



Consumeren van streekproducten

WAAROM BESLUITEN CONSUMENTEN OM WEL OF NIET
LOKAAL PRODUCTEN TE BLIJVEN KOPEN

Nienke de Vries
JUNI 2020



Consumeren van streekproducten

WAAROM BESLUITEN CONSUMENTEN OM WEL OF NIET
LOKAAL PRODUCTEN TE BLIJVEN KOPEN

Afstudeerwerkstuk
Nienke de Vries
3022709

Biologie, voeding en gezondheid
Aeres hogeschool Almere
Afstudeerdocent: Tom Huisman

Juni 2020
Leeuwarden

DISCLAIMER

Dit rapport is gemaakt door een student van Aeres Hogeschool als onderdeel van zijn/haar opleiding. Het is géén officiële publicatie van Aeres Hogeschool. Dit rapport geeft niet de visie of mening van Aeres Hogeschool weer. Aeres Hogeschool aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid voor enige schade voortvloeiend uit het gebruik van de inhoud van dit rapport.

Voorwoord

Voor u ligt het afstudeerwerkstuk 'waarom besluiten consumenten om wel of niet lokaal producten te blijven kopen'. Dit afstudeerwerkstuk heb ik geschreven in het kader van mijn afstuderen voor de opleiding biologie, voeding en gezondheid aan de Aeres Hogeschool Almere en in opdracht van De Streekboer. Vanaf september 2019 t/m februari 2020 ben ik bezig geweest met dit onderzoek, gericht aan De Streekboer, andere bedrijven en organisaties in deze sector en alle andere geïnteresseerden.

Na de 2^e beoordeling van mijn vooronderzoek heb ik de hieruit voortvloeiende feedback verwerkt in zowel de inleiding als de materiaal en methode. Deze dienen dan ook opnieuw beoordeeld te worden.

Graag wil ik mijn afstudeerdocent Tom Huisman bedanken voor alle hulp en feedback. Ook wil ik Sandra Ronde, mijn stagebegeleidster en oprichtster van De Streekboer en de rest van het Streekboerteam bedanken voor alle hulp en de fijne stageperiode.

Veel leesplezier gewenst.

Nienke de Vries

Leeuwarden, Juni 2020

Inhoud

Samenvatting.....	4
Summary	4
Hoofdstuk 1 - Inleiding	6
Hoofdstuk 2 – Materiaal en methode	8
2.1 Case study en marktonderzoek	8
2.2 Dataverzameling.....	8
2.3 Data analyse	9
Hoofdstuk 3 – Resultaten	11
3.1 Beginnen met bestellen.....	11
3.1.1 De betekenis van streekproducten	11
3.1.2 Mening over streekproducten.....	12
3.1.3 Aanraking met De Streekboer	Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.
3.1.4 Reden begonnen met bestellen	13
3.2 Stoppen met bestellen	14
3.2.1 Tevredenheid over De Streekboer door de ex-klanten.....	14
3.2.2 Reden gestopt met bestellen	14
3.2.3 Verdere consumptie Streekproducten.....	15
3.2.4 Vereiste om meer streekproducten te consumeren.....	16
3.3 Blijven bestellen	17
3.3.1 Huidige reden om te bestellen via De Streekboer	17
3.3.2 Tevredenheid over De Streekboer door de vaste klanten	17
3.3.3 Tips en suggesties.....	17
Hoofdstuk 4 – Discussie.....	19
Hoofdstuk 5 – Conclusie.....	21
Hoofdstuk 6 – Aanbevelingen	22
Bronnenlijst	23
Bijlagen	25
Bijlage I – Topiclijst ex-klanten	25
Bijlage II – Topiclijst vaste klanten	26
Bijlage III – Interviews ex-klanten.....	27
Bijlage IV – Interviews vaste klanten.....	64

Samenvatting

Duurzaam leven en streekgebonden eten is in opkomst (LNV, 2018) (Benson & Fleury, 2017). Toch doen veel consumenten hun boodschappen nog niet bij de lokale boer (Backus et al., 2011), of ze stoppen hier na een tijdje mee. Dit onderzoek is daarom gedaan om erachter te komen waarom consumenten besluiten om wel of niet lokaal producten te blijven kopen. Om dit te onderzoeken is er een case study en marktonderzoek opgezet gericht op de ex- en vaste klanten van De Streekboer, een webshop voor lokale producten.

Om de hoofdvraag te kunnen beantwoorden zijn twintig interviews met ex-klanten en twintig interviews met vaste klanten van De Streekboer afgenomen. Beide groepen zijn kwalitatief onderzocht met semigestructureerde interviews. Om te bepalen welke ex- en vaste klanten er geïnterviewd werden, zijn er van beide groepen twintig respondenten at random gekozen uit de totale lijst van beide groepen. Alle interviews zijn vervolgens opgenomen en getranscribeerd. Vervolgens zijn de antwoorden gecodeerd.

In de interviews gaf 37,5% van alle respondenten aan dat het steunen van de lokale boer, duurzaamheid en kwaliteitsproducten de hoofdredenen zijn om te beginnen met bestellen van streekproducten (tabel 5, 6). 50% van de ex-klanten zei te zijn gestopt door de hoge drempel van het consumeren van streekproducten (tabel 8). Dat de vaste klanten zijn gebleven blijkt voor 28,5% te maken te hebben met de sociale kant van De Streekboer (tabel 11). Daarnaast gaven de vaste klanten aan in vergelijking met de ex-klanten meer voordelen te zien. Zo noemden de vaste klanten in totaal 60 keer 27 verschillende voordelen, waarnaast de ex-klanten gezamenlijk 46 keer 20 voordelen noemden.

Aan de hand van de afgenomen interviews is te concluderen dat de vaste klanten meer gemotiveerd zijn en gemotiveerder zijn geworden dan de ex-klanten. De vaste klanten hechten meer waarde aan sociale contacten en de voordelen van streekproducten. Daarnaast is het voor hen een gewoonte geworden en is dit onderdeel van hun wekelijkse ritme. Bij de ex-klanten wogen de voordelen niet op tegen de extra moeite en handeling die het kost om streekproducten te consumeren, door bijvoorbeeld de specifieke afhaaltijden en beperkte afhaalpunten. Het is niet gelukt om een gewoonte te maken van het bestellen en afhalen van de boodschappen. Aan de hand van de conclusie en de uitkomsten van de interviews is er een aantal aanbevelingen gedaan. De belangrijkste zijn dan ook het aanpassen en verruimen van de afhaaltijden en het zorgen voor voldoende afhaalpunten.

Summary

Sustainable living and local food is on the rise (LNV, 2018) (Benson & Fleury, 2017), however a lot of customers do not do their groceries at the local farmer (Backus et al., 2011), or they quit after a while. The goal of this study was to find out why consumers decide to continue or stop buying local products. To investigate this a case study with market research is launched, focusing on the former- and current customers of 'De Streekboer, an online store for local products.

To answer the main question, a total of forty interviews were taken. Twenty of them with former customers and twenty with the current customers of De Streekboer. To determine which former and current customers were interviewed, twenty respondents were chosen at random from the total of both groups. Both groups were examined qualitatively with semi-structured interviews. All interviews were then recorded and transcribed and answers coded.

Of all respondents 37,5% indicated that supporting the local farmer, sustainability and the quality of products are the most important reasons to start buying local (figure 5, 6). 50% of all former customers say they stopped because it cost them too much effort (figure 8). Some of the current customers, 28.5%, stayed because of the social side of De Streekboer. The current customers gave 60 times 27 different benefits, where the former customers gave 46 times 20 different benefits. Besides, the current customers said to see more benefits of regional products.

The results indicate that the current customers are more motivated and have become more motivated than former customers. Current customers appreciate the social contacts and the benefits of regional products more. In addition, it has become a habit for them and is now part of their weekly rhythm. For former customers, the benefits did not outweigh the extra effort and handling of consuming local products, for example due to the specific pickup times and limited pickup points. They also failed to fit ordering and collecting the products into their weekly schedule, causing it to not become a habit. Based on the outcome the recommendation for local farms to improve their customer loyalty is to adjust and extend the pickup times and ensuring enough of the pickup points.

Hoofdstuk 1 - Inleiding

Jaarlijks wordt er circa 25 miljard tonkilometer¹ afgelegd voor de totale Nederlandse voedingsconsumptie. Dat komt neer op 1523 tonkilometer per persoon per jaar. (Scheer, Groot, Snels, & Simons, 2011) Dit komt vooral doordat een deel van het voedsel dat in Nederland wordt geconsumeerd afkomstig is vanuit het buitenland en vice versa. Bij de afgelegde tonkilometers zit er een sterk verschil in de verschillende productgroepen. Fruit bijvoorbeeld wordt voor maar liefst 80% uit het buitenland gehaald (van der Knijf, Bolhuis, van Galen, & Beukers, 2011). Op het gebied van groente is Nederland meer dan 4x zelfvoorzienend. Toch bestaat de Nederlandse groenteconsumptie nog voor 10% uit producten uit het buitenland. Daarbij behoren zowel groente als fruit tot de meest geëxporteerde productgroepen van Nederland. Dat fruit voor 80% uit het buitenland komt, maar tegelijk ook een van de meest geëxporteerde productgroepen is, komt doordat met name exotische vruchten zoals bananen, sinaasappels, mandarijnen en meloenen worden geïmporteerd en de Nederlandse appels en peren naar het buitenland worden vervoerd. (van der Knijf et al., 2011)

De belangen van het verduurzamen van het voedselsysteem zijn groot. Als er op dezelfde voet verder wordt gaan er meerdere problemen ontstaan. De wereldbevolking zal naar verwachting groeien van 7,5 miljard naar 9 miljard tussen nu en 2050. Er zal dus veel meer voedsel beschikbaar moeten komen, terwijl de beschikbare landbouwgrond zal afnemen (Achterbosch, Dorp, Driel, Groot & Lee, 2014). Om deze schaarste aan te pakken zal er niet alleen meer geproduceerd moeten worden, maar moet de druk van dit voedselsysteem op de aarde verlaagd worden. De grote druk zorgt namelijk voor allerlei problemen, zoals verlies van biodiversiteit, klimaatverandering en uitputting van natuurlijke hulpbronnen. (Boer & Aiking, 2009)

Dat het van belang is om het huidige voedselsysteem te verduurzamen is dan ook terug te zien aan de doelstellingen van de Nederlandse overheid. Zo is er niet alleen ruimte voor het verduurzamen van ons voedselsysteem op het gebied van voedselimport, maar ook de verduurzaming van zowel de productie als de consumptie van voedsel zijn belangrijke speerpunten van het beleid in Nederland (LNV, 2009) (Boot, et al., 2014). Doordat duurzaamheid kan worden beschouwd als een containerbegrip heeft dit betrekking tot veel verschillende aspecten. In het geval van voeding kan dit gaan over biodiversiteit, waterverbruik, voedselverspilling, maar ook sociaal-culturele aspecten zoals identiteit, smaak en streek- en seizoensgebonden producten. (Backus et al., 2011) Om de doelstellingen te bereiken worden ambities genoemd om concrete afspraken te maken over de toekomstige plannen, zoals de verduurzaming van de productie, consumenten verleiden tot de keuze van duurzaam voedsel, de footprint voedselproductie verkleinen en minder verspilling. In Nederland worden hiervoor door allerlei organisaties voedselinitiatieven, zoals streekmarkten en school- en moestuinen, opgezet. Voedsel verbindt op deze manier verschillende thema's zoals gezondheid, lokale economie, klimaat en educatie. (Fontein & Stuiver, 2011)

Naast dat de Nederlandse overheid bezig is met het verduurzamen van de productie en consumptie van voedsel, bleek uit de monitor duurzaam voedsel 2018 van het ministerie van landbouw, natuur en voedselkwaliteit dat de Nederlandse consument al steeds meer overheeft voor duurzaam voedsel en hier steeds meer aan besteedt. Ten opzichte van 2017 is de consumptie van duurzame voeding door consumenten in 2018 al met 7% toegenomen. Daarmee komt het totale marktaandeel van duurzame voeding binnen de totale besteding aan voedsel op 11%. Opvallend is dat de grootste groei hiervan heeft plaatsgevonden bij supermarkten, de afzetkanalen die speciaal voor duurzame voeding zijn opgezet hebben daarentegen een kleine daling meegemaakt. (Logatcheva, 2019) In de algemene afzetmarkt voor streekproducten is de afgelopen decennia een kleine stijging te zien (Benson & Fleury, 2017). Consumenten vinden duurzaamheid belangrijk, toch blijkt ook dat duurzaam kopen en het

¹ 1 tonkilometer is 1 ton product vervoerd over 1 kilometer (Scheer et al., 2011).

kopen van streekproducten nog geen deel uitmaakt van gewoontes van de consument (Backus et al., 2011) en dat het plafond van de afzetmarkt voor streekproducten nog lang niet is bereikt (Fontein & Stuiver, 2011) (Benson & Fleury, 2017). Dat consumenten het belang van duurzaam voedsel wel inzien, maar dit nog niet omzetten in daden heeft verschillende oorzaken; wat een consument koopt en consumeert wordt voornamelijk bepaald door gewoonte. Duurzaam voedsel is voor veel mensen nog niet genoeg ingesleten om een gewoonte te worden en ook het hebben van kennis is niet voldoende om gewoontes te veranderen. (Backus et al., 2011) Nieuwe gewoontes ontstaan door hetzelfde gedrag te herhalen. Hoelang het duurt en hoe vaak iets moet worden herhaald verschilt per persoon. Onderzoek toont aan dat dit kan variëren tussen de 18 en 254 dagen. (Lally et al., 2010) Daarnaast is de fysieke omgeving nog te weinig ingericht op duurzame aankopen om consumenten te verleiden om duurzaam te kiezen, veel consumenten kiezen pas voor de duurzame keuze als dit de makkelijkste en aantrekkelijkste keuze is. (Backus et al., 2011)

Duurzaam leven en streekgebonden eten is dus in opkomst (LNV, 2018) (Benson & Fleury, 2017), maar veel consumenten doen hun boodschappen nog niet bij de lokale boeren (Backus et al., 2011). Of beginnen vol goede voornemens aan het consumeren van streekproducten², maar stoppen hier na een tijdje mee. Het is echter niet bekend waarom de consumenten besluiten om wel of niet lokale producten te blijven consumeren. Om dit te onderzoeken is er een case study en marktonderzoek opgezet gericht op de ex- en vaste klanten van De Streekboer. De Streekboer is een organisatie die in 2015 is opgericht met als doel kleine en lokale boeren bestaansrecht te geven en daarmee een zo eerlijk en duurzaam mogelijke voedselketen te creëren (De Streekboer, z.d.). Bij De Streekboer kunnen mensen seizoensproducten bestellen, welke vervolgens door de boeren en producenten uit de buurt geoogst en bereid worden. Op een vaste dag in de week kunnen de verse producten worden opgehaald bij een afhaalpunt in de buurt.

De hoofdvraag is: 'Waarom besluiten consumenten om wel of niet lokaal producten te blijven kopen?'. Om de vraag te beantwoorden zijn er een aantal deelvragen opgesteld. De uitkomsten van deze deelvragen worden uiteindelijk met elkaar vergeleken om zo tot een eindconclusie te komen.

- Waarom zijn (ex)klanten van De Streekboer begonnen met bestellen bij De Streekboer?
- Waarom zijn ex-klanten van De Streekboer gestopt met bestellen bij De Streekboer?
- Waarom blijven vaste klanten van De Streekboer bestellen bij De Streekboer?

Door dit te onderzoeken kan niet alleen De Streekboer, maar kunnen ook soortgelijke bedrijven, organisaties en boeren in deze sector zien waarom consumenten wel of niet besluiten te stoppen met het consumeren van streekproducten en hier beter op inspelen om zo meer consumenten over te halen streekproducten te blijven consumeren. In de afgelopen jaren hebben er veel gesprekken plaatsgevonden tussen (ex) klanten en medewerkers van De Streekboer. In deze gesprekken en andere opmerkingen en reacties van (ex) klanten werden met name tijd en geld vaak genoemd als belemmerende factoren om te blijven bestellen bij De Streekboer. Daarom wordt er verwacht dat dit de belangrijkste factoren zijn voor consumenten om te stoppen met bestellen bij De Streekboer. Naar verwachting wegen voor de klanten die streekproducten zijn blijven consumeren de voordelen van lokaal voedsel, zoals duurzaamheid, smaak en het steunen van de lokale boer, zwaarder dan de hoeveelheid tijd of geld dat het kost. Daarnaast kunnen de afhaaltijden voor deze groep beter uitkomen, waardoor ze hier minder nadeel van ondervinden.

In het volgende hoofdstuk is de methodologie van het onderzoek te vinden met daarna in hoofdstuk 3 de resultaten van het onderzoek. In hoofdstuk 4 staat vervolgens de discussie beschreven met uiteindelijk in hoofdstuk 5 de conclusie en in hoofdstuk 6 de aanbevelingen.

² Met streekproducten wordt in dit rapport de producten bedoeld die in Noord Nederland zijn geproduceerd en niet langs een groothandel of of fabriek zijn geweest, omdat dit de definitie is die De Streekboer hanteert.

Hoofdstuk 2 – Materiaal en methode

Om te onderzoeken waarom consumenten wel of niet stoppen met producten uit de streek te consumeren is er een marktonderzoek uitgevoerd bij de (ex) klanten van De Streekboer. In dit hoofdstuk wordt de methode van deze case study verder toegelicht.

2.1 Case study en marktonderzoek

In een case study wordt er verslag gedaan van één specifiek geval binnen een bredere context, zodat dit geval zo gedetailleerd mogelijk kan worden onderzocht en zo grondig mogelijk kan worden bekeken en begrepen (Mohd Noor, 2008). Dit onderzoek is opgezet om er achter te komen waarom consumenten wel of niet besluiten te stoppen met het consumeren van lokale producten. Hiervoor is "De Streekboer" uitgekozen als case, omdat zij een database hebben met consumenten die in de afgelopen vier jaar streekproducten hebben besteld en dus ook van de consumenten die gestopt zijn met het consumeren van lokale producten en van de consumenten die dit nog steeds doen. Vanuit het oogpunt van bedrijven is dit dus een case study. Als De Streekboer specifiek geen negatieve of positieve invloed heeft (onbekend) kunnen de klanten gezien worden als steekproef van alle streekproductkopers. Uit alle klanten van deze vier jaar is er specifiek gekeken naar zowel de vaste als de ex-klanten. Zo kan worden gekeken naar waarom klanten zijn afgehaakt en waarom andere klanten zijn blijven hangen. Hierdoor valt op te maken waar het verschil zit tussen deze twee groepen en wat uiteindelijk de belangrijkste factoren zijn.

2.2 Marktonderzoek en selectie

Er zijn twee groepen consumenten onderzocht. De eerste groep zijn de ex-klanten van De Streekboer. Dit zijn klanten die in totaal minstens vijf bestellingen hebben geplaatst en in de afgelopen drie maanden niks meer hebben besteld. De andere groep zijn de vaste klanten van De Streekboer. Vaste klanten zijn alle klanten die in de afgelopen drie maanden minstens een keer hebben besteld en in totaal minstens tien bestellingen hebben geplaatst.

Beide groepen zijn op dezelfde manier onderzocht, namelijk kwalitatief. Bij zowel de ex-klanten als de vaste klanten zijn telefonisch semigestructureerde interviews gehouden. Een semigestructureerd interview houdt in dat er van tevoren een topiclijst is opgesteld met vragen, maar hier mag tijdens het interview enigszins van af worden geweken. Er is voor een kwalitatief onderzoek gekozen omdat met deze manier van onderzoeken vaak beter inzicht wordt verkregen over de beweegredenen van de consumenten en deze beter kunnen worden geïnterpreteerd. (Mohd Noor, 2008) Daarnaast is er binnen de kwalitatieve methoden gekozen voor semigestructureerde interviews, omdat de respondenten op deze manier wel dezelfde onderwerpen en vragen hebben gekregen, maar er de vrijheid is om op antwoorden in te gaan (Mohd Noor, 2008). Ook is er de ruimte om geïnterviewden op verschillende manieren de vragen te stellen, terwijl wel dezelfde onderwerpen worden behandeld. De topiclijsten van beide interviews zijn opgesteld met meerdere vragen per deelvraag. De topiclijsten zijn te vinden in bijlage I (ex-klanten) en II (vaste klanten).

Om te bepalen welke ex- en vaste klanten er geïnterviewd zijn, is er voor beide groepen een uitdraai gemaakt met de complete lijst met ex- en vaste klanten. Voor de ex-klanten was dit een totaal van 438 consumenten, waarvan er twintig (4,6%) respondenten at random zijn uitgekozen en geïnterviewd. At random houdt in dat dit willekeurig is gedaan, zonder vast patroon. Uit beide hele lijst met (ex)klanten zijn de respondenten gekozen zonder naar de informatie e.d. te kijken. Voor de vaste-klanten was het een totaal van 525 consumenten, ook hiervan zijn er twintig (3,8%) at random uitgekozen en geïnterviewd. Alle respondenten zijn vervolgens telefonisch benaderd en ofwel direct geïnterviewd of er is een gesprek ingepland op een later tijdstip of datum. Van alle benaderde consumenten heeft iedereen meegewerkt aan het onderzoek en is er dus een weigeringspercentage van 0%.

2.3 Vragen semigestructureerde interviews

Om er achter te komen waarom zowel de ex- als de vaste klanten zijn begonnen met bestellen bij De Streekboer zijn er aan alle respondenten een aantal vragen gesteld. Het interview is begonnen met de vraag over de definitie van streekproducten, om zo te zorgen dat deze helder is en de respondenten het niet hadden over bijvoorbeeld typisch lokale producten, zoals suikerbrood of de Bossche bol. Ook kon hiermee bekeken worden of het de consumenten met name om de daadwerkelijke afstand gaat, of meer om bijvoorbeeld de smaak of om biologische producten. Na de introductie-vraag is er gevraagd (1) wat voor hun de betekenis is van een streekproduct, (2) wat ze vinden van streekproducten, (3) hoe ze in aanraking zijn gekomen met De Streekboer en ten slotte (4) wat de reden is dat ze zijn begonnen met bestellen. Van deze vragen zijn met name de vragen die gaan over waarom de respondenten zijn begonnen met bestellen en hun mening over streekproducten belangrijk voor dit onderzoek.

Na de overeenkomende vragen voor beide onderzoeksgroepen zijn er specifieke vragen gesteld gericht op de specifieke onderzoeksgroep, dus ex- of vaste klant. Bij de ex-klanten zijn er vragen gesteld met betrekking tot waarom ze zijn gestopt met bestellen bij De Streekboer. Dit waren vragen die gingen over de (1) tevredenheid over De Streekboer, (2) reden van stoppen met bestellen, (3) verdere consumptie van streekproducten en (4) op welke manier de respondenten weer meer streekproducten zouden gaan consumeren of om weer te gaan bestellen bij De Streekboer. Met de antwoorden op deze vragen kan er een conclusie worden getrokken over waarom deze respondenten zijn gestopt met bestellen.

Tenslotte zijn er aan de vaste klanten vragen gesteld over waarom deze klanten juist zijn blijven bestellen. De volgende vragen zijn aan hen gesteld: (1) zijn de redenen dat u bent begonnen met bestellen nu nog steeds de redenen om bij De Streekboer te bestellen of is er iets veranderd, bijgekomen of afgefallen? (2) Bent u tevreden over De Streekboer? En (3) zijn er dingen waar u tegenaan loopt bij het bestellen bij De Streekboer, heeft u nog tips of suggesties? Door deze vragen te stellen kan er geconcludeerd worden waarom de vaste klanten nog steeds bij De Streekboer bestellen. Door de drie conclusies op de deelvragen te bekijken en met elkaar te vergelijken wordt er duidelijk waarom de consumenten wel of juist niet streekproducten blijven consumeren.

2.4 Data analyse

Aan het begin van elk interview is toestemming gevraagd aan de respondenten om het interview op te nemen. De interviews waar hiermee werd ingestemd zijn opgenomen met de Voice Recorder app. Bij de interviews waar geen toestemming werd verleend zijn de antwoorden tijdens het interview getypt. Alle interviews zijn vervolgens woordelijk getranscribeerd, wat betekend dat alles wat gezegd is, is opgeschreven. Wel zijn stopwoordjes, aarzelingen en stottingen weggelaten en is er voor de leesbaarheid interpunctie toegevoegd. Alle interviews zijn terug te lezen in bijlage III (ex-klanten) en bijlage IV (vaste klanten). Alle vragen die van te voren zijn opgesteld in de topic lijst zijn vervolgens individueel gecodeerd en verwerkt. Per vraag zijn in een Excel document alle tekstfragmenten verzameld en genummerd die betrekking hebben op de vraag. Vervolgens is begonnen met open coderen, alle tekstfragmenten zijn doorgelezen en hier zijn labels aan gehangen. Hierna zijn de labels met elkaar vergeleken en zijn alle gelijke labels samengevoegd. (Baarda, 2009) Zodra er twee of meerdere keren dezelfde antwoorden werden gegeven zijn deze samengevoegd. Dit is te zien aan het Romeinse cijfer tussen haakjes (II) achter het antwoord. Staat er niks achter dan is het antwoord maar één keer gegeven.

Voorbeeld

Respondent 4 antwoord het volgende op de vraag wat diegene van streekproducten vindt: 'Ik vind het wel belangrijk. Ten eerste omdat het dan kleine bedrijfjes zijn en die kan je op die manier steunen. En

ten tweede is het beter voor het milieu in verband met de afstand die het af moet leggen en daarnaast heb ik ook meer vertrouwen in lokaal geproduceerd voedsel. ‘

Respondent 7 antwoord op dezelfde vraag: ‘Geen transportafstanden, geen mango’s of wat dan ook van ver weg. Niet een enorme voetafdruk, maar gewoon appels van de boer om de hoek.’

Dit wordt gecodeerd zoals te zien in tabel 1.

Tabel 1: voorbeeld open codering

<i>Fragmentnummer</i>	<i>Label</i>	<i>Tekstfragment</i>
4.1	<i>Steunen van kleine bedrijfjes</i>	<i>Ten eerste omdat het dan kleine bedrijfjes zijn en die kan je op die manier steunen</i>
4.2	<i>Kortere afstand dus duurzamer</i>	<i>En ten tweede is het beter voor het milieu in verband met de afstand die het af moet leggen</i>
4.3	<i>Vertrouwen in lokaal voedsel</i>	<i>daarnaast heb ik ook meer vertrouwen in lokaal geproduceerd voedsel</i>
7.1	<i>Kortere afstand dus duurzamer</i>	<i>Geen transportafstanden, geen mango’s of wat dan ook van ver weg. Niet een enorme voetafdruk, maar gewoon appels van de boer om de hoek</i>

Deze labels worden vervolgens onder elkaar gezet en waar mogelijk samengevoegd:

- *Steunen van kleine bedrijfjes*
- *Kortere afstand dus duurzamer (II)*
- *Vertrouwen in lokaal voedsel*

Vervolgens is er axiaal verder gecodeerd. De gevonden labels zijn hierbij in categorieën samengevoegd en onder kopjes verdeeld. Hierdoor ontstaat meer overzicht over de gebieden van de antwoorden. Dit is gedaan voor beide onderzoeksgroepen, de ex- en vaste klanten. Doordat de respondenten van beide groepen niet altijd met dezelfde antwoorden kwamen, zijn er in de verwerking verschillende opties te zien onder de kopjes van beide groepen.

Voorbeeld:

Duurzaam

Kortere afstand dus duurzaam (II)

Duurzamere productie

Lokaal

Steunen van kleine bedrijfjes

Vertrouwen in lokaal voedsel

Plaatselijke werkgelegenheid

Ten slotte is er overgegaan naar selectief coderen. In deze fase is er niet meer gecodeerd, maar zijn de centrale begrippen en overkoepelende termen gezocht om deze uit te werken tot een theorie. Door deze laatste selectieve codering zijn er relaties en verbindingen ontstaan tussen alle gevonden data. (Baarda, 2009)

Na het transcriberen en coderen van alle interviews zijn in het hoofdstuk ‘resultaten’ alle resultaten weergegeven per deelvraag. De resultaten per deelvraag zijn daarbij uitgewerkt per gestelde vraag zoals opgesteld in de topiclijsten. Door de resultaten van alle gestelde vragen individueel te analyseren, is er een beter beeld verkregen voor het beantwoorden van de deelvragen en de uiteindelijke conclusie.

Hoofdstuk 3 – Resultaten

De resultaten van de 20 interviews met de ex-kanten en de 20 interviews van de vaste klanten zijn in dit hoofdstuk weergegeven. Om erachter te komen waarom consumenten wel of niet lokaal producten blijven kopen zijn er drie deelvragen opgesteld:

- Waarom zijn (ex)klanten van De Streekboer begonnen met bestellen bij De Streekboer?
- Waarom zijn ex-klanten van De Streekboer gestopt met bestellen bij De Streekboer?
- Waarom blijven vaste klanten van De Streekboer bestellen bij De Streekboer?

Per deelvraag zijn er aan de respondenten meerdere vragen gesteld. In dit hoofdstuk worden de gestelde vragen per deelvraag stuk voor stuk besproken.

3.1 Beginnen met bestellen

3.1.1 De betekenis van streekproducten

Op de vraag aan zowel de ex als de vaste klanten wat voor hen de betekenis is van streekproducten zijn er antwoorden gegeven met betrekking tot afstand en waar het product vandaan komt (tabel 1 en 2). Opvallend hierbij is dat de vaste klanten het begrip 'de streek' een stuk breder opvatten dan de ex-klanten. Er is 1 ex-klant die een product uit de omliggende provincies nog zag als een streekproduct, dit tegenover 3 vaste klanten. Daarbij zijn er 5 vaste klanten die Noord-Nederland noemden als afstand tot waar een product nog een streekproduct mag worden genoemd. Dit is geen enkele keer genoemd door de ex-klanten.

Ook noemden de vaste klanten meer andere algemene kenmerken die geen betrekking hadden tot welke afstand de producten afleggen van productie tot consument. 8 vaste klanten noemden samen 6 verschillende kenmerken, zoals vers, biologisch en kleinschalige productie (Tabel 1). Dit tegenover 5 ex-klanten die samen 3 verschillende kenmerken noemden; namelijk gezond, seizoensproducten en biologisch.

Tabel 1 - Betekenis van streekproducten vaste klanten.

Vaste klanten		
Wat is voor u de betekenis van streekproducten?		
	Afstand	Kenmerk
	Eigen omgeving (III)	Vers (II)
	Streek (V)	Zo min mogelijk verpakking
	Eigen provincie(V)	Kleinschalige productie
	Omliggende provincies (III)	Biologisch
	Noord-Nederland (V)	Eerlijke productie (II)
		Zo min mogelijk transport

Tabel 2 - Betekenis van streekproducten ex-klanten.

Ex-klanten		
Wat is voor u de betekenis van streekproducten?		
	Afstand	Kenmerk
	Eigen omgeving (VII)	Gezond
	Regio (VII)	Seizoensproduct
	40/50 km (III)	Biologisch (III)
	Eigen provincie (II)	
	Omliggende provincies	

3.1.3 Reden begonnen met bestellen

De redenen dat de respondenten zijn begonnen met bestellen bij De Streekboer zijn erg uiteenlopend (tabel 5, 6). 13 van de antwoorden van ex-klanten en 11 van de antwoorden van vaste klanten kunnen worden ingedeeld onder het kopje 'lokaal'. Het steunen van de lokale boer werd genoemd door 8 ex-klanten tegenover 3 vaste klanten als reden om te beginnen met bestellen. . Door 4 vaste klanten werd de kwaliteit genoemd, tegenover 1 ex-klant. In totaal zijn er 6 antwoorden met 3 verschillende kenmerken over het product zelf genoemd. Bij de vaste klanten waren dit 6 kenmerken, welke in totaal 14 keer zijn genoemd.

Tabel 5 - Reden begonnen met bestellen ex-klanten

Ex-klant				
Wat is de reden dat u bent begonnen met bestellen				
	Duurzaam	Lokaal	Producten	Overig
	Duurzaam (VI)	Steunen van de lokale boer (VIII)	Smaak (III)	Om eens uit te proberen (IV)
		Eerlijk voedsel	Vers (II)	Kwam makkelijk uit
		Eerlijke prijs voor de boer (II)	Kwaliteit	Afhalen producten van de pluktuin
		Lokaal geproduceerd (II)		Leuk initiatief
	Gezonder	Gevoel	Manier van productie	
	Gezonder	Het is logisch om streekproducten te eten (II)	Biologisch (II)	
		Kennis van de herkomst	Met zorg geproduceerd	

Tabel 6 – Reden begonnen met bestellen vaste klanten

Vaste klanten			
Wat is de reden dat u bent begonnen met bestellen?			
	Duurzaam	Lokaal	Producten
	Duurzaam ivm met minder vervoer (III)	Dat het lokaal is (IV)	Kwaliteitsproducten (IV)
		Steunen van de lokale ondernemer (III)	Lekkere smaak (II)
		Steunen van zulke initiatieven (IV)	Vers (V)
			Pure producten
	Overig	Gevoel	Seizoensproducten
	Biologische producten zijn goedkoper	Vertrouwen in onze eigen producten	Antibioticavrij
	Eerlijke prijs naar de boeren	Ideologisch	
	Om uit te proberen	Kennis van de herkomst	Manier van produceren
	Geen tussenhandel		Veel biologisch (II)
	Zelf geen producten meer kunnen verbouwen		Geen heel productieproces
			Verantwoorde producten (II)

3.2 Stoppen met bestellen

3.2.1 Tevredenheid over De Streekboer door de ex-klanten

Op de vraag of de ex-klanten tevreden zijn over De Streekboer werd positief gereageerd. 16 respondenten gaven aan tevreden te zijn, 1 respondent is redelijk tevreden en 1 respondent gaf aan niet tevreden te zijn (tabel 7).

Tabel 7 - Tevredenheid over De Streekboer ex-klanten

Ex-klanten	
Was u tevreden over de Streekboer?	
	Ja (XVI)
	Nee (I)
	Redelijk (I)

3.2.2 Redenen voor het stoppen met bestellen

15 respondenten gaven aan dat afhaken van producten een reden voor stoppen met bestellen bij De Streekboer was (tabel 8). De meest genoemde redenen zijn de afstand tot het afhaalpunt (4 ex-klanten), logistieke onhandigheid (3 ex-klanten) en het gebonden zijn aan tijd (4 ex-klanten). Andere redenen zijn onder andere de prijzen van de producten (2 ex-klanten), een te klein aanbod (2 ex-klanten), dingen die misgingen bij De Streekboer (1 ex-klant), verwarring omtrent boeren die plotseling niet meer leverden (1 ex-klant) en prijzen die vreemd waren (1 ex-klant).

Tabel 8 - Reden gestopt met bestellen ex-klanten

Ex-klant		
Wat is de reden dat u gestopt bent met bestellen bij de Streekboer?		
	Afhalen	Onvoorzien
	Onregelmatig leven	Financieel thuis (II)
	Afhaaldag komt niet uit	Eigen moestuin
	Afhaalpunt was te ver (IV)	Verhuisd
	Logistiek onhandig (III)	Koopt nu zelf door ander werk
	Te gebonden aan tijd (IV)	
	Maar 1 keer per week bestellen, hierdoor meer verspilling (II)	
	Financieel	Service
	Te duur (II)	Onduidelijkheid over echtheid van streekproducten
	De prijzen gingen raar	Boeren/producten die er plotseling niet meer waren
	Gedoe met de betaling wat maar niet lukte	Te grote hoeveelheden
		Er ging te vaak iets fout
		Te klein aanbod (II)

3.2.3 Verdere consumptie Streekproducten

Op de vraag of de respondenten dan nu helemaal geen streekproducten meer consumeren of dit nu op een andere manier doen gaven 4 respondenten aan helemaal geen streekproducten te consumeren (tabel 9). Daarnaast waren er ook respondenten die aangaven niet zozeer streekproducten te consumeren, maar voornamelijk voor biologisch te kiezen (4 respondenten), streekproducten te kopen als het in de aanbieding is (1 respondent) of in de supermarkt zoveel mogelijk te kiezen voor Nederlandse producten (2 respondenten). 13 ex-klanten gaven aan nog bewust streekproducten te consumeren. 8 van de ex-klanten kopen alleen specifieke producten lokaal, zoals bijvoorbeeld het vlees (3 ex-klanten) of halen hun vlees bij de lokale slager (3-ex-klanten).

Tabel 9 - Verdere consumptie streekproducten ex-klanten

Ex-klant		
Consumeert u helemaal geen streekproducten meer, of doet u dit nog via een andere weg?		
	Supermarkt	Specifieke producten
	In de supermarkt zoveel mogelijk Nederlandse producten (II)	Vlees bij de slager (III)
	Let erop in de supermarkt	Vlees van de boer uit de buurt (III)
	Meer biologisch in de supermarkt (IV)	Groente in de buurt
	Als het in de aanbieding is	Fruit uit het seizoen
	Andere plek	Nee
	Op de markt (III)	Nee (IV)
	Streekwinkel	
	In de eigen regio	

3.2.4 Vereiste om meer streekproducten te consumeren

Tenslotte is aan de ex-klanten de vraag gesteld 'Wat is voor u een vereiste om weer streekproducten te gaan consumeren of om weer producten te bestellen bij De Streekboer?'. Hierop kwamen diverse reacties, maar ook zijn er overeenkomende antwoorden te zien (zie tabel 10). 6 ex-klanten gaven aan dat er iets moet gebeuren met betrekking tot het afhalen. 2 respondenten gaven aan dat het makkelijker zou zijn als het afhaalpunt dichterbij zou zijn en 2 respondenten zouden een afhaalpunt in een supermarkt fijn vinden.

Een manier om meer streekproducten in het algemeen te consumeren is volgens 4 van de ondervraagden als er meer streekproducten in de schappen in de supermarkt zouden liggen (4 respondenten) of op de markt (1 respondent). 2 respondent gaven aan dat een breder assortiment fijn zou zijn of als ze de producten vaker in de week zouden kunnen ophalen (1 respondent) of als er minder tijd tussen het bestellen en ophalen zou zitten (1 respondent).

Tabel 10 - Vereiste om meer streekproducten te consumeren ex-klanten

Ex-klant	
Wat is voor u een vereiste om weer streekproducten te gaan consumeren of om weer producten te bestellen bij de Streekboer?	
Onvoorzien	Afhaalpunt
Betere interne gezinsorganisatie	Andere afhaaltijden
Zelf financieel op de rit	Afhaalpunt dichterbij (II)
Eigen vervoer	Een paar vaste afhaalpunten met ruime openingstijden
	Afhaalpunt in supermarkt (II)
Service	Marketing
Breder assortiment (II)	Zorgen dat mensen (weer) geprikkeld worden
Als de Streekboer het beter op orde heeft (II)	Mensen bewust laten maken van weet wat je eet
Teveel tijd tussen bestellen en ophalen	
Vaker in de week ophalen	Assortiment op een punt
	Assortiment in supermarkt (IV)
	Streekproducten op de markt

3.3 Blijven bestellen

3.3.1 Huidige redenen om te bestellen via De Streekboer

8 respondenten gaven een antwoord dat te maken heeft met het sociale aspect dat bij De Streekboer hoort (tabel 11). Zo werd er genoemd dat de sfeer van het afhaalpunt motiverend werkt (1 respondent), je leuke mensen ontmoet (1 respondent), een band krijgt met De Streekboeren (1 respondent) en de verhalen achter de boeren leert kennen (1 respondent).

Daarnaast noemden 5 vaste klanten dat een bijkomend voordeel van streekproducten is, dat de smaak erg goed is en vaak beter dan supermarktproducten (tabel 13).

Naast deze redenen zijn er meerdere uiteenlopende redenen genoemd, zoals (1) dat het te ver is om zelf naar elke boer te rijden (1 respondent), (2) je op deze manier bewuster wordt van wat je eet (1 respondent), (3) de kleinschalige productie (1 respondent) of (4) dat er geen tussenhandel plaatsvindt (1 respondent).

Tabel 11 - Huidige reden om te bestellen bij De Streekboer vaste klanten

Vaste klanten				
Is dit nog steeds de reden om via de Streekboer producten te bestellen of is er evt. een andere reden bijgekomen, welke?				
Contact	Product	Service	Overig	
Aardige en gemotiveerde mensen	Goede kwaliteit	Goede service	Hetzelfde gebleven (III)	
Steunen van het initiatief (II)	De smaak (V)	Steeds meer keus	Goed voor de lokale boeren	
Onmoet leuke mensen		Meer afhaalpunten en tijden	Het is te ver om zelf naar boeren te rijden	
Sfeer van het afhaalpunt		Breder assortiment (II)	Je wordt bewuster van je eten	
Kent de mensen bij het afhaalpunt			Kleinschalige productie	
Je krijgt een band met de Streekboeren			Geen tussenhandel	
Je leert de verhalen achter de boer kennen			Duurzaam ivm met minder vervoer	

3.3.2 Tevredenheid over De Streekboer door de vaste klanten

Dat de vaste klanten erg te spreken zijn over De Streekboer blijkt uit tabel 12. Op de vraag of ze tevreden zijn over De Streekboer antwoorde 100 %, dus alle 20 vaste klanten, positief.

Tabel 12 - Tevredenheid De Streekboer vaste klanten

Vaste klanten			
Bent u tevreden over de Streekboer?			
	Ja (XX)		

3.3.3 Tips en suggesties

Ten slotte is de vraag gesteld aan alle vaste klanten of er dingen zijn waar ze tegenaan lopen bij De Streekboer of dat ze nog tips of suggesties hebben (zie tabel 13). Punten die werden genoemd en die te maken hebben met de service van De Streekboer zijn het plotseling verdwijnen van producten (1 respondent), sommige prijzen van producten worden vreemd gevonden (2 respondenten), de mogelijkheid om een voorkeurs afhaalpunt in te voeren (1 respondent) of het te horen krijgen als de producten een keer vertraging hebben en daardoor te laat op het afhaalpunt komen (2 respondenten).

Daarnaast zijn er 5 punten genoemd die betrekking hebben tot het afhalen zelf zoals een tweede bestelmoment in de week (2 respondenten) of het veranderen van de afhaaltijden (. Ook zijn er een aantal vaste klanten die aangaven het erg leuk te vinden als er af en toe weer eens een boerenmarkt zou worden georganiseerd (2 vaste klanten) of dat er op een andere manier meer contact kan komen met de boeren zelf. Ten slotte zijn er 2 reacties gegeven over het assortiment van De Streekboer, zoals een ruimer assortiment in de winter (1 respondent) of producten toevoegen zoals beleg, zuurkool of een (soep)pakket (1 respondent).

Tabel 13 - Tips en suggesties vaste klanten

Vaste klanten	
Zijn er dingen waar u tegenaan loopt bij het bestellen bij de Streekboer, heeft u nog tips of suggesties?	
Producten	Afhalen
Breder assortiment groente in de winter	Er moet een afhaalallocatie in de buurt zijn en anders een bezorgservice
Breder assortiment zoals beleg, zuurkool, een soeppakket en meer gemakproducten	Bezorgservice
Niet alle producten zijn altijd even vers of van goede kwaliteit	Tweede bestelmoment in de week(II)
	Lastig met afhaalpunten en tijden
	Afhaaltijden na werktijd
Service	
Categorieindeling op de site (III)	
Dat je de producten niet zelf kunt uitzoeken	
Het laten weten als de producten later zijn, dan hoeft je niet twee keer heen en weer (II)	Contact
Sommige producten zijn soms plotseling weg, dat is jammer	Af en toe weer een boerenmarkt (II)
Tientjeslid vind ik wel een dingetje	Meer contact met de boeren zelf
Lastige nieuwe website	
Sommige prijzen zijn vreemd (II)	
Mogelijkheid om een voorkeuradres in te voeren	
Meer promotie	

Hoofdstuk 4 – Discussie

Het doel van dit onderzoek is om erachter te komen waarom consumenten besluiten om wel of niet lokaal producten te blijven kopen. Hiervoor is er onderzoek gedaan naar de beweegredenen van zowel vaste- als ex-klanten van De Streekboer om te beginnen met het consumeren van streekproducten. Vervolgens is er gekeken naar waarom de ex-klanten hiermee zijn gestopt en waarom de vaste klanten zijn gebleven. In dit hoofdstuk wordt er per deelvraag gekeken naar de resultaten van dit onderzoek waarbij er een vergelijking wordt gemaakt met eerder gedaan onderzoek, daarnaast wordt er gereflecteerd op de gebruikte methode en de uitvoering hiervan.

De resultaten laten zien dat het steunen van de lokale boer, duurzaamheid, kwaliteitsproducten en steunen van zulke initiatieven de hoofdredenen zijn om te beginnen met bestellen van streekproducten (tabel 5, 6) door de respondenten. In totaal heeft 37,5% van de antwoorden van de respondenten betrekking tot deze redenen. Uit de interviews blijkt dat vaste klanten meer voordelen zien en meer gefocust zijn op de specifieke kenmerken van streekproducten dan de ex-klanten (tabel 3 en 4). Dit komt overeen met de uitkomst van verschillende onderzoeken waaruit bleek dat klanten die loyaal zijn naar een bedrijf zich meer betrokken voelen en meer kennis krijgen en zoeken van het bedrijf en waar het voor staat. (Lariviere et al., 2014) (Davis-Sramek, 2009). In dit geval waar De Streekboer voor staat en daarbij de voordelen van streekproducten.

De tweede deelvraag ging over de motivaties voor het stoppen met bestellen. Het is interessant dat 90% van de ex-klanten aangaven tevreden te zijn over De Streekboer (tabel 7). Uit 50% van de antwoorden van de respondenten bleek dat de respondenten zijn gestopt door de hoge drempel die het afhalen van de producten met zich meebrengt (tabel 8). Logistieke onhandigheid (10%), te korte of onhandige afhaaltijden (13,3%) en de afstand tot een afhaalpunt (13,3%) zijn de belangrijkste redenen van de ex-klanten om te stoppen met bestellen bij De Streekboer. Dat gemak een belangrijke factor is blijkt ook uit tabel 10. 18,1% van de antwoorden laat zien dat de respondenten meer streekproducten consumeren als het assortiment in de supermarkt ligt, ook 18,1% geeft aan sneller weer bij De Streekboer te gaan bestellen als het afhaalpunt beter uitkomt. Deze resultaten zijn in lijn met het feit dat duurzame keuzes eerder worden gemaakt als dit de makkelijkste of meest aantrekkelijke keuzes zijn (Backus et al., 2011). Ook ligt dit in lijn met de feedback die voortvloeiden uit de gesprekken en reacties tussen (ex) klanten en medewerkers van De Streekboer.

Uit de resultaten bij de deelvraag naar waarom de vaste klanten zijn gebleven en nog steeds bestellen bij De Streekboer blijkt dat dat voor 28,5% van de antwoorden van de respondenten te maken heeft met de sociale kant van het systeem van De Streekboer (tabel 11). De sfeer van het afhaalpunt (3,6%), de mensen die je ontmoet of de band die de klanten krijgen met De Streekboer (3,6%), de boeren zelf (3,6%) en de verhalen achter de boeren en hun producten (3,6%) kwamen naar voren als belangrijke drijfveren om de boodschappen bij De Streekboer te blijven doen. Ook de smaak van streekproducten blijkt een drijfveer om bij De Streekboer te blijven bestellen, 17,9% van de antwoorden van de vaste klanten had hiermee te maken. Daarnaast blijkt dat 100% van de vaste klanten tevreden te zijn over de service (tabel 12). Uit de antwoorden op de vraag of de respondenten verder nog tips of suggesties hadden voor De Streekboer bleek ook dat de vaste klanten zeer te spreken zijn over De Streekboer en in vergelijking met de ex-klanten minder moeite hebben met het afhalen van de producten (tabel 13). Uit het onderzoek van Backus et al. worden, zoals eerder genoemd, de aankopen van een consument met name bepaald door de gewoontes die de consument heeft opgebouwd, wat dus zeker een rol speelt in waarom consumenten wel of niet streekproducten blijven consumeren.

Limitaties

Een aantal factoren beperken wellicht de betrouwbaarheid van de gevonden resultaten. Hoewel tijdens het afnemen van alle interviews de topiclijsten zoals van te voren opgesteld zijn gevolgd, zijn de interviews gehouden door een niet erg ervaren interviewer wat van invloed kan zijn op de resultaten. Dit kan doordat er op sommige punten te weinig is doorgevraagd of sommige vragen wat sturend zijn gevraagd. Daarnaast zijn er wat kleine kanttekeningen te plaatsen bij de geformuleerde vragen. Zo werd aan alle respondenten gevraagd naar hun mening over streekproducten en later naar wat de reden is dat ze zijn begonnen met bestellen. Tijdens de interviews bleek dat veel respondenten hierop dezelfde antwoorden gaven of verwezen naar hun eerder genoemde antwoord bij de eerder gestelde vraag. Tijdens het beantwoorden van zowel de hoofd- als de deelvraag is hier rekening mee gehouden door naar beide antwoorden te kijken. Toch hadden deze vragen beter samengevoegd kunnen worden tot één vraag, zodat er duidelijkere en eenduidige antwoorden waren gegeven.

Bij de vragen over zowel de tevredenheid van de Streekboer en of de ex-klanten op een andere manier nog wel streekproducten consumeren is naar verwachting positiever gereageerd dan dat in werkelijkheid het geval is, doordat er sociaal wenselijke antwoorden kunnen zijn gegeven (Verstraete, Maes & Hublet, 2008). Dit kan invloed hebben op de betrouwbaarheid van dit onderzoek.

Een aantal antwoorden op de vraag of de vaste klanten nog tips of suggesties hadden voor De Streekboer gingen over de website. De interviews zijn gehouden vlak nadat de site was verandert, waardoor hier nog wat verbeterpunten waren. De reacties die te maken hebben met de website zijn dan ook grotendeels al opgelost. Deze antwoorden zijn daarom niet meegenomen in de beantwoording van de (deel)vraag.

Generalisatie

Deze case study is goed te generaliseren over zowel alle vaste-, als ex klanten van de Streekboer. Voor het onderzoek is er gebruik gemaakt van een aselechte streekproef, waarbij van beide groepen twintig respondenten at random zijn gekozen, van de in totaal 525 vaste klanten en 438 ex klanten. Daarbij is er bij beide groepen een weigeringspercentrage van 0%. Hieruit is af te leiden dat er geen systematische fout, oftewel bias is wat betreft de respons. Het kan dus niet zo zijn dat alleen de positieve klanten hebben meegewerkt.

Het onderzoek is daarnaast niet eenvoudig te generaliseren over de hele sector. Het onderzoek is relevant voor de sector omdat het gaat om dezelfde doelgroep, namelijk de consument die geïnteresseerd is in duurzaam en lokaal voedsel. Specifieke klachten en problemen zijn in sommige gevallen uniek voor De Streekboer omdat die een andere werkwijze heeft dan de andere bedrijven, boeren en organisaties in deze sector. Het belangrijkste kenmerk is dat het een webshop betreft die werkt met afhaallocaties die vaak één dag in de week zijn geopend gedurende een aantal uur. Veel boeren of bedrijven die hun producten lokaal verkopen werken bijvoorbeeld met een winkel die vaker is geopend of met thuisbezorging.

Hoofdstuk 5 – Conclusie

Dit onderzoek is geschreven om erachter te komen waarom consumenten besluiten om wel of niet lokaal producten te blijven kopen. Om dit te onderzoeken is er een case study en marktonderzoek opgezet gericht op de ex- en vaste klanten van De Streekboer.

De hoofdvraag was ‘Waarom besluiten consumenten om wel of niet lokaal producten te blijven kopen?’ om deze hoofdvraag te kunnen beantwoorden wordt er eerst antwoord gegeven op de volgende deelvragen:

- Waarom zijn (ex)klanten van De Streekboer begonnen met bestellen bij De Streekboer?
- Waarom zijn ex-klanten van De Streekboer gestopt met bestellen bij De Streekboer?
- Waarom blijven vaste klanten van De Streekboer bestellen bij De Streekboer?

De reden dat de (ex)klanten zijn begonnen met bestellen bij De Streekboer is omdat streekproducten erg belangrijk worden gevonden vanwege duurzaamheid, het steunen van de boer of lokale ondernemer en het feit dat de producten slechts een erg korte afstand hoeven af te leggen. Hiernaast wordt ook de kennis van de herkomst van het product belangrijk gevonden en het gevoel dat het bij de consument oproept om lokaal te kopen. Ook kenmerken met betrekking tot het product zelf, zoals de smaak, kwaliteit en de versheid is een belangrijke beweegreden voor klanten om te beginnen met bestellen bij De Streekboer.

Zowel de ex- als de vaste klanten zijn erg tevreden over De Streekboer. Bijna alle respondenten gaven aan tevreden te zijn. Het afhalen van de producten op vaste tijden en punten is de meest genoemde reden voor het stoppen met bestellen van producten. De belangrijkste redenen hierbij zijn dat het afhaalpunt simpelweg te ver weg is en dat het erg onhandig wordt gevonden dat het afhalen erg gebonden is aan tijd. Veel afhaalpunten zijn slechts een paar uur open, wat bij veel ex-klanten logistieke problemen geeft. Ook zit het afhaalpunt niet vaak op een punt dat consumenten het ophalen van de bestelling kunnen combineren met bijvoorbeeld andere boodschappen.

Vaste klanten van De Streekboer gaven aan dat veel van de redenen van waarom ze zijn begonnen met bestellen nog steeds de redenen zijn om te blijven bestellen. Toch blijkt ook dat er redenen bij zijn gekomen en dan met name op sociaal gebied. De belangrijkste redenen om te blijven bestellen is namelijk dat de consumenten zich erg zijn gaan hechten aan de sociale contacten die je hebt of krijgt bij De Streekboer. De vaste klanten van De Streekboer zijn erg gemotiveerd om streekproducten te consumeren, wat door de tijd heen alleen maar sterker is geworden en waardoor het voor hen nu een gewoonte is geworden.

De uiteindelijke conclusie van dit onderzoek is dan ook dat de vaste klanten van de Streekboer meer gemotiveerd zijn en gemotiveerder zijn geworden dan de ex-klanten. De vaste klanten hechten meer waarde aan sociale contacten en aan de voordelen van streekproducten. Daarnaast is het voor hen een gewoonte geworden en is dit nu onderdeel van hun wekelijkse ritme. Bij de ex-klanten wogen de voordelen niet op tegen de extra moeite en handeling die het kost om streekproducten te consumeren en is het niet gelukt om het bestellen en ophalen van de boodschappen in te slijten in hun wekelijkse ritme, waardoor het geen gewoonte is geworden.

Hoofdstuk 6 – Aanbevelingen

Aan de hand van de conclusie worden er in dit hoofdstuk een aantal aanbevelingen gegeven voor de Streekboer en soortgelijke bedrijven, organisaties en boeren in deze sector.

Afhaaltijden en -punten zijn belangrijk bij de besluitvorming over het wel of niet doorgaan met lokaal kopen en een aanbeveling voor lokale verkopers is dan ook om ruime afhaaltijden te hanteren, zodat de consument meer kans heeft om het in de wekelijkse planning te passen. Met name meer afhaaltijden buiten kantoortijden zou voor veel klanten al meer mogelijkheden bieden.

Daarnaast zijn er nog een aantal aanbevelingen:

1. **Afhaalpunten** – Naast de afhaaltijden zijn ook de afhaalpunten een struikelblok voor veel ex-klanten. Bijvoorbeeld doordat ze te ver weg zitten, waardoor het extra veel tijd kost om de bestelling op te halen. De mogelijkheid om de bestelling op te halen en dit te combineren met bijvoorbeeld andere boodschappen op de markt of in de supermarkt zal er ook voor zorgen dat het consumeren van streekproducten makkelijker wordt.
2. **Betrokkenheid** – Klanten zijn van mening dat de sfeer, sociale contacten en betrokkenheid bij lokale bedrijven en organisaties belangrijk zijn om hier te blijven bestellen of te steunen. Daarom is het goed om nieuwe klanten of klanten die nog niet erg lang lid zijn proberen te betrekken bij het bedrijf of organisatie en persoonlijk contact te hebben met hen. Dit kan bijvoorbeeld door een persoonlijk mailtje, kleinigheid bij de bestelling of persoonlijk aanspreken bij de afhaalpunten.
3. **Gewoonte** – Voor de klanten geldt dat het bestellen en ophalen van de producten een onderdeel is geworden van hun werkelijkste planning. Voor nieuwe klanten geldt dit (nog) niet, maar dat kan wel gestimuleerd worden. Denk hierbij aan (persoonlijke) berichtjes als de klant een aantal weken niet heeft besteld of bestelherinneringen.
4. **Voordelen** – Voor de ex-klanten wegen vaak de voordelen niet op tegen de extra moeite en handeling van het consumeren van streekproducten. Veel klanten weten hierbij maar een (klein) deel van de voordelen van streekproducten. Het is dus aan te bevelen om nieuwe klanten de voordelen van streekproducten in te laten zien, waardoor ze sneller geneigd zullen zijn nog een keer te bestellen. Dit kan bijvoorbeeld door een mail te sturen met een aantal voordelen, maar kan ook op andere manieren. Neem een filmpje/vlog op waarin de voordelen duidelijk worden gemaakt, op de site kan een pagina worden aangemaakt.

Bronnenlijst

- Achterbosch, T. J., Van Dorp, M., van Driel, W. F., Groot, J. J., Van der Lee, J., Verhagen, A., & Bezlepina, I. (2014). The food puzzle: pathways to securing food for all. Wageningen Universiteit
- Backus, G., Meeusen, M., Dagevos, H., Van't Riet, J., Bartels, J., Onwezen, M. C., ... & Grievink, J. W. (2011). Voedselbalans 2011. Deel I.
- Benson, M., & Fleury, D., (2017). Institutions: An emerging market for local and regional foods. Harvesting opportunity: The power of regional food system investments to transform communities, 189-207.
- de Boer, J., Boersema, J. J., & Aiking, H. (2009). Consumers' motivational associations favoring free - range meat or less meat. *Ecological Economics*, 68(3), 850-860.
- Boot, A. W. A., Knotternus, J.A., Bovens, M A.P., Engbersen, G., Hirsch Balin, E., de Visser, M., de Vries, G., & Weijnen, M. (2014). Naar een voedselbeleid. Amsterdam University Press.
- Davis-Sramek, B., Droge, C., Mentzer, J. T., & Myers, M. B. (2009). Creating commitment and loyalty behavior among retailers: what are the roles of service quality and satisfaction?. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 37(4), 440.
- CBS. (2018). Monitor brede welvaart 2018. Den Haag: Centraal bureau voor de statistiek.
- CBS. (2019, september 13). Landbouw; vanaf 1851. Geraadpleegd op 30 september 2019, van CBS: <https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/71904ned/table?ts=1569833881202>
- Dagevos, H., van der Schans, J. W., Kortstee, H. J. M., Dijkshoorn-Dekker, M. W. C., van den Burg, S. W. K., Smits, M. J. W., & van den Broek, E. M. F. (2014). Een wijde blik verruimt het denken: duurzaam voedsel produceren en consumeren in een breed kader. LEI Wageningen UR.
- Fontein, R. J., Stuiver, M., de Moel, P., & Plantinga, S. (2011). Van A tot Z: wat kunnen gemeenten doen om duurzaam voedsel te stimuleren? Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie.
- Lally, P., Van Jaarsveld, C. H., Potts, H. W., & Wardle, J. (2010). How are habits formed: Modelling habit formation in the real world. *European journal of social psychology*, 40(6), 998-1009.
- Lariviere, B., Keiningham, T. L., Cooil, B., Aksoy, L., & Malthouse, E. C. (2014). A longitudinal examination of customer commitment and loyalty. *Journal of Service Management*.
- LNv. (2009). Nota duurzaam voedsel. Den Haag: Ministerie van Landbouw, natuur en voedselkwaliteit.
- Logatcheva, K. (2019). Monitor Duurzaam Voedsel 2018: Consumentenbestedingen (No. 2019-090). Wageningen Economic Research.
- Lubberding, L. (2011). Streekproducten en periferie in Europa (Master's thesis).
- Noor, K. B. M. (2008). Case study: A strategic research methodology. *American journal of applied sciences*, 5(11), 1602-1604.

De Streekboer (z.d). De missie. Geraadpleegd op 7 november 2019, van De Streekboer:
<https://destreekboer.nl/dit-is-onze-missie/>

Scheer, F. P., Groot, J. J., Snels, J. C. M. A., & Simons, A. E. (2011). Verduurzaming voedselproductie: transportbewegingen van het Nederlandse voedsel (No. 1267). Wageningen UR-Food & Biobased Research.

van der Knijff, A., Bolhuis, J., van Galen, M. A., & Beukers, R. (2011). Verduurzaming voedselproductie: inzicht in productie, import, export en consumptie van voedsel. LEI Wageningen UR.

van Dooren, C., Janmaat, O., Snoek, J., & Schrijnen, M. (2019). Measuring food waste in Dutch households: A synthesis of three studies. *Waste Management*, 94, 153-164.

Van Staa, A., & Evers, J. (2010). 'Thick analysis': strategie om de kwaliteit van kwalitatieve data-analyse te verhogen. *KWALON. Tijdschrift voor Kwalitatief Onderzoek in Nederland*, 43(1), 5-12.

Vercouteren, T. B. (2010). Wat we weten over de impact van ons eten (Bachelor's thesis).

Verstraete, B., Maes, L., & Hublet, A. (2008). Het sociaal wenselijk antwoorden bij adolescentenenquêtes. *Inter-universitaire scriptie, Leuven, Jeugdgezondheidszorg, Katholieke Universiteit Leuven*.

Vijn, M., Schoutsen, M., & van Haaster-de Winter, M. (2013). De marktpotentie van streekproducten in Nederland. *Groene ruimte en Vollegrondsgroenten PPO* nr, 593.

Bijlagen

Bijlage I – Topiclijst ex-klanten

Deelvraag	Vragen
Waarom zijn ex-klanten van De Streekboer begonnen met bestellen bij De Streekboer?	• Wat is voor u de betekenis van streekproducten? • Wat vindt u van streekproducten in het algemeen? • Hoe bent u in aanraking gekomen met De Streekboer? • Wat is de reden dat u bent begonnen met bestellen?
Waarom zijn ex-klanten van De Streekboer gestopt met bestellen bij De Streekboer?	• Was u tevreden over De Streekboer? • Wat is de reden dat u gestopt bent met bestellen bij De Streekboer? • Consumeert u helemaal geen streekproducten meer, of doet u dit nog via een andere weg? • Wat is voor u een vereiste om weer streekproducten te gaan consumeren of om weer producten te bestellen bij De Streekboer?

Bijlage II – Topiclijst vaste klanten

Deelvraag	Vragen
Waarom zijn vaste klanten van De Streekboer begonnen met bestellen bij De Streekboer?	• Wat is voor u de betekenis van streekproducten? • Wat vindt u van streekproducten in het algemeen? • Hoe bent u in aanraking gekomen met De Streekboer? • Wat is de reden dat u bent begonnen met bestellen?
Waarom blijven vaste klanten van De Streekboer bestellen bij De Streekboer?	• Is dit nog steeds de reden om via De Streekboer producten te bestellen of is er evt. een andere reden bijgekomen, welke? • Bent u tevreden over De Streekboer? • Zijn er dingen waar u tegenaan loopt bij het bestellen bij De Streekboer, heeft u nog tips of suggesties?

Bijlage III – Interviews ex-klanten

Ex respondent 1

Geïnterviewde: Ex klant respondent 1 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 26-11-2019

Hoe: Telefonisch

I: Wat is voor een streekproduct, wanneer is iets een streekproduct?

R: Wanneer het zeg maar uit de omgeving komt, van waar we wonen.

I: Dat is wel het belangrijkste. En wat vindt u dan van streekproducten in het algemeen?

R: Vind het een goede ontwikkeling, vindt het een goede zaak. En het is ook lekker.

I: En vindt u het ook belangrijk?

R: Ja, want je steunt daarmee ook de lokale ondernemer

I: En dat is het belangrijkste voor u?

R: Ja, en je weet waar het vandaan komt.

I: Ja precies, de herkomst en..

R: De herkomst, ja, dat geeft vertrouwen.

I: En u heeft als het goed is een aantal keer besteld bij De Streekboer?

R: Ja klopt.

I: Hoe bent u dan in aanraking gekomen met hun?

R: Phoa dat weet ik eigenlijk niet meer, is dat via de Welkoop denk ik. Ja ik denk via de Welkoop, ik denk het wel.

I: Oh grappig, en wat is dan de reden dat u toen bent begonnen met bestellen?

R: Stukje nieuwsgierigheid, kijken ja wat voor producten ze allemaal hebben, smaak. Dat eigenlijk wel. Ook het steunen zeg maar van de boer in de omgeving.

I: En vond u de smaak en kwaliteit dan ook beter?

R: Ja, dat is wel verschil.

I: En u besteld nu niet meer via De Streekboer?

R: Nee, we hebben het nu eventjes stopgezet. Maar dat wil niet zeggen dat we het niet meer doen. Ik had toen een soort abonnement, maar ik heb een onregelmatig leven. Ik vlieg bij KLM en heel vaak bleef ik ook wel met spulletjes zitten. Maar dat is meer ons ding zeg maar, dan bestelde ik wat teveel. Maar goed het brood enzo is wel heel erg lekker. Toevallig net dat ik er nog aan dacht om weer brood bij hun ga bestellen, ik vind het toch wel heel lekker.

I: Oh ja, wat grappig. Maar er is verder niet echt een andere reden dat u bent gestopt?

R: Neuh, nee hoor. Nee, Nee

I: En consumeert u dan helemaal geen streekproducten meer, of nog wel maar via een andere weg?

R: Dat weet ik niet, we hebben toevallig groente gehaald op de markt zaterdag en ik weet niet waar dat vandaan komt.

I: Maar daar controleert u dan verder niet op?

R: Nee, nee

I: En wat zou er moeten gebeuren om meer streekproducten te kunnen kopen?

R: Ja, dat is een hele goede. Want opzich, de website is goed. Maar je kunt dan geloof ik alleen op donderdag of vrijdag halen. Ja, dat weet ik eigenlijk niet. Bezorgen? Nee dan wordt de prijs ook weer te duur, dat kan niet uit. Ik weet het niet, misschien toch een stukje bewustwording. Of dat het wat meer onder de aandacht wordt gebracht. Ik krijg gelukkig wel mails. Ik denk een stukje marketing misschien. Dat je toch geprikkeld wordt zeg maar. Om toch maar weer te kopen.

I: Meer mensen proberen over te halen?

R: Ja, ik denk het wel. Het is misschien toch weer een stukje luiheid. Dat je dan in de supermarkt of op de markt koopt.

I: Ja precies, je moet er wel meer moeite voor doen.

R: Ja. Je moet er wel meer moeite voor doen. Ja, nee aan de andere kant. Nee ik denk een stukje bewustwording. Want uiteindelijk is het toch wel makkelijk, vanuit je iPad bestellen. Ja toch een stukje marketing en bewustwording, om toch mensen over te halen van wat de voordelen zijn om dan toch. En nu helemaal natuurlijk, om de boeren te helpen. Dat is misschien ook wel een ding om daar een beetje op in te haken. Ja ik zit een beetje hardop te denken.

I: Ja heel goed

R: Ja ik ben geen marketingdeskundige.

I: Nee ik ook niet hoor, maar u zegt steeds bewustwording. Wat bedoelt u daar dan mee?

R: Nou ja, ik denk de bewustwording van weet wat je eet. Dat zo'n varken niet tig keer is vervoerd zeg maar naar buitenland en weer terug. Dat het op goede grond de producten zijn verbouwd, minder bestrijdingsmiddelen. Dat soort dingen. Ja bijvoorbeeld het brood ook, ja daar zitten natuurlijk voedingsstoffen het brood van de supermarkt. Ja ik ben zelf gewichtsconsulente ook daarnaast. En het brood uit de supermarkt zit natuurlijk allemaal spulletjes in en bij de bakker niet. Dus dat is wel een stukje bewustwording. En als jij puurder, mensen zeggen het is duur, nou dat weet ik niet of het duur is. Als jij pure producten eet heb je minder nodig. Dan ben je ook goed verzadigd. Het is voeding he, het is voeding geen vulling. Oh ja, dat is ook een reden dat ik vorig jaar ben opgestapt. Naar aanleiding van mijn eigen marktonderzoek. Ik dacht misschien kan ik ooit wel samenwerken met De Streekboer. Ja zo ver ben ik nog niet. Maar daar denk ik wel eens over na. Om mijn cliënten daar ook naar toe te sturen, stukje bewustwording van goede voeding.

I: Oké ja, duidelijk.

R: Dus ja, ik vind het wel even leuk dat je belt, wordt zelf ook weer getriggerd.

I: Oh mooi, dat is positief, ja leuk. Oké, nou dat is wel ongeveer wat ik wilde weten, dus daar kan ik wel wat mee.

R: Oké, ja graag gedaan.

Ex respondent 2

Geïnterviewde: Ex klant respondent 2 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 25-11-2019

Hoe: Telefonisch

I: Wat vindt u dat een streekproduct is?

R: Uhm ,ja. Een product dat uit je eigen directe omgeving komt. Een beetje een soort van afstand. Iets dat uit je eigen provincie, of omliggende provincies komt ongeveer. Dus ik vindt iets dat uit Brabant komt, ik woon in Groningen, iets wat uit Brabant komt vindt ik geen streekproduct meer.

I: Nee precies, dat is te ver.

R: Iets uit Friesland nog wel.

I: Ja, oké. En wat vindt u van streekproducten tegenover producten uit de supermarkt of wat verder weg komt?

R: In wat voor opzicht dan?

I: Vindt u dat belangrijk of niet?

R: Wat ik wel fijn vond van streekproducten, dat je een beetje een idee hebt waar het vandaan komt. Dat eigenlijk voornamelijk.

I: Dus dat je ziet waar het vandaan komt, meer contact?

R: Ja en dat het logisch is om dingen te eten die uit je eigen buurt komen. Lokale economie ook.

I: En u heeft ook besteld bij De Streekboer, hoe bent u in aanraking gekomen met De Streekboer?

R: Omdat ik daarnaast, ik werk naast een afhaalpunt.

I: Ah, oké. En wat is dan de reden dat u streekproducten ging kopen?

R: Naja, om wat ik net zei. Omdat ik het wel goed vindt om dingen gewoon uit je eigen buurt te kopen. Ik vindt dat wel logisch en ook omdat het een bepaalde versheid vaak heeft, dat is trouwens ook een voordeel van streekproducten wat mij betreft. En in dat geval kwam me ook wel makkelijk uit, dus deels gemak.

I: En op wat voor manier kwam het makkelijk uit dan?

R: Omdat ik dan een bestelling kon doen en die dan gewoon na mijn werk mee kon nemen.

I: Op die manier. En was u verder tevreden over De Streekboer?

R: Jawel, maar nu maak ik er geen gebruik meer van. Juist omdat het dus, op de dagen dat je daar kunt afhalen ben ik er niet. En dan is het in een keer heel onhandig.

I: Oké en dat is dan ook de reden dat u bent gestopt?

R: Ja en ook de prijzen vond ik een beetje vreemd gaan. Hoe de prijzen soms in een keer, behoorlijk hoger waren en de verschillen die erin zaten en omdat ik het niet altijd even duidelijk vond in hoeverre dingen nu echt nog streekproducten waren.

I: Dus u vond het niet heel erg transparant naar de klanten toe?

R: Ja. En nou, Ik weet nog er waren ook nog wisselende. We kochten dan op het gegeven moment vaak iets van waddenvarkens of een andere en toen zaten die er in een keer niet meer bij en was er in een keer een hele andere slager of een boer. Toen heb ik me er ook niet meer zo in verdiept maar ja was toen wel zomaar in ene een ander product. De kwaliteit verschilde in die zin ook wel heel erg. Onder andere dus over het vlees, daar waren we heel tevreden over en dat veranderde toen.

I: Ja, en bent u dan ook helemaal gestopt met streekproducten consumeren of alleen via De Streekboer?

R: Alleen via De Streekboer. Maar ik koop wel een hoop dingen in de supermarkt hoor.

I: Ja precies, maar u koopt niet nog streekproducten via een andere weg?

R: Ja. soms wel bij een slager.

I: En dat vindt u ook belangrijk om te blijven doen?

R: Nee, ik vindt het belangrijker dat het biologisch is.

I: Oké, dus u vindt biologisch belangrijker dan dat het uit de buurt komt?

R: Uh, ja waarom. Ik vindt het belangrijk dat er goed met dieren wordt omgesprongen, Ja dat vind ik belangrijker dan dat het uit de buurt komt. Ik heb dan liever een stukje biologisch vlees dat uit Limburg komt bij wijze van spreken dan een boer om de hoek die niet zo goed met zijn varkens omgaat. Volgens mij is het ook bij die slager is het ook wel veel streekproducten, maar dan let ik er minder op. Omdat ik ook weet dat het biologisch is.

I: Nee duidelijk. Is er een manier waarop u weer mee streekproducten zou willen of kunnen kopen in het algemeen? Is er iets wat het makkelijker zou moeten maken?

R: Ja, bij ons is gemak denk ik toch gewoon een grote factor. Dan zijn de tijden dat je even boodschappen kunt doen en het gemak dat je even naar de supermarkt kunt lopen is best wel belangrijk voor je aankopen. Want ik merk ook naar de slager waar ik naar toe ga, dat ik nu op weg van mijn werk naar huis. Dat maakt het een stuk makkelijker om daar vaker het te kopen. Anders is het al best gauw een onderneming en dat komt niet altijd goed uit. Op het moment dat er in de supermarkt meer streekproducten zouden liggen. Ik kom toch het allermeeeste in de supermarkt, en dan maak ik ook veel afweging. En dan ga kies ik ook vaak voor biologisch, fairtrade. Als daar ook goede streekproducten zouden liggen, dat zou gewoon een deel worden van mijn afwegingen.

I: Ja oké, duidelijk.

R: Dus als ze daar beschikbaar zouden zijn. Ik denk dat de grootste kans is dat dan mijn aandeel van het kopen van streekproducten omhoog zouden gaan.

I: Ja precies, het gemak moet eigenlijk gewoon. Het moet makkelijker worden.

R: Ja. De Streekboer was het toen een tijdje ook voor mij ontzettend makkelijk. En dan wil ik er ook best wat meer voor betalen, omdat ik het eigenlijk liever heb. Maar ja op het moment dat het echt heel onhandig is weegt het niet op voor mij tegen de voordelen.

I: Nou duidelijk. Voor zover waren dat mijn vragen, dus heel erg bedankt voor uw medewerking.

R: Nou, fijn dat ik je heb kunnen helpen. Succes met je scriptie

I: Ja dank u wel en een fijne dag nog.

Ex respondent 3

Geïnterviewde: Ex klant respondent 3 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 25-11-2019

Hoe: Telefonisch

I: Wat is voor u de definitie van streekproducten, wanneer is iets een streekproduct?

R: Ik ging dus eigenlijk voor biologisch, omdat ik dacht het komt toch van de boer dus dan is het biologisch. Maar uiteindelijk zijn het natuurlijk gewoon producten hier uit de buurt, van de boeren hier uit de buurt.

I: Ja precies, maar wat vindt u dan van streekproducten in het algemeen?

R: Duur. Verder niet echt een mening, nee.

I: Oké, u vindt het niet perse belangrijk?

R: Nee.

I: Wat is dan de reden dat u bent begonnen met bestellen bij De Streekboer?

R: Nou omdat ik dus dacht dat het allemaal biologisch was, allemaal, en van de boer. Dus dat was wel, dat zag ik wel zitten en ook zo op een eerlijke manier aan voedsel te komen. Dat was eigenlijk de reden.

I: U vindt een eerlijke manier van voedsel en biologisch eigenlijk belangrijker?

R: Ja, klopt.

I: En was u verder wel tevreden over De Streekboer?

R: Oh ja, absoluut.

I: Wat is dan de reden dat u bent gestopt met bestellen?

R: Nou weet je. De Streekboer zou hier naar Wolvega toe gaan. Want wij moesten naar Nieuwehorne. En kijk, dan rijd je daar dus ook heen en moet je daar elke keer heen. Dan wordt het vier keer per maand wel veel weet je wel. En het dan daar ook nog ophalen. En toen zouden ze naar Wolvega komen, daar hadden we nog bericht van gehad. Dus dat hebben we eigenlijk nog afgewacht tot ze eindelijk naar Wolvega zouden komen. En dat gebeurde niet. Dus toen zei ik dan stoppen we er eerst mee. En misschien als De Streekboer wel een keer naar Wolvega komt, of daar een afhaalpunt heeft. Dan starten we misschien wel weer met een familieabonnement.

I: Ja precies, dus dat was eigenlijk de belangrijkste reden?

R: Ja, te ver.

I: En besteld u dan verder ook helemaal geen streekproducten meer of?

R: Nee, naja ze liggen nu heel veel in de supermarkten natuurlijk. Bij de Albert Heijn zag ik heel veel streekproducten van De Streekboeren, maar nee verder eigenlijk niet.

I: Maar dan koopt u het nog wel eens?

R: Nee, ook niet. Eigenlijk niet. Terwijl ik, alhoewel ik er wel over nadenk om dat met vlees wel weer te gaan doen hoor.

I: Oké, en waarom vlees dan wel?

R: Dat lijkt me gezonder. Je hebt hier ook in de buurt wel van koop je eigen koe enzo. Die laat je dan slachten en dat soort dingen. Dan weet je ook waar je product vandaan komt.

I: Dus dat is voor u het belangrijkste voor voedsel?

R: Ja, ja

I: Oké, nou dat is, dan weet ik al genoeg wel. Hartstikke bedankt voor uw medewerking

R: Nou mooi, succes verder.

Ex respondent 4

Geïnterviewde: Ex klant respondent 4 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 25-11-2019

Hoe: Telefonisch

I: Wat is voor u een streekproduct, wanneer is het voor u een streekproduct?

R: Als het redelijk lokaal geproduceerd is. En ja, wat dan exact een streekproduct is. Ik woon dan in Friesland, dus ik denk dan binnen Friesland ongeveer.

I: En wat vindt u dan van streekproducten, vindt u dat belangrijk of niet en waarom?

R: Ja. Ik vind het wel belangrijk. Ten eerste omdat het dan kleine bedrijfjes zijn en die kan je op die manier steunen. En ten tweede is het beter voor het milieu in verband met de afstand die het af moet leggen en daarnaast heb ik ook meer vertrouwen in lokaal geproduceerd voedsel.

I: Oké en waarom dan?

R: Nou als je bijvoorbeeld groente uit het buitenland hebt, boontjes ofzo uit Egypte. Ik weet niet hoe de regelgeving daar is omtrent bestrijdingsmiddelen en dat soort zaken en vlees uit Amerika bijvoorbeeld. Vind ik het wel prettig dat ik dan weet dat het in Nederland geproduceerd is.

I: Oh ja, en wat is dan, u heeft besteld bij De Streekboer, waarom bent u daarmee begonnen?

R: Nou ja, om wat ik net al zei. Omdat het lokaal geproduceerd voedsel is en dat je weet waar het vandaan komt.

I: Dat is eigenlijk de belangrijkste reden?

R: Ja en je steunt daarmee natuurlijk ook lokale ondernemers, maar de hoofdreden is dat je weet waar het vandaan komt.

I: En was u verder tevreden over De Streekboer?

R: Ja zeker. Het is natuurlijk wel wat duurder als in de gewone supermarkt. Dat is dan als je een groot gezin hebt, ja wel wat lastig zeg maar. Maar goed ik heb ook een moestuin dus ik kan ook zelf wat groente kweken. Sinds we verhuisd zijn heb ik eigenlijk niet meer besteld maar ik lees nog wel iedere keer de nieuwsbrief en ik houd ook in de gaten naja wat er allemaal in de aanbieding is enzo.

I: En waarom besteld u nu dan niet meer?

R: Ja, financiële redenen. Ook, ik heb zelf een moestuin dus ik probeer zoveel mogelijk groente zelf te kweken. En het is soms ook wel wat lastig, want ik woon in Reduzem, en dan moet ik naar Sneek of naar Heerenveen om het op te halen. En ik moet dan eerlijk zeggen dat het soms wat makkelijker is om dan lokaal bij de supermarkt langs te rijden zeg maar. En eerder werkte ik in Heerenveen, dus dan is het wat makkelijker. Nu werk ik wat dichterbij de buurt dus dan kom je ook niet zo snel in de buurt van zo'n afhaalpunt. Dus dat is dan ook wel een hele.

I: Oké en consumeert u dan nu helemaal geen streekproducten meer of is er nog wel een andere manier waarop u dat doet? Naast uw eigen moestuin natuurlijk.

R: Ja dat zou wel kunnen. Ik let daar wel op in de supermarkt dat ik sowieso zoveel mogelijk Nederlandse producten koop. Dat is af en toe al een hele opgave. En voor de rest, ja we halen wel eens vlees bij een boer hier in de buurt die zijn rundvlees verkoopt van eigen koeien. En ja voor de rest eigenlijk niet.

I: En is er dan een manier of wat zou een reden kunnen zijn om weer meer streekproducten te gaan gebruiken, wat zou er moeten gebeuren zodat dat weer lukt of dat u dat weer wil doen?

R: Vindt ik lastig. Dat zou ik zo niet weten. Je zou kunnen zeggen, breng het langs. Maar dat is ook weer wat kort door de bocht. Ik weet niet of dat echt, ja dat zou wel wat beter zijn. Maar die zijn er volgens mij ook wel, Bioweb doet dat volgens mij wel. En dat gebruik ik ook niet, dus dat zou niet een goede reden zijn. Ja en hier in Reduzem is er dan in de zomer een streekmarkt. Dat vindt ik ook wel heel erg leuk om heen te gaan, dus een marktje ofzo, wat meer lokaal. Verder zou ik het niet weten.

I: Nee, prima. Dan weet ik eigenlijk wel genoeg.

R: Maar een marktje, en lokaal marktje ofzo dat vind ik altijd wel leuk. Kun je even over heen lopen even zien en bekijken.

I: Ja precies, ook weer wat meer een beeld van de mensen erachter.

R: Ja, ja. Maar ik vind dat heb je bij De Streekboer sowieso ook wel hoor. Een beeld van de mensen die erachter zitten, via de website enzo.

I: Ja dat is zeker waar, goed om te horen. Maar dat was hem eigenlijk wel.

R: Ik hoop dat je er wat aan hebt.

I: Zeker, heel erg bedankt voor uw medewerking in elk geval.

R: Oké, graag gedaan.

Ex respondent 5

Geïnterviewde: Ex klant respondent 5 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 26-11-2019

Hoe: Telefonisch

I: Wat is voor u de definitie van een streekproduct?

R: Iets wat uit de buurt komt. Dus qua kilometers niet heel ver weg.

I: Oké, ja dat is eigenlijk het belangrijkste.

R: Ja

I: En wat vindt u van streekproducten in het algemeen?

R: Dat is wel een hele open vraag.

I: Vindt u het belangrijk of niet.

R: Ik vind het wel belangrijk en ik let er inderdaad ook op. Ik vind het een goed initiatief.

I: En waarom vindt u het dan belangrijk?

R: In het kader van milieu natuurlijk en het idee dat je weet waar het vandaan komt en dat je de lokale ondernemers daarmee steunt.

I: Dat zijn voor u de belangrijkste

R: Ja, ja

I: U heeft als het goed is ook een tijdje producten besteld bij De Streekboer?

R: Ja, klopt, ja

I: En hoe bent u toen in aanraking gekomen met hun?

R: Geen idee, ik denk via een stukje in de krant. Dat er een artikel over in de krant stond en ik dacht ik ga kijken of dat hier ook is. Het is volgens mij begonnen in Groningen ofzo, in ieder geval ver uit de buurt. En toen kwam het steeds dichterbij, tot het voor mij ook haalbaar was.

I: En wat is dan de reden dat u daarmee bent begonnen?

R: Gewoon om uit te proberen, ja hoe gaat dat in zijn werking en wat bieden ze dan aan. Gewoon om te proberen.

I: Was u verder tevreden over De Streekboer?

R: Ja ik was er wel tevreden over, ja

I: Besteld u daar nog steeds of niet meer?

R: Nee nu niet meer. De logistieke onhandigheid, omdat het dan toch nog wat verder weg is. Dus dan moet je er toch echt rekening mee houden. Plus het zijn dan best wel grote hoeveelheden. Dus ja de redenen dat ik in die zin toch even van De Streekboer ben afgehaakt.

I: Het koste eigenlijk een beetje teveel moeite?

R: Ja, in die zin wel, ja

I: En consumeert u nu dan helemaal geen streekproducten meer, of nog wel maar op een andere manier?

R: Ja op een andere manier. In de supermarkt probeer ik er wel op te letten. Of hier in de regio bijvoorbeeld. Dus in die zin ben ik er nog wel mee bezig maar niet meer via 1 punt zeg maar. JE probeer je nog wel je bijdrage te leveren.

I: En wat denkt u dat een goede manier is om meer streekproducten te bestellen of kopen in het algemeen?

R: Ja mijn gevoel zegt toch via de supermarkt. Dat is toch waar je wekelijks komt. Als daar een stand is dat je weet, o dit is allemaal regionaal. Dat werkt denk ik drempelverlagend.

I: Ja, dus eigenlijk moet het gemakkelijker worden?

R: Ja, voor mij wel.

I: Oké, nou dat was het eigenlijk.

R: Succes met je scriptie.

I: Ja bedankt en hartelijk bedankt voor uw medewerking.

Ex respondent 6

Geïnterviewde: Ex klant respondent 6 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 25-11-2019

Hoe: Telefonisch

Opmerking: het begin van dit gesprek is helaas niet goed opgenomen, maar de antwoorden zijn wel kort opgeschreven. Vanaf de vraag 'was u tevreden over De Streekboer' is het gesprek via de normale weg getranscribeerd.

I: Wat is voor u de betekenis van een streekproduct?

R: Korte Afstand, producten uit de regio.

I: Wat vindt u van streekproducten in het algemeen?

R: Duurzamer en qua kwaliteit maakt het niet zoveel uit

I: Hoe bent u in aanraking gekomen met De Streekboer?

R: We hebben er toen van gehoord en vonden het een goed en leuke organisatie

I: Wat is de reden dat u bent begonnen met bestellen?

R: Duurzaamheid, geen lange afstand

I: Was u dan tevreden over De Streekboer?

R: Ja, heel erg tevreden

I: En besteld u nog steeds bij De Streekboer of niet meer?

R: Nee, dat dan weer niet. Ja, dat lijkt dan weer een beetje krom. De hoofdreden was gewoon, ja we hebben een heel druk leven en dat werd ook steeds drukker. En dan moesten we iedere week, hè je besteld online en dan moet je dat op bepaalde tijden op gaan halen. En dat kwam iedere keer gewoon erg ongelukkig uit. Dus toen zijn we daar, alleen om die reden, mee gestopt. We hebben nog wel links en rechts gekeken naar hoe zouden we het nog wel in kunnen passen. Maar het paste gewoon niet meer. Dat vonden we wel heel jammer. Dat is dan eigenlijk ook het nadeel van het hele systeem. Je moet een afhaalplaats hebben, dat is vaak weer niet om de hoek. Daar ben je dan toch wel eventjes mee bezig. Dan ben je iedere week gewoon een uur kwijt om je spulletjes te halen.

I: En consumeert u helemaal geen streekproducten meer of heeft u nog wel een andere weg gevonden om dat nog te doen?

R: Of ik dan geen streekproducten meer koop? Ja, ik koop nog steeds wel streekproducten, maar op een andere manier.

I: En waar dan, hoe?

R: Bijvoorbeeld vlees van koeien die hebben gelopen in de straat of op de Doldersumse heide of het Doldersumse veld. De beesten die daar lopen worden geslacht en daar kun je dan vlees van afnemen bijvoorbeeld. Dat is een voorbeeld

I: Ja precies, op die manieren.

R: En lokale kaasmakerij en lokale melk en yoghurt en dat soort dingen. Dus ik ga wel naar de boer, ik ga dan toch zo min mogelijk bij de supermarkt, maar niet meer bij De Streekboer.

I: Nee prima. En is er een manier of vereiste om weer wel te komen bestellen of meer streekproducten te kunnen consumeren? Op één plek zoals u aangaf?

R: Nee niet op één plek, dan heb me niet goed begrepen. Het kostte teveel tijd iedere keer. En dan probeerden we dat wel te mengen met dingen in de buurt. Boodschapjes daar in de buurt gedaan. Maar op het gegeven moment wordt dat teveel een gedoe, jammer wel maar dat is de keus die we toen gemaakt hebben.

I: Oké, dat was het. Heel erg bedankt voor uw medewerking.

R: Graag gedaan en succes met je onderzoek.

Ex respondent 7

Geïnterviewde: Ex klant respondent 7 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 26-11-2019

Hoe: Telefonisch

I: Wat is voor u de definitie van een streekproduct?

R: Een product wat in de streek geproduceerd en verkocht wordt

I: En wat vindt u van streekproducten in het algemeen?

R: Ik denk dat het heel goed is, om meerdere redenen. Het geld blijft in de streek en mensen gaan wat in de streek geproduceerd is meer waarderen. Er is meer verbintenis met de omgeving en wat het gebied te bieden heeft, dus dat. En geen transportafstanden, geen mango's of wat dan ook van ver weg. Niet een enorme voetafdruk, maar gewoon appels van de boer om de hoek

I: U heeft ook besteld bij De Streekboer als het goed is?

R: Dat klopt inderdaad.

I: Hoe bent u dan in aanraking gekomen met hun?

R: Ik kreeg dat te horen volgens mij van colleges, en ben daar een keer achter aan gegaan. Ben lid geworden en heb daar een aantal keer bij De Streekboer gekocht.

I: En waarom bent u dan begonnen bij De Streekboer, met bestellen?

R: Om de reden van de voetafdruk en lokale producten. En steun aan de boeren die deze moeite nemen om het product aan de man te brengen.

I: En u zei dat u nu niet meer besteld?

R: Dat heb ik niet gezegd, maar dat is wel. Tussen de regels door luisteren, heel goed. Maar dat klopt inderdaad. Ik heb dat een aantal keer gedaan en ben ermee gestopt omdat. Ik vind het toch heel lastig, omdat je, ik moet dat plannen en ben gebonden aan tijden. En dat bleek dus dat ik de spullen kon halen op bepaalde tijden, dan kan ik meestal niet zomaar dat ritje maken. Het was logistiek een beetje lastig en dan houdt dat in dat ik daarmee stop inderdaad.

I: Ja oké, dus het was eigenlijk meer het ophalen op de speciale tijden die ervoor staan?

R: klopt, volgens mij heb ik zelfs nog steeds een fles van De Streekboer in mijn rek staan om nog een keer terug te brengen. Maar die staat er al een jaar. Dus het idee is, goh ik ga er wel een keertje mee door, maar ik kom er niet aan toe, simpel. Ik neem dan niet de moeite om daar naartoe te fietsen of er naartoe te rijden met de auto. Dan is het rijden met de auto meteen alweer, ja dat scheelt dan weer met je voetafdruk wat je wint met de lokale streekproducten die ben je kwijt aan het heen en weer rijden, naja dat een beetje.

I: en consumeert u nu dan helemaal geen streekproducten meer, of nog wel via een andere weg?

R: Nou ja, ik houd van gemakkelijk winkelen. Er is 1 Albert Heijn in Hardegarijp, daar haal ik mijn spullen. En als de Albert Heijn die spullen ook vanuit de streek levert. Dan koop ik wel streekproducten, dus op die manier werkt het bij mij een beetje. Er is 1 moment in de week en dan koop ik voor de hele week. Ik probeer het moment in de winkel zo kort mogelijk te houden. Maar

probeer wel bewust te winkelen, dus het is wel biologisch, fairtrade en streekgebonden zoveel mogelijk. Maar het is afhankelijk van het aanbod van de Albert Heijn natuurlijk.

I: Oh ja, dus als het in de Albert Heijn meer zou liggen, dan zou u het ook meer kopen?

R: Zeker, ja.

I: En is dat dan de enige manier om meer streekproducten te consumeren of is er iets anders?

R: Ja. Op vrijdagmorgen is de streek- en biomarkt in Leeuwarden. Daar kom ik ook nog wel eens, maar dat moet ook maar net passen. Dus dat is ook niet heel regelmatig. En volgens mij is er ook nog zo'n biologische voedselwinkel in Giekerk, volgens mij is dat bionext. Ik weet niet of dat precies bionext is of een andere naam heeft. Via die organisatie hebben we dan ook nog wel eens producten besteld. En dat wordt dan achter het huis gezet en dat gaat dan ook prima. En ik moet dan voor woensdag bestellen, dus dat moet ik dan dinsdag doen en dat vergeet ik ook steeds.

I: Ja precies. En is er een andere manier waarop u meer of weer zou bestellen bij De Streekboer?

R: Ik heb geen idee hoe dat anders zou moeten. Als De Streekboer andere manieren heeft dan, ja misschien is het handig om met de producten te verbreden. Naar niet alleen met de streek maar met biologisch, dan kom je toch met bionext in aanmerking.

I: Dus wel biologisch, maar verdere afkomst?

R: Ja, dat kan natuurlijk ook. Als het bio is en verder weg. Dan is het ook een optie. Als ik moet kiezen tussen lokale aardappel die niet biologisch geproduceerd zijn en biologisch, dan kies ik voor biologisch.

I: Oké, ja duidelijk.

R: Ja, dus zo ongeveer. Ik probeer wel moeite te doen, maar ik vind het toch nog lastig.

I: Ja dus dat is eigenlijk wel het belangrijkste, daar komt het een beetje op neer.

R: Ja. Ik vind het wel heel belangrijk, maar nog net niet belangrijk genoeg. Als ik het nou super belangrijk vindt zou doen zou ik er meer moeite voor doen.

I: Oké nou dan weet ik genoeg, hartstikke bedankt.

Ex respondent 8

Geïnterviewde: Ex klant respondent 8 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 26-11-2019

Hoe: Telefonisch

I: Wat is voor u de definitie van een streekproduct?

R: Natuurlijk biologisch en heel belangrijk dat het uit de buurt komt.

I: En biologisch is voor u ook een belangrijke?

R: Ja

I: En wat vindt u dan van streekproducten?

R: Opzich wel goed, ze zijn natuurlijk wel duurder, maar dat vind ik opzich niet zo'n probleem. Dus als het enigszins kan koop ik biologische producten.

I: En waarom vindt u dat dan belangrijker?

R: Het is gezonder, zit je niet met al die toevoegingen.

I: Dat vindt u het belangrijkste, en maakt het dan uit of het biologisch uit de streek is of niet?

R: Het is heel aardig als het uit de buurt komt, we hebben hier in Sijbrandaburen een pluktuin. Daar ben ik mee opgehouden, want ik vond het niet overzichtelijk genoeg. In de winkels kun je ook biologische producten kopen, dus vandaar dat ik daar dan mee gestopt ben en ik vond het eigenlijk wat te duur.

I: En u heeft ook een tijdje bij De Streekboer besteld?

R: Ja, klopt.

I: En hoe bent u toen in aanraking gekomen met hun?

R: Dat weet ik eigenlijk niet meer precies, je kon dan de streekproducten van de pluktuin bij ons kon je daar afhalen. Maar daar ging zo vaak wat fout, dat ik zei, sorry hoor ik kap hiermee.

I: Oké dat is eigenlijk de reden dat u bent gestopt?

R: Ja en bovendien er was een keer een aanbieding voor een speciale groente ofzo, maar dat was net voldoende voor 1 persoon en dat was dan iets van 3,5 euro. Nou, ik denk, dat wordt me te gek. Dat er steeds wat fout ging, nou ik denk, laat maar.

I: En waarom bent u dan destijds wel begonnen met bestellen?

R: Omdat je dezelfde streekproducten hier van Sijbrandaburen dan in Sneek af kon halen. En ik vond die tuin van De Streekboer vond ik echt een zootje. Het was modderig, je kon niet vinden wat je zocht er stonden geen bordjes bij. Dus toen heb ik het zo gedaan, wel producten van hun besteld, en dan opgehaald in Sneek.

I: Oh op die manier en u bent dan nu gestopt met bestellen. Had u een andere weg waar u nu nog streekproducten haalt of consumeert?

R: Ik haal nu gewoon biologische producten uit de supermarkt.

I: Oké en dan kijkt u verder wel of het biologisch is maar niet of het uit de streek komt?

R: Als het in de aanbieding is neem ik dat wel, maar dat is niet vaak zo.

I: Zou u wel meer streekproducten willen consumeren, of dat eigenlijk ook niet?

R: Ja eigenlijk wel.

I: En op wat voor manier zou u daar sneller geneigd toe zijn?

R: Als er wat meer streekproducten in de winkels liggen.

I: Ja, dat is het belangrijkste eigenlijk?

R: Ja

I: En zou u dan ook weer terug willen bij De Streekboer?

R: Nou niet hier naar de pluktuin in Sijbrandaburen, zolang het daar niet wat beter op orde is nee.

I: Maar De Streekboer op zich ook niet? Want dat is natuurlijk niet hetzelfde als de pluktuin.

R: Nou naar moet ik eens even goed over nadenken. In principe zou ik wel terug willen ja.

I: En is er een manier waarop u dat sneller zou doen?

R: Als alles wat beter op orde is allemaal.

I: Oké dat is eigenlijk het belangrijkste.

R: Ja, mijn man die werkt in Sneek dus die haalt het dan op. En dan ontbrak er wel vaak wat. Of de mensen van Welkoop wisten allemaal niet hoe het werkte. Op het gegeven moment wordt het niet handig.

I: Oké, nee duidelijk. Dat was het dan.

R: Mooi, ik hoop dat j er een beetje wat aan gehad hebt dan.

I: Zeker, heel erg bedankt voor uw medewerking.

Ex respondent 9

Geïnterviewde: Ex klant respondent 9 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 26-11-2019

Hoe: Telefonisch

I: Wat is voor u de definitie van een streekproduct?

R: Producten die echt in de streek gemaakt zijn, het liefst ook nog met grondstoffen uit de streek. Ik weet dat dat moeilijk is, maar het liefst wel gewoon. Dus eigenlijk gewoon producten die hier in de grond groeien, om het zo maar te zeggen.

I: Ja precies. En wat vindt u van streekproducten, vindt u dat belangrijk of niet?

R: Ja vindt ik wel heel belangrijk, zeker.

I: En waarom dan, op wat voor manier?

R: Voor het welzijn voor de natuur en het milieu, vind ik dat belangrijk. Dat het niet een te lange weg hoeft af te leggen voordat het bij de klant terecht komt.

I: Oké, dus voor de duurzaamheid?

R: Ja, klopt.

I: En u heeft een tijdje besteld bij De Streekboer?

R: Ja, klopt.

I: En hoe bent u in aanraking gekomen?

R: Dat is via familie geweest, mijn moeder begon daar over. En toen ben ik naar de website gegaan en dat leek mij wel wat, dus vandaar dat ik toen lid ben geworden.

I: En waarom bent u dan daarmee begonnen?

R: Omdat ik duurzaamheid heel belangrijk vind en omdat ik het ook belangrijk vindt om mensen in de buurt te steunen, dus vandaar dat ik daar mee begonnen ben.

I: Dus dat ook, het steunen van de burenen?

R: Ja, zeker.

I: En was u verder tevreden over De Streekboer?

R: Ja, ik was wel tevreden. Alleen ik heb het toen opgezegd, puur om financiële redenen. Het is wel de bedoeling om uiteindelijk dat weer op te gaan pakken. Wat ik wel iets minder vond aan De Streekboer is het aanbod. Het aanbod hier in Groningen is toch wel wat kleiner is, wat beperkter. Waardoor ik dan voor bepaalde producten daar heen moest en voor andere producten weer ergens anders. En dat vond ik wel jammer dat er zo weinig aangeboden wordt.

I: Ja dat is wel goed om te weten. Volgens mij zijn ze er nu ook mee bezig om regio's samen te voegen. Dus uiteindelijk wordt het aanbod dan ook groter in Groningen inderdaad. Dus daar zijn ze wel mee bezig.

R: Oh dat zou wel een mooie zijn. Ja want ik wil ook zeker wel weer lid worden van jullie en ik krijg ook mailtjes van jullie. En ik ben ook net een bedrijf begonnen en richt me ook volledig op duurzaamheid. Dus ik vindt het heel mooi, alleen de portemonnee laat het nog even niet toe om alles duurzaam te doen. Dus dat is eigenlijk de enige reden.

I: Consumeert u dan verder helemaal geen streekproducten meer, of nog wel maar dan op een andere manier.

R: Jawel, via de markt wel. Ik ga wel veel naar de markt en daar heb je ook wel streekproducten. Op die manier doe ik dat wel.

I: En is er nog een andere manier waarop het makkelijker of waardoor u sneller streekproducten zou kopen?

R: Het makkelijkst is toch wel als het allemaal op 1 punt is te verkrijgen. Dat als je een gezin hebt en werk e.d. als je dan ook nog voor alles naar verschillende plekken moet gaan, dat is onhandig. Supermarkt is natuurlijk het makkelijkst, maar daar heb je natuurlijk lang niet allemaal streekproducten. Dus dat is wel even een uitdaging.

I: Nou duidelijk. Dat waren de vragen eigenlijk wel. Heel erg bedankt voor uw medewerking.

R: Heel graag gedaan en succes ermee.

Ex respondent 10

Geïnterviewde: Ex klant respondent 10 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 27-11-2019

Hoe: Telefonisch

I: Wat is voor u de definitie van een Streekproduct?

R: Een streekproduct is een gezond product, wat je dichtbij haalt. En daardoor een weinige belasting op het milieu veroorzaakt.

I: Wat vindt u van streekproducten?

R: Ik vind, volgens mij is de kwaliteit beter dan uit de supermarkt. De route van de boer naar de winkel is sneller dan bij supermarkten, dus ik vind het heel goed.

I: En de route is sneller?

R: Nou dat het in een straal van een bepaalde winkel wordt geleverd door de boeren en het daardoor sneller in de winkel ligt dan bij supermarkten die het waarschijnlijk op een veiling kopen waar het al een aantal weken in de koelcel ligt.

I: En dat heeft dan effect op de gezondheid?

R: Denk ik, ja. In ieder geval op de versheid van het product.

I: En u heeft ook een tijdje besteld bij De Streekboer?

R: Ja, klopt.

I: En hoe bent u dan destijds in aanraking met hun gekomen?

R: Via collega's van mij, die het op andere locaties deden.

I: En waarom bent u dan begonnen met bestellen?

R: Om die redenen die ik net noemde, omdat het mij gezonder lijkt dan producten uit de supermarkt en verser en je ondersteund natuurlijk ook de plaatselijke boer.

I: Oké, dat zijn dus de belangrijkste redenen?

R: Ja, ja

I: Prima. Was u verder tevreden over De Streekboer?

R: Ik was er tevreden over ja.

I: U besteld nu niet meer, waarom bent u dan gestopt met bestellen?

R: Het gaf eigenlijk wat te veel rompslomp, dat ik naar een speciale locatie moest om de producten op te halen. En ik vind het makkelijker om toch gewoon van 1 locatie te halen, dus toch gewoon de supermarkt.

I: Dus het kostte eigenlijk teveel moeite?

R: Het kostte mij op dat moment teveel moeite, ja. En je hebt maar 1 afhaalmoment per week, dat wordt heel goed plannen. Daar had ik even geen tijd en moeite voor over.

I: Ja, precies. En consumeert u nu dan helemaal geen streekproducten meer of nog wel maar op een andere manier.

R: Nee op dit moment niet nee

I: En is er een manier waarop u wel meer streekproducten weer zou kopen?

R: Ja. Dat ligt meer hier bij onze interne gezinsorganisatie. Ik zou het wel willen maar dan moeten we eerst zelf dingen weer goed op de rit hebben.

I: Ja precies, maar er is niet een manier waarop het makkelijker zou zijn.

R: In principe is dit vrij makkelijk en dichtbij, maar gaat vooral om organisatorische dingetjes in huis.

I: Oké dus het komt neer op tijd, gemak en het moet in de planning passen.

R: Ja, precies.

I: Nou, dat waren mijn vragen. Heel erg bedankt voor uw medewerking.

R: Graag gedaan.

Ex respondent 11

Geïnterviewde: Ex klant respondent 11 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 27-11-2019

Hoe: Telefonisch

I: Wat is voor u de definitie van een streekproduct?

R: Mijn definitie van een streekproduct, goh dat is wel een moeilijke vraag. Verbouwt en verwerkt in jouw regio, dan moet ik dat definiëren, ja ik weet niet.

I: En wat is de regio ongeveer?

R: Ja dat ben ik nu aan het bedenken, Ik weet niet. Ik denk dat de regio verschillend kan zijn.

I: En wat vindt u van streekproducten?

R: Heel belangrijk.

I: En op wat voor manieren?

R: Cultureel, het is toch wat wij jaren hebben gegeten en daar zijn we op aangepast, ons lichaam ook. Dus ik vind het cultureel belangrijk en natuurlijk ook qua duurzaamheid, het is gewoon logisch.

I: Dus duurzaamheid en logisch en cultureel?

R: Ja

I: En u heeft een tijdje bij De Streekboer besteld, hoe bent u toen in aanraking met hun gekomen?

R: Ik kende iemand die was de dochter van een van de melkleveranciers denk ik. En ja die pompoenactie, ik weet niet meer, van een paar jaar geleden denk ik en ik heb met haar gestudeerd, en toen zei ze, dat is wel leuk en dat heb ik opgezocht. En zo ben ik er gekomen, dus via een vriendin.

I: En wat is dan de reden dat u toen bent begonnen met bestellen?

R: Ik wil geen geld geven aan grote supermarkten, ik wil direct van de boer kopen. Ik wil een eerlijke prijs betalen.

I: En was u dan verder wel tevreden over De Streekboer?

R: Ja, super tevreden.

I: En u bent nu gestopt zij u?

R: Ja omdat ik nu bij de biologische groentehandel op de vismarkt werk. Dus dan ga ik niet meer via De Streekboer de producten bestellen.

I: Oh zo, dus u consumeert nog wel streekproducten?

R: Jazeker.

I: Oké, dan weet ik genoeg. Bedankt voor uw medewerking.

R: Graag gedaan en succes met je scriptie.

Ex respondent 12

Geïnterviewde: Ex klant respondent 12 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 27-11-2019

Hoe: Telefonisch

I: Wat is voor u de definitie van een streekproduct?

R: Ik denk toch wel in Friesland verbouwt, in de eigen provincie dus.

I: En wat vindt u van streekproducten?

R: Het idee opzich sta ik helemaal achter.

I: Oké dus u vindt het wel goed.

R: Ja, zeker.

I: En op wat voor manieren dan?

R: Om de reden van minder transport voordat het in de winkel en bij mij op het bord ligt, plaatselijke werkgelegenheid, controleerbare omstandigheden.

I: En wat bedoelt u daar dan mee?

R: Met oog op bestrijdingsmiddelen die hier misschien niet toegestaan zijn maar in het buitenland wel gebruikt wordt.

I: Oh op die manier. En u heeft een tijdje wel besteld bij De Streekboer, hoe bent u toen in aanraking gekomen met hun?

R: Ik denk via een themadag hier in het dorp, waarbij ze hier met een stand ook aanwezig waren.

I: En wat is dan de reden dat u bent begonnen met bestellen?

R: Nou ja, zoals ik zei omdat het idee wel aanspreekt, dicht bij huis produceren en consumeren.

I: En dat het dicht bij huis wordt geproduceerd, wat zou daar dan het voordeel van zijn?

R: Zoals genoemd, de transportkosten en de vervuiling die daarmee samenhangt en de werkgelegenheid in de streek.

I: En was u verder wel tevreden over De Streekboer?

R: Ja, opzich wel

I: En wat is dan de reden dat u bent gestopt met bestellen?

R: Dat was het, toch het tijdrovende, het lastige en inplannen van het afhalen van het product.

I: Consumeert u dan helemaal geen streekproducten meer, of nog wel maar op een andere manier?

R: Ja hoor, we proberen er nog wel aan te denken in de winkel. Maar dat komt dus niet meer via De Streekboer zelf.

I: Maar op wat voor manieren komt u dan nog wel aan streekproducten?

R: In de supermarkt kopen we wel producten die zoveel mogelijk nog uit Nederland komt. De streek is dan wat uitgebreid dan van de definitie van De Streekboer zelf. Maar het bleek gewoon in de praktijk te lastig om iedere keer weer apart die rit te moeten maken, dus het is puur uit praktische overweging dat we gestopt zijn.

I: Wat zou er moeten gebeuren voordat u weer zou bestellen bij De Streekboer?

R: Liefst aanwezig in de supermarkt, dat je het in 1 rit mee kunt nemen. Dat ze daar gewoon aanwezig zijn met een assortiment. Dat is lastig denk ik hoor, maar dat zou mooiste zijn.

I: Ja dat zou ideaal zijn, ja.

R: De gemiddelde supermarkt heeft tegenwoordig wel een biologisch assortiment, maar ja niet per definitie vanuit de streek.

I: Nee inderdaad, heel goed. Dat waren mijn vragen.

R: Goed, ik hoop dat je er iets mee kunt.

I: Jazeker, hartstikke bedankt voor uw medewerking.

R: Graag gedaan.

Ex respondent 13

Geïnterviewde: Ex klant respondent 13 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 26-11-2019

Hoe: Telefonisch

I: Wat is voor u de definitie van een streekproduct?

R: Dat het bij je in de omgeving. Hoe dichterbij het geproduceerd of verbouwd wordt, hoe beter.

I: En wat vindt u dan van streekproducten?

R: Geweldig. Zo moet het eigenlijk zijn. Zo hoort het te zijn.

I: En waarom dan?

R: Ik zit in het transport en ook in de groente. En als er groente uit Peru of Bananen, ja ik vervoer het zelf dus ben er schuldig aan, maar het kan natuurlijk niet, het gaat nergens over.

I: Dus de duurzaamheid enzo?

R: Ja, nou ja. Hier kun je ook aardappelen, als er dan aardappelen uit Friesland zijn kun je die beter kopen dan aardappelen uit Israël.

I: En u heeft ook een tijdje besteld bij De Streekboer?

R: Ja, klopt.

I: Hoe bent u toen in aanraking met hun gekomen?

R: Ja, volgens mij via mijn vriendin. Die had er iets over gelezen, zo zijn we er bij gekomen. Mijn vriendin die kwam erachter. Volgens mij toen De Streekboer begon, hebben wij ook gekocht. Dus al in de begin periode.

I: En wat is dan de reden dat u toen bent begonnen?

R: Omdat veel producten biologisch zijn. En er wordt met zorg, het zijn geen kiloknallers zeg maar. En de smaak. Want als je een stuk gehakt of vlees uit de supermarkt hebt of uit, ja ik ben zelf liefhebber van Oer de Wiel uit Veenwouden. Ik eet zelf bijna geen vlees, maar als ik vlees eet is het Oer de Wiel. Maar op het moment komt het er even niet van.

I: En wat u verder wel tevreden over De Streekboer?

R: Ja, alleen de afhaalpunten. Daarom bestellen we op het moment ook niet. Ik werk weekends, mijn vrouw werkt weekends. En onregelmatig, dus dan blijft dat erbij. Mijn jongen die zit op voetbal dus elk weekend is er chaos.

I: Ja, precies, dus het komt allemaal niet uit.

R: Nee. Mooiste zou zijn, dat er drie vaste afhaalpunten in Friesland zijn, vier. Ik wil er best om rijden.

I: Oké, die daar dan een hele week open zijn bedoelt u?

R: Ja

I: Consumeert u dan helemaal geen streekproducten meer, of nog wel maar via een andere weg?

R: Jawel. Ik werk in het buitenland, dus ik weet niet. Ja mijn vrouw die koopt wel via de Albert Heijn, wel biologische producten, we houden er ook wel rekening mee. Ik ben nog altijd wel lid van De Streekboer en daar blijf ik ook wel lid van. Maar het komt er even niet van. Maar dat is meer logistieke problemen.

I: En dat is dan ook het belangrijkste om terug te komen of vaker te kunnen bestellen?

R: Ja.

I: En zou er een andere manier zijn waardoor u meer streekproducten in het algemeen zou kopen?

R: Hoe bedoel je? Als de afhaaltijden wat flexibeler waren?

I: Nou, bijvoorbeeld ja.

R: Ja, dan is het, ja

I: Dus het moet minder tijdsgebonden?

R: Maar ik ben nog steeds lid toch gewoon, of niet?

I: Dat kan ik zo niet zien.

R: Ja het gaat ook om het principe. Ik vind het absoluut een goed idee. Voorheen was het altijd, dat vond ik altijd wel, in Leeuwarden in de oude gevangenis. Ik snap ook dat niet alle boeren er kunnen zijn. Maar dat was toch wel, dan heb je contact met de boeren. Met Mienskiep, oer de wiel en het is nu afstandelijker dan in het begin.

I: Dus dat vond u ook wel heel leuk, dat je het gezicht erachter ziet.

R: Ik snap ook wel dat al die boeren er niet elke zaterdagochtend kunnen zijn, maar dan heb je toch. Een keer in de zoveel tijd, een keer in de twee maand, dan heb je toch contact met ze. En dan kun je kletsen met ze over het hoe en waarom ze zo bezig zijn. En dan komt het van de boeren ook uit het hart. En oh ja mijn vriendin die vindt Buurvrouw Durkje, dat is ook een. Hoe die begonnen is, dat spreekt ons erg aan. En Kromhoekster kip, als ik kip in de, ik lus eigenlijk helemaal geen kip. Want die kiloknallers, wat in de supermarkt ligt. Nou dat is dag en nacht verschil.

I: Goed om te horen.

R: Verder ben ik heel tevreden. We willen ook wel in de toekomst, we zitten nu in een verbouwing al een half jaar. Daarom blijft het er ook wat bij. WE willen als het klaar is wel weer gaan bestellen.

I: Heel leuk, helemaal goed. Dan heb ik genoeg informatie. Heel erg bedankt voor uw medewerking.

R: Geen dank, succes nog met je onderzoek.

Ex respondent 14

Geïnterviewde: Ex klant respondent 14 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 13-01-2020

Hoe: Telefonisch

I: Wat is voor u de definitie van een streekproduct?

R: Een product wat lokaal is gemaakt, of gegroeid in het geval van groente.

I: En wat vindt u van streekproducten?

R: Ik probeer zoveel mogelijk streekproducten te kopen.

I: En waarom?

R: Omdat ik veel geef om duurzaamheid en lokaal kopen is duurzamer dan geïmporteerd, over het algemeen.

I: En u hebt dus bij De Streekboer besteld, hoe bent u dan in aanraking met hun gekomen?

R: Dat is omdat ik een project met ze deed, ik deed bij de universiteit hier in Groningen een project om de producten beschikbaar te maken voor studenten.

I: En wat is dan de reden dat u zelf bent begonnen met bestellen?

R: In eerste instantie dacht ik, als ik dit moet verkopen aan mensen moet ik het zelf ook hebben geprobeerd. En omdat ik dus wel graag streekproducten eet.

I: En was u verder tevreden over De Streekboer?

R: Op zich wel, maar het was wel aan de dure kant. Niet iets wat ik voor langere tijd kon doen als student.

I: Dat is dan ook de reden dat u bent gestopt?

R: Ja.

I: En was er verder nog een andere reden of alleen dat?

R: Ja de supermarkt is wat makkelijker wat dichterbij over het algemeen dan zo'n afhaalpunt.

I: En consumeert u verder helemaal geen streekproducten meer, of nog wel maar op een andere manier?

R: Nou, ja ik probeer wel seizoen vruchten te kopen, dat zal wel redelijk lokaal zijn. Maar niet in het bijzonder.

I: Als u verder naar een supermarkt gaat dan let u er ook niet op?

R: Nah, ik let vaak op of het in plastic is verpakt, dat zegt vaak wel wat over van hoe ver het heeft gereisd.

I: Zou u weer terug willen gaan naar De Streekboer of op een andere manier meer streekproducten kopen?

R: Ja, ik denk dat zodra ik inkomen heb ik wel meer bij de boeren ook wil gaan kopen.

I: Oké, omdat het dan ook meer betaalbaar is?

R: Ja. En dan heb ik wellicht ook een auto dat ik er ook echt kan komen.

I: Helemaal goed, dan bedankt voor uw medewerking.

R: Graag gedaan, succes nog.

Ex respondent 15

Geïnterviewde: Ex klant respondent 15 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 13-01-2020

Hoe: Telefonisch

I: Wat is voor u de definitie van een streekproduct?

R: Lokaal, in een straal van 40/50 kilometer denk, dus moet van dichtbij komen. Niet geïmporteerd vanuit verre landen. En dus ook seizoensproducten.

I: Seizoensgebonden en lokaal. En wat vindt u van streekproducten in het algemeen?

R: Goed, leuk, smaakvol. Het komt van dichtbij, geeft een goed gevoel.

I: Oké dat vindt u wel een voordeel.

R: Ja.

I: En u heeft wel een tijdje besteld bij De Streekboer, of een paar keer?

R: Paar keer ja.

I: En hoe bent u destijds in aanraking gekomen met hun?

R: Via een collega, die deed het ook in Gorredijk volgens mij, haalt hij het op. Dus zodoende, Hij heeft erover verteld en was enthousiast.

I: En wat is dan de reden dat u ook bent begonnen met bestellen?

R: Ik wou het ook wel eens proberen.

I: En waarom wilde u dat proberen?

R: Wat ik eerder aangaf. Dus lokale producten, smaakvol en seizoensproducten.

I: En was u verder dan tevreden over De Streekboer?

R: Ja hoor, tevreden in zo ver, wat lastig is dat je maar 1 keer per week kon ophalen volgens mij. En omdat je maar 1 keer besteld doe je allemaal te veel dingen en moet je een deel van de spullen weggooien. Dat is het nadeel. Is het zelfde als wat je bij Hello Fresh hebt, ook zo iets. Voor een week lang krijg je producten in huis, terwijl je tussentijds ga je ook wel eens ergens anders heen. Dan kun je het spul weggooien. Dat is vervelend, dan schiet het zijn doel voorbij. Ik bedoel, wel veel streekproducten, maar ook veel afval en dat is niet de bedoeling. Dat stond me tegen. En ik vond het onhandig, ik moest ervoor omrijden, dat je het op moest halen, dan was het bij de Welkoop volgens mij, dus ik vond het onhandig.

I: Ja oké, dus dat zijn ook de redenen dat u bent gestopt?

R: Ja

I: Consumeert u verder ook helemaal geen streekproducten meer, of nog wel maar op een andere manier?

R: Nog wel op een andere manier. Bij de Poiesz, ook kochten we nog wel wat vlees in Tijnje. Als het ons past kun je er gewoon naartoe rijden. In Tijnje heb je van die winkels waar je vlees en kaas en groente kunt halen, daar gaan we nog wel eens heen.

I: Dus u let er nog wel op, in de supermarkt?

R: Ja.

I: En zou u weer terug willen komen bij De Streekboer, of zou er iets moeten veranderen daarvoor? Of doet u het toch liever op een andere manier?

R: Het zou makkelijk gemaakt moeten worden. Nu moet je bestellen voor vrijdag ofzo en dan kan je dinsdag ofzo ophalen. Ik zeg maar wat. Dat is voor mij onhandig. Heel veel dingen doe je anders, op vrijdag weet je niet wie er maandag allemaal komen eten. Zijn de kinderen er wel allemaal of niet. Dus het is vaak heel lastig om in te schatten, er zit veel tijd tussen het bestellen en feitelijk ophalen. En omdat je het besteld en er voor moet omrijden, bestel je vaak wat meer dan wat je denkt nodig te hebben. Maar dingen lopen vaak wat anders, je denkt dinsdag gaan we dat eten maar dan ga je uit eten met vrienden. Ik noem maar iets.

I: Nee precies. Helemaal goed. Duidelijk. Dat was hem, heel erg bedankt voor uw medewerking.

R: Graag gedaan, succes met het onderzoek.

Ex respondent 16

Geïnterviewde: Ex klant respondent 16 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 13-01-2020

Hoe: Telefonisch

I: Wat is voor u de definitie voor een streekproduct, dus wanneer is iets een streekproduct?

R: Dat is een product en dan denk ik dus aan groente en fruit, wat dichtbij geteeld is. Het liefst de directe woonomgeving. Maar goed, dat is in de stad een beetje lastig, maar zo dicht mogelijk bij je. En wat ik er dan aan koppel is dat het ook biologisch is, zonder bestrijdingsmiddelen

I: Dat is voor u ook belangrijk bij streekproducten.

R: Ja, dat is voor mij belangrijk.

I: En wat vindt u van streekproducten in het algemeen?

R: Lekker basic, het zijn producten die gewoon horen bij het seizoen. En voor mijn gevoel eerlijkere producten, waar weinig tussenhandel en commercie ook bij komt kijken.

I: En u heeft een tijdje bij De Streekboer besteld?

R: Nou, dat klopt niet helemaal. Het is begonnen met bloemkolenacties die ze een paar keer hadden. Toen heb ik me opgegeven. Dat ik dus wel belangstelling had voor die pakketten. Maar dat is nooit goed van de grond gekomen. Het werd nooit afgeboekt van mijn rekening, ik kreeg wel mailtjes en dat soort dingen, maar het bleef erg hangen. Daar heb ik 2 keer over gebeld het zou allemaal in orde worden gemaakt, maar dat gebeurde maar niet. Dus ik had iets van, nou leuk, ik heb mijn best gedaan, ik hou het in de gaten. Ik kom regelmatig bij de Welkoop, dus daar zie ik ook nog wel eens wat aan mijn neus voorbij komen met streekproducten en Streekboer dingen. Dus ik denk nou dat pak ik dan eind van het voorjaar wel weer even op, dan ga ik er wel weer mee bezig hoor. Maar nu even niet.

I: Dat is wel jammer om te horen dan, dat het niet gelukt is.

R: Ja, maar goed. Het is niet gelukt, maar het zit nog in de stoof zo boven op mijn hoofd. Als idee, daar moet ik nog eens wat mee. Het spreekt me wel heel erg aan.

I: Helemaal goed. En wat is dan voor u een belangrijke reden om dat te gaan doen?

R: Ik ben het niet eens met hoe de supermarkten functioneren met betrekking tot wat de boer toekomt, dat ten eerste. Ik vind dat de boeren gewoon te weinig betaald krijgen voor wat ze produceren. En ik snap dus die ook de boeren heel erg goed momenteel daarin. En verder vind ik dat de supermarkten belachelijk bezig zijn met producten die wij hier in de winter niet hebben in te voeren. Aardbeien uit Spanje ofzo, of druiven uit weet ik veel wat voor land. Ja voor mij hoeft dat niet zo, leuk dat het er is maar het wordt momenteel naar mijn idee teveel als normaal gevonden. En dat vind ik dus helemaal niet. En dat staat dan ook een beetje los voor mij wat dan uiteindelijk het minste CO2 belastend is. Of je het dus met vracht hier in laat vliegen of dat het hier in kassen wordt gekweekt, waar ook heel veel energie bij komt kijken om dat voor elkaar te krijgen. Daar zit ik zelf nog enorm mee te rommelen hoe dat nou precies in elkaar zit, voor zover je daar achter kunt komen. Maar dat vind ik dus best wel ingewikkeld en dat zit bij in mijn hoofd ook heel erg gekoppeld aan supermarktgedoe. Dus vandaar dat ik me toch steeds meer richt op De Streekboer, je fietst ergens in

de omgeving en er staat wat langs de kant van de weg, de biologische hoek hier op de markt op vrijdag, weet je, dat.

I: En u consumeert dus ook nog wel, niet bij De Streekboer, maar wel op andere manieren streekproducten?

R: Ja op andere manieren, en ik kom ook echt nog wel eens in de supermarkt. Maar geen gekke dingen, je zou mij nooit met weet ik veel wat voor exotische dingen de deur uit stappen.

I: Nee precies. U let er verder wel op.

R: Ik let er wel op. Ook met wakker dier is nou ook weer bezig met een campagne tegen die kippen van Albert Heijn, nou dat vind ik helemaal leuk. En echt niet zo van dat ik helemaal geen vlees eet, maar dat koop ik zelf niet. Als ik een keer vlees koop, dan ga ik naar een goede slager, dat ik weet waar het vandaan komt, de beestjes een goed leven hebben gehad en geen troep hebben gegeten. Dus daar let ik wel op.

I: Nee, dat is dan verder helemaal duidelijk zo. Heel erg bedankt voor de medewerking.

R: Geen probleem.

Ex respondent 17

Geïnterviewde: Ex klant respondent 17 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 13-01-2020

Hoe: Telefonisch

I: Wat is voor u de definitie van een Streekproduct?

R: Voor mij is dat heel simpel, iets wat in een straal van, laten we zeggen, 45 km waar ik woon wordt verbouwd of waar het leeft of wat dan ook maar.

I: Duidelijk, en wat vindt u verder van streekproducten in het algemeen?

R: Ik kan nou niet zeggen dat ik ze nou zo speciaal zoveel beter vind, maar het gevoel wat ik erbij krijg. Dat ik weet dat ze niet ver over de wereld zijn gesleept. Dat gevoel draagt eraan bij dat ik het met heel veel plezier eet of drink, of wat het dan ook maar is. Dus het heeft meer waarde om te weten dat het eerlijk voedsel is, daar weinig vervuiling en dergelijke voor nodig is geweest om het bij mij op het bord te krijgen.

I: Dus meer de gedachte erachter.

R: Ja

I: U heeft een tijdje bij De Streekboer besteld als het goed is?

R: Ja

I: Hoe bent u dan destijds in aanraking gekomen met hun?

R: Doordat in het dorp Noordhorn opende weer een groentewinkel en die jongen probeerde allerlei nieuwe concepten uit om weer een aantrekkelijke winkel te zijn, zodat mensen niet naar de grote super zouden gaan. Dus daar ben ik toen op ingestapt, dus op de mogelijkheid om het in zijn winkel af te halen. Want ik woonde ook in dat dorp toen.

I: En wat is dan de reden dat u daarmee bent begonnen met bestellen?

R: De sympathie voor het idee dat ik eerder vertelde. Dat je eten afneemt van mensen die dichtbij jou in de buurt wonen, zodat het niet uit Canada komt vliegen of uit Argentinië of wat ook. Om de vervuiling die samenhangt met het produceren van voedsel zo laag mogelijk te houden.

I: En was u verder wel tevreden over De Streekboer?

R: Ja, heel erg.

I: Helemaal goed, en u bent wel gestopt, of niet?

R: Ja, ik ben nog wel lid van De Streekboer. Dus ik betaal iedere maand 10 euro contributie omdat ik het een heel belangrijk initiatief vind, dat we meer regionale producten kunnen kopen. Ik ben ermee gestopt omdat wij verhuisd zijn. En nu kan ik niet goed meer bij dat afhaalpunt komen. Dat is de reden dat ik gestopt ben, maar ik heb mijn lidmaatschap niet stopgezet.

I: Om nog wel een beetje te steunen zeg maar?

R: Ja, nu is mijn gedrag meer om meer biologische producten in de supermarkt te kopen en dan kijk ik. Er ligt ook af en toe wel iets wat uit de eigen regio komt. En dan probeer ik het op die manier maar te kopen.

I: Dus u let verder nog wel enigszins of het uit de streek komt?

R: Ja, absoluut.

I: En is er een manier waarop u dan weer meer streekproducten zou gaan consumeren?

R: Ja. Ik ben van plan om weer terug te gaan naar diezelfde winkel. Dat is een persoonlijke overweging. Maar ik ga binnenkort met pensioen en dan heb ik veel meer tijd en dan kan ik dan combineren met een aantal activiteiten die ik dan nog doe. Maar op dit moment ontbreekt mij de tijd om er zoveel tijd aan te besteden om 1 groente tas op te halen. Dat lukt me gewoon niet. Vandaar dat ik het nu op die andere manier doe. Maar ik heb nog steeds het voornemen om uiteindelijk terug te gaan naar datzelfde afhaalpunt en het weer op te pakken.

I: Leuk om te horen. Dan is het eigenlijk heel duidelijk allemaal. Bedankt.

R: Dan wens ik je heel veel succes met je werk hierin.

Ex respondent 18

Geïnterviewde: Ex klant respondent 18 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 13-01-2020

Hoe: Telefonisch

I: Wat is voor u de definitie van een streekproduct?

R: Wat binnen een bepaalde straal bij mij vandaan komt. Of bij een bepaalde regio hoort. Dus wat binnen een gebied zit.

I: En wat vindt u verder van streekproducten in het algemeen?

R: Leuk, goed. Ik denk het beste om alleen streekproducten zoveel mogelijk te gebruiken, maar is misschien niet altijd haalbaar.

I: En waarom vindt u dat dan goed?

R: Op gebied van milieu en duurzaamheid. Dat het niet van verder weg vandaan gehaald hoeft te worden.

I: En u heeft een tijdje bij De Streekboer besteld als het goed is.

R: Ja, klopt.

I: Hoe bent u destijds in aanraking met hun gekomen?

R: Ik weet eigenlijk niet meer precies hoe dat is gegaan. Iemand anders gebruikte het denk ik al, zo leerde we dat kennen.

I: En wat is dan de reden dat u bent begonnen?

R: Leuk initiatief en goede producten. We hadden altijd lekkere producten, dus dat was de reden waarom we dat gingen gebruiken.

I: En was u verder tevreden over De Streekboer?

R: Ja, eigenlijk wel. Het enige, dat is dan misschien je volgende vraag, vond ik het lastig dat je het maar een keer in de week kunt ophalen en dat ik dan al voor de hele week moest bedenken wat ik ging doen. En sommige producten, groenten, hielden het dan niet. Dan had ik iets en dat wilde ik dan de week erop ergens eten en dan waren de groenten eigenlijk niet meer goed. Vond ik heel lastig in te schatten.

I: Dus eigenlijk het plannen ook en dat je het maar een keer per week op kunt halen.

R: Ja precies en dat je al moest nadenken en soms kwam er weer wat tussen waardoor je die producten overhield, wat dan weer zonde is.

I: Ja. Precies. En consumeert u dan helemaal geen streekproducten meer of nog wel maar via een andere weg?

R: Andere weg. Gewoon de groenteboeren in de buurt of bij de supermarkt dan. Maar ja dat is dan niet echt heel lokaal, dat hangt ervan af wat je koopt.

I: Oké, maar daar let u dan verder nog wel op, of niet?

R: Ja dat wel, zoveel mogelijk wel, waar het mogelijk is. Maar soms ook niet als het niet anders kan.

I: Zou u weer terug willen bij De Streekboer om bij hun weer te bestellen?

R: Ja het liefst wel. Mijn voorkeur is dat het wat gemakkelijker wordt, qua ophalen. Het bestellen via internet is niet het punt. Maar dat je het gewoon wat vaker in de week kunt ophalen of bij een supermarkt kunt ophalen zodat je ook direct je andere dingen kan halen.

I: Duidelijk, dat was het.

R: Ja, ik hoop dat je er wat aan hebt.

I: Heel erg bedankt voor de medewerking in ieder geval.

R: Geen probleem en succes.

Ex respondent 19

Geïnterviewde: Ex klant respondent 19 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 31-01-2020

Hoe: Telefonisch

I: Wat is voor u de betekenis van een streekproduct, dus wanneer is iets een streekproduct?

R: Als die uit de regio komt, regio noord Nederland zeg maar. Dan is het een streekproduct.

I: En wat vindt u van streekproducten in het algemeen?

R: Er zit een mooie gedachte achter, dat er gewoon weinig transport nodig is om de producten bij de uiteindelijke klant te krijgen zeg maar. En je ondersteunt de lokale economie ermee.

I: Dat zijn voor u de belangrijkste redenen?

R: Ja.

I: En u besteld ook bij De Streekboer.

R: Ja, de laatste tijd niet meer. Maar dat hebben we wel een hele tijd gedaan, een aantal jaren.

I: Hoe bent u dan in aanraking met hun gekomen?

R: Goede vraag. Volgens mij via vrienden van ons. Die hadden ons getipt.

I: En wat is dan de reden geweest dat u bent begonnen met bestellen?

R: Vooral de gedachte erachter, de duurzaamheidsgedachte en dergelijke. Goede producten.

I: En u zei dat u dan nu niet meer besteld, wat is dan de reden dat u gestopt bent?

R: Dat heeft met het assortiment in de winter te maken zeg maar. Dat er een minder groot assortiment is en ook omdat we andere producten ook wel elders konden halen. We bestelden vooral vlees in de winter, en dat vlees halen we op een andere manier via een broer van mij.

I: Oh ja, dus u consumeert verder nog wel streekproducten maar niet meer via De Streekboer.

R: Ja, klopt inderdaad. Maar van het zomer zijn we wel weer bestellen denk ik.

I: U heeft een soort van winterstop eventjes.

R: Ja.

I: Was u verder wel tevreden over De Streekboer?

R: Jazeker, werd goed opgepakt. De service was goed. Dus we waren echt tevreden.

I: Is er voor u een manier om weer meer streekproducten te consumeren? Zou daar iets voor moeten veranderen, wat zou er moeten gebeuren?

R: Vooral het assortiment moet gewoon goed zijn. In de winter heb je gewoon te maken met wat er beschikbaar is. Dus daar loop je gewoon altijd tegenaan. Maar als de mogelijkheid er is, dan staan we er altijd voor open zeg maar. Gewoon veel mogelijkheden creëren.

I: Nou dan weet ik eigenlijk wel genoeg. Heel erg bedankt voor uw medewerking.

Ex respondent 20

Geïnterviewde: Ex klant respondent 20 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 05-02-2020

Hoe: Telefonisch

I: Wat is voor u de definitie van een streekproduct, dus wanneer is iets een streekproduct?

R: Als het uit de buurt komt, minder dan 40 km bij je vandaan ofzo.

I: Oké, en wat vindt u van streekproducten?

R: Nou, prima. Lekker.

I: U heeft wel besteld bij De Streekboer, hoe bent u in aanraking met hun gekomen?

R: Via een buurvrouw die daar ook bestelde.

I: En wat is dan de reden geweest dat u bent begonnen met bestellen?

R: Nou, dat leek me beter voor het milieu en voor de regionale ondernemers.

I: Ah oké, en was u verder tevreden over De Streekboer?

R: Ja, dat wel

I: En u bent wel gestopt met bestellen. Waarom is dat dan?

R: Omdat ik het op moet halen op een bepaald tijdstip en dan ben ik nog niet thuis en mijn vriend ook niet, dus dat werd heel ingewikkeld en konden het niet meer ophalen.

I: En consumeert u dan nu helemaal geen streekproducten meer of nog wel maar via een andere weg?

R: Uh nou niet veel. Maar als het ergens te krijgen is koop ik het wel eens

I: Ah, maar het is niet iets waar u nog op let of moeite voor doet?

R: Nee, niet perse. Ik ga niet naar een boer toe ofzo. Naja op mijn werk haal ik nog wel eens wat, dat zijn eigenlijk ook streekproducten.

I: Oké, en zou er iets moeten veranderen bij De Streekboer of andere organisaties zodat u weer meer streekproducten gaat kopen?

R: Nou, andere ophaaltijden, dan kan ik het weer ophalen.

I: Ja, dat is eigenlijk het belangrijkste?

R: Ja, dat is waarom wij zijn afgehaakt ja

I: Nou helemaal goed. Dat waren de vragen. Dan wil ik u hartelijk bedanken voor uw medewerking.

Bijlage IV – Interviews vaste klanten

Vaste respondent 1

Geïnterviewde: Vaste klant respondent 1 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 28-01-2020

Hoe: Telefonisch

I: Wat is voor u de betekenis van een streekproduct?

R: De betekenis van een streekproduct is dat het uit de streek komt. Een product uit de streek

I: En wat vindt u van streekproducten in het algemeen?

R: Ik vind het een heel verstandige keuze i.v.m. met de afstand die de producten anders af moeten leggen. Ik bedoel het is belangrijk dat ze zo dichtbij mogelijk vandaan komt, zodat het zo min mogelijk verreden hoeft te worden.

I: En u besteld bij De Streekboer, hoe bent u in aanraking met hun gekomen?

R: Ooit was mijn zoon Bram Strubbe betrokken bij stadslandbouw Sneek en die ging toen over naar De Streekboer en toen ben ik mee gegaan.

I: Oh op die manier, en wat is dan de reden dat u bent begonnen met bestellen?

R: Ik ben zelf orthomoleculair voedingsdeskundige, was ik toen. En nu ben ik epigenetisch therapeut en ik weet dus vanuit mijn opleiding hoe ontzettend belangrijk het is dat je goede voeding naar binnen werkt.

I: Oké, dus dat is voor u ook belangrijk om streekproducten te kopen?

R: Ja, streekproducten, of in ieder geval producten die langzaam gegroeid zijn. Waar geen glyfosaat op zitten. Goede voeding.

I: Dus eigenlijk de redenen zijn goede voeding en dat het niet zo ver hoeft.

R: Ja, en dat er geen bestrijdingsmiddelen op zitten want die hebben echt gigantisch veel effect op je lijf.

I: Dus ook biologisch?

R: Nou het mag van mij ook best, in heel veel producten van De Streekboer zoals bijvoorbeeld vlees. Die worden wel op een goede manier die beesten laten groeien. Maar als het bij een niet-biologische slager geslacht wordt, krijgen ze dat certificaat niet. Maar er wordt wel goed voor gezorgd. Dat vindt ik allemaal wel belangrijk.

I: Nou goed, Is dat nog steeds de reden om bij De Streekboer te bestellen, of is er iets aan veranderd?

R: Dat is nog steeds de reden. En ik vind de mensen ook erg aardig en gemotiveerd, dat scheelt ook. Ik vind het gewoon een heel goed initiatief en ik zie ook gewoon hoeveel tijd en energie erin gaat zitten. Dus het concrete plaatje, dat is voor mij ook belangrijk.

I: Bent u verder tevreden over De Streekboer?

R: Ik ben erg tevreden over De Streekboer. Heel tevreden over de communicatie, de manier waarop ze met de klanten omgaan. Ik vind het van Sandra heel knap dat ze De Streekboer toch weer zo'n

boost heeft gegeven. En, ja wat vinden wij nog meer belangrijk bij De Streekboer? Ik kom ook erg leuke mensen tegen bij De Streekboer, dus voor mezelf, niet alleen qua de voeding en producten een verrijking, maar ook van mensen.

I: Dat is ook leuk natuurlijk.

R: Ja, dat was het wel denk ik.

I: Helemaal goed. Loopt u verder nog tegen dingen aan bij De Streekboer, dingen die ze verbeteren kunnen?

R: Als ik verbeter punten heb geef ik ze eigenlijk altijd direct door aan Maaïke, of Dieuwke of Sandra. Ik vind het een prachtig iets.

I: Nou helemaal goed. Dank u wel voor de medewerking.

Vaste respondent 2

Geïnterviewde: Vaste klant respondent 2 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 28-01-2020

Hoe: Telefonisch

I: Wat is voor u de betekenis van een streekproduct?

R: Voor mij eigenlijk wel belangrijke, dat je een product uit eigen streek hebt. Je weet dat het een beetje vertrouwd is.

I: Dat is voor u de belangrijkste reden?

R: Ja

I: Oké, en wanneer vindt u iets een streekproduct?

R: Als het hier uit de buurt, sowieso uit Friesland komt. Van het platteland.

I: En u zit nu bij De Streekboer, daar besteld u wel eens. Hoe bent u in aanraking gekomen met hun?

R: Via de site, ik heb het ooit eens op internet gevonden.

I: En wat is dan de reden geweest dat u bent begonnen met bestellen?

R: Dat ik dat toch wel belangrijk vindt.

I: En wat vindt u dan precies belangrijk?

R: Weet wat je eet. Ik heb wel vertrouwen in onze eigen producten.

I: U vindt het fijn om te weten waar het vandaan komt?

R: Ja

I: En is dit nog steeds de reden om streekproducten te bestellen?

R: Ja hoor

I: Bent u verder nog tevreden over De Streekboer?

R: Ik wel, kijk wat ik er niet kan krijgen haal ik wel ergens anders vandaan.

I: U haalt voornamelijk streekproducten of ook gewoon via de supermarkt bijvoorbeeld?

R: Nou, voornamelijk streekproducten. Op het gebied van etenswaren.

I: Zijn er dingen waar u tegenaan loopt bij het bestellen bij De Streekboer, heeft u nog tips of suggesties?

R: Nee, op dit moment niet.

I: Oké, nou helemaal goed. Dan weet ik voldoende. Heel erg bedankt voor de medewerking.

R: Ja, prima.

Vaste respondent 3

Geïnterviewde: Vaste klant respondent 3 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 28-01-2020

Hoe: Telefonisch

I: Wat is voor u de betekenis van een streekproduct, wanneer is iets een streekproduct?

R: Als het sowieso uit de provincie, of aangrenzende provincies komt. Friesland, Groningen, dus een beetje een straal van 40 km. Ongeveer.

I: En wat vindt u van streekproducten in het algemeen?

R: Vind ik wel voordeel hebben. Ook het idee dat het uit de buurt komt. En daarnaast natuurlijk ook dat het biologisch is.

I: En wat is niet logisch?

R: Nou, ik bedoel dat het biologisch is.

I: Ah, biologisch is voor u een belangrijke?

R: Nou, ja. En dat het daarnaast ook aan de streek gerelateerd is een aantal producten. Dus niet dat je bijvoorbeeld sinaasappels ver weg uit Spanje, maar juist iets wat uit de streek, bepaalde aardappelen uit een bepaalde streek komt. Dat is wel interessant. Vind ik wel een voordeel.

I: En u besteld bij De Streekboer, hoe bent u destijds in aanraking gekomen met hun?

R: Pfoe, dat is een goede, dat is een tijdje geleden, volgens mij een beetje via via kwam ik het tegen. Of dat ik een project deed, dan kwam ik het tegen en zoek ik het op. En dan probeer je het een keer een eerste keer en bevalt het en dan ga je ermee door.

I: En wat is dan de reden geweest dat u bent begonnen met bestellen?

R: Meer ook om de kwaliteit van de producten. Naja en ook dat het uit de buurt komt. In de supermarkt heb je heel veel groentes dat heel ver weg komt. En vlees dat wat mindere kwaliteit is. Hier heb ik wel het idee dat het kwaliteitsproducten zijn.

I: Ah oké, en dat is eigenlijk nog steeds de redenen om te blijven bestellen?

R: Ja, ja klopt.

I: Bent u verder tevreden over De Streekboer?

R: Ja, zeker.

I: Zijn er dingen waar u tegenaan loopt bij het bestellen bij De Streekboer, heeft u nog tips of suggesties?

R: Eens even zien. Nou, niet echt grote dingen. Nee eigenlijk niet echt.

I: Nou, helemaal goed. Dat was het al, dan heel erg bedankt voor uw medewerking.

R: Ja, graag gedaan.

Vaste respondent 4

Geïnterviewde: Vaste klant respondent 4 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 28-01-2020

Hoe: Telefonisch

I: Wat is voor u de betekenis van een streekproduct?

R: Dat wij vers producten zo van het land kunnen eten.

I: oké, en wel uit de omgeving?

R: Wel uit de omgeving. Wanneer je uit Streekboer Heerenveen zit, heb je alleen de boeren uit de omgeving die leveren. Dus dat is wel uit de omgeving, we gaan niet ergens anders heen.

I: En wat vindt u van streekproducten?

R: Heel prima. Wat misschien wel belangrijk is. Mijn man had altijd een eigen groentetuin, wel tien jaar gehad en de producten waren altijd super lekker. Ik haalde eigenlijk maar weinig uit de supermarkt. Maar hij is er dus op een gegeven moment mee opgehouden. En dan mis je dus het verse en de lekkere smaak. Ik vond het heel prettig dat De Streekboer toen is begonnen, dus vandaar dat wij nu de groente vooral bij De Streekboer bestellen.

I: En dat is ook de belangrijkste reden dat u bent begonnen?

R: Ja dat is dus de belangrijkste reden, later hoor je ook dat De Streekboeren, dat je daar je producten haalt dat het ook heel goed is i.p.v. altijd de goedkope producten uit de supermarkt die weet ik waar vandaan komen. Dus dat is natuurlijk wel een mooie bijkomstigheid. Maar mijn allereerste belang was dus inderdaad de verse groente.

I: Ja, en u besteld bij De Streekboer, hoe bent u in aanraking met hun gekomen?

R: Ik kreeg een paar keer een nieuwsbrief, of ik las in de krant, of ik las het op internet. Ik weet niet precies hoe. Nou toen heb ik dat eens ingetoetst. Streekboer.nl en gelezen hoe dat allemaal ging en toen zijn we begonnen met bestellen.

I: En bent u verder tevreden nu over De Streekboer?

R: Ja, ik ben tevreden. Alleen 's winters is er natuurlijk niet een heel groot aanbod. Dan is het wel vrij vaak dezelfde groenten. En ik lus ook wel heel graag wintergroenten die er niet bij staan. En dan haal ik 's winters nog wel bij de supermarkt. En dat doe ik normaal ook wel, want ja ik wil niet elke keer dezelfde producten. En dat is toch wel vaak zo als je nagaat. Meestal dezelfde kolen, dezelfde slasoorten, dezelfde, je hebt toch wat meer keuze bij de supermarkt wanneer ik wat anders wil, en dat is dan niet bij De Streekboer. Dus ik bestel wel 3 of 4x voor door de week bij De Streekboer en de andere 2 dagen haal ik hier ook wel in de supermarkt.

I: En is er verder nog iets waar u dan tegen aanloopt, hiernaast dan, bij De Streekboer?

R: We hebben in het begin wel gehad, dat de producten niet vers waren, want ja je kunt het zelf niet uitzoeken, je moet afwachten wat je krijgt, Dat is een paar keer vrij mis gegaan. Dat hebben we toen ook wel aangegeven. Ik moet zeggen dat is de laatste tijd heel goed. Dat hebben we eigenlijk niet meer.

I: Dat is fijn. Nou dan weet ik in elk geval genoeg. Hartstikke bedankt.

Vaste respondent 5

Geïnterviewde: Vaste klant respondent 5 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 28-01-2020

Hoe: Telefonisch

I: Wat is voor u de betekenis van een streekproduct?

R: Ik vind het gewoon heel fijn dat mijn voedsel niet zo heel veel reisafstand opbrengt. Zeker voor het milieu ook.

I: Dat is eigenlijk de belangrijkste reden dat u streekproducten consumeert?

R: Klopt, plus ze zijn erg lekker.

I: En wanneer vindt u iets een streekproduct?

R: Als het toch het liefst uit de eigen provincie komt. Als waar ik zelf woon.

I: En u besteld bij De Streekboer, hoe bent u destijds in aanraking gekomen met hun?

R: Dat is alweer een paar jaar geleden. Volgens mij heb ik een artikel gelezen daarover.

I: En wat is dan de reden geweest dat u bent begonnen met bestellen?

R: Ja, dat is het feit dat het lokaal is.

I: Ja, oké. Zijn daar andere belangrijke redenen bij gekomen, dat u denkt, dit is eigenlijk ook wel belangrijk, of hetzelfde?

R: Bepaalde producten vinden we gewoon erg lekker. Dus dat is ook een goede reden om te blijven bestellen.

I: En bent u verder tevreden over De Streekboer?

R: Ja, tot nu toe wel. Ik blijf bestellen dus ..

I: Dat is altijd een goed teken. Zijn er verder nog dingen waar u tegen aanloopt, nog tips of suggesties voor De Streekboer?

R: Nou op dit moment weet ik zo niet. Ik zou nog wel, Ja laatst is de website een beetje veranderd. En ik vind het wel fijn als alle aardappelen bij elkaar staan, dat is nu niet meer zo.

I: Ah, ja daar zijn we inderdaad mee bezig.

R: Dat is wel iets wat ik prettig zou vinden weer.

I: Nou, heel goed. Dat was hem al, heel erg bedankt voor uw medewerking.

R: Graag gedaan, veel succes.

Vaste respondent 6

Geïnterviewde: Vaste klant respondent 6 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 29-01-2020

Hoe: Telefonisch

I: Wanneer is voor u iets een streekproduct, wat is de betekenis van een streekproduct?

R: Dat het uit de streek komt, dat er in ieder geval niet veel mee gereisd hoeft te worden. Dus echt producten uit de omgeving. Verse producten.

I: En wat vindt u van streekproducten in het algemeen?

R: Ja, heel goed. Voor het milieu, ik denk ook dat het gezonder is. Dat zijn voornamelijk de redenen om dit te doen.

I: En u besteld bij De Streekboer, hoe bent u destijds in aanraking gekomen met hun?

R: Goh, dat is alweer een tijdje geleden. Vanaf het begin zijn wel al. Volgens mij heb ik toen via via het gehoord. Toen zijn we 1 keer geweest en dachten, nou leuk idee, toen zijn we lid geworden. Dat is alweer vijf jaar terug ofzo denk ik. Al wat jaren terug.

I: Oh ja, dat is alweer een tijdje. En wat is dan de reden dat u bent begonnen met bestellen?

R: We kochten altijd wel biologische producten. We kwamen erachter dat het via De Streekboer, dat is natuurlijk nog voor ons ook in de omgeving he. Boerenwelzijn ondersteun je ermee. Naja in één klap, de prijs was ook voordeliger. De biologische producten in een winkel is duurder dan De Streekboer. Dus het is en en.

I: Oh oké, en zijn dat eigenlijk nog steeds de redenen om via De Streekboer te bestellen, of is er wat anders bij gekomen?

R: En een goede service, je kent ze ook. Het contact is ook, eerst kende je ze niet, en nu wel. Leuke mensen moet ik zeggen. Dus dan steun je ze ook eerder.

I: En bent u verder tevreden over De Streekboer?

R: Jazeker.

I: Fijn, en zijn er nog tips of suggesties waarvan u denkt, daar kun je nog over nadenken voor De Streekboer?

R: Nee, schiet me niks te binnen. Nou ja, zeer content mee hoe het gaat.

I: Nah oké, helemaal goed. Dan weet ik genoeg.

R: Oké, nou dat is binnen vijf minuten. Bedankt he

I: U ook heel erg bedankt, fijne avond.

Vaste respondent 7

Geïnterviewde: Vaste klant respondent 7 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 29-01-2020

Hoe: Telefonisch

I: Wat is voor u de betekenis van een streekproduct, wanneer is iets een streekproduct?

R: Wat ik een streekproduct vindt is dat het uit de buurt komt. Ik vind de 40 km die oorspronkelijk aangegeven werd een mooie maat. Je kunt nooit zeggen binnen 20 km, dat is flauwekul. Een streek zou wat mij betreft ook heel Friesland kunnen zijn.

I: En wat vindt u van streekproducten in het algemeen?

R: Daar gaat mijn voorkeur wel naar uit. Maar dat is puur, dat heeft ook met milieutechnisch te maken. En in dit geval dat je weet waar het weg komt.

I: Dus de herkomst en dat je weet waar het vandaan komt?

R: Ja.

I: En u besteld ook bij De Streekboer?

R: Zeker.

I: En hoe bent u destijds in aanraking gekomen met hun?

R: Goede vraag. Ik gok zo via facebook, maar dat zal wel niet kunnen. Ik weet het niet wat er nou eerst was, ik weet het niet, ik kan het je niet eerlijk zeggen.

I: Ach helemaal goed. Wat is dan de reden geweest dat u bent begonnen met bestellen?

R: Dat is dus dat we het niet overal weg halen, dus stukje herkomst. Maar ook het antibioticavrij vind ik zeer belangrijk. Dat is het eigenlijk verder. Ik ben van mening dat producten die zo laat mogelijk van het land komen, die niet groen geplukt worden en op transport gaan, gewoon veel beter zijn.

I: Oké, gezonder bedoelt u?

R: Ja, ja, ja, dus dan maar seizoensproducten, dat heb ik liever dan iets dat lang op transport moet.

I: En is dat nog steeds de reden om streekproducten te consumeren, of is er nog een andere reden bijgekomen?

R: Er zijn geen redenen bij gekomen. Het is gewoon puur, we bestellen eigenlijk voor 4 of 5 dagen bij De Streekboer aan eten en de andere 2 is een beetje gemak dat je in de winkel nog wat haalt. Maar ja, goed. Ik vind het gewoon een heel goed initiatief, dus dan vind ik het ook belangrijk om te blijven bestellen.

I: Bent u verder ook tevreden over De Streekboer?

R: Zeker, jawel. Tuurlijk, er zijn altijd wel dingen en omdat je het krijgt, heb je zelf niet de keuze. Dat bedoel ik bijvoorbeeld, ja goed, als een keer iets tegenvalt, zo. Dat kan van alles zijn hoor. Over het algemeen zijn we dat niet hoor.

I: Oké, nou goed. Ten slotte, heeft u verder nog tips of suggesties voor De Streekboer waar ze iets mee kunnen?

R: Nou, weet je. Wij waren in het begin er altijd bij. Toen was er zo'n markt. Ik geloof dat ze nu iets van 1 keer in de maand proberen, ik weet het niet precies, maar ik heb laatst zoiets gelezen erover. Dat zijn van die dingen, dat vind ik opzich wel interessant om toch een keer kennis te maken, om te praten of iets anders te zien, wat ze nog hebben. Ja, dat vind ik wel interessant. Misschien is het ook leuk om iets te organiseren, bij een bepaalde boer ofzo. Iemand die wat meer levert aan De Streekboer, waar je met een groep heen kunt. Om het eens in het echt te bekijken, dan gaat het misschien ook meer leven.

I: Oké, hartstikke bedankt, dat waren mijn vragen.

R: Prima, succes.

Vaste respondent 8

Geïnterviewde: Vaste klant respondent 8 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 31-01-2020

Hoe: Telefonisch

I: Wat is voor u de betekenis van een Streekproduct, wanneer is iets een streekproduct?

R: Dat is een lastige vraag. Als het uit de streek komt. Ik woon natuurlijk in Friesland, ik denk zo ongeveer Friesland. Maar er is voor mij geen harde grens. Ik had laatst champignons die kwamen uit Slootdorp, ik kom oorspronkelijk zelf ook uit Noord-Holland. Daar heb ik niet zoveel moeite mee. Er staat ook brood uit Groningen op, dat vind ik ook prima. Dus ik heb geen harde grens.

I: Ja precies, en wat vindt u van streekproducten in het algemeen?

R: Prima, ik vind het een goed initiatief. Daarom doe ik ook mee.

I: En u besteld bij De Streekboer?

R: Ja

I: En hoe bent u destijds in aanraking met hun gekomen?

R: Phoe dat. Ik ben helemaal in het begin ben ik al. Ik moet eerlijk zeggen dat ik niet helemaal goed meer weer. Ik heb het toen ergens gelezen ofzo, ik vond het een goed initiatief. Maar dat weet ik eerlijk gezegd niet helemaal meer. En toen ben ik gewoon gestart met bestellen.

I: En wat is dan de reden geweest dat u bent begonnen?

R: Dat ik het een goed initiatief vind. Dat je rechtstreeks van de boeren, zeg maar, zaken kunt afnemen. En dat de tussenhandel er tussenuit is. Er waren veel biologische producten, vond ik ook belangrijk. Of verantwoorde producten, het is niet allemaal biologisch dat weet ik, maar goed. Biologisch en verantwoord laten we zo maar zeggen. Dus dat speelde voor mij ook een rol. En dan vind ik dit soort initiatieven altijd bewonderingswaardig en wil ik graag ondersteunen. En het bevalt me gewoon goed, er zitten goede producten bij. Dus ik blijf het doen.

I: Dus dat is ook een beetje de reden dat u nog steeds besteld bij De Streekboer?

R: Ja, ik moet zeggen, het is wel veranderd in de loop van de tijd. In het begin was het heel veel met de boeren zelf. Dat vond ik zelf wel heel leuk. Maar ik snap ook wel dat dat niet kan. Ik haal het nu bij Dagelijkse kost in Leeuwarden. Dat ademt ook dezelfde sfeer uit, dus dat vind ik eigenlijk ook wel prima.

I: En is er ondertussen misschien een reden bijgekomen om te bestellen of is het een beetje hetzelfde?

R: Grote lijnen hetzelfde, maar een aantal producten zijn onovertroffen. De chocomelk van Buurvrouw Durkje vind je nergens zo lekker als daar.

I: Oh mooi. Ja bent u verder tevreden over De Streekboer?

R: Ja, de website is verandert. Die was inderdaad wat traag, dus dat vind ik mooi. Ik mis inderdaad een beetje de categorie indeling, maar dat willen jullie weer terugbrengen dus ik denk van, volgens

mij is dat nu ook wel wat beter, maar dat zou nog wel iets beter kunnen. Nou ja, die tijd genieten jullie wel.

I: Oké, helemaal goed. Heeft u verder nog tips of suggesties voor De Streekboer, dingen waar u tegenaan loopt?

R: Misschien nog wel goed om te zeggen dat de afhaallocatie voor mij ook best wel belangrijk is. Die was eerst in de blokhuispoort. Die zou toen misschien weg gaan. Dat vond ik toen wel spannend. Ik ben vervend aanhanger van De Streekboer, laten we maar zeggen. maar het moet wel praktisch blijven voor mij. Nou dat is nu hier bij dagelijkse kost is ook voor mij heel dichtbij, het Zaailand was ook prima trouwens. Maar er was even sprake van dat er in het centrum geen afhaallocatie zou zijn, dat had ik dan wel lastig gevonden. Ik zag nu dat jullie dat initiatief in Groningen hebben voor het brengen. Als er geen afhaallocatie dichtbij zou zijn dan zou dat voor mij ook een goed alternatief zijn.

I: Ja, daar zijn we inderdaad mee bezig ja. Goed om te horen. Dan waren dat mijn vragen eigenlijk al.

R: Mooi, ja soms leer je meer van kritiekpunten, maar die zijn er niet zoveel bij mij.

I: Nee, ook goed om te horen toch.

R: Wou ik zeggen, leer je ook van, natuurlijk.

I: Hartstikke bedankt voor uw medewerking.

R: Graag gedaan, veel succes met je onderzoek.

Vaste respondent 9

Geïnterviewde: Vaste klant respondent 9 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 31-01-2020

Hoe: Telefonisch

I: Wat is voor u de betekenis van een streekproduct, wanneer is iets een streekproduct?

R: Als het uit de buurt komt, uit de regio. In eerste instantie denk ik een kring van 30 km. Maar als ik er nu zo langer over na zit te denken, van mij mag het ook wel wat verder weg zijn. Zoals nu is het noord Nederland bij De Streekboer en dat vind ik ook oké.

I: En wat vindt u van streekproducten in het algemeen?

R: Goede kwaliteit, daardoor langer houdbaar. Niet voor niets ben ik al geruime tijd lid en klant.

I: U besteld dus bij De Streekboer, hoe bent u in aanraking gekomen met hun destijds?

R: Nou dat weet ik eigenlijk niet meer.

I: Een tijdje geleden?

R: Ja, een tijdje gelden. Het kan zo zijn dat ik zelf een groentekwekerij had toen het gestart werd. En dat ik toen via via met De Streekboer in aanraking ben gekomen.

I: Dus u was in eerste instantie als bedrijf zelf zeg maar?

R: Ja

I: Oh wat leuk, en wat is dan de reden dat u bent begonnen met bestellen?

R: Omdat ik het niet meer heb. Ik heb nu een kleine groentetuin voor mezelf, maar toen was het groter. En inmiddels is het assortiment uitgebreid. Dus er is ook meer te bestellen. En in de zomer probeer ik nog zoveel mogelijk zelfvoorzienend te zijn, maar zoals vlees, dat haal ik toch bij De Streekboer. En in de winter haal ik er eigenlijk alle producten. Of groot deel van de producten.

I: En wat vindt u dan zo belangrijk aan streekproducten?

R: Biologisch, en als ze niet biologisch zijn geteeld dus geen skal hebben, dan wel dat ze duurzaam zijn geteeld, dat ze uit de regio komen. En dat er een eerlijke prijs voor wordt betaald, dat de vervoersketen gewoon een stuk korter is, dus dat er niet met eten heen en weer wordt gezeuld. Houdbaarheid. Dat is het denk ik.

I: Nou dat is een hele lijst. En dat is eigenlijk ook de reden dat u nog steeds bij De Streekboer besteld?

R: Ja. En ik vind het mooi dat er meer producten bij komen. En ook dat de regio wat groter is geworden, dus dat er wat meer keus is.

I: En is er dan ook bijvoorbeeld ook een andere reden bij gekomen, dat u gedurende de tijd dat u besteld erachter komt dat het eigenlijk ook wel positief iets is?

R: Ik heb net al een aardig wat opgenoemd.

I: Ja dat zeker. En bent u dan verder tevreden over De Streekboer?

R: Ja, ik ben tevreden over De Streekboer. Van mij zou de service uitgebreid mogen worden. Jullie zouden kunnen, of De Streekboer, zou kunnen denken aan bezorgservice.

I: Ja, daar zijn we mee bezig.

R: Oh helemaal top. Ik zat ook te denken, ik heb wel eens dat ik precies woensdagavond denk dat had ik nog moeten bestellen en dan ben ik te laat. Dus het zou mooi zijn als er nog een tweede bestelmoment was of dat jullie met een concullega zou gaan samenwerken en dan verschillende deadlines en verschillende afleverdata hebben. Aan de andere kant, als het thuis wordt gebracht geld dat laatste niet meer.

I: Ah oké, dat is dan helemaal duidelijk.

R: Ik ben nog niet klaar hoor. Van mij mogen de producten nog verder uitgebreid worden.

I: Het assortiment bedoelt u?

R: Ja. Te denken aan nog wat meer beleg. Ik hoorde laatst een streekproducent zeggen, ik maak mijn eigen houmous. Dus ik hoop dat dat doorgaat. En zaken als zuurkool. Wat had ik laatst nog meer, dat ik dacht dat zou leuk zijn als dat lekker vers gemaakt wordt. Oh ja. Ik koop nu incidenteel wel in de supermarkt een soeppakket. Dat is eigenlijk gewoon puur gemak, Ik denk dat zou De Streekboer ook gewoon aan kunnen bieden. Door een knolselderij in vier stukken te sijden, van een andere producent erwten erbij te doen, naja volgende prei. En zo een pakket samen te stellen. Of misschien is er wel gewoon een producent die alles kan leveren. Dus graag wat meer gemakspullen. We werken allebei, mijn man en ik, Ik weet best dat ik het zelf bij elkaar kan rapen. Maar om het gewoon kant en klaar te kopen is gewoon makkelijker.

I: Oké, ja, dat is inderdaad wel een leuke tip inderdaad. Dan wil ik u hartelijk bedanken.

Vaste respondent 10

Geïnterviewde: Vaste klant respondent 10 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 04-02-2020

Hoe: Telefonisch

I: Wanneer vindt u iets een streekproduct?

R: Als het uit de streek komt. Bij een boerderij uit de buurt bijvoorbeeld. Of een bakker uit de buurt. Dan vind ik het een streekproduct, als het uit de streek komt waar ik woon.

I: En wat vindt u van streekproducten in het algemeen?

R: Ik vind het prima! Het komt rechtstreeks van de boer en rechtstreeks van de bakker die dat doet. En er zit geen tussenhandel tussen en ze krijgen een eerlijke prijs. En ik vind het prettiger rechtstreeks.

I: Prettiger zij u?

R: Ja, al die tussenhandel dat sluiten we even uit en dat vind ik wel goed voor die boeren en bakkers die goed bezig zijn.

I: En u besteld nu ook bij De Streekboer?

R: Ja hoor, dat doen wij al heel lang.

I: En hoe bent u destijds in aanraking met hun gekomen?

R: Ik denk dat ik ergens een folder heb zien liggen, zoiets.

I: Een folder?

R: Ja, ik weet niet meer precies. Ik denk dat we ergens een folder waarschijnlijk hebben zien liggen en toen zijn we dat gaan doen. Ja, we vinden dat wel een goed iets om die boeren te steunen die goed bezig zijn met biologische dingen, of wat dan ook maar. In ieder geval rechtstreeks van het land, boerenkool rechtstreeks van het land. Dat is toch mooier ook dan dat het verpakt in de supermarkt ligt.

I: Ja oké, dus dat is een beetje de reden dat u bent begonnen met bestellen?

R: Ja. Vers en geen rotzooi erin, dus dat eigenlijk wel.

I: En gedurende dat u streekproducten consumeert of besteld, heeft u dan ook meer voordelen gevonden of minder, is er iets bij gekomen?

R: Nou, je hebt het gevoel dat het iets beter is dan de spullen uit de supermarkt denk ik zo. En soms is het biologisch en dat vind ik ook heel prettig. Het is niet altijd biologisch bij De Streekboer dat is ergens wel jammer, maar aan de andere kant. Het komt rechtstreeks bij de boer vandaan dus dat vind ik wel goed.

I: Ja precies, oké. En bent u verder tevreden over De Streekboer?

R: Ja, we zijn er heel tevreden over, ja.

I: Ah helemaal goed. Heeft u verder nog tips of suggesties voor hun?

R: Nou, niet echt eigenlijk zo eventjes. Nee niet perse, het gaat gewoon goed. We bestellen elke week en het is allemaal heerlijk, dus ja. We zijn er heel tevreden over.

I: Nou dat is heel fijn. Dan wil ik u heel hartelijk bedanken voor uw medewerking.

R: Ja, geen dank. Is goed. Jij succes met je werkstuk.

Vaste respondent 11

Geïnterviewde: Vaste klant respondent 11 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 04-02-2020

Hoe: Telefonisch

I: Wat is voor u de betekenis van een streekproduct, wanneer is iets een streekproduct?

R: Nou ja goed, wanneer het in ieder geval in onze regio wordt verbouwd of gemaakt of tot stand komt.

I: En wat vindt u van streekproducten?

R: Nou prima. Ik kom zelf uit de Bildt hoek, dus ik ben van oudsher gewend om streekproducten te gebruiken zoveel mogelijk.

I: En u besteld ook bij De Streekboer, hoe bent u in aanraking gekomen met hun?

R: Via mijn dochter, via één van mijn dochters laat ik het zo stellen. Ik heb er drie dus, één van mijn dochters. Die wist ervan en die heeft een adviesbureau in duurzaamheid, dus die zit helemaal op de toer van duurzaam bezig zijn, dus dan kom je er ook mee in aanraking.

I: Ah oké, en wat is dan de reden geweest dat u bent begonnen met bestellen?

R: Nou dat is dus voornamelijk uit ideologische overwegingen. En ja wij zitten gelukkig in de omstandigheid dat wij dus ook producten kunnen kopen die wat duurder zijn dan in de supermarkt.

I: En wat vindt u dan zo belangrijk aan streekproducten?

R: Nou dat het zoveel mogelijk duurzaam word geproduceerd en dat er geen verre transportwegen en ja nogmaals. Het is ook heel dicht uit onze beleavingswereld omdat wij uit Noord Friesland vandaan komen.

I: En zijn dat nog steeds de redenen om via De Streekboer te bestellen of is er ondertussen nog iets bij gekomen?

R: Wij bestellen zoveel mogelijk Bij De Streekboer, dus dat is zoveel mogelijk een uitgangspunt. Tenzij je voor bepaalde producten niet bij De Streekboer terecht kunt. Hè, als je af een toe een sinaasappel wil hebben, of een banaan, dan lukt dat niet.

I: Bent u verder tevreden over De Streekboer?

R: Ja hoor, ik ben heel tevreden. Het is wel eens zo dat, een kleine kanttekening, ja van zes tot acht is het dan afhaalpunt in Akkrum. En het gebeurt nogal vrij vaak dat het er om zes uur nog niet is. Naja dan moet je twee keer ernaartoe, maar ja dat zijn van die kleine dingen. We gaan dus nu niet strikt om zes uur, maar wat later en dan is het geen probleem.

I: Ah oké, en heeft u verder nog tips en suggesties voor De Streekboer?

R: Het is soms zo dat bepaalde producten, waar je dan toch aan gehecht bent. Dus die gebruik je regelmatig, dat die dan plotseling niet meer verkrijgbaar zijn. Dat is dan wel eens even jammer.

I: En wat voor producten bedoelt u dan?

R: Nou bijvoorbeeld, het komt vaak voor met het vlees. Met in dit geval Zeeuws spek of met katerspek, en dan is dat een hele tijd in de running, totdat het op een gegeven moment weer opduikt.

I: Ah ja oké, op die manier. Daar is natuurlijk niet altijd wat aan te doen. Maar dan weet ik verder al wel genoeg. Dus hartstikke bedankt voor uw medewerking en een fijne avond.

R: Oké, nou succes. Tot uw dienst hoor. Daag.

Vaste respondent 12

Geïnterviewde: Vaste klant respondent 12 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 04-02-2020

Hoe: Telefonisch

I: Wat is voor u de betekenis van een streekproduct, wanneer is iets een streekproduct?

R: Als het voor mij uit de buurt komt. Dat is voor mij Friesland, Noord-Nederland. Ik vind ook wel dat het een beetje biologisch, maar dat heeft natuurlijk niks met streekproduct te maken. Dat kan natuurlijk overal vandaan komen, maar dat vind ik toch wel een belangrijk iets. Dat het op een eerlijke manier wordt gemaakt.

I: En wat vindt u dan van streekproducten?

R: Ik ben wel heel positief.

I: En op wat voor gebieden, waarom?

R: Dat je weer waar het, ik koop mijn vlees uit Katlijk en als je er langs fietst zie je de koeien in de wei. Dus je weet, daar komt jouw vlees vandaan komt en waar je je eieren koopt. Staat ook bij dat het vaak biologisch is. Dat het puur natuur is, dat vind ik wel belangrijk.

I: Oké, en u heeft ook bij De Streekboer besteld?

R: Ja, maar niet heel veel. Mijn vriendin kan niet tegen lactose, dus die koopt bijvoorbeeld brood bij de bioboer uit Jubbega. Dat is gewoon puur natuur brood. Dat zie je in de supermarkt niet liggen.

I: Hoe bent u dan in aanraking gekomen met De Streekboer?

R: Dat is al een paar jaar terug, vanaf het begin eigenlijk al. Dat las ik ergens ofzo, dus vanaf het begin kopen we er eigenlijk al bij.

I: En wat is dan de reden geweest dat u bent begonnen met bestellen?

R: Zoals ik zei, het idee dat je lokale ondernemers steunt vind ik wel een goede. En dat je je eten haalt uit de buurt. Dat het niet allemaal van ver weg of uit het buitenland of weet ik veel hoeft te komen. Terwijl je hier in de buurt heel veel verschillende producten hebt.

I: En zijn dat nog steeds de redenen dat u bij De Streekboer besteld of is er nog wat verandert?

R: Het vlees haal ik gewoon zelf uit Katlijk, dat doe ik niet via De Streekboer. Wij bestellen niet heel super veel meer bij De Streekboer.

I: Dat heeft u wel gedaan?

R: Nou, wel eens vaker. Vroeger wel ja. Maar nu niet meer.

I: Wat is dan de reden dat u dat nu iets minder doet?

R: Biologische groenten kun je ook gewoon in de supermarkt krijgen. Dus soms is het ook wel weer makkelijker om iets in de supermarkt te kopen. Maar voornamelijk vlees enzo en brood, dat wel bij De Streekboer.

I: Bent u verder wel tevreden over De Streekboer?

R: Ja dat wel, maar later kwam er zo'n abonnement. Een tientje per maand ofzo, dat vond ik wel weer een dingetje. Ik snap wel dat ze een vast bedrag, vaste inkomsten willen hebben, maar ja. Ik ben niet tientjes lid zeg maar. Maar dat betekent wel weer dat je je spullen duurder betaald. Maar ik kom nooit over zo'n tientje. Dus het is allemaal zo, zou ik het doen of zou ik het niet doen.

I: Zijn er verder dingen waar u tegenaan loopt bij De Streekboer, tips of suggesties?

R: Ik vond dat met de website wel lastig, die is verandert volgens mij. Het achteraf betalen is wel goed, het ophalen, je kent de mensen bij zo'n afhaalpunt, er zijn steeds meer afhaalpunten, meer tijden. Dat wordt eigenlijk alleen maar beter. Er komt steeds meer deelnemers bij. Tegenwoordig zie je ook producten uit Groningen die je gewoon hier in Heerenveen kan bestellen. Dus je zit niet meer alleen vast aan het gebiedje van Heerenveen ofzo. Dat vind ik ook wel fijn.

I: Nou heel goed, heel fijn. dan heel erg bedankt voor uw medewerking. Dan weet ik wel genoeg.

R: Dat waren je vragen? Prima, nou succes ermee.

I: Hartstikke bedankt en een fijne avond verder.

Vaste respondent 13

Geïnterviewde: Vaste klant respondent 13 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 05-02-2020

Hoe: Telefonisch

I: Wat is voor de betekenis van een streekproduct, wanneer is iets een streekproduct?

R: Een streekproduct is voor mij, het woord zegt het al hè, dat het uit de buurt komt. Dat er ook zo weinig mogelijk transportkosten en verpakkingsmateriaal mee gebruikt wordt. En dat het op een goede manier, vaak kleinschalig, wordt geproduceerd.

I: Oké, en wat vindt u dan van streekproducten?

R: Ik vind het pure product. Het feit dat er geen toeters en bellen en smaakjes en allemaal, als je in de supermarkt komt zie je overal allemaal soorten en producenten bedenken ieder half jaar een basisproduct met een ander smaakje. Ja, daar houd ik helemaal niet van. Dus dat het gewoon puur en echt is. Lekker, overigens. Maar het moderne hoeft van mij niet zo. Dus dat je een beetje terug naar de basis gaat. We hebben ook een heleboel niet nodig, die tegenwoordig in het voedselpallet zitten.

I: Nee, precies. Dus u wil eigenlijk een beetje terug naar de natuurlijke producten?

R: Ja, de bron he. Dat het zo echt mogelijk is. Dat je die ingrediënten gebruikt, ja.

I: Ja, oké. En u besteld nu ook bij De Streekboer, als het goed is?

R: Ja, één keer in de veertien dagen.

I: En hoe bent u dan destijds in aanraking met hun gekomen?

R: Lokaal, door het dorp. De reclame die ze ervoor maken. Eigenlijk lokaal, plaatselijk, doordat je mensen kent. Dus zo.

I: Wat is dan de reden geweest dat u bent begonnen met bestellen?

R: Nou ja, wat ik net al zei. Dat je het belangrijk vindt om goed te eten en de herkomst van producten.

I: Is er dan verder nog wat verandert aan de redenen om bij De Streekboer te bestellen of is dat wat u net zei.

R: Dat is ongewijzigd gebleven.

I: Bent u verder tevreden over De Streekboer?

R: Ja hoor, ja. Ik zou eigenlijk niet. Nee het is wel prima.

I: Nou helemaal goed. Zijn er verder nog dingen waar u tegen aanloopt, tips of suggesties?

R: Op het moment eigenlijk even niet. Nee. En dan mail ik het meestal wel.

I: Ah ja, dat kan natuurlijk ook. Helemaal goed. Dat waren mijn vragen eigenlijk al.

R: Nou prima.

I: Hartstikke bedankt voor uw medewerking.

R: Graag gedaan hoor.

Vaste respondent 14

Geïnterviewde: Vaste klant respondent 14 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 05-02-2020

Hoe: Telefonisch

I: Wat is voor u de betekenis van een streekproduct, dus wanneer is iets een streekproduct?

R: Als het uit mijn directe omgeving komt en het liefst zo kort mogelijke route. Dus niet dat het van heinde en verre hoeft te komen.

I: En wat vindt u van streekproducten?

R: Ja, opzich prima. Alleen ja, je maakt weleens een vergelijking, wat zo van het land komt of wat bij de Lidl of de Albert Heijn bij de groenteafdeling ligt. Je hebt met de streekproducten bijvoorbeeld wat meer werk met wassen. Dat ziet er in de winkel wat dat betreft wat schoner uit. Dat is soms wel eens lastig. Maar ja, ik heb er zelf niet zoveel problemen mee. Maar dat is wel een ding wat je steeds tegenkomt. Dat je denkt, oh ja, ik moet hier wat meer mee dan als ik mijn groenten bij de Lidl haal. De Smaak is over het algemeen beter, dat kan ik niet altijd zeggen maar dat denk ik dus, dat dat toch wel zo is. Met wortels enzo en ook met de bieten. Er zit wel eens wat teleurstellends tussen, wat te geel is, of wat te laat van het land is gekomen of uit de kas. Maar ja, dat hoort er ook wel een beetje bij, vind ik. Vind ik zelf niet zo erg. Ik heb zelf ook altijd groentes verbouwd. Dus ja dat zijn de dingen die wel gebeuren, dat is het risico van het vak, maar in de winkel wordt dat niet geaccepteerd.

I: Ja, en u besteld ook bij De Streekboer als het goed is?

R: Niet alles.

I: Maar u besteld wel eens?

R: Ja, jazeke.

I: Ja oké, en hoe bent u dan in aanraking met hun gekomen?

R: Door onze dochter, want die werkt daar. Dieuwke Blaauw. Die ging daar werken en zo doende leerden wij De Streekboer kennen. Dat is alweer een paar jaren geleden. Dat vonden we eigenlijk wel een heel goed initiatief, maar het is niet zo dat we al onze boodschappen daar doen. We kopen ook wel vrij veel vlees. Kip bijvoorbeeld en vlees en die willen we dan niet van de supermarkt halen, dan halen we die daar. Ik denk dat ik altijd toch nog wat meer groentes elders haal hoor, maar goed zo zijn we ermee in aanraking gekomen in ieder geval. We vonden het een heel mooi initiatief.

I: Wat is dan de reden dat u ook bent begonnen met bestellen?

R: Nou dat dus, dat het een mooi initiatief is die je graag wil steunen. En dat je dan zelf producten hebt die dan al of niet biologisch gekweekt zijn. Maar dan in ieder geval niet in de omgeving, niet helemaal uit Egypte, Israël, Spanje, weet ik veel waar allemaal vandaan komen. Met zo'n lange reisweg, wat dan toch een beetje zonde is voor het milieu. Dat vinden we ook niet een goed ding. Want we hadden voorheen groentetassen van Odin, dat is een biologisch-dynamisch bedrijf. Daar haal je dan iedere week een groentetas. Toevallig is die winkel hier opgeheven, maar daar hadden ze dan toch nog wel groente uit Spanje bijvoorbeeld. Verder was dat ook heel goed. Daar is voor ons een beetje De Streekboer voor in de plek gekomen.

I: Zijn dit verder nog steeds de redenen om via De Streekboer te bestellen? Of zijn er ondertussen nog wat meer bijgekomen?

R: Kijk als je daar je producten bij De Streekboer gaat bestellen, uit principe zeg maar. Dan ga je er ook meer over lezen. En Sandra schrijft er altijd erg leuke stukjes over. Die lees ik ook altijd, dat vind ik heel leuk. Niet alleen Sandra maar soms ook één van de boeren ofzo. Die heeft dan een verhaal, dan gaat het ook allemaal meer voor je leven. Dus het is een wisselwerking, en dat vind ik er dus ook wel heel erg leuk aan. Dat heb ik niet als ik naar de Lidl ga, ja ik zeg Lidl want is onze dichtstbijzijnde winkel, maar als je naar de Lidl gaat heb je verder geen band met de winkel. En dat hebben wij dus bij De Streekboer toch wel. Ik weet waar sommige boeren wonen, ik ben er weliswaar nog nooit geweest, dat zou altijd nog wel eens kunnen. Maar dat hebben we nog nooit gedaan. Maar dat is dus ook lollig. Dat je staat van hé, ik kan er zo heen fietsen. En de kip komt niet uit de grote slachterij. Al heb ik begrepen van Dieuwke dat de Kromhoekster kip ook best wel niet zo heel veel beenruimte heeft en ook altijd binnen zitten. Daar heb ik dan ook wel weer zijn verhaal over gelezen, van de mensen van de boerderij waarom dat zo is. Zo leef je dan wat mee, je wil dan dat soort projecten steunen. In de hoop dat meer mensen dat gaan doen en dat gebeurt dus.

I: En bent u verder tevreden over De Streekboer? Of heeft u nog tips of suggesties? Of geeft u dat al aan Dieuwke door.

R: Nou, nee dat loopt allemaal wel goed. Als ik een keer een doosje champignons of zo iets had ik een keer, die echt niet meer goed zijn, echt niet meer kunnen. Dan krijg ik zo een nieuw doosje daarna, of ik hoef het niet te betalen. Dus dat kan zo met een mailtje. Dus dat gaat eigenlijk ook heel gemakkelijk. Je hebt heel rechtstreeks contact. Dat is niet alleen door Dieuwke hoor, je kan gewoon mailen.

I: Ja klopt inderdaad. Nou helemaal goed. Dat waren voor nu de vragen. Heel erg bedankt.

Vaste respondent 15

Geïnterviewde: Vaste klant respondent 15 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 06-02-2020

Hoe: Telefonisch

I: Wat is voor u de betekenis van een streekproduct, wanneer is iets een streekproduct?

R: Als iets lokaal is of uit de buurt komt, dat vind ik wel prettig. Ook wel duurzaam.

I: En wat vindt u daar dan van?

R: Van de streekproducten?

I: Ja

R: Nou ja, ik vind ze een stuk smakelijker dan de groenten van de Albert Heijn vandaan.

I: U heeft wel via De Streekboer besteld?

R: Ja hoor, veelvuldig wel.

I: Hoe bent u dan in aanraking met hun gekomen?

R: Via facebook volgens mij, zag ik staan. Toen ben ik lid geworden en ik heb best wel veel gekocht daar, vlees en groente, fruit, brood ook wel. Dus ja, van alles eigenlijk wel.

I: Wat is dan de reden geweest dat u bent begonnen met bestellen?

R: Nou ja goed, wat ik zeg. Ik vind groente uit de supermarkt vaak een beetje smaakloos. En ja dit is gewoon veel lekkerder.

I: Dus dat is eigenlijk de belangrijkste reden?

R: Ja, en dat het uit de buurt komt, dat vind ik ook wel belangrijk.

I: En waarom vindt u dat dan belangrijk?

R: Omdat het duurzamer is dan als je een krop sla uit Spanje haalt of zoiets.

I: Ja, en gedurende dat u streekproducten consumeerde, zijn er dan nog dingen, voordelen bij gekomen of is dat een beetje hetzelfde gebleven?

R: Dat is wel hetzelfde gebleven.

I: Was u verder tevreden over De Streekboer?

R: Ja, was prima. Was ik echt wel tevreden over.

I: Heeft u verder nog tips of suggesties voor De Streekboer, dingen waar u tegenaan loopt.

R: Nee, niet echt. Ik vond het altijd wel prima geregeld. twee keer in de week kon je het in de buurt dan ophalen, twee verschillende dagen dan. Ja, dat was altijd goed.

I: Oké, nou heel fijn. Dan weet ik genoeg. Hartstikke bedankt voor uw medewerking en nog een fijne avond verder.

Vaste respondent 16

Geïnterviewde: Vaste klant respondent 16 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 06-02-2020

Hoe: Telefonisch

I: Wanneer vindt u iets een streekproduct?

R: Als het uit de streek komt.

I: Oké ja, dat is duidelijk

R: Nou ja, wanneer is het een streekproduct. Als het uit de omgeving vandaan komt, dan vind ik het een streekproduct. Of uit een bepaalde streek, ja dat zijn streekproducten.

I: En wat vindt u van streekproducten?

R: Over het algemeen, gewoon even streekproducten opzich, vind ik. Ja ik houd daar erg van. Ik hou van lokaal, ik hou van hè iedere streek heeft wel iets wat bij die streek hoort. Vaak is dat iets van fruit als je bepaalde streekproducten hebt. Het heeft zijn charmes, en als het dan nog lekker is ook. Dat ligt er een beetje aan wat je onder de definitie verstaat, het kan een product zijn iets wat in Brabant wordt gemaakt is daar een streekproduct en een heel ander product dat hier in Friesland wordt gemaakt is weer een heel ander streekproduct. En dus ook iets wat daar hoort. Iets wat wij hier hebben kan bijvoorbeeld helemaal niet in de rest van Nederland zijn. Ja het is maar net hoe je ernaar kijkt. Als ik een krop van De Streekboer haal, dat kan dezelfde sla uit de lokaliteit om Den Bosch heen zeg maar. Als je begrijpt wat ik bedoel.

I: Ja zeker, ik begrijp wat u bedoelt. U besteld ook bij De Streekboer?

R: Ja.

I: Hoe bent u dan in aanraking met hun gekomen?

R: Via facebook. Dat is al een paar jaar geleden, drie/vier jaar al denk ik wel. Toen las ik het op facebook en toen dacht ik, ik hou van lokale initiatieven en ook dat mijn groentes van dichtbij komen en niet dat het een heel productieproces ingaan of dat het een hele lange weg aflegt voor het in de supermarkt ligt en dat ik het dan weer moet gaan kopen. Maar dat het zo woensdag nog op het land staat en donderdag haal ik het op. Hoe vers kun je het krijgen.

I: Ja precies, dus dat is eigenlijk ook de reden dat u bent begonnen met bestellen?

R: Ja, ja

I: En zijn dat eigenlijk nog steeds de redenen om streekproducten te kopen of is er iets bijgekomen?

R: Nee, dat is eigenlijk mijn grootste motivatie. Dat het gewoon dichtbij is van de boeren, van de kleine boeren om mij heen. Dat het vers is en je eet seizoensgebonden en ja het smaakt tien keer lekkerder dan wanneer je iets uit de supermarkt haalt.

I: En bent u verder tevreden over De Streekboer?

R: Ja.

I: Heel fijn. Zijn er verder nog dingen waar u tegenaan loopt bij De Streekboer of heeft u nog tips of suggesties?

R: Nee, ik loop niet tegen heel veel, nee. Ja weet je, je hebt soms wel een bepaalde groente daar heb je zin in en dan is het er niet. Maar nee, niet echt. Ik ben gewoon wel tevreden met hoe het gaat.

I: Oké, nou dat is goed om te horen. Dat waren de vragen, hartstikke bedankt.

R: Nou heel veel succes in ieder geval.

Vaste respondent 17

Geïnterviewde: Vaste klant respondent 17 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 06-02-2020

Hoe: Telefonisch

I: Wat is voor de betekenis van een streekproduct, dus wanneer is iets een streekproduct?

R: Ik kocht daar elke week. En het trekt me wel aan dat je spullen koopt van boeren uit de buurt. Nou wordt dat wel een beetje uitgebreid allemaal, maar dat. Ik heb het idee dat sommigen van De Streekboeren die hebben ook biologische spullen, daar ben ik ook wel voor.

I: Oké, en wanneer vindt u iets een streekproduct? Wat is voor u een beetje de grens?

R: Nou zeg maar in het hele noorden hier. Dus Friesland, sommige dingen komen ook uit Groningen geloof ik.

I: En u besteld ook bij De Streekboer?

R: Ja, ik bestel het.

I: En hoe bent u dan in aanraking met hun gekomen?

R: Mijn schoonzusje deed dat al. Toen had ik daar al eens van gehoord, toen dacht ik hé, dat is hier ook. Laat mij dat ook eens bekijken.

I: Oké, en wat is dat de reden geweest dat u bent begonnen met bestellen?

R: Nou, dat sprak mij wel aan. Ik denk laat ik dat maar eens proberen.

I: En wat vind u dan zo belangrijk aan streekproducten?

R: Ik bedoel, het is als je uit in de supermarkt koopt komt het misschien wel uit Limburg. Dan kun je het beter hier uit de buurt kopen. Dan steun je de boeren in de buurt ook. Het is eigenlijk wel gek dat je het niet hier koopt, maar dat je het ergens anders koopt dat het van heel ver weg komt. En onze boeren moeten hun spullen misschien naar weet ik wat sturen. En je hebt ook wat contact met de mensen, dat vind ik ook wel leuk.

I: Zijn dat eigenlijk nog steeds de redenen om streekproducten te kopen of is daar nog wat bijgekomen of is dat een beetje hetzelfde gebleven?

R: Ik heb het idee dat het lekkerder is, maar dat kan ik ook niet helemaal beoordelen hoor. Want anders van de winkel is het ook wel goed.

I: Bent u verder tevreden over De Streekboer?

R: Ja hoor, ja. Soms niet maar dan koop ik dat niet meer. Als ik denk van het staat met niet aan ofzo dan koop ik dat niet weer.

I: Zijn er verder nog dingen waar u tegenaan loopt bij het bestellen of heeft u nog tips of suggesties?

R: Nee, gaat meestal ook altijd wel goed als ik het bestel. Soms is er iets niet maar dan wordt dat altijd keurig verrekend. Dus dat gaat hartstikke goed hoor.

I: Dat is heel goed om te horen.

R: Ja ik ben anders ook heel positief, ik vind het wel. Ja je moet er wel elke weer naar toe rijden. Nou is dat bij ons niet zo heel ver, maar ik ga niet op de fiets. Want dan nah een beetje te ver, maar dan heb ik zoveel dan kan ik dat haast niet meer houden op de fiets. Dan moeten we er met de auto naartoe. Maar dat is ook wel te doen, want dat is één keer in de week. En het kan ook wel één keer in de veertien dagen, maar ja dan houd je het spul niet zo lang goed.

I: Ja precies, het zijn natuurlijk nog steeds verse producten.

R: Ja, ja zeker.

I: Hartstikke goed, dat waren de vragen al voor mij. Dus hartstikke bedankt voor uw medewerking.

R: Jij heel veel succes met je scriptie.

Vaste respondent 18

Geïnterviewde: Vaste klant respondent 18 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 06-02-2020

Hoe: Telefonisch

I: Wat is voor u de betekenis van een streekproduct, dus wanneer is iets een streekproduct?

R: Mijn begrip is wat rekbaarder dan van De Streekboer zelf. Want ik vind als het uit het Noorden des lands komt, dan vind ik het al aardig een streekproduct. Het hoeft van mij niet binnen een straal van 30 km zal ik maar zeggen, of 40 houden ze aan geloof ik.

I: Ondertussen niet meer, nu is het heel Friesland en Groningen. En wat vindt u van streekproducten?

R: Ik ben heel erg voor streekproducten vanwege het verminderde vervoer. En vanwege het feit dat wij genetisch natuurlijk dingen zouden moeten eten die van oudsher ook in onze streken willen groeien. Want daar zijn wij eigenlijk nog steeds biologisch gezien op gebouwd. Voor meer informatie lees het oerdieet.

I: Oh daar heb ik wel over gehoord inderdaad.

R: oké, maar het feit dat je dus veel minder niet alleen vervoerskosten hebt, maar vooral de belasting voor het milieu et cetera. Dat vind ik heel belangrijk en ik vind het heel fijn als je weet waar het eten vandaan komt en hoe de mensen ermee omgaan. Of ze wel of niet, mijn voorkeur gaat uit naar onbespoten en als het kan biologisch. Ik vind het belangrijk dat het zoveel mogelijk onbespoten en bij voorkeur biologisch of biologisch-dynamisch zelfs is. Maar ik vind het feit dat het uit de streek komt heel belangrijk vanwege het klimaat en het milieu.

I: En u besteld ook bij De Streekboer, hoe bent u in aanraking met hun gekomen?

R: Eigenlijk oorspronkelijk door 't hummelhûs. Want mijn beste vriendin en ik waren een weekendje, vlak voor mijn operatie, op pad en toen hadden we iets dichtbij gezocht omdat ik medisch niet helemaal in orde was zeg maar. Toen kwamen in het Tsjarda hotel en die hadden toen, toevallig die avond streekproducten van 't hummelhûs. En die vertelden dat ze hun producten ook via De Streekboer leverden. Toen was het van o, wat is dat. Dat is een website en dat kon ik opzoeken en zo heb ik van De Streekboer gehoord.

I: Wat is dan de reden geweest dat u bent begonnen met bestellen?

R: Nou omdat het dus veel onbespoten of zelfs biologische groenten zijn. En dat het uit de streek komt en wij de lokale boeren graag steunen. Ook vanwege dus weer minder transport en minder effecten op het milieu. A smaller footprint, zullen we dan maar zeggen.

I: Zijn deze redenen zeg maar hetzelfde gebleven gedurende u streekproducten consumeert of is er iets veranderd of bijgekomen?

R: Deze redenen zijn overleefd gebleven, een andere reden was dat er bepaalde producten waren, bijvoorbeeld biologisch desembrood. Dat aten we vroeger heel veel, nu niet meer zo. Mijn vrouw eet helemaal geen brood meer want ze kan er niet meer tegen en ik eet alleen nog maar koolhydraat verlaagd brood. En dat levert De Streekboer niet. Maar een van de redenen was dus dat wij heel erg weg waren van de biologische desembroden van bakker Bolhuis. En ook de eieren van boer Bart, heel lekker, maar die levert ze niet meer aan De Streekboer. Dat vinden wij dus heel jammer, maar goed dat is dan zo. Wat dan nog meer. Wij zijn een groot liefhebber van het aanbod van It Griene Stran uit

Workum. Workum is eigenlijk net iets te ver om er zo heen te rijden en ja je kunt ze ook bestellen via Bioweb. Maar dan zit je aan een minimum bestelling en bepaalde bezorgkosten vast en dan is De Streekboer gewoon goedkoper. Maar wij zijn heel blij met bijvoorbeeld de toevoeging van de Peuleschil.

I: Oh ja, sinds kort inderdaad. En bent u verder tevreden over De Streekboer?

R: Nou opzich wel. Ik vind wat ze regelen en organiseren, ze doen het heel netjes. Als je een klacht hebt dan wordt daar over het algemeen snel en adequaat op gereageerd. Dus dat vind ik heel goed. Wat ik iets minder goed begrijp is, wij betalen dus om lid te zijn, zal ik maar zeggen. Waardoor we de producten dus met wat korting kunnen kopen. Maar zelfs dan, als ik bijvoorbeeld witlof wil bestellen, dan betaal ik voor dezelfde witlof bij dezelfde kwekerij bij De Streekboer aanzienlijk meer dan in de lokale supermarkt. Dat is de Poiesz, en de Poiesz zit ook in het Noorden des lands en zij verkopen ook een hele hoop streekproducten. En toevallig weet ik dat hun witlof kweker dezelfde is als die van De Streekboer. En dan denk ik, dat vind ik dan een beetje vreemd. En er zijn bepaald Streekboeren, ik heb nu een keer regenboogwortels en pastinaak gekocht van Kai van den Dries. Hij heeft mooie producten, maar die zijn zo verschrikkelijk duur. En dat weerhoudt mij dan, er zijn grenzen.

I: Oh op die manier, hoe dat allemaal zit dat weet ik ook niet precies, daar durf ik niks over te zeggen helaas. Maar goed om te horen. Heeft u verder nog tips of suggesties voor De Streekboer?

R: Ik was altijd wat blijer met hun oude website dan hun nieuwe. Ik zal je ook vertellen waarom, wat ik jammer vind is, wij bestellen eigenlijk voornamelijk groenten. In vlees zijn we eigenlijk niet zo geïnteresseerd, dat eten we nauwelijks. Nog wel eens vis, maar voornamelijk groente. En bij de groente was het altijd zo dat alle groente gesorteerd naar soort groente, categorie noemen ze dat tegenwoordig, eigenlijk op één pagina stond en daar kon je doorheen scrollen. Nu is dat niet meer zo en moet je per categorie per categorie uitlichten. En daar ben ik persoonlijk niet zo'n voorstander van, en dan denk ik er staat ook een mogelijkheid van sortering, maar daar staat dan weer niet bij per categorie.

I: Nee, deze wordt inderdaad vaker genoemd, dus daar zijn we nog druk mee bezig.

R: Dat zou ik dus heel handig vinden, wat ik ook heel handig zou vinden als, de meeste mensen die halen hun spullen volgens mij bij een vast adres. Ik heb ook al eens gesuggereerd van vul dat vaste, laat mensen dat dan opgeven als voorkeur, dan kun je als het een keer niet uitkomt kun je ervan af wijken. Maar laat het ze opgeven als voorkeur bij hun profielgegevens bijvoorbeeld. En dan kun je het gewoon voor invullen op het bestelscherm. Dan hoeft je niet elke keer, oh ja ik moet weer kiezen wanneer ik het waar wil ophalen.

I: Ja daar zijn we inderdaad ook druk mee bezig.

R: De meeste mensen zijn daar heel erg standvastig in, ik heb het ooit

I: Daar zijn we inderdaad zijn we daar mee bezig, dus als het goed is komt dat er ooit aan, maar daar durf ik ook geen uitspraak over te doen. Maar er wordt wel naar gekeken.

R: En dan is er nog een punt wat ik minder prettig vind. Als het met het afleveren van de goederen iets mis is, dan wordt dus het afhaalpunt niet altijd tijdig bericht en kan dus ook niet zijn klanten berichten van, jongens het wordt vandaag wat later. En dat zou wel heel handig zijn. Ik zou het persoonlijk handig vinden, in ons geval is het dan Boereiis in Akkrum, dat die gewoon een groepsapp zou hebben waar wij als klant van zeggen, oké daar doen we wel aan mee. Dat we dan gewoon een berichtje krijgen, van ja de bestelling komt later bijvoorbeeld. En dan hoeft de chauffeur als die

onderweg pech krijgt of die krijgt wat anders als zich er wat voordoet, die hoeft dan alleen maar het afhaalpunt te melden van sorry maar het lukt niet optijd. En dan kan Boereiis ons berichten van dit gaat niet helemaal, kom maar wat later. Het is recentelijk een paar keer voorgekomen dat, één keer hoorde ik, toen was ik zelf toevallig laat. Dus dat kwam mooi uit, want toen waren ze pas om kwart over zeven, normaal ben ik er tussen zes en half zeven. Dan was ik er dus mooi voor Jan met de korte achternaam heen gegaan. En dat deden vier anderen met mij. En dan denk ik, ja de meeste mensen hebben tegenwoordig. Ik denk zeker de mensen die bij De Streekboer, daarvan heeft denk ik iedereen wel een mobieltje. En als je dan vraagt, goh mogen we jullie opnemen in een groepsapp dat we jullie even op de hoogte stellen van als er iets is met de bestelling. Dat iedereen alleen maar blij is dat ze niet voor nop daarheen rijden. Deze boerderij ook, die ligt niet echt in het dorp, dus je moet toch. Voor ons ligt het ook echt helemaal aan de andere kant. Nou is Akkrum natuurlijk niet een hele grote stad, maar al met al is het een 5 km. Dus dan is het toch een 10 km heen en weer.

I: Ja precies, dat is dan toch een beetje jammer. Nee heel goed, dat is wel een goede.

R: Nou dat is dus iets dat ik denk van, natuurlijk moet je dan vragen of je mensen in een groepsapp mag opnemen. Maar ik denk dat de meeste mensen liever een appje krijgen van er is iets mis dan dat ze voor niks daar verschijnen. En dat voorkomt ook een hoop gelazer. Kijk degene die dan natuurlijk de boze gezichten krijgt is dan het afhaalpunt wat daar helemaal niks aan kan doen.

I: Nee precies, hartstikke bedankt voor de suggestie. Dan wil ik u heel erg bedanken in elk geval.

R: Graag gedaan, succes met je scriptie.

Vaste respondent 19

Geïnterviewde: Vaste klant respondent 19 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 06-02-2020

Hoe: Telefonisch

I: Wat is voor u de betekenis van een streekproduct, dus wanneer is iets een streekproduct?

R: Voor mij is een streekproduct wanneer het lokaal is en dat betekend dus, uit Friesland of het Noorden komt. En dat het dus niet heel veel vervoer nodig is geweest en dat het dus in de omgeving is geteeld, verbouwd en verwerkt.

I: Wat vind u van streekproducten?

R: Ik vind het belangrijk om streekproducten te eten, wat ik net al zei. Het is goed voor je ecologische voetstap, belast het milieu minder. En wat voor mij ook wel heel belangrijk is, is dat wat ik bij De Streekboer haal, is gewoon heel erg lekker. Dat vind ik eigenlijk ook wel heel erg waardevol.

I: En u besteld ook bij De Streekboer dus, hoe bent u dan in aanraking met hun gekomen?

R: Dat is eigenlijk wel een grappig verhaal. Mijn zoon heeft in het jongeren panel van de provincie Friesland gezeten, duurzaamheidspanel. En daarin zat hij met de oprichters van De Streekboer. En op het gegeven moment zei hij tegen mij. Mam, dat is net wat voor jou, waarom kopen jullie daar eigenlijk niet? Jullie hebben altijd jullie mond vol van duurzaamheid, vol van lokaal en dat doe je dan niet. Sinds die tijd kopen we al bij De Streekboer. Dat is denk ik al vrij lang.

I: Wat is dan de reden dat u bent begonnen met bestellen?

R: Voor mij is een reden wat ik heel belangrijk vind, nou van de duurzaamheidsgedachte, dat is de reden dat ik ben begonnen met bestellen. Voor mij is de kwaliteit van voedsel ook wel heel belangrijk.

I: Is dat eigenlijk nog steeds de redenen om streekproducten te bestellen, of is er gedurende de tijd iets bijgekomen of veranderd?

R: Nee, dat is eigenlijk nog steeds wel. Het maakt dat je ook wel heel bewust bent van je eten, dat vind ik wel heel belangrijk.

I: Bent u verder tevreden over De Streekboer?

R: Ja, eigenlijk wel. Waar ik eigenlijk heel blij mee ben is dat het assortiment steeds uitgebreider wordt. Ja ik ben er wel heel tevreden over, zeker in het begin was het een beetje zoeken. Toen was er ook niet zo heel erg veel groente en vlees, maar het assortiment wordt gewoon steeds uitgebreider en dat vind ik erg plezierig.

I: Ja oké, zijn er verder nog dingen waar u tegenaan loopt, of heeft u nog tips of suggesties?

R: Nee. Weet je ik haal sinds kort altijd mijn spullen bij jouw dagelijkse kost in Leeuwarden. Vind ik erg leuk en wat ik in het verleden heel erg leuk vond, en ik snap dat het niet meer kan. Waren de markten. Waar je dus contact had met de boeren, ik snap dat het niet meer kan, maar af en toe denk ik. Ik zou het toch heel erg leuk vinden als er toch weer zo'n boerenmarkt was.

I: Ah ja, die hoor ik vaker inderdaad. Zijn wel meerdere die dat noemen

R: Oh is dat zo, ja in de begin tijd was het zo, dan haalde je je producten en dan ging je zelf bij alle boeren langs. En ik snap dat het niet kan hoor, en ik snap ook dat het op de manier zoals dat nu gaat dat dat handiger is. Maar zoiets als de boerenmarkt mis ik wel.

I: Ja precies, gewoon even af en toe ofzo.

R: Ja, dat zou ik wel heel erg leuk vinden als dat weer eens ingesteld werd.

I: Nou oké, hartstikke bedankt. Ik weet genoeg.

R: Graag gedaan.

Vaste respondent 20

Geïnterviewde: Vaste klant respondent 20 (R)

Interviewer: Nienke de Vries (I)

Datum: 06-02-2020

Hoe: Telefonisch

I: Wat is voor u de betekenis van een streekproduct, dus wanneer is iets een streekproduct.

R: Wanneer het lokaal is, dat is voor mij toch wel, ik zit in Groningen bij De Streekboer, en we krijgen nu ook uit Friesland wat groenten. En dat vind ik in principe in de winter wel fijn, want anders was er wel een minimaal aanbod, de vorige jaren. Dus eigenlijk is het voor mij nog steeds wel de streek. Ik bedoel, ik hoef geen sperziebonen uit Egypte nu. En ik weet dan dat dit uit de buurt komt.

I: Ja, dus meer een beetje Noord-Nederland?

R: Ja, ja

I: En wat vindt u van streekproducten in het algemeen?

R: Ja heel fijn. En heel fijn. Ik weet nog de eerste keer dat ik haalde, dat de snijbiet, zag ik dat het vocht nog uit de stengels kwam. Dus wat ik ook heel mooi vind, is dat je een bestelling doet en dan wordt het op dat moment geoogst. Zeker van de bladgroente enzo, dat is super, dat je gewoon weet dat het zo vers is.

I: U besteld dus bij De Streekboer, en hoe bent u in aanraking met hun gekomen?

R: Ik weet het eigenlijk niet meer. Volgens mij doe ik het nu drie jaar ofzo, twee en een half. Dus dat is best wel lang geleden.

I: Ah tijdje geleden, weet u dan nog wat dan de reden is dat u bent begonnen met bestellen?

R: Omdat ik gewoon het een ontzettend leuk initiatief vind dat mensen dit organiseren. Ja ook omdat ik gewoon voor ben dat je lokaal voedsel eet uit het seizoen. En dat je zeg maar de boeren lokaal steunt op deze manier, dat idee heb ik ook dat het niet naar grote fabrieken gaat waar ze minder prijs voor hun waarde krijgen, maar dat ze ook gewoon een goede prijs betaald krijgt.

I: En is dat eigenlijk nog steeds de reden om streekproducten te consumeren of zijn er nog dingen verandert of bij gekomen?

R: Ik vind het ook echt heel erg lekker. Ik heb bijvoorbeeld verse melk of yoghurt en dat is super van smaak. Dat heb ik ook wel met groenten, maar bij de melk proef ik dat het beste.

I: En bent u verder tevreden over De Streekboer?

R: Ja, heel erg.

I: Nou, fijn. Zijn er verder dingen waar u tegen aanloopt of heeft u nog tips of suggesties?

R: Ja, ik werk. Vroeger was het op woensdagmiddag, dan was ik vrij. En om half zes is voor mij wel heel krap om af te halen. En ik heb ook wel eens, vroeger, toen werkte ik aan de andere stad. En dat ik daar dan bij de Welkoop iets kon halen, maar ja, ik mis soms. Het zou voor mij wel, de afhaaltijden wat meer na werktijd mogen zijn.

I: Dus eigenlijk wat ruimere afhaaltijden?

R: Nou, van mij hoeft het niet ruimer. Maar het is nu echt tijdens, overdag van half vier tot half zes. Dan werk ik vaak tot half zes en ik moet me nu vaak erg haasten. En dat vind ik jammer. Ik zou het liever dan van half vijf tot half zeven ofzo doen. Maar ik weet niet of heel veel andere mensen daar last van hebben hoor.

I: Ja, dat verschild natuurlijk een beetje.

R: Ja en ik denk dat ze nog wat meer aan promotie ofzo moeten doen via facebook of social media. Ik vind het zo jammer, want ik weet dat ik begon dat er zo'n periode was dan bij mijn afhaalpunt dat er vijfenveertig mensen per keer kwamen afhalen en nu van het winter was het echt zeven of acht. Ik zag het nu weer wat oplopen naar vijftien ofzo. Maar ik hoop gewoon wel dat het hier blijft. Maar ik begreep laatst ook dat het misschien naar een ander afhaalpunt gaat en het is nu twee straten verder, ja het is nu vlak bij mijn huis dus daar ben ik wel nieuwsgierig naar. Hoe dat blijft, of dat het ergens anders naartoe gaat.

I: Waar haalt u uw bestelling op als ik vragen mag?

R: Paradijsvogelstraat, oosterparkwijk in Groningen. Bie de buuf.

I: Oh ja. De bestellingen worden wel steeds meer de afgelopen weken.

R: Ja, dat gaat de goede kant op. Maar ik hoorde dat ze niet meer konden huren daar.

I: Oh zo, ja. Daar weet ik ook niet alles van dus daar durf ik niks over te zeggen.

R: Nee, dat begrijp ik

I: Nou, dat waren de vragen voor mij. Dus hartstikke bedankt

R: Veel succes nog met je onderzoek.