voedselteams promoten (wekelijkse of maandelijkse betaling).

Hieronder een kort overzicht van de diversiteit in afzetvormen:

Zelfoogst

De deelnemers betalen een jaarlijkse bijdrage en oogsten gedurende een afgesproken periode voor vers en eigen gebruik. De boerin leert de zelfoogsters hoe te oogsten. Oogstklare gewassen worden aangeduid op het veld (vb: vlaggetjessysteem, infobord, ...). Bij overschot mogen deelnemers meer oogsten voor bewaring of inmaak. De deelnemers zorgen zelf voor verpakking.

Pakketten

Pakketten zijn een hoeveelheid groenten die wekelijks aan de klanten worden geleverd vaak op centrale afhaalpunten. Ook hier betalen de deelnemers een jaarlijkse bijdrage, alleen is het de boerin die oogst. De boerin zorgt voor voldoende variatie en houdt de deelnemers wekelijks op de hoogte van het assortiment.

Afhankelijk van de gekozen methode (zie hieronder) verschilt de inhoud van het pakket.





Land is koning

De boerin stelt zelf het pakket samen, afhankelijk van het assortiment oogstklare groenten. Zij zorgt voor voldoende variatie aangezien de deelnemers geen inspraak hebben over de inhoud van het pakket. Afhankelijk van de prijs van een pakket en de afspraken met de deelnemers zorgt de boerin voor een minimum aantal stuks. Maar het kan ook zijn dat het volgende principe wordt gehanteerd: 'De oogst van de week wordt verdeeld onder de deelnemers'. Is er veel, zit er veel in de pakketten. Is er (tijdelijk) minder, zit er minder in.

Klant is koning

Hier kiezen de deelnemers (deels) de inhoud van het pakket. Bij deze vorm heb je een onderscheid tussen een vlinderabonnement of gewoon bijbestellen.

- *vlinderabonnement*

De deelnemers kiezen wekelijks de inhoud van hun pakket. De boerin houdt de waarde van de verkochte pakketten bij, tot het bedrag van de bijdrage bereikt is.

- *bijbestellen*

De deelnemers kunnen wekelijks naast het basispakket nog producten bijbestellen. De boerin maakt maandelijks een afrekening van de bijbestelde producten.

Bulk

Bij deze vorm oogst de boerin de gewassen en zet de kisten per gewas klaar. De boerin geeft aan hoeveel stuks de leden per oogstaandeel mogen meenemen. De leden zorgen zelf voor hun verpakking en halen zelf hun aandeel uit de kisten.

Mengvormen

Verschillende vormen kunnen worden gecombineerd:

- zelfoogst – pakketten (land is koning + bijbestellen)
- zelfoogst – pakketten (vlinderabonnement)

Afhalen / Leveren

Bij de pakketten- en de bulkvorm kan je op verschillende manieren de producten tot bij de leden krijgen:

- Afhaal op het veld (geen extra kost)
- Afhaalpunten / depots (geen extra kost)
- Leverronde aan huis (mits betaling extra kost)

Keuze van zelfoogst of pakketten -

Tom van Het Open Veld aan het woord:

Voor mij is zelfoogst het ideale systeem. Ik wil een bedrijf waarbij ik heel ecologisch kan werken, waarmee ik mensen kan inspireren en kraakverse groenten kan aanbieden. Zelfoogst zorgt er voor dat ik geen (bestel)wagen en geen opslag met koeling moet hebben. Beide wegen op het milieu. Doordat de mensen echt met hun handen in de grond zitten om hun groenten te oogsten leren ze veel over seizoenen, rijpheid, beschikbaarheid,... Dit ondersteunen we door allerlei educatieve momenten zoals groenten inmaken, paddenstoelen enten, kruiden leren kennen,... Zelfoogst zorgt er natuurlijk ook voor dat de groenten super vers bij de mensen op tafel komen aangezien er geen tussenstops zijn en ze enkel meenemen wat ze graag eten.

Welke formules kiezen?

Zelfoogst of pakketten of beiden?

Er zijn een aantal criteria die je kunnen helpen bij de keuze:

De ligging van je veld ver of nabij woonkernen

Je eigen capaciteiten (contactvaardigheid, aanvaard je inbreng van anderen, heb je aandacht voor communicatie,...)

Je eigen voorkeur

Enkele kenmerken van zelfoogst en pakketten

Zelfoogst

De ligging nabijheid van een woonkern is belangrijk

De ledenbetrokkenheid is groter

De leden doen meestal meer moeite om ongekende groenten te eten maar dat is ook niet altijd het geval

Weinig verlies: er wordt alleen geoogst wat er wordt meegenomen, grotere keuzevrijheid .

De deelnemers komen naar het veld, 'tijdverlies' door een praatje

Deelnemers doen al eens iets 'verkeerd', trappen soms op de bedden,...

Pakketten

Ligging van het veld minder doorslaggevend, wel zijn er afhaalplaatsen nodig

Meer service, dus een hogere prijs

Deelnemers hebben een beperkte keuzemogelijkheid

Arbeidsintensiever

Hogere transportkosten

Geen deelnemers op het veld, betere beheersing van de teeltomstandigheden

Meer moeite om deelnemersbetrokkenheid te creëren

Locatie

Hoe kom je aan een veld? Het traditionele idee van een boer op een boerderij met akkers blijft natuurlijk een ideale vorm van werken, ook voor CSA-boeren. Het is echter niet altijd haalbaar om een boerderij met veld te vinden in de streek van je keuze. De meeste CSA-boeren van vandaag prijzen zich gelukkig met een veld, ook al ligt het enkele kilometers van hun woonplaats. Een veld vinden is immers niet makkelijk.

Wanneer je voor **zelfoogst** gaat is het belangrijk dat je een veld zoekt dat snel bereikbaar is voor de deelnemers en liefst met de fiets/te voet. De nabijheid van een woonkern is belangrijk. Toch is dat alleen geen garantie voor succes. Het blijkt namelijk dat de meeste deelnemers van huidige CSA-bedrijven uit de progressieve middenklasse komen. Zelfoogst-CSA's nabij Leuven, Gent, Antwerpen en Brussel zitten snel vol en hebben lange wachtlijsten. We hopen en durven ook wel verwachten dat met de tijd het CSA-gedachtegoed zozeer verspreid zal zijn, dat ook de minder progressieve mensen het normaal gaan vinden om deelnemer te worden van een CSA. Misschien wordt het op dat moment makkelijker om ook rond kleinere steden en gemeenten een CSA te starten.

Een belangrijke verkeersader waar veel mensen langskomen op weg van het werk naar huis, kan een strategische locatie zijn, zij het misschien iets minder rustig om te werken. Je kan echter ook mikken op gezinnen met kinderen uit de stad, die het oogsten organiseren als een wekelijkse uitstap en dus wel bereid zijn om een 10-tal kilometer te rijden. Hiervoor moet je wel een wat inspanningen doen: speeltuigen, picknickmogelijkheid, kleine dieren, boomhut,...

Wanneer je gaat voor **pakketten of bulk** is de locatie minder doorslaggevend. Natuurlijk bepaalt de afstand de kostprijs van het transport en de tijd die je besteedt aan het leveren. Je moet bovendien centrale afhaalpunten zoeken in diverse buurten. En daar speelt de nabijheid natuurlijk wel een rol.



Hoe zoek je een locatie?

Kies de streek waar je wil beginnen, maar neem je keuze niet te nauw, want het beperkt je mogelijkheden om een goede locatie te vinden. Zoek steun bij de lokale gemeenschap: bijvoorbeeld een Transitiegroep, Natuurpunt, VELT, een LETS-groep, gemeentebestuur. Zij zijn verankerd in de streek en kunnen je helpen om grond te vinden. Praat met heel veel mensen, ga bij oude boeren langs, maak promotie via de pers. Denk niet dat je sowieso grond in eigendom moet hebben om te kunnen starten.

Verskillende vormen om van grondgebruik

Je kan grond kopen, pachten, huren of een gebruiksovereenkomst aangaan. Het is niet de bedoeling om een volledig overzicht te geven en alle juridische verschillen uit te leggen wel geven we enkele denkpistes.

Elke vorm heeft voor- en nadelen.

Locatie - Michiel van het Wijveld vertelt:

Voor het Wijveld zocht ik naar een geschikte locatie rond Gent. Voor zelfoogst was het belangrijk dat die in de dichte omgeving van (veel) bewoners lag. Ik ben gestart op een prachtig gelegen perceel dicht bij de stad. Helaas is het gelegen in parkgebied. De trend van de laatste jaren was: landbouw hoort ver weg van de stad. Hier komt langzaamaan verandering in. Sommige stedelijke overheden zien reeds de noodzaak van landbouw dicht bij de stad: voedselsoevereiniteit, minder voedselkilometers en bijgevolg vermindering van CO₂ uitstoot (meer klimaatneutraal dus), educatief aspect, sociale cohesie,...

Grond Kopen

Om grond te kopen heb je een aanzienlijk bedrag nodig. Grond kost tussen de € 20.000 en de € 80.000/hectare afhankelijk van de regio, de ligging, vraag en aanbod. Dat geld steek je misschien liever in de aankoop van de nodige machines. Als je grond kan kopen, ben je natuurlijk wel zeker dat je hem zo lang als je wil kan bewerken. Je betaalt hierop ook belastingen.

Pachten (klassieke lange-termijn pacht)

Als je grond kan pachten heb je geen grote investering en ben je relatief zeker dat je er altijd op kan blijven werken. De pachter, jij dus, is heel goed beschermd en de verpachter, de eigenaar, kan je er niet zo gemakkelijk afzetten. Dit voordeel is tegelijk een nadeel want niet veel mensen willen verpachten. Een normale pacht prijs ligt rond de € 300 tot € 350 / hectare.

Grond – pacht : Michiel van het Wijveld vertelt:

Ik heb allerlei instanties en eigenaars aangeschreven. Vele oudere boeren die ik aansprak ontvingen nog steeds subsidies en waren bijgevolg niet bereid om wat grond af te staan of te verhuren. Uiteindelijk vond ik een pachter bereid om mij een hectare in seizoenspacht te verhuren. Ik heb dus geen zekerheid wat de toekomst betreft. Aan het stuk land dat ik te pakken kreeg was ook een flink nadeel verbonden: de zuurtegraad was ondermaats (3.9ph). Hierdoor is de opbrengst voor een aantal gevoeliger teelten navenant. Het vergt enkele jaren om dit weer in orde te brengen.

Huren/seizoenspacht: Je kan per seizoen afspraken maken over grond en hiervoor een huurprijs betalen. In principe is de eigenaar dan verplicht een aantal werken uit te voeren zoals het bemesten van het perceel. Deze overeenkomst moet elk jaar opnieuw ondertekend worden anders wordt het automatisch een pacht. Dit is de minst zekere vorm van over land te beschikken. Hij kan jaarlijks stopgezet worden.

Grond huur - Jen van De Witte Beek vertelt:

Ik kreeg de kans om een ideaal stuk grond voor mijn CSA-zelfoogstproject te huren van een akkerbouwer. Ik stelde hem voor om een pachtovereenkomst af te sluiten, om de zekerheid op langere termijn te hebben. Omdat de eigenaar de wettelijke pachtprijs wel erg laag vond, hebben we een combinatie uitgewerkt van een pachtcontract en een huurcontract voor het gebruik van opslagruimte, water, elektriciteit en een aantal machines.

Ik leen nu machines en gereedschap van hem en als iets van mij kapot is, helpt hij mij met de reparatie. Hij heeft zelfs een onkruidbrander voor mij gebouwd! Via hem kom ik ook in contact met andere boeren uit de streek... Langs de andere kant, geniet hij (meestal) van het volk dat door mijn project langs komt en vindt hij het interessant om zien hoe ik als biologische tuinbouwster werk. We genieten er beiden van even te horen hoe het bij de andere gaat.

Gebruiksovereenkomst

In Vlaanderen is er een biologisch grondfonds in oprichting. Dit grondfonds, een coöperatieve, heeft tot doel investeerders aan te trekken die aandelen kopen. Het grondfonds koopt landbouwgrond en stelt die ter beschikking van biologische boeren. Maar elk initiatief moet zelf ook een deel van het kapitaal ophalen. Als de grond eenmaal in het bezit is van de coöperatieve wordt hij voor altijd ter beschikking gesteld van de (opeenvolgende) biologische landbouwer(s).. Het is een heel stabiele manier om aan grond te geraken en vraagt niet veel eigen inbreng. Je moet wel een aantal mensen kunnen overtuigen om in het grondfonds te investeren.

Samenwerkingsverbanden op CSA-bedrijven.

De basis van een CSA-bedrijf is de samenwerking tussen de deelnemers en de landbouwster. Toch zijn er nog veel meer samenwerkingsverbanden te vinden op en rond het bedrijf. Hier geven we een overzicht van de mogelijkheden, ze zullen in meer of mindere mate op elk bedrijf te vinden zijn.

Samenwerking deelnemer - landbouwster

Dit is het fundament van elk CSA- bedrijf. De verantwoordelijkheid over het landbouwbedrijf wordt gedeeld tussen alle gebruikers van de producten die op het bedrijf geproduceerd worden. De vooruit-financiering van een landbouwseizoen is hier een belangrijk onderdeel van. In vele gevallen gaat de samenwerking nog verder en worden er meewerkdagen georganiseerd, is er een kerngroep, een jaarlijkse evaluatie en nemen deelnemers nog soms specifieke verantwoordelijkheden op zoals het onderhoud van de machines of de kruidentuin. De landbouwster van haar kant neemt de verantwoordelijkheid over de productie en tracht een zo goed mogelijke productie te halen binnen een duurzaam kader.

Samenwerking landbouwer-landbouwster

Sinds het ontstaan van CSA in Vlaanderen werd er veel informatie uitgewisseld tussen boeren en boerinnen. Daar was behoefte aan omdat het concept nog heel nieuw was en men niet kon terugvallen op bestaande literatuur. In 2011 formaliseerde deze samenwerking zich in een vzw, het CSA-netwerk. Door samen te werken hebben we meer slagkracht en is het voor de 'buitenwereld' duidelijk wie de 'aanspreekpersoon' is. Op conferenties, studiedagen, enz... kan een delegatie het netwerk vertegenwoordigen en dan via een verslag de rest van de groep brieven. Dit zorgt er voor dat we goed op de hoogte blijven van alles wat er leeft. Ook kunnen we specialisten in bepaalde onderwerpen uitnodigen om met ons aan de slag te gaan. Iets dat als individueel bedrijf bijna onbetaalbaar is maar voor een netwerk wel haalbaar blijkt te zijn.

Naast het uitwisselen en 'importeren' van kennis is er tussen sommige landbouwers ook veel verder gaande samenwerking. Wanneer twee bedrijven dicht genoeg bij elkaar gelegen zijn kunnen machines gedeeld worden of samen aangekocht worden. Ook het bestellen van zaden, mest, potgrond, etc kan gestroomlijnd verlopen. Zo kan er soms een gunstige prijs bedongen worden of kunnen transportkosten gedeeld worden.

Voorlopig is dit niet het geval maar we kunnen ons voorstellen dat er in de toekomst een voltijds werkkraft gedeeld wordt tussen twee of meerdere bedrijven die elk nood hebben aan minder dan een voltijdse arbeidskracht.

Samenwerking – Corazon van Grondsmaak en Kristien van De Plukboerderij van Schelle :

Onze velden liggen op 10 km van elkaar. Wij wisselen heel wat informatie uit en bestellen samen plantgoed, zaaigoed, e.d. Op die manier hoeft slechts één van ons beiden het plantgoed op te halen, krijgen we korting omdat onze aankoophoeveelheid veel groter is, en zo meer. We delen ook bepaalde machinerie met elkaar. We sturen zelfs deelnemers naar elkaar door, zodat de CSA zo dicht mogelijk bij hen thuis ligt.

Samenwerking landbouwer-gelijkgestemden

Er zijn heel wat organisaties die zich bezig houden met milieu, landbouw, gezondheid, enz. waarmee samenwerken nuttig kan zijn. De Transitiebeweging sluit in haar idealen nauw aan bij CSA. De Witte Beek en Grondsmaak zijn allebei opgestart met de hulp van de lokale Transitiebeweging. Het is een netwerk van mensen met veel lokale contacten. Ze kunnen nuttig zijn bij het zoeken naar een locatie, leden en financiering voor de opstart.

Natuurpunt heeft een goede kennis van de gronden in de omgeving en een groot ledenbestand met mensen die mogelijk interesse hebben in CSA. Verder kan het een toeleverancier van materiaal voor de composthoop zijn en zijn andere vormen van samenwerking denkbaar bv. aanleg natuurelementen op het bedrijf.

Sommige CSA-bedrijven hebben ook al samengewerkt met Velt, Wervel,...

De samenwerking met Transitie

- Jen van De Witte Beek aan het woord:

Grond vinden om te kunnen beginnen was de grootste uitdaging voor mij. We woonden maar 4 jaar in de streek en kenden nog niet zo veel mensen. Hoe er aan beginnen? Ergens in de winter van 2010 ging ik naar een bijeenkomst van Transitie Bierbeek ('Transition Towns'). Na een filmvertoning, deden we een brainstormsessie over hoe we Transitie in Bierbeek vorm konden geven. Met een klein hartje, sprak ik van mijn droom: "een zelfvoorst CSA-project in Bierbeek opstarten." De mensen waren enthousiast en wilden helpen. 'Help me om grond te vinden – dat is het moeilijkste.' Mensen die veel langer in het dorp woonden dan ik, hebben hun vrienden en kennissen aangesproken en er begonnen een paar mogelijkheden naar boven te komen. Sommige vond ik niet goed – te ver voor mij, te afgelegen, vlak aan de snelweg... tot ik door iemand aan boer Jan werd voorgesteld. Hij vond het boeiend en zo kon ik een zeer interessant stuk grond van hem huren en met mijn project beginnen.

Samenwerking landbouwster-opleidingen

Op heel wat bedrijven wordt gewerkt met stagiaires van de biologische landbouwopleiding, Landwijzer vzw. Toch hoeft het samenwerken met opleidingen zich niet tot deze organisatie te beperken. Op CSA-bedrijven kunnen toekomstige boerinnen heel wat leren over teelten en het economisch rendabel maken van een landbouwbedrijf. In ruil voor het doorgeven van kennis krijgt de landbouwster een extra arbeidskracht gedurende een aantal uren per week.

Je zult al heel snel merken dat er allerlei voorstellen vanuit de opleidingssector komen: leerlingen in een specifieke opleiding komen één dag per week meewerken, klassen komen een dag meewerken,... Een school maakt iets voor je boerderij (bv bordjes, vlaggen). Dat gebeurt vaak informeel.

Maar het kan ook officiëler: een erkenning als "Boeren met klassen" kan een mogelijkheid zijn, indien dit bestaat in jouw provincie. Je registreert je via de provincie en ontvangt een kleine subsidie per klassenbezoek. In Vlaams Brabant en Limburg is dit reeds het geval, maar misschien zijn andere provincies wanneer jij dit leest al gevolgd.

Samenwerking landbouwer-zorgsector

Als landbouwbedrijf kan je je laten erkennen als zorgboerderij. Hierdoor kan je een plek bieden aan een zorgvrager die graag buiten is en wil meewerken op je bedrijf. Door je aan te sluiten bij Netwerk Groene Zorg worden alle papieren die hiervoor nodig zijn in orde gebracht door deze dienst en is er een kleine vergoeding voor de landbouwer voorzien.

Dit is zeker geen beperkende lijst van samenwerkingsverbanden. Zo zouden er nog een betere samenwerking kunnen komen tussen het CSA netwerk en onderzoeksinstituten, de (lokale)overheid, (bio) controle organisaties, niet CSA-boeren, Fair Trade organisaties...



Financiering

Waar moet het geld vandaan komen?

Een CSA-bedrijf wordt gedragen door een gemeenschap dat zegt de naam zelf en daarom lijkt het bijna een evidentie dat we voor de financiering beroep doen (al was het deels) op deze gemeenschap. De investeringskost van een CSA is niet zo hoog als van een gangbaar landbouwbedrijf, maar toch is die kost niet te onderschatten voor een starter en kan oplopen tot € 20.000 en meer.

Lenen bij de deelnemers van de CSA heeft meerdere voordelen: het zorgt onder meer voor een grotere betrokkenheid van deze deelnemers. De vorm kan variëren van een persoonlijke lening aan de boer tot meer formelere vormen, al of niet mits tussenkomst van een notaris.

De meest vergaande vorm van samenwerking tussen deelnemers en boer is een coöperatieve (cvba), waar de deelnemers gevraagd wordt, bij inschrijving, eveneens een aandeel te kopen van het CSA-bedrijf. Het verwerven van een volledig aandeel kan eventueel gespreid worden over verschillende jaren. Dit, om de deelname financieel betaalbaar te houden.

De coöperatieve bedrijfsvorm zorgt van bij de start voor de grootst mogelijke betrokkenheid van de deelnemers. Meer hierover in het hoofdstuk over juridische vormen.

Eventueel kan er overwogen worden om de deelnemers intrest uit te keren onder de vorm van groenten of korting op het oogstaandeel. Maar geld lenen voor maatschappelijk verantwoorde projecten hoeft niet altijd geld te kosten. Het kan ook rentevrij. Dit is trouwens een van de bestaansredenen van de organisatie in Vlaanderen "Netwerk Rentevrij (www.rentevrij.be), die mits een aantal strikte voorwaarden, bereid is een renteloze lening te verschaffen aan bestaande of startende CSA-bedrijven.

Leefbaarheid

Dit hoofdstuk heet opzettelijk niet economische leefbaarheid. Een bedrijf kan economisch leefbaar of rendabel zijn, maar is het nog steeds leefbaar voor de boerin? Een CSA-boerin brengt haar loon als kost in en leeft dus niet van 'wat overschiet' na aftrek van alle kosten. Een ander vraag is echter of het ook leefbaar blijft voor haar omgeving: in de eerste plaats voor de partner en de kinderen. Kan voor hen tijd worden vrijgemaakt? Is de boerin intussen met haar gedachten bij het veld of kan ze echt ontspannen? En dan zijn er nog de deelnemers: kunnen die met een gerust geweten komen oogsten of hun pakketten ophalen? Ze mogen zeker zien dat boeren hard werken is. Maar er zijn grenzen. CSA geeft de deelnemers ook kansen om dit aan te kaarten in evaluatiemomenten. Ze kunnen ook rechtstreeks de boerin naar de gang van zaken te vragen en hieruit conclusies trekken, financieel meer ondersteunen of actief meehelpen op het veld.

Leefbaarheid heeft verschillende parameters

Efficiëntie

- Hier speelt zeker kennis en ervaring mee: een beginner heeft meer tijd nodig om alles rond te krijgen. In eerste plaats op het veld zelf, maar zeker ook bij planning en organisatie: accuraat op weersomstandigheden inspelen, kordaat beslissen bij bestellingen,...
- De grondsoort is bepalend voor de onkruiddruk. Afhankelijk van de ligging heb je meer last van belagers zoals duiven, kauwen, hazen en konijnen: afdekken van teelten helpt schade voorkomen maar neemt veel tijd in beslag.
- Mechanisatie kan een rol spelen, maar geeft pas echt voordelen op grotere schaal (>1ha). Grotere schaal duwt een bedrijf dan weer in de pakkettenrol: het is voor zelfoogsters niet zo handig meer om op een veld van 2ha even terug te lopen om een groente, die werd vergeten, te gaan oogsten.

Investeringsdruk

- Een starter heeft al snel een investering van € 20.000 aan machinerie en benodigdheden. En dit op voorwaarde dat er heel wat tweedehands wordt aangekocht. Dat zorgt dan weer voor uitstelling van kosten: De oude machines gaan stuk, moeten gerepareerd of vervangen. € 3500/jaar rekenen is zeker niet te veel.
- Een gebouw om materiaal te stallen moet extra gerekend. Honderd m² loods huren kost al snel € 300/maand.
- Grond aankopen mag niet tot de investeringen horen. Meer hierover in het betreffende hoofdstuk.

Arbeid- en tijdsverdeling

- Bij zelfoogst kan één boerin meer deelnemers aan dan in het pakkettensysteem, omdat de arbeid van het oogsten en de distributie niet nodig is. Toch is 6 dagen op 7 werken geen uitzondering tussen maart en september. Op vakantie gaan in de zomermaanden is ook niet evident, tenzij voor enkele dagen. En zelfs dat kan vaak voor stress zorgen omdat je de weersomstandigheden niet in de hand hebt, en dus ook niet het werk dat dan zal moeten worden verzet voor vertrek of bij afwezigheid.

DOOR DE HEVIGE REGEN IS DE PATATTEN
OOGST DIT JAAR LATER DAN NORMAAL...



- Seizoensarbeid is niet ideaal voor bedrijven met een enorme diversiteit aan teelten. Diverse taken vergen evenveel uitleg, controle, geduld en aanmoediging. Bovendien kan je je vragen stellen bij de verloning van seizoensarbeid: past die wel in het plaatje van CSA waarbij een redelijk loon als kost zou moeten worden gerekend?
- Meer deelnemers maakt het financieel mogelijk om extra hulp in te schakelen. Zo kan je piekmomenten overbruggen en wordt een vrij weekend haalbaar of kan je wat langer vakantie nemen in de zomer.
- Een partner past wel in het plaatje: gedeelde verantwoordelijkheid kan tot minder of meer kopzorgen leiden 's avonds na het veldwerk.
- Wat de hulp van de deelnemers betreft: die kan zeer handig zijn in noodsituaties of wanneer duidelijk afgebakende structurele werken moeten worden gedaan. Voor de dagelijkse werken is het niet ideaal op deelnemers kracht te rekenen. De opkomst is zeer wisselvallig en natuurlijk afhankelijk van je eigen wervingsenthousiasme.

Schaal

Hoeveel deelnemers zijn nodig om een bedrijf rendabel te maken? Dit hangt nauw samen met de aard van het bedrijf: een pakkettenbedrijf zal minder deelnemers nodig hebben, bijvoorbeeld, omdat het rendement hier per deelnemer hoger ligt. De huidige CSA bedrijven maken een kostenraming en bepalen daarmee de prijs van het oogstaandeel. Het aantal deelnemers hangt samen met de oppervlakte die wordt beteelt en de landbouw-technieken die worden gebruikt. Wat prijzen vergelijken met CSA bedrijven uit de beurt kan bovendien handig zijn.

Diversificatie

En dan is er nog diversificatie. Klein fruit is een mooie aanvulling bij groenten en kruiden. Dieren op de boerderij zijn een verrijking en kunnen het aanbod uitbreiden met eieren, zuivel of vlees. Bijen leveren niet alleen honing maar helpen ook bij de bestuiving. Bedenk wel dat diversifiëren niet alleen meer geld oplevert maar ook meer werk met zich meebrengt.

Prijsbepaling/Eerlijke handel

CSA gaat er vanuit dat er een eerlijke prijs moet worden betaald voor de landbouwproducten. Al te vaak komen boeren uit de traditionele landbouw op straat om te protesteren tegen veel te lage prijzen.

Een CSA bedrijf is een korte keten bedrijf. Korter dan bij zelfpluk kan de keten moeilijk zijn: de eindconsument komt tot op het veld om zijn producten te oogsten. Omdat er geen tussenpersonen zijn kan de CSA-boer zelf zijn prijs bepalen. Dit doet hij idealerwijs in overleg met de leden.

Voor een zelfoogstbedrijf worden over het algemeen 2 principes gehanteerd:

1/ De boer maakt een berekening op basis van alle kosten, inclusief zijn loonkost en deelt dit door het aantal leden dat het bedrijf aan kan (zie haalbaarheid). Zo wordt een eenheidsprijs berekend. CSA-bedrijven kenmerken zich door de transparantie waarmee dit proces gebeurt. Deelnemers weten hoeveel hun boer verdient.

2/ De CSA-boer bepaalt de prijs van het oogstaandeel op basis van de prijs van collega CSA-boeren uit de omgeving. Dit systeem wordt toegepast door starters, die klein wensen te beginnen (uit veiligheidsoverwegingen?) en dus bereid zijn in het eerste jaar te werken voor een beperkt loon. Omdat de inkomsten (oogstaandeel x aantal leden) toch de kosten nog niet zullen dekken, is een berekening op basis van de kosten niet bruikbaar. Toch is het belangrijk de berekening met een volwaardig loon te maken, zodat de deelnemers begrijpen dat deze situatie slechts tijdelijk kan zijn.

Vaak combineren bedrijven beide praktijken omdat eerlijke handel ook betekent dat we niet door een lagere prijs deelnemers willen 'afsnopen' van elkaar.

CSA-bedrijven die met pakketten of bulk werken kunnen ook nog een derde methode hanteren

3/ De CSA boer berekent hoeveel de producten, die hij levert via de pakketten of bulk, in het bio-circuit kosten en gaat zo de prijs van het oogstaandeel berekenen. Hij kan dat doen omdat de hoeveelheden die worden geleverd door hem gekend zijn. Bij een zelfoogst kan de boer niet precies vertellen hoeveel het veld heeft opgebracht of hoeveel de deelnemers meenemen naar huis.

Een zelfoogst bedrijf heeft over het algemeen een prijs voor een volwassene en een prijs voor kinderen. Meestal wordt rekening gehouden met 'parttime' kinderen, studerende kinderen enz,...

Prijsbepaling - Kristien van De Plukboerderij van Schelle:

In het eerste jaar heb ik voor de kinderen verschillende categorieën gemaakt volgens leeftijd:

- van 0 -6 jaar gratis,
- van 7-12 jaar 25% van het volwassen oogstaandeel
- van 12-18 jaar 50% van het volwassen oogstaandeel

In het tweede jaar heb ik voor elk kind de prijs berekend volgens de volgende formule: leeftijd x 10 euro, in het derde jaar hebben die formule behouden met een aanpassing van 10 naar 12 Euro.

Bij zelfoogst wordt over het algemeen vereist dat het hele gezin intekent. Dat spreekt voor zich, maar toch zul je merken dat er deelnemers zijn die het anders willen onderhandelen. Ook hier spelen vertrouwen en eerlijkheid een belangrijke rol. We vragen geen uittreksel van gezinssamenstelling.

Sommige CSA-bedrijven experimenteren met variabele oogstaandelen: waarbij deelnemers meer mogen geven dan de minimumprijs. Strategisch is dan om toch een richtprijs te geven die boven de minimumprijs ligt. De meeste deelnemers betalen de richtprijs.

Variabel oogstaandeel - Tom van Het Open Veld :

Ik heb de minimumprijs voor een oogstaandeel op 200 euro gezet, maar als richtprijs geef ik 220 euro. De meeste deelnemers betalen die richtprijs, maar sommigen geven meer en wie het echt nodig heeft geeft minder. En mijn gemiddelde prijs was inderdaad de 220 euro die ik voorop had gesteld.

In principe moeten de deelnemers de oogstaandelen betalen bij het begin van het seizoen. Zo heeft de boer zijn werkkapitaal. Voor sommige startende gezinnen kan het totale bedrag van de oogstaandelen een vrij hoog bedrag zijn (bijvoorbeeld als er veel adolescente kinderen zijn). Dan kan het nuttig zijn om de mogelijkheid te bieden tot gespreide betaling. Zorg er wel voor dat de betaaltermijnen kort op elkaar volgend (bijvoorbeeld, maart-april-mei of maart- mei- juli). Wanneer het seizoen te ver gevorderd is, loop je het risico dat de tweede helft niet meer wordt betaald, vooral wanneer het gezin zich realiseert dat ze onvoldoende tijd hebben kunnen/willen vrijmaken om te komen oogsten.

Nog enkele tips voor starters

Wanneer je klein wil beginnen omdat je op veilig wil spelen of omdat je weinig gegadigden vindt, dan kan je er eventueel voor kiezen om in juli of augustus nog deelnemers bij te werven. Op dat moment heb je overvloed en kan je er gerust nog bij nemen. Er staat dan zo veel op het veld dat nieuwsgierige bezoekers er veel gemakkelijker instappen. Het kan een strategie zijn om hen erbij te nemen en hen een reductie aan te bieden omdat het seizoen al is gevorderd. Zo bouw je aan een deelnemers bestand voor het volgend seizoen.

Als het echt heel moeilijk is om mensen te overtuigen in het systeem te stappen, dan kan je eventueel experimenteren met een proefperiode: als deelnemer mag je bv. een maand betalen en proberen. Bevalt het niet dan kan je stoppen. Dit is niet 100% coherent met het CSA-basisprincipe, waarbij je intekent voor een heel jaar, maar in sommige gevallen is het moeilijk om mensen te overtuigen de stap te zetten. Een deel van die 'proevers' zal blijven en dat is het belangrijkste. Het is duidelijk dat dit tijdelijke maatregelen zijn om de opstart te vergemakkelijken.

Juridische vormen

Zelfstandig ondernemer

De meest eenvoudige manier om een CSA-bedrijf te starten, is als zelfstandige ondernemer/landbouwer.

De meeste bestaande CSA-bedrijven in Vlaanderen zijn trouwens onder deze vorm gestart.

Als zelfstandige heb je het minste opstartformaliteiten en o.a. geen verplichte basiskapitaalsinbreng.

Coöperatieve vennootschap (cvba)

De CVBA is als werkvorm iets complexer, maar toch het overwegen waard. Voluit betekent het Coöperatieve Vennootschap met Beperkte Aansprakelijkheid.

De deelnemers maken op deze manier deel uit van de coöperatieve CSA. Het spreekt vanzelf dat de betrokkenheid van bij de start al hoger ligt dan bij een CSA waar de deelnemers niet formeel deel uitmaken van het bedrijf.

Landbouwvennootschap

Mocht je een CSA willen starten met meerdere boeren, is er de mogelijkheid een landbouwvennootschap op te richten. Deze vorm heeft voordelen in vergelijking met een BVBA ('Besloten Vennootschap met Beperkte Aansprakelijkheid'), maar er is geen beperkte aansprakelijkheid.

Het is niet de bedoeling de verschillende vormen in detail uit te leggen. We geven enkel een paar mogelijkheden en vooral de juridische vormen aan die de reeds gestarte CSA-bedrijven gekozen hebben.

Administratieve verplichtingen

Identificatie als nieuwe landbouwer

Als je start als zelfstandig landbouwer, meld je je aan bij het Agentschap Landbouw en Visserij van de Vlaamse overheid. Hiervoor gebruik je het formulier "Identificatie nieuwe landbouwer". Als je een 'nieuw' stuk landbouwgrond gebruikt dien je dit eveneens te melden bij dezelfde dienst. Hiervoor gebruik je het formulier "Nieuwe exploitatie". Indien je een perceel gebruikt dat door een andere landbouwer gebruikt werd, vul je samen met de overlater het formulier "Overname van een exploitatie" in.

Deze formulieren kan je online downloaden op de site van het Agentschap Landbouw en Visserij (<http://lv.vlaanderen.be>) of kan je verkrijgen bij de provinciale buitendienst van het Agentschap Landbouw en Visserij. De contactgegevens van de provinciale buitendiensten vind je eveneens op <http://lv.vlaanderen.be>.

Verzamelaanvraag indienen

De verzamelaanvraag is het instrument waarmee je eigen percelen identificeert (d.m.v. luchtfoto's). Bovendien geef je hier aan welke teelten er op je perceel staan en of er bijkomende agromilieuverbintenissen (vb. biologische productiemethode) of beheersovereenkomsten (vb. akker- en weidevogelbeheer) afgesloten zijn. Deze aanvraag kan op papier of digitaal (e-loket via <http://lv.vlaanderen.be>) ingevuld worden. Bij het digitaal invullen kan je zelf online je percelen intekenen of aanpassen, bovendien worden foutieve ingaven of onvolledigheden onmiddellijk gemeld, zodat je deze kan aanpassen vóór het indienen.

Deze aanvraag dient ook om te voldoen aan de aangifteplicht bij de Mestbank.

Administratieve verplichtingen als ondernemer:

Hieronder een opsomming van enkele algemene verplichting-en waaraan je moet voldoen als je ondernemer word.

- Bankrekening openen
- BTW-nummer aanvragen en inschrijven in de Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO)
- Bij de inschrijving bij de KBO moet je aangeven welke activiteiten je gaat uitvoeren (Nacebel-codes)
- Aansluiten bij een sociaal verzekeringsfonds voor zelfstandigen
- Verzekeringen afsluiten (bv. Polis land- en tuinbouw voor Burgerlijke Aansprakelijkheid ('BA') en rechtsbijstand)
- Vergunningen aanvragen (indien van toepassing)

Boekhoudkundige formaliteiten

Je hebt de keuze tussen het forfaitaire systeem of het algemene systeem op basis van een volledige boekhouding. Deze keuze geldt zowel voor de inkomstenbelasting als de BTW-regeling. Praat er over met een boekhouder die iets van landbouw kent. De landbouwsector kent een specifiek forfaitair systeem.



FAVV

Als landbouwer moet je gekend zijn bij het FAVV (Federaal Agentschap voor de Veiligheid van de Voedselketen) en beschikken over een vestigingseenheidsnummer (VEN).

De registratie gebeurt a.d.h.v. een "Aanvraagformulier voor een registratie, een toelating en/of een erkenning". Dit formulier kan je online downloaden op de site van het FAVV (<http://www.favv.be>)

Bio-certificering

Als je als landbouwer de termen 'biologisch', 'ecologisch' of 'organisch' wenst te gebruiken ben je verplicht een erkend controleorganisme hiervan in kennis te stellen en je te laten controleren.

Er is keuze uit verschillende controleorganismen bevoegd voor de controle op biologische landbouw en voeding:

Certisys

TÜV Nord Integra

Quality Partner

Control Union

Meer informatie vind je hierover op de website van Bio Forum:
www.bioforum.be



Promotie

In elk CSA project is promotie van belang. Lokale promotie of een bredere promotie kan geïnteresseerden bereiken en aanmoedigen deel te nemen aan een CSA.

Promotie brengt werk met zich mee; het is dus van belang te weten hoeveel personen je wil bereiken. Zo kan het werk dat samen gaat met mensen betrekken beperkt worden. Best is dus vooraf te bepalen hoe wijd verspreid je mensen wil bereiken.

Via het CSA-netwerk wordt er over heel Vlaanderen aan de promotie van alle boerderijen gewerkt. Geïnteresseerden die op zoek gaan naar een CSA-boerderij komen op de netwerk website en vinden de dichtst bij zijnde boerderij via de adressenlijst. Als CSA-boerin kan je ook een rol spelen in de promotie van al deze initiatieven door regelmatig naar de website van het CSA-netwerk of naar andere CSA-boerderijen te verwijzen.

Je kan als startende CSA-boerin alvast je website laten zetten op de website, als je lid wordt van het netwerk.

Contacteer hiervoor: info@csa-netwerk.be

Maak je keuze: ga je voor lokale promotie of pak je het groter aan?

Lokaal

- Maak een duidelijke maar eenvoudige website, waar mensen gemakkelijk de belangrijkste informatie op kunnen vinden. Geïnteresseerden die de naam van je bedrijf ergens opvangen gaan vaak zelf even surfen op internet.
- Maak een kaartje (en eventueel een poster) waarop je gegevens duidelijk vermeld staan. Een doorverwijzing naar de website van je boerderij is belangrijk, zo kunnen mensen thuis rustig meer te weten komen over CSA. Verspreid dit op zichtbare plekken in de gemeente: bibliotheek, gemeentehuis, cultuurcentrum, wereldwinkel,....
- Heb je tijd te veel dan kan je op veel plaatsen je verhaal doen.
- Schrijf lokale milieuraad aan en vertel het CSA-verhaal (dit helpt draagvlak creëren in de gemeente).
- Leg contact met de lokale Transitiebewegingen.
- Doe mee aan de lokale jaarmarkt .

- Leg contacten met lokale boeren en buren.
- Leg contact met de Velt-beweging uit je buurt
- Werk samen met naburige CSA's, ze versterken mee je draagvlak en kunnen hun leden vertellen over de naburige opstart (mond aan mond reclame)
- Maak een artikel voor het gemeenteblad en/of lokale kranten
- Maak een flyer en leg hem op strategische locaties zoals, bibliotheken, cafés, markt standen met eerlijke producten...

Promotie : De CSA Het Open Veld stond op de cover van de Morgen met als onder titel "www.csa-netwerk.be". Maak je deel uit van dit netwerk dan vinden mensen uit de buurt ook jouw link en komen zo bij jouw of de meest naburige CSA terecht.

Provinciaal

Krijg je te weinig respons vanuit de naburige omgeving verruim dan je horizon. Afhankelijk van wat je doet zal je gebeld of gemaïld worden. Geef dus best zo veel mogelijk concrete informatie want telkens individueel het verhaal doen, vraagt tijd en werk. Wanneer je de kans vindt om in een krant of op TV te verschijnen met je CSA-initiatief, kan het handig zijn het CSA-netwerk waarvan je deel uitmaakt te vernoemen. Wanneer alle boeren dit doen, versterken we elkaars promotie zonder er zelf heel veel energie in te steken.

- Schrijf kranten aan, met een tof verhaal over je plannen.
- Magazines zijn ook vaak op zoek naar verhalen, stuur een mail naar de Sanoma groep. Vooral in het voorjaar!
- Via TV en lokale radio kan je ook een oproep doen. Maak ook hier een sappig verhaal over je boerderij.

Is promotie en reclame maken niet je sterkste punt en heb je al geëngageerde leden, stel dan een promo groepje samen en bespreek met hen samen hoe je dit voor de boerderij best aanpakt. Wie weet zitten er wel geniale geesten tussen je deelnemers en nemen ze deze taak graag van je over. Begin er op tijd aan: mond op mond reclame is ook interessant, maar heeft tijd nodig.

Denk niet dat je alleen moet zoeken naar deelnemers in de bio-consumentenpool. De ervaring toont ons dat heel wat mensen, die tot dan toe niet biologisch consumeerden, toch in het CSA-systeem stappen.



Deelnemersbetrokkenheid

Het CSA-concept, zoals de naam het zegt 'Community Supported Agriculture', staat of valt met de betrokkenheid van de deelnemers. Eigenlijk kan je zeggen dat een CSA-bedrijf waar de deelnemers enkel binnenflitsen om hun groenten en fruit te nemen om weer weg te wezen, voor een CSA-boer tot frustratie leidt. Als CSA-bedrijf willen we juist meer zijn dan een "groenten of fruitverkoper". Dit lijkt meer dan evident en toch moet je er als boer soms heel wat energie steken in ledenbetrokkenheid. Het moet dan ook een bewuste keuze zijn om er werk van te maken.

Betrokkenheid heeft gradaties

Op één bedrijf kan je allerlei vormen van betrokkenheid zien, die samen bestaan. Betrokkenheid heeft dan ook verschillende gradaties:

- Je kan deelnemers informeren over de gebeurtenissen op het CSA-bedrijf. Het typische voorbeeld is de nieuwsbrief. Een nieuwsbrief vraagt tijd en energie en de graad van betrokkenheid die hij creëert is beperkt.
- Deelnemers kunnen participeren aan activiteiten die de CSA-boer organiseert (bijvoorbeeld: een werkdag wordt georganiseerd waarop de leden worden gevraagd mee te helpen).
- Deelnemers kunnen ook zelf activiteiten (mee)organiseren voor andere deelnemers (bijvoorbeeld: iemand van de deelnemers organiseert een workshop over het gebruik van kruiden).
- Deelnemers kunnen ook echt inspraak krijgen in de werking van de CSA: dit kan op een consultatieve manier (bijvoorbeeld: een rondvraag welke gewassen de deelnemers graag geteeld willen hebben, de boer beslist dan nog wat haalbaar is. Of op een participatieve manier (bijvoorbeeld : de deelnemers leggen mee de prijs van het oogstaandeel vast).
- De participatie kan nog verder gaan: deelnemers die mee investeren in het CSA-bedrijf, onder de vorm van een lening (bijvoorbeeld om een waterput te graven) of onder de vorm van een aandeel (bijvoorbeeld een grondaandeel van de grond die via een aparte structuur ter beschikking wordt gesteld van het CSA-bedrijf).
- Deelnemers kunnen ook mee het CSA-bedrijf besturen: het typische voorbeeld hiervan is een kerngroep van deelnemers, die op regelmatige basis met de boer samen zitten om diverse beslissingen te nemen. Dit kan informeel of formeel wanneer de CSA een Coöperatieve is.

Soms is de deelnemersbetrokkenheid zeer sterk van bij de start, maar in sommige gevallen moet die betrokkenheid worden opgebouwd door de jaren heen. Mensen nemen aanvankelijk vaak deel omdat ze geïnteresseerd zijn in het product en niet zozeer om het bedrijf mee vorm te geven. Ze moeten dan ook 'wennen' aan dat idee. Of zoals een deelnemer zei na twee jaar : *'Ik begin stilaan het gevoel te krijgen dat dit onze groentetuin is en onze CSA'*. Dit gevoel van 'eigenaarschap', verhoogt de betrokkenheid in belangrijke mate: deelnemers beginnen spontaan hun talenten gratis ter beschikking te stellen van de CSA (bijvoorbeeld: lassen, een website programmeren,...).

Verschillende vormen van deelnemersbetrokkenheid kunnen naast elkaar bestaan. Het is zeker niet zo dat inspraak voor alles de beste formule is. Onthoud dat inspraak alleen doeltreffend is als diegene aan wie je inspraak vraagt kennis van zaken hebben. Het is evident dat voor teelttechnische aspecten de boer de kennis heeft. Vergeet ook niet dat participatie tijd vraagt: in dringende omstandigheden moet de boer ook snelle beslissingen durven nemen.

Sta ook stil bij de vraag hoever je zelf wil gaan met de participatie, want dit heeft implicaties op de manier waarop je de dingen gaat aanpakken.

Hoe creëer je betrokkenheid van deelnemers?

Een sterke start nemen

Je kan van bij het opstarten van je bedrijf de toon zetten. Wens je een sterke graad van participatie, organiseer dan van bij het begin een vergadering met geïnteresseerden en leg met hen de modaliteiten van het seizoen vast (bijvoorbeeld de prijs van het oogstaandeel). Natuurlijk moet je een paar voorstellen formuleren, want mensen hebben niet zo snel zicht op alle kosten en baten, inspanningen en taken die nodig zijn. Bereid dit goed voor.

Samen evalueren

Een goede tip is om van bij het begin aan te geven dat er aan het eind van het seizoen er een gezamenlijke evaluatie zal plaatsvinden, waar de condities voor het volgende seizoen zullen worden vastgelegd. Dit evaluatiemoment is een ideale gelegenheid om feedback te krijgen als boer. Door dit evaluatieproces samen te doen, kunnen mensen groeien in het proces van participatie. Je zal merken dat al na enkele seizoenen het gevoel van betrokkenheid en 'eigenaarschap' sterk zal verhogen en daarbij ook het gevoel van empathie voor diegene(n) die dagdagelijks werk verzetten.

Gemeenschappelijke momenten

Je moet op regelmatige tijdstippen gezamenlijke momenten organiseren waaraan deelnemers kunnen deelnemen en andere deelnemers ontmoeten. Zonder dergelijke momenten is het moeilijk om een echte gemeenschap te vormen. Je hoeft het als boer niet allemaal zelf te organiseren. In het begin misschien wel, maar geleidelijk kunnen deelnemers er mee in stappen. Dit kunnen werkdagen zijn, maar ook momenten om samen te oogsten (bijvoorbeeld aardappelen), producten te bewerken (bijvoorbeeld samen erwten doppen), in te maken (bijvoorbeeld tomaten of augurken), te koken (bijvoorbeeld kooksessie rond vergeten groenten), samen te feesten (bijvoorbeeld een einde zomer feest). Als je je afvraagt wie dit moet betalen, dan is een goede tip om aan iedereen te vragen iets te drinken of te knabbelen mee te brengen. Op die manier kunnen allerlei activiteiten georganiseerd worden zonder extra kosten. Deelnemers geraken dit systeem snel gewoon.



Help !

Het kan gebeuren dat je als boer hulp nodig hebt: omdat het je allemaal boven het hoofd groeit (bv. onkruid), of omdat je een knelpuntmoment hebt waar vele handen nodig zijn (bv. een paar duizend winterprei die de grond in moeten). Dan is het fijn om beroep te kunnen doen op de deelnemers. Het is niet altijd makkelijk om mensen te mobiliseren. Een moment dat jaarlijks terugkomt (zoals het winterprei plantmoment) kan gemakkelijker op solidariteit rekenen, dan een geïmproviseerd moment. Ben je te laat, dan zitten de agenda's vol. Kondig je de werkdag te vroeg aan, dan heb je weinig zicht op de weersomstandigheden. En geloof het maar: bij slecht weer komt er weinig volk opdagen. Het is duidelijk dat je de deelnemers niet te veel mag bevragen.

Kerngroep

Een kerngroep van dynamische deelnemers kan ook een instrument zijn om belangrijke beslissingen in het belang van de CSA te nemen. Als je het moeilijk vindt om grote groepsevenementen te begeleiden, dan kan dit een optie zijn. Wees je er dan wel bewust van dat de betrokkenheid van de andere deelnemers minder groot zal zijn. Interessant kan zijn om beiden te doen en de kerngroep een klankbordgroep te laten zijn tijdens het seizoen. Bij de kerngroep kan je dan sneller feedback vinden als daar nood aan is.

Werkdag - Peter van Eoster vertelt:

Ik organiseer elke derde zaterdag van de maand een werkdag. De ervaring heeft me geleerd dat het nuttig is om aan de werkdag ook een educatieve activiteit te koppelen (bv. 'soep maken van wilde kruiden', 'koken met vergeten groenten') en het aangenaam te maken met een gezamenlijke maaltijd. Zo trek ik volk.

Wat kan je van het CSA-netwerk verwachten?

Het CSA-netwerk bestaat uit een groep boeren en boerinnen en enkele andere enthousiastelingen. In de winter komen we maandelijks samen om onze kennis en inzichten te delen rond verschillende thema's gelinkt aan onze dagelijkse bezigheden. In het verleden hadden we het al over mechanisatie, zaadteelt, rassenkeuze, hoe integreer ik dieren op mijn groentenbedrijf? Op deze inhoudelijk momenten worden alle leden van het CSA-netwerk en enkele sympathisanten uitgenodigd.

Jaarlijks wordt een CSA-conferentie georganiseerd alternerend in België en Nederland, altijd zeer boeiend.

Aan starters bieden we onze kennis aan op verschillende manieren. Deze brochure is alvast een stap om starters te helpen. Dit kan gevolgd worden door een bedrijfsbezoek, een persoonlijk overlegmoment of een trajectbegeleiding. Afspraken hierover worden gemaakt naar gelang de vraag en de tijd die wij ter beschikking kunnen stellen.

Je kan ons informatie opvragen rond prijszetting, financieel plan, teeltplan, ledenwerving,... Onze ervaring delen we graag en zelf leren we uit nieuwe ervaringen. We bieden vanuit onze ervaring een klankbord voor al je vragen. De leden van het CSA-netwerk worden hier niet voor betaald en hebben ook elk een CSA-bedrijf. We kunnen dus niet beloven dat we alle vragen snel kunnen beantwoorden. Een kleine bijdrage aan het CSA-netwerk wordt sterk gewaardeerd en helpt de werking verder te zetten.

Bijlage:

Engagementsverklaring voor boeren-leden CSA-Netwerk vzw

te ondertekenen bij toetreding tot de vzw als effectief lid
te realiseren binnen een periode van max. 3 jaar
te toetsen door een vorm van collegiale en participatieve toetsing
(collega's CSA-boeren + eigen oogstaandeelhouders)

VAKMANSCHAP

- de CSA-boer(in) engageert zich om op een efficiënte en professionele wijze de teelt en het beheer op het bedrijf aan te pakken en zo oogstaandelen aan te bieden die relevant zijn qua volume én kwaliteit
- de CSA-boer(in) heeft hiertoe aantoonbare opleiding en/of ervaring opgedaan

ECOLOGIE

- het CSA-bedrijf werkt minimaal volgens de principes van de agro-ecologie (uitgaand van de draagkracht van het plaatselijk ecosysteem en gebruik makend van een ruime biodiversiteit)
- het CSA-bedrijf werkt bij voorkeur volgens de regels van de biologisch(-dynamisch)e landbouw; dat biedt transparantie en duidelijkheid voor oogstaandeelhouders, CSA-collega's en de brede maatschappelijke omgeving; Bio-certificatie is ook gewenst ifv positionering, duidelijkheid en collegialiteit tov bio-bedrijven in de regio
- bij gebruik van de termen biologisch, ecologisch of organisch in de publieke communicatie laat het bedrijf zich in elk geval officieel controleren en certificeren volgens de EU-wetgeving voor de biologische landbouw naast de toepassing van de agro-ecologische principes in de teelt wordt in de bedrijfsvoering ook gelet op het duurzaam omspringen met energie, watergebruik, afval.

ECONOMIE

- het CSA-bedrijf levert een maatschappelijk relevante vergoeding op voor de arbeid die geleverd wordt ifv de teelt van de oogst; vrijwilligerswerk vormt hierin geen structurele, noodzakelijke input; dit ifv de economische (en dus ook globale) duurzaamheid van het initiatief
- de oogstaandeelhouders betalen hun oogstaandeel vooruit en delen zowel in de overvloed als de schaarste (door teeltrisico's) van de producten van het bedrijf
- de oogstaandeelhouders krijgen inzage in de prijsvorming van het oogstaandeel en de relevantie van de arbeidsvergoeding; zij kunnen eventueel meebeslissen over de toekomstige prijszetting, te verrichten, investeringen, e.d.
- de oogstaandeelhouders kunnen ook op andere vlakken aandeelhouder worden in het bedrijf (bijv. mede-aandeelhouder worden bij investeringen in infrastructuur, mechanisatie of grond)

SOCIAAL

- het CSA-bedrijf biedt ontmoetingskansen voor de oogstaandeelhouders via info-momenten, boerderijfeesten, meewerkdagen, educatieve momenten, enz. en werkt actief aan lokale gemeenschapsvorming
- het CSA-bedrijf biedt mogelijkheden aan de oogstaandeelhouders tot participatie in het beheer van het land en de bedrijfsvoering dmv werkgroepen, inspraak, transparante verslaggeving
- het CSA-bedrijf biedt z'n oogstaandeelhouders mogelijkheden tot het onderzoeken en beleven van nieuwe vormen van samenwerking, overleg, coöperatief ondernemen

CULTUREEL

- het CSA-bedrijf biedt actief mogelijkheden aan z'n oogstaandeelhouders tot beleving van / verbinding met de seizoenen, het land, de voedselproductie, ...



Met steun van de
Vlaamse overheid

