

Pleidooi voor een biologisch-dynamische economie:
**Wie waagt de stap
en wordt Pergola-bedrijf?**

Dit jaar is Tineke Bakker begonnen met een nieuw project; twee jaar lang zal ze een dag in de week tijd vrijmaken om het aantal Pergola-bedrijven uit te breiden.

Tineke Bakker is een van de oprichtsters van 'De Oosterwaarde', een biologisch-dynamisch bedrijf in Diepenveen met momenteel 225 Pergola-leden. zie ook www.oosterwaarde.nl.

Sinds 1997 werken ze zelf op het bedrijf 'De Oosterwaarde' met het concept van de Pergola-associatie. Ook op 'De Nieuwe Ronde' te Wageningen en op de 'Aardvlo' te Bunnik wordt al een aantal jaren succesvol met deze sociaal- economische organisatievorm gewerkt. In dit artikel vertelt Tineke welke plannen ze heeft en doet ze een oproep aan bd-boeren om het aantal Pergola-bedrijven te helpen uitbreiden.

Tineke Bakker

De belangstelling van buitenaf voor Pergola is vaak enorm en veelzijdig: aanvragen voor excursies, lezingen, een cursus, lessen, interviews, onderzoeken, artikelen, tv-programma's, bezoeken van beleidsmakers en overheid. Vaak moesten we het een beetje afhouden om nog aan ons werk toe te komen.

We zijn blijkbaar inspirerende voorbeelden, maar werkelijke navolging blijft tot op heden eigenlijk uit. Wel zijn er verwante initiatieven, vaak al van voor de Pergola-tijd, zoals een aantal abonnementenbedrijven die ook de meeste producten zelf telen, met een afsprakeneconomie werken en hun klanten bij het bedrijf betrekken. Toch is ook deze groep klein. Weerstand tegen pergola en verwante initiatieven zijn er ook: vooral van boeren! Een open begroting, klanten die meepraten en meebeslissen over je bedrijf en wie weet ook meehelpen, al die organisatie, mensen op je erf, "heel mooi, maar niets voor mij"!

Zelf heb ik de overtuiging dat er meer groei mogelijk moet zijn, en dat het voor een aantal bedrijven een heel goed toekomstperspectief zou bieden als die weerstand (of onbekendheid/onervarenheid) overwonnen zou worden. Een gegarandeerde afzet, direct naar de consument maakt je bedrijf al stabiel. Zo kun je je op kwaliteit richten.

Maar er is meer aan de hand. De klanten vormen een groep en kunnen aangesproken worden, ze vormen eigenlijk een groot netwerk om de boerderij heen. Ook de boer is bekend en kan aangesproken worden. Het is een systeem waarin in feite de mens als kracht (of: de kracht van de mens) aangewend wordt. Het is gebaseerd op vertrouwen en wederzijdse zorg. Communicatie is daarbij essentieel. Pergola is daarvoor niet zozeer een commercieel interessant afzetconcept, geen marketingmodel, maar veeleer een samenwerkingssysteem. Het is een misvatting dat de boer daardoor niets meer te zeggen zou hebben. In feite werkt het juist andersom: als boer krijg je weer meer te zeggen! Na bijna tien jaar met dit systeem gewerkt te hebben is het me in toenemende mate gaan fascineren. Fascinerend is het, omdat het me steeds duidelijker wordt wat er eigenlijk ontstaat door zo'n simpele afspraak te maken met je klanten: namelijk een levend web van mogelijkheden, steeds veranderend, vol creativiteit en individuele inbreng. Een tegengif tegen alle anonimiteit, grootschaligheid, en ongrijpbare macht- en marktmechanismen.

Biologisch-dynamische economie

De reden dat ik probeer dit beeld te schetsen is omdat het me trof dat het zo'n gelijkenis vertoont met het kernbeeld van de biologisch-dynamische landbouw: de levende samenhang in alles waar wij van

uitgaan, het levende organisme. Toen dit eenmaal tot me doordrong was voor mij de cirkel rond. Als we uitgaan van een levende landbouw, dan hoort daar ook een levende economie bij, een die gestoeld is op dezelfde levensprincipes. Wat mij betreft is de term biologisch-dynamische economie geboren! En ik hoop dat, door er zo eens naar te kijken, het ook beter ervaarbaar wordt waarom het eigenlijk zo wezenlijk is om in de bd-landbouw ook een verwante vorm van economie toe te passen.

En niet alleen is het wezenlijk, het is vooral ook interessant, avontuurlijk. Er gaat een nieuwe wereld voor je open, net zoals een nieuwe wereld opengaat als je de geheimen en samenhang in de natuur gaat ontdekken. Een collegaboer uit de VS verwoordde dat als volgt:

"Na zo'n afspraak tussen boer en consument verandert er iets, of je dat nu bewust nastreeft of niet. Wat er op dat moment gebeurt is iets mysterieus, het is het begin van een proces, waarin je ook zelf betrokken bent en verandert."

Economie als materiële afspiegeling van ...

Ronduit enthousiast werd ik toen ik een paar jaar geleden op de Landwirtschaftliche Tagung in Dornach een aantal uitspraken hoorde citeren van een tweetal zogenaamde 'nieuwe economen':

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 Pergola-organisatie kenmerkt zich door:

- 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.



Zij bevestigden dit beeld heel mooi. Een paar citaten:

“Als je economische processen wilt snappen, kijk dan naar de processen in de natuur. Die zijn precies verwant aan elkaar”. Als je daar over doordenkt en bedenkt waar de bd-landbouw naar streeft met betrekking tot de natuur: namelijk diversiteit in plaats van monocultuur, samenhang in plaats van opsplitsing, dan kom je al snel op de gedachte dat er ook een bd-economie nodig is om onze wereld gezond te maken. Een economie die, net als de bd-landbouw, streeft naar diversiteit en samenhang!

Een andere inspirerende econoom verwoordde dat voor mij nog eens heel treffend. Hij zei (vrij vertaald): “Economie is niet abstract of zieloos. Het is geen onpersoonlijk stelsel van regels en cijfers. Nee, economie is hoogstpersoonlijk. Economie is een web van relaties en van individuen onderling. Economie is de materiële afspiegeling van het niveau en de kwaliteit van deze relaties.”

En dan is voor mij de cirkel rond. Hoe krijg je namelijk diversiteit in een economie? Door een web van relaties. En hoe samenhang? Door datzelfde web, dat een geknapt draadje kan herstellen en vervangen, en dat in de tijd kan veranderen en zich kan aanpassen aan veranderende omstandigheden. Iets levends dus. Bovendien ontstaat de noodzakelijke ordening van het web door het maken van afspraken. Heel mooi allemaal. Tot zover de theorie. Maar dan nu de praktijk!

De praktijk

In de komende twee jaar wil ik de bestaande ervaringen met het Pergola-systeem in kaart brengen, eventueel het concept optimaliseren en de opgedane kennis en ervaring naar buiten brengen. Ook de twee andere (mij bekende) Pergola-bedrijven werken mee aan het project.

Ik hoop hiermee een netwerk op te bouwen waarin we kennis en ervaringen kunnen uitwisselen en nieuwe bedrijven kunnen helpen opstarten. Na twee jaar hoop ik zo ver te zijn dat dit proces minder begeleiding nodig heeft.

Van diverse fondsen, waaronder het Willy Schilthuisfonds van de BD-Vereniging, heb ik geld gekregen om mijn plannen ten uitvoer te kunnen brengen. Ook andere partners ondersteunen het project, zoals het KNHM-fonds, het VSB-fonds en de stichting GreenWish. In dat plan is inbegrepen dat ik de komende tijd twee bedrijven daadwerkelijk kan helpen omschakelen of starten met de Pergola-methode. Indertijd hebben de huidige Pergola-bedrijven praktische hulp gehad bij de start. Terugkijkend vonden we allemaal dat die hulp van een ‘pergolaconsulent’ tamelijk cruciaal is geweest voor de beslissing om de stap te wagen. Graag wil ik die hulp nu aan anderen bieden:

- bezwaren en valkuilen bespreken, oplossingen zoeken
- beslissing nemen wel, niet en hoe en wanneer
- stappenplan samen maken en blijven volgen
- klanten zoeken, pr, folder
- communicatie met klanten op gang brengen/begeleiden
- distributiepunten opzetten
- teeltplan maken
- begroting opzetten en presenteren
- administratie helpen inrichten
- ideeën aandragen, vormgeven, communicatie (nieuwsbrief, kerngroep, open dag et cetera), meehelpen eerste opzet.

Iedereen die in principe interesse heeft om het Pergola-concept toe te gaan passen op zijn of haar bedrijf, wil ik uitnodigen contact met mij op te nemen. Waarschijnlijk doe ik het dan zo dat ik voor alle geïnteresseerden binnenkort een introductiemiddag of -avond organiseer. De twee bedrijven die op korte termijn (dat wil zeggen nu, dit najaar of volgend voorjaar) de stap willen wagen kan ik dan persoonlijk verder coachen. Bij voldoende belangstelling kan ik wellicht voor de andere geïnteresseerden onder de vlag van de BD-Vereniging een themagroep gaan leiden.

Neem contact op met Tineke Bakker, mail: tineke@oosterwaarde.nl of per telefoon 0570 593237. Aarzel niet te lang, ik wil graag in mei beginnen.

Ik ben benieuwd naar jullie reacties! Via Dynamisch Perspectief houd ik iedereen graag op de hoogte van de ontwikkelingen.