

Keurmerk en certificering: kruisweg of Michelinster?

Deelname aan keurmerken en certificeringen kost tijd, moeite en geld, maar het gros van de siertelers vindt de voordelen belangrijker. Niet in de vorm van een meerprijs, maar in marktbehoud en meervraag. En het helpt om bedrijfsprocessen op orde te krijgen en te houden. „Het is net als een Michelinster een bekroning van buitengewoon presteren”, zegt een fairtrade-kweker.

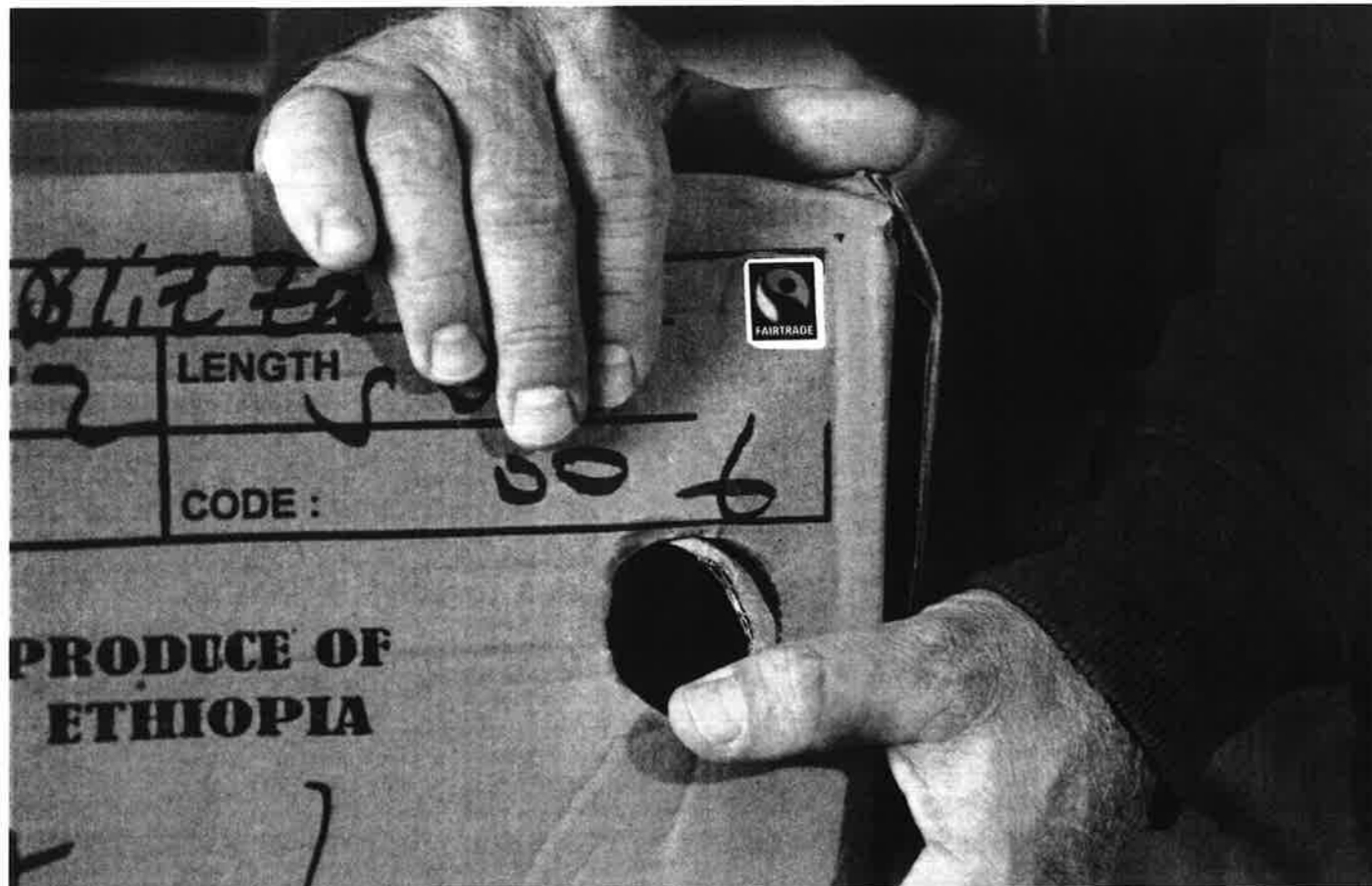
Astrid Zoumpoulis-Verbraeken
bloemisterij@hortipoint.nl

Het begint allemaal bij de consument. Die hecht belang aan gezonde, duurzame, eerlijke producten. De retailer moet dat kunnen garanderen. Om die garanties te kunnen geven, moet de retailer kunnen vertrouwen op de producent. En om dat vertrouwen te winnen, zijn certificeringsregelingen nodig. De cirkel van vertrouwen die zo ontstaat resulteert uiteindelijk in een consumentenlabel op

de winkelvloer. Cirkeltje rond, iedereen blij. Maar zo eenvoudig is het voor de teler zeker niet. Die heeft te kiezen uit tientallen certificeringen, keurmerken, labels en internationale gedragscodes. Als je uiteindelijk je keuzes hebt gemaakt, kost het nog een flinke inspanning om alle zaken op orde te krijgen en gecertificeerd te blijven. En dan zijn er ook nog retailers die hun eigen schema's hanteren, aanvullende criteria

opstellen of bij een nieuwe maatschappelijke discussie de regels aanscherpen.

De meeste telers hebben niet exact in beeld wat de certificaten hen jaarlijks kosten. Ze schatten het op zo'n € 1.000 per certificering, voor de audits en de benodigde investeringen, arbeid buiten beschouwing gelaten. Ze zijn meer bezig met de vraag wat het hen zou kosten als ze het niet zouden doen. „Het hoort er tegenwoordig gewoon



Kwekerij Herburg teelt fairtrade-rozen in Ethiopië. Het bedrijf koos voor Fair Trade omdat het een herkenbaar merk is voor de consument en Herburg er het verschil mee kan maken.

Achtergrond

Retail zorgt voor wildgroei in certificeringen

De retail heeft inmiddels de keuze uit een veelvoud aan kwaliteitssystemen en certificeringsschema's waarop ze kunnen aanhaken met hun eigen eisen. Toch zijn er nog altijd ketens die aanvullend daarop, of in plaats daarvan, hun eigen pakket aan voorwaarden neerleggen. Zoals Tesco met het eigen Tesco Nurture schema.

Arno van der Zwan, technical controller bij exportbedrijf Finlay Flower: „Tesco heeft GAP helpen opzetten en stapt er vervolgens uit om een eigen certificering te gaan voeren die voor 95% overeenkomt met die van GAP. Ze gaan op bepaalde zaken die

per in. Alle grote jaarrondleveranciers van bloemen en planten moeten tekenen voor Tesco Nurture. Ook al heb je MPS-A en GAP bijvoorbeeld. Marks&Spencer heeft sinds kort een eigen Grower Compliance Document dat alle leveranciers moeten invullen. Het is gratis, en als je GAP hebt, hoeft je daar weliswaar bijna niets op in te vullen, maar als je geen GAP hebt, is het een behoorlijke kluit. Het is niet te hopen dat meer ketens hun eigen certificaten gaan ontwikkelen, want dan krijgen we een wildgroei en wordt het duur en onwerkbaar voor telers.”

bij. De vraag in de markt naar zekerheden groeit. Die ontwikkeling is niet meer terug te draaien. Afnemers gaan het verplichten, dus kun je er maar beter op voorbereid zijn”, meent John Zuijdgeest van Highlands Potplants. Het bedrijf in 's-Gravenzande is MPS-A en MPS-GAP gecertificeerd. „Voor veel Engelse, Duitse en Nederlandse ketens zijn deze certificaten een voorwaarde. De toekomst zal uitwijzen of dit de juiste keuzes zijn geweest. Je kunt het op twee manieren bekijken. Waarom zou ik de rekening betalen voor het indekken van de risico's van de retailer? Of: Het geeft me een positief imago in de markt en ik behoud afnemers die dit belangrijk vinden. Ik kies voor het laatste.”

A + SQ = FFFP

Telers met MPS-A en MPS-SQ, voldoen automatisch ook aan de voorwaarden die het FFFP-label stelt. Steeds meer telers kiezen juist voor die combinatie, zodat de inspanning in elk geval een gezicht krijgt bij de consument. Lisianthusteler Richard van der Ven van Flower XL heeft het FFFP-certificaat in juli 2013 behaald. „We hebben het op de hoed laten drukken en het staat vermeld in het klokfront. Ik heb nog geen afnemers die het eisen, maar als ze de keuze hebben tussen een niet-FFFP teler en één die het wel heeft, kiezen ze eerder voor de laatste”, geeft de teler uit 's-Gravenzande aan.

Vanwege de eisen voor het MPS-SQ certificaat heeft Van der Ven geïnvesteerd in bijvoorbeeld veiligheidsmaatregelen op het bedrijf, hoewel het bedrijf er uit eigen beweging al voor 75% aan voldeed. „We zagen dat niet als lastig, maar als kans om de puntjes op de i te zetten. Ook moesten we afscheid nemen van een aannemersbedrijf waar we al jaren personeel van afnamen, omdat het niet voldeed aan de SQ-voorwaarden. Dat bleek achteraf de juiste keuze te zijn. Al met al hebben de inspanningen ervoor gezorgd dat ik nu voldoe aan alle sociale eisen die de internationale retail heeft vastgelegd in het BSCI (Business Social Compliance Initiative). Dat is vooral in Engeland een belangrijke voorwaarde. Nu gaan we verder voor MPS-GAP.”

Van der Ven constateert dat vooral FFFP-retailers nu regelmatig van hem afnemen. „Maar belangrijker is nog dat je met dit

label een statement mee kan geven in het schap. Je zegt ermee dat er op je bedrijf geen foute dingen gebeuren als het gaat om arbeidsomstandigheden en bestrijdingsmiddelen. Dat is de consument van vandaag, maar zeker ook van morgen, heel wat waard. Wij geloven heilig dat de certificeringen zich in de nabije toekomst waar gaan maken.”

Meerprijs en sociale winst

Kwekerij Herburg teelt fairtrade-rozen in Ethiopië. Het bedrijf koos voor Fair Trade omdat het een herkenbaar merk is voor de consument en Herburg er het verschil mee kan maken. Eigenaar Huub van der Burg: „Er was een dringende vraag uit de markt om meer fairtrade-rozen. Afnemers die al jaren klant waren, gaven netjes aan dat ze het wenselijk zouden vinden als we aan de labeleisen konden voldoen. Het merk spreekt aan en dekt veel meer dan de naam doet denken. Het gaat bijvoorbeeld ook heel duidelijk om het milieu, dus gewasbeschermingsmiddelen en energie. We gaan hiermee een stap verder dan MPS, vind ik. We overwegen dan ook om met MPS te stoppen, om dubbel werk en uitgaven te voorkomen. MPS op zich – dus niet in FFFP – spreekt de consument niet aan, dus heeft het voor ons geen toegevoegde waarde.”

Het grote verschil met MPS-SQ is volgens Van der Burg dat Fair Trade ook daadwerkelijk iets opbrengt. En dan niet alleen in een meerprijs. Een deel van de omzet in fairtrade-producten gaat ook nog eens terug naar de farms. Een democratisch gekozen comité van personeelsleden krijgt daar beschikking over en mag het besteden aan breed gedragen doeleinden, zoals een waterput of kinderopvang. De teler is dui-

delijk trots op het fairtrade-label. „Het is niet als een Michelinster bij een restaurant, een beloning van buitengewoon presteren.”

Onderscheiden met bio

Als één van de weinige commerciële sierteeltbedrijven, is cactus- en vetplantenkwekerij Klein Mexico in De Kwakel EKO gecertificeerd. In 1992 was het zelfs het eerste sierteeltbedrijf dat het biologische keurmerk mocht dragen. Ook is het bedrijf gecertificeerd voor BioSuisse, een biologisch merk dat supermarktketen Coop voert. „Als klein bedrijf tussen veel grotere, moet je je ergens mee onderscheiden. Dat doen wij hiermee”, vertelt mede-eigenaar Wietse Lek.

Het EKO-certificaat heeft een bijkomend voordeel: als de gemeente komt controleren op milieu-aspecten, is het voor Lek voldoende om het EKO-certificaat te laten zien. „Het zou mooi zijn als je MPS vanzelf krijgt als je aan EKO voldoet, maar zo werkt het niet. Je moet alles toch weer apart registreren voor MPS. En er aparte audits voor ondergaan. EKO en BioSuisse voeren hun audits gezamenlijk uit, dat vind ik een goede zaak.”

Beter voor personeel en milieu

Bunnik Plants in Bleiswijk beschikt over MPS-A, MPS-SQ, MPS-GAP, Global GAP, ISO en ETI (Ethical Trade Initiative) certificering. Netto is er één persoon drie dagen per week fulltime mee bezig. „Je moet het niet doen om door de audits te komen, maar omdat je er zelf wat van wilt leren”, vindt Thomas Bunnik. „Je wordt er werkelijk een beter bedrijf van, zowel voor het personeel als voor het milieu. Zelfs als

klanten er niet meer naar zouden vragen, blijven we deelnemen. De manier van werken die het met zich meebrengt, wordt een way-of-life.”

Lastig is wel dat er meerdere keren per jaar door meerdere bedrijven audits worden gedaan. Vaak controleren ze dezelfde zaken. Dat zit Martijn van Geel uit Erica, in het bezit van MPS-A, MPS-SQ en FFFP, dwars. „Er zit heel veel overlap bij. Ze komen allemaal achter elkaar aan naar binnen en kijken voor 80% naar dezelfde dingen. De meesten gaan niet eerder naar huis voordat ze ergens een afwijking hebben gevonden. Het lijkt me efficiënter om alle audits door één organisatie uit te laten voeren, door mensen die er echt verstand van hebben.”

Van Geel zet in toenemende mate vraagtekens bij het nut van al die certificaten. „FFFP leek veelbelovend toen we er mee startten, maar dat is nog niet helemaal uitgekomen. Bij snij-chrysant zijn we met MPS-SQ en dus met FFFP gestopt, want niemand vraagt er naar. Bij orchidee zijn er wel ketens die het als toegevoegde waarde zien, maar nog niet genoeg.”

Keuze voor niet certificeren

Er is nog altijd een groot aantal telers dat zich afzijdig houdt van de certificeringsrace. Ze zien de noodzaak er niet van in, of vinden dat het te veel tijd en geld kost. Het zijn vooral snijbloementelers. Omdat hun producten veelal geklokt worden en in boeketten terecht komen, is het imago van de bron vaak minder belangrijk.

Achtergrond

Groepskwalificatie MPS

Het is bij MPS mogelijk om als telersgroep een groepskwalificatie aan te vragen. Dat is wat een groep van zeven samenwerkende gerberakwekers onlangs deed. De groep Mini Gerbera Focus, die samenwerkt aan het invullen van grote retailorders, liet zich onder één nummer certificeren voor MPS-A. Het betekent dat ze voor hun eindafnemers als één MPS-deelnemer worden gezien en beoordeeld. Afnemers hebben

niet met zeven verschillende nummers, stickers en controles te maken. De deelnemers vullen elk apart hun eigen registratie in en MPS zorgt ervoor dat die gegevens gekoppeld worden en er één gezamenlijke kwalificatie uit voortvloeit. De gezamenlijke A-status is uiteraard wel gekoppeld aan voorwaarden wat betreft de kwalificatie van de afzonderlijke deelnemers.

Maar ook zijn er telers die wel gecertificeerd waren, en er dan toch mee gestopt zijn. Zoals Jan van Adrichem, snij-anthurium teler in Bleiswijk. „We hadden MPS-A, al vanaf het prille begin. Maar met dat soort certificaten haal je bij snij-anthurium geen meerprijs en gezien de slechte resultaten in de productgroep, zijn we het als een lastige, almaar groeiende kostenpost gaan zien waar we weinig of niets voor terug kregen.” Sinds hij er mee gestopt is, heeft geen klant er naar gevraagd en heeft de middenprijs er niet onder te lijden gehad. Van Adrichem: „Ik zeg zeker niet dat certificering flauwekul is, maar als het rendement tegenvalt, moet je keuzes maken.” <



Voorbeelden van hoe een keurmerk of certificering op een label staat.

Feiten

Certificeringen en keurmerken

De meest voorkomende certificeringen en keurmerken in Nederland zijn:

- MPS-ABC: 2.222 Nederlandse deelnemers, waarvan 662 potplantenbedrijven, 656 snijbloemenbedrijven en 410 boomkwekerijen, beschikken over één van de drie certificaten. Wereldwijd zijn het er 3.199.
- MPS-SQ (Socially Qualified): wereldwijd 197 deelnemers.
- MPS-GAP (gelijkwaardig aan Global GAP): wereldwijd 288 deelnemers
- Milieukeur: 52 boomkwekers
- Fair Trade: 63 deelnemende bloemen- en plantentelers, alleen in ontwikkelingslanden. In totaal 123 deelnemers, waaronder ook handelsbedrijven.
- FFFP: 18 Nederlandse snijbloementelers en 24 buitenlandse (vooral in Kenia en Ethiopië), 71 Nederlandse potplantentelers en 15 buitenlandse (Duitsland, België, Denemarken).
- EKO: naast een aantal kleinschalige telers met lokale afzet, zijn er twee grootschalige potplantentelers met het EKO-label.