



Lokaal staan we sterker

Eindverslag voor Streek eigen Producten Nederland

Certificering van lokale voedselketens: Participatief Garantie Systeem als instrument voor consumentenvertrouwen en duurzame ontwikkelingen

ACT Team 3.236
Emma Dekkers
Emma Groeneveld
Femke van Lemmen
Maartje Brillenburg Wurth
Maura Hamers
Nynke Wiersma

Projectleider: WUR Science Shop

01-03-2024

Inhoudsopgave

1. Inleiding	3
2. Methode	4
3. Aanbeveling	5
3.1 Aanbeveling voor SPN.....	5
4. Analyse huidige Europese PGS	9
4.1 Voedselteams België	9
4.2 Demeter Nederland	11
4.3 Demeter Farm Talks Duitsland.....	13
4.4 GASAP België	15
4.5 Nature & Progrès (N&P) Frankrijk.....	17
4.6 DES Parma Italië.....	19
5. Resultaten.....	21
5.1 Cases	22
5.2 Experts.....	26
6. Discussie.....	29
6.1 Validiteit	29
6.2 Interpretatie resultaten	29
6.3 Beperkingen	29
6.4 Implicaties	30
6.5 Langetermijndoelen SPN.....	30
6.6 Vervolgstappen SPN	30
7. Referenties	31
8. Bijlagen	33
8.1 Uitleg patief Garantie Systeem.....	33
8.2 Methode.....	34
8.3 Interview guide.....	36
8.4 Codeboek	43

1. Inleiding

Waar veelgebruikte certificeringsmethodes gepaard gaan met hoge kosten, veel papierwerk en bureaucratie (Home et al., 2017), is er in 2004 een nieuwe methode bedacht om de lokale landbouw beter op de kaart te zetten: een Participatief Garantie Systeem (PGS). Een PGS is een certificeringssysteem voor de duurzame productiewijze van lokaal voedsel, waarbij de controle plaatsvindt tussen producenten en consumenten onderling. Dit systeem van certificeren is gebouwd op basis van vertrouwen, sociale netwerken en kennisuitwisseling (IFOAM, 2024). Een PGS kan op verschillende manieren worden ingevuld door een organisatie om zo op zijn eigen manier een passende methode te ontwikkelen op die locatie. In de bijlage staat een uitgebreide uitleg over PGS (*Bijlage 8.1 Uitleg Participatief Garantie Systeem*).

Op dit moment wordt Streek eigen Producten Nederland (SPN) geconfronteerd met een toenemende interesse in de herkomst van voedsel en de ontwikkeling van nieuwe (lokale) voedselinitiatieven aan de ene kant, en met terughoudendheid van producenten om deel te nemen aan het keurmerk 'Erkend Streekproduct' aan de andere kant. Een PGS kan worden beschouwd als een potentieel instrument om informatie te verstrekken en consument bewustzijn te vergroten. Echter deze overweging vereist verdere analyse en expertise om de implementatie en effectiviteit van PGS te begrijpen. Dit onderzoek streeft ernaar dit probleem aan te pakken door een diepgaande analyse uit te voeren van huidige Europese PGS om SPN verder te informeren.

Het verslag begint met een aanbeveling voor SPN, gevolgd door een uitgevoerde analyse van huidige Europese PGS. Vervolgens zal in de resultaten een overzicht tabel gepresenteerd zijn aan de hand van de analyse en de resultaten van de interviews getoond worden. In de daaropvolgende discussie worden de mogelijke vervolgstappen voor SPN besproken, en worden eventuele kenniskloven geïdentificeerd en besproken.

2. Methode

Om onderzoek te doen naar huidige PGS in Europa, is er kwalitatief explorierend onderzoek uitgevoerd. Er is een literatuurstudie gedaan waarna verschillende cases zijn geanalyseerd. Vervolgens zijn er interviews afgenomen. Dit allemaal is gebaseerd op basis van de Grounded Theory methodologie. Hiervoor is gekozen omdat er nog weinig bekend was over PGS, en specifiek PGS in Nederland (Noble & Mitchell, 2016). De beantwoorde onderzoeksvragen omvatten onder meer de doelen, implementatie en betrokken stakeholders bij verschillende vormen van PGS, evenals de consumenten die worden aangesproken door deze systemen. Triangulatie vanuit interviews, literatuur en case analyses is toegepast om de validiteit van dit onderzoek te verhogen. Aan de hand van alle verstrekte informatie zal er een aanbeveling worden geformuleerd voor SPN in hoeverre PGS geschikt om de huidige SPN-criteria te borgen. In bijlage 8.2 staat de methodologie verder uitgewerkt (*Bijlage 8.2 Methodologie*).

3. Aanbeveling

De titel van dit project 'Lokaal staan we sterker' is bedacht tijdens de afronding van het projectvoorstel. Deze titel is voortgekomen uit de gesprekken met SPN. Deze mentaliteit staat centraal in de visie van SPN. Het was daarom voor ons van groot belang om deze mentaliteit in het gehele project mee te nemen. Om zo een succesvolle en concrete aanbeveling te garanderen.

Na het uitvoeren van zowel primair als secundair onderzoek adviseren wij SPN om een PGS op te zetten, aangezien het succesvol implementeren van een PGS een oplossing kan bieden voor de huidige uitdagingen van SPN zoals het vergroten van het vertrouwen tussen consument en producent. Ook al kan een succesvol PGS niet gegarandeerd worden, biedt de geanalyseerde informatie een goede basis om valkuilen te vermijden en verder te bouwen op het succes van bestaande initiatieven en kennis.

In dit hoofdstuk wordt concreet omschreven wat essentiële keuzes en afbakeningen zijn voor SPN om een PGS op te zetten. Om structuur te geven aan het hoofdstuk is dit gedaan aan de hand van kernpunten die een rol binnen elke PGS spelen, namelijk: schaal, structuur, voorwaarden, financiën, controles, documentatie, kennisuitwisseling, transparantie, stakeholders, betrokkenheid consument en de perceptie van producenten.

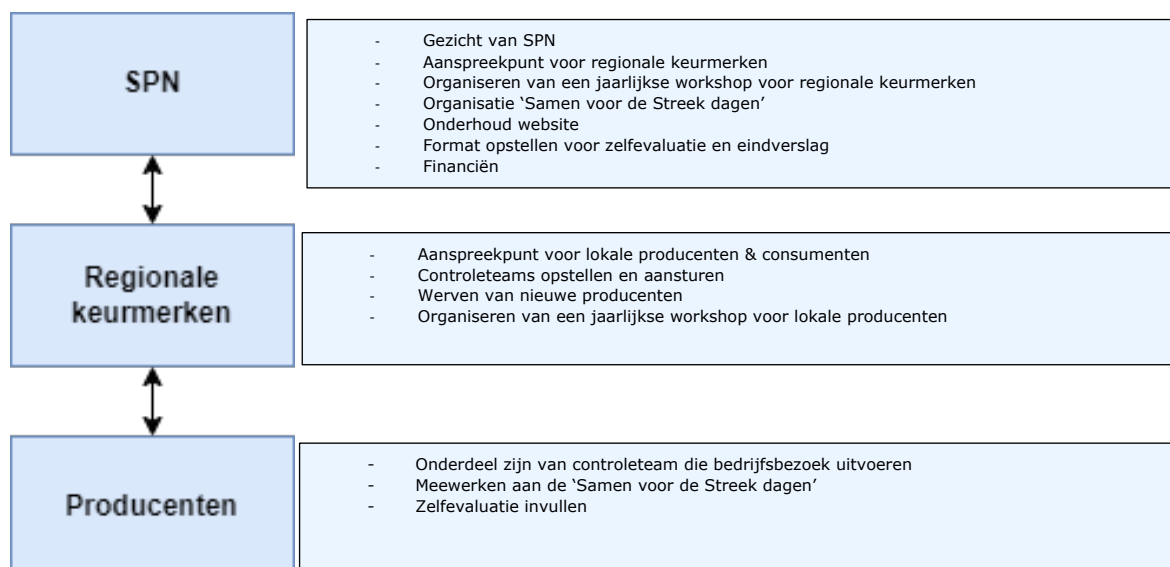
3.1 Aanbeveling voor SPN

3.1.1 Schaal

Vanuit ons perspectief is het essentieel dat SPN vanuit lokaal niveau opereert. Hierdoor staat nauw contact en directe interactie tussen belanghebbenden centraal in de organisatie, voorbeelden hiervan zijn boeren die onderling dialogen aangaan om adviezen te geven, expertise te delen etc. Het landelijk bestuur blijft behouden, aangezien dit bestuur in onze ogen waardevol is voor de coördinatie van SPN. In het organogram hieronder is te zien wat deze nieuwe rol inhoudt.

3.1.2 Organisatiestructuur

Vanuit dit onderzoek is gebleken dat een duidelijke structuur van de organisatie van belang is voor een goed lopend PGS. Een structuur die voor SPN zou werken bestaat uit drie hoofd actoren: het landelijke bestuur van SPN, de regionale keurmerken en de producenten. Waarbij iedere actor duidelijke eigen taken heeft om vanuit daar met elkaar in contact te komen (*Figuur 1: organisatiestructuur PGS*).



Figuur 1: Organisatiestructuur PGS

SPN: Het landelijke bestuur van SPN zal bestaan uit drie leden. Het landelijke bestuur wordt gezien als het gezicht van SPN. Hiermee is het bestuur van SPN het aanspreekpunt voor externe partijen. Daarnaast is het landelijke bestuur ook het aanspreekpunt voor de regionale keurmerken. Ze zorgen voor de aansturing van de verschillende regio's en organiseren een jaarlijkse workshop waarbij de regionale keurmerken samen in gesprek gaan en getraind worden om de regio's aan te sturen. Daarnaast wordt er jaarlijks een 'Samen voor de Streek dag' georganiseerd. Op deze dag stelt de boer zijn bedrijf open voor een bezoek van de geïnteresseerde consumenten. De algemene organisatie en de promotie van deze dag ligt bij het landelijke bestuur, zodat de verschillende open dagen via eenzelfde format worden ingevuld. Verder heeft het bestuur van SPN vooral praktische taken. Dit houdt in dat ze verantwoordelijk zijn voor het onderhoud van de website, ze stellen formats op voor de zelfevaluatie en eindverslagen van de bezoeken bij de boeren en ze zorgen voor de financiën, waar workshops en medewerkers van betaald worden.

Regionale keurmerken: Elke regio heeft een regiocoördinator die verantwoordelijk is voor deze aangewezen regio. Deze regio coördinator is het aanspreekpunt voor de lokale producenten en consumenten binnen de desbetreffende regio. Verder zorgt de regiocoördinator in de rol als procesbegeleider voor het samenstellen en aansturen van de controleteams en het werven van nieuwe producenten die zich willen aansluiten het PGS-initiatief van SPN. Een controle team bestaat uit twee collega producenten die op bezoek komen bij een andere producent om daar de jaarlijkse controle op de boerderij uit te voeren. Daarnaast zorgt de regio coördinator binnen de regio ook dat er jaarlijks een workshop wordt georganiseerd voor alle producenten binnen de regio. Op deze manier komen de producenten makkelijker met elkaar in contact en hebben ze een gezicht bij de verschillende collega's in de regio.

Producenten: zijn de boeren die op het moment aangesloten zijn bij de verschillende regionale keurmerken. In groepen van twee boeren zullen ze een controleteam vormen die bij collega's langsgaat om daar bedrijfsbezoeken uit te voeren. Voordat een bedrijfsbezoek plaatsvindt, vult de producent een zelfevaluatie in wat dient als leidraad van het bedrijfsbezoek. Verder vindt er jaarlijks een 'Samen voor de Streek dag' plaats waaraan een boer zelf invulling mag geven.

3.1.3 Voorwaarde organisatie

Om de kwaliteiten van een PGS naar voren te laten komen, is het van belang dat de producenten akkoord gaan met voorwaarden om het PGS succesvol te laten slagen. Vanuit ons perspectief is het cruciaal dat de producent open staat voor verdere ontwikkeling op het vlak van duurzaamheid. Daarnaast is er ook toestemming nodig voor het publiceren van het eindverslag van het bedrijfsbezoek op de website en dat het product uit de streek komt. Als men in zee gaat met deze voorwaarden, kan de transparantie en daarmee de kracht van een PGS worden gewaarborgd. Als de producent zich niet kan vinden in deze voorwaarden, kan afgevraagd worden of dit een geschikte deelnemer is voor een organisatie waar een PGS centraal staat.

3.1.4 Financiën

Een betrokken overheid heeft haar voor- en nadelen. Aan de ene kant kan het voor een subsidie zorgen. Aan de andere kant, zien geïnterviewde het ook als een factor dat zorgt voor bemoeienis in combinatie met bureaucratie. Wij zijn van mening dat een PGS niet tot haar kracht kan komen er sprake is van bureaucratie. Daarom adviseren wij om een eenmalige subsidie aan te vragen voor het opstarten van het PGS, maar daarna onafhankelijk van de overheid te opereren.

Ook raden wij aan om een constante geldstroom te generen binnen de organisatie, dit kan gebruikt worden als vergoeding voor het bestuur en daarnaast om de workshops en "Samen voor de Streek dagen" te financieren. Deze constante geldstroom zal afkomstig zijn van de producenten, zij zullen een jaarlijkse financiële bijdrage leveren om lid te zijn van het PGS.

3.1.5 Controles

In de geanalyseerde cases kwam naar voren dat de drijfveer van PGS vooral kennisuitwisseling is. Dit is de reden dat wij adviseren om dit aspect ook centraal te hebben in de controle. Dat betekent dat de controle zich niet volledig moet focussen op afvinklijsten, maar ook op ontwikkeling, evaluatie en in dialoog gaan met medeboeren. Wij adviseren bewust om de controles met boeren onderling uit te voeren. Dit gezien zij de meeste kennis hebben over de agrarische sector en ze tijdens het bezoek ook advies aan elkaar kunnen geven. Het controleteam bestaat uit minimaal twee producenten, waarvan maar een producent in dezelfde sector werkt. Door deze diverse groepen,

wordt de dialoog aangewakkerd en wordt voorkomen dat het gesprek te gefocust is op de technische onderdelen van hun gemeenschappelijk productieproces. Voordat het controleteam op bezoek komt, vult de producent de zelf-evaluatie in. De opbouw van de zelf-evaluatie is opgesteld door SPN conform de basiscriteria die van belang zijn voor de organisatie. Tijdens het bezoek kijkt het controleteam kritisch naar de zelfevaluatie van de desbetreffende producent. Door de duurzame ontwikkeling van de producent te stimuleren, worden er verbeterpunten opgesteld om aan te werken tot het volgende bezoek. Elke drie jaar worden de poules met producenten, en daardoor ook de controleteams, gewisseld. De vernieuwing van de controleteams zorgt voor frisse kritische blikken, waardoor de producent uitgedaagd en gestimuleerd blijft om te blijven ontwikkelen.

3.1.6 Documentatie

Afsluitend op het bedrijfsbezoek maakt het controleteam een verslag van het bezoek met verbeterpunten voor de producent. Deze verslagen zijn op de website van SPN en voor iedereen in te zien. Daarnaast is er op deze sitepagina een korte omschrijving van de aangesloten producent te vinden, waarbij een korte omschrijving is gegeven wat betreft productiemethoden, schaal, verkoopkanalen etc. Aan de hand van het verslag kunnen boeren eventueel contact met elkaar opnemen. De regionale keurmerken zijn aanspreekpunt voor vragen hierover.

3.1.7 Kennisuitwisseling

Vanuit de evaluaties van de huidige PGS en de experts is gebleken dat kennisuitwisseling de grote drijfveer is vanuit producenten om mee te werken aan het PGS. Daarom zijn wij ervan overtuigd dat het voor SPN belangrijk is om dit te stimuleren. Kennisuitwisseling zal daarom op verschillende manieren plaatsvinden. Ten eerste kunnen de boeren onderling tijdens een bedrijfsbezoek kennis uitwisselen. Ten tweede, omdat het verslag op de website wordt gepubliceerd, kunnen boeren van elkaar leren door te lezen hoe collega's uitdagingen aanpakken. Als boeren vragen hebben over deze situaties, kunnen ze gemakkelijk contact met elkaar opnemen om dit te bespreken. Ten derde worden er jaarlijkse workshops georganiseerd voor zowel de regionale keurmerken als de lokale producenten om onderling te sparren over lastige kwesties of dingen waar ze tegenaan lopen. Als laatste kan er tijdens de 'Samen voor de Streek dagen' kennis uitgewisseld worden tussen consument en producent. De consument kan ook eventuele ideeën achterlaten voor de producent zodat hij/zij deze achteraf kan lezen. Wij zijn ervan overtuigd dat deze vormen van kennisuitwisseling ervoor zorgen dat er een gevoel van samenhangigheid tussen consument en producent ontstaat.

3.1.8 Transparantie

Transparantie zorgt ervoor dat er vertrouwen ontstaat en behouden wordt tussen consument en producent. Vandaar dat wij van mening zijn dat het voor SPN van belang is transparant te zijn naar de consument. Door op de website van SPN een korte beschrijving van alle aangesloten producenten en het verslag van het bedrijfsbezoek te tonen wordt transparantie vergroot. Op deze manier is de consument goed betrokken bij de productiewijze van een desbetreffende boerderij. Het format van de zelfevaluatie formulier en verslag zullen ook zichtbaar zijn op de website. Hierdoor weet de consument op welke criteria wordt gelet tijdens een bedrijfsbezoek.

3.1.9 Stakeholders

Binnen het PGS zijn er drie hoofd stakeholders: het nationaal bestuur van SPN, regionale keurmerken en de producenten. De belangrijkste functies van deze stakeholders zijn benoemd onder de organisatiestructuur.

3.1.10 Betrokkenheid consument

Door de consument te betrekken bij de controles kan zijn/haar feedback en perspectief gedeeld worden. Echter, uit ervaring van de huidige PGS en experts blijkt dat de consument vaak te weinig kennis heeft om de controle bij de producent uit te voeren. Daarnaast durft de consument vaker niet feedback te geven door onzekerheid of wordt de gegeven feedback niet ontvangen door de producent wegens het kennisverschil. Daarom adviseren wij SPN de consument niet te betrekken bij het controle proces. Echter, bij de jaarlijkse 'Samen voor de Streek dagen' is de consument vrij om ideeën te delen met de producenten en kritische vragen te stellen.

3.1.11 Perceptie producent

De producent is de belangrijkste stakeholder die betrokken is bij het operationeel houden van een PGS. Met de doelen van SPN in gedachten, zijn we van mening dat kennisuitwisseling de belangrijkste drijfveer is voor producenten om deel te nemen aan het PGS-initiatief. Door deel te nemen aan het PGS wordt niet alleen kennis gedeeld tussen producenten, maar ook onderlinge verbindingen versterkt. Bovendien vergroot deelname het vertrouwen en naamsbekendheid van consumenten in de producent, wat leidt tot een sterkere marktpositie. Doordat een voorwaarde om lid te worden van het PGS is dat alle producten uit het proces uit de streek moeten komen, ondersteunt je als producent ook de lokale economie.

4. Analyse huidige Europese PGS

In dit hoofdstuk is een analyse uitgevoerd van huidige Europese PGS aan de hand van de opgestelde kernpunten.

4.1 Voedselteams België

Voedselteams is opgericht in 1996 vanuit een samenwerking van voedselproducent en de gebruikers. Deze organisatie kenmerkt zich als sociaal cultureel bewegingswerk, waarbij men wordt geactiveerd om binnen de korte ketens te consumeren (Voedselteam, z.d.). Binnen Voedselteams is een PGS om transparantie en verbinding te vergroten binnen de ketens. Boeren, producenten, verwerkers en consumenten gaan binnen dit PGS met elkaar in dialoog (Voedselteams, persoonlijke communicatie, 12 februari 2024). De procedure van Voedselteams bestaat uit verschillende stappen. Eerst kopen vrijwilligers van een Voedselteam producten op bij een lokale boer of producent die aangesloten is bij Voedselteams. De consument kan vervolgens online een bestelling plaatsen voor lokale verse producten. Bij een depot kan de consument de bestelling ophalen (Voedselteams, z.d.). De producent behoudt het recht van autonomie, zoals het bepalen van de verbouwde gewassen en de prijszetting (Voedselteams, persoonlijke communicatie, 12 februari 2024). Bij de consument heerste twijfel omtrent kwaliteit en afkomst van voeding. Dat is de reden dat Voedselteams een model heeft ontwikkeld om de consument transparantie te geven in het proces van producent tot consument (Voedselteams, z.d.).

Het doel van Voedselteams is om een pionier te zijn op het gebied van korte ketens en het stimuleren van de duurzame lokale economie. Dit wordt gedaan door burgers en boeren met elkaar te verbinden en hen te activeren om samen een voedselsysteem op te bouwen dat voldoet aan de volgende criteria; eerlijk, duurzaam en gezond (Voedselteams, z.d.). Ook blijft Voedselteams de producent uitdagen om duurzame ontwikkelingen na te streven (Voedselteams, persoonlijke communicatie, 12 februari 2024).

Schaal

Voedselteams richt zich vooral op kleinschalige familiale ondernemingen. Dit sluit namelijk beter aan bij de korte keten focus van Voedselteams. Binnen Voedselteams is er geen minimum of maximum gedefinieerd voor de grootte van een bedrijf om deel te nemen (Voedselteams, persoonlijke communicatie, 12 februari 2024).

Controles, documentatie & evaluatie

Voedselteams heeft er bewust voor gekozen om geen lastenboek te volgen, maar om in dialoog te gaan met zowel de producent, boer, verwerker en consument. Dit dialoog gebeurt tijdens een bezoek aan de boer, producent of verwerker (Voedsel Anders, z.d.). Tijdens de dialoog wordt geen waardeoordeel geveld, maar wel een verslag gemaakt. In dat verslag staat hoe het bedrijf werkt, waar zij voor staan en eventuele verbeterpunten voor het volgende bezoek (Voedselteams, persoonlijke communicatie, 12 februari 2024).

Transparantie

Transparante communicatie naar de leden en de buitenwereld is een belangrijke pijler voor Voedselteams. Voorbeelden hiervan zijn; met wat voor boeren samengewerkt worden en hoeveel inspanningen worden geleverd met oog op duurzaamheid (Voedselteams, persoonlijke communicatie, 12 februari 2024).

Kennisuitwisseling

Door met elkaar in dialoog te gaan, wordt kennis tussen de producenten en vrijwilligers uitgewisseld, zoals duurzame ontwikkeling binnen het boerenbedrijf en gemaakte keuzes binnen het productieproces. Wel merkt Voedselteams dat de vrijwilligers soms bang kunnen zijn om kritisch in gesprek te gaan met de boer. Om dit op te lossen zorgen zij vanuit de organisatie voor kennisdagen en trainingen voor de vrijwilligers hoe ze een dialoog moeten aangaan.

Financiën

De overheid erkent Voedselteams als sociaal cultureel bewegingswerk, waardoor er een subsidie gegeven wordt. Daarnaast wordt Voedselteams vooral draaiende gehouden door vrijwilligers. Na een bestelling van de consument gaat een bedrag via een e-wallet naar de betrokken producenten. Een

ander percentage van de verkoop gaat naar de Voedselteams organisatie (Voedselteams, persoonlijke communicatie, 12 februari 2024).

Communicatie & marketing

Als de consumenten nog niet lid is van Voedselteams kunnen zij vier proefbestellingen plaatsen. Bij het eerste afhaalmoment van het voedselpakket houdt een teamlid een informatief praatje voor de consument die nog relatief onbekend kan zijn met het concept van Voedselteams. Nadat de consument door de proefbestellingen overtuigd is, kan men lid worden van Voedselteams en online voedselpakketten bestellen en bij een depot ophalen. Op de zak van het voedselpakket staat het logo van Voedselteams. Verder staat dit logo niet op de producten, dit ook aangezien het vooral om versproducten zoals groenten en fruit gaat. Naast deze manier van promotie, verspreid Voedselteams ook nieuwsbrieven onder de leden en staat er op Youtube verschillende video's hoe Voedselteams in zijn werking gaat.

Stakeholders

- Producent/boer/verwerker: zij bieden hun producten aan bij Voedselteams. De producent/boer/verwerker behoudt de autonomie over de prijszetting en de afzet van de producten.
- Vrijwilligers: deze vrijwilligers kopen de producten op bij de boer/producent/verwerker. De producten worden naar een depot gebracht waar de consument het komt ophalen.
- Kernvrijwilliger: de kernvrijwilliger zorgt ervoor dat alles goed verloopt, zoals de logistiek rondom een afhaalpunt, communicatie, bedrijfsbezoeken of het organiseren van sociale activiteiten binnen de Voedselteams.
- Coördinator: de coördinator houdt zich bezig met het zoeken van producenten en vrijwilligers, nieuwe teams opstarten en vrijwilligers ondersteunen en motiveren. Daarnaast wordt er ook tijd gestoken in de boodschap van Voedselteams verder uitdragen, zoals campagnes of zetels in Voedselraden.
- Consument: via de website kan de consument een voedselpakket bestellen en ophalen bij een depot bij hem/haar in de buurt

4.2 Demeter Nederland

Het doel van Demeter Collegiale Toetsing (CT) is om mensen, systemen en bedrijven te helpen met ontwikkelingen (Demeter, persoonlijke communicatie, 13 februari 2024). Demeter is een internationale stichting waarbij 6500 biodynamische boerenbedrijven, verspreid over 65 landen, aangesloten zijn. 158 biodynamische boeren en 120 verwerkers hiervan zijn actief in Nederland (Stichting Demeter, z.d.-d). Demeter is al sinds 1934 actief met het uitdragen van een gecertificeerd biodynamisch keurmerk (Stichting Demeter, z.d.-b). Het keurmerk gaat verder dan het Europese biologische landbouw keurmerk. Dit houdt in dat alle producten met een Demeter-keurmerk voldoen aan de Europese biologische landbouw normen en aan de Demeter-normen en -richtlijnen (Stichting Demeter, z.d.-c). Hiernaast is Demeter sinds 2005 actief met een PGS, Demeter Collegiale Toetsing (CT) genoemd. Deelname aan CT is ontstaan vanuit de behoefte van de leden van Demeter naar beroepsmatige ondersteuning, coaching en intervisie. De leden van Demeter worden al gecontroleerd op basis van een onafhankelijke certificering. Alleen dit werd ervaren als een vrij statische manier van ontwikkelen. Hiernaast lag de nadruk vooral op het achteraf verbeteren van fouten, in plaats van proactief ontwikkelen. De Demeter leden hadden behoefte aan verdere ontwikkeling op gebied van bodemontwikkeling, bemesting, biodiversiteit, persoonlijke

Schaal

Op dit moment zijn er 158 biodynamische boeren in Nederland en Vlaanderen actief. Deze boeren zijn onderverdeeld in groepen met vijf of zes bedrijven. Er zijn dus 28 groepen die elkaar twee jaar lang bezoeken (PGS Nederland, z.d).

Controles, documentaties & evaluatie

Vooraf aan de CT vullen boeren een zelfevaluatie in. Deze zelfevaluatie heeft Demeter opgesteld en hoeft dus alleen ingevuld te worden. Hierin evalueert de boer in hoeverre zijn doelen behaald zijn. Deze evaluatie wordt dan tijdens de CT gebruikt om met de groep samengekomen collega's te evalueren over een boer zijn persoonlijke ontwikkeling. Hiernaast heeft Demeter een 'Voorbereidingstips Collegiale Toetsing' document waarin boeren het doel, de meerwaarde en algemene tips over de CT kunnen lezen. Door de CT goed voor te bereiden, kunnen de boeren gericht sturen en leren. Hiernaast kan de boer de CT-groep duidelijk uitleggen wat hij/zij wil. (Demeter, 2020; PGS Nederland, z.d. Tijdens de CT gaan de boeren in gesprek over hoe de Demeter idealen verder ontwikkeld kunnen worden. Ze bespreken uitdagingen en ontwikkelingspunten. In het algemeen besteden boeren hier 2 of 3 dagen per jaar aan (Demeter, persoonlijke communicatie, 13 februari 2024).

Transparantie

Er worden rapportage gemaakt van de CT-gesprekken. Deze worden samen met een poster opgesteld naar Demeter als bewijsmateriaal (Demeter, persoonlijke communicatie, 13 februari 2024).

Kennisuitwisseling

Tijdens de CT worden de ambities en voornemens samen met de groep ingevuld in de CT-poster. Door de kennis en ervaringen van de groepsleden krijgen boeren nieuwe inzichten over oplossingen, maatregelen of toekomstige uitdagingen. De leden stellen realistische doelen op waarmee de boer de daaropvolgende twee jaar mee aan de slag kan (PGS Nederland, z.d).

Financiën

Demeter wordt gefinancierd via de bijdrage die licentiehouders, leden, moeten afstaan wanneer zij een product verkopen wat gecertificeerd is met Demeter. Dit is 1,5%. Hier worden de meeste activiteiten van gefinancierd (Demeter, persoonlijke communicatie, 13 februari 2024).

Communicatie & marketing

Betreffend CT voert Demeter geen marketingactiviteiten uit, naast de toegewezen webpagina (Stichting Demeter, z.d.-a). Tijdens het interview met Demeter (persoonlijke communicatie, 13 februari 2024) kwam naar voren dat sommige producenten de CT-poster ophangen op het bedrijf. Om zichzelf te herinneren aan hun doelen. Het directe doel hiervan is dus niet marketing, alleen kunnen bezoekers hierdoor alsnog in aanraking komen met CT.

Met betrekking tot het keurmerk van Demeter, voert Demeter wel marketingactiviteiten uit zoals korte informatieve films die te vinden op onder andere het YouTube kanaal van Demeter Nederland (Stichting Demeter, z.d.-e). Hiernaast kunnen aangesloten producenten het keurmerk van Demeter op hun producten gebruiken (Demeter, persoonlijke communicatie, 13 februari 2024).

Stakeholders

- Collega-boeren: Mede boeren die ook aangesloten zijn bij Demeter.
- Procesbegeleiders Demeter: gespreksbegeleiders opgeleid door Demeter.
- (Consument): consumenten zijn bewust niet bij CT betrokken. Het organiseren van CT wordt door de organisatie als niet eenvoudig ervaren, omdat het samenbrengen en het coördineren van de boeren en de procesbegeleiders ervaren wordt als veel werk. Het betrekken van consumenten maakt dit proces in hun ogen alleen maar uitdagender (Demeter, persoonlijke communicatie, 13 februari 2024).

4.3 Demeter Farm Talks Duitsland

Farm Talks is een pilot initiatief van zeven jaar, opgezet door de Duitse tak van de organisatie Demeter in 2018 (Demeter, z.d.). Bij dit concept gaan producenten binnen de agrarische sector bij elkaar langs om samen in gesprek te gaan, ook wel een 'Farm talk' genoemd. In groepen van drie tot vijf collega-boeren spreken zij jaarlijks in elk van hun boerderijen af om daar in gesprek te gaan over de bedrijfsvoering op de bezochte boerderij. Op deze manier kunnen boeren onderling elkaar feedback geven over sterkte punten, uitdagingen en eventuele mogelijkheden om de desbetreffende boerderij te verbeteren. Binnen Demeter zijn alle boeren gecertificeerd met een zogenoemde 'biodynamisch' keurmerk, dit houdt in dat ze voldoen aan bepaalde criteria die binnen Demeter zijn opgesteld met betrekking tot biologische landbouw (de Olde et al., 2016; IFOAM, 2022).

Het doel van Farm Talks is om onderling kennis uit te wisselen over de biodynamische manier van landbouw en zich op dit gebied te blijven ontwikkelen (Demeter, z.d.-b; de Olde et al., 2016). PGS wordt binnen het Farm Talks initiatief van Demeter niet strikt gehanteerd, maar men werkt met een peer-to-peer certificeringsmethode. Dit initiatief is gestart, omdat men vond dat certificering meer gefocust moest zijn op ontwikkeling in plaats van strikte controles.

Schaal

Farm Talks is begonnen met een klein groepje boeren die vrijwillig deelnamen aan dit initiatief om zo de Farm Talks methode van peer-top-peer feedback verder te kunnen ontwikkelen (de Olde et al., 2016). Op dit moment zijn er rond de zeventig boerderijen aangesloten bij het Farm Talks initiatief en men streeft naar een aantal van 200 boerderijen voor volgend jaar (Demeter Farm Talks, persoonlijke communicatie, 19 februari 2024).

Controles, documentatie & evaluatie

Elke Farm Talks groep bestaat uit boeren van verschillende sectoren om op deze manier te technische discussies over zaken binnen de boerderij te vermijden. Daarnaast is er ook een bemiddelaar in elke groep aanwezig die structuur geeft aan de bijeenkomst, een positieve atmosfeer creëert, ervoor zorgt dat discussies niet te technisch worden en onderwerpen aan bod laat komen waar nog niet over gesproken is.

Voor elk jaarlijks bezoek van de andere boeren, vult de boer die deze keer gastheer is een evaluatie over zijn eigen boerderij in op basis van acht kernwaarden binnen Demeter: bodemvruchtbaarheid, levenskracht, dierenpopulatie, dierenwelzijn, natuur, sociaaleconomische aspecten, milieutechnische aspecten en ontwikkeling (de Olde et al., 2016). Hierna volgt het bezoek van de andere boeren, waarbij men als eerst een rondleiding krijgt over de boerderij. Hierna neemt iedereen een moment om de acht kernwaarden op de boerderij onafhankelijk van elkaar te beoordelen. Vervolgens worden de beoordeling van de gastheer naast deze van de anderen gelegd om hier samen het gesprek over aan te gaan. Als laatste beoordeeld de gastheer vervolgens naar aanleiding van dit gesprek waar hij/zij aan wil werken binnen de boerderij in de komende tijd. Dit wordt gedocumenteerd en opgestuurd naar Demeter (de Olde et al., 2016; Demeter Farm Talks, persoonlijke communicatie, 19 februari 2024).

Transparantie

Na een bedrijfsbezoek ontvangt Demeter de doelen die de boer voor zichzelf heeft opgesteld en gedocumenteerd. De boeren kunnen de evaluaties van hun collega boeren niet inzien (Demeter Farm Talks, persoonlijke communicatie, 19 februari 2024).

Kennisuitwisseling

Kennisuitwisseling is een van de belangrijkste drijfveren voor het Farm Talks initiatief van Demeter. Boeren bezoeken eens per jaar elkaars boerderij om kennis uit te wisselen over verbeter mogelijkheden binnen de biodynamische landbouw in hun bedrijf. Alle boeren die aangesloten zijn bij Demeter hebben een achtergrond in de biodynamische landbouw, waardoor ze ook de nodige kennis hebben om hierover te praten met elkaar. Ze worden verder niet getraind binnen Demeter, maar leren door middel van de bedrijfsbezoeken op elkaars boerderij. De bemiddelaar daarentegen, krijgt elk jaar een training vanuit Demeter om hun functie goed uit te kunnen voeren. Tijdens deze jaarlijkse training wordt er onderling met de bemiddelaars ook besproken hoe dit verbeterd kan worden en of er bepaalde opvallende situaties zijn voorgevallen (Demeter Farm Talks, persoonlijke communicatie, 19 februari 2024).

Financiën

Boeren die aangesloten zijn bij Demeter nemen vrijwillig deel uit aan de Farm Talks en betalen niets voor deze deelnamen. Bij deelname aan het Farm Talks initiatief wordt er geen jaarlijkse controle uitgevoerd door Demeter en betaald de deelnemende boer alleen nog voor de jaarlijkse Europese controle. Hiermee bespaart de boer kosten. De bemiddelaar krijgt wel een financiële compensatie voor zijn/haar werk vanuit Demeter. Inkomsten van Demeter bestaan uit schenkingen en subsidies vanuit de overheid. Het grootste deel van deze inkomsten worden vervolgens geïnvesteerd in verder onderzoek naar de mogelijkheden binnen de organisatie (Demeter Farm Taks, persoonlijke communicatie, 19 februari 2024).

Communicatie & marketing

Demeter Duitsland heeft op zijn website een promotiefilm waarmee wordt toegelicht wat de stichting inhoudt. Verder heeft de algemene Demeter organisatie een logo wat gebruikt wordt om het Demeter keurmerk aan te tonen, wat verwijst naar de biodynamische landbouw binnen Demeter (Demeter, z.d. -b). Echter staat dit logo volledig los van het Farm Talks initiatief.

Stakeholders

- Collega boeren: Boeren staan binnen hun Farm Talks groep met elkaar in contact om elkaar te evalueren op de verschillende boerderijen. Er is weinig tot geen contact met andere boeren of actoren binnen de Demeter organisatie buiten de Farm Talks groep waar de boer bij is aangesloten (Demeter Farm Taks, persoonlijke communicatie, 19 februari 2024).
- Bemiddelaar: Vanuit Demeter is er een bemiddelaar aangewezen per Farm Talks groep van drie tot vijf boeren die de bedrijfsbezoeken lijdt.
- (Consument): Farm Talks is een peer-to-peer certificering methode waarbij de consument buiten beeld blijft. Eventueel kan een boer er zelf voor kiezen om een consument deel te laten nemen aan het gesprek, maar in de praktijk blijft dit vaak uit (Demeter Farm Taks, persoonlijke communicatie, 19 februari 2024).

4.4 GASAP België

GASAP (Groupes d'Achats Solidaires de l'Agriculture Paysanne; vertaald: "groepen van solidaire aankopen van boerenlandbouw") is een organisatie uit Brussel die directe verkoop van agro-ecologische producten biedt zonder tussen personen. Hierdoor ontstaat een directe band tussen lokale boerderijen en hun consumenten (Accueil - Le réseau des GASAP, 2023)

GASAP is ontstaan omdat er veel vragen waren rondom de landbouw. Als eerste de vraag waar de producten vandaan komen en wie ze heeft geproduceerd onder welke omstandigheden. Ook op landelijk niveau waren er vragen zoals: wie bepaalt de prijzen van het eten? Welke invloeden heeft bodemverandering en biodiversiteit? Hoe ziet de toekomst van de landbouw eruit? In de laatste dertig jaar is er een daling van landbouwbedrijven in België. Volgens GASAP is 63% van de agrarische bedrijven in België gestopt (GASAP?, 2017). Om dit aan te pakken is GASAP ontstaan uit een connectie tussen de consumenten en de producenten die zich inzetten voor transparant en solidair landbouwsysteem.

Het doel van GASAP is het ontwikkelen en behouden van lokale kwaliteitslandbouw. Dit houdt in dat de bedrijven economisch levensvatbaar zijn en sociaal rechtvaardig. Ook duurzaamheid en een lage milieu-impact zijn hierbij van belang. Daarnaast wil GASAP een verantwoorde en maatschappelijke relatie met voedsel bevorderen en bijdragen aan voedselsoevereiniteit. Deze doelstellingen behalen ze door de consumenten te verbinden met de productie (GASAP?, 2017). De consumenten betalen voorafgaande van de productie. De producenten brengen dan eens per periode van ongeveer twee weken de verse producten naar een centrale locatie, waar de consumenten het kunnen ophalen. GASAP is er om de producenten te ondersteunen bij de interactie met de consumenten. Ook helpen ze bij het opzetten van nieuwe groepen en zijn ze belangen aan het behartigen in de politiek (PGS Voorbeelden Wereldwijd, z.d.)

Schaal

GASAP is een organisatie die actief is in Brussel en omgeving. Het is opgebouwd uit 75 Community Supported Agriculture (CSA) initiatieven uit deze regio. Hierbij zijn 5600 consumenten aangesloten en 40 producenten (PGS Voorbeelden Wereldwijd, z.d.). GASAP heeft vier parttime medewerkers en draait verder op vrijwilligers (Contact, 2019)

Controles, documentatie & evaluatie

De consument en producent verbinden zich door een handvest van GASAP (Nouvelle Charte Du Réseau Des GASAP, 2021). Hierin staan vijf fundamentele principes die ervoor zorgen dat er een wederzijdse betrokkenheid is van de consument en producent. Wanneer de ondertekende dit handvest ondertekend gaat het akkoord met de principes en verplichtingen. Bij GASAP staat solidariteit centraal. De consumenten, bij GASAP 'eters' genoemd, betalen vooraf al mee aan de productie van de producent. Hierdoor gaat het geld direct naar de producent. Doordat de consumenten vooraf betalen aan de producenten, zullen er afspraken gemaakt worden over de producten.

Transparantie

De consumenten weten wat voor producten zij afhalen bij de producenten, doordat ze gezamenlijke contracten hebben. Dit contract is gekoppeld aan hoe lang een productiecyclus is van de boer. Dit kan dus per voedselcategorie verschillen. In dit contract staat dat er geproduceerd moet worden met fatsoenlijke arbeidsomstandigheden en wordt er een prijs vastgesteld die zorgen dat er een eerlijk inkomen is voor de producent. Ook maakt dit contract een verbintenis die ervoor zorgt dat de consument gegarandeerd producten afneemt en benadrukt het belang van zowel economische en kennisuitwisseling.

Kennisuitwisseling

GASAP onderscheidt drie verbintenissen tussen consumenten en producenten. Een economische verbintenis, een ethische verbintenis en sociale betrokkenheid (Nouvelle Charte Du Réseau Des GASAP, 2021). Dit zorgt ervoor dat de relaties onderling worden onderhouden en wederzijds begrip te vergroten. In deze verbintenis staat dat GASAP-producenten in gesprek gaan met GASAP om informatie te verzamelen over het werken in de landbouw. Hierdoor is het mogelijk om de dialoog te starten tussen verschillende producenten wat kan helpen in de richting van het verbeteren van productiemethoden. Daarnaast zijn er ook participatieve evaluaties van

consumenten en producenten die hen helpen om steeds duurzamer te worden. In de verbintenis staat vastgelegd dat producenten meedoen aan bedrijfsbezoeken en betrokken zijn bij het GASAP-netwerk door de producentenbijeenkomst bij te wonen die eens per jaar wordt georganiseerd tijdens de Algemene Vergadering. De consumenten dragen mee aan de kennisuitwisseling door jaarlijks op bezoek te gaan bij producenten en deelnemen aan een PGS-bezoek van zijn producenten.

Financiën

Voor een huishouden van twee personen kost een mand per week tussen de 10 en 15 euro. Dit bedrag kan verschillend zijn en is afhankelijk van de producten en productiewijze. Vooraf wordt er betaald, zodat de producent kan produceren van dat geld. Elke GASAP-netwerk onderhoudt zijn eigen beheer. Hierdoor zijn er geen kosten verbonden aan het verbinden aan het GASAP-netwerk, maar wordt het onderhouden door vrijwilligers.

Communicatie & Marketing

GASAP communiceert vooral via hun website. Deze is alleen in het Frans beschikbaar. Hierop staat alle informatie omtrent het opzetten van een GASAP, of het aansluiten bij een GASAP. Er is een invulformulier beschikbaar die ingevuld kan worden door consumenten en producenten, waarna GASAP contact zal opnemen voor verdere stappen. Ook de documenten wat betreft de contracten staan op de website, zodat het voor een consument en producent duidelijk is waaraan voldaan moet worden.

GASAP levert ook posters waarmee nieuwe consumenten kunnen worden aangetrokken. Er zijn posters en flyers beschikbaar die gedownload en verspreid kunnen worden. Ook is er een YouTube kanaal beschikbaar waar verschillende deelnemers worden geïnterviewd en verdere informatie wordt verstrekt (Documents Utiles - Le Réseau Des GASAP, 2023)

Stakeholders

- Producenten: de producenten die aansluiten bij het GASAP netwerk zijn kleine familiebedrijven of verwerkers. Zij hoeven geen biologisch keurmerk te hebben maar het gebruik van chemicaliën is niet toegestaan. Zij gaan jaarlijks bij elkaar een andere soortgelijke producent langs op bedrijfsbezoek. Boeren kunnen zich aansluiten, maar ook verwerkers zoals bakkerijen zijn welkom.
- Bemiddelaar: GASAP functioneert als bemiddelaar en zorgt ervoor dat er nieuwe consumenten worden aangetrokken.
- Consumenten: de consumenten die bij GASAP aangesloten gaan jaarlijks langs bij de producenten en consumeren de producten (PGS Voorbeelden Wereldwijd, z.d.). Zij kopen de manden met producten op bij de producenten en betalen minimaal drie maanden vooraf. Hiervoor krijgen ze seizoensgebonden producten terug (Pour Les Mangeurs, 2017)

4.5 Nature & Progrès (N&P) Frankrijk

Nature & Progrès (N&P) is een vereniging van producenten en consumenten in Frankrijk die samenwerken om een landbouwmodel te ondersteunen dat dieren, mensen en het milieu respecteert. N&P is opgericht in 1964 door landbouwkundigen, artsen, boeren en consumenten. In 1972 werden de eerste richtlijnen opgesteld die de basis legden voor een transparant certificeringssysteem. Deze richtlijnen gaven producenten toegang tot het N&P label en stimuleerden samenwerken en elkaar helpen. Waar PGS eerst geleid werd door landbouwkundigen en technici van N&P, hebben op dit moment plaatselijke groepen de leiding genomen. Zij beoordelen de praktijken van de producenten en brengen verslag uit aan het comité voor goedkeuring en controle (Commission Mixte d'Agrément et de Contrôle - COMAC) (Nature & Progrès – PGS Nederland, z.d.).

Het doel van N&P is een holistische landbouwbenadering waarbij solidariteit tussen de betrokkenen, de menselijke schaal van de activiteiten en de focus op lokale netwerken en markten centraal staan. De voornaamste reden voor producenten om zich aan te sluiten bij N&P zijn de gedeelde landbouw-, sociale en economische waarden en praktijken, evenals de mogelijkheden voor wederzijdse ondersteuning en technische uitwisseling (Nature & Progrès – PGS Nederland, z.d.-b).

Op dit moment heeft N&P 1151 gecertificeerde producenten en hebben ze 821 consument-leden (Nature & Progrès – PGS Nederland, z.d.-b).

Controles, documentatie & evaluatie

Het certificeringsproces omvat drie hoofdstappen: jaarlijkse bedrijfsbezoeken, lokale COMAC-vergaderingen en certificering door de federale COMAC.

Jaarlijks ontvangen alle aangesloten producenten een bedrijfsbezoek, georganiseerd door lokale groepen en uitgevoerd door teams van minimaal twee personen: een producent en een consument, beiden lid van N&P en getraind. Tijdens deze bezoeken worden de praktijken geëvalueerd en besproken aan de hand van checklists en het NESO-kompas, met als doel naleving van de standaarden en begeleiding van producenten in verbetering.

Lokale COMAC-vergaderingen brengen producenten en veldbezoekers samen om bezoeken te evalueren en te bespreken, inclusief spanningen, problemen en naleving van standaarden. Producenten kunnen vragen beantwoorden en problemen bespreken, terwijl technisch advies wordt gegeven.

Na besprekingen beslist de COMAC over certificering, waarbij resultaten, advies en eventuele verbeteringen worden gerapporteerd aan de federale COMAC. De federale COMAC geeft officiële certificering, behandelt geschillen en neemt beslissingen waar nodig.

Voor producenten buiten het lokale COMAC-gebied plant en organiseert de federale COMAC-bedrijfsbezoeken en beslist over certificering op basis van inspecteursverslagen, na overleg met lokale stakeholders.

Transparantie

Doordat de controles door de consumenten zelf wordt gedaan, is er veel transparantie tussen de producenten en consumenten. Er worden ook rapporten geschreven na elk bezoek die later tijdens de lokale COMAC-vergaderingen worden doorgenomen.

Kennisuitwisseling

Binnen N&P wordt kennisuitwisseling gefaciliteerd door regelmatige ontmoetingen tussen producenten en consumenten op boerderijen, boerenmarkten, biologische beurzen en verenigingsbijeenkomsten. Lokale groepen vormen de kern van de organisatiestructuur en coördineren de certificering van hun leden.

Financiën

Het N&P-systeem draait voornamelijk op vrijwilligerswerk en de betrokkenheid van de stakeholders. Belangrijkste uitgaven voor het PGS zijn salarissen, vergader- en reiskosten, en vergoedingen voor speciale diensten. Financiering van het PGS komt voornamelijk van bijdragen van gecertificeerde leden. Elke producent betaalt jaarlijks een lidmaatschapsbijdrage aan N&P en een vaste vergoeding voor PGS-coördinatie en veldbezoeken. Daarnaast betalen producenten een variabele bijdrage op basis van hun omzet. Andere inkomsten van N&P zijn bijdragen van consumenten,

tijdschriftabonnementen, beursorganisaties, donaties en steun van stichtingen voor specifieke evenementen (Nature & Progrès – PGS Nederland, z.d.-b).

Communicatie & marketing

Bij N&P wordt er op verschillende manieren promotie gemaakt van het bedrijf. Ten eerste zijn er flyers beschikbaar waarop staat wat het betekent om lid te zijn van N&P. Daarnaast kan je ook abonneren op het tijdschrift. Producenten van N&P kunnen hun producten verkopen op boerderijwinkels, boerenmarkten, biologische markten en biologische winkels. Op dit verkooppunt wordt dan ook reclame gemaakt voor N&P.

Stakeholders

- Producenten: landbouwers en producenten die lid zijn van N&P.
- Consumenten: individuen die lid zijn van N&P.
- Technici: professionals met expertise op het gebied van landbouw, verwerking en andere relevante gebieden die betrokken zijn bij het adviseren en ondersteunen van producenten.
- Lokale COMAC's: lokale comités die verantwoordelijk zijn voor het evalueren en goedkeuren van producenten binnen hun respectieve regio's.
- Federale COMAC: een centraal comité dat toezicht houdt op certificeringsprocessen op federaal niveau en beslissingen neemt over de certificering van producenten.
- Federale Raad voor N&P: een orgaan dat beslissingen neemt over het algemene beleid van de federatie en bestaat uit vertegenwoordigers van lokale groepen.
- Bestuursleden van N&P: personen die verantwoordelijk zijn voor het overzien van het algemene beleid en de richting van de organisatie.
- Inspecteurs: personen die bedrijfsbezoeken uitvoeren en controle uitvoeren betreffend de naleving van de standaarden van de producenten.

4.6 DES Parma Italië

De Solidarity Economy District of Parma (DES Parma) werd opgericht in 2008 en is gevormd vanuit verschillende solidariteits-aankoopgroepen (GAS) en verenigingen (DES Parma, 2021). De organisatie fungeert als een netwerkplatform om kwaliteitsproducten en diensten uit te wisselen tegen een eerlijke prijs. Sinds 2013 is DES Parma begonnen met het ontwikkelen van PGS, geïnitieerd door producenten die een nieuwe manier van certificering wilden ontwikkelen. Hierbij was het vooral belangrijk dat dit systeem eenvoudig en geen extra last voor de producenten zou zijn. Tegenwoordig wordt PGS gewaardeerd door zowel producenten als consumenten in het DES Parma netwerk en voelt het aan als een familie. Door de ontwikkeling van PGS is er een cultuur ontstaan waarin deelnemers kennis uitwisselen en samenwerken in een veilige omgeving (DES Parma – PGS Nederland, z.d.-b).

Het doel van DES Parma is het verbeteren van de lokale productie in de Parma en de regio Emilia-Romania met respect voor mens en milieu. Een ander belangrijk uitgangspunt van de organisatie is, zoals de naam al zegt, solidariteit onder burgers bevorderen en ondersteunen. Met PGS wil de organisatie consumenten een aanvullende garantie bieden en een betere sociale integratie bevorderen (DES Parma, 2021).

De initiatief nemende producenten binnen het DES Parma netwerk, kenden elkaar al en hadden al eerder samengewerkt. Dit bevorderde de samenwerking om het PGS op te zetten binnen DES Parma. Daarnaast kregen deze producenten vanaf het begin ondersteuning van het Solidariteitsforum (Forum Solidarietà), een vrijwilligersvereniging die draait om solidariteit onder burgers. Deze vereniging gaf ondersteuning bij projectplanning, rapportage, faciliteren van vergaderingen, coördineren van bezoeken, voorlichting en promotie (DES Parma - PGS Nederland, z.d.-b).

Het opzetten van PGS binnen DES Parma is uitgevoerd in drie fases; (1) PGS-design, (2) PGS piloting en (3) chemische en bacteriologische analyses. In fase 1, van februari tot juni 2013, zijn vergaderingen georganiseerd waarin de basiswerking van PGS, de principes en de procedure van informatie-werving bij deelnemende producenten vastgesteld zijn. Tijdens de tweede fase, van juli 2013 tot juni 2014, zijn er 17 boerderijbezoeken gedaan, waarbij er gekeken is welke processen en middelen verbeterd konden worden door de producenten om te voldoen aan PGS. Als laatste fase, zijn er 40 monsters afgenomen en geanalyseerd om te vertrouwen op te bouwen (DES Parma - PGS Nederland, z.d.-b).

Schaal

DES Parma opereert in Parma en de regio van Emilia-Romania, Italië. De organisatie heeft op dit moment 57 gecertificeerde producenten.

Controles, documentatie & evaluatie

De principes die nageleefd en gerespecteerd moeten worden, zijn gebaseerd op DES PARMA Charter of Principles. Deze principes zijn ingedeeld in drie categorieën; (1) ecologische duurzaamheid, (2) de valorisatie van de lokale dimensies en relaties en (3) sociale rechtvaardigheid en duurzaamheid. De implementatie van deze principes wordt toevertrouwd aan individuele entiteiten. Het PGS is het concrete instrument voor de implementatie, controle en naleving van deze principes (DES Parma, 2021).

De naleving van de principes wordt onderzocht tijdens boerderijbezoeken. Deze inspecties worden uitgevoerd door zowel producenten als consumenten. Daarnaast is er een technicus betrokken, die de boerderijbezoeken leidt en zorgt voor de consistentie en kwaliteit van het bezoek (DES Parma – PGS Nederland, z.d.-b).

Uit ervaring is gebleken dat producenten die zich aanmelden een sterke toewijding moeten tonen aan de normen en waarden van DES Parma. Producenten die hier niet aan voldoen worden besproken en geëvalueerd. Bij zo'n evaluatie wordt gekeken naar of deze producenten toegewijd genoeg zijn en of ze voldoen aan de hoge verwachtingen van DES Parma (DES Parma – PGS Nederland, z.d.).

Transparantie

In twee van de principes komt transparantie naar voren. Zowel transparante relaties als transparante communicatie over het productieproces en de prijsopbouw zijn belangrijk (DES Parma, 2021).

Kennisuitwisseling

De bijeenkomsten die in het begin georganiseerd zijn, zorgden voor veel kennisuitwisseling tussen producenten en consumenten. Daarnaast vindt nu tijdens de boerderijbezoeken regelmatig kennisuitwisseling plaats (DES Parma – PGS Nederland, z.d.-b).

Financiën

Het PGS bij DES Parma is voornamelijk mogelijk gemaakt door inspanningen van vrijwilligers en lidmaatschapsgelden. Tijdens de opzet van het PGS, kreeg DES Parma een kleine financiële bijdrage vanuit het Solidariteitsplatform. De lidmaatschapsgelden bestaan uit een jaarlijkse contributie van 50 euro voor producenten en 10 euro voor consumenten (per familie). De twee werknemers in dienst van DES Parma zijn de grootste kostenpost. De technicus en de secretaris worden betaald van deze lidmaatschapsgelden. Ondanks dat de organisatie in staat is om deze twee medewerkers te betalen, blijft gebrek aan financiering een probleem voor het runnen van de organisatie. Hierdoor kan DES Parma het PGS niet verder ontwikkelen. Pogingen tot publieke financiering zijn tot dusver niet succesvol (DES Parma – PGS Nederland, z.d.-b).

Communicatie & marketing

De buurtmarkt is een belangrijk marketingkanaal voor producenten om hun producten te verkopen. Ook werkt DES Parma samen met OltreFood, een collaboratieve supermarkt, waarmee ze verschillende evenementen organiseren waar consumenten op af komen. Wat betreft communicatie is er veel te vinden op de website van DES Parma. Hier worden PGS bezoeken bij producenten van DES Parma doormiddel van aansprekende posters gepromoot. Daarnaast is op de website te zien dat DES Parma in verschillende kranten en tijdschriften is verschenen (DES Parma, 2022). Ook publiceert DES Parma hier maandelijks blogs (DES Parma, 2021).

Stakeholders

- Producenten: dit zijn biologische boeren of verwerkers. De producenten bestaan uit landbouwbedrijven, verwerkers, fruittelers, veehouders, bakkers, producenten van wijn en producenten van honing (DES Parma, 2023).
- Consumenten: bij DES Parma bestaan de consumenten deels uit solidariteitsaankoopgroepen (GAS). Dit is een groep mensen die samen koopt. Deze groep geeft voorkeur aan lokale producten, met respect voor het milieu en de mensen. Deze groepen zijn onderscheidend van andere koopgroepen, omdat GAS niet handelt vanuit economische besparingen, maar eerder met oog voor de kwaliteit van het product en de relaties tussen mensen. Het andere deel van de consumenten valt buiten deze groepen (DES Parma – PGS Nederland, z.d.-b).
- Vrijwilligers: mensen die een vrijwillige bijdrage leveren aan de organisatie, zonder dat daar een financiële vergoeding tegenover staat.
- Technicus: dit is een betaalde kracht, die de leiding heeft tijdens boerderij inspecties. Dit zorgt voor consistentie en hoge kwaliteit tijdens de bezoeken.
- The Solidarity Forum (Forum Solidarietà): een vrijwilligersvereniging.
- Foodcoop Oltrefood: een collaboratieve supermarkt in Parma, Italië. De PGS bezoeken zijn in samenwerking met Oltrefood.
- De buurtmarkt 'Merca Ti Amo': sinds januari 2016 is er een nieuw PGS-pad gelanceerd waarbij producenten deelnemen aan deze biologische boerderijmarkt voor lokale producenten uit de duurzame landbouw. Deze markt vindt 3 keer per week plaats (DES Parma, 2021).

5. Resultaten

In dit hoofdstuk zijn zes Europese PGS-initiatieven en vier interviews met PGS-experts samengevat. Binnen Europa zijn er namelijk een groot aantal boerenbedrijven die PGS toepassen. Om hier een duidelijk beeld van te krijgen zijn de zes initiatieven samengevat in de tabel hieronder (*Tabel 1: Overzicht van geanalyseerde cases*). De zes PGS zijn:

1. Voedselteams België
2. Demeter Nederland – Collegiale toetsing DES Parma Italië
3. Demeter Duitsland – Farm Talks
4. GASAP België
5. Nature et Progrès Frankrijk
6. DES Parma Italië

De vier experts, die losstaan van de geanalyseerde cases, zijn:

1. Een initiatiefnemer PGS Nederland
2. Een PGS-expert
3. Een onderzoeker aan Wageningen University & Research (WUR) en tevens als onderzoeker verbonden aan landwerkgroep Toekomstboeren
4. Een docent aan HAS Green Academy en tevens onderzoeker naar duurzame voedselsystemen

De uitgebreide analyse van de PGS-initiatieven is te zien in *hoofdstuk 4. Analyse huidige Europese PGS*. In *hoofdstuk 3. Aanbeveling* worden deze PGS-initiatieven en interviews gebruikt om de uiteindelijke aanbeveling te formuleren.

5.1 Cases

Tabel 1: Overzicht van de geanalyseerde cases

Geanalyseerde en geïnterviewde organisaties				Geanalyseerde organisaties		
Kernpunten	Voedselteams België	Demeter Nederland - Collegiale Toetsing	Demeter Duitsland - Farm Talks	GASAP België	Nature et Progrès Frankrijk	DES Parma Italië
Doel organisatie	Consument activeren om verse lokale producten te kopen. Transparantie bieden aan consument. In dialoog gaan en leren van elkaar.	Ontwikkeling van mensen, systemen en bedrijven op gebied van bodemontwikkeling, bemesting, biodiversiteit, persoonlijke ontwikkeling, sociale verbinding, met de hulp van andere leden.	Onderling kennis uitwisselen over biodynamische landbouw en verbetering daarvan.	Directe verkoop van agro-ecologische producten zonder tussenpersonen voor het behouden van lokale kwaliteitslandbouw.	Een holistische landbouwbenadering waarbij solidariteit tussen de betrokkenen, de menselijke schaal van de activiteiten en de focus op lokale netwerken en markten centraal staan.	Verbeteren lokale productie in de regio en ontwikkelen van een nieuwe en eenvoudige manier van certificeren.
Schaal	Familiale kleinschalige ondernemingen, circa 160 producenten.	158 biodynamische boeren in Nederland en Vlaanderen.	Circa 70 aangesloten boerderijen.	75 initiatieven met 5600 consumenten en 40 producenten in de regio Brussel.	1151 gecertificeerde producenten en 821 consument-leden.	57 gecertificeerde producenten in Parma en de regio Emilia-Romania.
Deelnemers	(Biologische of biodynamische) lokale boeren, telers, ambachtelijke verwerkers.	Biodynamische boeren	Landbouwbedrijven	Landbouwbedrijven, bakkers, veehouders en verwerkers.	Landbouwbedrijven, veehouders, producenten van honing, oesters, verwerkte voedingsmiddelen, wijn, bier, zeezout, cosmetica, schoonmaakmiddelen en biologische meststoffen.	Landbouwbedrijven, verwerkers, fruittelers, veehouders, bakkers, producenten van wijn en producenten van honing.
Organisatiestructuur	Elke regio heeft een regiocoördinator en meerdere Voedselteams. Boeren hebben stem in Raad van Bestuur.	Aangesloten boeren zijn opgedeeld in 28, waarin vijf tot zes boerenbedrijven actief zijn. Onder leiding van een moderator gaan deze groepen gedurende twee jaar bij elkaar langs. De boer besteed hier twee of drie dagen per jaar aan.	Aangesloten boerderijen zijn opgedeeld in Farm Talks groepen bestaand uit drie tot drie boeren die samen met een bemiddelaar vanuit Demeter boerderijen langsgaan voor Farm Talks bezoeken gedurende drie jaar.	Twee parttime medewerkers zorgen voor de coördinatie van PGS. Zij contacteren ook nieuwe consumenten en organiseren activiteiten. De GASAP-netwerken organiseren zichzelf. GASAP kan wel functioneren als bemiddelaar.	Lokale groepen coördineren en certificeren hun leden. De federale COMAC houdt toezicht op certificeringprocessen en neemt beslissingen over producentencertificering, ondersteund door de federale raad voor N&P, die het algemene beleid van de federatie bepaalt.	Dagelijks bestuur wordt uitgevoerd door PGS-team, bestaande uit twee betaalde werknemers (een secretaris en een technicus en vijf vrijwilligers). Daarboven staat het bestuur van DES Parma, die besluitvorming op hoger niveau uitvoert.

	Voedselteams België	Demeter Nederland - Collegiale Toetsing	Demeter Duitsland - Farm Talks	GASAP België	Nature et Progrès Frankrijk	DES Parma Italië
Voorwaarde organisatie	Lokale producenten met duurzame werking en biologische gecertificeerd, daarnaast criteria opgesteld waaraan men moet voldoen om als nieuwe producent bij de organisatie aan te sluiten.	Demeter keurmerk biodynamische landbouw. Verplichte deelname boerenbedrijven van Demeter Nederland en Vlaanderen.	Demeter keurmerk biodynamische landbouw.	GASAP-handvest wordt ondertekend door consumenten en producenten. Hierin staan vijf principes waaraan voldaan moet worden. Alleen kleine familiebedrijven of verwerkers kunnen meedoen.	Biologisch, Nature & Progrès-standaard (goedgekeurd door IFOAM)	Biologische productie is wenselijk, maar niet een voorwaarde. Producenten die zich aansluiten moeten actie ondernemen om een eerlijke en sociaal duurzame economie te bevorderen, prioriteit geven aan lokale hulpbronnen en actieve democratische deelneming.
Evaluatie organisatorische processen	Vragenlijst voor producent te lang, geen tijd voor herhaal bezoeken, financiële problemen.	Jaarlijkse zelfevaluatie voor boerenbedrijven, procesbegeleider krijgen jaarlijks een driedaagse training.	Jaarlijkse meeting waarin bemiddelaars training krijgen vanuit Demeter en voorgaande bezoeken evalueren.	Het PGS-proces wordt regelmatig herzien en geactualiseerd op basis van de ervaringen. Jaarlijks is er een COMAC-bijeenkomst waar het afgelopen jaar wordt geëvalueerd.	Tijdens lokale COMAC-vergaderingen evalueren producenten en veldbezoekers de bezoeken, inclusief spanningen, problemen en naleving van standaarden.	Uit ervaring is gebleken dat producenten die zich aanmelden een sterke toewijding moeten tonen aan de normen en waarden van DES Parma. Producenten die hier niet aan voldoen worden besproken en geëvalueerd.
Financiën	Voedselteams valt onder sociaal cultureel bewegingswerk, dus krijgt subsidie vanuit overheid. Team van vrijwilligers.	Gefinancierd vanuit Demeter.	Deelname boeren op vrijwillige basis. Bemiddelaar ontvangt compensatie. Demeter ontvangt overheidssubsidies.	Onderhouden door vrijwilligers. Er zijn geen kosten verbonden aan het verbinden aan een GASAP-netwerk. GASAP is opgezet met behulp van financiering van het COSYFood project.	Draait op vrijwilligerswerk. Financiering komt vanuit bijdragen van gecertificeerde leden. Andere inkomsten zijn bijdragen van consumenten, tijdschriftabonnementen, beursorganisaties, donaties en steun van stichtingen.	Opstart mogelijk gemaakt door kleine financiële bijdrage vanuit het Solidariteitsplatform. Tegenwoordig, jaarlijkse lidmaatschapsgelden: 50 euro voor producenten en tien euro voor consumenten.
PGS in praktijk						
Controles	Controle in vorm van bezoek aan producent, in dialoog gaan zonder waardeoordeel. Plan was zestal vrijwilligers vier bedrijven per jaar, niet volbracht. Focus op duurzaamheid.	Jaarlijks bezoek in vaste groepen van boeren aan elkaar bedrijven.	Jaarlijks bezoek aan boerenbedrijven binnen de Farm Talks groep en een bemiddelaar vanuit Demeter.	Controle in de vorm van wederzijds betrokkenheid bij consument en producent door middel van het ondertekenen van het GASAP-handvest. Van producenten wordt verwacht dat ze minimaal één keer per jaar een bezoek brengen.	Jaarlijks een bedrijfsbezoek door een producent + consument. Dan worden de praktijken geëvalueerd en besproken aan de hand van checklists en het NESO-kompas, met als doel naleving van de standaarden en begeleiding van producenten in verbetering.	Jaarlijkse boerderijbezoeken door zowel producenten als consumenten, onder leiding van een technicus.

	Voedselteams België	Demeter Nederland - Collegiale Toetsing	Demeter Duitsland - Farm Talks	GASAP België	Nature et Progrès Frankrijk	DES Parma Italië
Documentatie	Verslag uitbrengen over het bedrijfsportret en verbeterpunten voor het bedrijf, voorgelegd aan stuurgroep.	Zelfevaluatie, notulen, rapportage, Collegiale Toetsing (CT) poster.	Evaluatie van het bezoek wordt gedocumenteerd door de boer zelf en opgestuurd naar Demeter.	Vragenlijsten voorafgaand aan bedrijfsbezoek, verslagen van het bedrijfsbezoek.	Na een bedrijfsbezoek stelt het team een verslag op met hun waarnemingen en bevindingen. Na besprekingen beslist de COMAC over certificering, waarbij resultaten, advies en eventuele verbeteringen worden gerapporteerd aan de federale COMAC.	Bij aanmelding een formulier invullen. Tijdens boerderijbezoek wordt een template ingevuld, hier wordt na het bezoek een rapport over geschreven.
Evaluatie ontwikkeling	Niet aan toe gekomen om opnieuw bedrijf te bezoeken voor controleren van verbeterpunten.	Document tips voor het voorbereiden van CT, tijdens CT gaat de groep in gesprek over uitdagingen en ontwikkelpunten.	Naar aanleiding van de acht kernwaarde binnen Demeter wordt elke boerderij binnen de Farm Talks groep geëvalueerd.	Tijdens het veldbezoek wordt aan consumenten en producenten gevraagd naar hun reflecties en evaluaties.	Geen informatie beschikbaar	Geen informatie beschikbaar.
Kennisuitwisseling	Schroom bij vrijwilligers om vragen te stellen aan boer, vrijwilligers trainen om in dialoog te gaan.	In groepen van vijf tot zes worden ambities en voornemens ingevuld in de CT-poster. Samen worden er per boer doelen opgesteld voor de daaropvolgende twee jaar.	In groep van drie tot vijf boeren wordt kennis uitgewisseld over biodynamische landbouw binnen deze bedrijven.	Een producent gaat minimaal één keer per jaar op bezoek bij een medeproducent. Jaarlijks is er minimaal een bedrijfsbezoek waar ook alle consumenten uitgenodigd worden.	Tijdens lokale COMAC-vergaderingen kunnen producenten vragen beantwoorden en problemen bespreken.	Vindt voornamelijk plaats tijdens boerderijbezoeken.
Transparantie	Transparant communiceren naar leden en buitenwereld.	Rapportage van de gesprekken, samen de CT-poster opgestuurd naar Demeter als bewijsmateriaal.	Demeter ontvangt alle evaluaties, maar boeren kunnen deze van elkaar niet inzien.	Er wordt een rapport opgemaakt naar aanleiding van alle ideeën en evaluaties bij het bedrijfsbezoek. Hierin komen de inzichten van de boer en de consument. Dit wordt ook gedeeld op de website.	Hoog doordat consumenten bedrijfsbezoeken uitvoeren. Daarnaast worden de rapporten na elk bezoek doorgenomen tijdens de lokale COMAC-vergaderingen.	Transparante relaties en communicatie over het productieproces en prijsopbouw belangrijk.
Betrokkenen						
Stakeholders	Regio coördinator, vrijwilligers, consumenten, producenten.	Collega boeren, procesbegeleiders Demeter.	Collega boeren, bemiddelaars vanuit Demeter en (consument).	Producenten, consumenten, GASAP als organisatie en bemiddelaar.	Producenten, consumenten, technici, lokale COMAC, federale COMAC, federale raad voor N&P, bestuursleden van N&P, inspecteurs.	Producenten, consumenten (solidariteitsaankoopgroepen), vrijwilligers, technicus, the solidarity forum, Foodcoop Oltrefood en buurtmarkt 'Merca Ti Amo'.

	Voedselteams België	Demeter Nederland - Collegiale Toetsing	Demeter Duitsland - Farm Talks	GASAP België	Nature et Progrès Frankrijk	DES Parma Italië
Betrokkenheid consument	Veel consumenten kennen PGS niet, bestellen bij Voedselteams voor duurzaamheid en een eerlijke prijs.	De consument wordt niet betrokken.	Consument alleen betrokken wanneer de boer daar een specifiek verzoek voor indient, echter zelden het geval.	Consument betaald vooraf aan de producent waarna die de producten in periodes af kan halen. Consument gaat ook op bedrijfsbezoek.	Consumenten spelen een grote rol door de bedrijfsbezoeken.	Consumenten spelen een belangrijke rol. Vooral betrokken tijdens boerderijbezoeken.
Perceptie producent	Autonomie producent belangrijk, bepaalt zelf prijs en afzet.	Boeren hebben behoefte naar beroepsmatige ondersteuning, coaching en intervisie van collega's.	Laagdrempelige manier om samen met collega's in gesprek te gaan voor hulp, advies en nieuwe inzichten.	Manier om makkelijker in contact te komen met consumenten.	Worden lid door gedeelde landbouw-, sociale en economische waarden en praktijken. Daarnaast mogelijkheid tot wederzijdse ondersteuning en technische uitwisseling.	Onderscheiden van producenten die niet betrokken zijn bij de solidariteitsbeweging.
Communicatie & marketing	Vier proefbestellingen om consument kennis te laten maken met Voedselteams. Logo van Voedselteams staat op zak van voedselpakket. Daarnaast een nieuwsbrief en Youtube video's om consumenten te informeren.	Naast de toegewezen webpagina, betreffend CT, voert Demeter geen marketingactiviteiten uit. Demeter voert wel marketingactiviteiten uit voor het keurmerk van Demeter (e.g. informatieve films). Aangesloten producenten mogen het keurmerk op hun producten gebruiken.	Het Farm Talks initiatief binnen Demeter heeft geen communicatie & Marketing kanalen.	Consumenten kunnen zich aanmelden bij een al bestaande GASAP, of zelf een GASAP opstarten. Dit wordt allemaal gefaciliteerd door de website en een invulformulier, waarna contact wordt opgenomen met GASAP.	Via flyers wordt er promotie gemaakt om je aan te sluiten bij N&P. Daarnaast kan je ook abonneren op het tijdschrift. De producten van producenten worden ook verkocht op boerderijwinkels, boerenmarkten, biologische markten en biologische winkels.	Veel informatie te vinden op de website, bijvoorbeeld posters van PGS bezoeken, blogs en filmpjes. Belangrijke marketingkanalen voor producenten om hun producten te verkopen zijn de buurtmarkt en collaboratieve supermarkt Oltrefood.
Voor- en nadelen PGS						
Voordelen PGS	Leren en kennis uitwisselen, boeren met elkaar in contact brengen.	Het helpt boerenbedrijven in de algehele ontwikkeling van het bedrijf. Het creëert vertrouwen met diepgang.	Makkelijk en goedkoop alternatief voor onafhankelijke certificering.	Consumenten weten waar hun voedsel vandaan komt en kunnen de producent helpen. Het brengt boeren met consumenten in contact.	Gemeenschaps-betrokkenheid, goedkoper alternatief voor onafhankelijke certificering, kennisuitwisseling.	Voelt aan als familie voor zowel producenten als consumenten. Samenwerken en kennisuitwisseling in veilige omgeving.
Nadelen PGS	Vrijwilligers die de boer bezoeken weten weinig over landbouw, tekort aan vrijwilligers	Het kost tijd.	Behoort tot een vooropgesteld systeem met voorwaarde waar je aan moet voldoen.	Het is een uitdaging om consumenten te motiveren om een actieve rol op zich te nemen	Gebrek aan officiële erkenning.	Gebrek aan financiële middelen. Lastig om tijd vrij te maken voor boerderijbezoeken.

5.2 Experts

In dit onderzoek zijn vier experts op het gebied van PGS geïnterviewd die los staan van de geanalyseerde cases. Hiermee wordt verdiepende informatie en verdere inzichten verkregen. Door hun verschillende rollen, kijken de experts vanuit andere perspectieven naar PGS. De interviews met de experts zijn geanalyseerd aan de verschillende kernpunten die verbonden zijn aan analyse van de cases. In verband met anonimiteit zijn de namen van de experts niet benoemd, hieronder is een korte beschrijving per expert te vinden. In de rest van de analyse zullen de experts met het correleerde nummer benoemd worden.

Expert 1: Initiatiefnemer PGS Nederland

Expert 2: PGS-expert

Expert 3: Onderzoeker aan Wageningen University & Research (WUR) en tevens als onderzoeker verbonden aan landwerkgroep Toekomstboeren

Expert 4: Docent HAS Green Academy en onderzoeker naar duurzame voedselsystemen

5.2.1 Schaal

Zowel expert 2 als 3 zijn van mening dat een kleinschalig PGS haar voordelen heeft. Zo geeft expert 2 aan dat het van belang is om de afstand tussen boeren en consumenten klein te houden. Dit maakt het samenwerken makkelijker en kan er beter vertrouwen opgebouwd worden tussen beide partijen. Expert 3 geeft het advies dat een kleine schaal ervoor kan zorgen dat het participatieve kenmerk van PGS gewaarborgd kan worden.

5.2.2 Organisatiestructuur

Wat betreft de organisatiestructuur zijn expert 1 en expert 4 het met elkaar eens dat het nationale niveau ondersteuning moet bieden voor lokale boerennetwerken. Dit zal ervoor zorgen dat de lokale boerennetwerken zich kunnen focussen op de lokale samenwerking. Daarnaast is expert 4 van mening dat lokale boerennetwerken zich niet hoeven bezig te houden met organisatorische rollen en dat het nationale niveau dit moet oppakken.

5.2.3 Evaluatie organisatorische processen

Terugblikkend op organisatorische processen heeft expert 1 meerdere inzichten gegeven. Voor expert 1 betekende PGS namelijk het einde van de opgezette buurtmarkt. Expert 1 kwam er bij het opzetten van het PGS achter dat deelnemers wegens verschillende waardes lid waren en hier niet samen uitkwamen. Hierdoor waren de deelnemers het niet eens over de eisen voor het PGS en betekende dit dus het einde van de samenwerking. Expert 1 geeft hierdoor aan dat bij het opzetten van een PGS het van belang is dat alle deelnemers het eens zijn met de eisen die worden opgesteld. Expert 4 geeft aan dat er verschil kan zitten of de kennisuitwisseling tussen producenten onderling moet zijn, met hetzelfde kennisniveau, of dat de consument hier ook een rol in kan spelen.

5.2.4 Financiën

In de interviews met expert 1 en 4 kwam naar voren dat zij financiën allebei als een bottleneck zien binnen een PGS-organisatie. Zo geeft expert 1 het volgende aan: *"We zijn Nederland aan het klaarstomen voor een duurzame toekomst, maar het blijft sprokkelen om dat betaald te krijgen"*. Ook expert 4 hoopt dat Nederland geld wil vrijmaken voor PGS-initiatieven en geeft aan dat het lastig kan zijn om op vrijwillige basis PGS op te zetten en draaiende te houden. Expert 2 en 3 gaven aan dat het van belang kan zijn om te investeren in trainingen voor de deelnemers van PGS, om de kennisuitwisseling te vergroten.

5.2.5 Controles

Bij het aspect van de controles was het interessant om te horen dat expert 1, 3 en 4 benadrukten dat de controle niet zo beladen moet zijn. Volgens expert 1 is de controle vooral bedoeld om een totaal plaatje van het bedrijf te krijgen en er verslag van te doen. Dit komt overeen met het advies van expert 3 en 4, waarbij naar voren kwam dat kennisuitwisseling centraal moet staan. Zo geeft expert 4 aan dat een controle niet bedoeld is voor vinkjes of een checklist, maar meer gezien moet worden als een bezoek en een moment om kennis met elkaar te delen.

5.2.6 Documentatie

Het documenteren van controles/bezoeken worden door expert 2 en 4 anders gezien. Zo ziet expert 2 de documentatie als een belangrijk aspect van een controle, dit papierwerk is bedoeld om

voortgang te noteren, wat gecontroleerd moet worden door een aantal mensen. Daarentegen geeft expert 4 aan minder te zien in al het papierwerk en is meer voorstander van kennisuitwisseling zonder afvinklijsten.

5.2.7 Evaluatie ontwikkeling

Expert 1 en 2 benadrukten dat het belangrijk is om in gesprek te gaan met de boer/producent over hun verbeterpunten. Op die manier wordt de boer gestimuleerd om zich te blijven ontwikkelen, bijvoorbeeld op het gebied van duurzaamheid.

5.2.8 Kennisuitwisseling

Op het gebied van kennisuitwisseling is er veel gelijkenis met de meningen van de experts. Alle vier zien zij kennisuitwisseling als een belangrijk aspect binnen PGS. Expert 2 ziet een dialoog voeren als een goed medium om advies te krijgen van andere boeren die dezelfde problemen al een keer hebben gehad. Daarnaast is expert 4 van mening dat de kennisuitwisseling het beste gaat werken als de expertise en praktijkervaring van de betrokkenen van hetzelfde niveau is, dus bijvoorbeeld boeren onder elkaar. Aan de andere kant benadrukt deze expert dat een burger-boer dialoog ook leerzaam kan zijn, om bijvoorbeeld de behoefte van de consument in kaart te brengen.

5.2.9 Stakeholders

Kijkende naar de rol van de overheid, hebben expert 2 en 3 daar een kritische blik op. Zo is expert 2 van mening dat een betrokken overheid binnen het PGS kan zorgen voor bureaucratie. De betrokkenheid van de vrijwilligers is ook iets wat expert 4 benoemde, volgens deze expert is een boer al druk genoeg en niet altijd bezig met een PGS opzetten. Hierdoor is het belangrijk om de afstand tussen de producenten/boeren onderling klein te houden, om zo directe interactie tussen deze partijen te waarborgen.

5.2.10 Betrokkenheid consument

Betreffende betrokkenheid van de consument zijn de experts het eens over de voor- en nadelen. Expert 2 en expert 4 geven beiden aan dat consumenten enthousiast kunnen zijn over het bezoeken van de producent. Op deze manier voelen de consumenten zich meer verbonden met de productie. Echter, zowel expert 2 als expert 4 zegt dat het lastig kan zijn voor consumenten om controles uit te voeren. De consumenten hebben vaak te weinig technische kennis en kunnen hierdoor niet kritisch kijken naar het bedrijf. Expert 1 geeft aan dat bij de buurtmarkt voornamelijk oudere mensen die tijd en energie hadden of bewuste jongeren de consumenten waren. Deze consumenten waren vaak enthousiast over het initiatief en voerden soms ook vrijwilligerswerk uit.

5.2.11 Perceptie producent

Door de nauwe betrokkenheid van sommige experts bij producenten kwamen uit de interviews ook verschillende percepties van producenten naar voren. Zo heeft expert 1 ervaren dat boeren realiseren dat het anders moet en dat zij zich moeten verenigen met consumenten. Hiernaast vertelde expert 2 dat boeren het vertrouwen in onafhankelijke certificering kunnen verliezen, wanneer zij ervaren dat het vooral papier werk is en er onvoldoende tijd aan besteed wordt.

Hier tegenover staat dat zowel expert 1 als expert 2 van mening zijn dat boeren niet gewend zijn aan systemen zoals PGS. Zo omschreef expert 1 dat boeren de interactie met consumenten niet gewend zijn en vooral een producent is, niet een handelaar. Hiernaast omschreef expert 2 dat boeren die al produceren volgens de gestelde eisen van het PGS, mogelijk sneller onderdeel worden van het PGS. Zij hoeven namelijk niet een gehele nieuwe manier van produceren te leren, maar alleen het samenwerken. Wat al een groot genoeg uitdaging kan zijn, omdat expert 2 ook omschreef dat boeren de inmenging van de consument, op elk niveau, niet altijd op prijs stellen.

Kortom, de stap naar onderdeel worden van een PGS moet voor een boer zo klein mogelijk zijn. Tot slot omschreef expert 2 dat een PGS aantrekkelijk gemaakt kan worden door de marketing, communicatie en het netwerken uit handen te nemen van de boer. Of hier in ieder geval het voortouw in te nemen. Een belangrijk aspect hiervan, vond expert 2, is ook het aanbieden van een gegarandeerd verkoopkanaal. Dit zijn redenen voor de boer om onderdeel te worden en hij/zij blijft wanneer hij/zij de voordelen ervan ervaart.

5.2.12 Voordelen PGS

Vanuit de experts kwamen verschillende voordelen van PGS naar voren. Aan de ene kant noemde expert 2 dat PGS een manier is om vertrouwen bij de consument op te bouwen en samenwerking te stimuleren. Omdat de overheid geen eisen oplegt, kan je vanuit het PGS eigen invulling geven en deze zelfgemaakte voorwaarden garanderen aan de consument. Daarnaast is het een flexibel systeem, waarbij verantwoordelijkheden opgelegd kunnen worden op basis van de beschikbare tijd van de vrijwilligers. Expert 3 gaf aan dat PGS ook stimuleert om elkaar als boeren/producenten scherp te houden. Een PGS wordt door expert 4 gezien als een holistischer systeem dan een gebruikelijk opgelegd kwaliteitskeurmerk vanuit de markt.

5.2.13 Nadelen PGS

Naast deze voordelen noemden de experts ook enkele nadelen van een PGS. Zo gaf expert 1 aan dat een PGS ook ingewikkeld kan zijn, aangezien men afhankelijk is van andermans tijd, zeker in een organisatie met vrijwilligers. Dit is iets wat expert 2 ook aankaartte, de afhankelijkheid van vrijwilligers is een aspect dat in het achterhoofd gehouden moet worden.

Daarnaast noemde expert 3 het kritische punt van de kenniswisseling. Om echt kritische vragen te stellen is het voor expert 3 van belang dat de consument en boer/producent over hetzelfde kennisniveau moeten beschikken.

6. Discussie

De discussie is opgebouwd uit verschillende aspecten: het aantonen van de validiteit, het interpreteren van het resultaat en beperkingen en implicaties van dit onderzoek. Tot slot wordt de langetermijnvisie behandeld en suggesties voor vervolgonderzoek geven.

6.1 Validiteit

Om de interne validiteit te vergroten is er in dit onderzoek gebruik gemaakt van triangulatie, zoals beschreven in de methode. Door de literatuur, verschillende bestaande PGS cases en de expert interviews naast elkaar te leggen is er een geheel beeld ontstaan van PGS binnen Europa. Zo is de informatie van drie van de zes geanalyseerde cases aangevuld met informatie uit een interview met een expert die nauw betrokken is met de geanalyseerde case.

Verder zijn alle geanalyseerde cases en de geïnterviewde experts vergeleken naar aanleiding van een lijst met kernpunten. Deze kernpunten zijn bij elke case en elk interview op dezelfde manier toegepast om de verschillende cases en interviews met elkaar te kunnen vergelijken. De inhoudsvaliditeit is compleet gemaakt door voorafgaand aan het onderzoek, na het onderzoek en na overleg met SPN de kernpunten te controleren en waar nodig verder aan te vullen. Elk interview is in totaal door vier verschillende projectmedewerkers geanalyseerd aan de hand van de kernpunten, om zo de objectiviteit van deze analyses te waarborgen. De kernpunten zorgen voor een leidraad, waarmee de herhaalbaarheid van het onderzoek wordt versterkt.

In dit onderzoek zijn de verschillende geanalyseerde organisaties beperkt tot Europese PGS. Hiervoor is gekozen omdat deze PGS met vergelijkbare omstandigheden te maken hebben als een mogelijk PGS binnen SPN, bijvoorbeeld op het gebied van wet- en regelgeving. Dit versterkt de externe validiteit, waarmee het onderzoek te generaliseren is voor andere organisaties binnen Europa.

6.2 Interpretatie resultaten

Het doel van dit onderzoek was om de huidige PGS in Europa te analyseren en gebaseerd hierop een aanbeveling te schrijven voor een eventuele PGS binnen SPN. De verwachting was dat deze Europese PGS veel gelijkenissen hadden. Echter bleek dit niet het geval te zijn. Uit de resultaten is gebleken dat de geanalyseerde Europese PGS op verschillende manieren invulling geven aan hun organisatie. Zo bleek de aanpak omtrent de betrokkenheid van de consument per Europees PGS redelijk te verschillen. Bijvoorbeeld, bij DES Parma zijn consumenten betrokken bij boerderijbezoeken, maar bij Demeter worden consumenten niet gezien als een meerwaarde voor kennisuitwisseling. Dit is omdat in de ogen van Demeter, de consument (technische) agrarische kennis mist.

Verder bleek een toegevoegde waarde van PGS ten opzichte van het huidige certificeringssysteem van SPN, te zijn dat een PGS een goedkoper alternatief is voor onafhankelijke certificering. Daarnaast zorgt PGS voor kennisuitwisseling en ontwikkeling voor producenten en bevordert het vertrouwen en betrokkenheid in de gemeenschap. Aan de hand van deze resultaten hebben wij een aanbeveling geschreven. Hierin hebben we per kernpunt omschreven hoe SPN deze het beste kan invullen.

6.3 Beperkingen

De Grounded Theory methodologie is gebruikt als basis voor dit onderzoek, omdat er nog weinig bekend was over het PGS (Bender, 2023). In deze methode komt subjectiviteit van de onderzoekers vaak voor, waardoor gegevens anders kunnen worden geïnterpreteerd. Hierdoor kunnen andere keuzes gemaakt worden voor bijvoorbeeld het coderen van de interviews. Om de validiteit te waarborgen hebben we ervoor gezorgd dat elk interview door vier mensen gecodeerd en gecontroleerd is. Dit verhoogt de objectiviteit.

Daarnaast was er beperkte tijd om mensen te benaderen voor interviews en de interviews af te nemen. Hierdoor gaven sommige van de benaderden aan dat ze in het korte tijdsbestek geen mogelijkheid hadden om mee te werken aan het interview. Hierdoor zijn er minder mensen geïnterviewd dan we hebben benaderd. Wij zijn van mening dat het resultaat meer inzichten kan bieden naarmate er meer organisaties en experts benaderd zouden worden voor vervolgonderzoek. Hierdoor is het mogelijk om meer perspectieven mee te nemen in de analyse, waardoor er nog meer geleerd kan worden over huidige PGS.

6.4 Implicaties

In dit onderzoek is er een vergelijking gemaakt op basis van verschillende kernpunten. Hierdoor zijn verschillende PGS-initiatieven vergeleken. Deze analyse op basis van de kernpunten is nog niet eerder gedaan wat betreft PGS, en kan daarom waardevol zijn voor vervolgonderzoeken. Ook kan deze manier van analyseren waardevol zijn voor organisaties die zelf interesse hebben om een PGS op te zetten binnen Europa. Op deze manier is het duidelijk welke kernwaarden verschillende initiatieven hebben en kan er daarmee een link gelegd worden tussen eventuele toekomstige PGS.

6.5 Langetermijndoelen SPN

Naar aanleiding van onze positieve aanbeveling betreffende de werking van PGS voor SPN, hebben wij enkele lange termijn doelen opgesteld. Deze lange termijn doelen kunnen SPN helpen om hun visie te verwezenlijken en hun positie op de Nederlandse markt voor streekproducten te versterken, terwijl ze ook bijdragen aan de ondersteuning van de lokale economie. Over vijf jaar streven we ernaar dat SPN een gevestigde en erkende speler is binnen de Nederlandse voedselmarkt. SPN zal niet alleen bekend staan om de kwaliteit en authenticiteit van hun streekproducten, maar ook als een innovatieve en duurzame organisatie die zich actief inzet voor het stimuleren van de lokale economie. Daarnaast zal SPN samenwerking stimuleren tussen producenten van het PGS. Deze samenwerkingen zullen resulteren in efficiëntere productieprocessen, gezamenlijke marketinginitiatieven en het delen van kennis en middelen. Ook zal dit leiden tot een vertrouwensband tussen de producenten. Daarnaast verwachten wij dat SPN over vijf jaar in elke regio een regionaal keurmerk heeft met een bijbehorende regiocoördinator. Dit zal leiden tot meer naamsbekendheid in elke regio waardoor ook meer producenten zich zullen aansluiten bij het PGS. Daarnaast adviseren wij SPN binnen vijf jaar een actief samenwerkingsverband aan te gaan met duurzame verkoopplatforms zoals Crisp. Door de krachten te bundelen met platforms die dezelfde waarden delen, kan SPN haar bereik vergroten en een breder publiek bereiken dat opzoek is naar duurzame, lokale producten.

6.6 Vervolgstappen SPN

6.6.1 Regionale keurmerken

De regionale keurmerken zullen een grote rol gaan spelen in het PGS geformuleerd in de aanbeveling. Echter, er is nog geen contact opgenomen met de regionale keurmerken betreffende de werking van PGS. Wij zijn van mening dat het van belang is om in gesprek te gaan met de regionale keurmerken om te bespreken in hoeverre zij bereid zijn om samen te werken aan deze PGS. Daarnaast is het ook van belang om binnen de regio's de regiocoördinator te vinden, die contactpersoon zal zijn voor de desbetreffende regio. De regionale keurmerken kunnen hier waarschijnlijk goed advies in geven.

6.6.2 Financiën

Om het PGS op te starten zal er geld beschikbaar moeten komen. Daarom zal SPN moeten onderzoeken hoe ze subsidiëring vanuit de overheid kunnen krijgen hiervoor. Ook zou SPN kunnen onderzoeken of er geld vrijgemaakt kan worden vanuit gemeentes. Ten tweede, om het PGS draaiende te houden, zal er enige vorm van inkomsten moeten zijn. Zoals aangegeven in onze aanbeveling raden wij aan dat deelnemende producenten een jaarlijks bedrag moeten overmaken om lid te mogen zijn van het PGS. Daarnaast zou SPN er ook voor kunnen kiezen om een percentage van de opbrengsten per producent te kunnen vragen. Wij raden SPN aan hier verder onderzoek naar te doen om erachter te komen wat een juiste manier van inkomsten genereren is. Ook zal er door SPN nagedacht moeten worden of zij alle huidige aangesloten organisaties opnieuw willen inspecteren om te kijken of ze voldoen aan de eisen van het PGS. Volgens onze aanbeveling zullen aangesloten producenten jaarlijks een bedrag moeten betalen, wat dus ook door de huidige aangesloten producenten betaald zal moeten worden. SPN zal dus alle huidige aangesloten producenten moeten benaderen over de nieuwe vorm van bedrijfsvoering.

7. Referenties

- Accueil - Le réseau des GASAP. (2023, 11 september). Le Réseau Des GASAP. Geraadpleegd op 14 februari 2024, van <https://gasap.be/>
- Benders, L. (2023, 23 januari). *Grounded theory eenvoudig toepassen in je Scriptie*. Scribbr. <https://www.scribbr.nl/onderzoeksmethoden/grounded-theory/>
- Contact. (2019, 26 april). Le Réseau Des GASAP. Geraadpleegd op 22 februari 2024, van <https://gasap.be/contact/>
- Demeter. (2020). Voorbereidingstips Collegiale Toetsing. <https://pgsnederland.nl/wp-content/uploads/2022/06/voorbereidingstips-collegiale-toetsing-20202021.334169.pdf>
- Demeter. (z.d.-a). Bouwen aan een levende landbouwcultuur. Geraadpleegd 22 februari 2024, van <https://pgsnederland.nl/wp-content/uploads/2022/06/Poster-voor-Collegiale-Toetsing.pdf>
- Demeter. (z.d.-b). Willkommen bei Demeter. Geraadpleegd op 13 februari 2024, van <https://www.demeter.de/>
- DES Parma.(2021). *Archivio*. DES PARMA Distretto Di Economia Solidale. <https://www.desparma.org/archivio-2/>
- DES Parma. (2021). DES PARMA Distretto Di Economia Solidale. <https://www.desparma.org/des/>
- DES Parma. (2021). Chi siamo. DES PARMA Distretto Di Economia Solidale. <https://www.desparma.org/des/redazionale/>
- DES Parma. *I produttori PGS*. (2023). DES PARMA Distretto Di Economia Solidale. <https://www.desparma.org/progetti-des/pgs-sistema-di-garanzia-partecipata/produttori-coinvolti/>
- DES Parma. (2021). Mercatiamo nel PGS. DES PARMA Distretto Di Economia Solidale. <https://www.desparma.org/progetti-des/pgs-sistema-di-garanziapartecipata/mercatiamo-nel-pgs/>
- DES Parma - PGS Nederland. (z.d.). https://pgsnederland.nl/wp-content/uploads/2022/06/Case-Study-DES-Parma_IT_Final-EN.docx.pdf
- DES Parma (2022). *Rassegna stampa*. DES PARMA Distretto Di Economia Solidale. <https://www.desparma.org/rassegna-stampa/>
- DES Parma. Sistema di Garanzia Partecipata. (2021). DES PARMA Distretto Di Economia Solidale. <https://www.desparma.org/sistemi-di-garanzia-partecipata/>
- Documents utiles - Le réseau des GASAP. (2023, 16 januari). Le Réseau Des GASAP. <https://gasap.be/gasap-2/pour-les-mangeurs/documents-utiles/>
- Euractive. (2023, 7 februari). Empowering consumers for a successful green transition. Geraadpleegd op 12 februari 2024, van https://events.euractiv.com/event/info/empowering-consumers-for-a-successful-green-transition?_ga=2.21491195.1794523106.1699284594-339737673.1699284594
- FAO [Food and Agriculture Organisation of the United Nations]. (2018). Participatory Guarantee Systems (PGS) for sustainable local food systems. Policy Support And Governance. Geraadpleegd op 12 februari 2024, van <https://www.fao.org/policy-support/tools-and-publications/resources-details/en/c/1175521/>
- GASAP (2017, 11 november). Le Réseau Des GASAP. Geraadpleegd op 20 februari 2024, van <https://gasap.be/gasap-2/>
- Hatanaka, M., Bain, C., & Busch, L. (2005). Third-party certification in the global agrifood system. *Food Policy*, 30(3), 354–369. <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2005.05.006>
- Home, R., Bouagnimbeck, H., Ugás, R., Arbenz, M., & Stolze, M. (2017). Participatory guarantee systems: organic certification to empower farmers and strengthen communities. *Agroecology And Sustainable Food Systems*, 41(5), 526–545. <https://doi.org/10.1080/21683565.2017.1279702>
- IFOAM. (2022). Farm Talks - Demeter | PGS Worldwide. Geraadpleegd op 13 februari 2024, van https://pgs.ifoam.bio/pgs_groups/529
- IFOAM. (2024, 2 december). *Participatory Guarantee Systems*. Geraadpleegd op 12 februari 2024, van <https://www.ifoam.bio/our-work/how/standards-certification/participatory-guarantee-systems>
- IFOAM. (z.d.-a). About us | IFOAM. <https://www.ifoam.bio/about-us>
- IFOAM. (z.d.-b). First International Workshop on Alternative Certification - Declaration | IFOAM. Geraadpleegd op 12 februari 2024, van <https://www.ifoam.bio/first-international-workshop-alternative-certification>
- Le réseau des GASAP - Le réseau des GASAP. (2018, 14 november). Le Réseau Des GASAP. Geraadpleegd op 14 februari 2024 van <https://gasap.be/le-reseau-des-gasap/>
- de Olde, E. M., Derksen, P., Oudshoorn, F. W., & Sorensen, C. A. G. (2016). Lessons learned from a qualitative sustainability assessment method "Farm Talks". *Academia*.

- https://www.academia.edu/65318204/Lessons_learned_from_a_qualitative_sustainability_assessment_method_Farm_Talks
- Mäkelä, M. M. (2004). *The Grounded Theory Method: Field Work, Analysis, and Reaching Results*. (pp. 35). (Teknillisen korkeakoulun ohjelmistoliiketoiminnan ja -tuotannon laboratorion esijulkaisu; No. B4).
- Nature & Progrès – PGS Nederland (z.d.). <https://pgsnederland.nl/voorbeelden/nature-progres-np/>
- Noble, H., & Mitchell, G. (2016). What is grounded theory? *Evidence-Based Nursing*, 19(2), 34–35. <https://doi.org/10.1136/eb-2016-102306>
- Nouvelle Charte du Réseau des GASAP. (2021). In Le Réseau Des GASAP. Geraadpleegd op 19 februari 2024, van <https://gasap.be/wp-content/uploads/2021/06/Charte-2021-et-engagement-1.pdf>
- Patton, M. Q. (1999). Enhancing the quality and credibility of qualitative analysis. *PubMed*, 34(5 Pt 2), 1189–1208. <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/10591279>
- PGS Nederland. (z.d.-a). Final Draf Demeter Case. Participatieve Garantie Systemen Stichting DEMETER. Geraadpleegd 22 februari 2023, van https://pgsnederland.nl/wp-content/uploads/2022/06/Case-Study-Demeter_NL-BE_Final-NL.pdf
- PGS Nederland. (z.d.-b). PGS voorbeelden wereldwijd: GASAP. Geraadpleegd op 19 februari 2024, van <https://pgsnederland.nl/voorbeelden/gasap/>
- Pour les mangeurs. (2017, 11 november). Le Réseau Des GASAP. Geraadpleegd op 27 februari 2024, van <https://gasap.be/gasap-2/pour-les-mangeurs/>
- Stichting Demeter. (z.d.-a). Demeter kwaliteit. Stichting Demeter. Geraadpleegd 20 februari 2024, van <https://www.stichtingdemeter.nl/demeter-kwaliteit>
- Stichting Demeter. (z.d.-b). Keurmerk. Stichting Demeter. Geraadpleegd 20 februari 2024, van <https://www.stichtingdemeter.nl/keurmerk>
- Stichting Demeter. (z.d.-c). Stichting Demeter. Stichting Demeter. Geraadpleegd 20 februari 2024, van <https://www.stichtingdemeter.nl/stichting-demeter>
- Voedselteams (z.d.). Voedselteams - Lekker Eten van Dichtbij. Geraadpleegd 20 februari 2024, van <https://www.voedselteams.be/>
- Voedsel Anders (z.d.). Voedsel Anders. Geraadpleegd 20 februari 2024, van <https://www.voedsel-anders.be/partner/voedselteams>

8. Bijlagen

8.1 Uitleg patief Garantie Systeem

Wanneer men vroeger op zoek was naar biologische producten, ging men naar de markt en kocht daar direct van de boer wat er nodig was. Op deze manier ontstond er een vertrouwensrelatie tussen boer en consument, waarbij het duidelijk was op welke manier de producten geproduceerd werden (Home et al., 2017). Vandaag de dag is de agrarische markt echter enorm gegroeid, waardoor de verstandhouding tussen boer en consument in Nederland is veranderd. Waar men voorheen precies wist waar zijn product vandaan kwam, is men nu afhankelijk van wat er op een verpakking beschreven staat. Producten bevatten veel verschillende labels omtrent 'biologisch', 'organisch' of 'lokaal geproduceerd' om zich zo te onderscheiden van de andere producten in dezelfde categorie. Deze manier van labelen wordt onafhankelijke certificering genoemd, waarbij externe instanties onafhankelijk beslissen of een bedrijf wel of niet voldoet aan de voorwaarde om een bepaald certificaat te dragen (Hatanaka et al., 2005). Of deze labels nu echt kloppen is voor de consument zelf niet meer te achterhalen, wat leidt tot een daling van het vertrouwen in deze labels onder consumenten (Euractive, 2023).

Door de groeiende vraag naar duurzamere producten en de groeiende kritiek op de onafhankelijke certificering is men steeds meer op zoek naar andere methodes om het vertrouwen bij de consument in de duurzame landbouw weer terug te winnen. Om hier een oplossing voor te vinden is er in 2004 in Brazilië een workshop georganiseerd door IFOAM (de internationale overkoepeling organisatie voor biologische boeren) en de MAELA (Latijns Amerikaanse Agricultural beweging). In deze workshop gingen IFOAM en MAELA om tafel met verschillende stakeholders van over de hele wereld op zoek naar een alternatieve manier van certificering binnen de agrarische sector. Uit deze workshop is voor het eerst het idee van een Participatief Garantie Systeem (PGS) ontstaan als alternatief voor bestaande certificering methodes (IFOAM, z.d.; Home et al., 2017).

In 2008 stelt IFOAM een officiële definitie op voor een PGS. Waarbij ze PGS definiëren als certificeringssysteem voor de duurzame productiewijze van lokaal voedsel, waarbij de controle plaatsvindt tussen producenten onderling. Dit systeem van certificeren is gebouwd op een fundament van vertrouwen, sociale netwerken en kennisuitwisseling (IFOAM, 2024). Consumenten en andere stakeholders worden bij een PGS ook meegenomen in het verificatie proces en in de meeste gevallen krijgen boeren direct uitbetaald (FAO, 2018). Veel gebruikte methodes, zoals onafhankelijke certificering, gaan gepaard met hoge kosten, veel papierwerk en bureaucratie (Home et al., 2017). De kosten van een PGS zijn daarentegen relatief laag, omdat ze vooral gebruikmaken van vrijwilligers en aanzienlijk minder papierwerk vereisen (FAO, 2018). Deze combinatie van voordelen leidt ertoe dat het ook voor kleinere producenten mogelijk is om mee te werken aan een PGS.

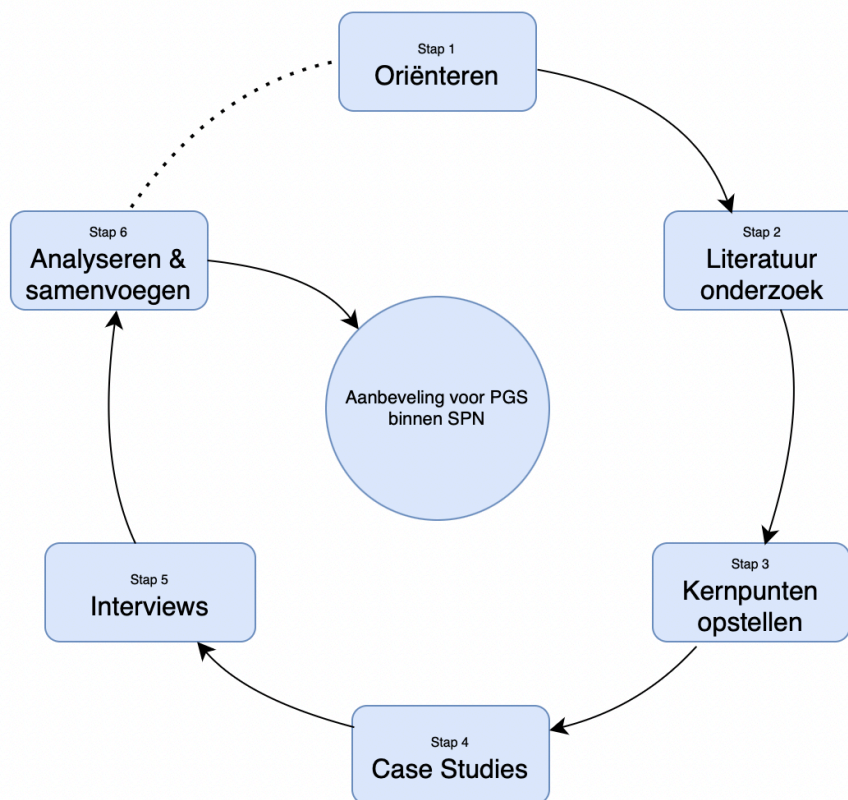
Door de jaren heen hebben verschillende pioniers het concept van PGS opgepikt en toegepast binnen hun organisatie. In de meeste gevallen wordt het PGS gerund door boerenorganisaties of andere organisaties zonder winstoogmerk (Home et al., 2017). Relatief kleine boeren bedrijven en lokale markten proberen op deze manier het contact met de consument, ook wel de 'gebruiker', terug te vinden. Doordat deelnemers van het PGS elkaar controleren, ontstaat er meer transparantie. Wat leidt tot meer vertrouwen tussen producent en consument. Daarnaast wonen producenten en consumenten in de meeste gevallen bij elkaar in de buurt. Dit zorgt ervoor dat de korte keten meer wordt gebruikt. Doordat consumenten een gezicht hebben bij de producent ontstaat er meer vertrouwen in de lokale productie.

Ondanks het feit dat elk PGS-initiatief uniek is, zijn er een aantal doelen die alle PGS delen: een gedeelde visie, actieve deelname van meerdere belanghebbenden, transparantie van het proces, vertrouwen als een fundamenteel element, certificering conceptualiseren als een leerproces en gelijkwaardigheid (Home et al., 2017). Met deze algemene doelen in het achterhoofd, heeft elke PGS veel vrijheid om zich aan te passen naar hun eigen wensen. Er kunnen verschillende afspraken worden gemaakt op het gebied van controles, productie eisen, documentatie, evaluatie en marketing. Daarnaast zijn er ook verschillen tussen de grootte van een PGS, het aantal stakeholders en daarmee ook verschillende vormen van financiering.

8.2 Methode

PGS staat in Nederland nog in een beginstadium, dus het was van belang om eerst uit te zoeken hoe het systeem het beste kan worden toegepast op de Nederlandse markt. Echter zijn er in het buitenland wel al verschillende voorbeelden van succesvolle PGS ontwikkeld (PGS Worldwide, z.d.). Daarnaast zijn er op het moment al verschillende onderzoeken en pilots lopend, waarin men op zoek is naar een manier waarop PGS ook in Nederland kan worden toegepast, zoals bijvoorbeeld aangegeven op de website van PGS Nederland (PGS Nederland, z.d.).

8.2.1 Grounded Theory methodologie



Figuur 2: Grounded Theory methodologie (Benders, 2023)

Dit onderzoek is uitgevoerd aan de hand van de Grounded Theory methodologie, waarbij bestaande informatie continu met een kritische blik is geanalyseerd. Om tot een aanbeveling met belangrijke criteria voor PGS binnen SPN te komen, zijn zes stappen volgens de Grounded Theory methodologie uitgevoerd (*Figuur 2: Grounded Theory methodologie*) (Benders, 2023). Binnen deze zes stappen is gebruik gemaakt van de triangulatie methode, wat als een belangrijk middel gezien wordt, omdat dit de kans vermindert op verkeerde interpretaties van de lezer (Mäkelä, 2004). De triangulatie methode is gebruikt om de validiteit en betrouwbaarheid van het onderzoek te vergroten door gebruik te maken van verschillende methodes, theorieën of databronnen (Patton, 1999). In dit onderzoek is er gebruik gemaakt van drie methoden: literatuuronderzoek, het analyseren van cases en het afnemen van interviews. Dit zijn stap twee, vier en vijf in *Figuur 2*. Hieronder zijn de zes verschillende stappen beschreven.

Stap één (1) is het oriënteren naar het onderwerp (Benders, 2023). Hierin werd een eerste indruk gevormd over de mogelijkheden voor een PGS binnen SPN. Aan het begin van deze stap is er onderzocht wie SPN zijn en wat hun huidige bedrijfsvoering inhoudt. Onderdeel van deze oriënterende fase was het contact met de projectleider en SPN zelf, waarin we een beeld schetsten over wat het exacte probleem was. Zo kon er gericht gezocht worden naar passende informatie.

Stap twee (2) was het doen van literatuuronderzoek. Om een verder beeld te krijgen over wat voor informatie er beschikbaar was over PGS, was er eerst een oriënterend literatuuronderzoek gedaan.

Hierin zijn wetenschappelijke bronnen, maar vooral ook het internet geraadpleegd om meer informatie te verkrijgen over wat een PGS is, welke PGS-initiatieven al lopen in Nederland en de rest van Europa en wat de verschillende kernpunten zijn van een PGS. Na het verzamelen van de achtergrondinformatie, is een lijst gemaakt met interessante personen en organisaties die relevant zijn voor interviews. Dit zijn experts die bijvoorbeeld zelf betrokken zijn, of zijn geweest, bij het opzetten van andere PGS-initiatieven in Nederland of Europa. Ook de organisatie IFOAM was hierbij belangrijk, omdat zij wereldwijd bezig zijn met PGS-initiatieven (IFOAM, z.d.-a). Daarnaast kwam PGS Nederland uit het literatuuronderzoek als een belangrijke bron van informatie. Op de website van PGS Nederland kwamen verschillende voorbeelden naar voren van PGS in Europa.

Stap drie (3) was het opstellen van de kernpunten. Deze kernpunten zijn gebaseerd op het onderzoek in de literatuur en belangrijke waarden die naar voren kwamen tijdens het gesprek met de projectleider. Er is gekeken naar wat belangrijke punten zijn voor een PGS. Verder is er ook gekeken naar wat SPN belangrijke punten vindt binnen de stichting. De kernpunten zijn: doel organisatie, schaal, deelnemers, organisatiestructuur, voorwaarde organisatie, evaluatie organisatorische processen, financiën, controles, documentatie, evaluatie ontwikkeling, kennisuitwisseling, transparantie, stakeholders, betrokkenheid consument, perceptie producent, communicatie & marketing, voordelen PGS en nadelen PGS.

Als vierde stap (4) zijn de opgestelde kernpunten uit stap drie toegepast op verschillende cases, in dit geval huidige PGS in Europa. Op de website van PGS Nederland kwamen verschillende voorbeelden naar voren van PGS in Europa (PGS Nederland, z.d.). Gebaseerd op literatuuronderzoek en de website van PGS Nederland, zijn er in dit onderzoek zes Europese casestudies uitgelicht. De gekozen casestudies in dit onderzoek zijn GASAP uit België, Voedselteams uit België, Nature et Progrès uit Frankrijk, DES Parma uit Italië, Demeter Farm Talks uit Duitsland en Demeter uit Nederland.

Als vijfde stap (5) zijn de verschillende interessante personen en organisaties die in het literatuuronderzoek naar voor kwamen benaderd. Er zijn mails verstuurd naar mailadressen die openlijk beschikbaar waren en persoonlijk berichten verstuurd via het platform LinkedIn. Uiteindelijk zijn er zeven semigestructureerde interviews afgenomen. Het doel van de interviews was om explorerend onderzoek te doen naar PGS. De interviewvragen waren gebaseerd op de eerdere resultaten uit de casestudies en het gesprek met de opdrachtgever waaruit bleek wat voor hen belangrijk was. De interviews duurden ongeveer 30 tot 60 minuten. Twee interviews zijn afgenomen in het Engels, en de rest in het Nederlands. Voorafgaand werd toestemming gevraagd voor opname, zodat de interviews getranscribeerd en gecodeerd konden worden. Bij elk interview waren twee personen aanwezig van het onderzoeksteam. Zij transcribeerden de interviews achteraf. Het coderen werd gedaan door een ander teamlid om zo de validiteit te waarborgen. Die codes werden weer door een ander teamlid gecontroleerd en eventueel aangevuld. In totaal hebben dus vier mensen naar elk interview gekeken.

Het coderen vond plaats door middel van een combinatie van deductief en inductief coderen. Vooraf zijn de codes vastgesteld op basis van de kernpunten en de literatuurstudies en case analyses. Deze codes zijn beschreven en vervolgens verwerkt in de transcripten. Tijdens het coderen was het mogelijk om stukken tekst te markeren met een neutrale kleur. Hier werd achteraf met het gehele onderzoeksteam naar gekeken en werden er nieuwe codes toegevoegd en codes weggehaald. Vervolgens werden de transcripten nogmaals doorgenomen en werden de nieuwe codes ook meegenomen. Uiteindelijk zijn de gecodeerde stukken tekst bij elkaar in een schema gezet, zodat ze geanalyseerd konden worden.

Als zesde stap (6) is de verkregen informatie uit de casestudies en interviews geanalyseerd, samengevoegd en ingevuld in een overzichtelijke tabel (*Tabel 1: Overzicht van geanalyseerde cases*). De analyse van deze cases geeft inzicht in de verschillende manieren waarop huidige PGS in Europa zijn opgezet.

Om vervolgens aan de hand van deze geanalyseerde informatie een aanbeveling te schrijven voor PGS binnen SPN. In de aanbeveling is er per kernpunt gekeken naar wat het beste werkt voor SPN. Als laatste is er gekeken naar wat SPN kan doen op de lange termijn, na vijf jaar.

8.3 Interview guide

Per interview is er een interviewgide opgesteld om tot inzichten te komen die relevant zijn vanuit de verschillende geïnterviewden. Deze interviewguides zijn lijdend geweest voor de verschillende onderzoeken, echter is er op een semigestructureerde manier geïnterviewd waarbij het op sommige momenten mogelijk is van de interviewgide af te wijken. Deze interviewguides zijn hieronder ingevoegd.

8.3.1 Interview 1: Voedselteams België

Introductie

Voorstellen en rol binnen Voedselteams

PGS

- Wat is de rol van PGS binnen jullie bedrijf?
- Wat zijn uw ervaringen met PGS?
- Wat is volgens u de toegevoegde waarde van PGS?
- Wat zijn nadelen van PGS?

Voedselteams

- Wat wordt verstaan onder de korte-ketens filosofie?
- Hoe worden producenten uitgedaagd/gestimuleerd om duurzame ontwikkelingen na te streven?

Controles/ opleiding

- Worden er controles uitgevoerd binnen jullie instantie/producenten?
 - o Hoe worden mensen opgeleid om controle uit te voeren
 - o Is er een reden waarom er geen controles worden gedaan?
- Hoe wordt kennis uitgewisseld binnen jullie organisatie?
- Moeten boeren die meedoen aan een Voedselteam voldoen aan bepaalde criteria?

Autonomie

- Wordt de vraag van de consument ook meegenomen bij de productkeuze van de boer?
- Hoe wordt er omgegaan met de autonomie wat kan leiden tot verschillende prijzen en keuzes?
- Zijn er wel eens conflicten binnen jullie organisatie over de autonomie van de producent, zo ja hoe wordt er dan mee omgegaan?

Financiën

- Waar halen jullie financiering vandaan?
- Worden de mensen (coördinator, producent, vrijwilliger) van een voedselteam ook vergoed?

Coördinatie

- Wat is/was uw rol als coördinator?
- Hoe is die rol door de jaren heen veranderd?

Lange termijn doelen

- Waar zien jullie jezelf over 5 jaar?

8.3.2 Interview 2: PGS Nederland & Goed Volk

Introductie

Voorstellen en rol binnen PGS Nederland/ Goed Volk

- Wat zijn uw ervaringen met PGS?
- Hoe bent u op het idee gekomen om Goed-volk te starten?
- Wat waren uw begin stappen in het opzetten van Goed-volk?
- Wat zijn alle (belangrijkste) verschillende stakeholders betrokken bij Goed-volk? (Alleen bij lang interview)
- Wat was de doelgroep bij het starten van Goed- volk? Is dit ook de doelgroep die zich nu aangetrokken voelen?
- Wat is uw visie op PGS? Het onderzoek is vooral gedaan van boer naar consument bij het geval van Goed Volk, maar zou het in zijn visie ook mogelijk zijn om het landelijk in te voeren?
- Hoe ziet de organisatie van Goed-volk eruit? Wie werken er en hoe worden nieuwe producenten en consumenten aangetrokken?
- Hoe wordt Goed-volk gefinancierd?
- Wat is de lange termijnvisie van goed volk? Ziet goed volk zichzelf als een PGS in de toekomst? (Of is dat het nu al?)
- Wat zijn de lange termijn doelen van PGS Nederland?
- Stuk uit het rapport van UU. Zou hier CSA ook gezien kunnen worden als SPN en dan de buurtmarkten als de keurmerken die zelf zoeken naar bijpassende producenten? Dan krijg je een soort PGS-verhouding waarbij de lokale keurmerken zelf bepalen en organiseren wie er aan hun eisen voldoen. (SPN niet noemen)
- Wat is de rol van CSA bij Goed-volk?

8.3.3 Interview 3: Demeter Nederland

Introductie

Voorstellen en werkervaring/ rol binnen Demeter

PGS

- Wat zijn uw ervaringen met PGS?
- Wat is de rol van PGS binnen uw carrière?
- Wat is volgens u de toegevoegde waarde van PGS?
- Wat zijn nadelen van PGS?

Ervaring

- Hoe stuur je verandering aan van een niet-certificeringssysteem/keurmerk naar een PGS?
- Hoe pak je zo'n proces aan?
- Hoe kan je er volgens jou voor zorgen dat de stakeholders (consumenten, producenten) betrokken blijven bij PGS/ CT?
- Wat is er in jouw ogen nodig om een nieuwe PGS/CT succesvol te introduceren?

Demeter

- Hoe is de organisatiestructuur van Demeter opgebouwd, hoe relatie landelijk en regionaal en producenten?
- Je bent in contact gekomen met veel verschillende organisaties. Wat vind je nou sterke punten van Demeter en waar denk je dat ze nog aan moeten werken?

Controles/ opleiding Demeter

- *Als hij er iets mee te maken heeft:* Hoe worden mensen opgeleid om controle uit te voeren?
- Hoe worden de criteria van Demeter opgesteld? Worden hierbij boeren/producenten of consumenten betrokken?
- Merk je dat boeren/consumenten hier behoefte aan hebben? Wat doet Demeter hiermee?
- Hoe vind jij dat consumenten mee moeten worden genomen in het kwaliteitsproces?

Lange termijn doelen:

- Waar zie jij de bio-industrie over 5 jaar met betrekking tot certificering?
- En hoe zie je dit met betrekking tot PGS?

8.3.4 Interview 4: PGS-expert IFOAM

Introductie

Voorstellen en rol binnen IFOAM

General

- Could you shortly introduce yourself?
- Could you tell us about your role during your work at IFOAM?
- And the role of IFOAM in general in setting up PGS?
- The relationship between IFOAM and the different PGS in Europe?

Different PGS in Europe

- What different types of PGS have you seen during your work at IFOAM?
- What are main differences between the different PGS? Differences in Financing?
- From your experience, what makes a PGS successful or unsuccessful for the long run?

Setting up PGS

- What are essential steps an organization has to take to successfully build a PGS?
- What is according to you the added value of PGS? For farmers/producers? For consumers?
- What are the challenges that come with (setting up) PGS?
- What are the most important stakeholders? And how do you get them involved from the start?
- Would you advise to involve IFOAM when setting up a PGS?
- Can you tell us something about the training/learning process? What are the most important learnings from the trainings/education provided within a PGS?

8.3.5 Interview 5: WUR-onderzoeker

Introductie

Voorstellen

PGS:

- Wat zijn uw ervaringen met PGS?
- Wat was uw connectie met het project van PGS Nederland?

Bouwweekend

- Welke burgergroepen waren allemaal aanwezig bij het bouwweekend?
- Hoe waren de verschillende burgergroepen betrokken bij het weekend?
- Heeft u gemerkt of de verschillende burgergroepen veel tijd wilde stoppen aan het laten werken van een PGS?

Toekomstboeren

Toekomstboeren is een organisatie die als doel heeft voor breed gedragen duurzame en sociaal rechtvaardige landbouw. Ze organiseren al bijeenkomsten van de toekomstburen en wisselen ze kennis met elkaar uit.

- Werkt Toekomstboeren ook op een manier met PGS of zou hier anders interesse in zijn?
- In hoeverre zou dit kunnen vallen onder een PGS?
- Hoe is het draagvlak bij deze boeren?
- Zijn boeren bereid om tijd te steken en deze bijeenkomsten te bijwonen?
- Welke groep consumenten trekken jullie aan?
- Toekomstboeren is ook bezig met beleidsbrieven naar de overheid toe. Wie zijn de personen die zich hiermee bezighouden? Is dat een landelijk bestuur die contact heeft met lokale boeren? Hoe zit deze organisatie in elkaar? Zijn het mensen die full time voor de organisatie werken of steekt dit anders in elkaar?
- Hoe wordt toekomstboeren gefinancierd?

Vragen naar haar ervaring in Brazilië? Was daar sprake van een PGS? Zo ja hoe was dit?

8.3.6 Interview 6: Demeter Farm Talks Duitsland

Introductie

Voorstellen en rol binnen Demeter Farm Talks

PGS

- What are your experiences with PGS?
- What is in your opinion the added value of PGS?
- What are the disadvantages of PGS?

Farm Talks

- What was the reason to start with the Farm Talks initiative?
- We saw that Farm Talks is a pilot initiative at the IFOAM website, how far are you with the development of this project at the moment?
- How many farms are contributing to the Farm Talks initiative at the moment?
- Can you describe the procedure of a Farm Talk?
- What is the difference between the peer-to-peer certification method compared with a strict PGS?
 - o And what are the advantages of the peer-to-peer certification method?

Inspections

- How is the visit of farmers to another farm structured?
- Who are the people who facilitate these meetings?
- Do farmers/facilitators get some kind of education to do the inspections at the farms?
- Do you document the inspection evaluations?

Transparency

- How is the transparency within Farm Talks?
 - o Can all the farmers read the evaluation forms of others?

Contacts

- How is the contact between the group of Farm Talks farmers?
- Do the farmers also stay in contact with other farms within Demeter/ Farm Talks?
- How is the contact between Demeter and the farmers?
- How is the contact between the farmer and consumers?

Finances

- Do farmers voluntarily contribute to the Farm Talks?
- How do you control the finances within Demeter/ Farm Talks?
- Do you get any governmental subsidies?

Longterm goals

- How do you see the future of Farm Talks over five years?

8.3.7 Interview 7: HAS Green Academy -onderzoeker

Introductie

Voorstellen

- Wat zijn uw ervaringen met PGS?
- Veel onderzoek gedaan in het buitenland. Zijn daar dingen opgevallen die ook voor een Nederlands PGS van toepassing zouden kunnen zijn?
- Meegewerkt aan PGS Nederland. Wat waren de perspectieven die je daar hebt ingebracht?
- Hoe kijk je zelf tegen PGS aan?
- Wat zijn volgens jou essentiële kenmerken die een PGS zou moeten hebben?
- Denk je dat PGS haalbaar is in Nederland? Zo ja op welke schaal? Is er landelijk iets mogelijk of zou PGS Nederland een landelijke organisatie zijn waar regionaal centraal staat?
- Wat zijn in uw ogen criteria die nodig zijn om een PGS volhoudbaar te houden in Nederland?
- Wat zijn de doelen van PGS in Nederland?
- Zou PGS iets zijn wat toekomst heeft in Nederland?
- Wat zijn volgens u financiering mogelijkheden om een PGS draaiende te houden?

8.4 Codeboek

Na het transcriberen van de afgenomen interviews zijn wij tot de volgende codes gekomen:

Code	Betekenis
Voordelen PGS	Voordelen vanuit de visie van de geïnterviewde (organisatie).
Nadelen PGS	Nadelen vanuit de visie van de geïnterviewde (organisatie).
Schaal	Grootte van de organisatie (aantal werknemers etc.) binnen Europa.
Controles	Controle = wordt er voldaan aan opgestelde eisen die vanuit de organisatie worden vastgesteld. Hoe wordt de controle uitgevoerd, hoe vaak wordt er een controle uitgevoerd.
Documentatie	Alle vormen van vastgelegde documentatie (e.g. schriftelijk, digitaal).
Evaluatie ontwikkeling	Reflecteren op opgestelde eisen vanuit de organisatie.
Evaluatie organisatorische processen	Reflecteren op processen binnen de organisatie.
Transparantie	Toegang tot bedrijfsinformatie voor alle geïnteresseerden.
Kennisuitwisseling	Uitwisseling van informatie/ervaringen/kennis met anderen.
Financiën	Geldstromen om een PGS draaiende te houden.
Doel van organisatie	Motivatie en lange termijn doelen waarmee de organisatie bijdrage wil leveren aan de maatschappij.
Stakeholders	Betrokkenen binnen en buiten de organisatie en hun functie (excl. Consument).
PGS buiten Europa	Alle informatie over PGS buiten Europa.
Betrokkenheid consument	Functie van consument in het PGS.
Voorwaarde organisatie	Criteria waaraan voldaan moet worden als deelnemer van het PGS.
Organisatiestructuur	Hoe is de organisatie opgebouwd en hoe processen worden aangestuurd.
Perceptie producent	De ervaring van producenten over het PGS.