

Drs. G.C. de Graaff

DE GROOTHANDEL IN AARDAPPELEN

Schakel tussen producent en verbruiker

Mededelingen en Overdrukken
No. 107

L 27
107 B



December 1973

Landbouw-Economisch Instituut
Conradkade 175 - Den Haag - Tel.: 61.41.61

Samenvatting van de resultaten en commentaar op LEI-publikatie 1.13
"De nederlandse groothandel in aardappelen".

TER INLEIDING

De bedoeling van deze brochure is een samenvattend overzicht met beknopt bijbehorend commentaar te geven van de onderzoeksresultaten zoals weergegeven in LEI-publikatie 1.13 "De nederlandse groothandel in aardappelen" 1). In die publikatie wordt, zoals de ondertitel ervan aangeeft, een schets gegeven van de positie van de groothandel binnen de bedrijfskolom aardappelen in het verkoopseizoen 1971-1972.

Het betreffende onderzoek werd uitgevoerd in het kader van een onderzoekproject waarmee het LEI enkele jaren geleden in opdracht van het Ministerie van Landbouw en Visserij is begonnen. De bedoeling van dit project is het verstrekken van cijfermatige informatie over de afzetkanalen van land- en tuinbouwprodukten. De belangstelling van het Ministerie van Landbouw en Visserij voor de agrarische handel en industrie - want dat zijn de sectoren van bedrijvigheid die hier in het geding zijn - vloeit, zoals in de Memorie van Toelichting op de Landbouwbegroting 1974 aangegeven, o.a. voort uit de groeiende onderlinge verwevenheid van agrarische producenten en handels- en industriebedrijven. Verder is die interesse gebaseerd op het waar mogelijk stimuleren tot "een gezonde structurele opbouw per sector die zowel van belang is voor de betrokken bedrijven als voor de erbij betrokken primaire produktiesectoren".

Informatie vormt daarbij een onmisbaar uitgangspunt. Het onderhavige onderzoek in de aardappelsector wil daartoe een bijdrage leveren. Het pretendeert geen alles omvattend inzicht te geven, maar wel een eerste aanzet tot een systematische doorlichting van de aardappelsector en in het bijzonder van de groothandel in aardappelen. Als zodanig kan het een nuttige functie vervullen.

Waarom deze brochure? Om tegemoet te komen aan steeds vaker gehoorde bezwaren tegen dikke rapporten. "De nederlandse groothandel in aardappelen" is zo'n dik rapport waarin een grote hoeveelheid aan onderzoeksresultaten zijn verwerkt. Voor velen blijkt een samenvattend overzicht reeds voldoende te zijn. Vandaar!

HET ONDERZOEK

1. Inhoud en werkwijze.

In het rapport wordt een cijfermatig beeld gegeven van de betekenis van de groothandel voor de doorstroming van consumptie-, poot- en voeraardappelen 2) van de land- en tuinbouwbedrijven naar de uiteindelijke verbruikers. De hiertoe benodigde gegevens werden verkregen door middel van enquêtes bij groothandelaren, verwerkende industrieën en aardappeltelers.

1) Publ. 1.13. De nederlandse groothandel in aardappelen. Schets van de positie van de groothandel binnen de bedrijfskolom aardappelen in het verkoopseizoen 1971-1972. LEI november 1973.

2) Voornamelijk uitschot van consumptie- en pootaardappelen.

Commentaar:

De verzameling van de gegevens bij de aardappeltelers leverde weinig problemen op; de medewerking was goed. Ook onder de groot-handelsbedrijven en verwerkende industrieën weigerden slechts enkele bedrijven gegevens te verstrekken. Opmerkelijk was wel dat de gevraagde gegevens in de meeste gevallen niet zonder meer uit de administraties konden worden gelicht. Opmerkelijk, omdat de relatieve positie van het eigen bedrijf binnen de collectiviteit van het geheel vanuit marketing-oogpunt toch een belangrijk gegeven is. In veel gevallen moest dan ook worden volstaan met een schatting van de aanvoer- en distributiekanaalen der geënquêteerde bedrijven.

DE GROOTHANDEL IN AARDAPPELEN IN HET ALGEMEEN

2. 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.

Commentaar:

De groothandelsfunctie is voor de aardappelsector van onmisbare betekenis. Enerzijds houdt dit verband met de omstandigheid dat produktie en afzet sterk verspreid naar plaats en tijd tot stand komen. De verzamelende functie als deelaspect van de groothandel speelt hierbij een essentiële rol. Anderzijds zijn de bestemmingen naar plaats en tijd weer zo gevarieerd dat ook de distribuerende functie niet gemist kan worden. Hieraan kan nog worden toegevoegd, dat de groothandelsfunctie in de aardappelsector zal moeten worden uitgeoefend door typische groothandelsbedrijven. Dit houdt verband met de factor dat het overgrote deel van de geproduceerde aardappelen ook weer als zodanig worden verbruikt. Een tweetal ontwikkelingen lijken de positie van de typische groothandelsonderneming aan te tasten. In de eerste plaats zijn dat de aankopen door de industriële bedrijven rechtstreeks bij de aardappeltelers; de verzamelende groothandelsfunctie wordt als het ware geïntegreerd in de verwerkende onderneming uitgeoefend. In de tweede plaats is dat de centrale aankoop door o.a. grootwinkelbedrijven en vrijwillige filiaalorganisaties; de uitschakeling van de groothandelsonderneming is hier echter partieel aangezien de aankopen worden verricht bij de (grote) collecterende bedrijven (niet rechtstreeks bij de aardappeltelers) met voorbijgaan van de typische (kleine) stadsgrossiers.

3. 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 consumptieaardappelen 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.

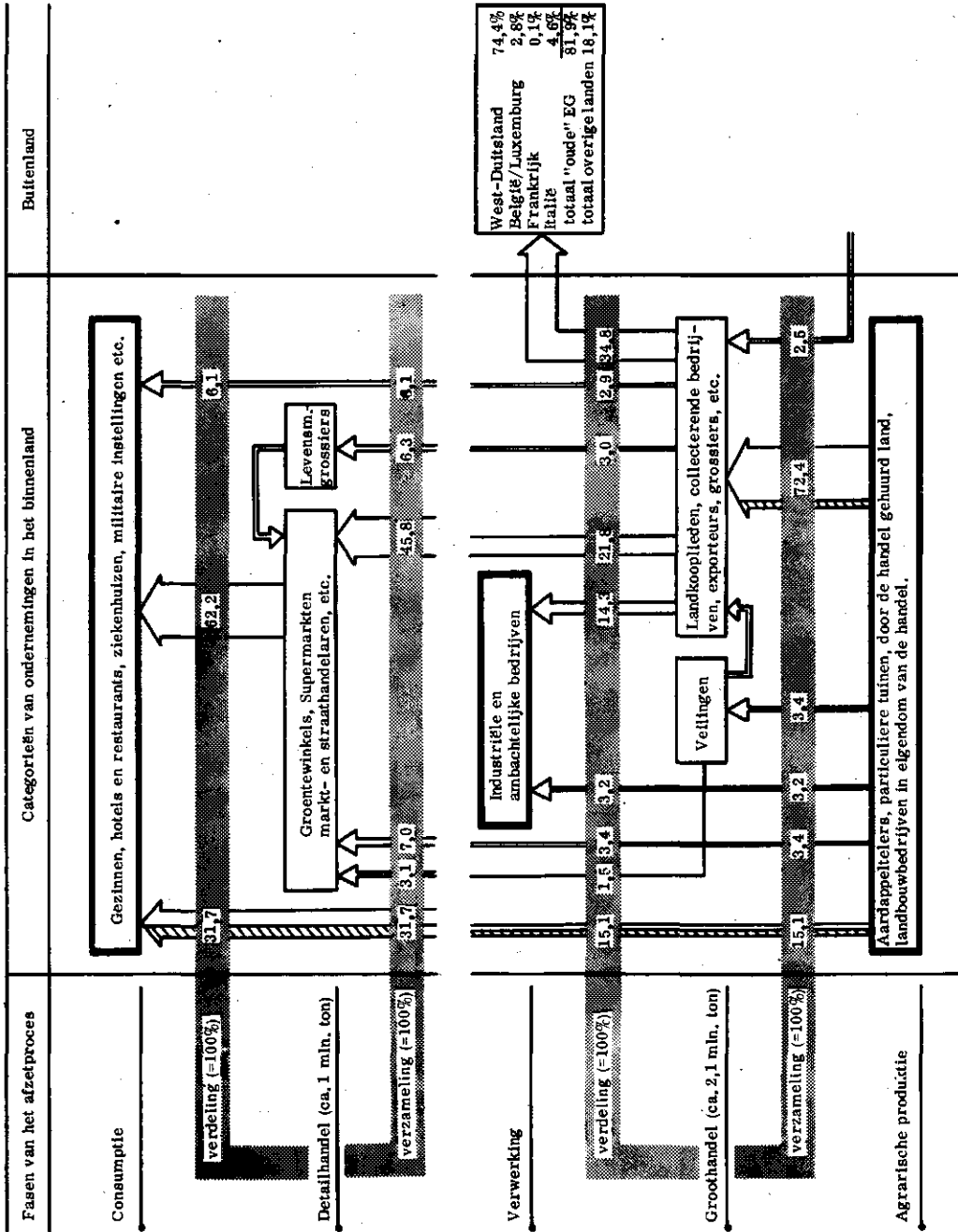
4. Nevenactiviteiten

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, loon-sorteerwerk e.d. Een aantal van deze bedrijven was ook actief op terreinen die niets met de aardappelgroothandel te maken hebben. Ruim 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.

Commentaar:

Het aantal bedrijven loopt terug met een jaarlijks percentage van 4 - 9%. Dit geldt zowel voor de groothandelaren in consumptieaardappelen als voor de groothandelaren in pootaardappelen. Deze netto-teruggang van het aantal bedrijven lijkt zich a.h.w. te voltrekken volgens een natuurlijk selectieproces waarbij de grote bedrijven door autonome groei en door fusie steeds groter worden en de kleinere ondernemingen afvallen. Overigens moet er op worden gewezen dat men de omzetten niet al te gemakkelijk mag gebrui-

Figuur 1 De doorstroming van consumptieaardappelen 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 produktie naar consumptie zijn het de consumptieaardappelen die ten behoeve van eigen verbruik en dat van naaste relaties worden geteeld. 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 groothandelbedrijven

ken als uitgangspunt van de beoordeling van de levensvatbaarheid van de bedrijven. De groothandelsfunctie is nogal gedifferentieerd en de onderscheiden deelfuncties kunnen op uiteenlopende omzetniveau's worden uitgeoefend. Verder is uit het onderzoek gebleken dat slechts voor een beperkt aantal ondernemingen de groothandelsfunctie de enige tak van bedrijvigheid is; voor het merendeel is de aardappel-groothandel onderdeel van een ruim pakket van activiteiten.

DE CONSUMPTIEAARDAPPELSECTOR

De grote lijnen van het handelspatroon

5. Bestemmingen

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

6. 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.

Commentaar:

De binnenlandse afzet van consumptieaardappelen vertoont van jaar op jaar een geleidelijke teruggang met weinig fluctuaties; het binnenlandse consumptieve verbruik wordt geleidelijk minder en het binnenlandse industriële verbruik neemt jaarlijks toe. Afhankelijk van de produktie- en oogstomstandigheden en de buitenlandse vraag, zal de export nogal schommelingen kunnen vertonen. Dit stelt hoge eisen aan de flexibiliteit van de exportondernemingen. Het zal overigens duidelijk zijn dat de groothandel die driekwart van de beschikbare hoeveelheid consumptieaardappelen voor zijn reke-

ning neemt, van grote betekenis is voor het wel en wee in de gehele sector. De verantwoordelijkheid t.o.v. het aardappelgebeuren reikt dan ook verder dan de eigen, individuele onderneming.

De land- en tuinbouwbedrijven

7. 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.

8. 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 consumptiehuishoudingen (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).

9. 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.

Commentaar:

Opmerkelijk is het grote aantal aardappeltelers met geringe opzet. Deze bedrijven zijn nauwelijks interessant voor de groothandel. Daarin ligt vermoedelijk ook de verklaring voor het feit dat juist deze kleine bedrijven nogal wat aardappelen rechtstreeks aan de consumptiehuishoudingen verkopen. Van het totale binnenlandse consumptieve verbruik is dat maar liefst één derde deel. Op welke wijze deze rechtstreekse verkopen zich in de toekomst zullen ontwikkelen valt moeilijk te voorspellen. De steeds kleiner wordende afstand

tussen stad en platteland zal deze rechtstreekse verkopen mogelijk nog stimuleren. Het inkrimpande aantal kleinere aardappeltelers werkt juist in tegengestelde richting.

De groothandel in consumptieaardappelen

10. Aantal bedrijven en omzetten

- a. Ongeveer 900 bedrijven van de ruim 1300 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. 3400 ton. Een relatief klein aantal bedrijven (met omzetten >10000 ton: 7%) 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.

Commentaar:

In de onderlinge handel (wie zal zeggen of 44% van de groothandelsomzet veel of weinig is?) schuilt zeker een stuk ondoelmatigheid, omdat ze ten dele voortvloeit uit een gebrekkig afstemmen van aan- en verkoopbeleid binnen de individuele ondernemingen. Overigens moeten deze onderlinge handelstransacties worden gezien binnen het stramien van een nog betrekkelijk groot aantal groothandelsondernemingen met een verscheidenheid aan functies. Binnen dit grote geheel van de groothandel vindt tussen de individuele ondernemingen (behorend tot verschillende categorieën) voortstuwing van aardappelen plaats die op zich doelmatig is. Een belangrijk element achter deze onderlinge handel, vormen ongetwijfeld ook de vele kleine aardappelhandelaren: collecterende bedrijven die uitsluitend relaties onderhouden met aardappeltelers en de aardappelen daarna weer doorverkopen aan collega-handelaren en voorts de typische stadsgrossiers die de aardappelen inkopen bij hun collega's en doorverkopen aan de detaillisten.

11. 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 10000 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 729000 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 groothandelsondernemingen: 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.

Commentaar:

Een betrekkelijk zwak aspect van de groothandelsafzet vormt de eenzijdige gerichtheid van de export op West-Duitsland. Een belangrijk deel van de export bestaat uit industrie-aardappelen die in de westduitse industrie worden verwerkt tot aardappelprodukten. De risico's van deze situatie voor de groothandel en voor de aardappeltelers zouden nader moeten worden onderzocht. Daarbij zou aan de volgende aspecten aandacht moeten worden besteed:

- perspectieven voor aardappelprodukten (frites e.d.) op de westduitse en eventueel andere potentiële markten;
- fluctuaties m.b.t. afzet en prijzen op de exportmarkten resp. voor aardappelprodukten en aardappelen; het is denkbaar dat de markt voor produkten (meer mogelijkheden voor marketing beleid) minder schommelt dan die voor grondstoffen (bulkprodukt en dus minder vaste greep op de markt);
- de doorwerking op telersniveau van een eventuele accentverschuiving naar meer export van aardappelprodukten (i.p.v. de aardappelen als grondstof); mogelijkheid van stabielere prijsniveau e.e.a. in combinatie met lange termijn contracten;
- verschillen in toegevoegde waarde op de export van industrie-aardappelen en aardappelprodukten hetgeen vanuit nationaal oogpunt bezien van belang kan zijn;
- mogelijkheden van diversificatie voor de groothandel bv. door deel te nemen in verwerkende industrieën;
- meer in algemene zin de wijze van aansluiting van het nederlandse exportapparaat op het buitenlandse importapparaat.

12. Contractverkoop

Ongeveer één vijfde van de consumptieaardappelen-verkoop door de groothandel geschiedde 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.

13. Coöperatief en particulier

De coöperatieve aardappelgroothandel (telersverenigingen en aan- en verkoopverenigingen) had een aandeel van 16% in de totale groot-handelsomzet; 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.

Commentaar:

Het coöperatieve marktaandeel vertoont een geleidelijke uitbreiding. Het is moeilijk aan te geven wat daarvan de achterliggende oorzaak is. Feit is wel dat met name de coöperatieve aardappeltelersverenigingen een proces doormaken van interne concentratie voortvloeiend uit autonome groei en fusies.

De omstandigheid dat het coöperatieve aandeel in het verzamelde kwantum duidelijk groter is dan het aandeel in de totale omzet heeft enige toelichting. De coöperaties in de aardappelsector zijn van nature producentencoöperaties die de produkten voor hun leden - leveranciers moeten verkopen; zij zullen in het algemeen weinig aardappelen bij andere (particuliere) groothandelaren bijkopen. De onderlinge handel (die de totale omzet doet uitgaan boven de feitelijke hoeveelheid aardappelen) speelt zich veelmeer af bij de particuliere ondernemingen. Zo is de toelevering van consumptieaardappelen aan detaillisten grotendeels nog in handen van (stads)grossiers die op hun beurt inkopen bij andere groothandelaren (particulier en coöperatief).

14. 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.

Commentaar:

De commissiehandel is een teruglopend aspect van de aardappelgroothandel; de grotere collecterende bedrijven gaan er steeds meer toe over de aardappelen via vertegenwoordigers bij de boeren op te kopen d.w.z. rechtstreeks. De commissionairs die hierdoor hun zaken in betekenis zien afnemen, heffen hun commissiebedrijf op of gaan over tot feitelijke aan- en verkoop van aardappelen. Er zijn dan ook bedrijven die zowel in commissie als voor eigen rekening en risico handelen.

15. 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 aan-

kopen 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.

Commentaar:

De contractuele aankopen bij de aardappeltelers door de groothandel nemen aan betekenis toe: enerzijds a.g.v. het groeiende belang van de coöperatieve groothandel (waar de leveranties op basis van lidmaatschap e.d. gaan) en anderzijds door het feit dat ook de particuliere ondernemingen - en dat geldt met name voor de grotere bedrijven - meer en meer contracteren. Het is de vraag of de schaalvergroting bij de groothandel hier een rol bij speelt.

In het algemeen is het zo dat de contracten worden afgesloten tussen individuele aardappeltelers enerzijds en groothandelsbedrijven anderzijds wat ongelijkheid in marktmacht in de hand werkt. Er is iets voor te zeggen - en dergelijke institutionele kaders worden reeds toegepast - het geheel van contractering in te bedden in overlegorganen waarbinnen de belangen van aardappeltelers en groothandelsonderneming met elkaar in harmonie kunnen worden gebracht. Op deze wijze is het denkbaar dat met name de grotere ondernemingen tezamen met de hun toeleverende aardappeltelers, "afzetgroepen" gaan vormen waarbij het gemeenschappelijke resultaat voorop staat. Binnen zo'n afzetgroep zou tevens kunnen worden gestreefd naar de opbouw van een doelmatig productie-, opslag-, transport- en distributiesysteem (evt. ook de bewerking) t.b.v. de groep en haar relaties met de markt.

De verwerkende industrie

16. Aantal bedrijven en omzetten

- a. Ongeveer 17% van de beschikbare hoeveelheid consumptieaardappelen (ca. 365 000 ton) werd in het binnenland verwerkt tot patat, 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.

17. 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.

18. 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 multinationale aard.

Commentaar:

Dat zo'n groot deel van de industrieaardappelen via de groothandel wordt toegeleverd aan de industrie ligt mede besloten in het gegeven dat de industrie bepaalde sorteringen nodig heeft en in het algemeen de partijen aardappelen die zo van het land komen niet zonder meer kan gebruiken. Verder speelt ongetwijfeld een rol dat de industrie een vrij jonge tak van bedrijvigheid is die niet zoals de groothandel beschikt over een net van leveranciers waar het ieder jaar op terug kan komen. Het is overigens niet uitgesloten dat in dit toeleveringspatroon veranderingen zullen optreden:

- in de eerste plaats a.g.v. het diversificatieproces bij de groothandelaren waarbij de aardappelverwerking wordt toegevoegd aan het scala van activiteiten van de groothandelonderneming;
- in de tweede plaats a.g.v. het feit dat de verwerkende industrie mogelijk in toenemende mate rechtstreeks zal gaan kopen bij de telers; de industrie-eisen kunnen dan rechtstreeks worden overgebracht aan de telers en niet zoals thans via het "sorteermechanisme" van de groothandel. Daarbij is het zeer wel denkbaar dat de aankopen direct bij de telers plaats vinden en dat het bewaren, sorteren en transporteren wordt verzorgd door de groothandel cq. commissio-nair.

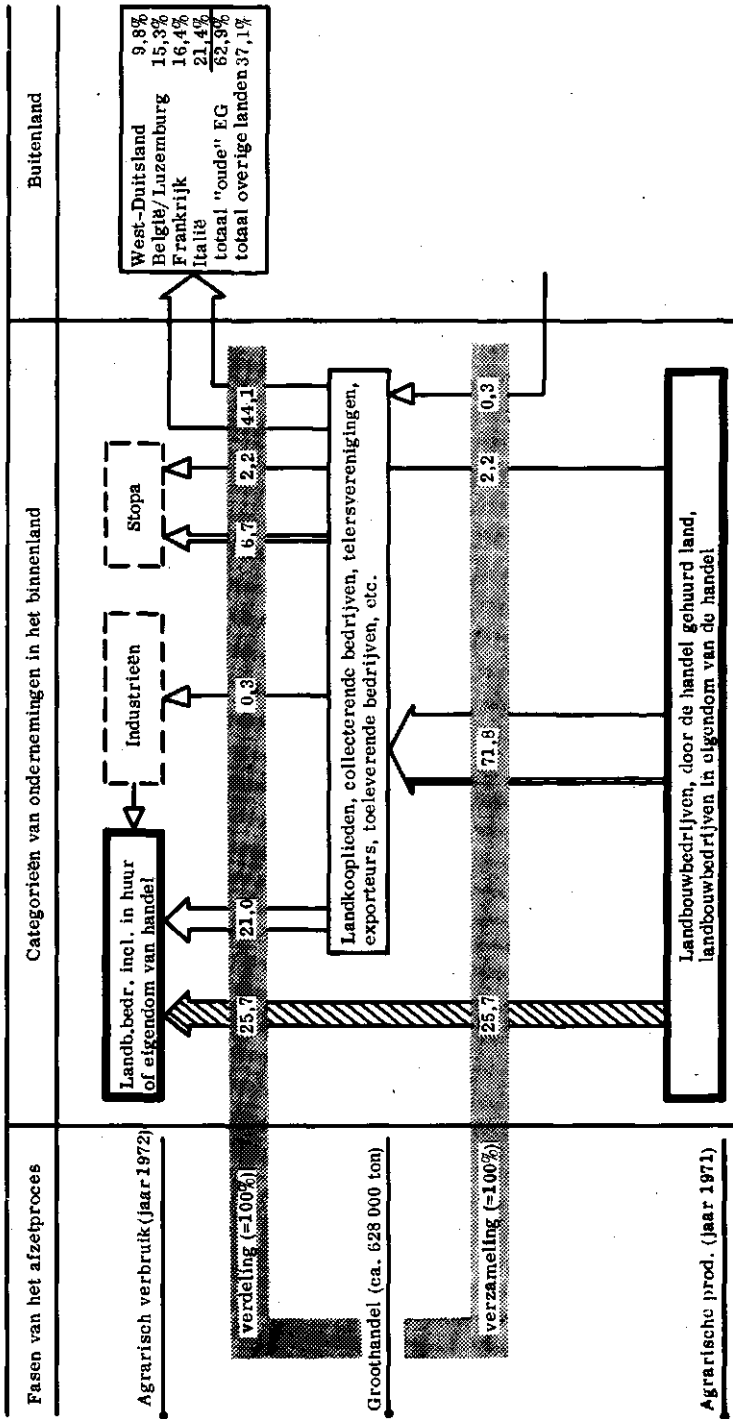
Het feit dat nogal wat verwerkende bedrijven onderdeel vormen van multinationale (niet-nederlandse) bedrijven geeft mogelijk aanleiding tot verder onderzoek (mogelijk in samenhang met het gestelde in het commentaar bij punt 11).

De detailhandel in consumptieaardappelen

19. 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 fruit-pakket slechts een onderdeel van hun totale verkooppakket. Verder waren er ongeveer 2 800 ambulante detailhandelaren bij de distributie van aardappelen betrokken. In totaal dus 13 200 detailhandelsbedrijven.

Figuur 2 De doorstroming van pootaardappelen door de opeenvolgende fasen van het afzetproces (1971 - 1972)



Toelichting: De gearceerde gedeelten van de pijlen hebben betrekking op "interne overhuveling". 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.

- 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.

20. Concurrente distributiekkanalen

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).

Commentaar:

Het aantal detailhandelsverkooppunten van consumptieaardappelen loopt jaarlijks terug met meer dan 2%. De betekenis voor de aardappelverkoop via winkels van het grootwinkelbedrijf of aangesloten bij inkoopcombinaties en vrijwillig filiaalorganisaties neemt toe, deze winkels worden veelal centraal voorzien van aardappelen. Beide ontwikkelingtendities ondersteunen de gedachte dat:

- steeds minder winkels behoeven te worden voorzien van aardappelen door de aardappelgroothandel;
- de groothandelsfunctie ten dele wordt overgenomen door de inkoopcentrales van de winkelorganisaties die in het algemeen inkopen bij de grotere groothandelondernemingen.

Nadere bezinning op deze gang van zaken lijkt een nuttige aangelegenheid. Het geheel wordt overigens nog dringerder door de in het algemeen teruglopende vraag naar consumptieaardappelen bij gezinnen.

DE POOTAARDAPPELSECTOR

De grote lijnen van het handelspatroon

21. 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 pootaardappelen.
- 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).

22. Handelskanalen

- a. Van de hoeveelheid bestemd voor de binnenlandse aardappeltelers (bedrijfsmatige en volkstuinders) 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 zeer geringe betekenis.

Commentaar:

Er wordt in eigen land nogal wat ongeplombeerd (voor een groot deel ook ongekeurd) pootgoed gebruikt. Hierin schuilt een potentiële vergroting van de afzet die reël kan worden als het gebruik van goedgekeurd pootgoed verplicht gesteld kan worden. Vergroting van de afzet in het buitenland zal niet eenvoudig zijn; daarbij moet in aanmerking worden genomen dat het buitenland reeds vrij intensief wordt bewerkt door het (georganiseerde) bedrijfsleven. Overigens zij er nog op gewezen dat de know-how van het ontwikkelen van nieuwe rassen en de pootgoedteelt op zich ook kunnen worden toegepast door of in nu nog importerende landen die dan mogelijk zelfvoorzienend zouden kunnen worden.

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.

Commentaar:

Regionaal gezien traden er in de afgelopen jaren duidelijke verschuivingen op in het produktiepatroon waarbij Noord-Groningen en vooral de "nieuwe IJsselmeerpolders" sterk zijn opgekomen. Dit brengt, gelet op de beperkte groeiomlijkheden van deze sector, aanpassingsproblemen met zich mee waarbij traditionele produktiegebieden als Noord-Friesland en ook Noord-Holland in de knel dreigen te komen. Op het Landbouw-Economisch Instituut is een onderzoek in voorbereiding waarbij aan deze én andere aspecten bijzondere aandacht zal worden geschonken.

De groothandel in pootaardappelen

24. Aantal bedrijven en omzetten

- a. Ongeveer 813 bedrijven waren in 1971-1972 betrokken bij de groothandel in pootaardappelen. Zij hadden een omzet van 706000 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.

25. De afzetkanalen

- a. De levering aan de aardappeltelers (incl. volkstuinders) kwam voor 50% van groothandelsbedrijven met omzetten van minder dan 3000 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.

Commentaar:

Evenals in de consumptieaardappelensector is ook in de pootgoedsector de onderlinge handel van grote betekenis. Hier wordt dat grotendeels veroorzaakt door een specifiek aspect van de pootaardappeldistributie t.w. de functie van de typische pootaardappeldetailhandelaren die een belangrijke hoeveelheid pootaardappelen verkopen aan aardappeltelers en op hun beurt worden toegeleverd door groothandelaren/collecteurs. Van invloed op de onderlinge handel was ook de werking van de "exportpool" als gevolg waarvan de leden van deze exportpool gerechtigd zijn bij te dragen aan orders die de leden uit het buitenland ontvangen.

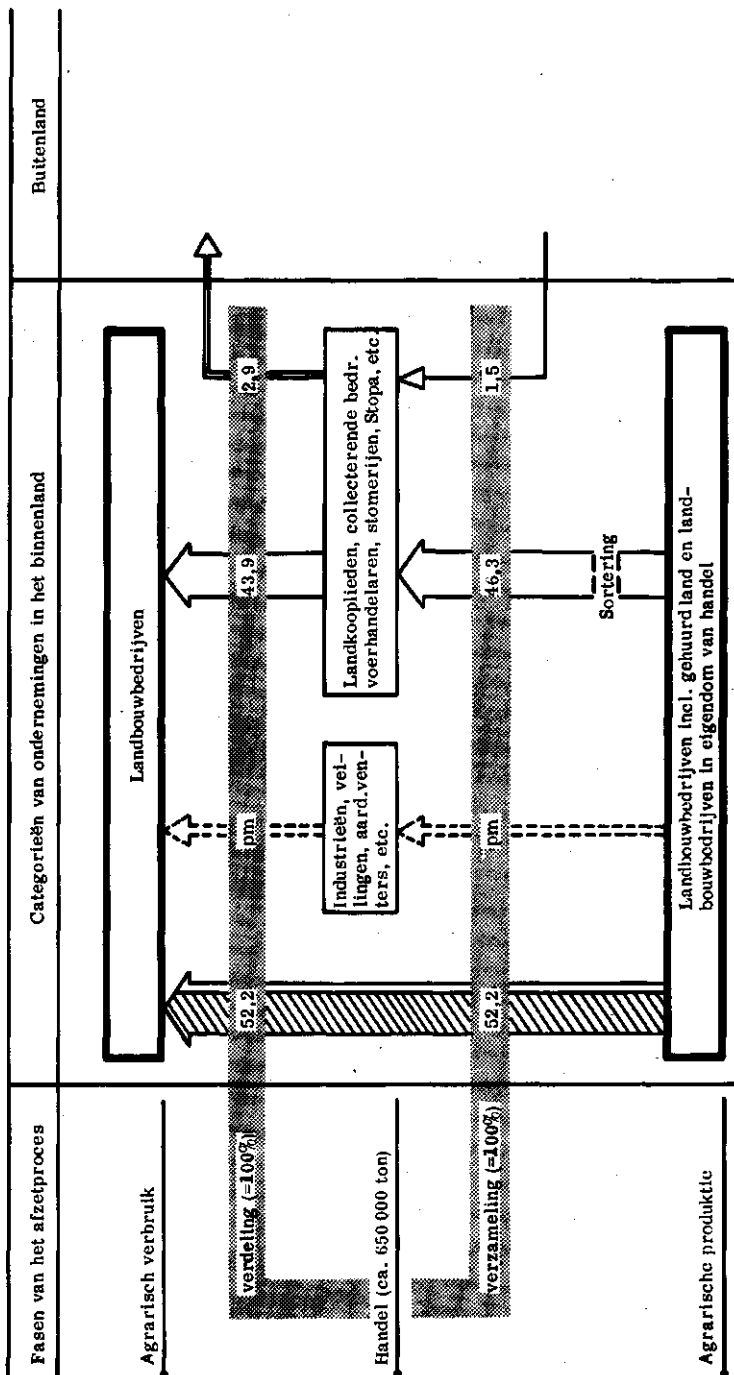
26. Contractverkoppen

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.

Commentaar:

De omvang van de (lang) van te voren door pootaardappelhandelaren contractueel vastgelegde verkopen van pootaardappelen is slechts

Figuur 3 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.

gering. Een stringente binding tussen afzet en de daarop gerichte teelt van pootaardappelen in het algemeen en van de verschillende rassen en kwaliteiten in het bijzonder blijkt vooralsnog een problematische zaak te zijn. Ook m.b.t. monopolierassen moet worden gesteld dat een werkelijke productieplanning uitermate gebrekkig moet blijven als de afzet niet van tevoren is vastgesteld.

27. 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.

28. De contractuele relaties met de telers

Ongeveer 242 bedrijven (incl. commissionairs) 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.

Commentaar:

Evengoed als bij de consumptieaardappelen neemt ook bij de pootaardappelen het coöperatieve marktaandeel in de loop der jaren toe. Zie verder commentaar bij punt 13 en 15.

DE VOERAARDAPPELSECTOR

29. 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.

30. 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.

Commentaar:

De hoeveelheid aardappelen bestemd voor vervoeding is een van jaar tot jaar sterk wisselende aangelegenheid e.e.o. afhankelijk van:

- omvang van de oogst consumptie- en pootaardappelen;
- kwaliteit van het geogste produkt;
- prijsverhoudingen.

De werkelijk vervoederde hoeveelheid is overigens niet nauwkeurig te bepalen, aangezien van de aardappelen toegeleverd aan de boeren een deel zeker nog verloren zal gaan door bederf en kwaliteitsverlies.

TOELICHTING BIJ DE FIGUREN 1, 2 en 3

De weergegeven modellen vormen niet alleen een benadering van de werkelijkheid omdat allerlei details zijn weggelaten maar ook omdat is uitgegaan van cijfermatige gegevens die uit de drie reeds eerder genoemde enquêtes resulteerden. Het betreft in eerste aanleg een mengeling van bruto- en nettohoeveelheden, die t.b.v. deze modellen op basis van eindbestemmingen en schattingen zijn herleid tot uitsluitend netto-hoeveelheden. De modellen moeten dan ook op zich worden bezien en kunnen althans op de details niet altijd in relatie worden gebracht met elders vermelde resultaten.