

# Burger in verbinding met zijn eigen boer

Diverse boeren en boerinnen zien graag burgers op hun bedrijf. Niet als wandelende portemonnee, maar als mensen die een band voelen met het bedrijf en zijn ondernemer. De boeren Tineke Bakker uit Diepenveen en IJsbrand Snoei uit Barneveld zijn zo'n vaste verbinding met burgers aangegaan.

Iets wat niet kan toch mogelijk maken. Treffender kan Tineke Bakker, boerin op de Oosterwaarde in Diepenveen, de kracht van de burger-boerverbinding niet verwoorden. Zonder de afspraak met 240 burgers in de buurt zou haar kleinschalige, biologische boerenbedrijf op deze plek er niet zijn. IJsbrand Snoei, eigenaar van zorgboerderij 't Paradijs in Barneveld, zegt het iets anders, maar ook zijn bedrijf heeft geen bestaansrecht zonder de stevige band met burgers.

## >> Vaste relatie

Het zijn twee verschillende bedrijven. De één een zorgboerderij, de ander een pergolabedrijf (zie kader). En toch lijken ze op elkaar. Voor beide bedrijven is het contact met de burger een wezenlijk onderdeel van de bedrijfsvoering. Het gaat om een hechte – niet vrijblijvende – band met die burger, waar beiden voordeel bij hebben. De burger wil zich graag verbonden voelen met de productie van zijn voedsel en onderdeel uitmaken van een gemeenschap. De boer krijgt in ruil daarvoor iemand op zijn erf die niet alleen producten afneemt, maar ook meedenkt, ideeën levert, meefinanciert of zelfs meedeelt in het oogst risico en zo garanties voor het bedrijf afgeeft.

Dit soort boer-burgerinitiatieven gaan verder dan andere vormen van contact tussen boer en burger. Er is de gezamenlijkheid van de boer en de burgers, zowel boer als burger winnen bij de relatie en er wordt gestreefd naar een duurzame ontwikkeling. Zo omschrijft Gerwin Verschuur van het bedrijf Schepje Leven de kenmerken van een boer-burgerinitiatief in zijn notitie De bedrijfseconomische betekenis van boer-burgerinitiatieven. De notitie is geschreven in opdracht van de Taskforce Multifunctionele Landbouw. Verschuur licht het verschil tussen een boer-burgerinitiatief en andere initiatieven toe aan de hand van voorbeelden. Directe verkoop zoals huisverkoop, abonnementen en (biologische) boerenmarkten draaien wel op de vaste relatie tussen boeren en klanten. Er is dus sprake van een gezamenlijkheid. 'Maar', schrijft hij, 'zolang die gezamenlijkheid alleen gebaseerd is op het kopen en verkopen van een product, vind ik het geen boer-burgerinitiatief. Het wordt pas een boer-burgerinitiatief als er door gesprekken een relatie tussen boer en klanten ontstaat, die van invloed is op de ontwikkeling van het assortiment, de activiteiten op de boerderij en op kennis, houding en gedrag van de klanten.'

**Zorgboer.** 't Paradijs is de zorgboerderij van IJsbrand en Caroline Snoei. Het is een biologische boerderij met vee, waaronder paarden, en diverse soorten groenten en fruit. Ze bieden dagopvang aan ouderen, zorg aan dertigplussers met bijvoorbeeld een burnout, psychische of psychiatrische klachten en weekendopvang voor autistische kinderen. In hun eigen winkel verkoopt het echtpaar levensmiddelen, van zowel eigen bedrijf als van elders.

**Pergola.** De Oosterwaarde van Tineke Bakker is een biologisch-dynamisch bedrijf met diverse soorten groenten en legkippen. Het grootste deel van de afzet is geregeld via het pergolasysteem. Hierbij verbinden burgers zich met het bedrijf door toe te zeggen een deel van de oogst af te nemen en daarvoor een vooraf vastgestelde prijs te betalen. Zo delen ze mee in onverwacht hoge oogsten, maar ook in een misoogst. De boer op zijn beurt belooft te werken aan een goede kwaliteit van milieu en dierenwelzijn. De Oosterwaarde heeft 240 deelnemers. Het systeem is afkomstig uit de Verenigde Staten onder de naam *Community Supported Agriculture*.

Bakker overweegt lid te worden van het innovatienetwerk Waardewerken, waar vooruitstrevende multifunctionele boeren werken aan professionalisering van hun sector. Wageningen UR is hier nauw bij betrokken. 'Dat lijkt me inspirerend, dan kan ik horen hoe anderen zich handhaven en ontwikkelen. En ook de vraag waarom er niet meer pergolabedrijven bij komen, kan ik daar aan de orde stellen.'

## >> Delen in risico

Bij zowel Bakker als Snoei zijn de drie elementen – gezamenlijkheid, wederzijds voordeel en duurzame ontwikkeling – volop aanwezig. Bakker oogst de groente zelf en maakt er groentepakketten van, die ze zelf oogstaandelen noemt. De deelnemers halen die af op de boerderij of bij een van de afhaalpunten in Deventer. Er zijn ook pergolabedrijven waar de deelnemers oogsten, maar dat ziet ze niet zitten. 'Het is jammer om het zelf oogsten te moeten missen. Het geeft mij juist zo'n voldoening als alles 's avonds klaar staat.' Het maakt de band met de deelnemers er niet minder op. De afspraak is de band, stelt ze. 'Daar begint het mee en dat geeft ons een gegarandeerde afzet en de deelnemer voedsel. Het is niet zo dat wij zeggen: kom gezellig de boerderij beleven. Iedere deelnemer deelt mee in het risico en met elkaar zorgen ze ervoor dat dit een echt productiebedrijf kan blijven.'

Wel is de ene deelnemer meer betrokken dan de ander. De een haalt alleen zijn groentepakket, de ander komt op de open dagen of werkt regelmatig mee als vrijwilliger. Ook is er de beleidsgroep die meehelpt met de begroting voor het komend jaar. Daar rolt een prijs per deelnemer uit en dus ook het inkomen van Bakker. Het leidt tot vertrouwen en zorg over en weer. De deelnemers hebben het over "ons" bedrijf en "onze" boer. Ze bieden bijvoorbeeld Bakker en haar gezin gratis hun tweede huisje aan om op vakantie te gaan. En op het moment dat ze een nieuwe schuur wil bouwen, kan ze ook terecht in dit netwerk. Zo heeft ze 200.000 euro bijeen gekregen, van leningen tegen een lage rente of in ruil voor een jaarlijks etentje tot schenkingen. Bakker: 'Het is een enorme rijkdom om zo'n geweldig netwerk om het bedrijf heen te hebben.'

## >> Verbinding is maatwerk

Snoei heeft een andere, maar minstens even intense verbinding met burgers. Hij ziet verbinding als maatwerk. Wie zijn kind of hulpbehoevende ouder laat opvangen op zorgboerderij 't Paradijs heeft medezeggenschap over de zorg die zijn naaste ontvangt. Snoei heeft een verbinding met "buurburgers" die voor 250 euro investeren in een stuk zonnepaneel om te helpen het bedrijf duurzamer te maken. Binnen vier weken had hij alle zonnepaneel-aandelen verkocht. Deze burens krijgen daarvoor een cheque ter waarde van 300 euro die ze – uitgesmeerd over zes jaar – kunnen besteden in zijn boerderijwinkel. Deze burens zijn meer dan een wandelende portemonnee. Ze zijn werkelijk begaan met duurzame energie op het bedrijf. Snoei wil de band verder aanhalen met een bijzonder, jaarlijks diner. Snoei zoekt niet alleen de verbinding rechtstreeks met burgers, maar ook met instanties en organisaties. De actie voor zonnepanelen sloot goed aan bij een campagne voor

klimaat en energie van de gemeente Barneveld. Die wilde 't Paradijs graag als voorbeeld nemen, en een zonnepaneel financieren. Daarom wachtte Snoei met zijn actie totdat de gemeente klaar was met de voorbereidingen voor de campagne.

Verder heeft Snoei plannen voor een landhuis, waar niet alleen zijn winkel in komt, maar dat de cultuurhistorie van het gebied in beeld moet brengen. 'Ik geniet van de inrichting van het landelijk gebied, hoe stuwwallen zijn ontstaan, hoe de grondwaterstromen lopen, hoe de boerderij er vroeger bij stond, hoe de bodem er uit ziet. Dat wil ik allemaal laten zien in dat landschapshuis. Dat wil ik zo organiseren dat het huis een beetje van de buurt wordt of van Barneveld. Ik kan dan wel subsidie gaan aanvragen of naar de bank stappen, maar ik heb veel liever dat bijvoorbeeld het Geldersch Landschap, een zorgaanbieder of de Vereniging voor Natuur- en milieueducatie (IVN) mede-eigenaar worden. Dat kan in geld, maar ook in toegevoegde waarde.'

Zo wil Snoei een bedrijf zijn dat 'wortelt in de omgeving'. En dat is al aardig gelukt. Niet lang geleden kwam de plaatselijke fietsclub langs. Snoei: 'Dan zeggen ze dat ze blij zijn dat de boerderij behouden is gebleven en dat die een functie heeft voor de mensen.'

## >> Koe-aandelen

Dankzij de band met de burgers kunnen beide boeren hun eigen koers varen, zijn ze niet afhankelijk van de wereldmarkt en maken ze zich niet of minder afhankelijk van banken. Jazeker, een dergelijke opzet is ook voor anderen geschikt, vinden beiden. Ook al draaien de bestaande pergolabedrijven voornamelijk op groenten, Bakker verwacht dat het met vlees en melk ook mogelijk is. Bakker: 'Als iemand het aandurft kan het best. Misschien moet je dan melkaandelen verkopen voor een bepaald aantal liters melk per jaar, verdeeld in kaas, kwark of melk. Of moet je overgaan naar koe-aandelen. Dan wordt de burger op een symbolische manier eigenaar van de koe.'

Maar ze merkt dat slechts weinig boeren de (over)stap durven te maken. 'Terwijl je er zoveel zekerheid voor terug krijgt.' Al geeft ze toe dat ze geen "cao-loon" krijgt, ze ontvangt voldoende om prettig van te leven. Wel bouwt een overkoepelende stichting vermogen op, waar bijvoorbeeld machines mee aan te schaffen zijn. Hiermee wil ze het een toekomstige opvolger makkelijker maken om het bedrijf over te nemen. Snoei noemt passie van de boer als een belangrijke voorwaarde voor succes. 'Er zijn mensen die me een idealist noemen. Ik streef inderdaad geen maximalisatie van de winst na, ik heb een maatschappelijke onderneming. Maar er staat hier wel een compleet bedrijf.' LN