

Sectie: Marktstructuur

No. 1.13

**DE NEDERLANDSE GROOTHANDEL IN
AARDAPPELEN**

Schets van de positie van de groothandel
binnen de bedrijfskolom aardappelen in
het verkoopseizoen 1971-1972

L 26
1.13g

November 1973



Landbouw-Economisch Instituut
Afdeling Algemeen Economisch Onderzoek

360079

Inhoud		Blz.
WOORD VOORAF		5
SAMENVATTING		7
HOOFDSTUK I	HET ONDERZOEK	16
	§ 1. Doel en werkwijze	16
	§ 2. Kritische kanttekeningen bij de resultaten	17
HOOFDSTUK II	DE AGRARISCHE PRODUCTIE	19
	§ 1. Algemene opmerkingen	19
	§ 2. De aardappeltelers en de afzet van aardappelen	20
	a. Een algemene indruk	20
	b. Grote en kleine bedrijven	21
HOOFDSTUK III	DE BETEKENIS VAN DE AARDAPPEL-GROOTHANDEL IN HET ALGEMEEN	23
	§ 1. De functie van de groothandel	23
	§ 2. De aardappelgroothandel; de ondernemingen en hun omzetten	26
	§ 3. De groothandelsondernemingen en hun nevenactiviteiten	27
HOOFDSTUK IV	DE CONSUMPTIEAARDAPPELSECTOR	30
	§ 1. Van producent naar verbruiker	30
	a. Algemene opmerkingen	30
	b. Verzameling en verdeling op groothandelniveau	30
	c. Verzameling en verdeling op detailhandelniveau	32
	d. Eindbestemmingen	33
	e. Slotopmerkingen	33
	§ 2. De groothandelaren in consumptie-aardappelen: een algemeen overzicht	34
	a. De ondernemingen en hun omzetten	34
	b. De structuur van de afzet	35
	c. De structuur van de voorziening	40
	d. Het relatieve belang van coöperatief en particulier	41
	e. De commissiehandel	42
	f. Bewaar- en sorteercapaciteit bij de handelsondernemingen	43
	g. Slotopmerkingen	44
	§ 3. De collecterende groothandelaren in relatie met de aardappeltelers	45
	a. De collecterende groothandelaren	45
	b. De aardappeltelers	51
	§ 4. De exporterende groothandelaren	60

INHOUD (vervolg)

	Blz.
§ 5. De belangrijkste categorieën van afnemers van de groothandel	62
a. Inleidende opmerkingen	62
b. De aardappelveredelingsindustrie	62
c. De aardappeldetailhandel	66
§ 6. Samenvattende opmerkingen m.b.t. de consumptieaardappelsector	69
HOOFDSTUK V	
DE POOTAARDAPPELSECTOR	72
§ 1. Van producent naar verbruiker	72
a. Algemene opmerkingen	72
b. De verzameling en verdeling op groothandelsniveau	74
c. Eindbestemmingen	74
d. Slotopmerkingen	75
§ 2. De handelaren in pootaardappelen: een algemeen overzicht	76
a. De ondernemingen en hun omzetten	76
b. De structuur van de afzet	77
c. De structuur van de voorziening	81
d. Het relatieve belang van coöperatief en particulier	81
e. Slotopmerkingen	82
§ 3. De collecterende handelaren in relatie met de aardappeltelers	83
a. De collecterende handelaren	83
b. De aardappeltelers	87
§ 4. De distribuerende pootaardappelhandelaren	90
a. Algemene opmerkingen	90
b. De detailhandelaren in pootaardappelen	91
c. De exporterende groothandelaren	92
§ 5. Samenvattende opmerkingen m.b.t. de pootaardappelsector	94
HOOFDSTUK VI	
DE VOERAARDAPPELSECTOR	96
§ 1. Van producent naar verbruiker	96
§ 2. De aardappeltelers en de afzet van voeraardappelen	98
§ 3. De handelaren in voeraardappelen	99
BIJLAGE 1	
Overzicht van de handelsactiviteiten van de Nederlandse groothandel in aardappelen (seizoen 1971-1972)	101
BIJLAGE 2a + b	
Nauwkeurigheid en representativiteit van de resultaten	102

Woord vooraf

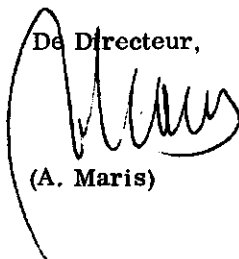
Dit rapport geeft een schets van de betekenis van de groothandel voor de doorstroming van aardappelen vanaf het land- en tuinbouwbedrijf naar de uiteindelijke gebruiker. Dit onderzoek vormt een onderdeel van een veel meer omvattend onderzoek naar de structuur van de agrarische markten dat in opdracht van het Ministerie van Landbouw en Visserij wordt uitgevoerd. In algemene zin is het de bedoeling van het marktstructuuronderzoek inzicht te verschaffen in de wegen die land- en tuinbouwproducten volgen van producent naar gebruiker. Op basis van de verkregen kennis omtrent de afzetkanalen zal het onderzoek zich verder moeten richten op het functioneren van de agrarische markten, waarbij het aspect van de prijsvorming centraal behoort te staan. Mogelijk vormt dit rapport een uitgangspunt voor verder onderzoek in die richting.

De onderzoekingsresultaten hebben betrekking op het verkoopseizoen 1971-1972 (oogst 1971). De basis van het onderhavige onderzoek ligt in een drietal afzonderlijke enquêtes. De eerste enquête, die bij aardappeltelers werd gehouden, werd uitgevoerd door de districtsbureauhouders van de Stichting tot Uitvoering van Landbouwmaatregelen (StULM) in de maanden februari, maart en april 1972. De resultaten van deze enquête werden in voorlopige vorm reeds gepubliceerd in september 1972 (De aardappeltelers en hun marktpartners - Serie Mededelingen en Overdrukken No. 81 - LEI, Den Haag). Een woord van dank aan de districtsbureauhouders voor de wijze waarop ze destijds de enquête hebben uitgevoerd, is hier zeker op zijn plaats. De tweede en derde enquête respectievelijk bij groothandelaren en industrieën werden door LEI-medewerkers uitgevoerd in de nazomer en herfst van 1972.

De opzet van het onderzoek en de uitvoering van de enquêtes werden begeleid door een commissie bestaande uit vertegenwoordigers van het georganiseerde bedrijfsleven.

De verantwoordelijkheid voor dit onderzoek berust bij de Afdeling Algemeen Economisch Onderzoek. Het onderzoek werd verricht door de medewerkers van de sectie Marktstructuur: drs. G.C. de Graaff (leiding), ir. J.J. de Vlieger en J.W. Egberink.

De Directeur,



(A. Maris)

Den Haag, november 1973

Samenvatting

HET ONDERZOEK

1. Achtergrond

Het onderzoek naar de betekenis van de Nederlandse groothandel in aardappelen werd uitgevoerd in het kader van een onderzoekproject waarmee enkele jaren geleden in opdracht van het Ministerie van Landbouw en Visserij werd begonnen. De doelstelling van dit project, die overigens vrij algemeen en weinig specifiek van aard is, kan als volgt worden omschreven: het verstrekken van cijfermatige informatie over de afzetkanalen van land- en tuinbouwprodukten.

2. Inhoud en werkwijze

In dit rapport, dat betrekking heeft op het verkoopseizoen 1971 - 1972, wordt een cijfermatig beeld gegeven van de betekenis van de groothandel voor de doorstroming van consumptie-, poot- en voeraardappelen vanaf de land- en tuinbouwbedrijven naar de uiteindelijke verbruikers. De hiertoe benodigde gegevens werden verkregen door middel van enquêtes bij groothandelaren, verwerkende industrieën en aardappeltelers.

DE GROOTHANDEL IN AARDAPPELEN IN HET ALGEMEEN

3. Functie

De functie van de groothandel bestaat uit het hergroeperen, opslaan en transporteren van de ter beschikking staande partijen aardappelen overeenkomstig de verlangens van de verschillende groepen van afnemers, in casu groot- en detailhandelaren en bedrijfsmatige verbruikers (industrieën, landbouwbedrijven e.d.), een en ander op een zodanige wijze dat het doorstromingsproces zo soepel mogelijk kan verlopen.

4. Aantal bedrijven en omzetten

- a. In 1971 - 1972 waren bij de groothandel in aardappelen ongeveer 1 338 bedrijven betrokken. Ca. 400 bedrijven handelden zowel in consumptie- als in pootaardappelen; ruim 500 bedrijven uitsluitend in consumptie-aardappelen en ruim 400 bedrijven uitsluitend in pootaardappelen. De handel in voeraardappelen wordt in het algemeen gecombineerd met die in consumptie- en/of pootaardappelen.
- b. De groothandelsbedrijven verzorgden met elkaar de doorstroming van ongeveer 2,4 miljoen ton aardappelen. Als gevolg van onderlinge handelstransacties (transacties van groothandelaar tot groothandelaar)

was de gesommeerde omzet van alle handelsbedrijven beduidend groter: ongeveer 4,3 miljoen ton aardappelen.

- c. De gemiddelde omzet per bedrijf per jaar bedroeg ruim 3 200 ton. Op zich zegt dit gemiddelde niet zo erg veel, omdat de spreiding zeer groot was; een betrekkelijk grote groep kleine bedrijven met slechts enkele tonnen omzet en enkele grote bedrijven met een omzet van meer dan 10 000 ton. Ter illustratie: ca. 637 bedrijven d.i. 48% van het totaal aantal, zetten ieder jaarlijks minder dan 500 ton aardappelen om; zij hadden een aandeel in de totale omzet van slechts 2%. Ongeveer 78 bedrijven d.i. 6% van het totaal aantal hadden ieder een jaaromzet van meer dan 10 000 ton; zij hadden een aandeel van 59% van de totale groothandelsomzet.

5. Nevenactiviteiten

Uit het onderzoek is gebleken dat bijna 90% van de groothandelaren bedrijfsmatig waren betrokken bij activiteiten die niet specifiek tot de aardappelgroothandel kunnen worden gerekend. Zo handelden velen ook in één of meer van de volgende produkten: uien, groenten en fruit, veevoer, hooi en stro, kunstmeststoffen, granen en zaaizaden of oefenden functies uit die in meer of mindere mate verwant zijn aan de aardappelgroothandel zoals: verhuur van opslagruimte, loonsorteerwerk e.d. Een aantal van deze bedrijven was ook actief op terreinen die niets met de aardappelgroothandel te maken hebben. Slechts 10% van de bedrijven hield zich dus uitsluitend bezig met de groothandel in aardappelen. Opmerkelijk is dat relatief weinig kleinere en relatief veel grotere bedrijven op aardappelen zijn gespecialiseerd.

DE CONSUMPTIEAARDAPPELSECTOR

De grote lijnen van het handelspatroon

6. Bestemmingen

De uiteindelijke bestemming van de ca. 2,1 miljoen ton consumptieaardappelen die in 1971 - 1972 beschikbaar kwam, was als volgt: export 35%, binnenlandse verwerkende industrie 17% en binnenlandse consumptiehuishoudingen (gezinnen en grootverbruikers) 48%.

7. Handelskanalen

- a. Ongeveer een derde van het binnenlandse consumptieve verbruik (gezinnen en grootverbruikers) kwam rechtstreeks van het land (door aankoop en eigen teelt) met voorbijgaan van de traditionele handelskanalen, twee derde werd in hoofdzaak aangekocht bij de detailhandel (in winkels, op markten en bij aardappelventers) en in geringe mate bij de groothandel.

- b. Van het totaal beschikbare kwantum consumptieaardappelen werd ongeveer een derde door de detailhandel gedistribueerd. De toelevering van aardappelen aan de detailhandel is vrijwel geheel in handen van de groothandel.
- c. De groothandel verhandelde driekwart van de beschikbare hoeveelheid consumptieaardappelen en beheerste daarmee het beeld van de doorstroming. De aardappelen worden verzameld op de land- en tuinbouwbedrijven en verdeeld over (in volgorde van belangrijkheid): exporten, detailhandelaren en verwerkende industrieën.

De land- en tuinbouwbedrijven

8. Aantal en omzetten

Ongeveer 33 000 land- en tuinbouwbedrijven waren in 1971 - 1972 betrokken bij de afzet af-boerderij van consumptieaardappelen. Zij hadden een gemiddelde afzet op jaarbasis van nog geen 60 ton. Bijna twee derde van de bedrijven had een omzet van minder dan 25 ton consumptieaardappelen; deze groep leverde 7% van de afzet af-boerderij. Ca. 6% van de bedrijven had een omzet van meer dan 300 ton, zij hadden een aandeel van 44% van de afzet af-boerderij.

9. Afzet af-boerderij

- a. Van de afzet af-boerderij ging ongeveer driekwart naar de groothandel en ca. één kwart naar detailhandelaren, industrieën, veilingen, grootverbruikers en gezinnen.
- b. Ongeveer 21 000 aardappeltelers, d.i. twee derde van het totaal, verkochten hun aardappelen geheel of ten dele rechtstreeks aan consumentiehuishoudingen (vnl. gezinnen). Het betreft hier vooral de kleinere bedrijven: bedrijven met een omzet van minder dan 25 ton verkochten op deze wijze 60% van hun omzet.
- c. De afzet aan de veilingen was van relatief weinig betekenis: ca. 3 à 4% van het beschikbare kwantum d.i. ca. 77 000 ton consumptieaardappelen. De veilingaanvoeren waren het belangrijkste in Zeeland (één derde van het geveilde kwantum) en Noord-Holland (één kwart).

10. Contracten

Ongeveer één derde van de afzet af-boerderij werd verkocht op basis van contracten die worden aangegaan voor of omstreeks het moment van uitpoten. Het zijn vooral de grotere land- en tuinbouwbedrijven die aan deze wijze van afzet de voorkeur geven. De contracten worden voornamelijk afgesloten met groothandelaren (coöperatief en particulier) en in beperkte mate met de verwerkende industrieën.

De groothandel in consumptieaardappelen

11. Aantal bedrijven en omzetten

- a. Ongeveer 900 bedrijven van de ruim 1 300 groothandelaren in aardappelen kunnen worden aangemerkt als groothandelaren in consumptieaardappelen. Hun totale omzet bedroeg ongeveer 3 miljoen ton wat gemiddeld per bedrijf neerkomt op ca. 3 400 ton. Een relatief klein aantal grotere bedrijven (7% van het totaal) had een groot aandeel (bijna 60%) in de totale groothandelsomzet.
- b. De groothandelsomzet bestond voor ongeveer 44% uit onderlinge transacties d.i. 1,3 à 1,4 miljoen ton consumptieaardappelen.

12. De afzetkanalen

- a. De belangrijkste afzetkanalen voor de groothandel in consumptieaardappelen zijn de export, de detailhandel en de verwerkende industrie. Op de grotere bedrijven met omzetten van meer dan 10 000 ton per jaar zijn de export en de verkopen aan verwerkende bedrijven van relatief veel betekenis; op de kleinere bedrijven overwegen de verkopen aan detailhandelaren.
- b. De export van ongeveer 729 000 ton consumptieaardappelen was in 1971-1972 in handen van ca. 184 groothandelaren. Ongeveer 9% van dit aantal beheerste bijna 70% van de totale export. Driekwart van de export ging naar West-Duitsland.
- c. De afzet aan de detailhandel geschiedt vanouds door de plaatselijke en regionale, kleinere en middelgrote groothandelsbedrijven (ook wel stadsgrossiers genoemd). Ongeveer 80% van de hoeveelheid die door de groothandel aan de detailhandel wordt geleverd was afkomstig van groothandelsbedrijven met omzetten van minder dan 10 000 ton.
- d. De verwerkende industrieën zijn een uiterst belangrijk afzetgebied voor de grotere groothandelondernemingen: 85% van het kwantum dat door de groothandel aan de verwerkende industrie werd geleverd, was in 1971-1972 afkomstig van bedrijven met omzetten van meer dan 10 000 ton consumptieaardappelen.

13. Contractverkopen

Ongeveer één vijfde van de consumptieaardappelen-verkoop door de groothandel geschiedt op basis van contracten die vóór of in het begin van het verkoopseizoen werden afgesloten. Het betrof voornamelijk transacties met verwerkende industrieën in binnen- en buitenland. De verkoop aan detailhandelsbedrijven geschiedt vrijwel nooit op basis van een langlopend contract.

14. Coöperatief en particulier

De coöperatieve aardappelgroothandel (telersverenigingen en aan- en verkoopverenigingen) had een aandeel van 16% in de totale groothandelsomzet; de particuliere bedrijven dus 84%. Van de totale hoeveelheid consumptieaardappelen die door de groothandel bij telers werd verzameld (ca. 1 867 000 ton) kwam 23% voor rekening van de coöperaties en 77% voor rekening van de particuliere bedrijven.

15. Commissiehandel

De commissiehandel is van weinig betekenis: 248 000 ton (13% van de bij telers verzamelde hoeveelheid) werd door commissionairs bij telers gekocht, voornamelijk in opdracht van de groothandel.

16. De contractuele relaties met de telers

Ongeveer 631 groothandelaren (incl. commissionairs) waren betrokken bij het verzamelen van de consumptieaardappelen (1 867 000 ton) op de verspreide land- en tuinbouwbedrijven. Ca. 29% van hun aankopen bij telers gebeurde op basis van contracten die vóór of rond het moment van uitpoten worden afgesloten; inclusief de aardappelen gekocht tegen een bepaalde prijs per perceel, was dat ongeveer 33%. Rekening houdend met het feit dat 100 000 ton consumptieaardappelen afkomstig was van land dat werd gehuurd door of in eigendom was van de groothandel, kan worden gesteld dat in totaal 38% van het door de groothandel verzamelde kwantum consumptieaardappelen contractueel of op daarmee vergelijkbare wijze werd aangekocht.

De verwerkende industrie

17. Aantal bedrijven en omzetten

- a. Ongeveer 17% van de beschikbare hoeveelheid consumptieaardappelen (ca. 365 000 ton) werd in het binnenland verwerkt tot frites, chips, puree, conserven e.d.
- b. Een groep van 18 grotere industriële bedrijven verwerkte in 1971 - 1972 ca. 277 000 ton aardappelen. Binnen deze groep waren er 6 bedrijven met ieder meer dan 20 000 ton omzet, die ongeveer driekwart van het verwerkte kwantum voor hun rekening namen.

18. Grondstofvoorziening

- a. De verwerkende bedrijven kochten één kwart van hun grondstoffen rechtstreeks bij aardappeltelers en driekwart van groothandelaren.
- b. Driekwart van de aankopen van industrieaardappelen geschiedde op basis van contracten die vóór of in het begin van het seizoen werden afgesloten. Dit gold zowel voor de aankopen bij telers als voor die bij groothandelaren.

19. Niet-zelfstandige ondernemingen

Veel aardappelverwerkende bedrijven zijn niet-zelfstandige ondernemingen. Ze zijn in veel gevallen óf nauw verbonden met de hun toeleverende groothandelondernemingen óf het eigendom van niet-specifiek op de aardappelsector gerichte ondernemingen van internationale aard.

De detailhandel in consumptieaardappelen

20. Aantal bedrijven en omzetten

- a. Eind 1971 waren er 10 400 vaste verkooppunten van aardappelen; hiervan waren er 5 900 gespecialiseerd in de aardappelen, groenten en fruit-sector en bij ongeveer 4 500 bedrijven was het aardappelen-, groenten- en fruitpakket slechts een onderdeel van hun totale verkooppakket. Verder waren er ongeveer 2 800 ambulante detailhandelaars bij de distributie van aardappelen betrokken. In totaal dus 13 200 detailhandelsbedrijven.
- b. Van de totale hoeveelheid consumptieaardappelen d.w.z. ca. 620 000 ton die via de detailhandel naar de consumptiehuishoudingen (gezinnen en grootverbruikers) ging, verhandelde de algemene levensmiddelenbranche d.w.z. supermarkten, grootwinkelbedrijven, inkoopcombinaties e.d. ca. 25 à 30%. Ongeveer driekwart werd dus via de traditionele kleinhandelsverkooppunten verhandeld.

21. Concurrente distributiekanaalen

De detailhandelsbedrijven vormen overigens niet het enige distributiekanaal via welke de consumptiehuishoudingen van aardappelen worden voorzien. Van het binnenlands consumptief verbruik (ca. 1 miljoen ton) ging nl. slechts 62% via de kleinhandel. Ca. 32% werd rechtstreeks gekocht bij het land- en tuinbouwbedrijf (incl. zelfvoorzieningsteelt) terwijl 6% direct van groothandelaren werd betrokken (vooral door grootverbruikers).

DE POOTAARDAPPELSECTOR

De grote lijnen van het handelspatroon

22. Bestemmingen

- a. De 628 000 ton aardappelen die in 1971 - 1972 beschikbaar kwam om als pootgoed te worden gebruikt in het volgende seizoen, omvatte 470 000 ton NAK-geplombeerd pootgoed, 47 000 ton wel gekeurd maar niet-geplombeerd pootgoed en 111 000 ton niet gekeurde en niet-geplombeerde "poot"aardappelen.

- b. De uiteindelijke bestemming van de 628 000 ton "poot"-aardappelen, was als volgt verdeeld: export 44% (59% van het geplombeerde kwantum), binnenlandse aardappeltelers 47% (29% van het geplombeerde kwantum) en Stopa 9% (12% van het geplombeerde kwantum).

23. Handelskanalen

- a. Van de hoeveelheid bestemd voor de binnenlandse aardappeltelers (bedrijfsmatige en volkstuinters) bestond iets meer dan de helft uit (niet-geplombeerd) pootgoed dat op de landbouwbedrijven wordt achtergehouden t.b.v. het volgende seizoen, terwijl iets minder dan de helft door de groothandelsbedrijven werd geleverd.
- b. De groothandel verzorgde de verzameling en distributie van ongeveer driekwart van de beschikbare pootaardappelen; d.w.z. vrijwel het totale kwantum geplombeerde pootaardappelen; de hoeveelheid door telers direct aan de Stopa aangeboden geplombeerd pootgoed en de verkopen van geplombeerde pootaardappelen tussen agrarische bedrijven onderling, waren nl. van geringe betekenis.

De land- en tuinbouwbedrijven

24. Aantal en omzet

De produktie van pootaardappelen was in handen van ca. 5 000 aardappeltelers. Uitgaande van een produktie van 470 000 ton geplombeerd pootgoed, was de produktie per landbouwbedrijf gemiddeld 90 à 100 ton.

De groothandel in pootaardappelen

25. Aantal bedrijven en omzetten

- a. Ongeveer 813 bedrijven waren in 1971 - 1972 betrokken bij de groothandel in pootaardappelen. Zij hadden een omzet van 706 000 ton pootaardappelen d.w.z. ca. 870 ton per bedrijf. De handel is sterk geconcentreerd bij een klein aantal grote ondernemingen: 12 bedrijven (1,5% van het totaal) met ieder meer dan 10 000 ton omzet per jaar, namen iets meer dan de helft van de groothandelsomzet voor hun rekening. De groep kleine bedrijven - met minder dan 500 ton omzet - omvatte 85% van de bedrijven en had een aandeel in de totale omzet van slechts 8%.
- b. De groothandelsomzet bestond voor ongeveer 37% (266 000 ton pootaardappelen) uit onderlinge transacties.

26. De afzetkanalen

- a. De levering aan de aardappeltelers (incl. volkstuinters) kwam voor 50% van groothandelsbedrijven met omzetten van minder dan 3 000 ton per jaar. Het betreft hier met name de groothandelsbedrijven die zich op deze "afzet in het klein" hebben gespecialiseerd.

- b. De export van ongeveer 276 000 ton pootaardappelen werd verzorgd door ca. 74 bedrijven. De negen grootste exporteurs hadden driekwart van de totale export in handen.

27. Contractverkopen

Bij de groothandel in pootaardappelen wordt slechts in zeer beperkte mate gebruik gemaakt van contracten die voor de aanvang van het seizoen worden afgesloten met de afnemers: in 1971 - 1972 had dit slechts betrekking op 7% van de groothandelsomzet.

28. Coöperatief en particulier

De coöperatieve groothandel heeft een aandeel van 33% in de groothandelsomzet van pootgoed; de particuliere bedrijven dus 67%. De totale hoeveelheid pootaardappelen die door de groothandel bij telers werd verzameld, was gelijk verdeeld over de coöperatieve en particuliere handel.

29. De contractuele relaties met de telers

Ongeveer 242 bedrijven (incl. commissinairs) verzorgden de verzameling van de pootaardappelen bij de telers (ca. 470 000 ton). Ca. 54% van deze hoeveelheid werd door 9 bedrijven ieder met een omzet van meer dan 10 000 ton pootaardappelen, verzameld. Iets meer dan 60% van de aankopen geschiedde op basis van contracten die vóór of rond het moment van uitpoten werden afgesloten; inclusief de hoeveelheden aangekocht tegen een bepaalde prijs per perceel was dat ongeveer 65%. Rekening houdend met het feit dat ca. 33 000 ton pootaardappelen afkomstig was van land dat wordt gehuurd door of in eigendom is van de groothandel, kan worden geconcludeerd dat iets meer dan 70% van het door de groothandel verzamelde kwantum pootaardappelen contractueel of op daarmee vergelijkbare wijze werd aangekocht.

DE VOERAARDAPPELSECTOR

30. Bestemmingen

- a. Voeraardappelen zijn in ons land voornamelijk die consumptie- en pootaardappelen die, op grond van kwaliteit en sortering, niet geschikt zijn voor hun oorspronkelijke bestemming.
- b. In 1971 - 1972 werd ca. 650 000 ton aardappelen bestemd voor voeding in de veehouderij. Iets meer dan de helft hiervan (52%) werd rechtstreeks door aardappeltelers geleverd. Voor vier vijfde deel kwam dit neer op voeding van de aardappelen aan het vee op één en hetzelfde landbouwbedrijf. Iets minder dan de helft (48%) werd door de handel aan landbouwbedrijven geleverd.

31. De groothandel: aantal bedrijven en omzetten

Ca. 554 groothandelaren (excl. de fouragehandelaren die niet in het onderzoek zijn betrokken) verhandelden in 1971-1972 voeraardappelen. De handel in voeraardappelen gaat overigens veelal samen met de handel in consumptie- en/of pootaardappelen. De totale groothandelsomzet bedroeg ongeveer 558 000 ton voeraardappelen. Daar slechts 311 000 ton aan landbouwbedrijven werd geleverd, werd 247 000 ton (44% van de groothandelsomzet) onderling verhandeld.

HOOFDSTUK I

Het onderzoek

§ 1. Doel en werkwijze

De bedoeling van dit onderzoek in de aardappelsector is een cijfermatig beeld te schetsen van de betekenis van de groothandel voor de afzet van aardappelen 1). De in het onderhavige verslag weergegeven resultaten hebben in hoofdzaak betrekking op aantallen groothandelsbedrijven en hun omzetten, de aard van de betrokken bedrijven alsmede de structuur van hun in- en verkoopmarkten. De benodigde gegevens werden door middel van een enquête verzameld bij 285 bedrijven die bij de groothandel in aardappelen zijn betrokken. Deze steekproef is opgebouwd uit een tweetal elementen. In de eerste plaats alle bedrijven met een jaaromzet van meer dan ca. 3 000 ton aardappelen; het gaat hierbij om 168 bedrijven 2). In de tweede plaats 10% van de bedrijven met jaaromzetten van minder dan 3 000 ton aardappelen; dit betreft 117 bedrijven. Bij de samenstelling van de steekproef is gebruik gemaakt van de ledenregisters van het georganiseerde bedrijfsleven in de aardappelsector. De enquête is in de nazomer en herfst van 1972 uitgevoerd door medewerkers van het Landbouw-Economisch Instituut. De verzamelde gegevens hebben betrekking op de aan- en verkopen van consumptie-, poot- en voeraardappelen in het verkoopseizoen 1971 - 1972. Verder zijn bij de geënuquëteerde bedrijven een aantal meer algemene gegevens verzameld, die o.m. betrekking hebben op opslagcapaciteit, sorteercapaciteit en activiteiten die naast de groothandel in aardappelen worden uitgeoefend.

De groothandel staat uiteraard niet geïsoleerd binnen de bedrijfskolom maar heeft zijn commerciële relaties met voorafgaande en nakomende bedrijfstakken. Om die samenhang voldoende uit de verf te laten komen zijn een tweetal aanvullende onderzoeken verricht respectievelijk bij:

- a. aardappeltelers;
- b. verwerkende industrieën.

-
- 1) Bedoeld worden consumptie-, poot- en voeraardappelen; fabrieksaardappelen voor de verwerking tot zetmeel werden in dit onderzoek niet opgenomen.
 - 2) Vergelijking met de onderzoeksresultaten zoals weergegeven in tabel 3 leert dat in werkelijkheid 275 handelsondernemingen omzetten hebben van meer dan 3 000 ton aardappelen. Het uitgangsmateriaal waaruit de steekproef is getrokken was dus niet helemaal in overeenstemming met de praktijk en onvoldoende gedetailleerd om een voor 100% sluitende stratificatie te maken!

- ad. a. Door middel van een enquête bij een steekproef van ongeveer 1 050 aardappeltelers verspreid over het hele land zijn de benodigde gegevens over de afzet af-boerderij verzameld. Bij het trekken van de steekproef zijn de landbouwbedrijven met een areaal (consumptie- en pootaardappelen) van minder dan 10 aren buiten beschouwing gelaten. Daarbij is er vanuit gegaan dat van deze oppervlakten geen aardappelen voor verkoop beschikbaar komen. Van de bedrijven met een areaal aardappelen van 10 aren tot 1 ha is 1% in de steekproef opgenomen, van de bedrijven met een areaal van 1 ha en meer is 5% getrokken. Voor een enkel gebied is een afwijkend steekproefpercentage aangehouden. De enquête werd in de maanden februari, maart en april 1972 uitgevoerd door de districtsbureauhouders van de Stichting tot Uitvoering van Landbouwmaatregelen. De verzamelde gegevens hebben betrekking op de afzet af-boerderij van consumptie-, poot- en voeraardappelen in het verkoopseizoen 1971-1972.
- ad. b. Het tweede aanvullende onderzoek betreft een onderzoek naar de aankoopstructuur van industrieaardappelen bij de aardappelveredelingsindustrie. De gegevens werden verzameld bij een steekproef van 18 bedrijven, die alle meer dan 1 500 ton aardappelen per jaar verwerken. De uitvoering van deze enquête liep gelijk op met die bij de groothandelsbedrijven.

Voor ieder van de drie eerdergenoemde onderzoeken geldt dat, rekening houdend met verschillen in steekproefdichtheid per gebied en per grootteklasse, de enquêteresultaten zijn herleid tot een landelijk beeld van de afzetstructuur.

§ 2. Kritische kanttekeningen bij de resultaten

De onderzoeksresultaten zoals die in dit verslag zijn verwerkt, zouden de indruk kunnen wekken dat een uitgebalanceerd en goedsluitend beeld van de afzetstructuur van aardappelen is verkregen. Er zijn evenwel een reeks van factoren te vermelden als gevolg waarvan geen 100% sluitend en betrouwbaar beeld kón worden opgebouwd. Dje bronnen van onnauwkeurigheid zijn achtereenvolgens:

- a. de jaargebondenheid van het onderzoek;
- b. steekproefonnauwkeurigheden;
- c. registratie- en interpretatiefouten.

- ad. a. Zoals in de voorgaande paragraaf reeds vermeld werd, heeft het onderzoek betrekking op de structuur van aan- en verkopen in het seizoen 1971-1972; het betreft m.a.w. de gang van zaken voor de aardappelen die in 1971 werden geoogst. Dit betekent dat allerlei typisch voor dat jaar geldende marktomstandigheden van invloed zijn geweest op de totale afzetstructuur. Het is moeilijk na te gaan in hoeverre bv. het prijsniveau en de prijsontwikkeling in 1971 - 1972 de omvang van de aardappelverkoop van aardappeltelers rechtstreeks naar de consumenten hebben beïnvloed. Zo is het ook niet eenvoudig vast te stellen van welke betekenis de oogstomstandigheden zijn geweest voor het kwantum aardappelen dat in de voer-

- sector is terecht gekomen. Daarbij komt nog dat in een aantal gevallen de verdeling van aan- en verkopen over groepen van respectievelijk leveranciers en afnemers door de geënquêteerde bedrijven moest worden geschat. Bij die schattingen wordt veelal uitgegaan van gemiddelde omstandigheden. Voor het betreffende verkoopseizoen resulteren daaruit evenwel onnauwkeurigheden.
- ad. b. Het werken met een steekproef impliceert dat de gevonden resultaten als gevolg van toevalligheden zijn behept met een zekere mate van statistische onnauwkeurigheid. Een maatstaf daarvoor is de relatieve standaardfout. In bijlage II wordt hierop nader ingegaan. Naast toevallige afwijkingen is het ook denkbaar dat systematische afwijkingen een storende invloed hebben op de uitkomsten. In dit verband moet erop worden gewezen dat de betrouwbaarheid van de steekproef behalve door de wijze van steekproef-trekken, mede bepaald wordt door de juistheid van het adressenbestand waaruit getrokken wordt. Vrijwel geen enkel adressenbestand is compleet wat betekent dat ook in het onderhavige onderzoek dit soort onnauwkeurigheden van invloed zijn geweest op de resultaten.
- ad. c. Alhoewel de bereidwilligheid tot medewerking bij de geënquêteerde bedrijven bijzonder groot was, deden zich toch een aantal problemen voor bij het verzamelen van de vereiste gegevens. Die problemen werden veroorzaakt door de omstandigheid dat de in het vragenformulier gevraagde gegevens niet zonder meer uit de bedrijfsadministraties konden worden ingelicht. Met wat tijd en geduld was het veelal wel mogelijk de gevraagde informatie te verkrijgen. Moeilijker lag het bij die bedrijven waar men niet bereid was al te veel tijd uit te trekken voor het invullen van het formulier. Daar moest worden volstaan met een globale benadering. Het zal duidelijk zijn dat als gevolg hiervan ten dele onnauwkeurige informatie is geregistreerd in het vragenformulier. Ook verschillen in interpretatie m.b.t. de gevraagde gegevens kunnen hebben geleid tot onzorgvuldigheden. Dit kan worden aangevoerd ter verklaring van uitkomstverschillen tussen de enquête bij aard-appeltelers enerzijds en die bij groothandelaren anderzijds. De beide enquêtes werden door verschillende groepen van enquêteurs uitgevoerd.

In het licht van de zojuist genoemde overwegingen behoeft het verder geen betoog dat de in dit rapport vermelde deels al afgeronde resultaten een nauwkeuriger indruk wekken dan in feite het geval is.

HOOFDSTUK II

De agrarische productie

§ 1. Algemene opmerkingen

Voor de Nederlandse landbouw is de aardappelteelt van uitzonderlijke betekenis wat onder meer blijkt uit het feit dat jaarlijks meer dan 20% van het bouwlandareaal wordt ingenomen door aardappelen (incl. zet-meelaardappelen). Ook in vergelijking met andere landen is dat veel: in de andere EG-landen varieert dat van 2 tot 10% van het bouwlandareaal. Ondanks een forse inkrimping van het areaal consumptie- en pootaardappelen is de produktie in de zestiger jaren toch nog aanzienlijk toegenomen. Voor een deel is dat toe te schrijven aan de omstandigheid dat de inkrimping betrekking had op zandaardappelen terwijl het areaal kleiaardappelen met hogere ha-opbrengsten zelfs nog iets toenam. Voor een ander deel is de produktiestijging toe te schrijven aan verbeteringen in de teeltechniek en het toenemende gebruik van hoogrenderende aardappelrassen. In de meest recente jaren beweegt de jaarproduktie aan consumptie- en pootaardappelen zich rond de 3 mln. ton.

Voor de afzet van de aardappelen zijn de aardappeltelers afhankelijk van de aardappelgroothandel en in toenemende mate ook van de veredelingsindustrie; zoals later in dit verslag zal blijken gaat slechts een beperkt deel van de afzet buiten de aardappelgroothandel om. Die afhankelijkheid wordt overigens nog geaccentueerd door het groeiende belang van de export. De binnenlandse afzet vertoont de laatste jaren een lichte teruggang omdat het verbruik van aardappelen als zodanig onder invloed van veranderende verbruiksgewoonten sterk terugloopt. Dit wordt slechts ten dele gecompenseerd door het groeiende verbruik van aardappelprodukten in de vorm van frites, chips, puree, e.d. Omdat de produktie van aardappelen toeneemt, zal de afzet in het buitenland steeds belangrijker worden. Dat betekent dat de Nederlandse aardappeltelers wat betreft de prijsvorming ook sterk afhankelijk zijn van de produktie en produktieomstandigheden in het buitenland. Dit te meer daar de aardappelmarkt een "vrije" markt is zonder EG-marktordenend beleid. Vraag en aanbod zijn bepalend voor de prijzen hetgeen dan ook leidt tot jaarlijks sterk wisselende opbrengstprijzen voor de aardappelen.

Enerzijds kan worden gesteld dat de aardappelmarkt zich kenmerkt door stagnatie immers het verbruik per hoofd van de bevolking loopt terug; anderzijds kan niet worden ontkend dat dynamische elementen de markt in beweging houden. In dit verband kan in de eerste plaats worden gewezen op de opkomst van de aardappelveredelingsindustrie als gevolg waarvan additionele afzetmogelijkheden worden gecreëerd. Verder kan ook worden gewezen op nieuwe ontwikkelingen in de distributietechniek: kleinverpakte al dan niet gewassen aardappelen voor de detailhandel in binnen- en buitenland en geschilde aardappelen ten behoeve van grootverbruikers.

§ 2. De aardappeltelers en de afzet van aardappelen

a. Een algemene indruk

Uitgangspunt voor het totaal der activiteiten in de bedrijfskolom in het algemeen en voor de aardappelgroothandel in het bijzonder vormen uiteraard de produktieve inspanningen van de individuele aardappeltelers die naar regio en naar omzetten een sterk heterogene groep vormen. Zoals uit tabel 1 blijkt waren in 1971 - 1972 in totaal ongeveer 47 000 aardappeltelers betrokken bij de afzet van 2,8 mln. ton aardappelen d.w.z. consumptie-, poot- en voeraardappelen. Gemiddeld komt dat neer op een afzet van ca. 60 ton per bedrijf. De gemiddelde afzet op de kleigronden, waar de meer moderne en op de aardappelteelt gespecialiseerde landbouwbedrijven zijn gevestigd, ligt beduidend hoger dan op de zandgronden waar de aardappelteelt veelal een onderdeel is van het kleinere gemengde bedrijf. Dit beeld weerspiegelt zich overigens ook in de gemiddelde afzetten in de onderscheiden regio's. Illustratief is het verschil in gemiddelde afzet van de bedrijven in een viertal zandprovincies samengevoegd in regio Oost (Drenthe, Overijssel, Gelderland en Utrecht) enerzijds en van de bedrijven in de nieuwe kleipolders (Noordoostpolder en Oostelijk Flevoland) anderzijds; in regio Oost is de gemiddelde afzet af-boerderij 10 ton aardappelen en in de Polders 295 ton.

Tabel 1. De afzet af-boerderij van aardappelen en de betrokken landbouwbedrijven in 1971 - 1972

	Afgezette hoeveelheden		Betrokken landbouwbedrijven		Gemiddelde afzet per betrokken bedrijf
	x 1 000 kg	%	aantal	%	x 1 000 kg
Totaal in Nederland	2 807 000	100	46 629	100	60
waarvan (afkomstig van):					
Kleigronden	2 361 000	84	19 349	41	122
Zandgronden	446 000	16	27 280	59	16
waarvan in de regio's:					
Noord	305 000	11	2 560	5	119
Oost	177 000	7	16 760	36	10
Polders	570 000	20	1 929	4	295
West	1 216 000	43	11 220	24	108
Zuid	539 000	19	14 160	31	38

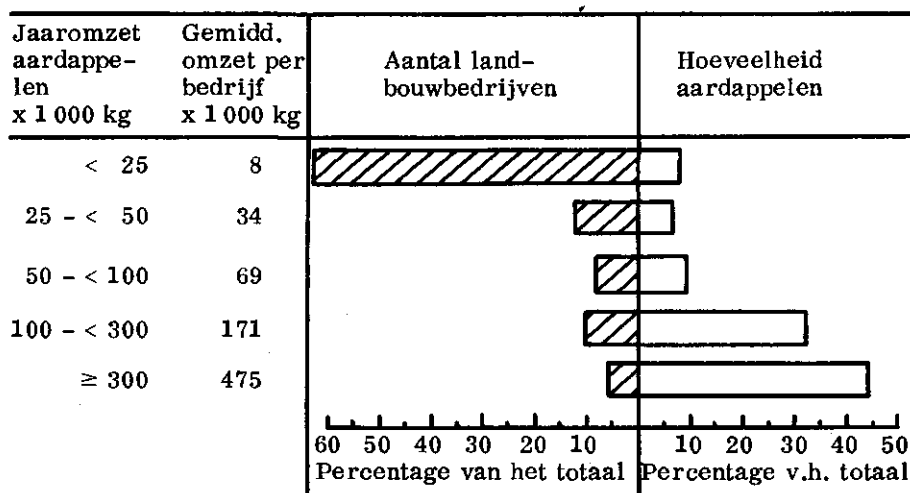
Toelichting: De regionale indeling is als volgt opgebouwd: Noord (Groningen en Friesland), Oost (Drenthe, Overijssel, Gelderland en Utrecht), Polders (Noordoostpolder en Oostelijk Flevoland), West (Noord-Holland, Zuid-Holland en Zeeland), Zuid (Noord-Brabant en Limburg).

In tabel 1 is tevens aangegeven hoe de afzet van aardappelen over de onderscheiden gebieden is verdeeld en van welke aantallen landbouwbedrijven die afzetten afkomstig zijn. Vermeldenswaard is dat, juist als gevolg van die verschillen in gemiddelde afzetten, de procentuele verdeling van de afgezette hoeveelheden bepaald niet parallel loopt met die van de betrokken landbouwbedrijven. Sprekend wat dit betreft is bv. dat regio Oost ruim één derde van alle aardappeltelers omvat doch slechts 7% van de totale afzet levert. Daarentegen is uit de regio's Polders en West bijna twee derde van de afzet afkomstig; bij deze afzet is evenwel slechts 28% van het totaal aantal aardappeltelende landbouwbedrijven betrokken.

b. Grote en kleine bedrijven

Een algemeen overzicht zoals dat in tabel 1 is weergegeven doet natuurlijk onvoldoende recht aan de gevarieerdheid van de betrokken landbouwbedrijven. Er zijn immers grote bedrijven en er zijn kleine bedrijven. Om het globale beeld wat te nuanceren zijn alle betrokken aardappeltelers ingedeeld overeenkomstig de hoeveelheden produkt die door hen in het seizoen 1971 - 1972 werden afgezet. Hierbij is een indeling gemaakt in een vijftal groepen t.w.: land- en tuinbouwbedrijven met een aardappelomzet van minder dan 25 ton, 25 - < 50 ton, 50 - < 100 ton, 100 - < 300 ton, 300 tonen meer. In figuur 1 wordt e.e.a. geïllustreerd.

Figuur 1. Verdeling van het aantal aardappeltelers en de afgezette aardappelen over groepen van bedrijven ingedeeld naar jaaromzet



Bijna twee derde van alle aardappelverkopende bedrijven heeft een omzet van minder dan 25 ton; de gemiddelde afzet van deze groep bedrijven bedraagt slechts 8 ton. Het zal dan ook geen verbazing wekken dat deze groep van land- en tuinbouwbedrijven slechts 8% van de totale afzet verzorgt. Aan het andere uiterste treffen we de grotere bedrijven aan met omzetten van 300 ton en meer. Hier gaat het slechts om 6% van alle bedrijven, die met een gemiddelde afzet per bedrijf van 475 ton maar liefst 44% van de aardappelafzet verzorgen.

Het is overigens interessant eens na te gaan hoe de onderscheiden groepen regionaal zijn verdeeld. In tabel 2 zijn de betreffende gegevens opgenomen.

Tabel 2. Regionale verdeling van de landbouwbedrijven ingedeeld naar jaaronzet van aardappelen

	Alle bedrij- ven	Bedrijven met een jaaronzet van ton				
		< 25	25 - < 50	50 - < 100	100 - < 300	≥ 300
Nederland	46 629	29 400	5 700	3 685	5 226	2 618
waarvan in						
regio:	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Noord	6	3	8	7	12	12
Oost	36	53	12	7	6	1
Polders	4	.	.	1	19	33
West	24	13	36	48	45	45
Zuid	30	31	44	37	18	9

Toelichting: Voor omschrijving van de regio's zie tabel 1.

Het valt op, en dat stemt overeen met wat reeds eerder werd opgemerkt, dat de grotere bedrijven zijn geconcentreerd op de kleigronden. Terwijl bv. in de Polders (Noordoostpolder en Oostelijk Flevoland) maar 4% van alle aardappeltelende bedrijven is gevestigd, treffen we hier één derde van de bedrijven aan met een omzet van 300 ton en meer. Ook in de regio's West en Noord zijn deze grotere bedrijven relatief sterk vertegenwoordigd. De bedrijven met geringe afzetten zijn met name te vinden in de regio's Oost en Zuid, in deze twee regio's te zamen is 84% van de bedrijven gevestigd met omzetten van minder dan 25 ton per jaar.

De betekenis van de aardappelgroothandel in het algemeen

§ 1. De functie van de groothandel

De partijen aardappelen die op de land- en tuinbouwbedrijven na de oogst beschikbaar komen, zijn in het algemeen ongeschikt voor rechtstreekse aflevering aan de uiteindelijke verbruikers. Het verbruik in de gezinshuishoudingen verloopt zeer geleidelijk en verspreid over het gehele jaar en beperkt zich tot enkele honderden kilo's per jaar. Op de land- en tuinbouwbedrijven komt de oogst beschikbaar binnen een tijdsbestek van slechts enkele maanden en in hoeveelheden van gemiddeld enkele tientallen tonnen per bedrijf, terwijl het overgrote deel van de aardappelen toch afkomstig is van bedrijven die enkele honderden tonnen voor verkoop beschikbaar hebben. Daarbij komt nog dat de gezinnen hun wekelijkse inkopen in het algemeen in de directe omgeving verrichten in winkels, op marktplaatsen of aan de deur. De produktie op de land- en tuinbouwbedrijven vindt plaats in betrekkelijk afgelegen en minder dicht bevolkte gebieden. Op nationale schaal geldt dat bv. voor de produktie in de nieuwe Polders en in Zeeland; internationaal gezien ligt er natuurlijk een grote afstand tussen het consumptief verbruik in Westduitse gezinnen en de produktie op land- en tuinbouwbedrijven in ons land. Ten slotte kan erop worden gewezen dat de vraag zich in het algemeen richt op gesorteerde en kleinverpakte aardappelen van bepaalde kwaliteit. Op de landbouwbedrijven komen de aardappelen in eerste instantie ongesorteerd met aanklevende grond beschikbaar. Er blijken dus duidelijk verschillen te bestaan tussen het uiteindelijke aardappelverbruik enerzijds en het oorspronkelijk aardappelaanbod anderzijds.

Ook ten aanzien van het industriële verbruik geldt in het algemeen dat het aanbod niet is aangepast aan de vraag. De veredelingsindustrie zowel in binnen- als buitenland vraagt continue aanvoer van grote hoeveelheden aardappelen veelal van bepaalde rassen met nauwkeurig omschreven kwaliteits- en sorteringseisen. De individuele aardappeltelers zijn in het algemeen niet in staat in voldoende mate aan de gestelde verlangens te voldoen. Ook hier dus verschillen in vraag en aanbod tussen industriële verbruikers en primaire agrarische producenten.

Met betrekking tot de aangeboden en gevraagde aardappelen zijn er bij de verschillende groepen van bedrijven en instellingen op de opeenvolgende geledingen van de bedrijfskolom duidelijke verschillen. Het is de functie van de groothandel deze verschillen zodanig te overbruggen dat het doorstromingsproces zo soepel mogelijk kan verlopen. De activiteiten die de groothandel daartoe ontplooit, kunnen worden samengevat in een aantal deelfuncties achtereenvolgens gericht op overbrugging van verschillen in tijd, plaats, hoeveelheid en hoedanigheid.

De werkzaamheden van de groothandel m.b.t. hoeveelheden en hoedanigheden van de verhandelde aardappelen kunnen als volgt nader worden aangegeven. De groothandel verzamelt de kleine heterogene partijen aardappelen bij de verspreide land- en tuinbouwbedrijven, sorteert ze naar bepaalde maten en kwaliteitseisen en bouwt grotere partijen op van homogene samenstelling. Vervolgens richt de handelsfunctie zich op het opdelen van die grote homogene partijen in kleinere partijen al naar gelang de bestemming van de aardappelen. In laatste instantie stelt de handel een compleet assortiment samen ten behoeve van de uiteindelijke verbruikers 1). Samenattend; de functie van de groothandel met betrekking tot hoeveelheid en hoedanigheid bestaat uit het hergroeperen van de ter beschikking staande partijen aardappelen overeenkomstig de verlangens van de verschillende groepen van afnemers.

De tijdsoverbrugging wordt door de groothandel gerealiseerd door het voor kortere of langere tijd in voorraad houden van de aangekochte aardappelen. De handel beschikt daartoe over eigen bewaarcapaciteit en maakt verder gebruik van de capaciteit die op de land- en tuinbouwbedrijven aanwezig is. Voor meer informatie hieromtrent wordt verwezen naar § 2f op blz. 43 en § 3b op blz. 59.

Het zal ten slotte duidelijk zijn dat de feitelijke doorstroming tussen de verschillende geledingen van de bedrijfskolom slechts kan plaatsvinden d.m.v. transport. De groothandel maakt daarbij gebruik van eigen transportmiddelen of van beroepsvervoer. Aan de aanvoerzijde moeten de aardappelen bij de verspreide land- en tuinbouwbedrijven in zakken, laadkisten of in bulkvorm worden verzameld; hetzelfde geldt voor het transport naar de afnemers.

In het voorgaande is op beknopte wijze aangegeven welke activiteiten tot het werkgebied van de groothandel kunnen worden gerekend. Daarbij moet worden aangetekend dat het door ons weergegeven beeld onvolledig is en onvoldoende recht doet aan de veelzijdigheid die de groothandelsfunctie in werkelijkheid kenmerkt. Verschillende aspecten, zo niet specifiek voor de groothandel dan toch wel van veel belang voor het functioneren van de handel, kwamen niet aan de orde. Te denken valt aan het risico- en financieringsaspect die met name bij de export zo'n grote rol spelen.

Alle eerder genoemde werkzaamheden worden voor het overgrote deel uitgevoerd door op de groothandel gespecialiseerde bedrijven. Dat neemt niet weg dat sommige werkzaamheden ten dele worden verricht door bedrijven die niet tot de groothandel kunnen worden gerekend. Bij de voorraadhoudende functie is er reeds op gewezen dat ook de aardappeltelers over bewaarcapaciteit beschikken. Enigszins vooruitlopend op wat in § 1d op blz. 33 aan de orde komt, zij in dit verband vermeld dat de aardappeltelers nogal wat aardappelen rechtstreeks aan de consumenten verkopen. Door het sorteren en verpakken oefenen de aardappeltelers een deel van de handelsfunctie uit. Verder komt het voor dat de verwerkende industrie de benodigde aardappelen rechtstreeks koopt en verzamelt bij

1) Deze laatstgenoemde activiteit vormt ten dele ook het werkterrein van de detailhandel die zij verkopen in het klein recht op de consumenten.

de aardappeltelers, waarmee de groothandelsfunctie in desbetreffende industriële ondernemingen wordt geïntegreerd.

Uit het bovenstaande mag geenszins de conclusie worden getrokken dat de uitoefening van de genoemde functies zou verlopen volgens vaste patronen die in de loop der jaren nauwelijks veranderen. Integendeel. Voor een deel is het de dynamiek aan de vraagzijde (industriële verwerking, nieuwe distributiemethoden) die de groothandel a.h.w. dwingt tot aanpassing. De verwerkende ondernemingen en grootwinkelbedrijven, vrijwillig-filiaalbedrijven en inkoopcombinaties zijn grote marktpartijen, die graag onderhandelen met marktpartners-groothandelaren van gelijk formaat. Vanuit de vraagzijde komen m.a.w. impulsen naar de groothandel die leiden tot schaalvergroting. Het zijn voor een ander deel ook bedrijfsinterne (kostenontwikkeling en mechanisatie) overwegingen die als het ware dwingen tot uitbreiding van de handelscapaciteit der individuele ondernemingen, hetzij door bedrijfsvergroting zonder meer hetzij door overname van bestaande ondernemingen. Gegeven de omstandigheid dat de aardappelsector eerder een stagnerende dan een groeiende bedrijfstak is, kan het niet anders dan dat de positie van de kleinere ondernemingen in het algemeen steeds moeilijker zal worden.

Voorts gaat de groothandel in toenemende mate fungeren als kennisbron, met name ten behoeve van de aardappeltelers. De verlangens die van de vraagzijde uit tot de groothandel komen, moeten worden vertaald voor de agrarische producenten. Daarmede wordt ook de aardappelsector meer en meer een afzetgerichte in plaats van een produktiebepaalde bedrijfstak die het vroeger was. Dit komt bv. tot uiting in de teelt van aardappelen die uiteindelijk bestemd zijn voor de veredelingsindustrie. Het aantal rassen geschikt voor de veredelingsindustrie is beperkt (hoofdzakelijk: Bintje en Saturna), terwijl steeds verdergaande eisen worden gesteld m.b.t. teelt en bewaaromstandigheden. Dit alles leidt er in toenemende mate toe, dat de groothandelsbedrijven hun aankopen reeds vroegtijdig, d.w.z. vóór het moment van uitpoten bij de aardappeltelers vastleggen veelal op basis van contractueel omschreven voorwaarden. Een ander voorbeeld betreft de groeiende betekenis van het gebruik van monopolierassen bij de pootaardappelteelt, waardoor de kwekers of de alleen-vertegenwoordigende groothandelaren in de positie komen de produktie van bedoelde rassen beter af te stemmen op de afzetmogelijkheden.

De groothandel fungeert min of meer als brandpunt voor nieuwe eisen die haar afnemers m.b.t. de aardappelen stellen, draagt de zo verkregen kennis 1) over aan de aardappeltelers en stimuleert zodoende de gehele bedrijfstak tot een doelmatig produktie- en afzetproces.

1) Hier zij ook gewezen op de verschillende onderzoekinstellingen en organisaties in de aardappelsector die hierbij een rol spelen.

§ 2. De aardappelgroothandel: de ondernemingen en hun omzetten

In het verkoopseizoen 1971-1972 zijn 1 338 bedrijven 1) betrokken bij de groothandel in aardappelen d.w.z. consumptie-, poot- en voeraardappelen. In feite gaat het hier om een groep van groothandelsbedrijven die onderling sterk verschillen in betekenis en geaardheid.

De groep omvat collecterende ondernemingen, commissieairs, binnenlandse groothandelaren, grossiers, exporteurs en verder ook toeleveringsbedrijven voor de agrarische sector zoals pootaardappeldetailhandelaren. Kortom een rijk geschakeerd geheel. In de hoofdstukken IV, V en VI zal hieromtrent nadere informatie worden gegeven. Hier zij volstaan met op te merken dat er ruim 500 bedrijven zijn die zich uitsluitend bezighouden met de handel in consumptieaardappelen, ruim 400 bedrijven beperken zich tot de handel in pootaardappelen en bijna 400 handelen zowel in consumptie- als in pootaardappelen. Een klein aantal bedrijven handelt uitsluitend in voeraardappelen.

De groothandelsbedrijven verzorgen met elkaar de doorstroming van ongeveer 2,4 miljoen ton aardappelen. Als gevolg van onderlinge handelsactiviteiten (transacties van groothandelaar tot groothandelaar) is de gesamende omzet van alle handelsbedrijven uitgedrukt in tonnen aardappelen beduidend groter: ongeveer 4,3 miljoen ton aardappelen.

De gemiddelde omzet per bedrijf bedraagt ca. 3 200 ton aardappelen. Achter dit gemiddelde gaat natuurlijk een grote variatie schuil van grote en kleine bedrijven. Om daarin enig inzicht te geven is in tabel 3 een verdeling weergegeven van de betrokken groothandelaren en de bijbehorende omzetten over een vijftal groepen van bedrijven t.w. bedrijven met omzetten van minder dan 500 ton aardappelen per jaar, 500 - < 3 000 ton, 3 000 - < 10 000 ton, 10 000 - < 20 000 ton en 20 000 ton en meer. Zie voor tabel 3 blz. 27.

Bijna de helft van de bedrijven heeft een omzet van minder dan 500 ton aardappelen per jaar; gemiddeld heeft deze groep van bedrijven een omzet van maar net 100 ton en voor de totale doorstroming is deze groep dan ook slechts van ondergeschikte betekenis. Om welk soort bedrijven gaat het hier? Allereerst de bedrijven die de aardappelhandel incidenteel uitoefenen en hun hoofdactiviteiten hebben in andere sectoren van bedrijvigheid. Daarnaast omvat deze groep ook nogal wat zogenaamde stadsgrossiers die naast aardappelen ook groenten en fruit afleveren aan de detailhandelaren; verder ook groenten- en fruitexporteurs die naast het traditionele pakket groenten en fruit ook aardappelen in hun assortiment hebben opgenomen. Ten slotte kunnen tot deze groep ook een flink aantal coöperatieve aan- en verkoopverenigingen worden gerekend die zich bezighouden met de distributie van pootaardappelen naar land- en tuinbouwbedrijven.

Aan het andere uiterste treffen we de grote tot zeer grote ondernemingen aan met omzetten van 10 000 - < 20 000 ton en 20 000 ton en

1) Hierbij moet worden aangetekend dat sommige bedrijven met meerdere vestigingen in dit onderzoek als één bedrijf zijn beschouwd.

Tabel 3. De verdeling van de groothandelaren en hun omzetten aardappelen over groepen van bedrijven ingedeeld volgens jaaronzetten aardappelen

	Bedrijven		Aardappelomzet		Gemiddelde omzet
	aantal	%	x 1 000 kg	%	x 1 000 kg
Totaal	1 338	100	4 332 000	100	3 240
waarvan (afkomstig van) bedrijven met . . . ton omzet:					
< 500	637	48	66 000	2	100
500 - < 3 000	426	32	551 000	13	1 290
3 000 - < 10 000	197	14	1 139 000	26	5 780
10 000 - < 20 000	39	3	557 000	13	14 280
≥ 20 000	39	3	2 019 000	46	51 770

Toelichting: Aardappelen omvat hier consumptie-, poot- en voeraardappelen.

meer; 78 bedrijven zijn in deze twee groepen ingedeeld d.w.z. nauwelijks 6% van het totaal. Met elkaar hebben zij een aandeel van bijna 60% in de omzet. Binnen deze groep is er een zevental zeer grote bedrijven die met een gemiddelde jaaronzet van bijna 100 000 ton aardappelen in totaal ca. 650 000 ton verhandelen, dat is bijna 16% van de totale groothandelsomzet.

§ 3. De groothandelondernemingen en hun nevenactiviteiten

Uit het voorgaande mag zeker niet de conclusie worden getrokken dat er in de aardappelhandel nogal wat kleine en dus onrendabele bedrijven zijn; een voorbarige conclusie die met name betrekking zou hebben op de bedrijven met omzetten van minder dan 500 ton per jaar. In de eerste plaats moet erop worden gewezen dat het onderhavige onderzoek geen rentabiliteitsonderzoek is, zodat uitspraken over de rentabiliteit van bepaalde groepen van bedrijven niet mogen worden gebaseerd op dit onderzoek dat slechts een kwantificering beoogde van de onderscheiden marktkanalen met een bijzonder accent op de betekenis van de aardappelgroothandel. In de tweede plaats zij erop gewezen dat "klein" in aardappelen bepaald niet wil zeggen; een kleine onderneming in zijn totaliteit. Het is immers zeer wel denkbaar dat het produkt aardappelen voor de betreffende ondernemingen slechts van ondergeschikte betekenis is in het totale assortiment.

De mate waarin de aardappelgroothandelaren naast aardappelen nog andere agrarische produkten verhandelen dan wel werkzaam zijn op al of niet met de aardappelhandel aanverwante terreinen van bedrijvigheid, blijkt uit de gegevens vermeld in tabel 4.

Tabel 4. De aardappelgroothandel en de handel in "parallel"-produkten en andere nevenactiviteiten

	Alle bedrijven	Bedrijven met een omzet v. ... ton aardappelen				
		<500 <3 000	500- 3 000	3 000- <10 000	10 000- <20 000	≥20 000
Totaal bedr.	1 338	637	426	197	39	39
w.v. in % per groep van bedr.:						
a. handelend in "parallel"- produkten	75	88	68	59	41 (51)	62
b. actief op aan- verwante ter- reinen	23	17	27	29	26 (22)	18
c. actief op niet- aanverwante terreinen	35	51	24	18	8 (11)	15
d. uitsluitend in aardappelen	11	2	14	20	49 (40)	31
					(gemiddelde van 10 000 - <20 000 en ≥ 20 000)	

Toelichting: Als gevolg van dubbeltellingen is de sommering van de percentages meer dan 100%.

Ongeveer driekwart van alle aardappelhandelaren d.w.z. rond 1 000 bedrijven verhandelen naast aardappelen tevens een of meer andere agrarische produkten of groepen van produkten: ongeveer 373 bedrijven blijken behalve in aardappelen tevens in uien te handelen, 386 handelen tevens in groenten en fruit, 339 in veevoer, hooi en stro, 369 in kunstmeststoffen en 513 in granen en zaaizaden. Dat er zoveel bedrijven zijn die hun handelsactiviteiten tot een of meer andere agrarische produkten uitstrekken, ligt wel een beetje voor de hand. Landkooplieden die relaties onderhouden met akkerbouwers zullen naast aardappelen gemakkelijk ook uien kunnen opkopen. Coöperatieve aan- en verkoopverenigingen zijn vooral ook toeleveringsbedrijven voor de agrarische sector en zullen dus handel drijven in produkten als veevoer, hooi, stro en kunstmeststoffen. Zo is voor alle genoemde produkten aannemelijk te maken dat zo'n grote mate van parallelisatie aanwezig is.

Het is overigens vermeldenswaard dat, terwijl in zijn geheel gezien ongeveer driekwart van de aardappelgroothandelaren tevens handelde in een of meer van de bovengenoemde produkten of produktgroepen, de betekenis van deze "parallel"-handel bij de kleine aardappelhandelaren van relatief meer betekenis is dan bij de grote. Van de bedrijven met een omzet van minder dan 500 ton aardappelen heeft dat betrekking op bijna 90% van de betreffende bedrijven. Voegen we de twee groepen grotere bedrijven samen tot een groep bedrijven met omzetten van meer dan 10 000 ton

aardappelen, dan geldt voor die groep dat ongeveer de helft in "parallel"-produkten handelt.

Bijna een kwart van de groothandelsbedrijven is tevens actief op terreinen die in meer of mindere mate verwant zijn aan de groothandel in aardappelen. Het gaat hier om ca. 302 bedrijven die zich bezighouden met loonsorteerwerk, het exploiteren van een koelhuis t.b.v. derden, het bedrijfsmatig schillen van aardappelen, het uitoefenen van een landbouwbedrijf e.d. Meer dan een derde, d.w.z. ca. 470 bedrijven zijn verder nog actief op niet-verwante gebieden; het betreft hier coöperatieve aan- en verkoopverenigingen, transportbedrijven, verzekeringsagenten e.d., een bonte mengeling van bezigheden.

Uiteindelijk zijn er maar ca. 141 groothandelaren die zich beperken tot de groothandel in aardappelen d.w.z. ongeveer 10% van het totaal aantal. Vermeldenswaard is nog dat onder de kleine aardappelhandelaren vrijwel geen zuivere bedrijven voorkomen. Naarmate de bedrijfsomvang gemeten in tonnen aardappelen toeneemt, neemt ook het relatieve belang toe van de bedrijven die uitsluitend de aardappelgroothandel uitoefenen.

HOOFDSTUK IV

De consumptieaardappelsector

§ 1. Van producent naar verbruiker

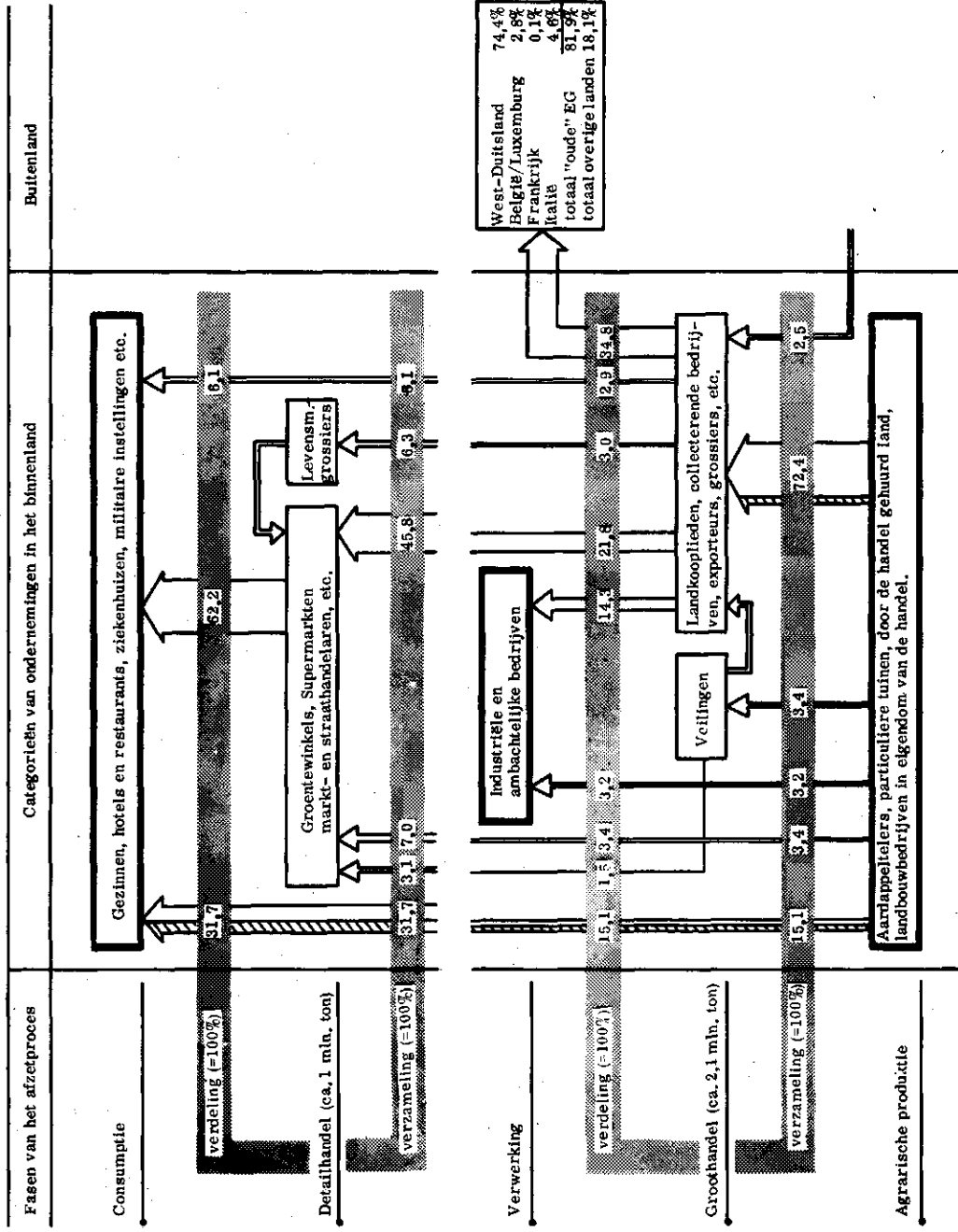
a. Algemene opmerkingen

In figuur 2 is weergegeven hoe de consumptieaardappelen hun weg vinden vanaf het landbouwbedrijf naar hun uiteindelijke bestemmingen. Het gaat in de figuur om consumptieaardappelen d.w.z. aardappelen die uiteindelijk in al dan niet verwerkte vorm voor menselijk verbruik zijn bestemd. Het uitvalelement is zoveel mogelijk weggewerkt; het betreft met andere woorden voor het overgrote deel netto-hoeveelheden. In dit overzicht zijn ook begrepen de grove mate van pootaardappelen die in de consumptiesector terecht komen. De figuur is, zoals aan de linkerzijde aangegeven, opgebouwd uit de opeenvolgende fasen van het productie- en afzetproces: aan de basis de agrarische produktie, gevolgd door de groothandel, verwerking en detailhandel en tenslotte aan de top van de figuur de consumptie; het meest rechtse deel van de figuur heeft betrekking op het buitenland. Het centrale gedeelte geeft de feitelijke gang van zaken in het voortstuwingsproces weer. Voor ieder van de onderscheiden niveaus is aangegeven welke soorten van ondernemingen zijn betrokken bij de voortstuwung van de aardappelen. Door middel van pijlen zijn de onderlinge relaties aangegeven.

Het centrale gedeelte van de figuur is samengesteld uit een tweetal hoofdelementen die d.m.v. een breuklijn denkbeeldig zijn gescheiden. In het onderste deel komt tot uitdrukking hoe en in welke mate op groothandelniveau de aardappelen door de betrokken bedrijven worden verzameld zowel bij de binnenlandse- als bij de buitenlandse leveranciers; tevens is daar aangegeven hoe de verdeling van de aardappelen over binnen- en buitenlandse bestemmingen plaatsvindt. In het bovenste element is de verzameling en verdeling op detailhandelniveau weergegeven. Stroomen die buiten bepaalde categorieën van groot- en detailhandelaren omgaan, passeren wel degelijk de in de figuur aangegeven verzameling en verdeling van groot- resp. detailhandel. De groot- en detailhandelsfunctie wordt dan in zekere zin uitgeoefend door niet op de groot- of detailhandel gespecialiseerde bedrijven.

b. Verzameling en verdeling op groothandelniveau

Uit de figuur kan worden opgemaakt dat van de totale hoeveelheid consumptieaardappelen die beschikbaar komt d.w.z. ongeveer 2,1 miljoen ton en waaraan de importen van vnl. vroege aardappelen uit het buitenland slechts 2 à 3% bijdragen, ongeveer drie kwart wordt verzameld door groothandelondernemingen. Deze groep van bedrijven is daardoor uiteraard van vitale betekenis voor het doorstromingsproces. Van de hoeveelheden die door de groothandel bij land- en tuinbouwbedrijven worden verzameld (ca. 72%) wordt ongeveer 68% als zodanig aangekocht;



Toelichting: De gearceerde gedeelten van de pijlen hebben betrekking op "interne overheveling". Bij de rechtstreekse afzet van agrarische productie naar consumptie zijn het de consumptieaardappelen die ten behoeve van eigen verbruik en dat van naaste relaties worden gesteeld. Bij de afzet af-boerderij naar de groothandel gaat het om hoeveelheden consumptieaardappelen afkomstig van land dat wordt gehuurd door of in eigendom is van groothandelsbedrijven.

de rest d.i. ongeveer 4% betreft aardappelen afkomstig van gehuurd aardappelland of van landbouwbedrijven in eigendom van de groothandel.

Als we rekening houden met het feit dat van de ruim 3% die via de veilingen loopt alsnog een deel bij de groothandelaren terecht komt, mag de conclusie zijn dat ruim een vijfde deel van de beschikbare hoeveelheid aardappelen zijn weg vindt buiten de groothandelsbedrijven om. Het gaat hier in hoofdzaak om de afzet van aardappelen rechtstreeks vanaf de land- en tuinbouwbedrijven aan gezinnen en grootverbruikers. Van veel geringer betekenis zijn de directe verkopen aan detailhandelaren en verwerkende industrieën. Bij deze rechtstreekse afzetten is de verdeling naar bestemmingen uiteraard gelijk aan de verzameling.

Dat ligt vanzelfsprekend anders bij de aardappelgroothandelaren. De groothandelsfunctie blijkt heel duidelijk uit het feit dat hier een hergroeiing plaatsheeft, die gericht is op de afzet aan categorieën van afnemers in verderliggende stadia van het voortstuwingsproces; in volgorde van belangrijkheid zijn dat buitenlandse afnemers, detailhandelsbedrijven en verwerkende industrieën. De afzet van de groothandelsbedrijven aan gezinnen en grootverbruikers is gering.

Wellicht ten overvloede zij erop gewezen dat de handelstransacties tussen groothandelaren onderling in deze figuur niet tot uitdrukking komen. Die onderlinge handel is nogal omvangrijk zoals in § 2b op blz. 36 nader zal worden besproken. Ook aan deze transacties ligt overigens het voor de groothandel typische herverdelingsprincipe ten grondslag.

c. Verzameling en verdeling op detailhandelsniveau

Van het totale kwantum consumptieaardappelen dat voor het binnenlandse verbruik beschikbaar komt, t.w. iets minder dan 1 miljoen ton, wordt het merendeel verzameld en gedistribueerd door detailhandelsbedrijven zoals traditionele a.g.f.-winkels, supermarkten, marktkooplui en aardappelventers. Deze groep van bedrijven neemt ruim 60% van de distributie op detailhandelsniveau voor zijn rekening. Het overgrote deel wordt aangekocht bij groothandelondernemingen (inclusief de hoeveelheden die via levensmiddelen-grossiers gaan is dat meer dan $4/5$), kleinere hoeveelheden worden rechtstreeks bij aardappeltelers of van veilingen betrokken.

Bijna een derde van de voor het binnenland bestemde hoeveelheid aardappelen gaat buiten de detailhandelaren om. Dit betreft de al eerder ter sprake gekomen rechtstreekse afzet vanaf de land- en tuinbouwbedrijven aan gezinnen en grootverbruikers alsmede de verkopen via de groothandel aan de genoemde categorieën van afnemers.

Enige toelichting behoeft wel de situering van de levensmiddelen-grossiers op detailhandelsniveau. De achterliggende overweging hierbij is geweest dat deze bedrijven veelal nauwe relaties hebben met de detailhandelaren, met name als het grossiers betreft die zijn aangesloten bij vrijwillig-filiaalorganisaties en inkooporganisaties zoals A. en O.-grossiers, Spar-grossiers, Végé-grossiers, Sperwer-grossiers, e.d. Komen de aardappelen - overigens veelal kleinverpakt - in deze marktkanalen terecht dan ligt hun bestemming in de bij de betreffende organisaties aangesloten winkels vrijwel vast. Dit in tegenstelling tot de hoeveelheden die

via typische a.g.f.-grossiers (ingedeeld op groothandelsniveau) gaan en toch nog in verschillende richtingen kunnen worden afgezet.

d. Eindbestemmingen

In het doorstromingsmodel zijn een drietal eindbestemmingen opgenomen, t.w.: gezinnen en grootverbruikers, verwerkende industrieën en buitenlandse afnemers. Ongeveer 65% van de beschikbare hoeveelheid aardappelen vindt in het binnenland zijn eindbestemming; 48% komt terecht bij gezinnen en grootverbruikers, terwijl 17% zijn voorlopige eindbestemming vindt in de verwerkende industrie. Wat betreft de hoeveelheden die a.h.w. rechtstreeks vanaf het land ter beschikking komen van de gezinnen en grootverbruikers (317 000 ton of wel 15% van het totaal) zij nog opgemerkt dat ca. 127 000 ton, dat is ca. 6% betrekking heeft op aardappelen die niet door verkoop beschikbaar komen, maar hetzij op de agrarische bedrijven voor eigen verbruik of dat van naaste relaties achterblijven, hetzij door particulieren in eigen tuin of volkstuintje worden geteeld voor eigen consumptie. De aardappelen die aan de aardappelverwerkende industrieën of meer ambachtelijke verwerkers worden verkocht, vinden daar een voorlopige eindbestemming omdat de figuur slechts slaat op aardappelen als zodanig en niet op aardappelprodukten zoals chips en frites. Een uiterst belangrijk afzetkanaal vormen ten slotte nog de transacties met buitenlandse afnemers: 35% van de afzet vindt daarheen zijn weg.

e. Slotopmerkingen

Een tweetal opmerkingen over het hiervoor besproken doorstromingsmodel lijken op hun plaats. Allereerst zij erop gewezen dat dit model slechts een vereenvoudigde afspiegeling 1) is van de veel meer complexe werkelijkheid. Door middel van dit model wordt slechts beoogd aan te geven welke positie met name de groothandelondernemingen innemen binnen het totale productie- en afzetproces. Een meer verfijnde benadering zal in de volgende paragrafen worden gegeven, waarbij vooral aandacht zal worden geschonken aan de commerciële relaties die de verschillende groepen van groothandelaren met hun leveranciers en afnemers onderhouden. In § 2 zal dat voor de aardappelgroothandelaren in het algemeen worden gezien, in § 3 wordt dat toegespitst op de collecterende bedrijven in hun relatie met de aardappeltelers; in § 4 zal de positie van de exporteurs worden belicht en in § 5 zal enige specifieke aandacht worden besteed aan een tweetal belangrijke groepen van afnemers t.w. de verwerkende industrieën en de detailhandelaren.

Een tweede kanttekening houdt verband met wat in de volgende paragrafen ter sprake komt. Omdat t.b.v. het doorstromingsmodel bepaalde

1) Het model is niet alleen een benadering omdat allerlei details zijn weggelaten maar ook omdat is uitgegaan van de cijfermatige gegevens die uit de drie reeds eerder genoemde enquêtes (zie hiervoor hoofdstuk I) resulteerden. Het betreft in eerste aanleg een mengeling van bruto- en nettohoeveelheden, die t.b.v. dit model op basis van eindbestemmingen en schattingen zijn herleid tot uitsluitend nettohoeveelheden.

gegevens zijn aangepast en herberekend, is een vergelijking met resultaten die hierna zullen worden vermeld niet altijd mogelijk. Het model moet dan ook op zich worden gezien en kan althans op de details niet altijd in relatie worden gebracht met elders vermelde resultaten.

§ 2. De groothandelaren in consumptieaardappelen: een algemeen overzicht

a. De ondernemingen en hun omzetten

Terwijl in hoofdstuk III een beknopte beschouwing is gewijd aan het functioneren van de aardappelgroothandel en in § 1 van hoofdstuk IV de plaats van de groothandel in het doorstromingsproces nader is bepaald, zal in deze paragraaf o.a. worden gezien welke aantallen bedrijven de groothandel in consumptieaardappelen uitoefenen. Het gaat hier om een nogal heterogene groep van bedrijven; commissionairs (indit onderzoek als groothandelaren beschouwd), landkooplieden, grote en kleine collecterende bedrijven, stadsgrossiers, exporteurs, schilbedrijven, was- en pakbedrijven e.d. Van deze gemengde groep van ondernemingen, van de groothandel in het algemeen m.a.w. zal verder worden gelet op de verdeling over groepen ingedeeld naar omzetten op basis van verkochte hoeveelheden, op de herkomst van inkopen en de bestemming van hun verkopen. In tabel 5 is een overzicht opgenomen van de betrokken groothandelaren: 900 bedrijven houden zich bezig met de handel in consumptieaardappelen. Hun gemiddelde omzet per jaar bedraagt ruim 3400 ton aardappelen. Dit betekent dat de totale omzet bijna 3,1 miljoen ton consumptieaardappelen belooft. Laatstgenoemde hoeveelheid is verkregen door somming van de omzetten der afzonderlijke bedrijven en gaat de hoeveelheid werkelijk voortgestuwde aardappelen uiteraard ver te boven e.e.a. als gevolg van onderlinge handelsactiviteiten.

Tabel 5. De verdeling van groothandelaren en hun omzetten consumptieaardappelen over groepen van bedrijven ingedeeld volgens jaaromzetten consumptieaardappelen

	Bedrijven		Omzet consumptieaard.		Gemiddelde omzet
	aant.	%	x 1 000 kg	%	x 1 000 kg
Totaal	900	100	3 081 000	100	3 420
w.v. (afkomstig van) bedrijven met ton omzet:					
< 500	352	39	63 000	2	180
500-< 3 000	336	37	428 000	14	1 270
3 000-<10 000	148	17	823 000	27	5 560
10 000-<20 000	37	4	504 000	16	13 620
≥ 20 000	27	3	1 263 000	41	46 780

Ook bij deze frequentieverdeling vallen twee aspecten duidelijk op: aan de ene zijde het grote aantal bedrijven met kleine omzetten die binnen het raam van de gehele bedrijfstak nauwelijks van betekenis zijn en aan de andere kant het geringe aantal bedrijven met grote omzetten. Uit het overzicht blijkt dat een groep van 64 groothandelsbedrijven te zamen bijna 60% van de totale groothandelsomzet voor zijn rekening neemt. De gegevens in de tabel spreken verder voor zichzelf.

b. De structuur van de afzet

Ieder groothandelsbedrijf heeft uiteraard zijn eigen klantenkring die in aantal, omvang en aard van bedrijf tot bedrijf zeer uiteenlopend kan zijn. Het ene bedrijf zal zijn afzet helemaal richten op de traditionele a.g.f.-winkels, het andere bedrijf beperkt zich tot de afzet aan bv. stadsgrossiers en verwerkende industrieën. Ieder bedrijf is wat dit betreft verschillend. De sommering van de verkoopactiviteiten van alle betrokken groothandelondernemingen levert het afzetpatroon op van de groothandel zoals dat in tabel 6 is weergegeven.

Tabel 6. De structuur van aan- en verkopen van consumptieaardappelen bij de aardappelgroothandelaren (opgebouwd d.m.v. sommering van de aankopen en verkopen der afzonderlijke bedrijven)

Aankopen			Verkopen		
Groepen van leveranciers	Omzet x 1 000 kg	%	Groepen van afnemers	Omzet x 1 000 kg	%
Totaal	3 317 000	100	Totaal	3 081 000	100
waarvan gekocht bij:			waarvan verkocht aan:		
groothandelaren	1 354 000	41	groothandelaren	1 361 000	44
aardappeltelers	1 867 000	56	levensmiddelen-grossiers	63 000	2
veilingen	41 000	1	a.g.f.-detailhandelaren	361 000	12
buitenlandse leveranciers	52 000	2	supermarkten e.d.	126 000	4
			grootverbruikers	46 000	1,5
			consumenten	14 000	0,5
			industrieën	364 000	12
			buitenlandse afnemers	729 000	24

Toelichting: De aan- en verkopen zijn niet aan elkaar gelijk omdat het bij de aankopen ten dele gaat om ongesorteerde aardappelen waarvan een deel niet als consumptieaardappelen doch als voeraardappelen wordt verkocht. Verder is er sprake van bewaarverliezen.

- Als aparte groepen van afnemers zijn in tabel 6 onderscheiden:
- (aardappel)groothandelaren d.w.z. al die ondernemingen die in meer of mindere mate zijn gespecialiseerd op de toelevering van aardappelen aan handelaren en bedrijfsmatige verbruikers zowel in binnen- als buitenland;
 - levensmiddelen-grossiers omvat de bedrijven die zich bezighouden met de toelevering van in hoofdzaak levensmiddelen aan de levensmiddelen-detailhandel;
 - (traditionele) a.g.f.-detailhandelaren d.w.z. detaillisten die in hoofdzaak aardappelen, groenten en fruit verkopen inclusief aardappelventers, karrijders en marktkooplieden;
 - supermarkten e.d., d.w.z. overige detaillisten waarbij inbegrepen kruideniers, grootwinkelbedrijven, warenhuizen e.d.;
 - grootverbruikers d.w.z. horecabedrijven, patatkramen, schepen, militaire instellingen, ziekenhuizen, gevangenis, internaten e.d.;
 - consumenten omvat in hoofdzaak gezinnen;
 - industrieën d.w.z. bedrijven die zich richten op de verwerking of veredeling van aardappelen tot aardappelprodukten zoals chips, frites, purée, e.d.;
 - buitenlandse afnemers.

Het eerste wat bij beschouwing van de afzetstructuur in tabel 6 opvalt is de omvangrijkheid van de transacties die tussen de groothandelaren onderling worden afgesloten. Ongeveer 44% van de omzet bestaat uit verkopen door groothandelaren aan groothandelaren. Uitgedrukt in gewichtseenheden bedraagt die onderlinge handel 1,3 à 1,4 miljoen ton consumptieaardappelen, dat is bijna evenveel als de hoeveelheid die door de groothandelaren uiteindelijk over de verschillende eindbestemmingen wordt verdeeld ! Op het eerste gezicht lijkt dit een wat merkwaardige zaak; bij nader inzien is het dat echter niet. Aan de hand van een tweetal voorbeelden zal worden aangetoond, hoe een en ander in zijn werk kan gaan.

Voorbeeld 1. Het komt voor dat regionaal werkende aardappeltelersverenigingen de aardappelen die zij van hun leden-aardappeltelers ontvangen na sortering doorverkopen aan de overkoepelende centrale coöperatie (1e verkoop); de centrale coöperatie hergroepeert de bij de regionale telersverenigingen aanwezige partijen aardappelen en verkoopt een deel aan bv. particuliere groothandelsbedrijven (2e verkoop), die op hun beurt weer doorverkopen aan stadsgrossiers (3e verkoop), vanwaar de aardappelen aangroentewinkels worden afgezet.

Voorbeeld 2. Aardappelen worden in eerste instantie door een commissienair aangekocht bij aardappeltelers. De commissienair draagt de betreffende aardappelen over aan zijn opdrachtgever: eengroot collecterend bedrijf (1e verkoop). Dit bedrijf verkoopt een deel van de aardappelen aan een was- en sorteerbijbedrijf (2e verkoop). De door dit bedrijf kleinverpakte aardappelen worden doorverkocht aan een groenten- en fruitexporteur (3e verkoop) die op zijn beurt weer verkoopt aan buitenlandse afnemers.

In het voorgaande gaat het om voorbeelden die illustreren hoe de onderlinge handel tot stand kan komen waarbij het denkbaar is dat de aardappelen meerdere malen van eigenaar wisselen 1). Daarbij moet overigens worden aangetekend dat een ieder van de genoemde groothandelsbedrijven zijn eigen specifieke functie vervult in het doorstromingsproces. Het voor de groothandel typische herverdelingsprincipe ligt ook ten grondslag aan transacties die, binnen het kader van de groothandel, tussen zelfstandig opererende groothandelsondernemingen worden afgesloten (zie ook blz. 51). Daarnaast komt het natuurlijk ook voor dat de aardappelen de onderscheiden deeltrajecten in het doorstromingsproces afleggen binnen het kader van één handelsonderneming waar de deelfuncties geïntegreerd worden uitgeoefend. Ten slotte moet er nog op worden gewezen dat een flink deel van de onderlinge transacties ontstaat uit incidentele omstandigheden: tijdelijke tekorten bij individuele bedrijven die door aankopen bij andere groothandelaren worden aangevuld en plaatselijke tekorten doordat bijvoorbeeld in een bepaalde regio niet aan de vraag naar bepaalde rassen of kwaliteiten kan worden voldaan zodat aangekocht moet worden bij groothandelaren in regio's waar ze wel voorhanden zijn. Gelet op het bovenstaande zou het dan ook onjuist zijn de onderlinge handel zonder meer te typeren als een overbodige en dus ondoelmatige aangelegenheid. Voor de relatieve betekenis van de onderlinge handel bij de verschillende groepen van bedrijven ingedeeld naar jaaromzet consumptieaardappelen wordt verwezen naar tabel 7. De betekenis van de onderlinge handel blijkt van groep tot groep nogal te verschillen maar een duidelijke samenhang tussen omzetgrootte en onderlinge handel is toch niet aanwezig.

Tabel 7. Verschillen in verkoopstructuur bij groepen van groothandelaren ingedeeld volgens jaaromzetten consumptieaardappelen

	Alle bedr.	Bedrijven met een omzet van ton consumptieaardappelen				
		500- 3000-		10000-		≥20000
		<500	<3000	<10000	<20000	
Totaal der verkopen waarvan aan:	100%	100%	100%	100%	100%	100%
groothandelaren	44	51	30	52	66	36
detailhandelaren incl. levensmidd.grossiers	18	27	46	27	7	6
consumptiehuishou- dingen	2	16	6	2	1	.
industrieën	12	.	8	3	11	19
buitenl. afnemers	24	6	7	16	15	39

Toelichting: Als gevolg van niet-ingedeelde afzetten is de som van de kolompercentages in de groep 500-<3000 ton niet gelijk aan 100%.

1) Hetgeen overigens niet hoeft te betekenen dat ze ook van bezitter zullen wisselen; aan- en verkoop gaat niet altijd gepaard met verplaatsing van de aardappelen.

De afzet aan detailhandelaren omvat 16% van de totaalomzet. Het overgrote deel nl. 12% betreft verkopen aan traditionele a.g.f.-handelaren. De overige 4% zijn verkopen aan die detailhandelsbedrijven die zich vandoord niet met de verkoop van aardappelen bezighielden (supermarkten, levensmiddelenbedrijven, filialen van grootwinkelbedrijven), maar die dank zij de ontwikkeling van in plastic kleinverpakte aardappelen daartoe toch meer en meer zijn overgegaan. De 2% die in eerste instantie worden verkocht aan levensmiddelengrossiers zullen voor het overgrote deel uiteindelijk toch ook in dit soort winkels terecht komen. Op grond van de gegevens in tabel 7 kan nog worden vermeld, dat de afzet aan de detailhandel (incl. levensmiddelengrossiers) voor de kleine en middelgrote handelsondernemingen relatief veel zwaarder wegen dan voor de grote en zeer grote ondernemingen. Het is zelfs zo dat 80% van de hoeveelheid aardappelen die via de groothandel naar de detailhandel gaat, afkomstig is van groothandelsbedrijven met omzetten van minder dan 10 000 ton consumptieaardappelen per jaar. Juist in deze groep moeten we de bedrijven zoeken die de grotere partijen gesorteerde aardappelen (veelal aangekocht van collecterende ondernemingen) opdelen in kleinere en een volledig assortiment opbouwen t.b.v. de kleinhandel. Niet alleen wat hun omzetten betreft maar ook met betrekking tot hun afzetgebied werken deze bedrijven vaak op betrekkelijk kleine schaal: plaatselijk of beperkt regionaal, vandaar de traditionele benaming van stadsgrossiers. Hieraan moet overigens worden toegevoegd dat in dit verband moeilijk kan worden gesproken van een duidelijk omliggende groep van groothandelaren, omdat ook de grote en zeer grote collecterende groothandelaren aan de detailhandel afzetten (zie hiervoor eveneens § 3a op blz. 49). Dit laatste staat vermoedelijk mede onder invloed van het groeiende aandeel kleinverpakte aardappelen dat aan detailhandelsorganisaties wordt verkocht. Het gaat hierbij veelal om vrijwel continue levering van grote kwantiteiten waartoe de grotere handelsondernemingen in het algemeen beter lijken te zijn uitgerust. De betreffende aardappelen worden in het algemeen aan centrale distributieplaatsen afgeleverd, waarna ze van daaruit naar de aangesloten winkels en filialen worden gedistribueerd.

De afzet aan grootverbruikers (hotels, restaurants, ziekenhuizen e.d.) en aan consumenten (verkopen op marktplaatsen, aan personeelsverenigingen, huis-aan-huis bezorging als wintervoorraad) is met 2% van de omzet niet van grote betekenis. Dit ligt in de lijn van de verwachting aangezien de op deze afzetkanalen gerichte verdelingsactiviteiten niet bepaald een groothandelsfunctie vormen maar juist een typische functie van de detailhandel. Het is vermeldenswaard dat deze rechtstreekse verkopen op de kleinere groothandelsbedrijven toch wel van belang zijn. Op bedrijven met omzetten van minder dan 500 ton is dat ruim 16% en op bedrijven met omzetten variërend van 500 - <3000 ton ruim 6% van de omzet. In het algemeen zijn er aanwijzingen dat dit soort verkopen incidenteel of bijkomstig van aard zijn. Dit geldt vooral voor de verkopen aan consumenten.

De verwerkende industrie vormt een uiterst belangrijk afzetkanaal voor de groothandelsondernemingen en wel in het bijzonder voor de grotere bedrijven: bedrijven met omzetten van 10 000- <20 000 ton verkopen 11% en bedrijven met omzetten van meer dan 20 000 ton ruim 19% van

hun totale afzet aan verwerkende industrieën. Zoals ook al gebleken is uit het doorstromingsmodel op blz. 31 is de groothandel van essentiële betekenis voor de toelevering van aardappelen aan de verwerkende industrie.

De commerciële relaties tussen de afzonderlijke groothandelsbedrijven en de industrieën die zij van grondstoffen voorzien, zijn onderling sterk verschillend. Het is algemeen gebruik geworden dat tussen toeleveringsbedrijf en industrie ruim voor de aanvang van het nieuwe oogstjaar contracten afgesloten worden op grond waarvan veelal geleidelijke levering gedurende het gehele seizoen moet plaatshebben. Daarnaast hebben toch ook wel dagmarktverkopen plaats. In het algemeen kan wel worden gesteld dat, al dan niet op basis van contractuele relaties, vooral de grotere toeleveringsbedrijven zwaar aanleunen tegen de verwerkende industrieën, zodanig zelfs dat in veel gevallen in zekere zin gesproken kan worden van een commerciële belangengemeenschap. Zo'n belangengemeenschap kan zijn ingebed in een feitelijke eigendomsverhouding dan wel een meerderheids- of minderheidsbelang in het aandelenkapitaal, maar kan ook zijn ontstaan uit een vertrouwensrelatie die is gebaseerd op jarenlang met elkaar zaken doen. Zoals gezegd: het zijn met name de belangrijke groothandelsondernemingen die voor de toelevering aan de verwerkende industrieën zorgdragen; ongeveer 85% van het kwantum dat via de groothandel naar de industrie gaat, is afkomstig van bedrijven met omzetten van 10 000 ton en meer. De kleinere bedrijven nemen dus 15% voor hun rekening; het is zeer wel denkbaar dat deze laatste groep juist levert aan kleinere industriële bedrijven en aan ambachtelijke fritesvoorbakkers of kokswaarenbereiders.

Aan buitenlandse afnemers wordt bijna een kwart van de omzet verkocht. Uit tabel 7 blijkt dat het vooral de grotere bedrijven zijn die zich bij hun afzet richten op het buitenland: bij de bedrijven met omzetten van 20 000 ton en meer bestaat bijna 40% van de omzet uit verkopen naar buitenlandse afnemers. Voor een nadere typering van de exporterende bedrijven wordt verwezen naar § 4 op blz. 60.

Ten slotte nog dit: in het geheel genomen geldt dat de meeste bedrijven hun afzet verdelen over meerdere categorieën van afnemers (en binnen iedere categorie uiteraard over een reeks van individuele bedrijven). De gevarieerdheid van het afzetpatroon neemt evenwel sterk toe met de grootte van de jaaromzet. Kleine bedrijven hebben een betrekkelijk eenvoudige afzetstructuur, grotere bedrijven zijn veel gevarieerder in hun verdeling van de verkopen over de verschillende groepen van afnemers.

Een tweetal aspecten dienen in het kader van deze paragraaf over de afzetstructuur bij groothandelaren nog aan de orde te komen t.w.:

- a) contract verkopen;
- b) kleinverpakking.

ad. a. Ongeveer een vijfde van de totale groothandelsverkopen van consumptieaardappelen in 1971-1972 was contractueel vastgelegd. Het handelt hier om die hoeveelheden waarvoor reeds vóór of omstreeks het moment van uitpoten (dus voorjaar 1971) een overeenkomst tot levering met de afnemers bestond of is aangegaan. Het omvat

ook die hoeveelheden aardappelen waarvoor in de loop van het verkoopseizoen 1971-1972 een verkoopovereenkomst werd aangegaan en waarbij op voorhand bepaalde afleveringsschema's voor wat langere termijn werden overeengekomen. Het zal duidelijk zijn dat dit geen sluitende definitie is en het is dan ook zeer wel mogelijk dat interpretatieverschillen het resulterende beeld enigszins hebben vertroebeld. Vooral voor de levering van aardappelen aan verwerkende industrieën worden lange termijncontracten gebruikt. Ongeveer twee derde van het totale kwantum dat via de groothandel naar de industrie ging, was contractueel vastgelegd; dit is inclusief de aardappelen die de groothandelaren leverden aan industrieën die het volledig eigendom zijn van de betreffende toeleveringsbedrijven.

De verkopen aan buitenlandse afnemers liggen voor een derdedeel contractueel vast. Hier speelt doorheen dat een groot kwantum wordt verkocht aan verwerkende industrieën in het buitenland waarvoor ook op grote schaal contracten worden gebruikt.

Vermeldenswaard is ten slotte nog dat bij verkopen aan levensmiddelengrossiers en detaillisten nauwelijks langlopende contracten worden gebruikt. In het algemeen gaat het hier om "dagmarkt"-handel waarbij dagelijks of wekelijks beslissingen worden genomen m.b.t. koop en verkoop van de eventueel te leveren aardappelen.

- ad. b. Tot besluit van deze paragraaf nog enkele opmerkingen over de kleinverpakte aardappelen d.w.z. aardappelen verpakt in plasticzakken met een vulgewicht van 10 kg of minder. In de jaren zestig heeft de verkoop van kleinverpakte aardappelen grote vormen aangenomen. De achtergrond van deze ontwikkeling vormt de parallelisatietendens bij de levensmiddelendetailhandel en het sterk om zich heen grijpende zelfbedieningssysteem. Een handige verpakking was noodzakelijk voor het opnemen van de aardappelen in het verkoopspakket van supermarkts, filiaalbedrijven en grootwinkelbedrijven; kortom ondernemingen ingesteld op moderne distributiemethoden. In het seizoen 1971-1972 verkocht de groothandel ca. 400 000 ton kleinverpakte consumptieaardappelen waarvan ruim 125 000 ton voor export en krap 275 000 ton voor binnenlands verbruik. Dit laatste betreft in hoofdzaak verkopen aan de detailhandel en levensmiddelengrossiers. Aangezien deze twee groepen van bedrijven zelf ook nog aan kleinverpakking doen, ligt het uiteindelijke kwantum aardappelen dat de consument in kleinverpakking bereikt hoger dan de zojuist genoemde 275 000 ton.

c. De structuur van de voorziening

Ongeveer 56% van de gecumuleerde omzetten der groothandelsondernemingen bestaat uit aankopen bij aardappeltelers (zie tabel 6 op blz. 35) waarbij tevens zijn opgenomen de hoeveelheden aardappelen afkomstig van gehuurd land of van landbouwbedrijven in eigendom van groothandelaren. De betekenis van de transacties met aardappeltelers is op grote bedrijven relatief belangrijker dan op kleine bedrijven, door welke nogal wat aardappelen worden betrokken van de tuinbouwveilingen. Handelaren

met omzetten van 500 ton en minder verrichten 11% van hun aankopen bij veilingen; gemiddeld voor de groothandel in zijn totaliteit is dit slechts 2%. Een nadere uitwerking van de aankopen bij landbouwbedrijven volgt in § 3 op blz. 45 waar de positie van de collecterende groothandelaren centraal komt te staan in het bijzonder wat betreft hun relatie met de aardappeltelers.

Een tweede bron van herkomst van de aardappelen vormen de aankopen bij collega-groothandelaren t.w. 41% van de aankoopssomming. Uiteraard vormt dit het complement van de verkopen aan collega-groothandelaren die reeds uitvoerig aan de orde kwamen bij de structuur van de afzet. Zie daarvoor § 2b op blz. 35. Evenals aan de verkoopzijde ligt ook aan de aankoopkant ongeveer een vijfde van de omzet op de een of andere manier contractueel vast. Voor een deel betreft het contractuele onderlinge transacties. Voor het grootste deel gaat het om contractaankopen bij boeren. Ook hiervoor wordt verwezen naar § 3 op blz. 45.

d. Het relatieve belang van coöperatief en particulier

Meerdere malen is er in het voorgaande al op gewezen dat de groothandelaren in aardappelen met elkaar een sterk gemengd gezelschap vormen van grote en kleine ondernemingen met specifieke functies m.b.t. de groothandel in aardappelen. Een typering die nog niet eerder aan de orde kwam is die van coöperatieve en particuliere ondernemingen; een onderscheid dat de laatste jaren wat extra belangstelling blijkt te hebben hetgeen mogelijk verband houdt met de gedachtenvorming over producentengroeperingen in de aardappelsector.

Tot de groep coöperatieve ondernemingen kunnen worden gerekend de coöperatieve aardappeltelersverenigingen en de coöperatieve aan- en verkoopverenigingen (cavv's) alsmede hun centrale organisaties. De particuliere bedrijven zijn dan - en dat spreekt voor zichzelf - niet-coöperatieve ondernemingen die zich op enigerlei wijze bezighouden met de groothandel in aardappelen 1).

In tabel 8 zijn enkele cijfermatige gegevens opgenomen waaruit de relatieve betekenis van ieder van de twee groepen kan worden afgeleid. De particuliere bedrijven hebben een aandeel van 84% in de omzet, de coöperatieve bedrijven dus 16%.

Opmerkelijk is dat de gemiddelde omzet per bedrijf in de coöperatieve sector beduidend hoger ligt dan in de particuliere sector. De verklaring hiervoor ligt bij de omstandigheid dat het aan de coöperatieve kant vooral gaat om grote collecterende bedrijven en centrale landbouwcoöperaties. De particuliere sector omvat weliswaar qua omvang gelijkwaardige bedrijven maar daarnaast toch veel meer kleine bedrijven met geringe omzetten consumptieaardappelen. Zoals gezegd: het gaat hier om de verdeling van de totale omzet over twee groepen groothandelaren.

1) In het algemeen is het onderscheid coöperatief/particulier zonder problemen door te voeren; in twijfelgevallen (bv. als gevolg van overname van particuliere bedrijven door coöperatieve ondernemingen) is ingedeeld op grond van de oorspronkelijke opzet van het bedrijf.

Tabel 8. De betekenis van coöperatief en particulier in het raam van de gesommeerde groothandelsomzetten van consumptieaardappelen

	Omzet aardappelen		Betrokken bedrijven		Gemiddelde omzet
	x 1 000 kg	%	Aantal	%	x 1 000 kg
Totaal groot-handel	3 081 000	100	900	100	3 420
waarvan:					
particulier	2 583 000	84	843	94	3 060
coöperatief	498 000	16	57	6	8 740

Dit houdt onder meer in dat de coöperatieve tuinbouwveilingen niet bij dit overzicht zijn betrokken.

De cijfers geven ook geen beeld van het relatieve belang van coöperatief en particulier inzake de aardappelen die bij de aardappeltelers worden verzameld. Wat dit betreft kan het volgende worden opgemerkt. Van de totale hoeveelheid consumptieaardappelen die door de groothandel wordt aangekocht bij aardappeltelers t.w. ongeveer 1 867 000 ton komt 23% voor rekening van de coöperatieve bedrijven en 77% voor de particuliere sector 1). Houden we verder rekening met de aanvoer van aardappelen op de coöperatieve tuinbouwveilingen (de veilingaanvoer bedraagt ca. 76 000 ton zodat het totaal wordt 1 943 000 ton) dan wordt de verhouding coöperatief: particulier bij benadering 26 : 74.

e. De commissiehandel

Een aspect dat nog maar zijdelings aan de orde kwam, is dat van de commissiehandel. Ongeveer 248 000 ton consumptieaardappelen werd door middel van commissionairs verhandeld. Van de hoeveelheid die de groothandelaren gezamenlijk bij de aardappeltelers opkochten, nl. 1 867 000 ton, is dat ongeveer 13%.

Het betreft voornamelijk aardappelen die door commissionairs in opdracht van en voor rekening en risico van aardappelgroothandelaren werden opgekocht bij aardappeltelers; voor een kleiner deel werd gekocht ten behoeve van verwerkende industrieën en buitenlandse opdrachtgevers. Ook worden in beperkte mate door commissionairs aardappelen gekocht op de veilingen; het gaat hierbij voor een groot deel om vroege aardappelen die t.b.v. grossiers worden gekocht. Soms strekt de commissienairsfunctie zich ook uit tot bemiddeling tussen aardappeltelers en groot-

1) Er zijn aanwijzingen dat de omzetten van met name de particuliere bedrijven - in zijn algemeenheid althans - iets aan de hoge kant zijn uitgevallen. Dit zou betekenen dat het hier weergegeven coöperatieve aandeel een "minimum" benadering is; in werkelijkheid zou het coöperatieve aandeel wel eens wat groter kunnen zijn dan het door ons berekende percentage.

Tabel 9. De betekenis van de commissiehandel in consumptieaardappelen

"Aangekocht" bij:	Totaal in commissie	"In opdracht" van:
aardappeltelers 89%	} → 248 000 ton → { (=100%)	aardappelgroothandel 79%
veilingen 8%		industrie 14%
"overige" 3%		"buitenland" 7%

handelsbedrijven inzake het afsluiten van contracten tot koop- en verkoop van aardappelen. De commissiehandel is overigens een activiteit die in de loop der jaren van steeds geringer omvang is geworden. Meer en meer gaan de grotere groothandelsondernemingen, die in hoofdzaak de opdrachtgevers zijn, er toe over de aardappelen via eigen vertegenwoordigers bij de telers op te kopen.

Ten slotte zij nog vermeld dat de commissiehandel wordt bedreven door ca. 170 bedrijven. Sommige van deze bedrijven zijn commissionair-"pur-sang", bij anderen vormt de commissiehandel slechts een deel van het totaal van hun activiteiten of is van slechts incidentele betekenis.

f. Bewaar- en sorteercapaciteit bij de handelsondernemingen

Het bewaren en sorteren vormen deelfuncties door middel waarvan de groothandelaren de voortstuwung van aardappelen mede 1) bewerkstelligen. In tabel 10 zijn de belangrijkste cijfermatige gegevens daaromtrent samengevat. De gegevens in de tabel hebben betrekking op de totale aardappelhandel omdat de bewaarruimten en de sorteermachines alternatief te gebruiken zijn voor zowel consumptie- als pootaardappelen.

Tabel 10. Bewaar- en sorteercapaciteit bij de aardappelgroothandelaren

	Omzet en capaciteit	Bedrijven		Gemiddeld per betrokken bedrijf
		aantal	%	
Totale omzet aardappelen	4 332 000	1 338	100	3 240
Totale opslagcapaciteit	644 000	741	55	870
Totale sorteercapaciteit	2 890	350	26	8

Toelichting: Opslagcapaciteit omvat zowel gekoelde als niet-gekoelde bewaarruimten. Omzet en opslagcapaciteit x 1 000 kg; sorteercapaciteit in tonnen per uur.

Ongeveer 741 bedrijven beschikken te zamen over een totale bewaar-capaciteit voor ca. 644 000 ton aardappelen (consumptie- en pootaardappelen). Bij de kleinere bedrijven komt het nogal eens voor dat geen bewaar-capaciteit aanwezig is. Van de bedrijven met een omzet van minder

1) Naast aardappeltelers die eveneens bewaren en sorteren en naast andere groothandelsfuncties.

dan 500 ton beschikt slechts 40% over opslagruimte, die uiteraard slechts van beperkte betekenis is: gemiddeld per betrokken bedrijf voor iets meer dan 100 ton. Van de grotere bedrijven met omzetten van 10 000 ton en meer beschikt ongeveer 90% van de bedrijven over bewaarcapaciteit. De gemiddelden liggen hier ook veel hoger; op de bedrijven met omzetten van 10 000 - < 20 000 ton is het gemiddelde 2 200 ton en voor de bedrijven die meer dan 20 000 ton omzetten 7 300 ton.

De sorteercapaciteit is uitgedrukt in tonnen aardappelen die de machines per uur kunnen verwerken. In totaal beschikt de aardappelgroothandel over een uurcapaciteit van bijna 2 900 ton aardappelen. Ongeveer 350 bedrijven beschikken over sorteermachines met een gemiddelde sorteercapaciteit per bedrijf van 8 ton per uur. Op de allerkleinste bedrijven komt nauwelijks sorteercapaciteit voor; voor zover deze bedrijven er wel over beschikken komt dat neer op gemiddeld 25 ton per uur. Bij de grotere bedrijven beschikt 80 à 90% over sorteermachines; de gemiddeld per bedrijf aanwezige sorteercapaciteit ligt hier ook veel hoger (bedrijven met omzet van 10 000 - < 20 000 gemiddeld 11 ton per uur, bedrijven met omzet van \geq 20 000 ton gemiddeld 27 ton per uur).

g. Slotopmerkingen

Alhoewel in het voorgaande vrij uitvoerig is ingegaan op de verschillende aan- en afvoerkanalen van aardappelen, is de mate waarin de groothandelondernemingen in aantal daarbij betrokken zijn toch onvoldoende uit de verf gekomen. Zo kan men zich afvragen hoeveel groothandelaren op de een of andere manier hun aardappelen verhandelen met collega-groothandelaren. Van de 900 bedrijven zijn er ca. 85 die op geen enkele wijze met collega-groothandelaren zaken doen. Dit betekent dat de resterende 815 bedrijven dat wel doen en dat is de overgrote meerderheid. Ca. 597 ondernemingen blijken hun aardappelen geheel of ten dele van collega's te betrekken en 514 bedrijven zijn wat hun verkopten betreft op hun bedrijfsgenoten gericht. De conclusie mag zijn dat ongeveer 296 bedrijven (597 + 514 - 815) zowel in- als verkoopmarkt transacties afsluiten met hun collega-groothandelaren. Dit beeld zien we relatief veel bij de wat grotere ondernemingen en wat minder bij de kleinere bedrijven. Ca. 301 bedrijven (597 - 296) handelen uitsluitend wat hun inkopen betreft met collega's. Onder deze groep moeten we vooral de typische stadsgrossiers en de groenten- en fruitexporteurs zoeken. Ca. 218 bedrijven (514 - 296) handelen uitsluitend aan de verkoopkant met hun bedrijfsgenoten; het betreft hier relatief veel kleinere en een beperkt aantal grotere collecterende bedrijven.

Wat de inkoopmarkt aangaat kan nog worden opgemerkt dat lang niet alle groothandelaren commerciële relaties onderhouden met aardappeltelers: 631 bedrijven d.w.z. bijna twee derde van het totaal aantal kopen hun aardappelen in meer of mindere mate bij boeren en tuinders. Ongeveer 268 groothandelaren zijn betrokken bij de aankopen op de tuinbouwveilingen.

Wat de verkoopmarkt betreft zij vermeld dat vrijwel alle bedrijven zijn betrokken bij de afzet aan binnenlandse afnemersgroeperingen. Het is evenwel bepaald niet zo dat alle groothandelaren zijn betrokken bij de

afzet aan alle onderscheiden groepen van afnemers. Er is duidelijk sprake van een zekere gerichtheid op één of enkele afnemerscategorieën, waarbij moet worden opgemerkt, zoals trouwens ook al op pag. 38, dat de kleinere bedrijven een beperkter gezichtsveld hebben dan de grotere bedrijven. Ter illustratie van het aantal groothandelaren betrokken bij de afzet aan enkele categorieën van afnemers: ca. 156 bedrijven leveren grondstoffen toe aan binnenlandse industrieën, ca. 366 bedrijven aan traditionele a.g.f.-detailhandelaren en ca. 184 ondernemingen zijn betrokken bij de export van consumptieaardappelen.

§ 3. De collecterende groothandelaren in relatie met de aardappeltelers

a. De collecterende groothandelaren

In totaal blijken 631 bedrijven zich op groothandelniveau bezig te houden met het verzamelen van de aardappelen bij de verspreide land- en tuinbouwbedrijven. Gemiddeld kochten zij in het seizoen 1971-1972 ongeveer 3 220 ton consumptieaardappelen aan bij de telers d.w.z. een "omzet" van 2 035 000 ton ¹⁾). Daarbij wordt nog aangekocht van groothandelaren 974 000 ton consumptieaardappelen, waarbij inbegrepen geringe hoeveelheden aangekocht op veilingen en van buitenlandse leveranciers. In tabel 11 zijn de betreffende gegevens vermeld. Ook in deze groep wordt het beeld in sterke mate bepaald door een kleine groep grote tot zeer grote bedrijven die ieder meer dan 10 000 ton consumptieaardappelen bij telers kopen. Ongeveer 44 bedrijven d.i. juist 7% van alle collecteurs verzamelen bijna 60% van de totale hoeveelheid die door de groothandel van telers wordt betrokken. Voor driekwart van de bedrijven geldt, dat de aankopen per bedrijf bij telers gedaan op jaarbasis geringer zijn dan 3 000 ton; deze kleinere bedrijven nemen 16% van het verzamelde kwantum voor hun rekening. Opmerkelijk is het dat deze groep kleinere collecterende bedrijven in het kader van de in totaal door collecterende bedrijven aangekochte hoeveelheden relatief veel belangrijker is: daarin hebben zij een aandeel van 28%. Hieruit mag worden opgemaakt dat er nogal wat bedrijven zijn die weliswaar weinig aankopen bij de telers, maar in zijn geheel toch belangrijker zijn omdat zij hun aardappelen in hoofdzaak betrekken van collega-groothandelaren. De aankopen bij telers zijn voor de betreffende bedrijven slechts bijzaak. Een en ander komt ook tot uitdrukking door vergelijking van de gemiddeld bij telers aangekochte hoeveelheid aardappelen met de gemiddeld in totaal aangekochte hoeveelheid. De bedrijven met aankopen bij telers van minder dan 500 ton doen dat met gemiddeld 200 ton terwijl hun gemiddelde aankoop in zijn totaliteit bijna het zesvoudige daarvan is. Iets dergelijks, maar minder extreem, valt op te merken bij de groep met aankopen bij telers variërend van 500 - < 3 000 ton.

1) Zie ook toelichting bij tabel 11 op blz. 46.

Tabel 11. De verdeling van de collecterende groothandelaren en hun omzetten over groepen van bedrijven ingedeeld volgens de hoeveelheden bij telers verzamelde consumptieaardappelen.

	Bedrijven		Aankopen bij telers			Totale aankopen		
	Aantal	%	x1000 kg	%	gem.aankoop	x1000 kg	%	gem.aankoop
Totaal	631	100	2 035 000	100	3 220	3 010 000	100	4 770
waarvan afkomstig van bedrijven met.....ton aankoop bij telers.								
< 500	271	43	54 000	3	200	314 000	10	1 160
500-< 3 000	215	34	264 000	13	1 230	554 000	18	2 580
3 000-<10 000	101	16	535 000	26	5 300	621 000	21	6 150
10 000-<20 000	24	4	341 000	17	14 210	452 000	15	18 830
≥20 000	20	3	841 000	41	42 050	1 069 000	36	53 450

Toelichting: De 2 035 000 ton consumptieaardappelen aangekocht bij telers bevat een dubbel telling van 168 000 ton; dit zijn de hoeveelheden die door commissieairs in opdracht van binnenlandse groothandelaren bij telers worden aangekocht. Na correctie resteert een hoeveelheid van 1 867 000 ton die in werkelijkheid bij telers werd aangekocht.

Tabel 12. De structuur van aan- en verkopen van consumptieaardappelen bij de collecterende groot-handelaren (opgebouwd door somming van de aankopen en verkopen der afzonderlijke bedrijven)

Aankopen		Verkopen	
Groepen van leveranciers	Omzet x1000 kg	Groepen van afnemers	Omzet x1000 kg
	%		%
Totaal	3 010 000	Totaal	2 775 000
waarvan gekocht bij:	100	waarvan verkocht aan:	100
Groothandelaren	1 044 000	Groothandelaren	1 265 000
Aardappeltelers:	35	Levensmiddelengrossiers	52 000
- aangekocht bij telers	59	A.g.f.-detailhandelaren	299 000
- afkomstig van gehuurd land	2,5	Supermarkten e.d.	95 000
- afkomstig van eigen land	0,5	Grootverbruikers	31 000
Veilingen	1,5	Consumenten	12 000
Buitenlandse leveranciers	1,5	Industrieën	336 000
		Buitenlandse afnemers	681 000
			45,5

Toelichting: Aangezien de primaire functie van de collecterende handel is het verzamelen van aardappelen bij land- en tuinbouwbedrijven om ze vervolgens na sortering en hergroepering door te verkopen aan groepen van afnemers die in verderliggende stadia van het afzetproces hun werkterrein hebben, ligt het voor de hand dat de bij groothandelaren aangekochte hoeveelheden geringer zijn dan de aan groothandelaren verkochte hoeveelheden.

Het kwantum aardappelen dat blijkens tabel 12 in werkelijkheid 1) bij telers wordt aangekocht is ongeveer 1 767 000 ton. Daarbij komt nog 80 000 ton afkomstig van gehuurd land en 19 000 ton uit eigen landbouwbedrijf; te zamen is dat bijna 100 000 ton aardappelen waarover de groothandel door exploitatie van aardappelland in eigen beheer kan beschikken. Vermeldenswaard is nog dat ongeveer 90 groothandelsbedrijven aardappelland huren; een even groot aantal exploiteerde een eigen landbouwbedrijf. Deze combinatievormen van agrarische produktie en handel komen met name voor bij bedrijven die zijn gevestigd in de provincies Zeeland, Zuid-Holland en (de Noordwesthoek van) Noord-Brabant. Voor tabel 12 wordt verder verwezen naar blz. 47.

Zoals in algemene zin reeds in § 2c op blz. 41 is aangegeven betrekken de groothandelaren hun aardappelen voor een relatief belangrijk deel op basis van overeenkomsten die reeds ruim voor het moment van uitpotten bestaan dan wel omstreeks die tijd met aardappeltelers worden afgesloten. Voor zover de coöperatieve groothandelaren specifieke aardappeltelersverenigingen zijn geschiedt de overname van de aardappelen veelal op basis van een aardappelreglement of daarmee vergelijkbare afspraken waaraan de leden-aardappeltelers van de betreffende verenigingen zich dienen te houden. De leden zijn m.a.w. statutair of op grond van hun aandelenbezit (waarmede zij in de betreffende organisatie deelnemen) verplicht hun aardappelen ieder jaar onder bepaalde voorwaarden via hun organisatie af te zetten. De overige groepen van groothandelaren sluiten daartoe eenjarige of meerjarige contracten af met de aardappeltelers; dit geldt zowel voor coöperatieve aan- en verkoopverenigingen als voor particuliere groothandelaren. Uit de gegevens in tabel 13 kan een globale indruk worden verkregen van de contractuele aankopen van de collecterende handelaren. Ca. 29% van de aankopen bij telers was ruimschoots van te voren contractueel vastgelegd. Voegen we daarbij de

Tabel 13. Collecterende groothandelaren en contractuele aankopen van consumptieaardappelen bij aardappeltelers

Totaal bij landbouwbedrijven verkregen	1 867 000 ton	100%
waarvan:		
a. contractueel met telers	542 000	29
b. aankoop tegen prijs per perceel	77 000	4
c. afkomstig van gehuurd land	80 000	4
d. afkomstig van eigen landbouwbedrijf	19 000	1

hoeveelheden die werden verkregen van percelen aardappelen die als zodanig, dus terwijl de aardappelen nog in de grond zaten, tegen een prijs

1) Zie ook toelichting bij tabel 11 op blz. 46.

per perceel werden gekocht, dan ligt precies een derde van de groothandelsaankopen bij telers op de een of andere manier contractueel vast. Door het huren van aardappelland en dit in eigen beheer met aardappelen te bebouwen, dekken de groothandelaren zich reeds op voorhand in voor een deel van de door hen benodigde aardappelen. Op deze wijze is deze vorm van voorziening te vergelijken met contractuele aankopen. Hetzelfde geldt voor aardappelen die uit het eigen landbouwbedrijf beschikbaar komen.

Alles bijeengenomen kan worden gesteld dat de collecterende groothandelaren zich in 1971-1972 voor 38% van hun aankopen bij telers ruimschoots voor het moment van de oogst d.m.v. contracten en vergelijkbare overeenkomsten hebben ingedekt 1).

Alhoewel in § 3b op blz. 59 wat uitvoeriger zal worden ingegaan op een aantal belangrijke aspecten van de gebruikte contracten, kan hier toch al wat naders worden gezegd van de afspraken die m.b.t. de prijzen worden gemaakt. Van de totale hoeveelheid contractueel verkregen aardappelen (exclusief aardappelen afkomstig van gehuurd en eigen land) wordt ca. 52% afgerekend op basis van een pool-overeenkomst, ongeveer 34% betreft aankopen tegen een vaste prijs, een minimum-maximum prijs, een dagprijs, enz. en 12% heeft betrekking op aardappelen afkomstig van land dat tegen bepaalde prijs per perceel is aangekocht.

Aangezien de collecterende bedrijven 90% van de totale groothandelsomzet voor hun rekening nemen, kan het niet anders of dit grote aandeel moeten zij bij benadering ook hebben bij de afzet aan de afzonderlijke bestemmingen. Het heeft dan ook nauwelijks zin bijzondere aandacht te besteden aan de afzetstructuur van deze bedrijven. De cijfermatige gegevens in tabel 12 spreken voor zichzelf. Vermeldenswaard is nog wel dat de collecterende bedrijven relatief zwak vertegenwoordigd zijn inzake de leveringen aan levensmiddelen-grossiers, detailhandelaren, grootverbruikers en consumenten. Dat ligt ook wel voor de hand, immers de bedrijven die we in de groep "collecteurs" missen zijn met name de typische grossiers wier specialiteit het is aan laatstgenoemde categorieën van afnemers te leveren.

Bij wijze van afsluiting van deze paragraaf lijkt het interessant eens na te gaan op welke manier de collecterende groothandelaren in het doorstromingsproces functioneren een en andere in vergelijking met niet-collecterende bedrijven. Daartoe is in tabel 14 op blz. 50 een opdeling ge-

1) Hierbij kan overigens worden aangetekend dat het inkopen van aardappelen bij telers in feite een activiteit is die het hele jaar door plaatsheeft. Zo is het vrij algemeen gebruik dat de collecterende groothandelaren zich een à twee maanden voor de oogst door middel van zogenaamde "koopbriefjes" verzekeren van de levering van aardappelen op een later tijdstip veelal op basis van nader overeen te komen voorwaarden. Deze aankopen zijn niet als contractueel beschouwd in de zin van tabel 13.

Tabel 14. Karaktertrekken bij collecterende en niet-collecterende bedrijven

Typen	Bedrijven	Omzet	Aankopen bij:		Verkopen aan:		
			telers	elders	grooth.	industr. restbinnenl. buitenl.	
Alle handelaren waarvan:	900	100%	58	42	44	20	24
1. collecteurs-sec	228	100%	100	.	67	7	5
2. collecteurs-gemengd	631	100%	68	32	46	12	24
3. groothandel-gemengd	672	100%	53	47	39	13	28
4. groothandel-sec	269	100%	.	100	32	9	16

Toelichting: De verdeling van de aankopen is niet gecorrigeerd voor dubbelrekeningen a.g.v. commissiehandel (zie toelichting bij tabel II) en daarom niet helemaal vergelijkbaar met de gegevens in de tabellen 6 en 12.

maakt in een viertal groeperingen van bedrijven:

1. bedrijven die uitsluitend aankopen bij telers (collecteurs-sec);
2. bedrijven die in ieder geval van telers aankopen al dan niet in combinatie met aankopen van andere herkomst (collecteurs-gemengd);
3. bedrijven die in ieder geval elders aankopen verrichten al dan niet in combinatie met aankopen bij telers (groothandel-gemengd);
4. bedrijven die niet bij telers kopen doch uitsluitend bij collega-groothandelaren incl. veilingen en buitenland (groothandel-sec).

De gegevens in tabel 14 blz. 50 illustreren de werking van het voortstuwingsbeginsel ook tussen de groothandelaren onderling dus binnen het ruime kader van de groothandel. De collecteurs-sec (groep 1) verzamelen bij de telers (627 000 ton d.i. ca. een derde van de in totaal bij telers verzamelde hoeveelheden) en verkopen in hoofdzaak aan bedrijfsgenoten (groepen 2, 3 en 4). De menggroepen 2 en 3 kopen zowel bij telers als elders (met name onderlinge transacties dus bij de groepen 1, 2, 3 en 4) waarbij afhankelijk van het indelingscriterium het accent wat meer valt op aankoop bij telers (groep 2) of op aankopen elders (groep 3). De verkopen van de handelaren uit groep 2 en 3 richten zich in mindere mate op collega-handelaren (groep 2 uiteraard meer dan groep 3) en veel meer op de andere categorieën van afnemers. De laatste categorie (groep 4) koopt in hoofdzaak bij de groothandel (groepen 1, 2, 3 en 4) eventueel aangevuld met veilingaankopen en importen; aan de verkopkant ligt het accent nog duidelijker op transacties met niet-groothandelaren en met name op verkopen aan niet-industriële afnemers in het binnenland en buitenlandse afnemers. De omzet van de bedrijven in groep 4 bedraagt 307 000 ton consumptieaardappelen.

b. De aardappeltelers

De belangrijkste groep van leveranciers voor de collecterende groothandelaren zijn uit de aard der zaak de aardappeltelers. Toch is het niet zo dat alle aardappeltelers hun aardappelen uitsluitend verkopen aan de collecterende groothandelaren. Ook is het bepaald niet zo, dat de agrarische bedrijven die op de een of andere manier aan de groothandelaren verkopen, uitsluitend op deze marktpartners zouden zijn aangewezen. In de eerste plaats zij erop gewezen dat er nogal wat land- en tuinbouwbedrijven zijn die jaarlijks slechts enkele tonnen aardappelen produceren; het ophalen van deze hoeveelheden op de verspreid liggende bedrijven is niet interessant voor de groothandel. We zullen dan ook zien dat de afzet aan de groothandel op de kleinere land- en tuinbouwbedrijven van slechts geringe betekenis is. In de tweede plaats moet worden aangetekend dat er landbouwers en tuinders zijn die hoewel ze beschikken over grotere hoeveelheden aardappelen, toch hun eigen specifieke afzetkanalen hebben buiten de groothandel om. Daarnaast zijn er ten slotte een heleboel bedrijven die aan meerdere afnemers waaronder groothandelaren verkopen. De conclusie moet dan ook zijn dat van de 33 000 aardappeltelers die in 1971-1972 bij de afzet van consumptieaardappelen waren betrokken maar een deel als potentiële marktpartners voor de groothandelaren kunnen worden aangemerkt.

Aan wie verkopen de aardappeltelers nu hun aardappelen of anders

gezegd: wie zijn hun marktpartners? In de tabellen 15 en 16 zijn daarom- trent een reeks cijfermatige gegevens opgenomen. Ter toelichting zij nog vermeld dat onder consumptieaardappelen al die hoeveelheden zijn begrepen die door de telers als zodanig worden afgeleverd inclusief de aardappelen bestemd voor industriële of ambachtelijke verwerking tot chips, frites, puree, conserven, e.d. Eensdeels gaat het om veldgewas- hoeveelheden d.w.z. het ongesorteerde produkt inclusief de uitval; voor een ander deel - zoals bv. bij verkoop rechtstreeks aan de consument - betreft het gesorteerde hoeveelheden.

Tabel 15. De betekenis van de verschillende groepen van marktpartners voor de verkopen af-boerderij van consumptieaardappelen

	Verkochte hoe- veelheden		Betrokken land- bouwbedrijven		Gemidd.ver- koop per betr.land- bouwbedrijf x 1 000 kg
	x 1 000 kg	%	Aantal	%	
Totaal	1 915 000	100	33 438	100	57
w.v. (verkocht aan):					
groothandelsonder- nemingen	1 442 000	75,5	10 663	32	135
gevestigde detail- handelaren.	16 000	1	605	2	26
ambulante detail- handelaren	62 000	3,5	1 545	5	40
grootverbruikers	13 000	0,5	345	1	37
gezinshuishoudingen	177 000	9	21 356	64	8
veilingen	76 000	4	4 201	13	18
industrieën	96 000	5	527	2	182
overige afnemers	33 000	1,5	685	2	49

Toelichting: De aardappelen die worden achtergehouden voor eigen ver-
bruik dan wel bestemd zijn voor verwanten en naaste rela-
ties zijn hier buiten beschouwing gebleven. Ook de hoeveel-
heden afkomstig van verhuurd aardappelland en landbouwbe-
drijven in eigendom van groothandelaren en industrieën zijn
niet in de hoeveelheden begrepen. Dit houdt o.m. in dat de
in de tabel vermelde afzetten aan consumptiehuishoudingen
en groothandelaren niet vergelijkbaar zijn met elders in dit
verslag vermelde resultaten. Verder moet er nog op worden
gewezen dat in de enquête bij aardappeltelers ook is ge-
vraagd naar de vermoedelijke afnemers van de op het mo-
ment van de enquête nog niet verkochte voorraden. Deze
hoeveelheden zijn in het algemeen te laag geschat wat bete-
kent dat de afzet aan de groothandelaren en met name die
aan de particuliere ondernemingen aan de lage kant is !

Tabel 16. Verschillen in verkoopstructuur bij groepen van landbouwbedrijven ingedeeld op basis van verkochte hoeveelheden.

	Alle bedr. Bedr. met een omzet van.....ton consumptieaardappelen					
	<25	25-<50	50-<100	100-<300	≥ 300	
Betrokken aardappeltelers	33 438	100%	65%	10%	8%	6%
Gemiddelde verkoop per bedrijf x1000 kg	57	6	34	72	172	466
Totale verkoop af-boerderij	1 915 000	100%	7%	6%	10%	44%
waarvan (in %) per groep van landbouwbedrijven:						
Groothandelsondernemingen	75,5	20,5	44,5	70	79	87
Gevestigde detailhandelaren	1	1	1,5		1,5	0,5
Ambulante detailhandelaren	3,5	3,5	2,5	3,5	4	3
Grootverbruikers	0,5	0,5	2	.	1,5	.
Gezinshuishoudingen	9	58	27	10,5	7	0,5
Veilingen	4	16	21	7	2	0,5
Industrieën	5		0,5	3,5	3,5	8
Overige afnemers	1,5	1	1	5	2,5	0,5

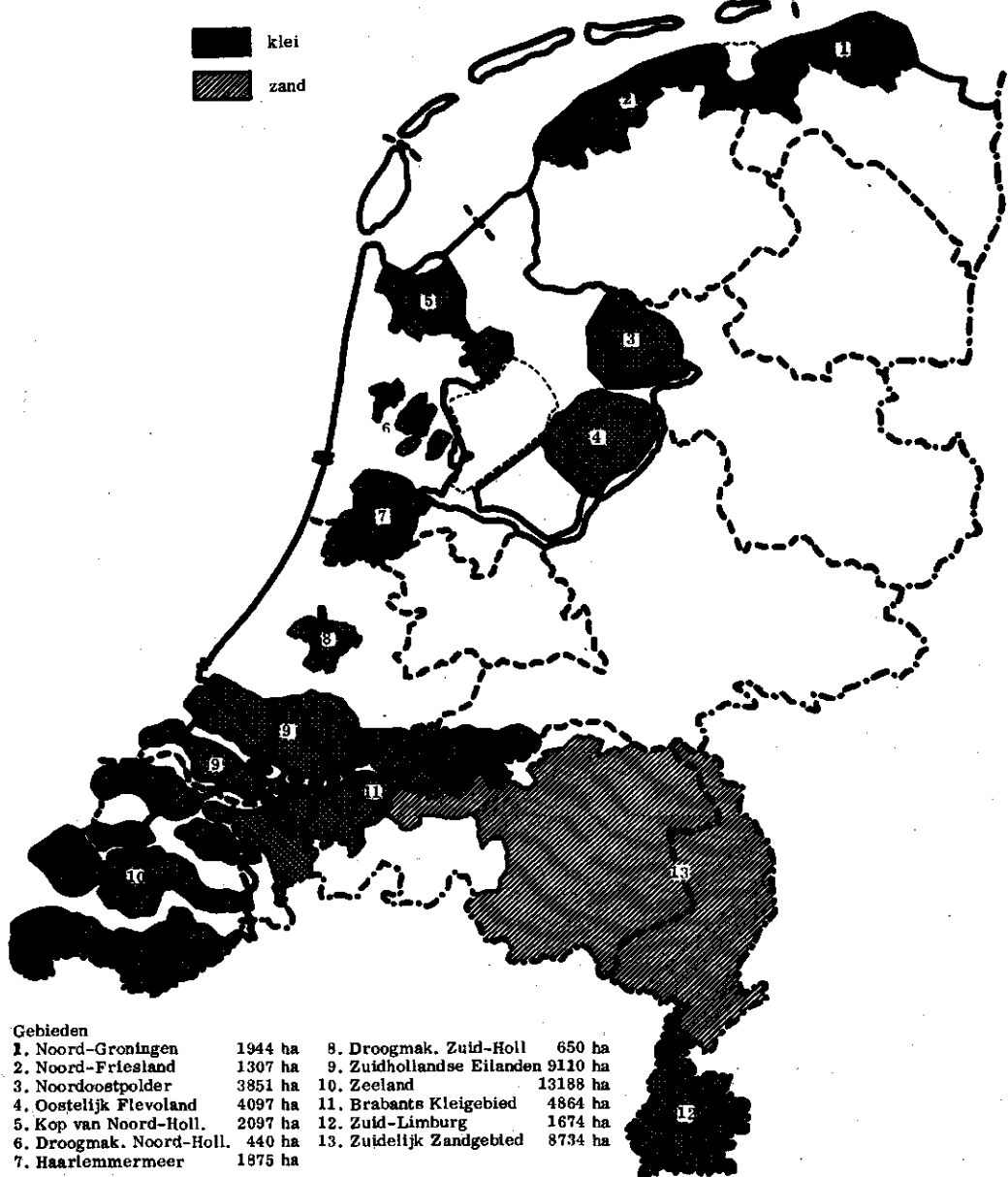
Uit tabel 15 blijkt bij eerste oogopslag reeds een flinke mate van variatie wat betreft de categorieën van afnemers. Door somming van de percentages betrokken landbouwbedrijven (meer dan 100%) komt ook naar voren dat er nogal wat aardappeltelers zijn die hun aardappelen verkopen aan meerdere afnemers die in meerdere groepen van afnemers zijn in te delen. Verder zij er uitdrukkelijk op gewezen dat het hier gaat om "groepen van afnemers" wat iets anders is dan afzonderlijke afnemers. Dit spreekt bv. duidelijk in het geval van verkopen aan consumenten. De aardappeltelers die hun aardappelen op deze wijze geheel of ten dele verkopen, kunnen een vrij grote kring van klanten hebben die ieder kleinere hoeveelheden afnemen. Minder voor de hand liggend is dat bij de afzet aan groothandelaren. Het is denkbaar dat de aardappelteler zijn hele oogst verkoopt en levert aan een bepaalde particuliere of coöperatieve groothandelonderneming. Het komt echter ook voor dat de aardappeltelers hun verkopen spreiden over een aantal groothandelaren. Hoe dit alles in de praktijk ook moge liggen, duidelijk zal zijn dat de variatie in verkooptransacties in werkelijkheid groter zal zijn dan uit de gegevens in tabel 15 blijkt.

Ongeveer driekwart van de afzet af-boerderij wordt verkocht aan groothandelaren, daarbij zijn bijna 11 000 aardappeltelers betrokken, dat is ongeveer een derde van het totale aantal. Bij benadering 85% van het aan groothandelaren geleverde kwantum is afkomstig van bedrijven die jaarlijks meer dan 100 ton consumptieaardappelen verkopen. De hoeveelheid die op jaarbasis gemiddeld per bedrijf aan dit afzetkanaal wordt verkocht, ligt met 135 ton ver boven het algemeen gemiddelde van 57 ton. Hieraan kan verder nog worden toegevoegd dat de gemiddelde verkoop aan coöperatieve groothandelondernemingen beduidend hoger ligt dan die aan particuliere bedrijven. Dat het vooral de grotere landbouwbedrijven zijn die als marktpartners met de groothandelaren onderhandelen blijkt ook uit de gegevens in tabel 16 waar de verschillen in verkoopstructuur bij de onderscheiden groepen van aardappeltelers tot uitdrukking komen. Op de allerkleinste bedrijven gaat slechts 20% naar de collecterende groothandel; op de grootste bedrijven is dat bijna 90% van de totale verkopen van die bedrijven.

Van gebied tot gebied (voor een regionale verdeling van het areaal consumptieaardappelen zie figuur 3) loopt het aandeel van de verkopen aan collecterende groothandelaren nogal uiteen. In de eerste plaats zij er op gewezen dat in typische zandprovincies als Drenthe, Overijssel, Gelderland en Utrecht (regio Oost) de afzet aan de collecterende bedrijven nauwelijks van betekenis is; juist in deze gebieden is de rechtstreekse afzet aan de consumenten nogal belangrijk. Een soortgelijke opmerking geldt in feite voor de provincies Friesland en Limburg. Ook in de provincie Noord-Holland gaat naar verhouding weinig naar de groothandelaren; in dit gebied neemt de afzet van met name vroege aardappelen aan de tuinbouwveilingen traditioneel een belangrijke plaats in. In de tweede plaats kan worden geconstateerd dat in de belangrijkste produktiegebieden de afzet aan de groothandel van sterk overwegende betekenis is: in Zeeland gaat het om 90% van de totale afzet af-boerderij.

Zoals al gezegd, de groothandelaren zijn bepaald niet de enige marktpartners van de aardappeltelers. De cijfers in tabel 15 zijn op dit punt

Figuur 3. De belangrijkste productiegebieden van consumptieaardappelen



Bron: Op basis van het CBS (Mettelling 1971)

duidelijk genoeg en spreken grotendeels voor zichzelf. Bijzondere aandacht verdienen nog wel de verkopen aan a) de veilingen en b) de consumenten.

ad. a. In feite betreft het geen "verkopen" aan de veilingen maar transacties die via de veilingklok worden afgesloten met aardappelhoothandelaren c.q. commissionairs en kleinhandelaren. De veilingen nemen geen op de voorgrond tredende positie in bij de afzet af-boerderij van consumptieaardappelen. Opvallend is wel dat een betrekkelijk groot aantal aardappeltelers van dit afzetkanaal gebruik maakt namelijk ca. 4 200. De aardappeltelers die hun aardappelen via de veilingen verkopen doen dat met gemiddeld 18 ton per bedrijf. Voor een deel betreft het de afzet van kleine tuinbouwbedrijven. Voor een ander deel gaat het om kleinere hoeveelheden afkomstig van middelgrote tot grote land- en tuinbouwbedrijven. Dit houdt weer verband met het feit dat met name de vroeggerooiden aardappelen via de veilingen worden afgezet. Met vroeggerooiden aardappelen worden hier niet uitsluitend de vroege rassen bedoeld als Eersteling en Doré, maar ook de vroeggerooiden hoeveelheden van latere rassen 1). Uit e.e.a. mag overigens niet worden afgeleid dat het uitsluitend vroege aardappelen zijn die via de veilingen worden afgezet. De gegevens in tabel 17 geven daarover nadere informatie.

Tabel 17. De veilingaanvoeren van vroege en late consumptieaardappelen in 1971

	Totaal cons. aardappelen		Vroege aardap- pelen		Late aardappelen	
	x 1 000 kg	%	x 1 000 kg	%	x 1 000 kg	%
Nederland	77 425	100	36 870	100	40 555	100
Groningen/Drenthe	1 367	1,7	476	1,3	891	2,1
Friesland	2 474	3,2	805	2,1	1 669	4,1
Overijssel	1 720	2,2	537	1,4	1 183	2,9
Gelderland	2 263	2,9	1 653	4,5	610	1,5
Utrecht	525	0,7	321	0,8	204	0,5
Noord-Holland	20 423	26,4	14 252	38,7	6 171	15,2
Zuid-Holland	7 253	9,4	3 752	10,2	3 501	8,6
Zeeland	25 481	32,9	11 417	30,9	14 064	34,7
Noord-Brabant	13 732	17,7	1 982	5,3	11 750	29,0
Limburg	2 183	2,8	1 673	4,5	510	1,2

Bron: Produktschap voor Groenten en Fruit.

1) In totaal (dus inclusief de niet op de veiling gerichte afzet die dan weer veelal rechtstreeks naar de consument gaat) kwam in 1971 ongeveer 41 000 ton vroeggerooiden aardappelen beschikbaar uit binnenlandse oogst. Meer dan de helft was afkomstig uit de provincie Noord-Holland; van betekenis voor de afzet van vroege aardappelen zijn verder Zeeland, Zuid-Holland en Gelderland.

De veilingaanvoeren zijn het belangrijkste in de provincie Zeeland: bijna een derde van het geveilde kwantum. Vooral de Tholense veilingen zijn hier van betekenis t.w. die te St. Annaland, St. Maartensdijk, Stavenisse en Tholen. Na Zeeland is de provincie Noord-Holland voor de geveilde aardappelen de tweede in rangorde, het zijn hier met name de Westfriese veilingen met als belangrijkste voor consumptieaardappelen die te Grootebroek en verder de veilingen in Broek op Langendijk, Avenhorn, Medemblik, Noord-Scharwoude, Wognum en Opperdoes. In Noord-Brabant met bijna 18% van de veilingaanvoer zijn het de veilingen in de Noordwesthoek met als belangrijkste die van Dinteloord-Steenbergen en Fijnaart; in mindere mate ook de Bredase veiling. In Zuid-Holland ten slotte wordt 9% van de veilingaanvoer ontvangen; hier zijn het vooral de veilingen Rotterdam ZHE en Barendrecht Coöp.

Reeds eerder is erop gewezen dat het met name de kleinere land- en tuinbouwbedrijven zijn die via de veilingen verkopen. Van de totale afzet van consumptieaardappelen afkomstig van bedrijven met een omzet van minder dan 25 ton is dat 16%; de bedrijven met omzetten van 25-50 ton leveren 21% van hun afzet aan de veilingen.

ad. b. Wat de marktpartners van de aardappeltelers betreft ten slotte nog enkele opmerkingen met betrekking tot de rechtstreekse verkopen aan consumptiehuishoudingen. Blijkens tabel 15 gaat 10% van de verkopen af-boerderij rechtstreeks naar consumptiehuishoudingen buiten allerlei handelskanalen om. Voor het overgrote deel betreft het de afzet aan gezinnen. Uitsluitend afgaand op het grote aantal bordjes met "Verkoop van aardappelen aan particulieren" of "Prima aardappelen te koop", dat men op het platteland bij de landbouwbedrijven waarneemt, zou men geneigd zijn te concluderen dat een veel groter deel van de afzet rechtstreeks aan particulieren (lees: gezinnen) zou moeten worden verkocht. Uit ons onderzoek bij aardappeltelers is ten aanzien van dit punt o.a. gebleken dat inderdaad veel aardappeltelers dit afzetkanaal in meer of mindere mate voor hun aardappelen prefereren boven andere afzetwegen: het waren er in 1971-1972 ruim 21 000 dat is bijna twee derde van alle bedrijven met een grote of kleine afzet van aardappelen. Tegelijkertijd is uit het onderzoek echter gebleken dat de gemiddelde afzet aan particulieren per betrokken landbouwbedrijf met 8 ton in het hele verkoopseizoen toch nog betrekkelijk laag is. Op grond van de gegevens in tabel 18 mag worden geconcludeerd dat het met name de land- en tuinbouwbedrijven met geringe omzetten zijn die hun aardappelen rechtstreeks aan de consument verkopen en dat het bij de grotere bedrijven gemiddeld gaat om relatief kleine hoeveelheden die op deze wijze worden afgezet. Uitdrukkelijk zij vermeld dat het om gemiddelden gaat; ook bij de grotere bedrijven komt het voor dat de gehele oogst of althans een groot deel ervan via een primitieve winkel aan de klanten wordt verkocht.

Tabel 18. Aantal aardappeltelers betrokken bij de verkoop aan gezinnen

Betrokken land- en tuinbouwbedrijven	21 356	Gemiddelde verkoop aan gezinnen	8 ton
waarvan met een "totaalomzet" van:			
< 25 ton consumpt.aardappelen	18 345	"	4 ton
25 - < 50	1 465	"	22 ton
50 - < 100	650	"	31 ton
100 - < 300	716	"	59 ton
≥ 300	180	"	20 ton

Volgens tabel 16 op blz. 53 wordt de betekenis van de afzet aan gezinnen geringer naarmate de gemiddelde jaaromzetten van de bedrijven groter worden. Op de bedrijven met een omzet van minder dan 25 ton consumptieaardappelen gaat bijna 58% van de totale afzet rechtstreeks naar gezinnen. Dit percentage neemt geleidelijk af tot slechts 0,5% van de afzet van bedrijven met een omzet van meer dan 300 ton.

Er zijn overigens nogal wat regionale verschillen in het aandeel van de afzet dat rechtstreeks aan consumptiehuishoudingen wordt verkocht. In de typische zandprovincies Drenthe, Overijssel, Gelderland en Utrecht (regio Oost) en ook in Limburg wordt relatief veel rechtstreeks aan gezinnen verkocht. Een uitzondering op deze regel vormt de provincie Noord-Brabant waar zoals in hoofdstuk VI nader zal worden toegelicht, de afzet van zandaardappelen zich grotendeels richt op vervoeding in eigen bedrijf. Opmerkelijk is verder dat in Friesland ongeveer een kwart van de consumptieaardappelafzet aan de consument wordt verkocht. In twee belangrijke consumptieaardappelproductiegebieden Zeeland en de "nieuwe" polders is deze rechtstreekse afzet van weinig betekenis. De verklaring ligt voor de hand. In deze afgelegen gebieden worden grote hoeveelheden aardappelen afgezet en er is een betrekkelijk geringe bevolkingsdichtheid.

De speelruimte die de aardappeltelers hebben bij het onderhandelen met hun marktpartners over het verkopen van hun aardappelen en het tempo waarin de afleveringen moeten plaatshebben, wordt mede bepaald door de bewaarcapaciteit waarover zij kunnen beschikken. In tabel 19 is een overzicht opgenomen van de totale bewaarcapaciteit voor aardappelen op land- en tuinbouwbedrijven. Het gaat om bewaarruimten zowel voor consumptie- als voor pootaardappelen. Voor tabel 19 zie blz. 59.

De totale capaciteit is geschikt voor ongeveer 1,6 mln. ton aardappelen en verdeeld over ruim 6 000 bedrijven wat gemiddeld neerkomt op ongeveer 260 ton bewaarcapaciteit per betrokken bedrijf. Een sterke concentratie vinden we in de "nieuwe" polders (N.O.P./Oostelijk Flevoland) waar een derde van de capaciteit is gelocaliseerd. Verder overwegen de provincies in regio West. Het is overigens vermeldenswaard dat in de polders 85% van de bedrijven die aardappelen telen en afzetten, beschikt over bewaarcapaciteit die voldoende is voor ongeveer 90% van de in 1971-1972 in dat gebied afgezette hoeveelheden aardappelen.

Tabel 19. Bewaarcapaciteit voor aardappelen op land- en tuinbouwbedrijven

	Capaciteit		Betrokken bedrijven		Gem.cap.per
	x 1 000 kg	%	aantal	%	betr.bedrijf x 1 000 kg
Nederland	1 618 000	100	6 242	100	260
waarvan in regio:					
Noord	113 700	7	500	8	230
Oost	37 100	2	260	4	140
Polders	534 100	33	1 642	26	320
West	807 100	50	3 360	54	240
Zuid	126 000	8	480	8	260

Toelichting: Voor omschrijving van de regio's zie tabel 11.

In het onderzoek naar de afzetstructuur van aardappelen af-boerderij is behalve aan de verschillende afzetwegen ook aandacht besteed aan de contractuele relaties tussen de aardappeltelers en hun marktpartners. Ongeveer een derde van de afzet af-boerderij wordt op basis van contractuele verplichtingen verkocht. Regionaal zijn er verschillen. Opvallend is bv. dat in de "nieuwe" polders twee derde van de daar afgezette hoeveelheid contractueel wordt verkocht. De contractuele afzet in het westen is relatief van minder betekenis. In Zuid-Holland, Zeeland en Noord-Brabant (Noordwesthoek) komen nogal wat "verkopten te velde" voor, wat daar in hoofdzaak inhoudt dat de aardappelen worden verkocht op basis van een overeengekomen prijs per perceel. Het zal nauwelijks verbazing wekken dat het vooral de grotere landbouwbedrijven zijn die contracten afsluiten; van de afzet afkomstig van bedrijven met een afzet van meer dan 300 ton consumptieaardappelen ligt ongeveer de helft op contract.

De belangrijkste contractpartners zijn de collecterende groothandelaren (particuliere ondernemingen, coöperatieve aardappeltelersverenigingen en cavv's), kwantitatief minder belangrijk zijn de verwerkende industrieën en de aardappeltelers. De laatstbedoelde contractuele verkopen betreft percelen met aardappelen die tegen een bepaalde prijs per perceel aan collega-landbouwers worden overgedaan. Het gaat hier om een geschatte hoeveelheid van ruim 15 000 ton consumptieaardappelen. Er is een grote mate van variatie in de gebruikte contracten. Sommige blijven beperkt tot afspraken m.b.t. te leveren hoeveelheden, afleveringsschema's, kwaliteitsafspraken en prijsbepalingen. Andere contracten gaan zover dat zelfs afspraken worden gemaakt m.b.t. de teelt; de genoemde afspraken kunnen dan tevens slaan op: gebruik van voorgeschreven pootgoed, voorschriften voor ziektebestrijding, e.d.

Op een tweetal aspecten van de gebruikte contracten willen we hier nader ingaan. Allereerst enkele opmerkingen over de looptijd van de contractuele relaties. Bij 40% van de contractueel afgezette hoeveelheden consumptieaardappelen gaat het om een eenmalige overeenkomst. Ongeveer 15% betreft meerjarige overeenkomsten en de hoeveelheden die op

basis van statutaire leveringsplicht en vergelijkbare overeenkomsten worden afgezet, omvatten 45% van de contractueel afgezette aardappelen. Zie verder de gegevens in tabel 20. Een tweede aspect betreft de gemaakte prijsafspraken. Uitdrukkelijk zij erop gewezen dat de cijfermatige

Tabel 20. Looptijd van de contractuele relaties, de betreffende hoeveelheden aardappelen en het aantal contracten

Looptijd	Hoeveelheden cons.aardappelen		Contracten	
	x 1 000 kg	%	aantal	%
Totaal contractueel	622 000	100	3 222	100
w.v.: eenmalig	250 000	40	1 720	53
meerjarige	93 000	15	408	13
op basis statutaire levering	279 000	45	1 094	34

informatie die hieromtrent uit het onderzoek beschikbaar kwam slechts globaal van karakter is. Bij benadering kan daarvan worden gesteld dat 50 à 60% van de contractueel afgezette consumptieaardappelen wordt verkocht op basis van een pool-overeenkomst. Dit houdt in dat de deelnemende aardappeltelers hun aardappelen geheel of ten dele inbrengen in een gezamenlijke pool en aan het eind van de pool-periode de door hen ingebrachte hoeveelheden overeenkomstig sortering en kwaliteit krijgen uitbetaald tegen een zogenaamde "middenprijs". Dit soort prijsovereenkomsten wordt vooral afgesloten met de coöperatieve collecterende handel, maar niet uitsluitend. Ook in contracten met de particuliere groothandel worden dergelijke prijsovereenkomsten gemaakt. Ongeveer 15% van de contractuele verkopen betreft aardappelen afkomstig van percelen die werden verkocht tegen een prijs per ha. Ten slotte heeft 25 à 35% betrekking op hoeveelheden waarvoor andere prijsafspraken werden gemaakt: voor het overgrote deel betreft het vaste prijzen, verder ook minimum-maximumprijzen, e.d.

§ 4. De exporterende groothandelaren

Een beperkte groep van ondernemingen houdt zich bezig met de export. Aangezien juist de afzet naar het buitenland van grote betekenis is voor het wel en wee in de aardappelsector zal in deze paragraaf wat nader worden ingegaan op de betekenis van deze groep van bedrijven. Uit tabel 21 op blz. 61 blijkt dat 184 bedrijven 1) zich bij hun afzet geheel of ten dele op het buitenland richten. Ca 9% hiervan dat wil zeggen

1) Het werkelijke aantal zal wat groter zijn geweest, aangezien de indruk bestaat dat het aantal kleine soms incidenteel exporterende bedrijven wat laag is uitgevallen; het Produktschap van Aardappelen registreerde 255 exporteurs.

Tabel 21. De verdeling van de exporteurs en hun omzetten over groepen van bedrijven ingedeeld volgens de geëxporteerde hoeveelheden consumptieaardappelen.

	Bedrijven		Export		Totale verkopen	
	Aantal	%	x1000 kg	%	x1000 kg	%
Totaal	184	100	729 000	100	3 960	100
waarvan (afkomstig van) bedrij-						
ven met.....ton export						
< 500	94	51	10 000	1	110	13
500 - < 3 000	50	27	52 000	7	1 040	19
3 000 - < 10 000	23	13	168 000	23	7 300	16
10 000 - < 20 000	5	3	65 000	9	13 000	14
≥ 20 000	12	6	434 000	60	36 170	38
					674 000	56 170

17 bedrijven hebben een aandeel van bijna 70% in de export van consumptieaardappelen. Opmerkelijk is verder dat de exporterende bedrijven bepaald niet eenzijdig op het buitenland zijn gericht: de export bedraagt slechts 41% van hun totaalomzet. Vooral bij de kleinere exporteurs zijn er nogal wat bedrijven die in feite slechts in beperkte mate en veelal slechts incidenteel exporteren en in hoofdzaak op de binnenlandse afzet zijn afgestemd. Dat blijkt als we bv. bij de bedrijven met exporten van minder dan 500 ton de gemiddelde export vergelijken met de gemiddelde totaalafzet; de laatste is het 20-voudige van het exportgemiddelde. De bedrijven met exporten variërend van 500 - < 3 000 ton hebben een gemiddelde export van ruim 1 000 ton; hun gemiddelde totale afzet bedraagt het 7-voudige. Vergelijken we de gemiddelde totaalafzet van de exporteurs (bijna 10 000 ton) met die van alle groothandelaren te zamen (ca. 3 400) dan blijkt dat het vooral de grotere bedrijven zijn die in meer of mindere mate bij de export zijn betrokken. Zie verder de gegevens in tabel 21.

Zoals uit figuur 2 op blz. 31 kan worden opgemaakt, is de export over meerdere landen verspreid. Een zwaartepunt ligt evenwel bij de uitvoer naar West-Duitsland t.w. 543 000 ton consumptieaardappelen (1971-1972) d.w.z. driekwart van de totale export. Binnen de "oude" EG zijn verder Italië en de Benelux nog van enige betekenis. Verder zij verwezen naar de gegevens in figuur 4. Wat betreft de export naar de Bondsrepubliek zij nog vermeld dat een belangrijk deel van de daarheen geëxporteerde aardappelen bestemd is voor de verwerkende industrie.

§ 5. De belangrijkste categorieën van afnemers van de groothandel

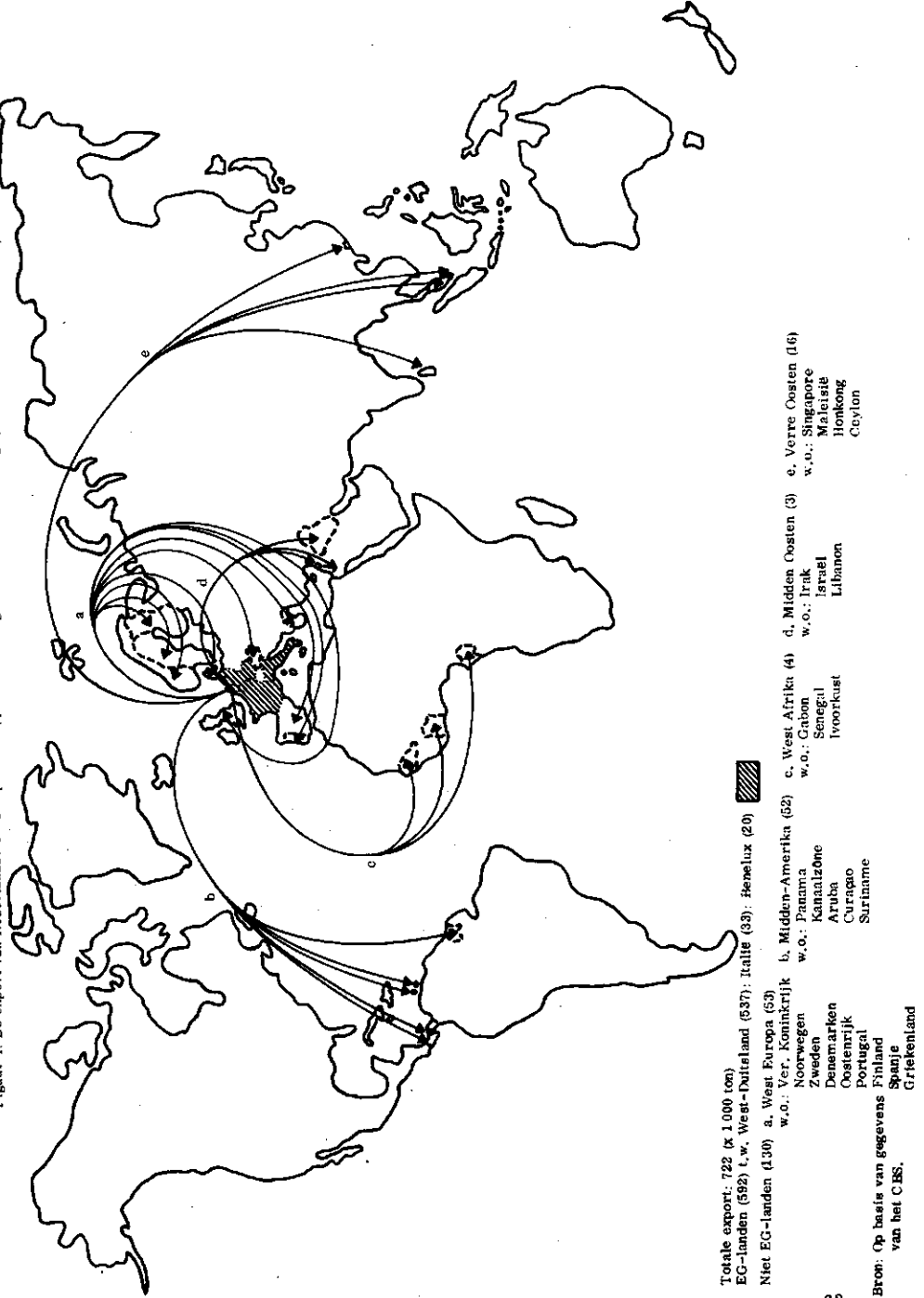
a. Inleidende opmerkingen

Uit het doorstromingsmodel zoals dat in § 1 op blz. 31 wordt weergegeven en toegelicht, blijken naast de export als belangrijkste groepen van afnemers uit de bus te komen de industrieën en de detailhandelaren. Aan deze twee categorieën van afnemers zal in deze paragraaf nog enige aparte aandacht worden besteed. De gegevens die betrekking hebben op de veredelingsindustrie zijn voor een deel afgeleid uit de enquête bij aardappelgroothandelaren en voor een deel rechtstreeks uit een beknopte enquête bij een 18-tal grotere bedrijven. De gegevens over de detailhandel zijn alle afgeleid uit de enquêtes bij aardappeltelers en groothandelaren.

b. De aardappelveredelingsindustrie

De veredelingsindustrie omvat al die ondernemingen die zijn gericht op de verwerking van consumptieaardappelen tot aardappelprodukten zoals voorgebakken frites, chips, nibbits, mini-frites, gedroogde produkten zoals puree en fritespoeder alsmede aardappelconserven. Een groeiende hoeveelheid aardappelen wordt jaarlijks door deze betrekkelijk jonge industrie verwerkt. Terwijl in 1964-1965 ca. 119 000 ton consumptieaardappelen werd verwerkt, was dat in 1971-1972 bijna verdrievoudigd tot

Figuur 4. De export van Nederlandse consumptieartikelen over de gehele wereld (de belangrijkste landen in 1971 - 1972)



Totale export: 722 (x 1 000 ton)
 EG-landen (592) t.w. West-Duitsland (937); Italië (33); Benelux (20)

Niet EG-landen (130) a. West-Europa (53)
 w.o.: Ver. Koninkrijk
 Noorwegen
 Zweden
 Denemarken
 Oostenrijk
 Portugal
 Spanje
 Griekenland

b. Midden-Amerika (52)
 w.o.: Panama
 Kanaleilande
 Aruba
 Curaçao
 Suriname

c. West-Afrika (4)
 w.o.: Gabon
 Senegal
 Ivoorkust

d. Midden-Oosten (3)
 w.o.: Irak
 Israël
 Libanon

e. Verre Oosten (16)
 w.o.: Singapore
 Maleisië
 Hongkong
 Ceylon

Bron: Op basis van gegevens
 van het CBS.

ca. 330 000 ton 1).

Een betrekkelijk klein aantal middelgrote en grote ondernemingen neemt een groot deel van de verwerking voor zijn rekening: bedoeld wordt een groep van 18 industrieën die jaarlijks ieder meer dan 1 500 ton aardappelen verwerken. In tabel 22 is een overzicht opgenomen van de betekenis van deze bedrijven voor de verwerking van consumptieaardappelen. Met elkaar verwerken zij 277 000 ton aardappelen, dat is 84% van het industrieel verwerkte kwantum en 74% van het (naar schatting) totaal d.w.z. industrieel en ambachtelijk verwerkte kwantum. Binnen deze groep van 18 bedrijven is een verdeling gemaakt op basis van de in 1971-1972 verwerkte hoeveelheden. De verwerking is sterk geconcen-

Tabel 22. De verdeling van de verwerkende industrieën en hun verwerkte hoeveelheden aardappelen over groepen van bedrijven ingedeeld naar jaaromzetten consumptieaardappelen

	Bedrijven		Verwerkte hoeveelheid		Gem.per bedr.
	Aantal	%	x 1 000 kg	%	x 1 000 kg
Totaal industr. en amb.verwerkt 1)	?	.	365 000	.	.
Totaal industrieel verwerkt 2)	?	.	330 000	.	.
Totaal 18 grotere industr.bedrijven w.v. afkomstig van bedrijven die	18	100	277 000	100	15 340
1500-< 7500ton	6	33,3	14 500	5	2 420
7500-<20 000ton	6	33,3	64 500	23	10 750
≥20 000ton verwerken	6	33,3	198 000	72	33 000

Toelichting:

- 1) Het totaal aantal industriële en ambachtelijke bedrijven is niet bekend.
- 2) Het aantal industriële bedrijven met omzetten van 250 ton en meer bedraagt ca. 40; daarnaast nog een onbekend aantal bedrijven met omzetten van minder dan 250 ton per jaar.

treerd in een zestal zeer grote ondernemingen die gezamenlijk bijna 200 000 ton verwerken d.i. bijna driekwart van de groep van 18. Voor het overige spreken de cijfers voor zichzelf.

Hoe komen deze industrieën nu aan hun grondstoffen? Uit de enquête

- 1) Daaraan moeten nog worden toegevoegd de hoeveelheden die ambachtelijk worden verwerkt tot voorgebakken frites en kokswaaren. De preciese hoeveelheid die tot aardappelprodukten wordt verwerkt is dan ook niet bekend. Ons onderzoek komt op een hoeveelheid van ca. 365 000 ton in totaal, hetgeen vermoedelijk wel aan de hoge kant zal zijn.

bij verwerkende industrieën is gebleken dat 25% van de aankopen rechtstreeks dan wel door bemiddeling van een commissionair bij de aardappeltelers wordt aangekocht. Het overgrote deel t.w. driekwart van de aanvoer werd aangekocht bij aardappelgroothandelaren d.w.z. inclusief de hoeveelheden die via het "eigen" toeleveringsbedrijf werden ontvangen. Op blz. 40 is reeds gewezen op de contractuele en commerciële relaties tussen groothandelondernemingen en de verwerkende bedrijven. Hier zij nog vermeld dat de toelevering aan de industrie grotendeels in handen is van een beperkt aantal groothandelaren: 17 grotere bedrijven leveren te zamen 68% van het totale kwantum dat via de groothandel naar de verwerkende bedrijfstak (ambachtelijk en industrieel) wordt geleverd. De cijfers in tabel 23 behoeven verder geen toelichting. In 1971-1972

Tabel 23. De betekenis van groepen van groothandelaren voor de toelevering aan de industriële verwerking

	To- taal	waarvan afkomstig van bedrijven met omzet v.ton				
		<500	500-<3000	3000-<10000	10000-<20000	≥20000
Hoeveelhe- den aard.	100%	.	10%	7%	15%	68%
Betrokken groothand.	100%	.	48%	24%	17%	11%

waren ongeveer 150 groothandelsbedrijven betrokken bij de toelevering van aardappelen aan de aardappelverwerkende industrie en ambachtelijke verwerkende bedrijven.

De aankopen van de grondstoffen waren in 1971-1972 voor driekwart contractueel vastgelegd; dat geldt zowel voor de aankooptransacties rechtstreeks met de aardappeltelers afgesloten als voor de aankopen bij de aardappelgroothandel. Hieruit mag verder worden afgeleid dat de verwerkende bedrijven nog een kwart van hun behoeften indekken op de vrije markt. Daarmee scheppen ze zich de mogelijkheid gebruik te maken van eventueel gunstige marktomstandigheden op de grondstoffenmarkt.

Vermeldenswaard is ten slotte nog dat veel verwerkende industrieën niet meer volledig zelfstandig zijn, doch een onderdeel vormen van andere ondernemingen. Dat geldt voor de bedrijven die op de een of andere manier nauw verbonden zijn met aardappelgroothandelondernemingen. Maar het geldt evengoed voor de bedrijven die een onderdeel vormen van niet-specifiek op de aardappelsector gerichte ondernemingen waarbij het opmerkelijk is dat nogal wat multinationale ondernemingen (zowel Nederlandse als niet-Nederlandse) op deze wijze belangen hebben in deze groeiende bedrijfstak. Voorbeelden hiervan: Lucas Aardenburg te Hoogeveen onderdeel van Unilever te Rotterdam, Favorita te Werkendam en Huzo te Lewedorp, beide onderdeel van Mc Cain Foods (Canada), Fritura te Krabbendijke onderdeel van United Biscuits (Engeland), Golden Wonder Holland te Deventer onderdeel van Imperial Tobacco Group (Engeland),

Smith Food Group in Broek op Langendijk (Amerikaans bedrijf), Nestlé Nederland (Zwitsers bedrijf) en Preservenbedrijf te Breda onderdeel van Nutricia te Zoetermeer.

c. De aardappeldetailhandel

Tot de detailhandel zijn in dit onderzoek gerekend de gevestigde detailhandelsbedrijven (traditionele aardappelen-, groenten- en fruit- (a.g.f.)-winkels, supermarkten, levensmiddelenbedrijven, grootwinkelbedrijven e.d.) en de ambulante (en staande) handel (marktkooplui, karrijders, aardappelventers). De tijd is voorbij dat de aardappelen uitsluitend in de traditionele a.g.f.-winkels en via de ambulante handel werden verkocht. Met de opkomst van het zelfbedieningssysteem en de supermarkten en de gelijktijdige ontwikkeling van de nieuwe verpakkingsmethoden is de betekenis van het algemene levensmiddelendistributiebedrijf en de supermarkt als afzetkanalen voor de consumptieaardappelen steeds groter geworden.

Eind 1971 waren er 10 400 (vaste) verkooppunten voor aardappelen (groenten en fruit inbegrepen); hiervan waren er 5 900 gespecialiseerd op de a.g.f.-sector terwijl in ongeveer 4 500 bedrijven het a.g.f.-pakket slechts een nevenactiviteit vormde naast de detailhandel in vele andere producten en produktgroepen. Behalve de gevestigde detailhandelsbedrijven zijn er nog ongeveer 2 800 ambulante handelaren zodat het totale aantal verkooppunten van aardappelen ongeveer 13 200 bedroeg. Het meest opmerkelijke is dat ca. een derde hiervan (4 500 bedrijven) een meer algemeen georiënteerd distributiebedrijf is.

Aangezien het aantal verkoopplaatsen in deze branche jaarlijks met ca. 2% terugloopt, zal de distributie van aardappelen in de komende jaren door een kleiner wordend aantal bedrijven worden verzorgd. Gegeven de groeiende betekenis van het grootwinkelbedrijf, het vrijwillig filiaalbedrijf en de inkoopcombinaties met hun aangesloten winkels en filialen mag de verwachting zijn dat de distributie van aardappelen zich zal concentreren op een beperkter aantal grote tot zeer grote detailhandelsorganisaties. Daar de inkoop bij deze organisaties veelal centraal plaatsheeft, zal de aardappelgroothandel in de komende jaren worden geconfronteerd met steeds groter en belangrijker marktpartners.

Op grond van de resultaten van de enquêtes bij aardappeltelers en groothandelaren kan bij benadering worden aangegeven dat in 1971-1972 ongeveer 25 à 30% van de binnenlandse voorziening die via de detailhandelaren loopt in handen is van de algemene levensmiddelenbranche dus grootwinkelbedrijven, bedrijven aangesloten bij vrijwillig filiaalbedrijf en inkoopcombinaties, supermarkets, e.d. Dat wil zeggen dat ongeveer driekwart loopt via de traditionele kleinhandelskanalen waaronder de marktkooplui en de aardappelventers nog steeds een belangrijke plaats innemen.

Zoals in § 1c is aangegeven gaat ruim 60% van de binnenlandse voorziening met consumptieaardappelen via detailhandelsbedrijven. Daarmee vormen zij weliswaar het belangrijkste maar niet het enige afzetkanaal naar de uiteindelijke verbruikers. In de eerste plaats hebben we er in § 1 al op gewezen dat ongeveer 6% rechtstreeks van de groothandel wordt

toegeleverd aan met name grootverbruikers. In de tweede plaats blijkt een derde van de nationale consumptie van aardappelen rechtstreeks vanuit de al dan niet bedrijfsmatig uitgeoefende land- en tuinbouw beschikbaar te komen. Een samenvattend beeld geeft tabel 24.

Tabel 24. De betekenis van de detailhandelsbedrijven voor de binnenlandse voorziening

	Consumptieaardappelen	
	x 1 000 kg	%
Totaal consumptief verbruik 1971-1972:	1 000 000	100
waarvan:		
1. Via detailhandelsbedrijven:		
a. traditionele detailhandel	ca. 460 000 ton	
b. nieuwe distributiekanaalen	<u>ca. 160 000 ton</u>	620 000
		62
2. Rechtstreeks vanaf het land beschikbaar:		
a. door verkoop afkomstig van landbouwbedrijven	ca. 190 000 ton	
b. eigen verbruik en naaste relaties landb. bedrijven	ca. 60 000 ton	
c. afkomstig van niet-geinventariseerde oppervl.	<u>ca. 70 000 ton</u>	320 000
		32
3. Rechtstreeks vanaf de groot-handelaren:	60 000	6

Toelichting: Het totale consumptieve verbruik ten bedrage van 1 mln. ton is mogelijk wat aan de hoge kant. Hoeveel te hoog is moeilijk vast te stellen. Ter oriëntatie: op basis van gegevens van het Produktschap voor Aardappelen zou het om een hoeveelheid gaan van 920 000 ton. De hoeveelheid die via nieuwe distributiekanaalen (1b) gaat is geschat op basis van de groothandelsenquête: 126 000 ton + de helft van de afzet aan levensmiddelengrossiers (63 000 ton)=(afgerond) 160 000 ton. De helft is aangenomen omdat een dubbeltelling voor de hand ligt a.g.v. de omstandigheid dat ook een aantal levensmiddelengrossiers is geënquêteerd. Verder zij nog opgemerkt dat in de enquête bij telers niet zijn opgenomen de aardappelen die op de land- en tuinbouwbedrijven achterbleven voor eigen gezinsverbruik of bestemd waren voor naaste relaties (2b). Deze hoeveelheden hebben we geschat op één ton per bedrijf. Uitgaande van 57 000 bedrijven betekent dit een totale hoeveelheid van afgerond 60 000 ton aardappelen. Het onder 2c opgenomen cijfer van 70 000 betreffende aardappelen afkomstig van volkstuintjes, particuliere tuinen e.d., is een raming op basis van gegevens van het Produktschap voor Aardappelen.

Tabel 25. De verdeling van "aan de detailhandel" verkopende groothandelaren en hun omzetten over groepen van bedrijven ingedeeld volgens de aan detailhandelaren gedistribueerde hoeveelheden consumptie-aardappelen

	Bedrijven		Verkopen aan detailhandel		Totale verkopen			
	Aantal	%	x 1 000 kg	%	gem.verkoop x 1 000 kg	%	gem. verkoop	
Totaal	430	100	550 000	100	1 280	1 815 000	100	4 220
waarvan (afkomstig van):								
bedr. met ton ver- koop aan detailhandel								
≥ 500	186	43	30 000	6	160	258 000	14	1 390
500 - < 3 000	198	46	247 000	45	1 250	880 000	49	4 440
3 000 - < 10 000	43	10	228 000	41	5 300	443 000	24	10 300
10 000 - < 20 000	3	1	45 000	8	15 000	234 000	13	78 000
≥ 20 000

Uit het doorstromingsmodel op blz. 31 is duidelijk geworden dat de detailhandelsbedrijven hun aardappelen hoofdzakelijk krijgen toegeleverd via de aardappelgroothandelaren. In tabel 25 op blz. 68 is een overzicht opgenomen van de groothandelaren die in meer of mindere mate toeliveren aan de detailhandelaren (incl. levensmiddelengrossiers). De indeling naar grootteklassen is gebaseerd op de hoeveelheden aardappelen die werden verkocht aan de detailhandelaren. Daaruit blijkt dat 430 groothandelsbedrijven d.w.z. minder dan de helft als toeleveringsbedrijf fungeren. Voor bijna 90% van de bedrijven gaat het om hoeveelheden die de 3 000 ton per jaar niet overschrijden; met elkaar leveren ze ongeveer de helft van het totaalgeleverde kwantum.

§ 6. Samenvattende opmerkingen m.b.t. de consumptie-aardappelsector

Bij wijze van samenvatting van dit hoofdstuk is in figuur 5 een overzicht opgenomen van de belangrijkste afzetkanalen van consumptieaardappelen. De totale beschikbare hoeveelheid wordt voortgebracht en "op de markt" gebracht door ca. 33 000 aardappeltelers 1) van uiteenlopende betekenis en verspreid over het gehele land. Het aantal afzetmogelijkheden is nogal uitgebreid. Allereerst zij erop gewezen dat een groot deel van de produktie door de agrarische producenten zelf wordt gedistribueerd naar de consumptiehuishoudingen; voor een deel betreft het hoeveelheden die t.b.v. de zelfvoorziening op de bedrijven achterblijven (afzetkanaal 1), voor een ander deel betreft het verkopen aan een uitgebreide kring van gezinnen, grootverbruikers, e.d. (2). Afgezien van een beperkt kwantum dat door de telers rechtstreeks wordt verkocht aan de aardappelveredelingsindustrie (7) gaat de rest via intermediaire handelskanalen die voor de verdere voortstuwing zorgen. Voor het merendeel betreft het collecterende groothandelaren (4, 5, 6, 8 en 9) en voor een beperkt aandeel directe afzet naar detailhandelaren (3).

De aardappelgroothandel bestaat uit 900 bedrijven die aan de ene kant zorgen voor de verzameling van de aardappelen op de landbouwbedrijven (voor een klein deel via de tuinbouwveilingen) en aan de andere kant regelen en organiserend optreden bij de hergroepering en distributie van de verzamelde aardappelen; ruim driekwart van de beschikbare aardappelen passeert de groothandelaren. De onderlinge transacties, die in het overzicht niet zijn vermeld, zijn van grote betekenis en hebben een "tegenwaarde" van ca. 44% van de totale groothandelsomzet. De belangrijkste afzetkanalen van de groothandel zijn: de afzet aan de detailhandel (4), de afzet aan de industrie (8) en de exporten (9). De verkopen rechtstreeks naar consumptiehuishoudingen zijn van weinig betekenis (6).

De detailhandelaren, in totaal ongeveer 13 000 verkooppaatsen, dragen zorg voor de distributie van bijna 30% van het beschikbare kwantum. Deze groep van bedrijven omvat zowel de gevestigde detaillisten als de

1) Inclusief de bedrijven die uitsluitend voor eigen verbruik telen zijn dat er ca. 57 000.

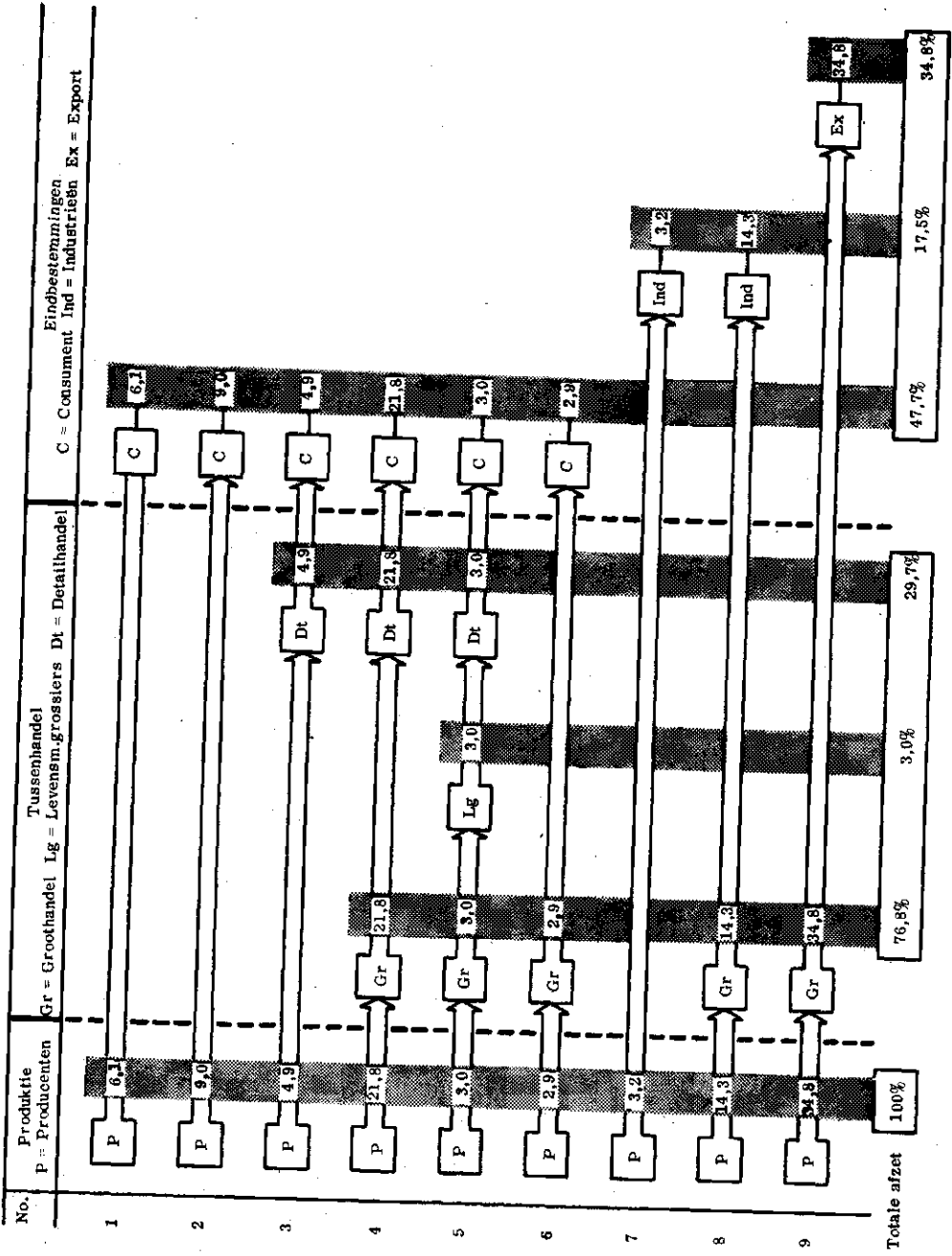
ambulante handelaren. Afgezien van een kleine hoeveelheid die rechtstreeks van telers wordt betrokken (3) en waarvan een geringe hoeveelheid via de veilingen loopt, heeft vrijwel de gehele voorziening van de kleinhandel plaats door de groothandelaren (4); een beperkt kwantum komt beschikbaar via levensmiddelengrossiers. De afzet van de detailhandelaren is uiteraard geheel gericht op consumptiehuishoudingen d.w.z. gezinnen, restaurants, hotels, internaten, e.d. (3, 4 en 5).

Van de in 1971-1972 beschikbare hoeveelheid consumptieaardappelen gaat ca. 48% naar Nederlandse consumptiehuishoudingen. Deze voorzien in hun behoeften voor bijna twee derde deel d.m.v. aankopen bij detailhandelaren van uiteenlopend karakter (3, 4 en 5): supermarkten, groentewinkels, kruideniers, marktkramen, aardappelventers e.d. De rest komt zo van het land bij de consumenten (1 en 2).

De binnenlandse industriële en ambachtelijke verwerking eist ruim 17% op. De aankopen worden ten dele gedaan bij aardappeltelers (7), in hoofdzaak echter bij de aardappelgroothandelaren (8).

De export (9) is geheel in handen van de aardappelgroothandelaren (exporteurs) en omvat bijna 35% van het beschikbare kwantum consumptieaardappelen. De export naar West-Duitsland is sterk overheersend; met name de vraag van de zijde van de verwerkende industrie speelt hierbij een rol.

Figuur 5. Samenvattend beeld van de afzetkanalen bij consumptieaardappelen (1971 - 1972)



HOOFDSTUK V

De pootaardappelsector

§ 1. Van producent naar verbruiker

a. Algemene opmerkingen

Als uitgangspunt voor de verdere behandeling van de afzetstructuur in de pootaardappelsector dient het doorstromingsmodel zoals weergegeven in figuur 6 op blz. 73. De figuur is opgebouwd uit de opeenvolgende fasen van het productie- en afzetproces: aan de basis de agrarische productie waar de pootaardappeltelers werkzaam zijn, vervolgens de groothandelsfase waarin o.a. de collecterende bedrijven, de binnenlandse groothandelaren, de detailhandelaren en de exporteurs zich bezighouden met de verzameling en verdeling van de pootaardappelen en ten slotte het agrarische verbruik waar de aardappeltelers de pootaardappelen uitpoten die in het voorgaande jaar (in casu 1971) werden geoogst. Wat betreft de pootaardappelhandel zij er nadrukkelijk op gewezen dat daarbij zijn inbegrepen de betrekkelijk grote groep kleinere bedrijven die zich in feite, meestal naast een reeks van andere activiteiten, slechts bezighouden met de verkoop van pootaardappelen aan de bedrijfsmatige verbruikers (is nog groothandel) al of niet in combinatie met verkopen aan particulieren en volkstuinders (is in feite detailhandel). Beide soorten van verkopen zijn in het onderzoek verwerkt als groothandel.

Centraal staat de positie van de pootaardappelgroothandel. In het onderste gedeelte van het model wordt aangegeven hoe de verzameling van de pootaardappelen op "groothandelniveau" in elkaar zit; het bovenste gedeelte laat zien hoe de aardappelen over de verschillende bestemmingen eveneens op groothandelniveau worden verdeeld.

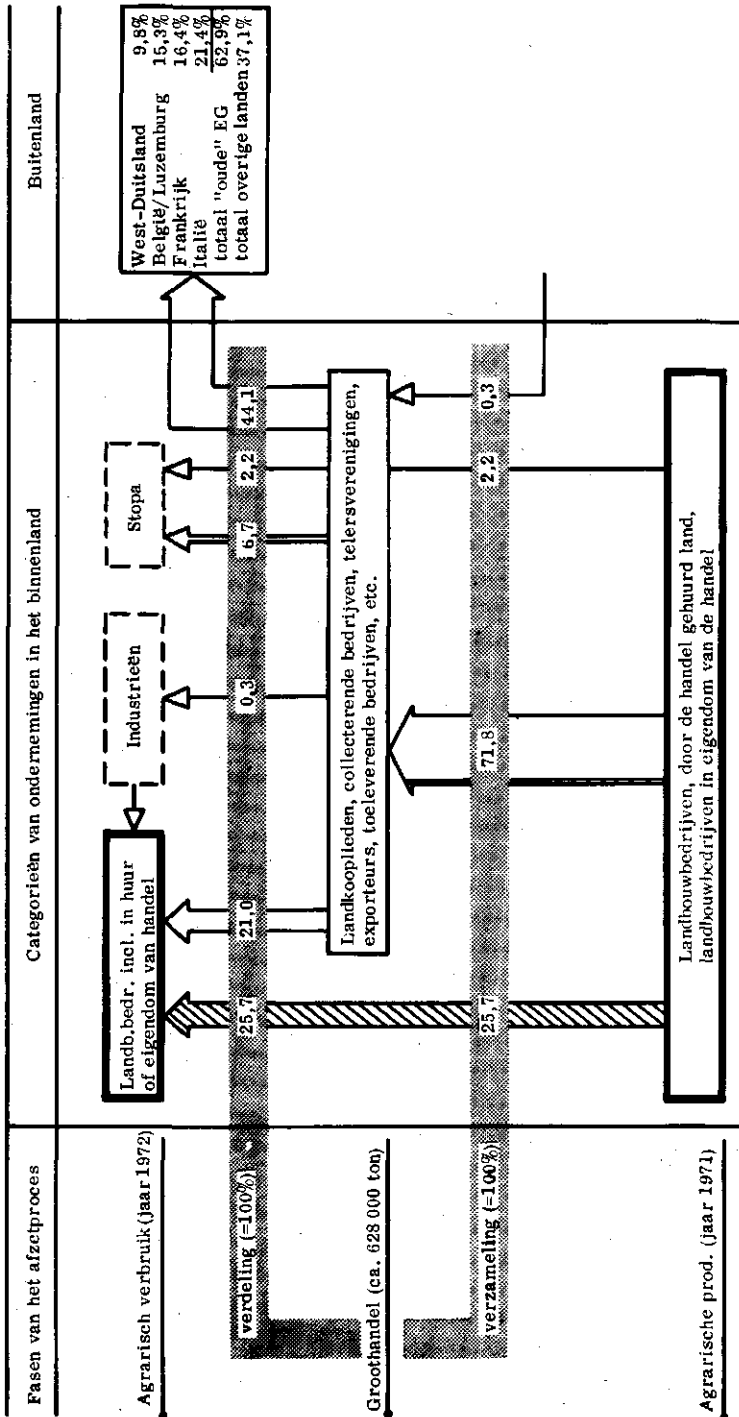
Onder pootaardappelen zijn begrepen alle aardappelen die door hun aard en bestemming waren bedoeld om te worden uitgepoot ten behoeve van een nieuwe oogst. Het doorstromingsmodel heeft in feite dus betrekking op:

- a. NAK 1)-goedgekeurde en geplombeerde pootaardappelen;
- b. NAK-goedgekeurde maar niet-geplombeerde pootaardappelen;
- c. niet door officiële instanties (goed) gekeurde pootaardappelen;
- d. "gewone" consumptie- en zetmeelaardappelen die door hun bestemming als pootaardappelen moeten worden aangemerkt.

In het voorgaande ligt besloten dat het hier gaat zowel om consumptie-aardappelrassen als om zetmeelaardappelrassen. Verder zij erop gewezen dat de figuur betrekking heeft op netto-hoeveelheden d.w.z. hoeveelheden die uiteindelijk als pootaardappelen hun bestemming vinden d.w.z.

1) NAK is de Nederlandse Algemene Keuringsdienst.

Figuur 6. De doorstroming van pootaardappelen door de opeenvolgende fasen van het afzetproces (1971 - 1972)



Toelichting: De gearceerde gedeelten van de pijlen hebben betrekking op "interne overheveling". Bij de rechtstreekse afzet van agrarische productie naar agrarisch verbruik zijn het de "pootaardappelen" die t.b.v. de uitpoot in het volgende seizoen worden achtergehouden. Bij de afzet af-boerderij naar de groothandel gaat het om pootaardappelen afkomstig van land dat wordt gehuurd of in eigendom is van groothandelsbedrijven.

inclusief de hoeveelheden aangeboden aan de Stopa 1) maar exclusief de grovere maten voor zover die in de consumptie- of de fabriekssector terecht komen en exclusief het uitvalelement dat bij sortering beschikbaar komt.

De gegevens op grond waarvan het doorstromingsmodel is samengesteld zijn afkomstig van de enquête bij aardappelgroothandelaren zoals in hoofdstuk I omschreven. Verder is er vanuitgegaan dat voor het binnenlandse verbruik in 1972 was benodigd 295.000 ton "pootaardappelen"; dit laatste cijfer berust op ramingen van het Produktschap voor Aardappelen.

b. De verzameling en verdeling op groothandelniveau

Uit het overzicht blijkt dat ruim 70% van de beschikbare hoeveelheid pootaardappelen via de aardappelhandel wordt afgezet, daarbij inbegrepen ongeveer 5% afkomstig van door de groothandel gehuurde aardappel-land of van landbouwbedrijven die bij de handel in exploitatie zijn. Ruim een kwart gaat buiten de typische handelsbedrijven om. Dit betreft de hoeveelheden die door de aardappeltelers worden achtergehouden voor heruitpoot in het volgende oogstjaar en de aardappelen die rechtstreeks aan collega-telers worden verkocht.

Aan de verdeelkant gaat de afzet twee hoofdrichtingen op: 44% gaat naar buitenlandse bestemmingen en ruim 21% wordt verkocht aan aardappeltelers.

Er zij ten slotte op gewezen dat de onderlinge transacties tussen pootgoedhandelaren niet in het model tot uitdrukking komen. Evenals bij consumptieaardappelen zijn die ook in de pootaardappelsector nogal van betekenis. Voor een nadere toelichting wordt verwezen naar § 2b op blz. 78.

c. Eindbestemmingen

In het doorstromingsmodel zijn een drietal eindbestemmingen opgenomen t.w.: de binnenlandse land- en tuinbouwbedrijven, de Stopa en de buitenlandse afnemers. Ongeveer 47% van de beschikbare hoeveelheid pootaardappelen (d.w.z. alle aardappelen die zijn voorbestemd als uitgangsmateriaal van de volgende oogst) blijft in het binnenland en wordt door land- en tuinbouwbedrijven en particuliere gebruikers uitgepoot. Iets minder dan de helft wordt toegeleverd door de handelsbedrijven; het andere deel bestaat hoofdzakelijk uit aardappelen die achterblijven op de agrarische bedrijven. Aan de Stopa wordt 9% aangeboden. Ruim 44% van het beschikbare kwantum wordt geëxporteerd.

In het voorgaande is steeds gesproken over pootgoed in algemene zin zonder dat daarbij uitdrukkelijk onderscheid is gemaakt in goedgekeurd en geplombeerd pootgoed enerzijds en "overig" pootgoed anderzijds. Het is genoegzaam bekend dat nogal wat ongekeurd teeltmateriaal wordt ge-

1) Stopa is de Stichting Overleg Pootaardappelaangelegenheden, belast met de uitvoering van een garantieregeling voor pootaardappelen.

bruikt. Voor een nadere uiteenzetting van de problematiek rond het gebruik van ongekeurd teeltmateriaal wordt verwezen naar een studie van het Ministerie van Landbouw 1). Uit het LEI-onderzoek resulteert in ieder geval geen exacte informatie omtrent de mate waarin ongekeurd pootgoed wordt gebruikt en verhandeld. In de eerste plaats is het zo, dat de pootgoedverwisseling (d.w.z. het percentage van het consumptie- en fabrieksareaal waarbij goedgekeurd pootgoedmateriaal is gebruikt) van ras tot ras sterk verschillend is; bij consumptierassen relatief hoog en bij fabrieksassen relatief laag. In de tweede plaats moet worden aangenomen dat - voor zover er handel in ongekeurd pootgoed plaatsheeft - de betreffende hoeveelheden in ons onderzoek niet zijn opgenomen; het gaat hierbij immers om onoirbare transacties. Toch kunnen nog enkele kanttekeningen worden geplaatst bij dit alleszins belangwekkende aspect, zij het dat ze globaal van aard zijn.

Volgens gegevens van de NAK werden in 1971 geplombeerd 470 400 ton; 56 500 ton werd aangeboden aan de Stopa zodat geplombeerd beschikbaar kwam 413 900 ton. Twee derdedeel hiervan werd geëxporteerd (276 000 ton) zodat voor het binnenland beschikbaar kwam aan geplombeerd pootgoed een derdedeel of 136 000 ton pootaardappelen. Er vanuit gaande dat voor het binnenland is benodigd 295 000 ton pootgoed, zou e.e.a. betekenen dat 159 000 ton (295 000 - 136 000) bestaat uit niet-geplombeerd pootgoed wat overigens nog niet betekent dat het hier ongekeurd pootgoed betreft. Immers voor zover de aardappelen op de agrarische bedrijven worden achtergehouden, is plombering niet vereist en wordt volstaan met keuring te velde. Volgens de enquête bij telers gaat het om ca. 47 500 ton pootaardappelen, zodat aan ongekeurd pootgoed is gebruikt ca. 112 500 ton. Aangezien voor de pootgoedteelt voor 100% pootaardappelen wordt gebruikt, betekent e.e.a. dat het ongekeurde pootgoed als uitgangsmateriaal dient voor de teelt van consumptie- en fabrieks-aardappelen. Voor de pootgoedteelt is in 1972 bij benadering nodig 21 074 ha à 2,5 ton = 52 500 ton goedgekeurd pootgoed zodat voor consumptie- en fabrieksteelt resteert ca. 131 000 ton (136 000 + 47 500 - 52 500) goedgekeurde pootaardappelen tegenover een totaalbehoefte van ca. 242 500 ton (295 000 - 52 500) pootgoed. Het gebruik van ongekeurd pootgoed is dus nogal omvangrijk!

d. Slotopmerkingen

Naar analogie van de opmerkingen m.b.t. het doorstromingsmodel voor de consumptieaardappelen moet ook hier worden gesteld dat slechts sprake is van een globale indruk van de doorstroming van pootaardappelen. Meer nog dan bij consumptieaardappelen geldt voor pootaardappelen dat de werkelijkheid veel complexer en gevarieerder is. Alleen al de omstandigheid dat in het onderzoek slechts sprake is van pootgoed, zonder onderscheid te maken tussen de verschillende rassen, kwaliteiten en

1) Bedoeld wordt "Het gebruik van en de handel in ongekeurd teeltmateriaal van aardappelen", Ministerie van Landbouw en Visserij, Directie Bedrijfsontwikkeling, Vakdirectie Akkerbouw, oktober 1970.

sorteringen betekent al een sterke simplificatie. Zo is het zeer wel mogelijk dat de afzetstructuur van vrije en w.o.a.-rassen enerzijds en monopolierassen 1) anderzijds duidelijke verschillen vertonen. Informatie daaromtrent ontbreekt. De betekenis van de handel in het hele doorstromingsproces blijkt evenwel in voldoende mate en dat is de bedoeling van het model. Een meer gedetailleerde benadering zal in de volgende paragrafen aan de orde komen. In § 2 zal worden gezien hoeveel groothandelsondernemingen bij de handel in pootaardappelen zijn betrokken en welke structuurkenmerken hun in- en verkoopmarkt heeft. In § 3 wordt dat meer toegespitst op de collecterende bedrijven in hun relatie met de aardappeltelers en in § 4 op de distribuerende handelaren met name de exporteurs en de detailhandelaren.

In verband met wat in de volgende paragrafen wordt behandeld, moet erop worden gewezen dat bepaalde gegevens t.b.v. het doorstromingsmodel zijn aangepast en herberekend. Het model moet dan ook op zich worden gezien en - zeker niet op de bijzonderheden - worden gerelateerd aan elders vermelde resultaten.

Ten slotte nog het volgende. Aangezien de handel in ongekeurd pootgoed niet is toegestaan en zo die al plaats mocht hebben, de betreffende hoeveelheden toch niet door ons zullen zijn geregistreerd in onze enquête, mag worden aangenomen dat de hoeveelheden verhandeld door de pootaardappelhandel uitsluitend betrekking hebben op (al dan niet gesorteerde) goedgekeurde pootaardappelen. Dit laatste is in tegenstelling tot de hoeveelheden in het doorstromingsmodel.

§ 2. De handelaren in pootaardappelen: een algemeen overzicht

a. De ondernemingen en hun omzetten

De groep handelaren in pootaardappelen omvat groothandelaren, collecterende bedrijven, coöperatieve aardappelhandelsverenigingen, particuliere ondernemingen, exporteurs, commissionairs en detailhandelaren, kortom een sterk heterogene groep van ondernemingen. Door somming van de handelsactiviteiten van ieder van deze bedrijven is een totaalbeeld ontstaan waarvan de cijfermatige gegevens in een tweetal tabellen 26 en 27 zijn vervat.

In tabel 26 is een overzicht opgenomen van de betrokken bedrijven ingedeeld volgens hun jaarlijkse omzet in pootaardappelen.

1) W.o.a.-rassen mogen op basis van een wettelijk openbaar aanbod tegen vergoeding van een kwekersrecht worden vermeerderd en verhandeld; na het verstrijken van een bepaalde periode vervalt het kwekersrecht en ontstaan vrije rassen. Op basis van de (nieuwe) Zaaizaad- en Plantgoedwet 1967 hebben kwekers (of hun alleen-vertegenwoordigers) het monopolie tot vermeerderen en verhandelen van nieuwe rassen, vandaar monopolierassen.

Tabel 26. De verdeling van groothandelaren en hun omzetten pootaardappelen over groepen van bedrijven ingedeeld volgens jaaromzetten pootaardappelen

	Bedrijven		Omzet pootaardappelen		Gem. omzet
	aantal	%	x 1 000 kg	%	x 1 000 kg
Totaal	813	100	706 000	100	870
waarvan (afkomstig van) bedrijven met ton omzet:					
- < 500	686	84,5	55 000	8	80
500 - < 3 000	68	8	66 000	9	970
3 000 - < 10 000	47	6	212 000	30	4 510
10 000 - < 20 000	4	0,5	60 000	8,5	15 000
≥ 20 000	8	1	313 000	44,5	39 100

Ongeveer 813 bedrijven verzorgen met elkaar de gesommeerde opzet van 706 000 ton pootaardappelen wat gemiddeld per bedrijf neerkomt op 870 ton. Met "sommerring" wordt bedoeld dat het totaalbeeld is verkregen door sommerring van de omzetten der individuele bedrijven. Als gevolg van onderlinge transacties is de gesommeerde omzet van de groep aanmerkelijk groter dan het kwantum pootaardappelen dat in werkelijkheid werd verzameld en gedistribueerd. In werkelijkheid ging het om 440 000 ton d.w.z. inclusief de pootaardappelen die aan de Stopa werden aangeboden. Uit de frequentieverdeling in tabel 26 blijkt dat een groot aantal bedrijven een omzet heeft die de 500 ton niet te boven gaat. Deze groep omvat in de eerste plaats ca. 62 bedrijven die pootaardappelen aankopen uitsluitend ten behoeve van door hen gehuurd land of eigen landbouwbedrijf 1). Verder omvat deze groep kleine bedrijven een groot deel van de zg. detailhandelaren in pootaardappelen waaronder nogal wat plaatselijke coöperatieve aan- en verkoopverenigingen. Vermeldenswaard is ten slotte dat een 12-tal grote tot zeer grote ondernemingen meer dan de helft van de gesommeerde omzet voor zijn rekening neemt.

b. De structuur van de afzet

De gegevens in tabel 27 geven onder meer een beeld van de structuur van de verkoopmarkt. Het aantal categorieën van afnemers blijft beperkt tot vijf t.w.:

- groothandelaren d.w.z. al die personen en ondernemingen die zich in hoofdzaak bezighouden met het verhandelen van pootaardappelen aan handelaren en bedrijfsmatige verbruikers in binnen- en buitenland;
- aardappeltelers omvat natuurlijk als belangrijkste groep de land- en

1) Feitelijk geen element van handel maar toch meegenomen om verwerkingstechnische redenen (de betreffende bedrijven zijn nl. wel groothandelaren in consumptieaardappelen.

- tuinbouwbedrijven maar verder ook bezitters van particuliere tuinen e.d.;
- Stopa d.w.z. Stichting Overleg Pootaardappelaangelegenheden belast met de uitvoering van een garantieregeling voor pootaardappelen;
 - industrieën omvat hier uitsluitend de aardappelveredelingsindustrie die pootaardappelen aankoopt t.b.v. de uitpoot door zijn leveranciers-aardappeltelers;
 - buitenlandse afnemers.

Tabel 27. De structuur van aan- en verkopen van pootaardappelen bij handelaren (opgebouwd d.m.v. somming van de aankopen en verkopen der afzonderlijke bedrijven)

Aankopen			Verkopen		
Groepen van leveranciers	Omzet x 1 000 kg	%	Groepen van afnemers	Omzet x 1 000 kg	%
Totaal	739 000	100	Totaal	706 000	100
waarvan gekocht bij:			waarvan verkocht aan:		
groothandelaren	264 000	35,5	groothandel.	266 000	37
aardappeltelers	470 000	64	aard.telers	132 000	19
veilingen	3 600	0,5	industrieën	2 000	0,5
buitenlandse leveranciers	1 400	.	stopa	30 000	4,5
			buitenlandse afnemers	276 000	39

Toelichting: De aan- en verkopen zijn ongelijk omdat het bij de aankopen in beperkte mate ook gaat om nog niet gesorteerde aardappelen waarvan een deel niet als pootaardappelen maar als consumptie- en/of voeraardappelen wordt verkocht. Verder is er sprake van bewaarverliezen.

Wat direct opvalt in het overzicht in tabel 27 is de rol van de transacties tussen groothandelaren onderling; meer dan een derde van de gesommeerde omzetten. Deze onderlinge handel uitgedrukt in hoeveelheden aardappelen bedraagt ongeveer 266 000 ton. De wijze waarop deze transacties tot stand kunnen komen, behoeft wel enige toelichting, die aan de hand van enige voorbeelden uit de praktijk zal worden ondersteund.

In theoretische zin wordt nogal eens onderscheid gemaakt tussen verzamelende en verdelende handel. In de praktijk is dit verschil bij de betrokken ondernemingen niet altijd op te merken omdat veel bedrijven zowel het een als het andere doen; te denken valt hierbij bv. aan grotere collecterende ondernemingen die naast hun verzamelende activiteiten toch ook duidelijk distribuerend werkzaam zijn door hun verkopen aan aardappeltelers en hun transacties met buitenlandse afnemers. Toch zijn er nogal wat met name kleinere collecterende bedrijven die zich bepalen

bij het toeleveren van de door hen bij telers verzamelde pootaardappelen aan grotere handelsbedrijven; bij eerstgenoemde bedrijven ligt het accent duidelijk bij het collecterend aspect van de handel. Aan de andere kant d.w.z. bij de distributie zijn er ook een groot aantal bedrijven die zich vrijwel uitsluitend bezighouden met de verkoop van meestal kleine hoeveelheden pootaardappelen aan de aardappeltelers. Tegen de achtergrond van deze informatie kan het ontstaan van onderlinge handelstransacties gemakkelijk worden aangetoond, waarbij dezelfde pootaardappelen soms twee of drie keer van handelaar kan wisselen.

Voorbeeld 1. De commissionair of kleinere collecterende onderneming verkoopt (1e verkoop) zijn pootaardappelen aan de grotere pootaardappelgroothandelaar, deze verkoopt (2e verkoop) weer aan een detailhandelaar.

Voorbeeld 2. Een tweede illustratie van die onderlinge handel vloeit voort uit de zogenaamde "exportpool" waaraan een klein aantal grotere handelsbedrijven (zowel coöperatief als particulier) deelnemen. Op grond van de pool-overeenkomst zijn de leden van de pool gerechtigd in een bepaalde verhouding bij te dragen aan de exportorders die de leden ieder afzonderlijk vanuit het buitenland ontvangen. Deze toeleveringen over en weer zijn te beschouwen als onderlinge handelstransacties.

Tabel 28. Verschillen in verkoopstructuur bij groepen van groothandelaren ingedeeld volgens jaaromzetten pootaardappelen

	Alle bedr.	Bedr. met een omzet v. ... ton pootaard.				
		<500	500 - 3000	3000- <10000	10000- <20000	≥20000
Totaal der verkopen	100%	100%	100%	100%	100%	100%
waarvan aan:						
groothandelaren	37	38	40	60	37	22
aardappeltelers	19	56,5	57	18	5,5	6,5
stopa	4,5	3	.	1,5	9	6,5
buitenl. afnemers	39	2,5	3	20	48,5	64,5

Ten slotte moet erop worden gewezen dat dit soort transacties ook kan voortvloeien uit de omstandigheid dat een bepaalde groothandelaar eenvoudig een tekort heeft van een bepaald aardappelras dat hij door middel van aankoop bij collega-handelaren dan aanvult.

Het aandeel van de onderlinge handel bij de verschillende groepen van handelaren ingedeeld volgens hun jaaromzet, loopt nogal uiteen. Een bepaalde samenhang is moeilijk vast te stellen al is er een aanwijzing dat de kleine en middelgrote ondernemingen hun verkopen meer gericht hebben op collega-handelaren dan de grote tot zeer grote bedrijven. Zie hiervoor de gegevens in tabel 28.

De afzet aan de aardappeltelers omvat 19% van de totaalomzet, voor het overgrote deel betreft het leveringen aan land- en tuinbouwbedrijven en voor een kleiner deel verkopen aan particuliere tuinbezitters. Ongeveer 1% van de verkopen aan telers slaat op poters die door de handelsbedrijven werden bestemd voor uitpoot op de door hen gehuurd aardappel-land danwel t.b.v. uitpoot op een landbouwbedrijf dat in eigen exploitatie is. De gegevens in tabel 28 illustreren dat de afzet aan telers op de kleinere bedrijven relatief veel belangrijker is dan op de grotere bedrijven. Bij de bedrijven met omzetten van minder dan 3000 ton pootaardappelen heeft bijna 60% van de omzet betrekking op detailverkopen terwijl dat bij de bedrijven met omzetten van 10 000 ton en meer slechts 5 à 6% is. In zijn totaliteit gezien is ruim 50% van de poters die via de handelaar naar de aardappeltelers gaan, afkomstig van bedrijven met omzetten die niet boven de 3 000 ton komen. Juist in deze groep treffen we de handelsbedrijven die zich in meer of mindere mate specifiek bezighouden met de kleinverkoop van pootaardappelen aan telers. De voorlopige conclusie mag dan ook zijn dat deze zg. detailhandelaren voor de binnenlandse afzet althans met elkaar een onmisbare schakel vormen tussen groothandelaren en aardappeltelers. Voor een nadere beschouwing over de pootaardappeldetailhandel wordt verwezen naar § 4b op blz. 91.

Aan de Stopa wordt ca. 4,5% van de omzet aangeboden; het betreft hoeveelheden poters waarvoor geen afzetgebied kan worden gevonden tegen een prijs die de Stopa-garantieprijs te boven gaat. De "leveringen" aan de Stopa, die geen feitelijke leveringen zijn 1), zijn vooral van betekenis bij de grotere ondernemingen. Dat ligt ook wel voor de hand omdat juist daar de grote collecterende bedrijven zijn te vinden die jaarlijks over grote voorraden beschikken. De kleinere bedrijven in casu de detailhandelaren kunnen hun inkoopbeleid veel beter aanpassen aan hun verkoopbeleid.

De export omvat 39% van de totaalomzet; het gaat hier om 276 000 ton pootaardappelen. Vooral op de grotere bedrijven vormen de verkopen naar het buitenland een belangrijk afzetkanaal; bij de ondernemingen met omzetten van 20 000 ton en meer heeft twee derdedeel van de omzet betrekking op transacties met buitenlandse afnemers. In § 4c op blz. 92 zal hier nadere aandacht aan worden geschonken. De transacties met het buitenland worden in het algemeen pas in de loop van het verkoopseizoen tot stand gebracht, waarbij zelfs een tendens is waar te nemen van een accentverschuiving naar het laatste deel van het verkoopseizoen. De buitenlandse afnemers wentelen daarmee het bewaar- en prijsrisico meer en meer af op de exportbedrijven.

De hoeveelheden waarvoor op voorhand al een contractuele overeenkomst is afgesloten zijn dan ook zeer beperkt, zeker als we dat vergelijken met de situatie in de consumptieaardappelsector. In het seizoen 1971-1972 geldt voor ca. 7% van de handelsomzet een contractuele over-

1) Na aanbidding aan de Stopa worden de betreffende partijen pootaardappelen gedenatureerd maar blijven ter beschikking van de telers of groothandelaren. Het verschil tussen garantiewaarde en voer/of consumptiewaarde wordt door de Stopa uitbetaald.

eenkomst die reeds voor het moment van uitpoten bestond. Voor een belangrijk deel had dit betrekking op transacties met buitenlandse afnemers waartoe zelfs meerjarige contracten waren aangegaan.

c. De structuur van de voorziening

De structuur van de inkoopmarkt is zoals uit tabel 27 blijkt vrij simpel. Iets meer dan een derde van de gecumuleerde omzetten bestaat uit aankopen bij collega-handelaren; dit is wat hoeveelheden betreft vrijwel gelijk aan de verkopen die in de voorgaande paragraaf reeds uitvoerig werden besproken. Afgezien van kleinere kwanta die van veilingen en buitenlandse leveranciers worden betrokken, heeft de rest van de omzet d.w.z. iets minder dan twee derde betrekking op aankopen bij telers. Deze transacties met de land- en tuinbouwbedrijven vormen typisch het werkkerrein van de collecterende handelaren. Deze groep van bedrijven komt apart aan de orde in § 3, waar ook enige aandacht zal worden geschonken aan hun relaties met de aardappeltelers.

Hier zij volstaan met op te merken dat onder de grotere ondernemingen vooral de belangrijke collecterende bedrijven zijn te vinden; immers de bedrijven met omzetten van 3 000 ton pootaardappelen of meer betrekken ongeveer driekwart van hun aankopen bij de telers. Bij de bedrijven die jaarlijks minder dan 3 000 ton pootaardappelen omzetten is dat met 35 à 45% duidelijk minder; het andere deel bestaat uit aankopen bij handelaren. Het gaat hier uiteraard om een groepsbeeld waardoor de nuances binnen de groep wegvallen. Daarom lijkt het nuttig er nog eens op te wijzen dat hierin in de eerste plaats de "kleine" detailhandelaren zijn begrepen die zich bij de groothandelaren voorzien van de benodigde hoeveelheden poters. Dit verklaart grotendeels, zeker bij de bedrijven met omzetten van minder dan 500 ton, de aankopen van de groep bij handelaren. In de tweede plaats zijn in deze groep ook opgenomen de kleinere collecteurs die hun aardappelen betrekken bij de land- en tuinbouwbedrijven, hetgeen de groepsaankopen bij telers verklaart.

d. Het relatieve belang van coöperatief en particulier

Het relatieve belang van de coöperatieve en de particuliere handel blijkt uit de cijfermatige gegevens in tabel 29. Met nadruk wordt erop gewezen dat de cijfers de resultante vormen van een onderzoek dat ten dele op basis van een steekproef is uitgevoerd. Het is daarom verstandig de cijfers niet al te exact te interpreteren omdat afwijkingen van de werkelijkheid niet ondenkbaar zijn. De particuliere ondernemingen hebben een aandeel in de gesommeerde omzetten van twee derde; de coöperatieve handelsbedrijven van een derde. De gemiddelde omzetten zijn in feite niet zo veelzeggend omdat kleine detailhandelsbedrijven met slechts enkele tonnen omzet (zowel particuliere bedrijven als coöperatieve aanden verkoopverenigingen) in een groep zijn samengevoegd met grote collecterende bedrijven waarvan sommige met omzetten van meer dan 50 000 ton pootaardappelen.

Bepalen we ons bij de betekenis van ieder van de twee groepen in het bij telers verzamelde kwantum aardappelen, dan komt de verhouding toch

Tabel 29. De betekenis van coöperatief en particulier in het raam van de gesommeerde omzetten pootaardappelen

	Omzet pootaardappelen		Betrokken bedrijven		Gemid.omzet
	1 000 kg	%	Aantal	%	x 1 000 kg
Totaal handel	705 000	100	813	100	870
waarvan:					
particulier	470 000	67	578	71	800
coöperatief	235 000	33	235	29	1 000

wel iets anders te liggen. Van de totaal door de handelaren bij telers verzamelde hoeveelheden pootaardappelen t.w. ongeveer 470 000 ton komt 46% in handen van coöperatieve collecterende bedrijven en 54% bij de particuliere collecterende bedrijven. Hierbij moet wel worden aangekend dat de coöperatieve tuinbouwveilingen niet bij ons groothandelsonderzoek waren betrokken; in het seizoen 1971-1972 werd daar aangevoerd ruim 18 000 ton. De in totaal gecollecteerde hoeveelheid zou dan 448 000 1) ton zijn. In deze opstelling zou het coöperatieve aandeel iets groter worden (48%) en het particuliere deel wat kleiner (52%). Er is veel voor te zeggen er maar vanuit te gaan dat het totale beschikbare kwantum pootaardappelen ongeveer gelijk verdeeld is over de coöperatieve en particuliere sector.

Uit het bovenstaande mag overigens wel worden geconcludeerd dat de coöperatieve handelsondernemingen hun verkopen kennelijk veel meer op hun uiteindelijke bestemmingen (telers en buitenlandse afnemers) richten dan de particuliere groothandelaren; de onderlinge handel is in de particuliere sector ook relatief veel belangrijker dan in de coöperatieve.

e. Slotopmerkingen

Tot slot nog enkele opmerkingen m.b.t. de pootaardappelhandel in het algemeen die in het voorgaande onvoldoende zijn belicht. De eerste heeft betrekking op de commissiehandel. De commissionairs zijn binnen het raam van de gehele doorstroming van slechts weinig betekenis: in 1971-1972 werd 56 000 ton pootaardappelen door commissionairs bij telers aangekocht voornamelijk in opdracht van groothandelaren.

Een tweede opmerking heeft te maken met de mate waarin de handelsondernemingen wat hun aantallen betreft, zijn betrokken bij de afzet aan de onderscheiden categorieën van afnemers enerzijds en bij de aankoop van de verschillende categorieën van leveranciers anderzijds.

Met uitzondering van een klein aantal bedrijven (24) zijn alle handelaren in pootaardappelen op de een of andere manier verwickeld in onderlinge handelstransacties hetzij in de verkoopmarkt, hetzij in de aankoop-

1) I.v.m. de omstandigheid dat het ten dele gaat om pootaardappelen die als zodanig d.w.z. als bruto-hoeveelheden (nog ongesorteerd) bij telers worden verzameld, kan dit kwantum hoger zijn dan de uiteindelijk geplombeerde hoeveelheid.

markt. Van de 789 bedrijven die überhaupt met collega's handelen zijn er 217 die dat doen in de verkoopmarkt en 696 aan de inkoopmarkt. Daaruit mag worden geconcludeerd dat ongeveer 124 (217 + 696 + 789) ondernemingen zowel aan- als verkooptransacties afsluiten met collega-handelaren. Ongeveer 93 bedrijven handelen uitsluitend wat hun verkopen betreft met bedrijfsgenoten (217 - 124) en ca. 572 (696 - 124) doen dat uitsluitend wat hun aankopen betreft. In deze laatste groep treffen we met name de detailhandelaren en een aantal exporterende bedrijven. Wat de inkoopmarkt betreft kan er verder nog op worden gewezen dat slechts 242 bedrijven op enigerlei wijze aankopen doen op de land- en tuinbouwbedrijven.

Aan de verkoopkant fungeren ongeveer 665 bedrijven als toeleveringsbedrijf voor de aardappeltelers, terwijl 186 hun aangekochte poters geheel of ten dele bestemmen voor uitpoot op eigen landbouwbedrijven of door hen gehuurd land. Ten slotte zij nog vermeld dat 74 ondernemingen hun afzet richten op het buitenland, zie hiervoor verder § 4c op blz.

§ 3. De collecterende handelaren in relatie met de aardappeltelers

a. De collecterende handelaren

Het verzamelen van de pootaardappelen bij land- en tuinbouwbedrijven was een karwei dat in 1971 werd geklaard door ongeveer 242 bedrijven; hun gemiddelde aankoop bij telers bedroeg ca. 2 150 ton pootaardappelen.

Tabel 30. De verdeling van de collecterende groothandelaren en hun omzetten over groepen van bedrijven ingedeeld volgens de hoeveelheden bij telers verzamelde pootaardappelen

	Bedrijven		Aankopen bij telers				Totale aankopen			
	aantal	%	x1000 kg	%	gemidd. aankoop	x1000 kg	%	gemidd. aankoop		
Totaal	242	100	520 000	100	2 150	690 000	100	2 850		
waarvan (afkomstig van) bedrijven metton aank. bij telers										
< 500	156	65	25 000	5	160	51 000	7,5	330		
500-< 3 000	42	17	51 000	10	1 210	83 000	12,5	1 980		
3 000-<10 000	35	14	164 000	31	4 690	209 000	28	5 970		
10 000-<20 000	4	2	47 000	9	11 750	98 000	15	24 500		
≥20 000	5	2	233 000	45	46 600	249 000	37	49 800		

Toelichting: De 520 000 ton pootaardappelen aangekocht bij telers bevat een dubbeltelling van 50 000 ton: dit zijn de hoeveelheden die door commissionairs in opdracht van binnenlandse groothandelaren bij telers werden aangekocht. Na correctie resteert een hoeveelheid van 470 000 ton die in werkelijkheid bij telers werd aangekocht.

De som van de aankooptransacties met telers kwam zodoende op een totaal van 520 000 ton inclusief een uitvalelement na sortering. De gegevens in tabel 30 tonen dat een negental grote en zeer grote ondernemingen met elkaar bijna 54% van het door handelaren verzamelde kwantum pootaardappelen voor hun rekening nemen. De middelgrote ondernemingen met aankopen bij telers variërend van 3 000 - < 10 000 ton nemen een middenpositie in met ruim 30% van de aankopen voor zover afkomstig van telers. Van weinig betekenis voor de totale doorstroming zijn de bedrijven met aankopen van minder dan 500 - < 3 000 ton, zeker als daarbij wordt aangetekend dat in deze twee groepen ook nog de commissionairs zijn begrepen.

Volgens tabel 31 wordt in werkelijkheid bij telers gecollecteerd ongeveer 470 000 ton poters; bijna 437 000 ton werd verkregen op grond van koop- en verkooptransacties tussen land- en tuinbouwers enerzijds en handelaren anderzijds. Ca. 21 000 ton was afkomstig van aardappelland dat door de handelaren is gehuurd en 12 000 ton kwam van landbouwbedrijven in eigen exploitatie. Ongeveer 35 bedrijven waren betrokken bij het huren van land en ca. 67 exploiteerden een eigen landbouwbedrijf o.m. ten behoeve van de pootaardappelteelt.

Tabel 31. De structuur van aan- en verkopen van pootaardappelen bij de collecterende groothandelaren (opgebouwd door somming van de aan- en verkopen der afzonderlijke bedrijven)

Aankopen			Verkopen		
groepen van leveranciers	omzet x 1 000 kg	%	groepen van afnemers	omzet x 1 000 kg	%
Totaal	690 000	100	Totaal	675 000	100
waarvan gekocht bij:			waarvan verkocht aan:		
groothandelaren	216 000	31	groothandel.	256 000	39
aardappeltelers			aard.telers	94 000	14
- aangekocht bij telers	437 000	63,5	industrieën	2 000	0,5
- afkomstig van gehuurd land	21 000	3	stopa	30 000	4,5
- afkomstig van eigen land	12 000	2			
veilingen	4 000	0,5			
buitenlandse leveranciers			buitenlandse afnemers	275 000	42

Toelichting: Voor een verklaring van het verschil tussen aankopen van groothandelaren en verkopen aan groothandelaren zie tabel 12.

Zowel uit tabel 30 als uit tabel 31 blijkt overigens dat de collecterende handelaren nogal wat pootaardappelen bijkopen van niet-aardappeltelers en wel met name van bedrijfsgenoten, het gaat om 220 000 ton pootaardappelen. Op pagina 79 is aan deze onderlinge handel voldoende aan-

dacht geschonken zodat korthedshalve daarheen verwezen wordt.

De collecterende groothandelaren verzekeren zich reeds ruimschoots voordat de oogst beschikbaar komt, van de toelevering van een flink deel van de totale oogst; voor een deel doen ze dat door middel van contracten die met de telers worden afgesloten; voor een deel vloeit deze zekere toelevering voort uit het lidmaatschap van de pootgoedtelers van een coöperatieve telersvereniging. Zoals uit tabel 32 naar voren komt ligt ongeveer 60% van de aankopen bij telers contractueel vast. Daaraan kunnen in feite worden toegevoegd de aardappelen afkomstig van percelen die tegen een prijs per ha werden overgenomen van de telers; bij elkaar wordt het dan 65,5% van de aankopen. Ook ten aanzien van de poters afkomstig van percelen land die werden gehuurd t.b.v. het telen van aardappelen danwel meer in het algemeen als landbouwbedrijf in exploitatie waren bij de handel, kan worden verdedigd dat het om een vergelijkbare situatie gaat als bij de contractteelt; immers ook hierbij heeft de handelaar op voorhand de beschikkingmacht over de betreffende pootaardappelen. Alles bijeengenomen mag worden geconcludeerd dat ca. 70% van de groothandelsaankopen bij telers min of meer contractueel vastligt. In het overgrote deel van de contracten die met de telers worden afgesloten zijn prijsafspraken opgenomen die het poolbeginsel als grondslag hebben. De deelnemende telers krijgen aan het eind van de poolperiode een eindafrekening die is gebaseerd op de gemiddelde opbrengst van de door de telers ingebrachte partijen pootaardappelen. Volgens dit beginsel wordt algemeen gewerkt bij de coöperatieve collecterende handel maar ook bij de particuliere handelaren.

Tabel 32. Collecterende groothandelaren en contractuele aankopen van pootaardappelen bij aardappeltelers

Totaal bij landbouwbedrijven verkregen	470 000 ton	100%	
waarvan:			
a. contractueel met telers	291 000 ton	62%	----- 65,5%
b. aankoop tegen prijs per perceel	16 000 ton	3,5%	
c. afkomstig van gehuurd land	21 000 ton	4,5%	----- 70%
d. afkomstig van eigen landbouwbedrijf	12 000 ton	2,5%	
			----- 72,5%

Aangezien de bedrijven die op de een of andere manier bij de verzameling van de aardappelen bij de telers zijn betrokken, als groep ongeveer 90% van de totale handelsomzet voor hun rekening nemen, behoeft de afzetstructuur van de collecterende bedrijven nauwelijks nadere toelichting omdat deze in grote lijnen gelijk is aan die vermeld op blz. 78

Op welke wijze functioneren nu de collecterende en de niet-collecterende bedrijven in het doorstromingsproces. Naar analogie van de situatie in de consumptieaardappelsector, zijn ook hier alle betrokken hande-

laren ingedeeld in een van de vier onderscheiden groeperingen t.w.:

1. de bedrijven die hun aankopen uitsluitend bij de telers verrichten (collecteurs-sec);
2. de bedrijven die daarnaast ook nog aankopen bij niet-aardappeltelers zoals bv. bedrijfsgenoten en veilingen (collecteurs-gemengd);
3. de bedrijven die in ieder geval hun aankopen geheel of ten dele elders doen eventueel aangevuld met aankopen bij telers (groothandel-gemengd);
4. de bedrijven die de pootaardappelen vrijwel uitsluitend bij de groothandelaren kopen eventueel ook bij veilingen of buitenlandse leveranciers (groothandel-sec).

De cijfermatige gegevens in tabel 33 illustreren in zekere zin de mate waarin ieder van de genoemde groepen van bedrijven in het doorstromingsproces functioneert en dat alles binnen het kader van handelsactiviteiten. De puur collecterende bedrijven (groep 1) verzamelen bij de telers en verkopen in hoofdzaak aan handelaren (groepen 2, 3 en 4) daarbij de verdere distributie over binnenlandse en buitenlandse afzetkanalen aan hun bedrijfsgenoten overlatend. De collecteurs-sec vormen over het algemeen een groep kleinere ondernemingen (gemiddelde omzet van ca. 750 ton !) die ongeveer een vijfde van het te verzamelen kwantum voor hun rekening nemen. De menggroepen 2 en 3 kopen weliswaar voornamelijk bij telers maar daarnaast toch ook bij andere categorieën (met name

Tabel 33. Karaktertrekken bij collecterende en niet-collecterende bedrijven

Typen	Bedrijven	Omzet	Aank. bij:		Verkopen aan:			Stopa
			telers	elders	telers	handelaren	export	
Alle handelaren	813	100%	70	30	18	38	39	4
waarvan:								
1. collecteurs-sec	120	100%	100	.	16	80	2	2
2. collecteurs-gemengd	242	100%	75	25	14	39	42	5
3. groothandel-gemengd	693	100%	67	33	18	32	44	5
4. groothandel-sec	571	100%	.	100	73	20	6	.

onderlinge transacties, dus bij de handelsgroepen 1, 2, 3 en in mindere mate 4). De verkopen van de handelaren uit groep 2 en 3 richten zich in belangrijke mate op collega-handelaren in het binnenland en op buitenlandse afnemers en verder op de rechtstreekse afzet aan aardappeltelers in het binnenland. De laatste categorie d.w.z. de typisch distribuerende bedrijven leveren in detail aan land- en tuinbouwbedrijven en particuliere tuinbezitters. Het gaat om 571 bedrijven die met een gemiddelde omzet van nog geen 90 ton als groep nauwelijks 50 000 ton pootaardappelen omzetten.

b. De aardappeltelers

De belangrijkste toeleveranciers van pootaardappelen voor de collecterende groothandelaren zijn uiteraard de aardappeltelers: in het seizoen 1971-1972 waren dat er bijna 5 000. Anders dan bij de afzet af-boerderij van consumptieaardappelen, waar de telers een ruime variatie in afzetkanalen hebben, is het afzetpatroon in de pootgoedsector daarmee vergeleken eenvoudig en voor de verschillende groepen van land- en tuinbouwbedrijven ingedeeld volgens hun jaaromzetten pootaardappelen nauwelijks afwijkend van het totaalbeeld. In feite zijn de aardappelgroothandelaren de enige groep van afnemers die als marktpartners van de aardappeltelers optreden; daarbij inbegrepen de coöperatieve tuinbouwveilingen die ten aanzien van pootaardappelen deels als commissionairs deels als in- en verkoopbureau voor hun leden-telers optreden. Via de veilingen wordt overigens maar ruim 18 000 ton pootaardappelen afgezet en wel in hoofdzaak in de provincie Noord-Holland; belangrijke veilingen zijn daar die te Grootebroek, Noord-Scharwoude, Avenhorn en van mindere betekenis die te Medemblik en Wognum. Buiten Noord-Holland is de veilingafzet in Friesland (veiling Berlikum) nog van enige betekenis. Buiten het hoofdafzetkanaal van de groothandel om gaan verder nog geringe hoeveelheden rechtstreeks van vermeerderaars naar collega-aardappeltelers, terwijl van jaar op jaar wisselende hoeveelheden worden aangeboden aan de Stopa.

Waar is de pootaardappelteelt in ons land geconcentreerd? Op basis van de uitkomsten van de CBS-Meitelling 1971 is in tabel 34 een samenvattend overzicht opgenomen van de regionale betekenis van de pootaardappelteelt.

Tabel 34. Regionale betekenis van de pootaardappelteelt in 1971

Regio's	Bij de NAK aangegeven oppervlakten	
	ha	%
Nederland	21 666	100
waarvan in:		
Noord	6 546	30
Oost	2 469	11,5
Polders	6 572	30
West	5 203	24
Zuid	876	4,5

Bron: CBS-Meitelling 1971.

Toelichting: Voor omschrijving van de regio's zie tabel 1 op blz. 20.

In regio Noord zijn het met name de Bildtpolders en de Bouwstreek beide in Friesland en het Hogeland in Groningen waar de pootaardappelteelt is geconcentreerd. In regio Oost in hoofdzaak het Centrale Zandgebied in Drenthe. Wat de nieuwe polders betreft; in de Noordoostpolder 4 311 ha en in Oostelijk Flevoland 2 261 ha. In regio West overheerst de

provincie Noord-Holland (4 005 ha) met een zwaar accent in de Wieringermeer en verder de Amstelpolders, het (Randgebied van) Geertmerambacht en Westfriesland. In Zeeland komt nog wat pootgoedteelt voor in Oostelijk Zeeuws-Vlaanderen. In regio Zuid heeft de pootaardappelteelt plaats in de noordwesthoek van Noord-Brabant. Zie verder figuur 7.

De produktie van pootaardappelen omvat een groot aantal (ongeveer 170) verschillende rassen die alle afhankelijk van hun bestemming een eigen afzet- en prijsvormingsproblematiek kennen. De resultaten van de enquêtes bij handelaren en aardappeltelers zijn dan ook veel te globaal om als uitgangspunt te dienen voor conclusies dienaangaande.

Tabel 35 De produktie van enkele belangrijke pootaardappelryassen in 1971 (x 1 000 kg)

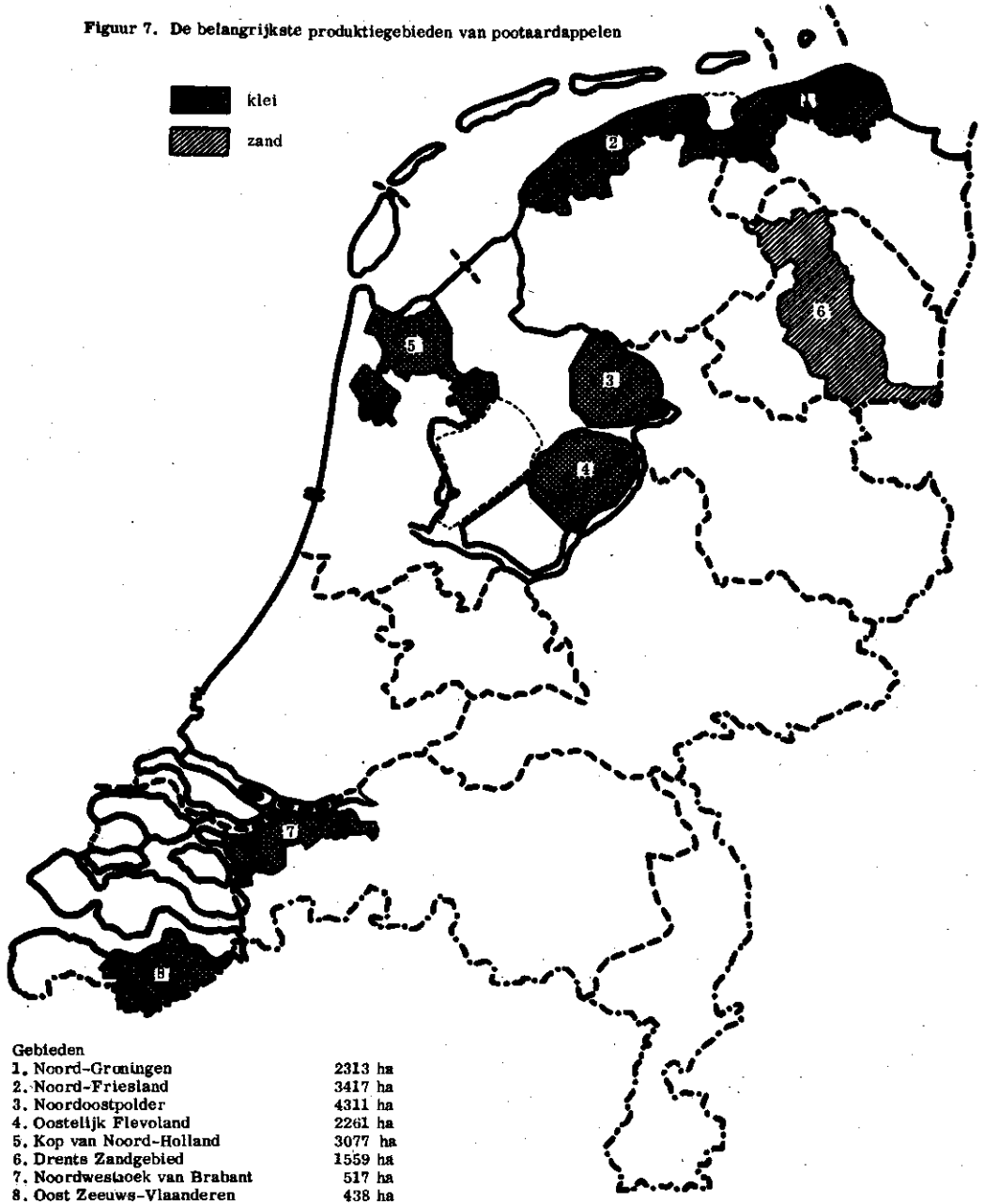
Rassen	NAK-geplombeerd	Stopa-overname	Export	Voor binnenland beschikbaar
Totaal	470 404	56 510	276 953	136 941
waarvan:				
Alpha	25 504	991	22 269	2 244
Arka	3 377	572	2 644	161
Bea	8 897	1 020	7 440	437
Bintje	149 708	6 405	74 988	68 315
Climax	17 909	6 726	10 628	555
Desirée	19 154	2 630	15 484	1 040
Doré	6 545	640	2 168	3 737
Eersteling	22 407	4 229	16 127	2 051
Eigenheimer	4 632	176	275	4 181
Element	3 802	32	-	3 770
Irene	3 500	820	99	2 581
Jaerla	18 194	1 409	15 558	1 227
Marijke	5 531	460	4 242	829
Mentor	4 137	14	336	3 787
Ostara	9 185	2 870	5 349	966
Prévalent	6 104	20	290	5 794
Primula	9 088	89	7 996	1 003
Prominent	4 732	15	314	4 403
Record	3 715	730	2 415	570
Saskia	6 640	1 036	4 900	704
Saturna	5 310	20	475	4 815
Sientje	11 427	795	10 375	257
Sirtema	52 950	7 956	41 523	3 471
Spunta	4 619	-	4 230	389

Bron: NAK, Stopa en NFP.

De gegevens in tabel 35 geven de betekenis aan van de hoofdassen binnen het totale pakket pootaardappelen. De NAK-geplombeerde hoeveelheden vormen overigens slechts een benadering van de produktie aan

Figuur 7. De belangrijkste produktiegebieden van pootaardappelen

klei
 zand



Gebieden	
1. Noord-Gröningen	2313 ha
2. Noord-Friesland	3417 ha
3. Noordoostpolder	4311 ha
4. Oostelijk Flevoland	2261 ha
5. Kop van Noord-Holland	3077 ha
6. Drents Zandgebied	1559 ha
7. Noordwestaök van Brabant	517 ha
8. Oost Zeeuws-Vlaanderen	438 ha

Bron: Op basis van gegevens van het CBS (Mettelling 1971)

goedgekeurd pootgoed. Zo merkt de NFP 1) in zijn jaarverslag over 1970-1971 op dat een deel van de te velde goedgekeurde aardappelen niet wordt geplombeerd, maar achterblijft op de betreffende bedrijven of wordt overgedaan aan in de nabijheid gevestigde collega-aardappeltelers. Verder worden de grove maten vaak verkocht als consumptieaardappelen hetzij rechtstreeks door de telers hetzij in een later stadium door de handelaren.

Enige toelichting heeft nog wel de hoeveelheid door de Stopa overgenomen aardappelen. Voor de pootgoedsector geldt al jaren een garantieregeling om te voorkomen dat de risico's voor telers en handelaren te groot zouden worden. Door middel van naar ras, kwaliteit en sortering gedifferentieerde garantieprijsen wordt a.h.w. een bodem in de markt gelegd waarbij de risico's van telers en handelaren beperkt blijven tot het niveau van de garantieprijsen. Zonder deze Stopa-regeling zou het risico verder reiken d.w.z. tot aan de restwaarde van de overschotten als voer- resp. consumptieaardappelen. Afhankelijk van de marktomstandigheden verschilt de daadwerkelijke betekenis van de Stopa-regeling van ras tot ras (zie tabel 35) en van jaar tot jaar (zie tabel 36).

Tabel 36. De betekenis van de hoeveelheden pootaardappelen door de Stopa overgenomen in de periode 1961-1971

Oogstjaar	Geplombeerde hoeveelheid	Door Stopa overgenomen	Overname Stopa als percentage van geplombeerde hoeveelheid
1961	357 317	4 434	1,2
1962	391 639	7 164	1,8
1963	414 392	68 759	16,6
1964	486 769	138 597	28,5
1965	361 270	2 695	0,7
1966	401 845	1 665	0,4
1967	478 008	77 103	16,1
1968	460 251	66 602	14,5
1969	413 810	10 069	2,4
1970	406 000	4 201	1,0
1971	470 405	56 510	12,0

Bron: NFP.

§ 4. De distribuerende pootaardappelhandelaren

a. Algemene opmerkingen

De distributie van pootaardappelen is zoals in figuur 6 duidelijk werd, gericht op een tweetal hoofdbestemmingen t.w. de binnenlandse aardap-

1) Nederlandse Federatie voor de Handel in Pootaardappelen.

peltelers en de buitenlandse afnemers. De handelaren die aan aardappel-telers leveren kunnen worden omschreven als de pootaardappeldetailhandelaars; een nadere kenschets van deze bedrijven volgt in § 4b; in § 4c zal enige aandacht worden besteed aan de exporterende bedrijven.

b. De detailhandelaren in pootaardappelen 1)

De distributie van pootaardappelen over de verspreide land- en tuinbouwbedrijven (zowel consumptie-, fabrieks- als pootaardappel-telers) en de particuliere tuinbezitters vormt het werkkerrein van de detailhandelaren in pootaardappelen. Uit tabel 37 blijkt dat 730 bedrijven in meer of mindere mate zijn betrokken bij de verkopen aan telers.

Tabel 37. De verdeling van pootaardappeldetailhandelaren en hun omzetten over groepen van bedrijven ingedeeld volgens de aan telers (land- en tuinbouwbedrijven en particuliere tuinbezitters) verkochte hoeveelheden pootaardappelen

	Bedrijven		Verkoop aan telers			Totale verkopen		
	aantal	%	x 1 000 kg	%	gem. verk.	x 1000 kg	%	gem. verk.
Totaal	730	100	132 000	100	180	608 000	100	830
w.v. (afkomstig van) bedrijven met ... tonverkoop aan telers								
< 500 ton	644	88	35 000	27	50	142 000	23	220
500-<3 000 ton	80	11	69 000	52	860	359 000	59	4 490
≥ 3 000 ton	6	1	28 000	21	4 670	107 000	18	17 830

Voor bijna 90% van deze bedrijven gaat het om hoeveelheden van minder dan 500 ton per bedrijf per jaar. Zoals al eerder is opgemerkt omvat deze groep ca. 62 aardappelgroothandelaren die de pootaardappelen slechts aankopen voor uitpoot op door hen gehuurd land of t.b.v. een eigen landbouwbedrijf dat ze zelf in exploitatie hebben. De overgrote meerderheid van deze kleine distributiebedrijven betreft echter typische detailhandelaren die uitsluitend gericht zijn op de handel in detail. Ten slotte omvat deze groep met < 500 ton pootaardappelen detailverkoop ook groothandelaren voor wie de detailverkoop één afzetkanaal is naast andere afzetmogelijkheden. Dit laatste blijkt heel duidelijk uit een vergelijking van de gemiddelde detailafzet met de gemiddelde totale afzet.

1) Gemakshalve wordt gesproken over detailhandelaren alhoewel een deel van de activiteiten van deze groep van bedrijven voor zover het toelevering betreft aan bedrijfsmatige verbruikers, "groothandel" is. De gebruikte benaming geeft aan dat het hier gaat om de verkoop van kleinere partijen; deze benaming sluit voorts aan bij de praktijk.

c. De exporterende groothandelaren

Bijna twee derdedeel van de export in het verkoopseizoen 1971-1972 was gericht op de landen van de "oude EG" met in volgorde van belangrijkheid Italië, Frankrijk, België/Luxemburg en West-Duitsland (zie figuur 6). De export naar derde landen heeft in feite verspreid plaats over de hele wereld. Zie voor een totaalbeeld de gegevens in figuur 8 op blz. 93. Uit de gegevens in tabel 38 komt naar voren dat ca. 74 bedrijven betrokken zijn bij de export. De grootste vier exporteurs hebben een aandeel van bijna 54%; de gemiddelde export van deze handelsondernemingen bedraagt ongeveer 37 000 ton. Van de grotere ondernemingen kan in het algemeen worden gezegd dat hun exporten zowel naar ras als naar afzetgebied een sterk gemengd beeld vertonen. Daarbij moet worden

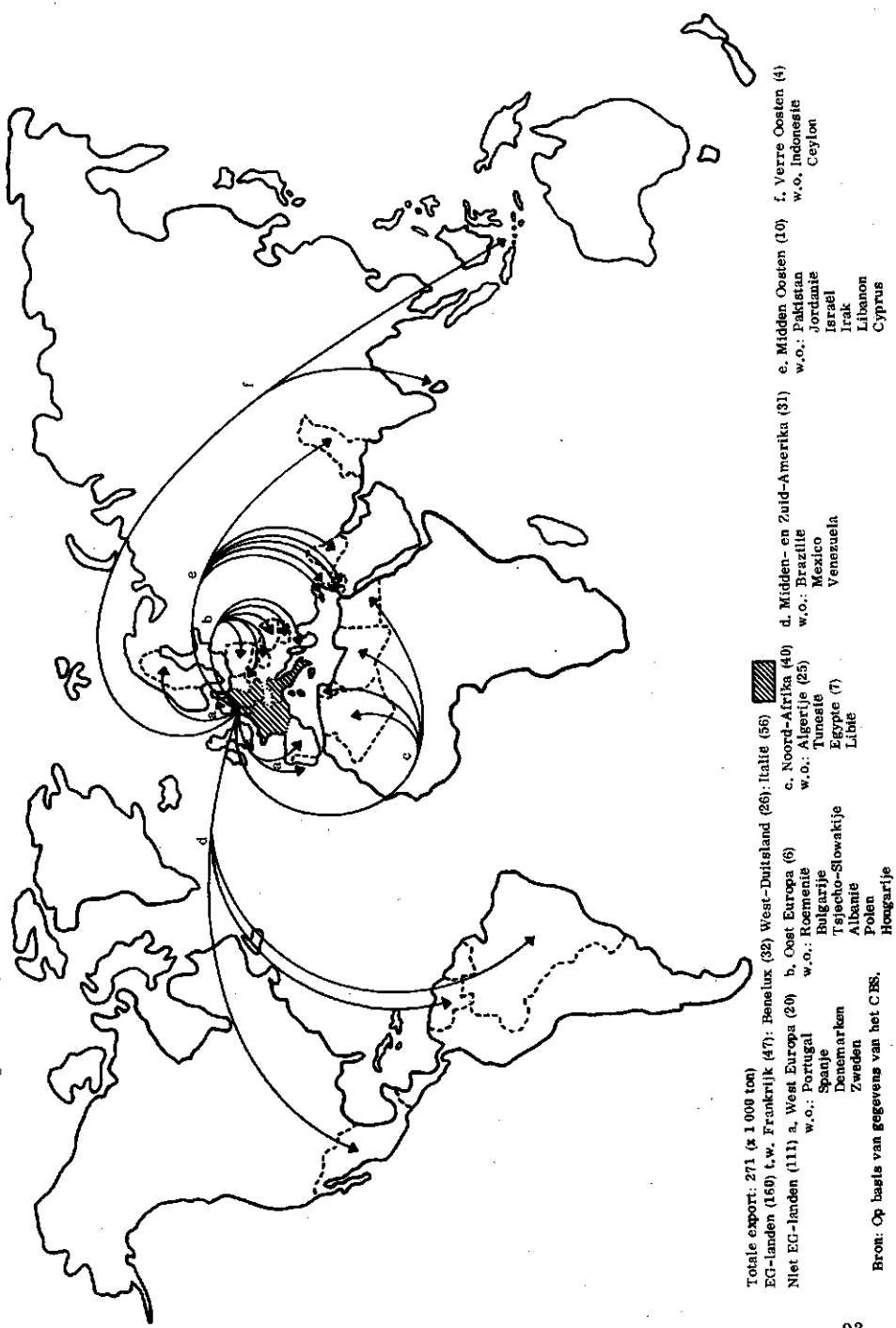
Tabel 38. De verdeling van de exporteurs en hun omzetten over groepen van bedrijven ingedeeld volgens de geëxporteerde hoeveelheden pootaardappelen

	Bedrijven		Export			Totale verkopen		
	aan- tal	%	x 1000 kg	%	gem. export	x 1 000 kg	%	gem. verk.
Totaal	74	100	276 000	100	3 730	507 000	100	6 850
w.v. (afkomstig van) bedrijven met ton export								
< 500	39	52,5	4 000	1,5	100	47 000	9	1 210
500-< 3 000	22	39,5	31 000	11	1 410	90 000	18	4 090
3 000-<10 000	4	5,5	28 000	10	7 000	45 000	9	11 250
10 000-<20 000	5	7	65 000	23,5	11 000	99 000	19	19 800
≥ 20 000	4	5,5	148 000	54	37 000	226 000	45	56 500

aangetekend dat enkele van deze ondernemingen een zogenaamde "export-pool" hebben gevormd met de bedoeling de onderlinge concurrentie op de buitenlandse markten te beperken. De leden van de "exportpool" hebben op grond van hun deelneming het recht in een bepaalde verhouding bij te dragen aan een exportopdracht van een van de andere poolleden. De concurrentie op de exportmarkten is dus minder groot dan men op grond van het aantal exporteurs zou verwachten. Daarnaast moet erop worden gewezen dat er onder de minder grote exporteurs enkele sterk gespecialiseerde ondernemingen zitten die door hun persoonlijke verkoopactiviteiten de afzet van weinig voorkomende rassen naar specifieke afzetgebieden weten te bewerkstelligen. Verder omvat de groep met kleine exporteurs ook een aantal gelegenheidsexporteurs die slechts incidenteel pootaardappelen exporteren.

Zoals gezegd: de export omvat een groot aantal verschillende rassen. Uit tabel 35 kan een indruk worden verkregen van welke betekenis de export voor een aantal rassen is. Sommige rassen zijn sterk georiënteerd

Figuur 8. De export van Nederlandse pootaardappelen over de gehele wereld (de belangrijkste landen in 1971 - 1972)



- Totale export: 271 (± 1 009 ton)
- EG-landen (160) t.w. Frankrijk (47); Benelux (32) West-Duitsland (28); Italië (56)
 - Niet EG-landen (111) a. West Europa (20) b. Oost Europa (6)
 - w.o.: Portugal w.o.: Roemenië
 - Spanje Bulgarije
 - Denemarken Tsjecho-Slowakije
 - Zweden Albanië
 - Polen
 - Hongarije
 - Noord-Afrika (40)
 - w.o.: Algerije (25)
 - Tunesië
 - Egypte (7)
 - Libië
 - d. Midden- en Zuid-Amerika (31)
 - w.o.: Brazilië
 - Mexico
 - Venezuela
 - e. Midden Oosten (10)
 - w.o.: Pakistan
 - Jordanië
 - Israël
 - Irak
 - Libanon
 - Cyprus
 - f. Verre Oosten (4)
 - w.o. Indonesië
 - Ceylon
- Bron: Op basis van gegevens van het CBS.

op de afzet in het buitenland zoals: Alpha, Sientje, Spunta.

§ 5. Samenvattende opmerkingen met betrekking tot de pootaardappelsector

Bij wijze van samenvatting is in figuur 9 een overzicht uitgebeeld van de meest voorkomende afzetkanalen van pootaardappelen. De totale beschikbare hoeveelheid pootaardappelen wordt voortgebracht door een onbekend aantal aardappeltelers. Weliswaar is bekend dat ca. 5 000 aardappeltelers goedgekeurd pootgoed produceren en "op de markt" brengen; het is evenwel niet bekend hoeveel telers ongekeurd pootgoed achterhouden voor uitpoot in eigen bedrijf danwel doorverkopen. Iets meer dan een kwart van het beschikbare kwantum wordt rechtstreeks afgezet zonder tussenkomst van de handel. Voor een deel gaat het om NAK-gekeurde maar niet-geplombeerde pootaardappelen, voor een ander deel om als pootaardappel bestemde consumptie- en fabrieksaardappelen (en dat betreft bij benadering 18% !) die op land- en tuinbouwbedrijven achterblijven om in het volgende seizoen te worden uitgepoot (afzetkanaal 1). Een zeer beperkt kwantum wordt verhandeld van boer tot boer (2).

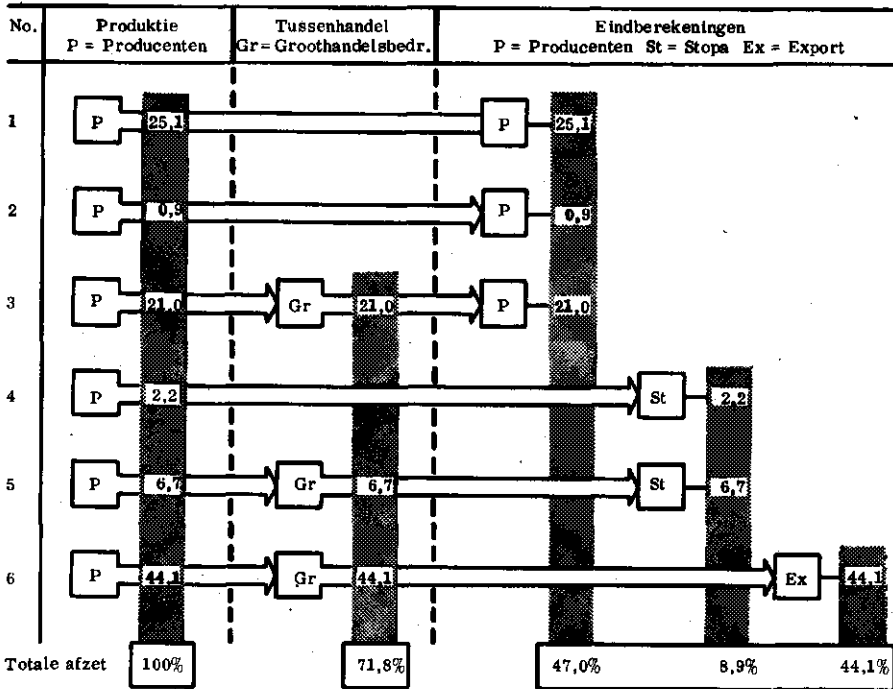
De pootaardappelhandel bestaat uit ca. 830 ondernemingen die enerzijds zorgdragen voor de verzameling bij de telers en anderzijds de distributie voor hun rekening nemen. Meer dan twee derde van de beschikbare hoeveelheid pootaardappelen gaat via de handel. De onderlinge transacties van de handelsondernemingen, die overigens niet in het overzicht zijn opgenomen, zijn van grote betekenis en hebben een tegenwaarde van 37% van de totale handelsomzetten. De belangrijkste afzetkanalen zijn de aardappeltelers in eigen land (3) en de buitenlandse afnemers (6) in een verhouding van 1 : 2.

Van het beschikbare kwantum pootaardappelen in 1971-1972 gaat 47% naar binnenlandse aardappeltelers. Voor iets meer dan de helft komt dit beschikbaar doordat de betreffende aardappelen achterblijven (1), het andere deel wordt toegeleverd via de handel (3).

Geëxporteerd wordt 44% van het totale kwantum; dat is ongeveer twee derde van het geplombeerde pootgoed ervan uitgaande dat formeel slechts gehandeld mag worden in goedgekeurd en geplombeerd pootgoed.

Door de Stopa is bijna 9% van de in totaal beschikbare hoeveelheid overgenomen d.i. 12% van het geplombeerde kwantum pootaardappelen. Ongeveer driekwart wordt aangeboden door de handel, een vierde deel komt rechtstreeks van de telers.

Figuur 9. Samenvattend beeld van de afzetkanalen bij pootaardappelen



De voeraardappelsector

§ 1. Van producent naar verbruiker

Een globaal beeld van de doorstroming van voeraardappelen is weergegeven in figuur 10. Aangezien de teelt van aardappelen in ons land niet of nauwelijks gericht is op de produktie van voeraardappelen, gaat het bij de afzet van voeraardappelen voornamelijk om die consumptie- en pootaardappelen die o.m. op grond van kwaliteit en sortering niet marktwaardig zijn in hun oorspronkelijke bestemming. Zoals uit de figuur blijkt, zijn er twee hoofdafzetkanalen.

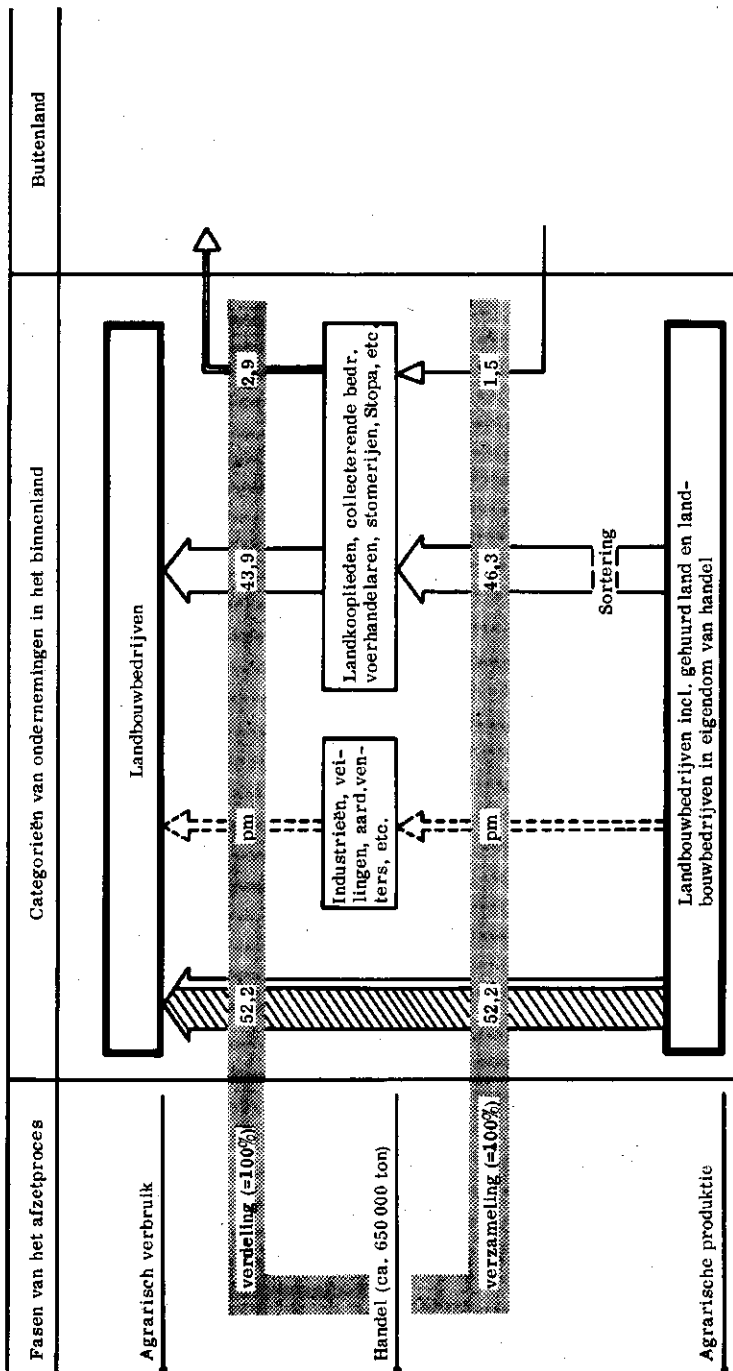
De eerste en belangrijkste is de rechtstreekse afzet van de aardappel-telers naar de veehouderijsector; het betreft hier voor vier vijfde deel aardappelen die binnen één en hetzelfde landbouwbedrijf worden overgeheveld van de "akkerbouwsectie" naar de "veehouderijsectie". Een vijfde deel bestaat uit transacties tussen landbouwers onderling. In deze rechtstreekse afzetten van boer tot boer zijn overigens ook die aardappelen betrokken die in eerste instantie door de Stopa van de telers zijn overgenomen en na denaturatie gezien de omstandigheden in 1971-1972 in hoofdzaak als voeraardappelen weer beschikbaar kwamen.

Het tweede belangrijke afzetkanaal vormt dat wat via de aardappelhandelsbedrijven loopt. De voeraardappelen waarover de handelaren beschikken worden in hoofdzaak verkregen doordat de als consumptie- en pootaardappelen aangekochte hoeveelheden worden gesorteerd (voor zover nog niet op de land- en tuinbouwbedrijven geschied) als gevolg waarvan het uitschot overblijft. De pootaardappelen die de handel aan de Stopa aanbiedt, zijn weer als voeraardappelen opgenomen.

Naast de zojuist vermelde hoofdafzetwegen zijn er nog een aantal kleinere "bronnen" van herkomst die niet zijn gekwantificeerd maar als promemorie posten wel in de figuur zijn opgenomen. We moeten hierbij denken aan de voeraardappelen die beschikbaar komen, ook weer door sortering, bij de verwerkende industrieën, de aardappelventers (met name die bedrijven, die veldgewas opkopen bij de aardappeltelers) en zij het in mindere mate ook de veilingen. De importen van voeraardappelen en de exporten zijn in het gehele doorstromingsproces van weinig betekenis.

Van de totale hoeveelheid voeraardappelen die uiteindelijk in de veehouderijsector komt t.w. ongeveer 650 000 ton, komt ruim 11% beschikbaar door aankopen rechtstreeks van aardappeltelers; het ander deel bestaat voor ongeveer de helft uit voeraardappelen die op de bedrijven achterblijven (interne leveringen) en de helft uit aardappelen die door handelaren worden toegeleverd.

Figuur 10. De doorstroming van voeraardappelen door de opeenvolgende fasen van het afzetproces (1971 - 1972)



Toelichting: De gearceerde gedeelten van de pijlen hebben betrekking op "interne overheveling" binnen het landbouwbedrijf van de akkerbouwsector naar de veehouderijsector.

§ 2. De aardappeltelers en de afzet van voeraardappelen

Zoals in tabel 39 vermeld, zijn ongeveer 35 000 aardappeltelers betrokken bij de afzet van voeraardappelen; de gemiddelde afzet bedraagt slechts 11 ton. Dit is enerzijds toe te schrijven aan de omstandigheid dat de voeraardappelen als uitschot resulteren uit het sorteerproces op de landbouwbedrijven die zelf sorteren. Anderzijds vindt het zijn verklaring in het feit dat er nog al wat kleine aardappeltelers op de zandgronden zijn die de oogst in eigen bedrijf vervoederen. De vervoeding op het eigen bedrijf is het belangrijkste afzetkanaal: bijna driekwart van de afzet afboerderij van voeraardappelen vindt deze directe afzetweg. In de provincie Noord-Brabant (Oostelijke zandgronden) speelt dit met name: van de 154 000 ton voeraardappelen die als zodanig vanaf het landbouwbedrijf wordt afgezet, blijkt ca 93% in het eigen bedrijf te worden vervoerd. Op de kleigronden is deze wijze van afzet veel minder belangrijk. Naarmate de hoeveelheden voeraardappelen die per bedrijf beschikbaar komen groter zijn, is de relatieve betekenis van de vervoeding in het eigen bedrijf geringer. De bedrijven met een omzet van minder dan 25 ton voeraardappelen bestemmen 83% van de beschikbare voeraardappelen voor vervoeding in eigen bedrijf. De bedrijven met omzetten variërend van 100 - < 300 ton doen dat voor 36%.

Tabel 39. De afzetstructuur af-boerderij van voeraardappelen

	Afg. hoeveelheden Betr. landbouwbedr.		Gem. afzet per betr. bedr.		
	x 1 000 kg	%	aantal	%	x 1 000 kg
Totaal	369 000	100	34 814	100	11
waarv. afgezet aan:					
Collecterende					
groothandel	29 000	8	1 170	4	25
Landbouwbedrijven	73 000	20	4 114	12	18
In eigen bedrijf					
vervoerd	266 000	72	30 061	86	9

Naast de vervoeding op het eigen bedrijf volgt de verkoop van voeraardappelen aan landbouwbedrijven als tweede belangrijke afzetweg. In totaal wordt 20% van de voeraardappelen op deze wijze afgezet. Voorzover op de landbouwbedrijven op de kleigronden (d.w.z. de grotere en modernere bedrijven) voeraardappelen beschikbaar komen, worden ze relatief veel verkocht aan collega-landbouwers. In de "nieuwe" Polders (NOP/Oostelijk Flevoland) b.v. wordt 50% en in Noord-Holland 57% op deze wijze afgezet. Het spreekt eigenlijk voor zichzelf dat de relatieve betekenis van de afzet aan andere landbouwbedrijven groter wordt naarmate de per bedrijf beschikbare hoeveelheden toenemen. Er is immers

een grens aan het opnamevermogen binnen het eigen bedrijf. Op de kleine bedrijven met omzetten voeraardappelen van minder dan 25 ton gaat 20% naar landbouwbedrijven; op de bedrijven met een omzet van 100 - < 300 ton is dat 35%.

§ 3. De handelaren in voeraardappelen

Ongeveer 554 1) aardappelhandelaren waren in het verkoopseizoen 1971-1972 betrokken bij de handel in voeraardappelen. Voor het merendeel van de bedrijven is de handel in voeraardappelen complementair met de handel in consumptie- en/of pootaardappelen; een kleiner aantal bedrijven is gespecialiseerd in de voeraardappelhandel. Zoals uit tabel 40 is op te maken, bedraagt de gesommeerde omzet ongeveer 558 000 ton aardappelen. De onderlinge handelstransacties spelen hierbij een grote rol: ongeveer 46% van de omzet. De handelaren krijgen de beschikking over ca 283 000 ton voeraardappelen doordat zij ongesorteerde consumptie- en pootaardappelen aankopen en deze d.m.v. sortering geschikt maken voor distributie. Het uitschot wordt als voeraardappelen verkocht.

Tabel 40. De structuur van aan- en verkopen van voeraardappelen bij de aardappelgroothandelaren (opgebouwd d.m.v. somming van de aan- en verkopen der afzonderlijke bedrijven)

Aankopen			Verkopen		
Groepen van leveranciers	Omzet x 1 000 kg	%	Groepen van afnemers	Omzet x 1 000 kg	%
Totaal	577 000	100	Totaal	577 000	100
waarvan gekocht bij:			waarvan verkocht aan:		
Groothandelaren	266 000	46	Groothandelaren	266 000	46
Overige leveranciers	28 000	5	Landbouwbedr.	293 000	51
			Overige afnemers	18 000	3
Uitgesorteerd bij cons. en pootaard. incl. Stopa	283 000	49			

1) Het werkelijke aantal voeraardappelhandelaren moet groter zijn, omdat in ons onderzoek de fouragehandelaren niet zijn betrokken; de afgezette hoeveelheden zijn overigens wel gecorrigeerd voor deze leemte in het doorstromingsproces.

Aan de verkoopzijde komt meer dan de helft van de omzet voor rekening van leveranties aan de landbouwbedrijven. De functie van de groothandel - en dat is slechts ten dele uit tabel 40 af te leiden - bestaat uit het distribueren van de in de voornaamste produktiegebieden ter beschikking komende uitgesorteerde voeraardappelen naar veehouderijbedrijven die in andere gebieden zijn geconcentreerd. Een deel van dit distributieproces komt voor rekening van gespecialiseerde voeraardappelhandelaren, waarbij inbegrepen fouragehandelaren.

BIJLAGE 1

Overzicht van de handelsactiviteiten van de Nederlandse Groothandel in Aardappelen (seizoen 1971-1972)

Herkomst van de aangekochte aardappelen				Bestemming van de verkochte aardappelen												
Categorieën v. lev.	consumptie tonnen	%	voer tonnen	totaal tonnen	%	consumptie tonnen	%	voet tonnen	%	poot tonnen	%	voet tonnen	%	totaal tonnen	%	
Totaal	3 316 515	100	738 957	100	294 319	100	4 349 791	100	3 081 022	100	675 215	100	576 783	100	4 332 820	100
w.v. afkomstig van:																
Groothandelaren	1 354 180	41	263 741	36	266 145	90,5	1 884 066	43	1 361 793	44	265 452	39,5	266 145	46	1 893 390	43,5
Aardappellers incl. gehurd en eigen land	1 866 672	56	470 037	63,5	18 381	6	2 355 090	55	-	-	131 613	19,5	292 609	51	424 222	9,5
Veilingen	40 758	1,5	3 568	0,5	-	-	44 326	1	550 113	18	-	-	-	-	550 113	12,5
Buitenlandse leveranciers	51 810	1,5	1 611	-	9 793	3,5	63 214	1	60 200	2	-	-	-	-	60 200	1,5
Overige	3 095	.	-	-	-	-	3 095	.	364 424	12	2 062	.	-	-	366 476	8,5
									729 079	23,5	276 069	41	18 029	3	1 023 177	24
									15 413	0,5	29	.	-	-	15 442	0,5

Bron: LEI Marktstructureonderzoek 1971-1972.

Toelichting: Op basis van de enquête bij aardappelhandelaren is een samenvattend overzicht opgesteld van de handelsactiviteiten van de groothandel voor zover betrekking hebbend op aardappelen. De activiteiten van de commissionairs zijn in het overzicht begrepen. Dubbelingen zijn waar mogelijk geëlimineerd b. v. in het geval van pootaardappelen aangeboden aan de Stopa; de betreffende hoeveelheden zijn voornamelijk opgenomen bij de verkopen van voeraardappelen en in mindere mate van consumptieaardappelen. Bij de aankopen gaat het om de als zodanig aangekochte soorten van aardappelen d.w.z. inclusief het uitschot dat bij sortering beschikbaar komt en als voeraardappelen wordt afgezet. Hierin ligt ook de verklaring van de verschillen tussen aan- en verkopen bij de onderscheiden soorten van aardappelen. De totale aankopen zijn globaal gelijk aan de totale verkopen.

BIJLAGE 2a

Nauwkeurigheid en representativiteit van de resultaten

Nauwkeurigheid

De in deze enquête weergegeven resultaten zijn gebaseerd op een drietal enquêtes bij een steekproef van resp. 1 050 aardappeltelers, 286 groothandelsbedrijven en 18 verwerkende industrieën. Rekening houdend met verschillen in steekproefdichtheid per gebied en per grootteklasse van bedrijven, zijn de enquêteresultaten herleid tot een landelijk beeld van de afzetstructuur. Het werken met een steekproef impliceert evenwel dat de berekende cijfers zijn behept met een zekere mate van statistische onnauwkeurigheid. Een maatstaf daarvoor is de relatieve standaardfout. Met een waarschijnlijkheid van 65,95 of 99% mag worden aangenomen dat de werkelijkheid niet meer dan resp. 1x, 2x of 3x deze relatieve standaardfout zal afwijken van de met de steekproef berekende cijfers. Het is gebruikelijk daarbij te werken met een waarschijnlijkheid van 95%, dus de berekende cijfers plus en min 2x de relatieve standaardfout. Op basis hiervan zijn in Bijlage 2b voor een aantal onderzoekingsresultaten de marges (+ en -) weergegeven waarbinnen de gegeven grootte in werkelijkheid kan liggen. Voor wat betreft de enquête bij aardappelgroothandelaren moet nog het volgende worden aangetekend. De gebruikte steekproef is in feite opgebouwd uit twee "deelsteekproeven". De eerste betreft alle grote handelsbedrijven (d.w.z. met omzetten van meer dan ca 3000 ton aardappelen); aangezien deze groep integraal (100%) is geënquêteerd, is voor de hieruit resulterende deelgegevens uiteraard geen relatieve standaardfout berekend. Wel is dat gedaan voor de 10%-deeltrekking van kleinere ondernemingen. De hiervoor berekende standaardfouten zijn geënt op het totaalresultaat (dus integraal-groep + 10%-groep) en ten opzichte daarvan relatief gemaakt. Van de verwerkende industrieën zijn alle grotere ondernemingen in de steekproef opgenomen; ook hiervoor zijn dus geen relatieve standaardfouten berekend.

Uit de gegevens in bijlage 2b kan b.v. worden afgeleid dat de hoeveelheden consumptieaardappelen die de groothandel heeft verkocht aan de verwerkende industrie in werkelijkheid met een waarschijnlijkheid van 95% niet lager zullen zijn dan $364\ 424 - 9,4\% = 329\ 804$ ton en niet hoger zullen zijn dan $364\ 424 + 9,4\% = 399\ 044$ ton.

Representativiteit

De betrouwbaarheid van de onderzoekingsresultaten worden bepaald zowel door de wijze van steekproeftrekken als door de volledigheid van het adressenbestand waaruit getrokken wordt. Om met het laatste te beginnen: als het adressenbestand onvolledig is dan mag men nooit verwachten een juist beeld van de werkelijkheid te krijgen, hooguit van het adressebestand. Voor de groothandelssteekproef is uitgegaan van de bij het "Bedrijfschap voor de groothandel en de tussenpersonen in aardappelen" geregistreerde ondernemingen. Aanvullende informatie werd verkregen van de vrije organisaties in de aardappelsector. Ledenregisters zijn evenwel nooit tot op het laatste moment bijgewerkt zodat er afwijkingen zijn tussen uitgangspunt voor de steekproef enerzijds en de werkelijkheid anderzijds. In dit verband moet erop worden gewezen dat niet alle geregistreerden nog actief bij de handel in aardappelen zijn betrokken terwijl het verder denkbaar is dat niet alle actieve handelaren zijn geregistreerd. Wat dat eerste betreft het volgende. De oorspronkelijke steekproef bedroeg 338 groothandelondernemingen in aardappelen (zowel consumptie-, poot- als voeraardappelen). Maar liefst 52 bedrijven zijn evenwel uitgevallen. Bij slechts 7 bedrijven konden om welke redenen dan ook geen gegevens worden verzameld: een verheugend klein aantal! Verder bleken bij bezoek of navraag, 10 bedrijven inmiddels te zijn overgenomen door andere ondernemingen; rekeninghoudend met trekkingspercentages komt dit overeen met ongeveer 55 bedrijven in werkelijkheid. Tenslotte bleken 35 bedrijven de handel in aardappelen niet meer uit te oefenen; dit aantal komt in werkelijkheid overeen met 260 bedrijven! Dat niettemin een beeld is verkregen dat in redelijke mate representatief mag worden geacht voor de werkelijkheid zal hierna worden geïllustreerd. Eerst nog enkele opmerkingen over de wijze van steekproeftrekken met name die bij aardappeltelers.

De 1050 geënquêteerde aardappeltelers zijn getrokken uit de CBS-meitellingformulieren 1971. Daarbij is als volgt te werk gegaan:

- a. trekking van alle bedrijven waarvan het bedrijfsnummer eindigt op 51 mits het areaal poot- en/of consumptie- en voeraardappelen 10 are of meer bedraagt;
- b. trekking van alle bedrijven waarvan het bedrijfsnummer eindigt op 10, 30, 71 en 91 mits het areaal aardappelen 1 ha of meer bedraagt.

Op deze wijze ontstond een steekproef van 1% van de aardappeltelers met een oppervlak aardappelen van 10 are tot 1 ha en 5% van de bedrijven met een areaal aardappelen van 1 ha en meer. Achteraf is gebleken dat deze beperkte stratificatie niet helemaal voldoende was om een betrouwbaar beeld te krijgen. In de provincie Friesland heeft dit geleid tot een ernstige vertekening als gevolg van onder-vertegenwoordigd zijn van de grotere bedrijven. De onderzoekresultaten zoals die in de voorlopige publikatie m.b.t. pootaardappelen zijn weergegeven zijn danook ten dele onjuist. Dankzij informatie die wij n.a.v. de voorlopige publikatie van de zijde van de ZPC te Leeuwarden op dit punt ontvingen, kunnen wij het beeld van de afzetstructuur in gewijzigde vorm hier weergeven. Uitgaande van een productie aan pootgoed in Friesland van 100 000 ton is de verdeling over de afzetkanalen, voor zover betrekking hebbend op het onderscheid coöperatief en particulier als volgt weer te geven: aandeel particuliere groothandel 28,5, aandeel coöperatieve aardappeltelersvereniging 54% en veilingen 0,5%. Deze vertekening werkt uiteraard ook door in het landelijke beeld zodat voor de berekening van het relatieve belang van particuliere en coöperatieve ondernemingen niet de telersenquête maar de betrouwbaardere handelsenquête als uitgangspunt is genomen.

Resten nog enkele opmerkingen ter illustratie van de representativiteit van de enquête-resultaten. Op grond van de doorstromingsmodellen zoals m.b.t. de consumptie-, poot- en voeraardappelsector weergegeven resp. op blz. 31,73 en 57 komen wij tot een totaalafzet van ruim 3300000 ton aardappelen.

Op basis van gegevens van het Produktschap voor aardappelen bedraagt de totale beschikbare hoeveelheid ongeveer 3 200 000 ton d.w.z. vrijwel geen afwijking. Het aantal handelaren in consumptieaardappelen bedraagt volgens ons onderzoek 900.

Als handelaar waren ultimo 1971 bij het bedrijfsschap geregistreerd 1070 bedrijven het verschil wordt voor een belangrijk deel verklaard door de omstandigheid dat nogal wat geregistreerden niet meer feitelijk bij de groothandel in aardappelen zijn betrokken. Dat geldt ook voor de geregistreerde pootaardappelhandelaren: volgens ons onderzoek 813 bedrijven en geregistreerd bij het bedrijfsschap 912 bedrijven ook ultimo 1971. De verschillen blijken niet groot te zijn, al moet worden opgemerkt dat op de onderdelen toch nog wel afwijkingen van betekenis kunnen voorkomen.

BIJLAGE 2 b

Nauwkeurigheidsmarges waarbinnen de resultaten kunnen variëren als gevolg van toevallige afwijkingen e.e.a. met een waarschijnlijkheid van 95%

Resultaten groothandelsenquête

Consumptieaardappelen					
	x 1 000 kg	Marge + of - ... %		x 1 000 kg	Marge + of - ... %
Totaal der aankopen	3 316 777	12,2	Totaal der aankopen	3 081 022	12,2
w.v. afkomstig van:			w.v. bestemd voor:		
Groothandelaren	1 354 180	24,8	Groothandelaren	1 361 493	22,6
Aardappeltelers	1 866 672	12,7	Levensm.grossiers	63 142	44,1
			A.g.f.-detailisten	360 622	29,0 (39,7)
			Supermarkten e.d.	126 349	(24,7)
			Grootverbruikers	46 247	35,3
			Consumenten	13 953	69,5
			Industrieën	364 424	9,4
			Buitenlandse af- nemers	729 079	18,4

Pootaardappelen					
	x 1 000 kg	Marge + of - ... %		x 1 000 kg	Marge + of - ... %
Totaal der aankopen	738 957	12,1	Totaal der verkopen	705 591	12,8
w.v. afkomstig van:			w.v. bestemd voor:		
Groothandelaren	263 741	14,1	Groothandelaren	265 452	24,9
Aardappeltelers	470 037	13,7	Aardappeltelers	131 613	26,2
			Buitenlandse af- nemers	276 069	8,6

Resultaten telersenquête

Consumptieaardappelen		
	x 1 000 kg	Marge + of - %
Totale afzet af-boerderij	1 915 243	8
w.v. aan:		
Groothandelaren	1 441 874	10
Gevestigde detailhandel	16 150	86
Ambulante detailhandel	61 860	54
Grootverbruikers	12 980	90
Consumenten	176 998	16
Veilingen	75 661	28
Industrieën	96 300	58

Voeraardappelen		
	x 1 000 kg	Marge + of - %
Totale afzet af-boerderij	369 075	8
w.v. aan:		
Groothandelaren	28 875	44
Landbouwbedrijven	72 365	26
In eigen bedrijf vervoederd	266 196	10