

Inspirator Zelfpluk-CSA Groententeelt



ID-kit

Verbreder: Tim & Lies

Bedrijf: T Lekkerland

Locatie: Puurs

Context

Boer Tim is wat men een “nieuwe boer” noemt. Met een opleiding in de psychologie en ervaring in de sociale sector was de landbouw voor hem tot voor kort nog onontgonnen terrein. Met een grote moestuin begon voor hem en zijn vrouw Lies de droom om van een hobby een beroep te maken. Een opleiding landwijzer en stages op verschillende bio-boerderijen deden de rest. In 2013 werd hun bedrijf *'t Lekkerland* geboren. De kost van een bedrijf gaat doorgaans voor de baat uit: In de opstart jaren werden de inkomsten voornamelijk geïnvesteerd in het bedrijf. Bij aanvang van het vijfde werkjaar weet Tim een volwaardig inkomen te verwerven als zelfstandig bio-boer in het landelijke Puurs.

Via het CSA-principe, waar boer en leden op basis van vertrouwen de vruchten en risico's delen, ben je actief in een specifieke soort economie. In de provincie Antwerpen zit CSA in de lift. Steeds meer boeren maken de overstap en steeds meer consumenten tekenen in. Beiden groepen zijn gewonnen voor hetzelfde uitgangspunt: transparantie in de bedrijfsvoering en betrokkenheid van leden als fundament voor een eerlijk boerenloon.

Zo weet één voltijdse boer een eerlijk inkomen te halen uit 1 Hectare landbouwgrond. Een engagements-verklaring die met de 200 leden wordt afgesloten verdeelt het onderlinge risico. Leden van *'t Lekkerland* zijn afkomstig uit de directe regio Klein-Brabant. In ruil voor een jaarabonnement kunnen zij rekenen op een wekelijkse portie verse groenten en fruit. En voor dit divers, lokaal en biologisch aanbod stonden al na één jaar voldoende afnemers te trappelen.

Voordelen

Door kleinschalig te beginnen werken, moet je relatief weinig investeren. De pacht voor de landbouwgrond van een gepensioneerde boer, de aankoop van occasie tractor en serres, ... Dat maakt het voor nieuwkomers in de landbouw realistisch om te starten.

De opleiding via Landwijzer stoomt je echt wel klaar om te starten. “Door een eigen, concreet project voor ogen te hebben, leer je de juiste vragen stellen”. Hoe je je landbouwnummer aanvraagt, maar ook wat je verplichtingen zijn ten aanzien van FAVV, Ruimtelijke Ordening, Handelswetgeving, ... zijn vraagstukken die rechtstreeks in de cursus worden opgelost. En dat bespaart je in de drukte van het opstartjaar een hele hoop tijd.

Het CSA-netwerk, waar straks meer dan 50 CSA-boeren bij zijn aangesloten, zorgt voor verbondenheid, kennisuitwisseling en belangenverdediging. In de wintermaanden programmeren de

boeren zelf thema's voor vormingen. Dat kan gaan van lessen over bodemvruchtbaarheid tot voorbeelden van kleinschalige mechanisatie. Je leert er vele bedrijven met hun specifieke knelpunten en kwaliteiten kennen. Met vragen kan je er ook steeds terugvallen op collega's met specifieke kennis. Zeker voor startende CSA-bedrijven kan dit netwerk zinvol zijn.

Door zeer kort met de eindconsument samen te werken, verklein je ook de ecologische kosten. Zo wordt er bijna geen voedsel verspild, is er geen behoefte aan verpakking en gaan alle producten op fietsafstand de deur uit. Van die eindconsument haakt ook slechts een klein percentage af. Wie blijft is meer dan tevreden en helpt de boodschap te verspreiden.

Knelpunten

Het eerste jaar overkom je. We kozen om klein te starten, en een wachtlijst voor leden aan te leggen. Geleidelijk aan zijn we doorgesloegen in het aantal leden en is het jaarlijks zoeken naar het juiste optimum tussen aantal leden en de opbrengst uit de tuin. Dit jaar lijken we weer wat te kunnen groeien in het aantal leden.

Op piekmomenten krijg je het soms niet allemaal alleen gebolwerkt. Stagiairs en seizoenarbeiders kunnen een welkome ondersteuning zijn. Verder worden er meewerkdagen georganiseerd waarop leden kunnen komen helpen. De opkomst varieert maar het is fijn om te merken dat de betrokkenheid groot genoeg is om altijd helpende handen te hebben als het nodig is.

De prijs van het jaarabonnement is doorheen de jaren wat gestegen. Samen met de kerngroep berekenden we een basisprijs die jaar op jaar op basis van de bedrijfsboekhouding wordt geëvalueerd. Om niemand uit te sluiten, werd er gekozen voor de formule van flexibele prijs. Leden kunnen tussen een minimum- en maximumprijs zelf de kostprijs van hun abonnement bepalen. "Wie meer kan bijdragen, doet dat vaak" ook weet Tim. Wie het minder breed heeft, betaalt een lagere prijs en kan kiezen voor een gespreide betaling. Zelfs aan de duurste formule bedraagt de kostprijs nog net niet €1 per dag. Wie de juiste prioriteiten weet te stellen, begrijpt dat dit een haalbare kaart is.

Communicatie

Leden werden gevonden via bestaande lokale groepen. Een voordracht voor de lokale VELT- en LETS-groep en een communicatie via Natuurpunt zorgden voor de eerste groep geïnteresseerden. Een infomoment voor een zestigtal geïnteresseerden volgden. Mond-aan-mond reclame deed vervolgens de rest.

Het landbouwbedrijf van Tim is bio gecertificeerd. Een afspraak onder de leden van het Vlaamse CSA-netwerk, uit solidariteit met hun collega's uit de Biosector. Voor de eindconsument is dat biolabel eigenlijk minder belangrijk. Zij zien immers op het terrein hoe dat er wordt gewerkt.

Per mail worden leden actief geïnformeerd. Over wat oogstklaar is, waar de knelpunten zitten, wanneer er meewerkdagen of activiteiten zijn, Op de website staat een heuse receptendatabank die door de leden zelf wordt aangevuld. Dit systeem werkt zo goed dat zelfs de boer er regelmatig inspiratie gaat zoeken.

Jaarlijks is er een evaluatievergadering. De idee van medezeggenschap wordt op dat moment in de praktijk gezet. Een kerngroep van vijf geëngageerde leden helpt doorheen het jaar al wel wat voor te bereiden. Op deze momenten geldt 100% transparantie over de eigen bedrijfsvoering. Maar dat is op het 't Lekkerland geen probleem: "Aan mijn leden wil ik graag verantwoording afleggen" verklaard Tim.

Toekomst

Op 't Lekkerland gaan we verder dan gewoon bio. Zo zijn er bestrijdingsmiddelen die volgens het biolastenboek wel zouden kunnen, maar waar wij voor kiezen om ze niet te gebruiken. Het basisprincipe is dat we de bodem levend wensen te houden. Van biologische bestrijdingsmiddelen die door hun sterke concentratie leven doden, zien we af.

Tijdens de opstartjaren waren we aanvankelijk voorzichtig als een collega zijn of haar plannen in de buurt bij ons kwam aftoetsten. Zou er wel voldoende vraag zijn voor twee bedrijven in Klein-Brabant? Vandaag denk ik dat er zeker ruimte is om in samenwerking met een collega een grotere groep van leden in fruit en groenten te voorzien.