

Fællesskab og friske råvarer



Blakgården drives i et fællesskab mellem kunde og bonde. Det giver kunderne mulighed for at høste friske, lokale grøntsager og sikrer samtidig afsætning af landmandens produktion.

Af *Piva Molin, Pengevirke*

De danske landmænd har det svært. Priserne på deres varer falder i supermarkederne, og det gør det svært for mange landbrug at overleve. Samtidig begynder flere og flere kunder at interessere sig for lokale råvarer og god kvalitet – salget af økologiske grøntsager er for eksempel steget med 28 pct. i 2015.

På Blakgården tæt på Silkeborg har man fundet en model, der sikrer afsætning af gårdens produktion til en ordentlig pris og samtidig inddrager de lokale kunders behov. Gården bliver nemlig drevet som dele-produktion med medlemmerne af et kundebonde-fællesskab. Medlemmerne støtter gårdens drift med et forudbestemt pengebeløb, og til gengæld kan de hente æg og friskhøstede grøntsager fra juni til oktober og lagrede grøntsager fra oktober til marts. De er også med til, sammen med bonden, at planlægge hvilke grøntsager, der skal dyrkes.

Janus Sølvsten overtog driften af Blakgården fra sine forældre i 2014, og sidste år indførte han den såkaldte kundebonde-model, også kendt som solidarisk eller fællesskabsstøttet landbrug.

FRISK HØST

Fællesskabsstøttet landbrug har rødder helt tilbage til Japan i 1970'erne, hvor

forbrugernes bekymring om blandt andet brugen af kemikalier i landbruget førte til, at man oprettede fællesskaber, hvor landmanden fik direkte støtte af forbrugerne. I Europa udbredte en lignende model sig i forlængelse af den biodynamiske tankegang. I Danmark arbejder en lille håndfuld gårde med denne type landbrug, mens konceptet er mere udbredt i USA, England og Tyskland.

FORBRUGERNE HAR MULIGHED FOR AT KOMME UD OG SE LANDBRUGSDRIFTEN. DE FÅR INDBLIK I, HVORDAN HOKKAIDO OG LØG VOKSER OSV. FOR MENNESKET ER DER EN STØRRE OPLEVELSES-MULIGHED.

Blakgården har 70 kundebonde-medlemmer plus deres børn. Medlemmerne kan frit hente grøntsager og æg enten på gården eller på Rudolf Steiner Skolen i Silkeborg, hvor der hver mandag og torsdag står en køletrailer med grønt til afhentning. Prisen på et medlemskab er 4.104 kr. for en sæson. Der betales

desuden for det ældste barn i familien, 1.200 kr. for børn mellem 7-13 år og 2.400 kr. for børn mellem 14-17 år. Janus Sølvsten fortæller, at medlemmerne har taget godt imod konceptet.

- Jeg oplever at folk er glade for, at varerne er friske. Man kan som medlem komme her på gården og høste ting selv direkte i marken - så får man det i hvert fald ikke mere friskt.

Ca. 10 gange årligt mødes medlemmerne og landmanden til kundebonde-dage, hvor man kan komme ud og få jord under neglene og mødes gennem fælles arbejde på gården.

- Nogle arbejder mest på kontor, og de synes det er herligt at komme ud og lave noget andet. Det giver en vis ro og tilfredsstillelse.

I den travle hverdag på Blakgården er der ikke altid den ønskede tid til at få talt med medlemmerne, men der opstår et fællesskab, når man går ud i marken og planter løg sammen. For medlemmerne og deres børn er det også en mulighed for at se, hvor maden kommer fra.

- Forbrugerne har mulighed for at komme ud og se landbrugsdriften. De får indblik i, hvordan hokkaido og løg vokser osv. For mennesket er der en større oplevelsesmulighed.

>

HVORFOR KUNDEBONDE-MODEL?

Blakgårdens kundebonde-model er en forretningsmodel og en måde at få et mindre, økologisk landbrug til at hænge sammen på, men den er også et lille oprør mod samfundets tendens til overforbrug og markedslogik.

- Jeg synes helt generelt, at det såkaldte marked får for meget magt. Vi kan jo se hvordan, at konsekvenserne er udnyttelse og misbrug af naturen. Og så ser man også, at vi ligger under for et kæmpe overforbrug af ressourcer.

Vi køber hele tiden nye ting uden at spørge os selv, hvad meningen med det egentlig er, og om vi i virkeligheden har brug for det. Det er en kortsigtet økonomisk tankegang, som Janus Sølvsten gerne vil være med til at udfordre med sin måde at drive landbrug på.

- Jeg ser det som en anden måde at handle på. Grundidéen i det her solidariske landbrug er, at forbrugerene går ud og siger: vi har brug for de og de grøntsager eller kød, æg eller mælk. Og så kan man indgå en aftale med en landmand om, at landmanden producerer det til én. Man betaler de omkostninger, der er forbundet ved det og er på den måde også med til at dække lidt af landmandens risiko.

En anden gevinst er, at Janus Sølvsten kan dyrke et mere alsidigt landbrug. Hvor både konventionelle,

men også efterhånden mange økologiske landbrug, går i retning mod mere specialiseret produktion, så er det med kundebonde-modellen oplagt at dyrke mere alsidigt. Både fordi forbrugerne så kan hente en stor variation af produkter, men også fordi det mindsker risikoen ved at noget slår fejl.

- Der bliver mulighed for at lave nogle landbrug som har en større grad af biodiversitet, fordi forbrugerne gerne vil understøtte, at det måske koster lidt mere.

Blakgården er i gang med sin anden sæson som solidarisk landbrug, og indtil videre er Janus Sølvsten tilfreds med modellen, selvom det måske tager et par år mere, før økonomien hænger helt sammen. På sigt er det meningen, at alle omkostninger skal dækkes via medlemskaberne, og et foreløbigt mål

JEG SYNES HELT GENERELT, AT DET SÅKALDTE MARKED FÅR FOR MEGET MAGT. VI KAN JO SE HVORDAN, AT KONSEKVENSERNE ER UDNYTTELSE OG MISBRUG AF NATUREN.

er at komme op på 200 kundebonde-medlemmer.

VÆRDIEN AF EN GULEROD

Når grøntsagerne produceres i fællesskab med forbrugerne, skal de ikke sælges i en butik, og derfor har de heller ikke en pris.

- Jeg synes, at man på den her måde giver grøntsagerne deres værdi tilbage. Og her taler jeg netop ikke om pengeværdi. En gulerod den har en værdi som gulerod, fordi den kan ernære mennesker og dyr. Dét er værdien som ligger i den. I og med at man i kundebonde-modellen ikke sætter nogen pris på de enkelte grøntsager, så har de deres værdi i kraft af det de er. Grøntsagerne får deres reelle værdi tilbage, fordi man ikke skal sætte en pris på dem, og det holder jeg egentlig utrolig meget af.

I stedet for at sætte en pris på den enkelte vare, betaler man alle omkostninger i fællesskab og deler den værdi, der bliver produceret. Det giver et helt andet forhold til penge og forbrug.

- Det gør næsten, at jeg slet ikke har lyst til at sætte værdi på noget. Hvis der er nogen, der kommer og spørger, om de kan købe et par kilo gulerødder, så ved jeg slet ikke, hvad jeg skal sige, at de koster, for de er jo gulerødder, de er jo ikke penge. ■

