

LANDBOUW IN STEDELIJKE OMGEVING CSA'S EN ANDERE INITIATIEVEN

Vlaamse overheid | Departement Landbouw en Visserij



1. CSA's en andere
initiatieven van
stedelijke
voedingsnetwerken

2. CSA's in Vlaanderen

3. Boerenmarkten

4. Voedselteams

5. Besluit

6. Meer informatie

1. BLIK OP CSA'S EN ANDERE STEDELIJKE VOEDINGSNETWERKEN

Dit rapport geeft een stand van zaken van community supported agriculture (CSA-bedrijven) in Vlaanderen. Verder gaan we na waar en hoe boerenmarkten en voedselteams zich manifesteren.

Deze initiatieven bevinden zich op het raakvlak van stad en platteland en zijn gegroeid vanuit een gezamenlijke achtergrond. Zo is er het groeiend milieu- en gezondheidsbewustzijn bij een steeds groter wordend segment van de samenleving. Dat besef doet consumenten zoeken naar voedingsmiddelen waarvan ze de oorsprong zo goed als mogelijk kennen. Er is ook een groeiend bewustzijn bij de bevolking om bij de keuze van voedingsmiddelen rekening te houden met het aantal kilometers dat het voedsel aflegt tussen de producent en de consument.

Voor de landbouwer betekent deze rechtstreekse verkoop ook een grotere toegevoegde waarde omdat tussenpersonen wegvallen, met bijgevolg ook een eerlijkere prijs voor de landbouw. De spreiding van de activiteiten op het bedrijf resulteert ook in meer bedrijfszekerheid.

Ten slotte leidt het directe contact tussen boer en klant tot meer transparantie omdat de prijszetting en de herkomst van het voedsel bekend zijn bij de koper.

Meer info vindt u op www.vlaanderen.be/landbouw/studies

Vermenigvuldiging en/of overname van gegevens zijn toegestaan mits de bron expliciet vermeld wordt: Zwaenepoel E. & Van Gijsegem D. (2015) *Landbouw in stedelijke omgeving. CSA's en andere initiatieven*, Departement Landbouw en Visserij, afdeling Monitoring en Studie, Brussel.

2. CSA'S IN VLAANDEREN

Community supported agriculture (CSA) of 'gemeenschapslandbouw' is een wederzijdse relatie van ondersteuning en betrokkenheid tussen lokale landbouwers en burgers die de landbouwer jaarlijks lidmaatschapsgeld betalen om de productiekosten van de boerderij te kunnen dekken. In ruil ontvangen de leden een wekelijks oogstaandeel gedurende het lokale teeltseizoen. Dat wordt ofwel door de leden gedaan in de vorm van zelfpluk of zelfoogst of in de vorm van pakketten. In Nederland wordt ook wel de term 'pergola-landbouw' gehanteerd.

CSA vergt een open en transparant systeem. De landbouwer legt de boekhouding van zijn bedrijf voor aan zijn aandeelhouders en ook het teeltplan en de prijszetting worden met de leden besproken. Het lidgeld wordt voorafgaand betaald, zodat de landbouwer geen lening moet afsluiten voor de voorfinanciering van de productiekosten. Community supported/shared agriculture is dus een partnerschap tussen landbouwers en consumenten waarbij zowel de risico's als de opbrengsten van het landbouwbedrijf worden gedeeld. Het risico van misoogst wordt gedekt: valt de oogst tegen, dan dragen de aandeelhouders mee het risico. Is de oogst groot, dan hebben de aandeelhouders een hoge return voor hun bijdrage.

Een CSA is een vorm van korte keten en streeft naar een duurzame voedselketen:

- Economisch: het teeltrisico wordt gedeeld door vooruitbetalingen, de volledige productiekosten worden gedekt en er is een eerlijk loon voor de boer.
- Ecologisch: er wordt zorg gedragen voor het milieu, er is een verantwoorde distributie, de producten dragen bij tot de gezondheid van bodem, plant, dier en mens. De landbouwer kiest meestal voor de biologische of biodynamische teeltmethode.
- Sociaal: er worden banden gesmeed tussen de boer en verbruiker, zodat er een wederzijds respect kan groeien, er zijn goede arbeidsvoorwaarden voor de boer, de consument krijgt een eerlijk product, de boerderij is een ontmoetingsplek en de kloof tussen stad en platteland wordt verkleind (Danckaert & Van Gijsegem, 2012).

Op sommige CSA-bedrijven kan je zelf groenten en fruit oogsten. De landbouwer geeft op het veld door middel van vlagjes op een bord of via een nieuwsbrief aan wat oogstklaar is. Bovendien geeft hij aan hoe de groenten of het fruit het best geoogst kunnen worden. Er wordt enkel voor dagelijks gebruik geoogst, niet om in te maken of in te vriezen tenzij er een overaanbod is. Andere CSA-bedrijven werken met groente- en fruitpakketten. De landbouwer oogst de groenten en zet de pakketten klaar op de boerderij of op een afhaalpunt. CSA-bedrijven werken volgens biologische of biodynamische teeltmethoden. Ze bieden dikwijls meer dan 50 verschillende soorten groenten, fruit, kruiden of bloemen aan, in tegenstelling tot de meeste gangbare landbouwbedrijven. CSA-bedrijven doen actief aan lokale gemeenschapsvorming via educatieve momenten, boerderijfeesten en meewerkdagen. Via nieuwsbrieven of sociale media worden de leden hiertoe opgeroepen. Meewerken is niet verplicht, maar wordt op piekmomenten zeer sterk geapprecieerd.

In België ging de eerste CSA in 2007 van start: 'Het Open Veld' in Leuven. In 2009 volgden andere en werd het Netwerk CSA Vlaanderen opgericht. Dit netwerk wil een verdere samenwerking tussen de bedrijven optimaliseren en het concept verder uitwerken.

Methode

In 2012 werd een inventaris opgesteld waarbij het aantal, de locatie en enkele kenmerken van CSA-bedrijven in Vlaanderen in kaart werden gebracht (Danckaert & Van Gijsegem, 2012).

Het huidige rapport actualiseert deze cijfers en vult ze verder aan. We maakten gebruik van online onderzoek, aangevuld met een telefonische bevraging bij de betrokken bedrijfsleiders. Als basis voor de cijfers van 2014 namen we bedrijven die online getraceerd kunnen worden. Daarnaast starten momenteel ook CSA-bedrijven op die niet aangesloten zijn bij het CSA-netwerk omdat het geen verplichting is voor bedrijven om zich aan te sluiten bij het CSA-netwerk. Van deze laatste bedrijven ontbreken de gegevens.

De CSA-bedrijven die online te traceren waren, schreven we aan. Uit de antwoorden bleek dat de bedrijven momenteel nog diverse berekeningswijzen hanteren om hun aantal klanten te registreren. Zo rekenen bepaalde CSA's het aantal gezinnen door, andere het aantal leden of investeerders, nog andere het aantal volwassenequivalenten. Ook blijkt de omrekening van aantal leden naar het aantal volwassenequivalenten tussen de verschillende bedrijven nog niet uniform te gebeuren. Pas in 2015 zal er een uniforme berekeningswijze komen van het aantal aangesloten 'leden' of 'volwassenequivalenten'.

Resultaten

In 2014 zijn 19 CSA-bedrijven actief te Vlaanderen. Er is net geen verdubbeling van het aantal bedrijven in slechts twee jaar tijd. De totale landbouwooppervlakte van deze bedrijven bedraagt 30,63 ha, wat een gemiddelde geeft van 1,61 ha per bedrijf (161 are).

Het totale aantal leden, uitgedrukt in volwassenequivalenten (v.e.), bedraagt 2.947. Gemiddeld is dat 155 v.e. per bedrijf. Het aantal v.e. ligt lager dan 155 bij 8 van de 19 CSA-bedrijven. Het laagste aantal volwassenequivalenten bedraagt 38 en het hoogste 311.

Er is dus een opmerkelijk verschil in bedrijfsgrootte tussen diverse CSA-bedrijven waar te nemen. We merken dat diverse CSA's gewag maken van een geplande (beperkte) groei in oppervlakte en/of van ledenaantal voor de nabije toekomst. Een beperkte geplande groei is ook gepland voor het bedrijf met het laagste aantal v.e.'s, een recent opgericht bedrijf. Tegelijk is er echter de problematiek van bedrijfszekerheid die leeft bij diverse CSA's, wat vooral verband houdt met grondzekerheid.

Om echter coherentie in de gegevens te behouden, verwerken we in dit actualisatierapport uitsluitend cijfers van het jaar 2014 en houden we dus geen rekening met een eventuele geplande uitbreiding.

Nog minstens zes andere CSA-bedrijven zijn in oprichting en plannen een opstart in de loop van 2015. Twee CSA-bedrijven stopten recent hun activiteiten. Beide bedrijven bestonden al in 2012.

Van de 19 actieve CSA-bedrijven werken er 13 uitsluitend met een zelfoogststelsel, 3 enkel met groentepakketten en 3 bedrijven werken zowel met zelfoogst als met groentepakketten.

Veruit de meeste van de CSA's die na 2012 werden opgericht bieden zelfoogst aan en stellen zelf geen groentepakketten samen. Slechts één bedrijf biedt geen zelfoogst aan. Negen bedrijven bieden uitsluitend zelfoogst aan zonder groentepakketten. Eén bedrijf biedt beide formules aan.

De meeste CSA-bedrijven bieden een groot gamma groenten, fruit en kruiden aan. Het accent ligt duidelijk op seizoengroenten (jaarrond) en in de meeste gevallen ook op kleinfruit. Doordat sommige bedrijven ook onder glas telen, kan immers een kleine afwijking op het seizoen bekomen worden (vervroegd in de lente en verlaat in de herfst). Ook bewaargroenten of -fruit zorgen voor een aanbod dat ruimer gaat dan seizoengroenten.

Sommige CSA-bedrijven bieden ook kruiden en eetbare bloemen aan of zelfs rundvlees, kippen- en konijnenvlees en eieren. Het aanbod aan soorten groenten is zeer divers en kan in bepaalde gevallen zelfs meer dan 70 diverse groentesoorten bedragen.

De prijs per zelfoogstaandeel varieert weinig en bedraagt rond de 250 euro per volwassene en per jaar, met een minimaal aandeel van 220 euro per volwassene en per jaar, en een maximum van 265 euro per volwassene en per jaar. Deze prijzen worden elk jaar herbekeken. Voor kinderen (6-18 jaar) wordt de meestal leeftijd maal 12 gehanteerd. De prijzen van de zelfoogstaandelen stegen (weinig) bij vrijwel alle bedrijven die in 2012 reeds bestonden t.o.v. de prijzen van 2012.

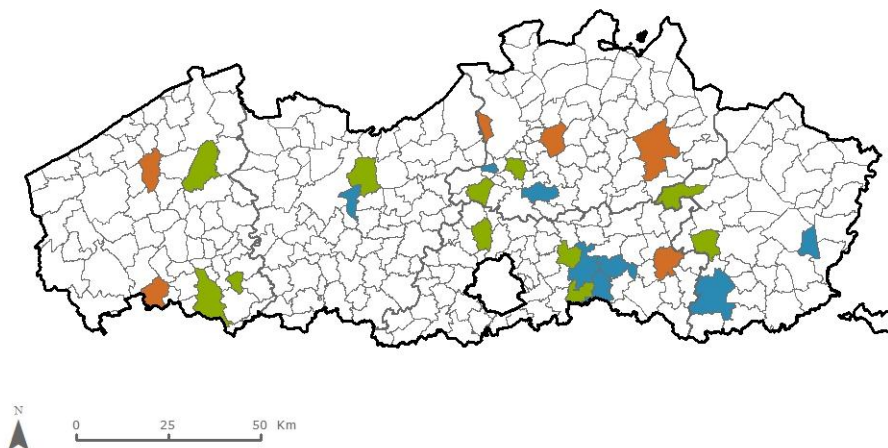
Ook bij de recent opgerichte CSA-bedrijven geldt dat de bedrijfsleiders, meer dan bij de gangbare landbouw het geval is, hoger opgeleid zijn. Bij CSA-boeren geldt eveneens dat alle bedrijfsleiders, net als gangbare landbouwers, een opleiding gevolgd hebben om zich als landbouwer te kunnen vestigen (bv. via Landwijzer).

Als we alle actieve CSA-bedrijven in Vlaanderen per provincie bekijken, levert dat het volgende spreidingsbeeld op: 6 bedrijven in Vlaams-Brabant (31,6 %), 3 bedrijven in West-Vlaanderen (15,8 %), 4 in Limburg (21,1%), 4 in de provincie Antwerpen (21,1%) en 2 bedrijven (10,5 %) in Oost-Vlaanderen. In 2015 zouden er 6 CSA-bedrijven bijkomen, voornamelijk in West-Vlaanderen en Antwerpen.

De ligging van de CSA-bedrijven wordt weergegeven op kaart 1. Uit de situering van alle bestaande CSA-bedrijven kunnen we afleiden dat vele bedrijven zich clusteren in en rond Leuven. Dat is te verklaren omdat de eerste CSA's in Vlaanderen daar opgericht werden en gemeenschapslandbouw er dus meer ingeburgerd raakte dan in de rest van Vlaanderen. Rond Gent begint zich een tweede kern af te tekenen. In de meer uitgesproken landelijke regio's van Vlaanderen heeft gemeenschapslandbouw momenteel nog weinig voet aan de grond. Momenteel is CSA-landbouw gerelateerd aan een zekere stedelijke invloedssfeer. Er valt echter geen directe ruimtelijke relatie vast te stellen tussen de situering van CSA's en de kaart van de stadsgewesten in Vlaanderen.

Kaart 1: Ligging van de CSA-bedrijven in Vlaanderen die deel uitmaken van het CSA-netwerk

- CSA's voorzien vanaf 2015
- CSA's opgericht na 2012
- CSA's opgericht voor 2012



Redenen voor toename aantal CSA's

Groeiend milieubewustzijn

De oprichting van CSA's in Vlaanderen kent diverse oorzaken, waarvan de belangrijkste is dat zich momenteel een sterk groeiende 'onderstroom' van goed geïnformeerde en milieubewuste (potentiële) CSA-klanten ontwikkelt. Deze klanten, die een gemiddeld tot hoog inkomen genieten, willen voedsel kopen waarvan ze de oorsprong en de milieubewuste kweekwijze voldoende kennen, o.a. met het oog op hun gezondheid (Maelfeyt, 2014).

Deze vraag creëert, parallel aan de gangbare landbouw, tegelijk een markt voor lokaal gekweekt, seizoengebonden en ecologisch verantwoord gekweekt voedsel. Een segment van nieuwe, flexibele en ideologisch gedreven bedrijfsleiders, die als starter vaak nog meer dan de reeds gevestigde bedrijven geconfronteerd worden met hoge grondprijzen, speelt op deze behoefte in (Schrijvers, 2006, Inagro, 2013, CSA-netwerk, 2014, Durrenberger, 2002, Woods et al., 2009).

Korte keten en versnipperd platteland

Het milieubewustzijn doet bij een groeiend aantal consumenten ook de vraag stellen over het aantal voedselkilometers dat hun voedsel aflegt tussen plaats van oorsprong en bord. Deze verbruikers kiezen er in de regel heel bewust voor om de afstand tussen het veld en de keuken zo kort mogelijk te houden (BioForum Vlaanderen, 2013).

De ruimtelijke ordening kan ook spontaan een korte keten in de hand werken. In Vlaanderen raakte de open ruimte de laatste decennia zeer sterk versnipperd door bebouwing. Deze evolutie zorgde ervoor dat de mensen /klanten automatisch ook wonen in de buurt van de producent.

De beslissing tot oprichting van een CSA-bedrijf wordt echter determinerend bepaald door een ideologische drijfveer van een klantenbestand, die de vraag naar een bepaald product creëert en die in meer urbane gebieden vaak iets prominenter aanwezig is (bv. door de aanwezigheid van bepaalde kenniscentra). Uit de drijfveren die de bedrijfsleiding van CSA-bedrijven zelf aangeven blijkt dat het ruimtelijke gegeven op zich om zich in of nabij (sub-)urbane gebieden te vestigen in weinig of geen gevallen de belangrijkste drijfveer vormt voor de oprichting van een CSA-bedrijf.

Tegelijk past de oprichting van CSA's ook binnen een beleidskader dat de korte keten wil stimuleren (Strategisch Plan Korte Keten). Dit strategisch plan voor de korte keten kwam in 2011 tot stand door een nauwe samenwerking tussen het beleid en de actoren actief in de korte keten.

Risicospreiding

Risicospreiding is een andere grote drijfveer bij de oprichting van CSA's. Klanten van een CSA-bedrijf betalen vooraf en voor een heel seizoen een vast bedrag per gezinslid. Zo stellen ze het inkomen van de boer veilig door zijn loon voor te schieten en mede bij te dragen in de werkingskosten van het bedrijf.

Transparante engagementsverklaring jegens klanten/aandeelhouders

CSA-bedrijven die zich aansluiten bij het CSA-netwerk dienen minimaal te werken volgens de principes van de agro-ecologie. Dat betekent dat ze uitgaan van de draagkracht van het plaatselijk ecosysteem en gebruik maken van een ruime biodiversiteit. Ze werken ook 'bij voorkeur' volgens de regels van de biologische of biodynamische landbouw, zoals wordt bepaald door de engagementsverklaring voor boeren-leden van het CSA-netwerk. Klanten van CSA-bedrijven kiezen in de regel zeer bewust voor het ecologische voordeel van minimaal gebruik van pesticiden en voor de filosofie van de korte keten. Aan de transparante werking is een wederzijds sociaal facet verbonden. De klanten garanderen de landbouwer een degelijk inkomen onder aanvaardbare arbeidsvoorwaarden. Omgekeerd biedt de landbouwer openheid over zijn bedrijfsvoering, productie en boekhouding.

Deze keuze voor transparantie straalt ook af op de wijze waarop de aandeelhouders hun voedselaankopen organiseren. Dat is een van de succesfactoren van gemeenschapslandbouwinitiatieven.

Bedrijfszekerheid

CSA-bedrijven die niet over eigen gronden beschikken, worden soms geconfronteerd met de verkoop van de door hen bewerkte gronden. Dat treft als snel hun hele bedrijf omdat CSA's in de regel heel weinig oppervlaktes bewerken. Hun voortbestaan wordt dan onzeker. Omdat het CSA-systeem gebouwd is op drie pijlers (economische, sociale én ecologische duurzaamheid) is een verhuis niet evident. Om als biodynamische landbouwer erkend te worden dient men immers een certificaat te verkrijgen van een controleorganisme. Omschakeling van gangbaar bewerkte gronden naar biodynamisch bewerkte gronden duurt echter snel een drietal jaar. In die periode moet de landbouwer ook inkomen verwerven. Pas na het verwerven van een certificaat mag de landbouwer vermelden dat 'biologisch' wordt geproduceerd. Dat certificaat heeft dus direct invloed op de prijs die de boer voor het product kan vragen.

In april 2014 richtte een netwerk van tien middenveldorganisaties het coöperatieve biogrondfonds 'De Landgenoten' op. De organisaties brengen, met de hulp van geldschenkenden/leners, de grond onder in een fonds, dat hem verpacht aan biologische boeren. Stopt een boer, dan zoekt het fonds een andere biologische landbouwer om hem te beheren. Door privémiddelen samen te brengen - via aandelen, schenkingen en legaten - kan grond worden aangekocht die vele generaties lang kan worden beheerd als biologische landbouwgrond. De oprichting van het biogrondfonds zou de investering die hoort bij de oprichting van een landbouwbedrijf moeten verlichten.

3. BOERENMARKTEN

Een streekmarkt ('boerenmarkt') is een stedelijke markt die zich in principe richt op het laten kennismaken met en verkopen van voedselproducten uit de directe omgeving.

Boerenmarkten zijn niet hetzelfde als gewone markten. Op een boerenmarkt staan voornamelijk landbouwers met hun eigen producten. Voor de consument is een boerenmarkt interessant omdat er een ruim aanbod is aan hoeveproducten. VLAM specificeert daarom op zijn website dan ook het soort markt waarop landbouwers aanwezig zijn (rechtvanbijdeboer.be, 2014). Inmiddels is er een groeiend aantal van deze markten. In feite lijkt dat op de voedselvoorziening van vroeger. Producten uit de omgeving van de stad worden direct door de producent aan de consument aangeboden op een markt.

De voordelen van boerenmarkten zijn legio. Een boerenmarkt leidt tot de kortst mogelijke aanvoerlijnen zonder gebruik van tussenhandel. Lokaal aangeboden streekproducten belasten het milieu ook veel minder dan bij de gebruikelijke voedselketens omdat de keten korter is. Streekproducten die lokaal worden verkocht doen aldus een minimaal beroep op vervoer en opslag. Zij zijn dan ook verser door de korte tijd die verloopt tussen productie en gebruik.

Het is een belangrijk doel van de streekmarkt om platteland (streekbewoners) en stad (stedelingen) nader met elkaar in contact te brengen.

Methode

Op de website van VLAM (Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing) www.rechtvanbijdeboer.be kunnen korteketenbedrijven zich gratis registreren en hun verkooppunten toevoegen. Tot nu toe hebben bijna 700 producenten zich geregistreerd, goed voor meer dan 1.200 verkooppunten in Vlaanderen. Wil een producent via het label 'Recht van bij de boer' genieten van promotie en marketingondersteuning, betaalt hij een jaarlijkse bijdrage. Op dit ogenblik zijn er 274 betalende producenten.

De site van VLAM geeft geen integrale lijst van boerenmarkten weer. VLAM vermeldt enkel boerenmarkten die zichzelf registreren of die door producenten als verkooppunt worden aangegeven. Niet alle boerenmarkten zijn dus te traceren via deze bron en het aantal vermelde (boeren)markten op de site kan per maand wat verschillen.

Aan de hand van een screening van de op de site van VLAM vermelde bedrijven stelden we een lijst van markten en boerenmarkten op waar landbouwers met hun waar staan. Deze lijst werd nog aangevuld met gegevens die we online traceerden over boerenmarkten in Vlaanderen en het Brussels Hoofdstedelijk Gewest.

Resultaten

Alles samen tellen Vlaanderen en Brussel 41 boerenmarkten. Daarnaast zijn er ook nog 68 'gewone' markten waar landbouwers hun hoeveproducten ook te koop aanbieden. In Vlaanderen gaat het om 31 boerenmarkten en 62 bijkomende markten.

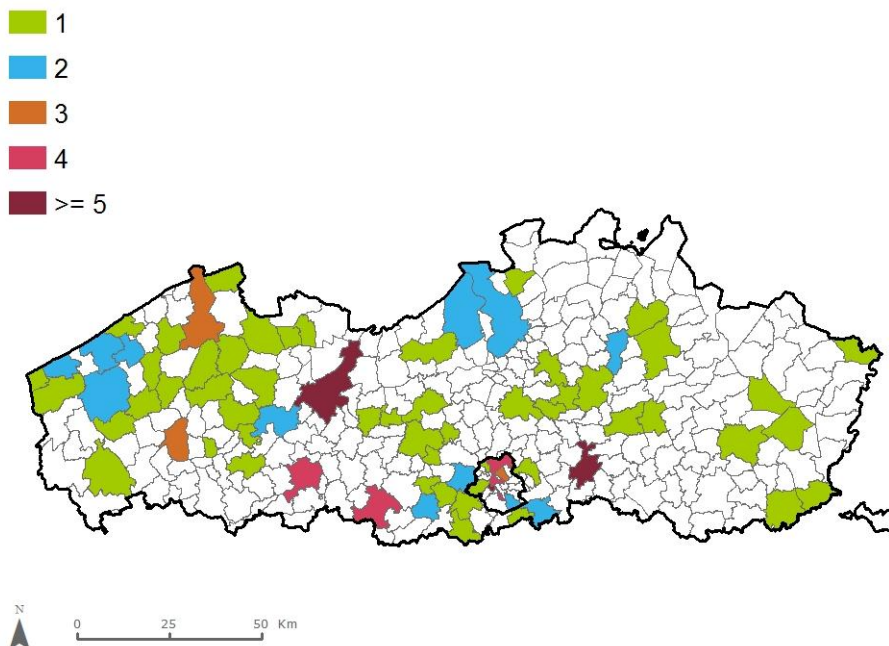
Opgesplitst per provincie geeft dat het volgende beeld. Wat de 'strikte' boerenmarkten betreft bevinden er zich 7 in West-Vlaanderen, 11 in Oost-Vlaanderen, 2 in Limburg, 7 in Vlaams-Brabant, 4 in Antwerpen en 10 in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest.

Wat de gewone markten betreft waar landbouwers hun hoeveproducten aanbieden, zijn er 24 markten in West-Vlaanderen, 14 in Oost-Vlaanderen, 11 in Vlaams-Brabant, 9 in Antwerpen, 4 in Limburg en 6 in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest.

In totaal zijn er dus 113 (boeren)markten in Vlaanderen (incl. Brussels Hoofdstedelijk Gewest).

Kaart 2 verschaft een overzicht van de locaties en het aantal (boeren)markten in Vlaanderen en Brussel.

Kaart 2: Situering en aantal (boeren)markten In Vlaanderen en in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest (2014)



4. VOEDSELTEAMS

Een voedselteam is een groep van gezinnen uit eenzelfde buurt die samenwerken voor de rechtstreekse aankoop van biologische groenten en fruit, van hoevezuivel en hoevevlees (al dan niet bio), van brood en bloem, van streek- en seizoenproducten van lokale landbouwers.

In de praktijk werkt een voedselteam meestal als volgt. De producenten leveren elke week hun verse producten op één bepaald ophaalpunt: een garage, huis, lokale wereldwinkel of school. Daar worden ze opgehaald door de consumenten, allemaal mensen die in dezelfde buurt wonen. De deelnemers organiseren zelf hun plaatselijke voedselteam: bestellingen, betalingen, assortiment. De deelnemers komen af en toe samen om te vergaderen, ze bezoeken boeren en proeven hun producten. Deelnemers nemen allemaal een taak op in het team. Eens per week en om de beurt houden de leden het depot een uurtje open. Ook de taken van financieel verantwoordelijke, ledenbeheerder en depotorganisator worden door de leden gedragen.

In 2001 zijn de Voedselteams verzelfstandigd in de vorm van een vzw, waarbij producenten en consumenten samen bepalen hoe de voedselteams zich verder zullen ontwikkelen. Als socioculturele beweging heeft de vzw Voedselteams drie functies: sensibiliseren, maatschappelijke activering en zorgen voor educatie.

Per voedselteam is er een door de leden aangeduide contactpersoon met de vzw. Intussen sprongen zo'n 120 teams en 70 producenten mee op de kar, verspreid over heel Vlaanderen.

In vele opzichten streven voedselteams dezelfde doelstellingen als CSA's na. Ook voedselteams kiezen immers voor fruit en groenten uit eigen streek, rechtstreekse aankoop bij de producent, biologische of ambachtelijke producten zonder pesticiden, duurzame landbouw met respect voor mens en dier, een eerlijke prijs zonder veel kosten voor verpakking of tussenhandel.

Bij voedselteams is er echter een geringer engagement van de leden tegenover de landbouwer dan bij CSA's het geval is. Zo bepalen de leden van voedselteams minder de gevoerde bedrijfsstrategie en moeten ze zich minder op voorhand engageren om groentepakketten af te nemen (vaak volstaat een week op voorhand bestellen). Producten kunnen ook van diverse lokale producenten afkomstig zijn en het afhaalpunt is ook niet steeds de plaats van productie.

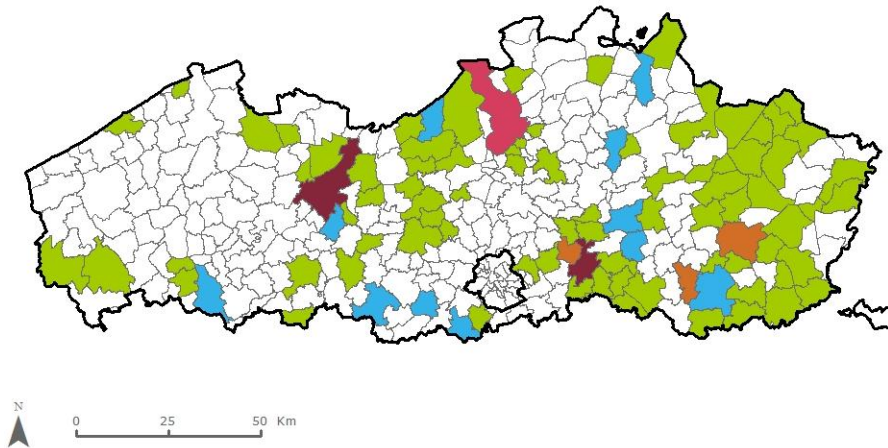
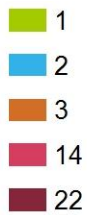
Methode

Vzw Voedselteams houdt de numerieke en adresgegevens over voedselteams bij. We vroegen ze op.

Resultaten

In Vlaanderen (excl. Brussels Hoofdstedelijk Gewest) zijn er momenteel 168 voedselteams actief. Per provincie geeft dit het volgende beeld: Antwerpen telt 30 voedselteams, Oost-Vlaanderen en Vlaams-Brabant elk 48, West-Vlaanderen 8 en Limburg 34.

Kaart 3: Situering en aantal voedselteams in Vlaanderen (2014)



5. BESLUIT

Gemeenschapslandbouw is momenteel bezig aan een opmars in Vlaanderen. De voornaamste sleutel voor deze groei is een sterk groeiend milieubewustzijn bij consumenten. Ze zoeken aansluiting bij een type landbouw(er) die op consequente en transparante wijze gestalte weet te geven aan deze houding door deze wens coherent te implementeren in zijn bedrijfsvoering.

CSA's en voedselteams – beide vormen van gemeenschapslandbouw - bieden een win-winsituatie aan voor landbouwer én consument. Een groot voordeel van CSA's is voor de landbouwer dat het opzetten van een CSA-bedrijf minder financiële risico's inhoudt dan de overname van een gangbaar landbouwbedrijf. Naast een financieel aspect houdt dat gegeven ook een sociaal voordeel in.

In Voedselteams kiezen consumenten ook voor de korte keten en een duurzamere landbouw, maar hun engagement ten opzichte van de producent is minder omvattend. Daarom is de drempel om toe te treden lager.

Er is geen aanleiding om te vermoeden dat deze positieve trend in de nabije toekomst zou afnemen.

6. MEER INFORMATIE

PUBLICATIES

° Danckaert S. & Van Gijsegem D. (2012) *Community supported agriculture (CSA) – consumentenparticipatie op een landbouwbedrijf*, Departement Landbouw en Visserij, afdeling Monitoring en Studie, Brussel.

° Durrenberger E. (2002) *Community Supported Agriculture in Central Pennsylvania*.

-
- Inagro (2013) *Landbouw in de stadsrand*.
 - Maelfeyt Y. (2014) *CSA in Vlaanderen: prijsbepaling en vergelijking met conventionele landbouw* (Masterproef).
 - Schrijvers B. (2006) *Consumentenparticipatie in landbouwbedrijven*.
 - Woods T., Ernst M., Ernst S. & Wright N. (2009) *Survey of Community*.

LINKS

<http://www.csa-netwerk.be/csa-be>.

<http://nl.wikipedia.org/wiki/Boerenmarkt>.

www.rechtvanbijdeboer.be (VLAM).

<http://artdecoo.wordpress.com/2013/02/22/hilde-delbecque-voedselteams/>.

<http://www.voedselteams.be/contactformulier>.

<http://www.inagro.be/publicaties/Paginas/default.aspx> (Brochure: “Landbouw in de stad(srand): kansen of knelpunten?”).

<http://www.csa-netwerk.be/lees-meer-over-csa/csa-definitie> (CSA-netwerk).

<http://csadeplantentrekker.be/csa/waarom-wij-voor-csa-kiezen/> (CSA de Plantentrekker – Geel).

http://www.bioforumvlaanderen.be/nieuws/voetafdruk_korteketen (Korte Keten en de vraag over ecologische voetafdruk’ – BioForum Vlaanderen – 2013).

<http://vacvzw.be/wp-content/uploads/2014/01/project-korte-keten-brochure-1.pdf> (Brochure 1 ‘Korte keten zoektocht’ VAC Consult).