

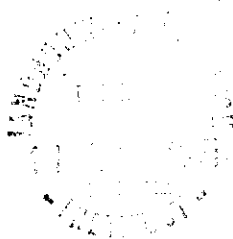
Drs. G.C. de Graaff

No. 1.8

**ENKELE ASPECTEN
VAN DE AFZETSTRUCTUUR VAN FRUIT
IN NEDERLAND**

Oktober 1971

L26.
1.8c



**Landbouw-Economisch Instituut
Afdeling Algemeen Economisch Onderzoek**

395507

Inhoud

	Blz.
WOORD VOORAF	5
HOOFDSTUK I HET ONDERZOEK	7
HOOFDSTUK II DE VERKOOPSTRUCTUUR BIJ DE FRUITTE- LERS	9
§ 1. Inleidende opmerkingen	9
§ 2. De afzetkanalen	11
§ 3. Wijzen van verkoop	17
HOOFDSTUK III DE AANKOOPSTRUCTUUR BIJ DE AFNEMERS	23
§ 1. De veilingen	23
§ 2. De groothandel	26
§ 3. Consumptiehuishoudingen	28
§ 4. Overige afnemers	29
SAMENVATTING	30
BIJLAGEN	33

Woord vooraf

In deze publikatie zijn gegevens opgenomen over de wijze van afzet van appels en peren op fruitteeltbedrijven. De betreffende gegevens werden verkregen door middel van een enquête bij een groep willekeurig gekozen fruitteeltbedrijven verspreid over heel Nederland. De enquête werd in het voorjaar van 1969 uitgevoerd door de districts bureauhouders van de Stichting tot Uitvoering van Landbouwmaatregelen.

De studie over de afzetstructuur van appels en peren af-fruiteeltbedrijf vormt overigens slechts een onderdeel van een breed opgezet onderzoek voor een groot aantal land- en tuinbouwprodukten, waarvoor de gegevens werden verzameld bij in totaal 7 510 bedrijven in de land- en tuinbouw. Deze z.g. eerste onderzoekfase werd uitgevoerd in het kader van een veel meer omvattend marktstructuuronderzoek, dat in opdracht van het Ministerie van Landbouw werd gestart. Doel van het onderzoek is het verschaffen van inzicht in de wegen die land- en tuinbouwprodukten volgen van producent naar detailhandel.

Bij de beoordeling van de onderzoekingsresultaten moet worden bedacht, dat zij betrekking hebben op de afzet in een bepaald jaar nl. het verkoopjaar van oogst 1968. Dit houdt in dat incidentele omstandigheden van invloed kunnen zijn geweest, niet alleen op de keuze van het afzetkanaal en de wijze van verkoop, maar ook op gegevens als indeling van de fruitteeltbedrijven naar jaaromzet, gemiddelde afzetten en aanvoercijfers bij veilingen.

Bij deze momentopname van de afzetstructuur moet verder worden aangetekend, dat de resultaten ontleend zijn aan een steekproef en daarom behept zijn met een zekere mate van onnauwkeurigheid. De werkelijkheid zal dan ook liggen binnen een bepaalde marge rond de berekende cijfers. Op meerdere plaatsen in het verslag zijn deze marges vermeld.

Tenslotte nog het volgende. Het is zeer goed mogelijk dat zich sinds 1968/1969 wijzigingen hebben voorgedaan in de afzetstructuur. Welke wijzigingen en in welke mate is echter moeilijk te zeggen. Slechts een herhaling van het onderzoek kan daaromtrent meer concrete informatie geven.

Het onderzoek is verricht op de afdeling Algemeen Economisch Onderzoek door drs. G.C. de Graaff. Met name voor de verwerking van het omvangrijke cijfermateriaal is daarbij assistentie verleend door een aantal medewerkers van de afdeling Algemeen Economisch Onderzoek en de afdeling Statistiek.

Den Haag, oktober 1971

De directeur,

Prof.dr. A. Maris

HOOFDSTUK I

Het onderzoek

In deze studie zijn gegevens opgenomen over de wijze van afzet van appels en peren op fruitteeltbedrijven. De betreffende gegevens werden verkregen door middel van een enquête bij 532 willekeurig gekozen fruitteeltbedrijven verspreid over geheel Nederland. Deze enquête werd in het voorjaar van 1969 uitgevoerd door de districtsbureauhouders van de Stichting tot Uitvoering van Landbouwmaatregelen. In bijlage 1 is aangegeven hoe de geënquêteerde bedrijven waren verdeeld zowel per provincie als per dbh-gebied, d.i. het werkgebied van de districtsbureauhouder.

De enquête beoogde slechts een antwoord te geven op de vraag op welke wijze de fruittelers hun produkten afzetten. De vraagstelling kon daarom ook zeer eenvoudig blijven en zich beperken tot een vijftal relevante aspecten.

- a. De hoeveelheden appels en peren die van oogst 1968 waren verkocht. Dit betekent dat alle resultaten, tenzij uitdrukkelijk anders is vermeld, slechts betrekking hebben op de verkochte hoeveelheden dus met uitzondering van het eigen verbruik en de onverkochte voorraden die op het moment van de enquête nog aanwezig waren.
- b. Namen en adressen van de afnemers. Uitgezonderd bij levering aan detaillisten en consumptiehuishoudingen werden van alle afnemers de namen en adressen gevraagd. Deze zijn in een later stadium weer samengevoegd tot groepen van afnemers: veilingen, groothandelaren waartoe ook worden gerekend fruitpachters en exporteurs, verwerkende industrieën alsmede de reeds eerder genoemde groepen: detaillisten en consumptiehuishoudingen. Aangezien in een beperkt aantal gevallen naam en adres van de afnemer niet werd verstrekt, is bovendien voorzien in een groep: onbekende kopers.
- c. Wijzen van verkoop. Er is onderscheid gemaakt in een viertal wijzen van verkoop waarbij vooral gelet is op het moment van de verkoop.
 - "Voor de pluk" of wel het op stam verkochte fruit. Dit omvat zowel de geschatte hoeveelheden fruit afkomstig van percelen onderworpen aan een fruitpacht-overeenkomst als de hoeveelheden waarvoor bij voorbaat een prijs per kg is overeengekomen tussen fruitteler en afnemer. Bij fruitpacht wordt het fruit door de koper geoogst, terwijl dit bij voorverkoop wordt gedaan door de teler.
 - "Pooling" indien het fruit is ingebracht in een z.g. "veilingpool". De deelnemende telers dragen de beschikkingsmacht over de betreffende hoeveelheden fruit over aan het veilingbestuur. Een speciale poolcommissie bepaalt in welke periode tot verkoop zal worden overgegaan. De verkoop vindt in hoofdzaak plaats via de veilingklok m.u.v. de hoeveelheden die worden overgedragen aan het CB 2. De deelne-

mende telers ontvangen een z.g. middenprijs; dus niet een prijs voor hun eigen partijen afzonderlijk maar een gemiddelde prijs van alle ingebrachte partijen. De aanmelding voor een veilingpool vindt in het algemeen plaats voor de oogst, terwijl de verkoop veelal pas gebeurt na enige tijd bewaring.

- "Na bewaring" indien pas is verkocht nadat het fruit op het eigen bedrijf of bij derden in bewaring is geweest. Het betreft hier dus het bewaarfruit exclusief de gepoolde hoeveelheden. Zoals reeds vermeld, zijn deze laatste afzonderlijk weergegeven.
- "Direct na oogst" bij verkopen binnen ca. 1 maand na de pluk.

- d. Bewaarcapaciteit op de fruitteeltbedrijven. Hierbij is geen rekening gehouden met de aard van de bewaarruimten, slechts de bewaarcapaciteit als zodanig is in het onderzoek verwerkt.
- e. Bedrijfsgegevens. Van elk bedrijf m.u.v. de CBS-posttellingsbedrijven werd met het oog op een eventuele bedrijfstypering een aantal bedrijfsgegevens overgenomen van het landbouwtellingsformulier van het CBS.

Een model van het vragenformulier, voorzover dat althans betrekking heeft op de gegevens die voor appels en peren zijn verzameld, is opgenomen in bijlage 2.

Deze studie over de afzetstructuur van appels en peren af-fruiteeltbedrijf vormt overigens slechts een onderdeel van een breed opgezet onderzoek voor een groot aantal land- en tuinbouwprodukten dat, zoals reeds werd vermeld, in het voorjaar van 1969 werd gehouden bij 7 510 bedrijven in de land- en tuinbouw. Deze z.g. 1e onderzoekfase werd uitgevoerd in het kader van een veel meer omvattend marktstructuuronderzoek dat in opdracht van het Ministerie van Landbouw werd gestart. Doel van het onderzoek is het verschaffen van inzicht in de wegen die land- en tuinbouwprodukten volgen van producent naar detailhandel. Het zal duidelijk zijn dat de afzetstructuur van hardfruit af-fruiteeltbedrijf, hoe interessant op zich ook, nog maar een eerste begin laat zien van het grote geheel.

HOOFDSTUK II

De verkoopstructuur bij de fruittelers

§ 1. Inleidende opmerkingen

Het aantal fruitteeltbedrijven

De in deze studie weergegeven resultaten zijn gebaseerd op een enquête bij 532 fruitteeltbedrijven waarvan 507 bedrijven met verkopen van appels en 391 bedrijven met verkopen van peren. Met behulp van de verzamelde gegevens en met inachtneming van de verschillen in steekproefdichtheid per gebied en per grootteklasse is een totaalbeeld opgebouwd van de afzetstructuur van appels en peren in Nederland. Uit het onderzoek is gebleken dat in het oogstjaar 1968/1969 ongeveer 14 700 fruitteeltbedrijven waren betrokken bij de afzet van fruit. Aangezien gewerkt is met een steekproef, is dit cijfer behept met een zekere mate van statistische onnauwkeurigheid. Met 95% zekerheid mag echter worden aangenomen dat het werkelijke aantal fruitverkopende bedrijven zal liggen rond 14 700 $\pm$ 2 x de standaardfout, d.w.z. tussen 13 390 en 16 040. Op grond van CBS-gegevens en informatie uit het marktstructuuronderzoek kan het aantal bedrijven met een (groot of klein) appelen- en/of perenareaal worden geschat op 18 660. Afhankelijk van het werkelijke aantal fruitverkopende bedrijven zal het aantal bedrijven zonder verkopen variëren van ca. 5 000 tot ca. 2 500, d.w.z. respectievelijk 25% en 15% van het totaal aantal fruitteeltbedrijven. Een verklaring hiervoor moet enerzijds worden gezocht bij de bedrijven met een zeer gering of sterk verouderd areaal fruit en anderzijds bij de bedrijven met een zeer jonge aanplant. Op geen van beide groepen van bedrijven komt fruit voor verkoop beschikbaar.

De afzet van appels en peren

De totale afzetten van zowel appels als peren, zoals die zijn berekend uit het marktstructuuronderzoek, kunnen worden getoetst aan cijfers van het Produktschap voor Groenten en Fruit.

Voor appels vermeldt het Produktschap voor het seizoen 1968/1969 een veilingaanvoer van 258 635 ton; aangezien niet alle appels via de veiling worden afgezet en de veilingaanvoer het enige "harde" cijfer is, bepaalt men d.m.v. een globaal opslagpercentage (in dat seizoen ca. 31%) de totale handelsproductie te weten: 340 000 ton. Uit het marktstructuuronderzoek resulteert een afzet van 322 870 ton; voegen we daarbij de nog niet verkochte voorraad van 16 480 ton, dan krijgen we een totale "handelsproductie" van 339 350 ton appels. Deze hoeveelheid is vrijwel gelijk aan die van het Produktschap. Op dit punt ondersteunen de resultaten van het marktstructuuronderzoek in zekere zin het geschatte opslagpercentage van 31%.

De veilingaanvoeren zoals geregistreerd in het marktstructuuronderzoek bedragen 254 390 ton appels. Eerder werd reeds opgemerkt dat op het moment van de enquête nog een onverkochte voorraad appels aanwezig was van 16 480 ton. Het is aannemelijk, dat een deel hiervan op een moment na de enquête alsnog is aangevoerd op de veilingen. Verder zij er nog op gewezen, dat van de hoeveelheden die door de fruittelers worden verkocht aan de groothandel (met name waar het verkopen betreft aan fruitpachters) eveneens nog een deel wordt aangevoerd op de veilingen. Op grond van deze twee overwegingen lijkt het cijfer voor de veilingaanvoer uit het marktstructuuronderzoek iets aan de hoge kant. Samenvattend geldt niettemin dat vergeleken met cijfers uit andere bron de resultaten van het marktstructuuronderzoek althans wat appels betreft een betrouwbare indruk geven.

Bij peren ligt de situatie anders. Het produktschap gaat uit van een veilingaanvoer van 167 681 ton peren in het seizoen 1968/1969. Door middel van een globaal opslagpercentage van ca. 9% schat men de handelsproduktie op 180 000 ton peren. Het marktstructuuronderzoek geeft een totale afzet van 156 750 ton, die vermeerderd met een voorraad van 2 500 ton een "handelsproduktie" oplevert van 159 250 ton peren, d.w.z. ca. 11% beneden het officiële cijfer. Ook de veilingaanvoeren geregistreerd in de marktstructuurenquête zijn aan de lage kant, zelfs als rekening wordt gehouden met de nog aanwezige voorraad en met de veilingaanvoeren door fruitpachters. De resultaten van het marktstructuuronderzoek ten aanzien van peren sluiten dus minder goed aan bij gegevens uit andere bron.

Appelen en peren samengevoegd tot hardfruit levert volgens het marktstructuuronderzoek een totale handelsproduktie op van 498 600 ton. Met 95% zekerheid mag worden aangenomen dat de werkelijkheid ligt rond 498 600 +/- 2x de standaardfout, d.w.z. tussen 548 000 en 449 000 ton. Het produktschapcijfer ligt binnen deze twee uitersten, hetgeen de conclusie rechtvaardigt dat het "afwijkende" karakter van het marktstructuurcijfer een gevolg is van toevalligheden die nu eenmaal inhearent zijn aan het werken met steekproeven.

§ 2. De afzetkanalen

Een globaal beeld

In het seizoen 1968/1969 waren ruim 14 700 fruitteeltbedrijven betrokken bij de verkoop van appels en peren; met elkaar verzorgden zij een afzet van bijna 480 000 ton, wat gemiddeld per bedrijf neerkomt op een afzet van ruim 32 ton. Voor een juist begrip van deze gemiddelde afzet per bedrijf moet wel worden bedacht dat dit cijfer is opgebouwd uit een gemiddelde afzet van de appels verkopende bedrijven van 23 ton appels en van de peren verkopende bedrijven van 14 ton peren en dat de gegevens zijn geregistreerd ongeacht ras en kwaliteit en in dit verband getotaliseerd voor het gehele oogstjaar.

Van de totale afzet hardfruit wordt 82% door de fruittelers aangevoerd op de veilingen. Dit cijfer zal nauwelijks verbazing wekken. Vermeldenswaard is overigens dat de veilingaanvoer bij peren relatief belangrijker is dan bij appels. De gemiddelde afzet aan veilingen van die fruitteeltbedrijven die aan veilingen leveren bedraagt ca. 31 ton.

De groothandel neemt 11,5% van de hardfruit afzet voor zijn rekening. Het is opmerkelijk dat deze groep van ondernemingen bij de afzet van appels niet alleen absoluut maar ook relatief van veel groter betekenis is dan bij peren. De gemiddelde afzet aan de groothandel van die fruitteeltbedrijven die aan de groothandel leveren, ligt met ruim 26 ton beneden de gemiddelde afzet aan de veilingen.

De fruitverwerkende industrie is als rechtstreekse afnemer van de fruittelers nauwelijks van enige betekenis: slechts 0,5% van de hardfruit afzet gaat van de fruitteler direct naar de verwerkende industrie. De gemiddelde afzet aan deze groep van afnemers van die fruitteeltbedrijven die aan de verwerkende industrie leveren, ligt met 6 ton ver beneden het totaalgemiddelde.

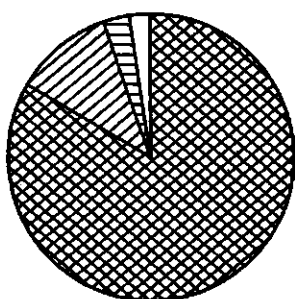
Rechtstreeks aan consumptiehuishoudingen wordt 3,3% van de afzet verkocht. De gemiddelde afzet aan deze groep van afnemers van die fruitteeltbedrijven die aan consumptiehuishoudingen leveren, bedraagt bijna 7 ton.

In figuur 1 is e.e.a. nog eens in beeld gebracht niet alleen voor hardfruit, maar eveneens afzonderlijk voor appels en peren.

Een interessant aspect vormt ook het aantal fruitteeltbedrijven dat bij de afzet aan de verschillende categorieën van afnemers is betrokken. Ruim 85% d.w.z. 12 612 fruitteeltbedrijven leveren produkten aan de veilingen; bij de afzet aan de groothandel is ruim 14% (2 118 bedrijven) en bij de afzet aan consumptiehuishoudingen ruim 15% (2 279 bedrijven) betrokken. Slechts 3% (480 bedrijven) van de bedrijven levert aan de fruitverwerkende industrie. Deze verdeling leert ons bovendien dat een flink aantal bedrijven hun fruit afzetten aan twee of meer verschillende groepen van afnemers. In de praktijk blijken ook vrijwel alle mogelijke combinaties van afnemers-groepen per bedrijf voor te komen.

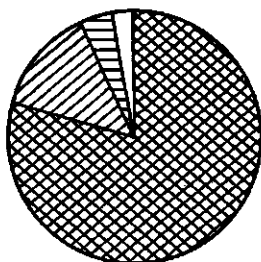
De globale landelijke gegevens doen natuurlijk geen recht aan verschillen die van gebied tot gebied ongetwijfeld zullen optreden. Ook verschillen in het afzetpatroon tussen groepen van fruitteeltbedrijven worden er door verdoezeld. Daarom zal hierna achtereenvolgens aandacht worden besteed

Figuur 1. Verdeling van de afzet naar afzetkanalen



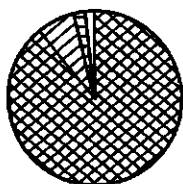
Hardfruit

Veilingen	82,0%
Groothandel	11,5%
Consumptie huishoudingen	3,3%
Overige	3,2%



Appelen

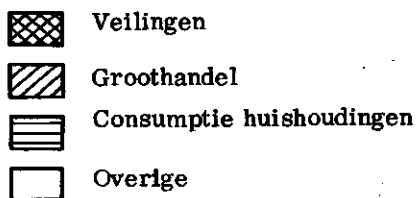
Veilingen	78,7%
Groothandel	13,8%
Consumptie huishoudingen	4,1%
Overige	3,4%



Peren

Veilingen	88,7%
Groothandel	6,9%
Consumptie huishoudingen	1,5%
Overige	2,9%

Groepen van afnemers:



aan regionale aspecten en aan de onderscheiden bedrijfstypen.

In tabel 1 is weergegeven welke standaardfouten bij de berekende aantallen bedrijven en afgezette hoeveelheden hardfruit behoren. Met 95% zekerheid mag worden aangenomen dat de werkelijke cijfers zullen liggen rond de berekende cijfers $\pm 2x$ de standaardfout.

Tabel 1. Standaardfouten behorende bij de verschillende afnemerscategorieën.

	Bedrijven		Hoeveelheden	
	Aantal	Standaardfout	x 1 000 Kg	Standaardfout
Totaal	14 712	4,5%	479 625	5,0%
waarvan (betrokken bij de afzet) naar:				
Veilingen	12 612	2,2%	393 549	5,7%
Groothandel	2 118	12,3%	55 439	16,8%
Verwerkende industrie	480	28,9%	2 736	38,5%
Consumptiehuis- houdingen	2 279	12,7%	15 899	24,2%

Regionale aspecten

Bij deze beschouwing over regionale verschillen in het afzetpatroon zal voornamelijk worden gebruik gemaakt van de provincie als regio. De provinciale indeling behoeft slechts enkele opmerkingen. De Noordoostpolder en Oostelijk Flevoland zijn gerekend tot Overijssel (dbh-gebied 2), terwijl het Land van Maas en Waal alsmede Rijk van Nijmegen vallen onder de provincie Noord-Brabant (dbh-gebied 13). Verder is de normale provinciale indeling gevolgd.

In bijlage 3 is in kaart gebracht hoe het aantal bij de fruitafzet betrokken bedrijven is verdeeld over de onderscheiden dbh-gebieden en provincies. De gebieden die wat de aantallen fruitteeltbedrijven betreft en in grote lijnen daarmee samenhangend ook wat betreft de afgezette hoeveelheden als de belangrijkste kunnen worden beschouwd, zijn achtereenvolgens:

- Gelderland waar meer dan 1/3 van het aantal fruitteeltbedrijven is gevestigd. Binnen deze provincie liggen de bedrijven geconcentreerd in de Betuwe (dbh-gebied 12 en 13), de Tielerwaard (dbh-gebied 14) en de Bommelerwaard (dbh-gebied 15). In de genoemde gebieden ligt ruim 90% van alle fruitteeltbedrijven in deze provincie.
- Zuid-Holland met bijna 15% van alle fruitteeltbedrijven. De bedrijven zijn hier geconcentreerd in een tweetal gebieden t.w. de Alblasserwaard (dbh-gebied 6) en de Hoeksewaard (dbh-gebied 7). Ca. 90% van de Zuidhollandse fruitteeltbedrijven ligt in deze twee gebieden.
- Noord-Brabant met ruim 12% van het aantal bedrijven. Hier ligt het accent vooral in het Land van Maas en Waal en Rijk van Nijmegen (dbh-gebied 8) en de Noordwesthoek (dbh-gebied 12).
- Limburg biedt vestigingsplaats aan juist 10% van de bedrijven. Deze

zijn overigens voor een belangrijk deel gelegen in het Zuiden van de provincie (dbh-gebied 6 en 7).

- Zeeland heeft bijna 9% van het aantal fruitteeltbedrijven; hier zijn de bedrijven hoofdzakelijk geconcentreerd in Zuid-Beveland (dbh-gebied 3).
- Utrecht met 8,5% van de bedrijven, die hoofdzakelijk zijn gelegen in de Kromme Rijnstreek (dbh-gebied 2) en in de Lopikerwaard en het gebied van IJssel en Oude Rijn (dbh-gebied 4).
- Noord-Holland met 8% van de bedrijven voor een belangrijk deel gelegen in de kop van Noord-Holland (dbh-gebied 1, 2 en vooral 3).

De vier noordelijke provincies zijn van ondergeschikte betekenis. Alleen in de Noordoostpolder (dbh-gebied 2 in de provincie Overijssel) zijn nog een flink aantal bedrijven geconcentreerd.

Opmerkelijk is het dat de verdeling van het aantal bedrijven over de onderscheiden provincies en gebieden bepaald niet parallel loopt met die van de hoeveelheden afgeleverd produkt. Integendeel. Zo is de betekenis van de provincie Gelderland wat betreft de afgezette hoeveelheid (21% van het totaal) veel minder uitgesproken dan bij de aantallen bedrijven. Ook Zuid-Holland en Noord-Holland zijn wat dit betreft minder belangrijk. Anderzijds zijn met name de provincie Overijssel en ook Zeeland veel belangrijker gelet op de hoeveelheden afgezet produkt dan ten aanzien van de aantallen bedrijven. De oorzaak van dit verschijnsel ligt voor de hand: de gemiddelde afzet per bedrijf loopt in de verschillende provincies en gebieden nogal uiteen. In de vier noordelijke provincies bijeengenomen en in Zeeland ligt die gemiddelde afzet per bedrijf ver boven, in Gelderland en Zuid-Holland duidelijk beneden het landelijk gemiddelde. Tabel 2 geeft voor ieder der provincies de gemiddelde afzet per bedrijf.

Tabel 2. Gemiddelde afzet van hardfruit in kg per betrokken bedrijf per provincie

	Hardfruit	Appelen	Peren
Nederland	32 600	23 500	14 600
1. Vier noordelijke provincies (Groningen, Friesland, Drenthe en Overijssel)	71 200	65 800	10 100
2. Gelderland	20 280	14 800	9 200
3. Utrecht	33 300	20 400	18 400
4. Noord-Holland	31 900	24 500	15 000
5. Zuid-Holland	27 500	16 300	13 600
6. Zeeland	58 000	34 000	28 300
7. Noord-Brabant	38 200	32 400	12 000
8. Limburg	40 700	33 500	17 800

In hoeverre zijn er nu verschillen in afzetpatroon op te merken tussen de provincies onderling? De daarvoor beschikbare gegevens wijzen uit, dat in de provincie Noord-Holland ca. 97% d.i. vrijwel de totale afzet

wordt aangevoerd op de veilingen; in deze provincie gaat slechts 3% buiten de veilingen om rechtstreeks naar consumptiehuishoudingen. Ook in de provincies Zuid-Holland, Zeeland en Limburg gaat een relatief groot deel naar de veilingen nl. ongeveer 88%; in deze provincies gaat voorts ca. 6 à 8% naar de groothandel en ca. 1 à 3% naar consumptiehuishoudingen. Verder zij nog vermeld dat in Limburg ca. 2% wordt afgezet aan de fruitverwerkende industrie. Deze provincie en de provincie Noord-Brabant zijn de enige twee gebieden waar rechtstreekse verkoop aan de verwerkende industrie plaats vindt.

Een nogal sterk afwijkend patroon van het landelijk gemiddelde vertoont de afzet in de provincies Noord-Brabant, Utrecht en de vier noordelijke provincies te zamen. In Noord-Brabant wordt slechts 70% van de provinciale afzet door de fruittelers afgezet aan de veilingen, terwijl 20% naar de groothandel gaat. Een relatief groot deel van de afzet wordt direct verkocht aan consumptiehuishoudingen nl. ca. 5%. In de provincie Utrecht gaat 78% naar de veilingen en 17% naar de groothandel. Het beeld in de vier noordelijke provincies is het meest extreem: slechts 53% wordt door de telers aangevoerd op de veilingen, bijna 29% gaat naar de groothandelssector terwijl maar liefst 15% wordt verkocht aan consumptiehuishoudingen. Dit nogal afwijkend afzetpatroon lijkt voor een belangrijk deel te zijn beïnvloed door de situatie in de Noordoostpolder waar de afzet ongeveer gelijk verdeeld is over de veilingen en de groothandel. Het is overigens mogelijk dat een deel van deze direct aan de groothandel verkochte hoeveelheden administratief over de veiling loopt. In dit gebied wordt echter zeer weinig verkocht aan consumptiehuishoudingen nl. nog geen 1%. Vooral in de provincie Drenthe en ook in Groningen lijkt relatief veel te worden verkocht aan consumptiehuishoudingen.

Het afzetpatroon in de provincie Gelderland benadert het landelijk gemiddelde het dichtst: ongeveer 84% gaat van het fruitteeltbedrijf naar de veilingen, ca. 11% naar de groothandel en ruim 1% naar consumptiehuishoudingen.

Ook het aantal fruitteeltbedrijven dat bij de afzet naar de verschillende groepen van afnemers is betrokken, kunnen we in onze beschouwing opnemen. Natuurlijk is er een grote groep van bedrijven dat zich bij de afzet van fruit slechts richt op een bepaalde groep van afnemers; dit geldt met name voor die bedrijven die hun produktie afzetten via de veilingen. Daarnaast - en dat werd reeds eerder opgemerkt - is er een flink aantal fruittelers vooral in de provincies Noord-Brabant en Limburg dat zijn afzet in meerdere richtingen stuurt.

Soorten van fruitteeltbedrijven

De fruitteeltbedrijven zijn op tweeërlei manier ingedeeld in groepen. In de eerste plaats is - gebruikmakend van de bedrijfsgegevens van het landbouwtellingformulier - een indeling gemaakt naar specialisatiegraad. Voor ieder bedrijf is nl. nagegaan welke relatieve betekenis de fruitteelt heeft binnen de totale bedrijfsvoering. De mate van specialisatie is ingedeeld in vier klassen: <25%, 25-50%, 50-75% en >75% fruitteelt. Omdat voor de CBS-posttellingbedrijven geen bedrijfsgegevens van het landbouw-

tellingformulier zijn overgenomen, kon voor deze bedrijven geen specialisatiegraad worden berekend 1). De betreffende bedrijven zijn daarom als afzonderlijke groep opgenomen en aangeduid als "zeer kleine bedrijven".

Ongeveer 30% van alle bedrijven betrokken bij de afzet van hardfruit, is sterk gespecialiseerd van aard. De rest van de bedrijven is in meer of mindere mate van gemengd karakter. Opmerkelijk is dat de "zeer kleine bedrijven" die 13% van het totaal aantal uitmaken, eigenlijk niet het predikaat fruitteeltbedrijf verdienen. Voor de totale fruitafzet is deze groep nl. nauwelijks van betekenis: slechts 1% komt van deze bedrijfjes. Van de gespecialiseerde fruitteeltbedrijven komt bijna 60% van de totale afzet. Ook hier zien we dus weer dat de verdeling van het aantal bedrijven over de onderscheiden groepen niet parallel loopt met de bijbehorende hoeveelheden afgezet produkt. De gemiddelde afzetten per bedrijf wijken dan ook sterk van elkaar af; de zeer kleine bedrijven leveren gemiddeld nauwelijks 3 ton af, terwijl de gespecialiseerde bedrijven ruim 66 ton gemiddeld afleveren. Tabel 3 geeft voor elk der groepen het aantal bedrijven en de bijbehorende gemiddelde afzetten.

Enkele interessante verschillen in afzetpatroon tussen de onderscheiden groepen van bedrijven zijn vermeldenswaard. De gemengde fruitteelt-

Tabel 3. Aantal bedrijven en gemiddelde afzet van hardfruit per bedrijf per groep van fruitteeltbedrijven

Bedrijven naar specialisatiegraad				Aantal bedrijven	Gemiddelde afzet in kg
1.	Zeer kleine bedrijven			1 908	3 200
2.	Bedrijven met <25% fruitteelt			3 552	10 100
3.	"	"	25-50%	3 117	25 300
4.	"	"	50-75%	2 022	41 900
5.	"	"	>75%	4 111	66 700
Bedrijven naar jaaromzet					
1.	Bedrijven met <25 ton omzet			9 473	6 800
2.	"	"	25- 50 " "	1 958	34 800
3.	"	"	50-100 " "	1 991	68 900
4.	"	"	100-200 " "	995	129 500
5.	"	"	>200 " "	293	275 300

- 1) Voor deze berekening is gebruik gemaakt van standaardbedrijfseenheden (s.b.e.'s). Dit zijn verhoudingsgetallen voor de toegevoegde waarde in de verschillende produktierichtingen. Deze verhoudingsgetallen zijn gebaseerd op de hoogte van de netto-toegevoegde waarde op basis van factorkosten bij een moderne bedrijfsvoering volgens berekeningen van het L.E.I. in 1968.

bedrijven, die naast fruitteelt in meer of mindere mate ook andere takken van agrarische bedrijvigheid hebben, regelen hun afzet relatief in sterkere mate met de groothandel dan de meer gespecialiseerde bedrijven. Op de fruitteeltbedrijven met minder dan 25% fruitteelt wordt een kwart van het fruit verkocht aan de groothandel, terwijl op bedrijven met meer dan 75% fruitteelt nog geen 9% op deze wijze wordt afgezet. Verder zij er op gewezen dat - hoe onbelangrijk op zich ook - vrijwel de gehele afzet van de zeer kleine bedrijven wordt afgezet aan de veilingen.

In de tweede plaats zijn de bedrijven ingedeeld naar jaaromzet hardfruit waarbij de bedrijven zijn verdeeld over een vijftal groepen t.w. bedrijven met <25 ton omzet, 25-50 ton, 50-100 ton, 100-200 ton en >200 ton. Deze verdeling laat wel zeer duidelijk zien dat een betrekkelijk gering aantal bedrijven een zeer groot deel van de totale afzet levert. De grote bedrijven met een omzet van meer dan 100 ton vormen nog geen 10% van alle bedrijven maar leveren met elkaar bijna 45% van de totale afzet. De middengroep bedrijven d.w.z. die met een omzet van 25-100 ton vormen ruim 25% van alle bedrijven en leveren ruim 40% van de afzet en de kleine bedrijven met minder dan 25 ton omzet die 65% uitmaken van het totaal aantal bedrijven, leveren met elkaar nog geen 15% van de afzet. In figuur 2 is een en ander nog eens in beeld gebracht.

Verschillen in afzetpatroon, die een bepaalde samenhang vertonen met verschillen in jaaromzet, zijn uit de resultaten van het onderzoek moeilijk te onderkennen. Wel is er een zekere tendens te bespeuren dat naarmate de jaaromzetten van de bedrijven kleiner zijn, de afzetten buiten de veiling om relatief belangrijker zijn. Het spiegelbeeld van deze relatie geldt vanzelfsprekend ook: naarmate de omzetten groter zijn, is de afzet via de veilingen van relatief groter belang.

Als we op dit punt de appelen- en de perensector afzonderlijk onder de loep nemen dan blijkt bovengenoemde tendens toch wel zeer duidelijk aanwezig te zijn in de perensector. Hieruit kan dan ook geconcludeerd worden dat het beeld in de appelensector het totaalbeeld enigszins verdoezeld.

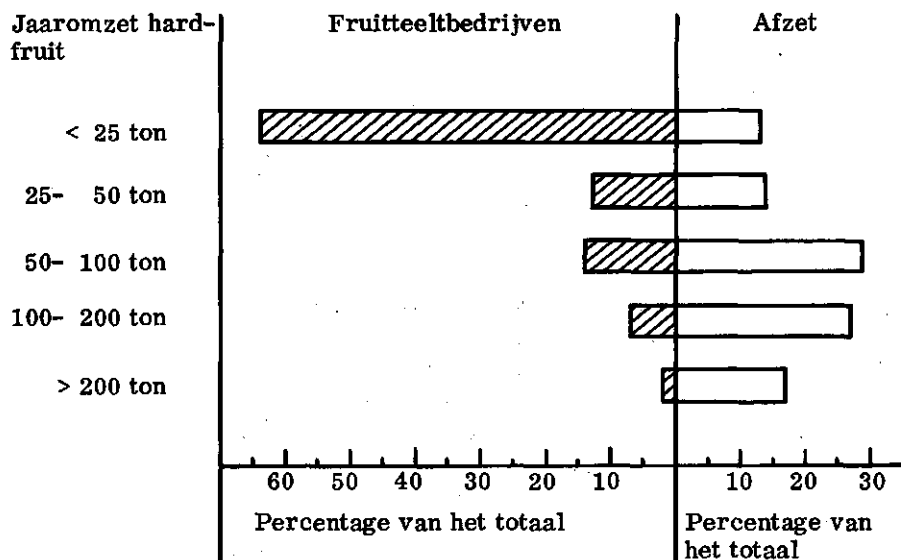
§ 3. Wijzen van verkoop

Een globaal beeld

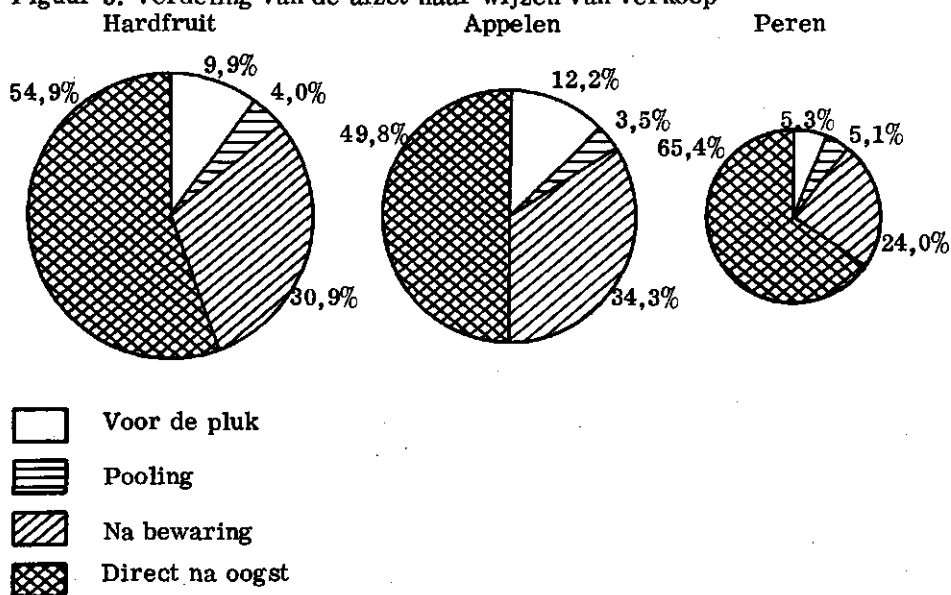
Bijna 10% van de totale hardfruit-afzet wordt voor de pluk verkocht. Dit omvat niet alleen de hoeveelheden die op stam tegen een bepaalde prijs per perceel of eigenlijk per boom worden verkocht, maar ook die hoeveelheden waarvoor bij voorbaat een prijs per kg wordt overeengekomen tussen producent en afnemer. Opvallend is het dat verkoop voor de pluk bij appelen met ruim 12% relatief veel belangrijker is dan bij peren, waarvan slechts 5% op deze wijze wordt verkocht. In figuur 3 is een en ander samen met de overige wijzen van verkoop weergegeven.

Pooling van fruit komt nog betrekkelijk weinig voor. Van de totale hardfruitafzet wordt slechts 4% gepoold. Bij peren wordt overigens relatief meer in de pool verkocht dan bij appelen: de percentages van de totale afzet voor deze twee produktgroepen zijn respectievelijk 5,1 en 3,5%.

Figuur 2. Verdeling van het aantal fruitteeltbedrijven en de afgezette hoeveelheden over groepen van bedrijven ingedeeld naar jaaromzet



Figuur 3. Verdeling van de afzet naar wijzen van verkoop



De bedrijven die aan een veilingpool deelnemen doen dat met een gemiddelde hoeveelheid van nauwelijks 20 ton. Daarbij dient nog te worden beseft dat deze hoeveelheid is opgebouwd uit appels en peren: de gemiddeld gepoolde hoeveelheden appels en peren bedragen resp. 22 en 10 ton. Verder wordt er nog op gewezen dat slechts een beperkt aantal rassen geschikt is voor pooling. Bij de appels zijn dat voornamelijk Golden Delicious, Cox en Schone van Boskoop en bij de peren Conférence.

Ruim 30% van het harde fruit wordt eerst door de fruittelers verkocht nadat het gedurende korte of lange tijd hetzij op het eigen bedrijf hetzij bij derden is bewaard. De verkoop na enige tijd bewaring is bij appels overigens met 34% van de afzet aanzienlijk belangrijker dan bij peren met slechts 24%. Als rekening wordt gehouden met de geregistreerde voorraden die uiteindelijk ook tot deze wijze van verkoop kunnen worden gerekend, dan moeten de hier genoemde aandelen met enkele procenten worden verhoogd. De bedrijven die hun produkten geheel of ten dele pas na enige tijd bewaring verkopen, doen dat met een gemiddelde hoeveelheid van 32 ton.

Verkoop voor de pluk, pooling en verkoop na bewaring vormen met elkaar vormen van verkoop waarmee de fruitteler zich meer zekerheid dan wel een hogere opbrengst denkt te verschaffen. Bij verkoop voor de pluk schakelt hij voorzover sprake is van verkoop op stam met een prijs per perceel, zowel het produktie- als het marktrisico uit, bij pooling verkleint hij a.h.w. zijn marktrisico omdat hij terecht gebruik maakt van het gegeven dat grotere en homogene partijen fruit beter in de markt liggen en bij verkoop na bewaring speculeert hij op een gunstiger toekomstig marktbeeld. Deze drie verkoopwijzen omvatten gezamenlijk ruim 45% van de totale afzet aan hardfruit.

Dit betekent overigens dat 55% van de afzet direct na de oogst wordt afgezet. Deze wijze van verkoop betreft in ieder geval de vroege rassen en verder de afgezette hoeveelheden van die fruittelers die zelf geen of onvoldoende bewaarcapaciteit hebben, dan wel geen gebruik wensen te maken van de bewaarcapaciteit die bij derden en wel in hoofdzaak bij de veilingen beschikbaar is. De hoeveelheid peren die direct na de oogst wordt verkocht is relatief (65%) veel belangrijker dan de hoeveelheid appels die op overeenkomstige wijze wordt afgezet (50%). In tabel 4 zijn de gemiddelde hoeveelheden weergegeven die door de betrokken bedrijven op de genoemde wijzen zijn verkocht.

Tabel 4. Gemiddelde afzet van hardfruit in kg per betrokken bedrijf naar wijzen van verkoop

	Hardfruit	Appelen	Peren
Gemiddelde afzet per betrokken bedrijf onderscheiden naar wijzen van verkoop:	32 600	23 500	14 590
1. Voor de pluk	28 400	24 600	9 900
2. Pooling	20 200	21 800	10 500
3. Na bewaring	32 400	27 300	15 000
4. Direct na oogst	20 500	13 800	11 200

Ook de hier vermelde cijfers vertonen een zekere mate van onnauwkeurigheid als gevolg van het feit dat is gewerkt met een steekproef. In tabel 5 zijn zowel voor de betrokken bedrijven als voor de afgezette hoeveelheden de bijbehorende standaardfouten aangegeven. Met 95% zekerheid mag worden aangenomen dat de werkelijke cijfers liggen rond de berekende grootheden $\pm 2 \times$ de standaardfout.

Tabel 5. Standaardfouten behorende bij de verschillende wijzen van verkoop

	Bedrijven		Hoeveelheden	
	Aantal	Standaardfout	x 1 000 kg	Standaardfout
Totaal	14 712	4,5%	479 625	5,0%
waarvan (betrokken bij verkoopwijze):				
voor de pluk	1 686	14,1%	47 903	18,3%
pooling	969	19,9%	19 567	21,7%
na bewaring	4 580	7,0%	148 613	9,3%
direct na oogst	12 825	1,9%	263 539	5,9%

Regionale aspecten

Vooraf in de provincies Utrecht en Noord-Brabant en in het gebied van de vier noordelijke provincies wordt relatief veel voor de pluk verkocht: ongeveer 18% van de hardfruit afzet vindt op deze wijze zijn weg. Deze wijze van verkoop komt men relatief weinig tegen in Limburg en Zuid-Holland.

Verkoop d.m.v. pooling komt relatief veel voor in de vier noordelijke provincies met 6,5% van de totale verkopen, in Zeeland met 7,6% van de provinciale afzet en in Noord-Holland waar 5,8% op deze wijze wordt verkocht. Het is opvallend dat in de provincie Zeeland meer dan een derde van alle fruittelers op de een of andere manier bij poolverkoop is betrokken. In Noord-Holland is dit bijna een kwart van de fruittelers. Deze twee provincies leveren te zamen dan ook ruim 40% van al het door fruittelers gepoolde fruit. Bepaald weinig wordt er door fruittelers gepoold in de provincies Utrecht, Gelderland en Limburg.

In Noord-Holland wordt relatief veel fruit nl. bijna 60% van de totale afzet eerst verkocht nadat het gedurende korte of lange tijd in bewaring is geweest. In de provincies Utrecht en Zeeland is dit percentage veel lager.

In Utrecht, Zeeland en Limburg wordt betrekkelijk veel fruit binnen korte tijd na het moment van de oogst verkocht: in de eerste twee genoemde provincies is dat ruim 60% en in Limburg zelfs ruim 70% van de totale afzet.

In bijlage 4 is voor de verschillende provincies nog eens in kaart gebracht op welke wijze de afzet over de onderscheiden verkoopvormen is verdeeld.

Soorten van fruitteeltbedrijven

Het verkooppatroon van de gespecialiseerde fruitteeltbedrijven benadert het gemiddelde beeld van alle fruitbedrijven het dichtst met dit verschil dat door deze bedrijven relatief weinig vóór de pluk wordt verkocht en dat anderzijds relatief veel poolverkoop plaatsvinden. Op de meer gemengde fruitteeltbedrijven wordt daarentegen relatief veel vóór de pluk verkocht. Op de bedrijven met minder dan 25% fruitteelt is dat zelfs 28% van de op deze bedrijven verkochte hoeveelheid. De zeer kleine bedrijven verkopen vrijwel alles binnen korte tijd na de oogst.

Het is vermeldenswaard dat de gespecialiseerde fruitteeltbedrijven een veel gevarieerder verkooppatroon vertonen dan de overige bedrijven. Kennelijk bestaan er bij deze bedrijven meer behoefte en tevens ook meer mogelijkheden om te komen tot een betere risicospreiding door voor de totale fruitafzet meerdere vormen van verkoop, dat is in feite een meer gespreide verkoop in de loop van het oogstjaar, te kiezen. Anderzijds is er bij de meer gemengde bedrijven minder noodzaak maar misschien ook minder gelegenheid om te komen tot zo'n gespreide verkoop. Op deze bedrijven is de fruitteelt immers maar één facet van de totale bedrijfsvoering.

De wijze van verkoop vertoont op meerdere punten ook een zekere samenhang met de jaaromzet van de bedrijven. Allereerst zij er op gewezen dat de betekenis van fruitpooling stijgt naarmate de omzet van de bedrijven toeneemt; terwijl bij bedrijven met een omzet van minder dan 25 ton slechts ca. 1% wordt gepoold, wordt op de grote fruitteeltbedrijven bijna 7% van de afzet in een pool gebracht. Verder tonen de resultaten aan dat naarmate de omzet van de bedrijven toeneemt, ook het aandeel van het fruit stijgt dat pas na enige tijd bewaring wordt verkocht. En omgekeerd geldt dat bedrijven met een kleine jaaromzet een veel groter deel van de produktie direct na de oogst verkopen dan de grote bedrijven. Verkoop vóór de pluk lijkt in ongeveer gelijke mate voor te komen bij kleine en bij grote bedrijven, waarmee is aangetoond dat verkoop vóór de pluk d.i. verkoop op stam zeker niet beperkt blijft tot de kleine en inefficiënte fruitteeltbedrijven, maar evenzeer van betekenis is op de grote meer efficiënte bedrijven. Hierbij wordt dan verondersteld dat een grote jaaromzet meer mogelijkheden tot een efficiënte bedrijfsvoering impliceert dan een kleine jaaromzet.

Ook hier geldt dat de grotere bedrijven een veel gevarieerder patroon van verkopen kennen dan de kleinere bedrijven. Hiermee wordt tevens aangegeven, dat niet alleen de mate van specialisatie maar ook de hoeveelheid fruit, die jaarlijks wordt omgezet van invloed is op het gemiddelde verkooppatroon van de bedrijven. Het is overigens tekenend, dat bijna 30% van de fruittelers in de groep bedrijven met een omzet van 100-200 ton en bijna 20% van de fruittelers in de groep bedrijven met een omzet van meer dan 200 ton een deel van hun fruitafzet via een veilingpool regelt.

Bewaarcapaciteit op de fruitteeltbedrijven

Ook aan de bewaarcapaciteit die op de fruitteeltbedrijven aanwezig is voor het hardfruit, is aandacht besteed. In totaal blijkt volgens de onder-

zoekingsresultaten op de bedrijven zelf een capaciteit beschikbaar te zijn van 113 000 ton. Met 95% zekerheid mag worden aangenomen dat de werkelijkheid zal liggen rond het berekende cijfer $\pm 2 \times$ de standaardfout d.w.z. tussen 82 000 en 145 000 ton. Het Sprenger Instituut schat de bewaarcapaciteit bij fruittelers voor 1968 op ca. 100 000 ton. We mogen dan ook concluderen dat het afwijkende karakter van de cijfers wordt veroorzaakt door toevalligheden die het gevolg zijn van het werken met een steekproef. Bij de beoordeling van de door ons berekende bewaarruimte moet overigens wel worden bedacht, dat het slechts de bedoeling was een globale indruk te krijgen van de aanwezige bewaarruimten en een verdeling van deze ruimten over Nederland en verschillende typen van tuinbouw-bedrijven.

Het zwaartepunt van de beschikbare bewaarcapaciteit bij fruittelers ligt in de provincies Zuid-Holland (27%), Noord-Brabant (20%) en Gelderland (18%), die bij elkaar twee derde van het totaal hebben.

Het grootste deel van de bewaarcapaciteit is te vinden op de gespecialiseerde fruitteeltbedrijven: de bedrijven met meer dan 75% fruitteelt die 57% van de afzet leveren, beschikken over bijna 70% van het totale bewaar-capaciteit. Het zijn verder de grotere bedrijven waar de bewaarruimte is geconcentreerd: de bedrijven met een omzet van meer dan 50 ton hardfruit die 72% van de afzet verzorgen, beschikken over 82% van de bewaarcapaciteit. Dit ligt min of meer voor de hand. Immers, enerzijds geldt dat bewaarruimte slechts dan rendabel kan zijn als ze van voldoende omvang is en als ze volledig wordt benut; anderzijds geldt - zoals reeds eerder werd opgemerkt - dat de gespecialiseerde en grotere bedrijven streven naar een zekere spreiding van het marktrisico. Het bewaren van het fruit tot een een gunstiger moment vormt daartoe een van de middelen.

Gebleken is dat slechts een beperkt aantal fruitteeltbedrijven over bewaarcapaciteit beschikt: in totaal 1 674 d.i. ruim 11% van het totaal. Bijna 60% behoort tot de groep gespecialiseerde fruittelers en 70% heeft een omzet van meer dan 50 ton hardfruit. Het is verder interessant te vermelden, dat naarmate de bedrijven meer gespecialiseerd zijn ook relatief meer bedrijven beschikken over bewaarruimte; van de bedrijven met minder dan 25% fruitteelt beschikt slechts 4,6% over bewaring welk percentage oploopt tot 24% van het aantal bedrijven met meer dan 75% fruitteelt. Een soortgelijke tendens valt op te merken bij de bedrijven ingedeeld naar oplopende jaaromzet; van de bedrijven met omzet van minder dan 25 ton heeft slechts 3% bewaarruimte terwijl van de bedrijven met meer dan 200 ton omzet bijna 64% over bewaarcapaciteit beschikt.

HOOFDSTUK III

De aankoopstructuur bij de afnemers

§ 1. De veilingen

Algemene opmerkingen

In het seizoen 1968/1969 werd op 65 veilingen verspreid over heel Nederland hardfruit aangevoerd. De aangevoerde hoeveelheden lopen voor de verschillende veilingen nogal uiteen. Het navolgende overzicht geeft daarvan een indruk.

- Veilingen met aanvoer >20 000 ton: Geldermalsen, Nijmegen (incl. Elst en Ressel-Bemmelen), Utrecht, Goes en Venlo C.V.V. (incl. Bunde Zuid-Limburg en Gronsveld Veil.Ver.); totaalaantal 5.
- Veilingen met aanvoer 10 000 - 20 000 ton: Arnhem, Kesteren, Tiel-Omstreken, Tiel-Septer, Bunnik, Houten, Zwaag, Barendrecht, Rotterdam ZHE en Kapelle-Biezeling; totaalaantal 10.
- Veilingen met aanvoer 5 000 - 10 000 ton: Deventer-Twello, IJsselmuiden-Kampen, Zwolle, Zaltbommel, Zetten, Wijk bij Duurstede, Oud-Beijerland, Krabbendijke, Terneuzen, Gronsveld en Roermond; totaal-aantal 11.
- Veilingen met aanvoer 500 - 5 000 ton: Groningen, Leeuwarden, Huissen, Zevenaar, Amsterdam, Blokker, Hilversum, Purmerend, Wognum, Gorinchem, Vierpolders, Zwijndrecht, Middelburg, Bergen op Zoom, Breda, Drunen, Eindhoven, Fijnaart, Roosendaal, Bunde (Fr. en Gr.), Margraten en Wittem; totaalaantal 22.
- Veilingen met aanvoer <500 ton; totaalaantal 17.

In bijlage 5 is e.e.a. in kaart gebracht. De veilingen zijn duidelijk geconcentreerd in de typische produktiegebieden hetgeen in het bijzonder ook geldt voor de grotere veilingen. Voor deze laatste groep is tevens nagegaan uit welke dbh-gebieden de veilingen hun aanvoeren van fruitteilers betrekken. Met een enkele uitzondering geldt toch wel, dat deze veilingen, en dat zal ook wel voor de overige veilingen van toepassing zijn, hun aanvoer betrekken uit een betrekkelijk klein gebied rond de vestigingsplaats.

Herkomst van de aanvoer

De veilingen betrekken hun aanvoer van in totaal 12 612 fruitteeltbedrijven, hetgeen betekent dat ca. 15% van alle fruitteilers niet aan de veiling afzet. Bovenstaande houdt overigens niet in dat die 12 612 fruitteilers uitsluitend aan de veiling afzetten: ca. 13% van dit aantal levert o.a. ook nog aan consumptiehuishoudingen, bijna 7% o.a. aan groothandelaren en bijna

3% aan de fruitverwerkende industrie. Voor veel fruittelers blijkt de veiling dus slechts een van de vele mogelijke afzetkanalen te zijn, al moet hieraan direct worden toegevoegd, dat de gemiddelde afzet aan andere bestemmingen dan de veiling duidelijk lager ligt dan de gemiddelde afzet aan de veiling.

In tabel 6 is weergegeven van welke bedrijfstypen de veilingaanvoeren afkomstig zijn. De grootste hoeveelheden komen van de gespecialiseerde en grote bedrijven; de groep kleine veilingaanvoerders, dus de bedrijven met een afzet van <25 ton hardfruit, is overigens het grootst in aantal. Wat dit laatste betreft zijn er opmerkelijke verschillen tussen de provincies onderling en tussen de afzonderlijke dbh-gebieden. De provincies Limburg, Zeeland, de vier noordelijke provincies en in mindere mate ook Utrecht steken gunstig af bij het gemiddelde deel van Nederland, in die zin dat in deze provincies naar verhouding minder kleine veilingaanvoerders zijn. De provincies Gelderland en Zuid-Holland geven een nogal ongunstig beeld te zien; hoewel binnen de laatste provincie een duidelijk verschil bestaat tussen de Hoeksewaard enerzijds in gunstige zin en de Ablasserwaard anderzijds in ongunstige zin.

Tabel 6. Hardfruit-veilingaanvoer naar herkomst van bedrijfstypen (hoeveelheid x 1 000 kg)

Bedrijven ingedeeld naar specialisatiegraad	Hoeveelheid	Bedrijven
Totaal	393 549	12 612
waarvan (afkomstig van):	%	%
- zeer kleine bedrijven	1,5	14,2
- bedrijven met <25% fruitteelt	5,8	21,3
- " " 25-50% fruitteelt	16,9	21,6
- " " 50-75% "	17,0	14,4
- " " >75% "	58,6	28,2
Bedrijven ingedeeld naar jaaromzet hardfruit		
Totaal	393 549	12 612
waarvan (afkomstig van):	%	%
- bedrijven met <25 ton omzet	12,4	61,7
- " " 25-50 ton omzet	14,2	14,4
- " " 50-100 " "	27,4	14,1
- " " 100-200 " "	29,3	7,7
- " " >200 " "	16,4	1,9

De wijze van "aankoop"

Alhoewel de veilingen slechts bemiddelingsinstituut zijn voor de afzet van fruit en slechts in uitzonderingsgevallen (CB2 en contractverkoop van enkele veilingen) werkelijk sprake is van aan- en verkoop, handhaven we ook bij deze groep van afnemers om wille van eensluidendheid toch

0 het begrip wijze van aankoop. Door de veilingen wordt niet vóór de pluk aangekocht, hetgeen al een bevestiging inhoudt van wat in de vorige zin is beweerd. De totale rechtstreeks van fruittelers afkomstige veilingaanvoer kan dan ook worden verdeeld over drie manieren van aankoop, t.w.: "pooling", "na bewaring" en "direct na oogst".

Van de totale veilingaanvoer wordt bijna 5% gepoold; dit percentage lijkt voor peren iets hoger te liggen dan voor appels. Hierbij dient onmiddellijk te worden aangetekend, dat het aandeel van het gepoolde fruit in de totale aanvoer van jaar tot jaar nogal schommelt, een en ander afhankelijk van de prijsverwachtingen bij de individuele fruittelers. Van alle fruittelers die hun fruit geheel of ten dele via de veilingen afzetten, neemt bijna 8% deel aan een poolovereenkomst. Eerder werd reeds vermeld, dat regionaal nogal wat verschillen bestaan: in Zeeland en Noord-Holland wordt relatief veel gepoold en verder ook in Overijssel met name waar het de Noordoostpolder betreft. Dit beeld vinden we terug bij de wijze van aankoop van de afzonderlijke veilingen: in Goes, Kappelle-Biezeling en Terneuzen, in de provincie Zeeland wordt relatief veel gepoold, dat geldt ook voor Zwaag in Noord-Holland en voor IJsselmuiden-Kampen waar het overgrote deel van de veilingaanvoer uit de Noordoostpolder terecht komt. In het centrale productiegebied van Nederland zijn het eigenlijk alleen de veilingen Arnhem en Nijmegen waar relatief veel gepoold wordt; bij de andere veilingen in dit gebied is niet of nauwelijks sprake van pooling. De veilingen betrekken het gepoolde fruit voor bijna 3/4 van de gespecialiseerde fruitteeltbedrijven en voor bijna 90% van bedrijven met een omzet van meer dan 50 ton hardfruit. Overigens zij nog vermeld, dat de gemiddeld per fruitteeler gepoolde hoeveelheid fruit toeneemt naarmate de bedrijven van herkomst een grotere jaaromzet hebben.

Precies 35% van de veilingaanvoer vond plaats na enige tijd bewaring, die zowel op de fruitteeltbedrijven zelf als op de veilingen kan zijn verzorgd. Ca. 82% van dit bewaarfruit komt van bedrijven met meer dan 50 ton omzet.

Bijna 60% van de veilingaanvoer wordt direct na oogst althans binnen korte tijd op de veilingen aangevoerd; hiervan komt 66% van de groep grotere fruitteeltbedrijven. In tabel 7 zijn bovengenoemde resultaten nog eens samengevat.

Tabel 7. Wijzen van aankoop bij de veilingen (hoeveelheid x 1 000 kg)

	Pooling		Na bewaring		Direct na oogst	
	Hoev.	Bedr.	Hoev.	Bedr.	Hoev.	Bedr.
Totaal	19 567	969	138 425	4 256	234 352	11 732
waarvan (afkomstig van bedrijven) ingedeeld naar:	%	%	%	%	%	%
1. specialisatiegraad						
- zeer kleine bedrijven	1,0	11,0			2,5	15,4
- <25% fruitteelt	3,8	4,2	5,5	13,1	6,2	20,6
- 25-50% "	11,8	15,9	14,4	24,2	19,0	21,8
- 50-75% "	9,8	15,1	18,1	20,9	17,1	13,2
- >75% "	73,6	53,8	62,0	41,7	55,2	29,0
2. jaaromzet hardfruit						
- <25 ton	4,0	26,0	5,6	32,4	17,3	63,2
- 25- 50 ton	6,3	12,8	11,9	21,8	16,2	13,3
- 50-100 "	15,9	24,5	29,2	25,5	27,1	13,8
- 100-200 "	45,9	30,7	29,6	15,5	28,0	7,7
- >200 "	27,9	6,0	23,7	4,8	11,4	2,0

§ 2. De groothandel

Algemene opmerkingen

De groothandel omvat hier niet alleen de bedrijven die zich in hoofdzaak richten op de voorziening van de detaillisten in het binnenland; ook de exporterende bedrijven en de zogenaamde fruitpachters worden ertoe gerekend. De groothandel doet zijn aankopen in hoofdzaak via de veilingen. In dit onderzoek zijn uitsluitend die hoeveelheden geregistreerd die rechtstreeks bij de fruittelers zijn gekocht. Voor de groothandel zijn deze hoeveelheden maar van ondergeschikt belang. Dat neemt niet weg dat toch nog bijna 56 000 ton d.i. ca. 12% van de hardfruit afzet in 1968/1969 rechtstreeks naar de groothandel gaat. Deze aankopen worden m.u.v. de provincie Noord-Holland verspreid over alle overige provincies verricht; het zwaartepunt ligt in Noord-Brabant, Gelderland, Utrecht en Overijssel (Noordoostpolder). Opmerkelijk is het dat het merendeel van deze groothandelsbedrijven (voornamelijk de fruitpachters) in centraal Nederland is gevestigd. Hun activiteiten concentreren zich weliswaar in dit gebied, maar strekken zich ook verder uit tot de overige fruitteeltgebieden.

Herkomst en wijze van aankoop

Ca. 2 100 fruitteeltbedrijven d.i. ca. 14% van het totaal aantal zijn betrokken bij deze rechtstreekse verkopen aan de groothandel. Zoals uit tabel 8 blijkt, beperkt de groothandel zich niet tot de kleinere fruitteeltbedrijven. Ook de grotere bedrijven liggen in hun interessesfeer:

bijna 40% van de bedrijven waarmee de groothandel zaken doet, behoort tot de groep gespecialiseerde fruitteeltbedrijven en bijna 30% van de betreffende fruitteeltbedrijven heeft een totaal omzet van meer dan 50 ton hardfruit. Ook hier zij er nog eens op gewezen dat althans op een deel van de onderhavige fruitteeltbedrijven naast de groothandel ook andere afnemerscategorieën een rol spelen. Bij benadering kan worden gesteld dat op ca. 40% van deze fruitteeltbedrijven eveneens aan de veilingen wordt afgezet en dat voor de overige 60% van de bedrijven, de groothandel het enige afzetkanaal vormt. Opmerkelijk is het nl. dat ongeveer 3/4 van deze groothandelsaankopen vóór het moment van de pluk tot stand komt. In dit verband wordt wel gesproken van het "pachten van fruit" of "koop op stam". Tussen fruitteler en groothandel i.c. de fruitpachter wordt voor het betreffende perceel fruitbomen een bepaald bedrag overeengekomen dat dan veelal in termijnen wordt voldaan. De overeenkomst komt ruim voor het moment van de oogst tot stand en kan zowel notariëel als onderhands zijn vastgelegd. Naast deze traditionele vorm van fruitpacht komt het de laatste jaren ook nog al eens voor dat een bepaalde prijs per kg wordt overeengekomen. Alhoewel hier veeleer sprake is van "voorkoop" dan van "pachten" in de eigenlijke zin, wordt toch ook in deze gevallen nog van "fruitpacht" gesproken. Het zal duidelijk zijn dat bij een "fruitpachtovereenkomst" de fruitteler niet langer vrij is een deel van het aan de groothandel verkochte fruit elders te verkopen. Vandaar misschien dat bij ca. 60% van de bedrijven met verkopen aan de groothandel, de groothandel ook inderdaad de enige afnemer vormt.

Naast de "aankoop vóór de pluk" wordt 8% van de aankopen bij de fruitteler verricht nadat het enige tijd bij de fruitteler in bewaring is geweest en ca. 18% wordt direct na de oogst aangekocht.

Tabel 8. Hardfruitaankopen door de groothandel naar herkomst van bedrijfstypen (hoeveelheid x 1 000 kg)

Bedrijven ingedeeld naar specialisatiegraad	Hoeveelheid	Bedrijven
Totaal	55 439	2 118
waarvan (afkomstig van):	%	%
- zeer kleine bedrijven		
- bedrijven met <25% fruitteelt	16,3	26,0
- " " 25-50% "	16,3	19,9
- " " 50-75% "	24,0	14,4
- " " >75% "	43,2	39,3
Bedrijven ingedeeld naar jaaromzet hardfruit		
Totaal	55 439	2 118
waarvan (afkomstig van):	%	%
- bedrijven met <25 ton omzet	19,2	54,3
- " " 25- 50 " "	14,4	16,8
- " " 50-100 " "	30,0	18,2
- " " 100-200 " "	15,7	6,3
- " " >200 " "	20,4	4,0

§ 3. Consumptiehuishoudingen

Algemene opmerkingen

Tot de consumptiehuishoudingen worden behalve de gezinshuishoudingen ook de restaurants en hotels gerekend, alsmede groepen grootverbruikers zoals kazernes en verpleeginrichtingen. Door deze consumptiehuishoudingen wordt bijna 15 900 ton hardfruit d.i. 3,3% van de totale afzet hardfruit in 1968/1969 rechtstreeks gekocht bij de fruitteler. Voegen we bij deze 15 900 ton nog eens 51 200 ton "voorziening uit eigen tuin" (4 kg. per hoofd bij een bevolking van 12,8 miljoen) dan resulteert een hoeveelheid van 67 100 ton die rechtstreeks bij de al dan niet beroepsmatige fruitteler wordt betrokken. Dit is ca. 15% van de totale consumptie. Van de consumptie aan nederlands fruit van 378 700 ton 1) is dit bijna 18%.

Herkomst en wijze van aankoop

Bij de aankopen door consumptiehuishoudingen zijn bijna 2 300 fruitteeltbedrijven d.i. ruim 15% van het totaal aantal betrokken. Ook hier geldt weer, dat verkoop aan consumptiehuishoudingen voor een belangrijk deel voorkomt naast verkopen aan een of meer andere bestemmingen. De betreffende fruitteeltbedrijven liggen verspreid over het gehele land. Wat betreft de door consumptiehuishoudingen gekochte hoeveelheden appelen en peren, kan worden opgemerkt dat toch wel een accent ligt op de vier noordelijke provincies waar ca. 30% en de provincies Noord-Brabant en Limburg waar bijna 35% van de totale hoeveelheid door consumptiehuishoudingen gekocht fruit vandaan komt. Tabel 9 geeft een indruk van welke bedrijven de genoemde hoeveelheden afkomstig zijn.

Vermeldenswaard is tenslotte nog dat 3/4 van de aankopen binnen korte tijd na het moment van de oogst plaatsvinden en slechts 1/4 na enige tijd bewaring.

1) De berekening van de hoeveelheid voor 1968/1969 is als volgt:

+ Produktie appelen en peren	520 000 ton
- Export nederlands fruit	57 300 "
- Industriële verwerking nederlands fruit	70 700 "
- Doordraai	64 500 "
+ Zelfvoorzieningsteelt	51 200 "
= Consumptie nederlands fruit	378 700 ton

Bron: Produktschap van Groenten en Fruit.

Tabel 9. Hardfruitsaankopen door consumptiehuishoudingen naar herkomst van bedrijfstypen (hoeveelheid x 1 000 kg)

Bedrijven ingedeeld naar specialisatiegraad	Hoeveelheid	Bedrijven
Totaal	15 899	2 279
waarvan (afkomstig van):	%	%
- zeer kleine bedrijven	1,3	4,6
- bedrijven met <25% fruitteelt	8,8	27,7
- " " 25-50% "	14,7	20,6
- " " 50-75% "	13,4	15,0
- " " >75% "	61,6	31,9
Bedrijven ingedeeld naar jaaromzet hardfruit		
Totaal	15 899	2 279
waarvan (afkomstig van):	%	%
- bedrijven met <25 ton omzet	17,6	62,7
- " " 25- 50 " "	16,5	12,5
- " " 50-100 " "	46,4	19,5
- " " 100-200 " "	14,3	4,0
- " " >200 " "	5,0	1,1

§ 4. Overige afnemers

Verwerkende industrie

Bij de afzet af-fruitteeltbedrijf speelt de fruitverwerkende industrie nauwelijks een rol, waaruit direct mag worden geconcludeerd dat deze bedrijfstak haar grondstoffen voornamelijk aankoopt hetzij via de groothandel hetzij via de veilingen. De rechtstreekse aankopen concentreren zich bij fruitteeltbedrijven in Noord-Brabant en Limburg en komen voor het overgrote deel tot stand direct na de oogst.

Detailhandel

Tot deze categorie van afnemers zijn zowel de plaatselijke detaillisten als de grootwinkelbedrijven gerekend. Ook deze groep van bedrijven speelt in het jaar van onderzoek bij de afzet- af-fruitteeltbedrijf geen rol van betekenis.

Samenvatting

De afzetstructuur in grote lijnen

De verdeling van de afgezette hoeveelheden over de onderscheiden gebieden loopt niet parallel met de verdeling van het aantal fruitteeltbedrijven. Dit houdt in, dat de gemiddelde afzet per bedrijf van gebied tot gebied nogal uiteenloopt. In het onderzochte seizoen bedroeg de gemiddelde afzet van hardfruit per bedrijf in Nederland 32 500 kg; Gelderland komt daar ver onder met gemiddeld 20 300 kg, terwijl Zeeland met 58 000 kg en ook de vier noordelijke provincies daar weer ver bovenuit gaan.

Bijna 60% van de fruitafzet komt van nagenoeg gespecialiseerde bedrijven, die met elkaar ruim een kwart van het totaal aantal betrokken bedrijven uitmaken. De rest van de fruitafzet komt van min of meer gemengde bedrijven, waarbij nog kan worden opgemerkt dat de 13% zeer kleine bedrijfjes nauwelijks een rol spelen bij de fruitafzet. De gemiddelde afzet van de gespecialiseerde fruitteeltbedrijven ligt met 66 700 kg per bedrijf beduidend boven het landelijke gemiddelde.

Ongeveer twee derde van het aantal bedrijven heeft een jaaromzet van minder dan 25 ton hardfruit met een gemiddelde afzet van 6 800 kg. Daarentegen levert slechts 10% van de fruitteeltbedrijven (bedrijven met omzet van meer dan 100 ton) maar liefst 44% van de afzet; het gemiddelde in deze groep ligt voor de bedrijven met een omzet van 100-200 ton op 129 500 kg en voor de bedrijven met een omzet van meer dan 200 ton op 275 300 kg.

Het grootste deel van de totale afzet nl. ruim 82% gaat rechtstreeks naar de veilingen, voorts gaat 11,5% naar de groothandel (met inbegrip van fruitpachters en exporteurs), terwijl 3,5% wordt verkocht aan consumptiehuishoudingen. Verder blijkt een flink aantal bedrijven in de loop van het seizoen aan twee of meer verschillende categorieën van afnemers te verkopen. De fruitteeltbedrijven die aan veilingen leveren doen dat met gemiddeld 31 000 kg per bedrijf, de bedrijven die aan de groothandel leveren met gemiddeld 26 000 kg en de bedrijven die aan consumptiehuishoudingen verkopen met gemiddeld 7 000 kg over het hele verkoopseizoen.

Een groot deel van de oogst wordt direct, d.w.z. binnen ca. 1 maand na de oogst verkocht. Voor het overige streeft de fruitteler naar spreiding of uitschakeling van risico's: 35% wordt verkocht op een tijdstip dat wat verder in het seizoen ligt, hiervan wordt 4% ingebracht in een "veilingpool"; 10% van de afzet valt onder verkoop op stam waarbij het tijdstip van verkoop dus valt vóór het moment van de pluk. Ook hier geldt weer dat op een groot aantal bedrijven de afzet verdeeld is over meerdere vormen van verkoop.

Regionale verschillen in afzetstructuur

Er zijn nogal grote verschillen in afzetpatroon van gebied tot gebied. Vooral in de noordelijke provincies gaat vrij veel van de totale afzet buiten de veilingen om. Dit geldt ook - zij het in iets mindere mate - voor de provincies Utrecht en Noord-Brabant. In de genoemde gebieden gaat over het algemeen een vrij omvangrijk deel naar de groothandel. Afzet aan de consument lijkt relatief vooral veel voor te komen in de provincies Noord-Brabant en Limburg. In Noord-Holland gaat vrijwel de gehele afzet naar de veilingen; slechts 3% gaat hier buiten de veilingen om rechtstreeks naar consumptiehuishoudingen.

Verscheiden in afzetpatroon weerspiegelen zich ten dele in verschillende wijzen van verkoop in die zin, dat in de gebieden waar een relatief groot deel wordt afgezet aan de groothandel eveneens relatief veel verkocht wordt vóór de pluk. Inbreng van fruit in een "pool" lijkt relatief weinig voor te komen in de provincies Gelderland en Utrecht; anderzijds betrekkelijk veel in Zeeland en Noord-Holland. In deze laatste provincie wordt overigens vrij veel pas verkocht na enige tijd bewaring.

De afzetstructuur van verschillende typen van fruitteeltbedrijven

Vermeldenswaard is dat de "gemengde" fruitteeltbedrijven in veel sterkere mate hun afzet regelen met de groothandel dan het geval is op de meer gespecialiseerde bedrijven. Op deze gemengde bedrijven wordt dienovereenkomstig relatief veel vóór de pluk verkocht en dit stemt weer overeen met wat reeds eerder werd opgemerkt bij regionale verschillen.

Op de grotere bedrijven gemeten naar de afgezette hoeveelheden hardfruit wordt relatief meer ingebracht in de "pool". Bovendien geldt dat de verkoop na enige tijd bewaring belangrijker wordt met de grootte van de bedrijven; omgekeerd geldt dat de kleinere bedrijven relatief veel meer direct na de oogst hun produkten verkopen.

De aankoopstructuur bij de verschillende groepen van afnemers

Het aantal fruitteeltbedrijven waarvan de verschillende groepen van afnemers hun aanvoer betrekken, loopt nogal uiteen van groep tot groep. Zo betrekken de veilingen hun aanvoer van 12 612 fruitteeltbedrijven d.i. ruim 85% van het totaal; het aantal bedrijven dat betrokken is bij leveringen aan groothandelaren is beduidend kleiner nl. 2 118 d.i. 14%; dit laatste geldt ook voor de bedrijven waar de consumptiehuishoudingen hun aankopen verrichten: in totaal 2 279 d.i. 15% van het totaal.

Bijna 65% van de op veilingen aangevoerde hoeveelheden appels en peren wordt binnen korte tijd na de oogst aangevoerd, ca. 35% van de aanvoer vindt plaats na korte of langere tijd van bewaring en ca. 5% wordt in

"pool-verband" verkregen. Bij de groothandel ligt dit patroon totaal anders: ruim $\frac{3}{4}$ wordt hier gekocht op een moment vóór de oogst dus "koop op stam". De aankopen door consumptiehuishoudingen worden voor het overgrote deel nl. $\frac{3}{4}$ verricht binnen korte tijd na de oogst.

Overzicht van de bijlagen

De bijlagen AP hebben betrekking op appels en peren te zamen (hardfruit); de bijlagen A en P respectievelijk op appels en peren afzonderlijk.

1. AP Het aantal geënquêteerde fruitteeltbedrijven per provincie en per dbh-gebied binnen de provincie
2. AP Model van het enquêteformulier onderzoek naar de agrarische marktstructuur 1e fase: appels en peren
3. AP Verspreiding van het aantal fruitteeltbedrijven met verkopen van appels en peren over de onderscheiden provincies en dbh-gebieden
4. AP Provinciale verschillen in wijzen van verkoop van hardfruit
5. AP Ligging van de hardfruitveilingen
6. A, P en AP De afzetstructuur in grote lijnen
7. A, P en AP Verschillen in afzetstructuur in regio's en bij groepen van fruitteeltbedrijven
8. A, P en AP De aankoopstructuur bij groepen van afnemers
9. A, P en AP De wijzen van verkoop
10. AP De bewaarcapaciteit van hardfruit op fruitteeltbedrijven.

(Toelichting: het aantal geënquêteerde bedrijven tussen (); waar geen bedrijven werden geënquêteerd (.))



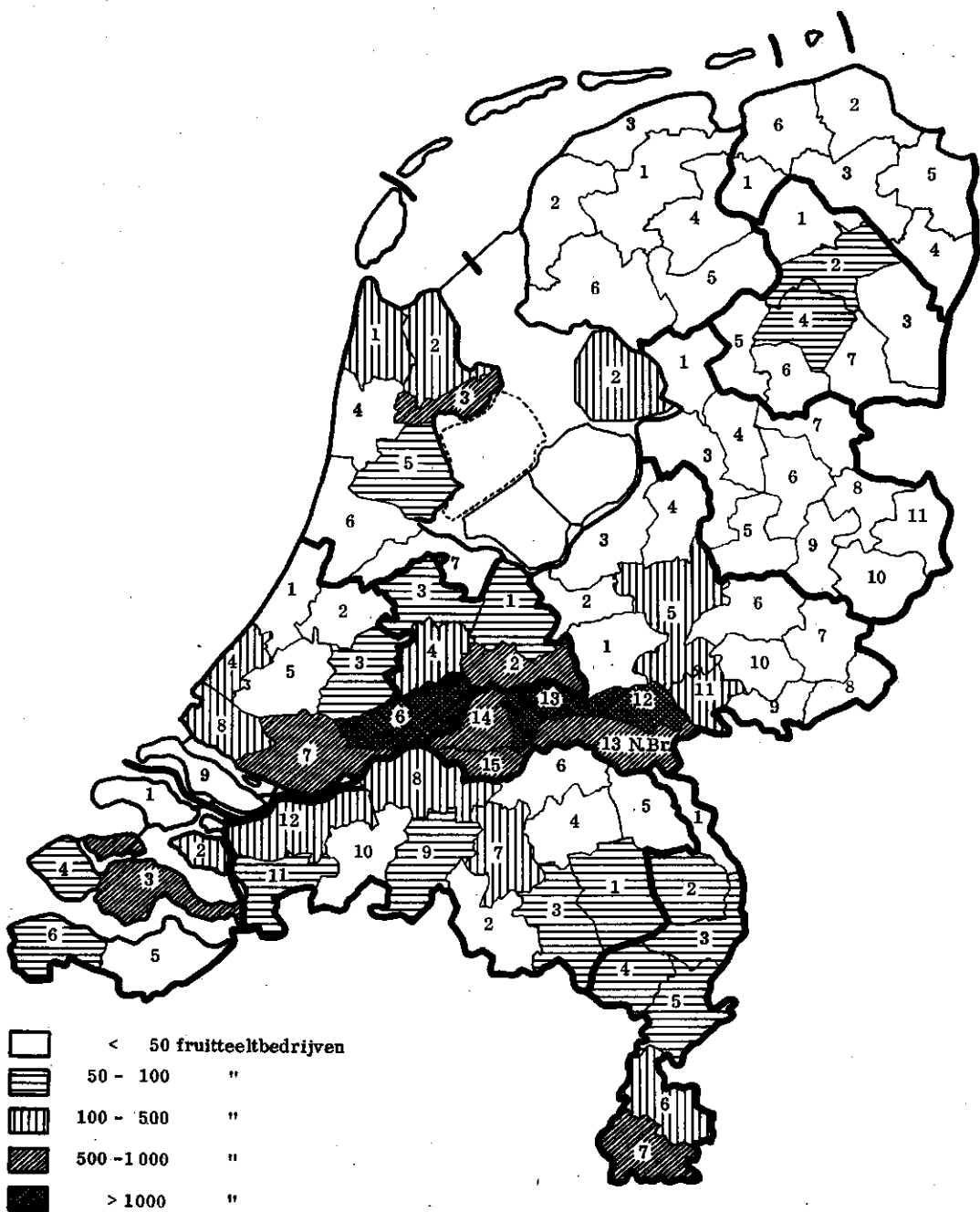
VRAAG 1. Verkopen in oogstjaar 1968/69

Wie was de koper?

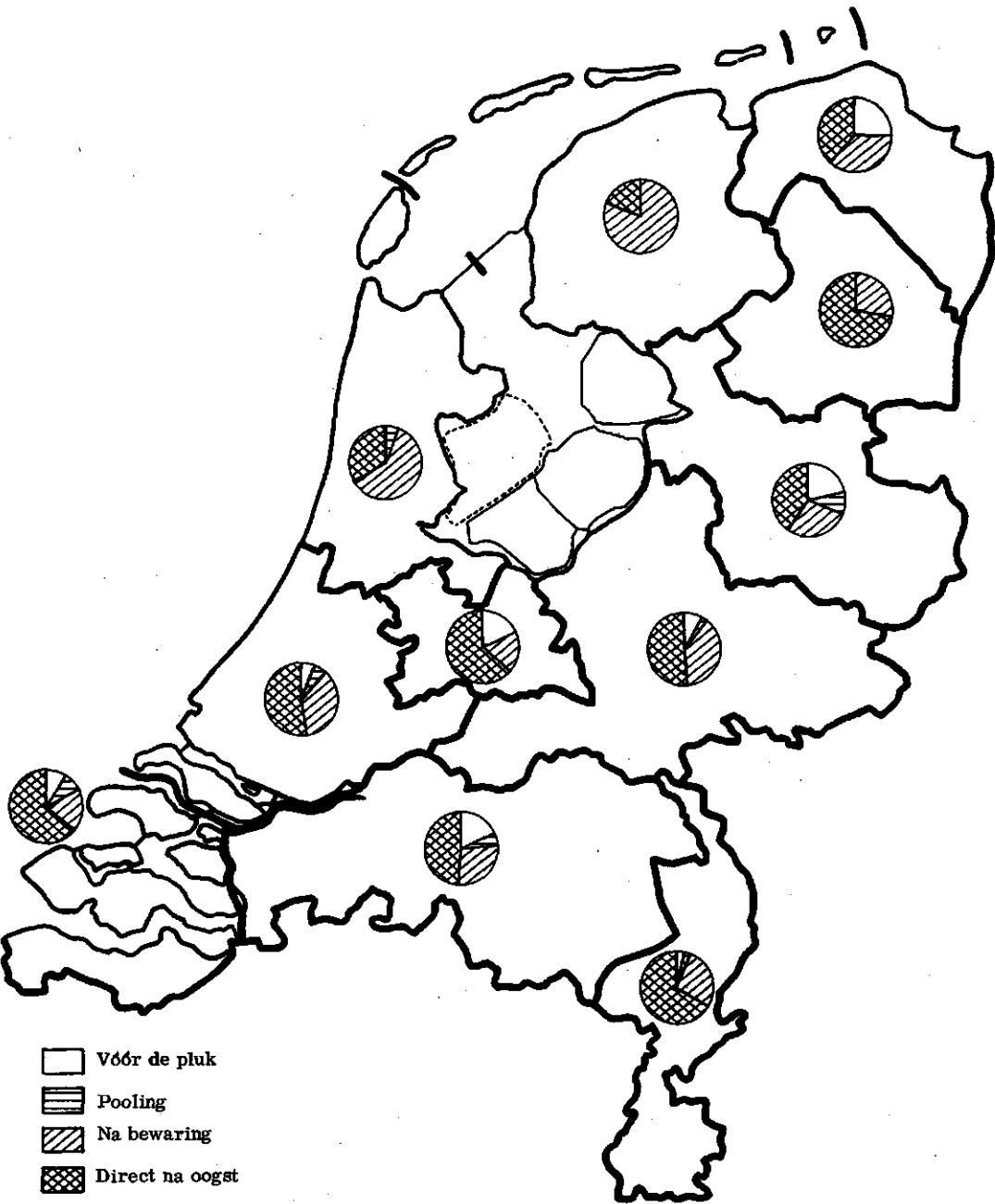
[illegible]

VRAAG 2. Hoe groot is de bewaarcapaciteit voor appels en peren (gekoeld of gasbewaring) op Uw bedrijf?

BIJLAGE 3 AP. Verspreiding van het aantal fruitteeltbedrijven met verkopen van appels en peren over de onderscheiden provincies en DBH-gebieden



BIJLAGE 4AP. Provinciale verschillen in wijzen van verkoop van hardfruit



BIJLAGE 5AP. Ligging van de hardfruitveilingen

(Toelichting: de nummers en letters verwijzen naar de bijbehorende veilingen zoals vermeld in bijlage 5AP vervolg)



BIJLAGE 5AP (vervolg)

Lijst van hardfruitveilingen in Nederland

- | | |
|-------------------------|----------------------|
| 1. Groningen | 39. Drunen |
| 2. Leeuwarden | 40. Eindhoven |
| 3. Deventer-Twello | 41. Fijnaart |
| 4. IJsselmuiden-Kampen | 42. Roosendaal |
| 5. Zwolle | 43. Bunde Gr. en Fr. |
| 6. Arnhem | 44. Gronsveld |
| 7. Geldermalsen | 45. Margraten |
| 8. Huissen | 46. Roermond |
| 9. Kesteren | 47. Venlo CVV |
| 10. Nijmegen | 48. Wittem |
| 11. Tiel-Omstreken | |
| 12. Tiel-Septer | a. Uithuizen |
| 13. Zaltbommel | b. Berlikum |
| 14. Zetten | c. Harlingen |
| 15. Zevenaar | d. Steenwijk |
| 16. Bunnik | e. Dinxperlo |
| 17. Houten | f. Alkmaar |
| 18. Utrecht | g. Beverwijk |
| 19. Wijk bij Duurstede | h. Den Helder |
| 20. Amsterdam | i. Hem |
| 21. Blokker | j. Gouda |
| 22. Hilversum | k. 's Gravenhage |
| 23. Purmerend | l. Lekkerkerk |
| 24. Wognum | m. Naaldwijk |
| 25. Zwaag | n. Rotterdam Coöp. |
| 26. Barendrecht | o. Tholen |
| 27. Gorinchem | p. Oudenbosch |
| 28. Vierpolders | q. Lutterade |
| 29. Oud-Beijerland | |
| 30. Rotterdam ZHE | |
| 31. Zwijndrecht | |
| 32. Goes | |
| 33. Kapelle-Biezelinghe | |
| 34. Krabbendijke | |
| 35. Middelburg | |
| 36. Terneuzen | |
| 37. Bergen op Zoom | |
| 38. Breda | |

BIJLAGE 6. A De afzetstructuur van appels in grote lijnen

	Afgezette hoeveelheden		Betrokken bedrijven		Gem. afzet per bedrijf
	x 1 000 kg	%	aantal	%	in kg
Nederland	322 872	100	13 725	100	23 520
I. Afkomstig uit provincies					
- Groningen	3 172	0,9	48	0,3	65 010
- Friesland	1 579	0,4	31	0,2	50 950
- Drenthe	4 271	1,3	120	0,8	35 360
- Overijssel	20 502	6,3	250	1,8	81 970
1. Vier noordelijke provincies	29 524	8,9	449	3,1	65 750
2. Gelderland	70 636	21,8	4 770	34,7	14 800
3. Utrecht	23 995	7,4	1 174	8,5	20 420
4. Noord-Holland	23 926	7,4	975	7,1	24 520
5. Zuid-Holland	34 762	10,7	2 135	15,5	16 270
6. Zeeland	44 899	13,9	1 322	9,6	33 940
7. Noord-Brabant	58 320	18,0	1 798	13,1	32 420
8. Limburg	36 804	11,3	1 097	7,9	33 530
II. Afkomstig van bedrijfstypen					
1. naar specialisatiegraad					
a. zeer kleine bedrijven	3 370	1,0	1 802	13,1	1 870
b. <25% fruitteelt	25 785	7,9	3 136	22,8	8 210
c. 25-50% "	48 161	14,9	2 811	20,4	17 130
d. 50-75% "	56 728	17,5	1 863	13,5	30 430
e. >75% "	188 825	58,4	4 111	29,9	45 920
2. naar jaaromzet hardfruit					
a. <25 ton omzet	36 808	11,4	8 548	62,2	4 300
b. 25- 50 " "	44 509	13,7	1 949	14,2	22 820
c. 50-100 " "	92 406	28,6	1 938	14,1	47 660
d. 100-200 " "	90 012	27,8	995	7,2	90 400
e. >200 " "	59 135	18,3	293	2,1	201 690
III. Bestemd voor categorieën van afnemers					
1. Veilingen	254 392	78,7	11 640	84,8	21 850
2. Verwerkende industrie	2 039	0,6	253	1,8	8 030
3. Groothandel	44 589	13,8	1 952	14,2	22 840
4. Consumptiehuishoudingen	13 431	4,1	2 165	15,7	6 200
IV. Naar wijzen van verkoop					
1. vóór de pluk	39 488	12,2	1 603	11,6	24 610
2. pooling	11 449	3,5	524	3,8	21 830
3. na bewaring	110 966	34,3	4 071	29,6	27 250
4. direct na oogst	160 967	49,8	11 701	85,2	13 750

BIJLAGE 6. P De afzetstructuur van peren in grote lijnen

	Afgezette hoeveelheden		Betrokken bedrijven		Gem. afzet per bedrijf in kg
	x 1 000 kg	%	aantal	%	
Nederland	156 752	100	10 737	100	14 590
I. Afkomstig uit provincies					
- Groningen	685	0,4	47	0,4	14 340
- Friesland	45		15	0,1	3 000
- Drenthe	1 210	0,7	120	1,1	10 020
- Overijssel	495	0,3	60	0,5	8 250
1. Vier noordelijke provincies	2 435	1,4	242	2,1	10 060
2. Gelderland	31 331	19,9	3 401	31,6	9 200
3. Utrecht	18 080	11,5	985	9,1	18 350
4. Noord-Holland	13 905	8,8	928	8,6	14 960
5. Zuid-Holland	24 988	15,9	1 834	17,0	13 620
6. Zeeland	31 798	20,2	1 122	10,4	28 320
7. Noord-Brabant	10 749	6,8	900	8,3	11 940
8. Limburg	23 462	14,9	1 321	12,3	17 750
II. Afkomstig van bedrijfstypen					
1. naar specialisatiegraad					
a. zeer kleine bedrijven	2 762	1,7	1 166	10,8	2 370
b. <25% fruitteelt	10 051	6,4	2 215	20,6	4 530
c. 25-50% "	30 656	19,5	2 394	22,3	12 800
d. 50-75% "	27 982	17,8	1 661	15,4	16 830
e. >75% "	85 300	54,4	3 299	30,7	25 850
2. naar jaaromzet hardfruit					
a. <25 ton omzet	27 695	17,6	6 287	58,5	4 400
b. 25- 50 " "	23 683	15,1	1 631	15,1	14 510
c. 50-100 " "	44 834	28,6	1 731	16,1	25 880
d. 100-200 " "	38 948	24,8	861	8,0	45 210
e. >200 " "	21 590	13,7	225	2,0	95 910
III. Bestemd voor categorieën van afnemers					
1. Veilingen	139 157	88,7	8 961	83,4	15 520
2. Verwerkende industrie	696	0,4	302	2,8	2 300
3. Groothandel	10 850	6,9	1 142	10,6	9 500
4. Consumptiehuishoudingen	2 467	1,5	1 262	11,7	1 950
IV. Naar wijzen van verkoop					
1. vóór de pluk	8 415	5,3	851	7,9	9 870
2. pooling	8 118	5,1	769	7,1	10 540
3. na bewaring	37 647	24,0	2 508	23,3	15 000
4. direct na oogst	102 572	65,4	9 137	85,0	11 220

BIJLAGE 6. AP De afzetstructuur van appels en peren in grote lijnen

	Afgezette hoeveelheden		Betrokken bedrijven		Gem. afzet per bedrijf in kg
	x 1 000 kg	%	aantal	%	
Nederland	479 625	100	14 712	100	32 600
I. Afkomstig uit provincies					
- Groningen	3 858	0,8	48	0,3	79 060
- Friesland	1 624	0,3	31	0,2	52 400
- Drenthe	5 482	1,1	120	0,8	45 380
- Overijssel	20 997	4,3	250	1,6	83 950
1. Vier noordelijke provincies	31 961	6,5	449	2,9	71 180
2. Gelderland	101 967	21,2	5 026	34,1	20 280
3. Utrecht	42 076	8,7	1 263	8,5	33 300
4. Noord-Holland	37 832	7,8	1 187	8,0	31 850
5. Zuid-Holland	59 751	12,4	2 170	14,7	27 520
6. Zeeland	76 698	15,9	1 322	8,9	57 970
7. Noord-Brabant	69 070	14,4	1 807	12,2	38 210
8. Limburg	60 267	12,5	1 482	10,0	40 640
II. Afkomstig van bedrijfstypen					
1. naar specialisatiegraad					
a. zeer kleine bedrijven	6 132	1,2	1 908	12,9	3 220
b. <25% fruitteelt	35 837	7,4	3 552	24,1	10 080
c. 25-50% "	78 817	16,4	3 117	21,1	25 280
d. 50-75% "	84 710	17,6	2 022	13,7	41 880
e. >75% "	274 126	57,1	4 111	27,9	66 670
2. naar jaaromzet hardfruit					
a. <25 ton omzet	64 504	13,4	9 473	64,3	6 800
b. 25- 50 " "	68 192	14,2	1 958	13,3	34 810
c. 50-100 " "	137 241	28,6	1 991	13,5	68 910
d. 100-200 " "	128 960	26,8	995	6,7	129 510
e. >200 " "	80 726	16,8	293	1,9	275 320
III. Bestemd voor categorieën van afnemers					
1. Veilingen	393 549	82,0	12 612	85,7	31 200
2. Verwerkende industrie	2 736	0,5	480	3,2	5 690
3. Groothandel	55 439	11,5	2 118	14,3	26 170
4. Consumptiehuishoudingen	15 899	3,3	2 279	15,4	6 970
IV. Naar wijzen van verkoop					
1. vóór de pluk	47 903	9,9	1 686	11,4	28 390
2. pooling	19 567	4,0	969	6,5	20 180
3. na bewaring	148 613	30,9	4 580	31,1	32 440
4. direct na oogst	263 539	54,9	12 825	87,1	20 540

BIJLAGE 7. A Verschillen in afzetstructuur van appels in regio's en bij groepen van fruitteeltbedrijven (hoeveelheden)

Totalen per regio en groep van bedrijven = 100%	Totaal	Categorieën van afnemers				Wijzen van verkoop			
		veilig-	verwerk.	groot-	cons.	vóór de	pooling	na bewa-	direct na
		gen	industrie	handel	hulsh.	pluk	na ring	ring	oogst
		%	%	%	%	%	%	%	%
Algezeette hoeveelheden									
Nederland	x 1 000 kg	78,7	0,6	13,8	4,1	12,2	3,5	34,3	49,8
I. Provincies									
- Groningen	3 172	45,3	.	.	25,3	29,5	0,6	30,9	38,8
- Friesland	1 579	98,1	.	.	1,8	.	.	83,6	16,3
- Drenthe	4 271	30,8	.	.	69,1	.	.	28,0	71,9
- Overijssel	20 502	54,7	.	44,5	0,7	22,5	9,8	27,9	39,5
1. Vier noordelijke provincies	29 524	52,5	.	30,9	13,3	18,8	6,9	31,2	42,9
2. Gelderland	7 0636	83,1	.	13,4	1,2	10,8	1,1	41,0	46,9
3. Utrecht	23 995	74,1	.	18,4	2,6	21,3	.	23,0	55,5
4. Noord-Holland	23 926	95,0	.	.	4,9	.	.	61,0	33,8
5. Zuid-Holland	34 762	89,3	.	6,8	2,4	5,9	3,2	43,4	47,3
6. Zeeland	44 899	83,6	.	8,7	1,9	12,5	4,8	24,0	58,5
7. Noord-Brabant	58 320	67,1	2,1	22,5	5,4	19,9	5,2	28,5	46,3
8. Limburg	36 804	86,4	2,1	4,9	5,2	4,9	2,8	27,2	64,8
II. 1. Bedrijven naar specialisatiegraad									
a. zeer kleine bedrijven	3 370	97,4	.	.	2,5	.	.	.	100,0
b. <25% fruitteelt	25 785	57,0	0,8	30,5	3,8	36,6	1,5	21,0	40,7
c. 25-50% "	48 161	84,7	.	10,9	4,2	7,5	2,7	29,1	60,5
d. 50-75% "	56 728	73,3	1,0	20,2	3,2	18,0	1,9	33,7	46,1
e. >75% "	188 825	81,5	0,6	10,5	4,4	8,5	4,5	38,3	48,5
2. Bedrijven naar jaaromzet hardfruit									
a. <25 ton omzet	36 808	72,0	1,1	20,7	4,7	19,9	0,6	17,0	62,3
b. 25-50 "	44 509	81,6	1,1	9,6	5,4	8,1	1,8	30,9	59,0
c. 50-100 "	92 406	74,8	.	14,9	6,7	13,8	1,6	33,2	51,2
d. 100-200 "	90 012	86,2	1,0	8,8	2,4	8,2	6,2	36,2	49,3
e. >200 "	59 135	75,6	0,1	18,5	1,3	13,9	5,3	46,7	33,8

BIJLAGE 7. Vervolg A. Verschillen in afzetstructuur van appels in regio's en bij groepen van fruitteeltbedrijven (betrokken bedrijven)

Totalen per regio en groep van bedrijven = 100%	Totaal	Categorieën van afnemers				Wijzen van verkoop			
		veelin- gen		verwerk. groot- industrie handel		vóórde pluk		na bewa- ring	
		aantal	%	%	%	%	%	%	%
Nederland	13 725	84,8	1,8	14,2	15,7	11,6	3,8	29,6	85,2
I. Provincies									
- Groningen	48	74,1	.	.	100,0	23,7	2,0	72,1	76,2
- Friesland	31	100,0	.	.	48,3	.	.	96,7	100,0
- Drenthe	120	56,2	.	.	100,0	.	.	56,2	100,0
- Overijssel	250	60,8	.	27,1	35,9	21,1	11,9	30,8	75,4
1. Vier noordelijke provincies	449	63,6	.	14,9	60,7	14,0	6,9	46,5	83,7
2. Gelderland	4 770	87,3	.	13,5	8,6	11,5	0,8	25,2	87,1
3. Utrecht	1 174	72,3	.	23,4	16,3	28,0	.	17,8	71,9
4. Noord-Holland	975	99,2	.	.	13,1	.	9,3	53,3	74,3
5. Zuid-Holland	2 135	76,1	.	16,9	21,8	9,9	3,2	20,2	88,9
6. Zeeland	1 322	93,4	.	13,4	18,0	9,3	18,3	35,6	96,2
7. Noord-Brabant	1 798	80,5	8,0	18,7	18,4	12,9	1,3	42,0	82,6
8. Limburg	1 097	96,4	9,9	7,9	10,9	7,9	2,4	24,3	85,0
II. 1. Bedrijven naar specialisatiegraad									
a. zeer kleine bedrijven	1 802	94,1	.	.	5,8	.	.	.	100,0
b. <25% fruitteelt	3 136	74,0	4,0	17,6	18,1	17,5	1,0	15,9	77,8
c. 25-50%	2 811	87,7	0,5	13,1	14,8	10,2	3,2	30,7	86,4
d. 50-75%	1 863	87,6	2,8	12,7	18,3	9,7	4,6	46,5	81,5
e. >75%	4 111	85,5	1,3	19,2	17,7	14,1	7,6	44,7	85,2
2. Bedrijven naar jaaronzethardfruit									
a. <25 ton omzet	8 548	80,6	1,8	13,4	15,4	11,8	0,9	14,7	85,8
b. 25- 50 "	1 949	92,7	2,7	12,9	14,2	8,6	3,6	41,6	81,8
c. 50-100 "	1 938	88,4	0,7	18,2	22,9	15,2	5,8	58,3	85,1
d. 100-200 "	995	98,1	2,6	11,3	9,2	9,1	22,9	64,7	88,4
e. >200 "	293	83,0	0,3	25,0	9,3	11,8	9,2	75,3	81,9

BIJLAGE 7. P Verschillen in afzetstructuur van peren in regio's en bij groepen van fruitteeltbedrijven (hoeveelheden)

Totalen per regio en groep van bedrijven = 100%	Totaal	Categorieën van afnemers				Wijzen van verkoop			
		veilingen	verwerk. industrie	groot-handel	cons. huish.	v66rde pluk	pooling ring	na bewa- ring	direct na oogst
	x 1 000 kg	%	%	%	%	%	%	%	%
Nederland	156 752	88,7	0,4	6,9	1,5	5,3	5,1	24,0	65,4
I. Provincie									
- Groningen	685	94,4	.	.	5,5	.	.	69,3	30,6
- Friesland	45	100,0	.	.	.	.	.	100,0	.
- Drenthe	1 210	29,2	.	.	70,7	.	.	25,5	74,4
- Overijssel	495	100,0	.	.	.	.	12,1	7,5	80,3
1. Vier noordelijke provincies	2 435	63,2	.	.	36,7	.	2,4	35,6	61,9
2. Gelderland	31 331	85,0	.	5,6	1,8	5,4	2,0	30,4	62,0
3. Utrecht	18 080	83,6	.	16,0	0,3	14,3	.	13,7	71,8
4. Noord-Holland	13 905	99,6	.	.	0,3	.	6,9	57,2	35,7
5. Zuid-Holland	24 988	86,8	.	11,0	2,0	5,5	7,7	28,2	58,4
6. Zeeland	31 798	94,2	.	2,7	0,2	3,9	11,5	11,1	73,3
7. Noord-Brabant	10 749	85,9	0,6	8,5	1,2	8,5	4,1	27,6	59,6
8. Limburg	23 462	89,7	2,6	6,8	0,7	2,3	1,6	13,7	82,3
II. 1. Bedrijven naar spec. graad									
a. zeer kleine bedrijven	2 762	95,3	.	.	4,6	.	7,6	.	92,3
b. <25% fruitteelt	10 051	82,0	2,4	11,5	4,0	7,1	3,3	26,5	62,9
c. 25-50%	30 656	84,5	0,6	12,3	1,0	7,2	3,1	19,4	70,1
d. 50-75%	27 982	91,5	0,9	6,6	0,9	5,6	2,7	31,9	59,6
e. >75%	85 300	89,9	.	4,7	1,5	4,5	6,8	23,5	65,0
2. Bedrijven naar jaaromzet hardfruit									
a. <25 ton omzet	27 695	80,9	2,5	11,0	3,8	8,6	1,9	7,4	81,9
b. 25- 50 "	23 683	82,9	.	15,7	0,8	6,2	1,7	18,2	73,7
c. 50-100 "	44 834	86,7	.	6,3	2,4	5,6	3,4	30,9	59,9
d. 100-200 "	38 948	97,6	.	2,0	0,3	2,0	8,5	22,2	67,1
e. >200 "	21 590	93,3	.	1,9	.	5,6	10,6	40,3	43,3

BIJLAGE 7. Vervolg. P. Verschillen in afzetstructuur van peren in regio's en bij groepen van fruitteeltbedrijven (betrokken bedrijven)

Totaal	Categoriën van afnemers		Wijzen van verkoop		Wijzen van verkoop	na bewa- ring	direct na oogst
	veilin- gen	verwerk. groot- industrie handel	cons. huish.	vóór de pluk	pooling		
aantal	%	%	%	%	%	%	%
Nederland	10737	83,4	2,8	10,6	11,7	7,1	23,3
I. Provincies							
- Groningen	47	73,6	.	.	82,2	.	71,5
- Friesland	15	100,0	.	.	.	.	100,0
- Drenthe	120	56,2	.	.	100,0	.	56,2
- Overijssel	60	100,0	.	.	.	25,0	75,0
1. Vier noordelijke provincies	242	73,1	.	.	65,6	6,1	54,1
2. Gelderland	3401	87,8	.	9,8	7,4	1,1	22,3
3. Utrecht	985	78,3	.	20,5	10,5	.	18,0
4. Noord-Holland	928	100,0	.	.	5,6	.	47,0
5. Zuid-Holland	1834	72,2	.	19,0	15,4	11,5	21,1
6. Zeeland	1122	86,8	.	9,1	18,9	2,8	27,5
7. Noord-Brabant	900	80,9	0,8	9,4	11,4	4,2	29,7
8. Limburg	1321	80,5	22,2	5,1	7,1	1,1	9,8
II. 1. Bedrijven naar spec. graad							
a. zeer kleine bedrijven	1166	90,9	.	.	9,0	9,0	100,0
b. <25% fruitteelt	2215	73,8	5,1	10,4	17,4	8,3	16,3
c. 25-50%	2394	84,4	5,6	10,4	12,0	5,3	20,9
d. 50-75%	1661	91,9	3,1	8,3	7,2	6,8	34,7
e. >75%	3299	82,2	.	15,8	10,9	12,8	32,3
2. Bedrijven naar jaaromzet hardfruit							
a. <25 ton omzet	6287	78,6	4,0	10,1	13,1	8,5	3,0
b. 25-50 "	1631	84,4	.	18,5	7,9	9,5	6,4
c. 50-100 "	1731	92,1	.	9,1	15,5	6,6	33,5
d. 100-200 "	861	97,1	.	2,7	5,4	2,7	43,8
e. >200 "	225	91,4	.	9,8	3,8	8,5	23,9
						22,0	66,0
							77,1
							86,8
							82,8
							33,5
							79,9
							44,4
							88,9
							77,1

BIJLAGE 7. AP Verschillen in afzetstructuur van appels en peren in regio's en bij groepen van fruitteeltbedrijven (hoeveelheden)

Totalen per regio en groep van bedrijven = 100%	Totaal	Categorieën van afnemers			Wijzen van verkoop		
		veilingen	verwerk. industrie	groot-handel	cons. huish.	vóór de pluk	na bewa- ring
	x 1000 kg	%	%	%	%	%	%
Nederland	479625	82,0	0,5	11,5	3,3	9,9	30,9
I. Provincies							
- Groningen	3858	54,1	.	.	21,8	24,2	37,7
- Friesland	1624	98,1	.	.	1,8	.	84,1
- Drenthe	5482	30,5	.	.	69,4	.	27,5
- Overijssel	20997	55,7	.	43,4	0,7	22,0	27,4
1. Vier noordelijke provincies	31961	53,3	.	28,5	15,1	17,4	31,6
2. Gelderland	101967	83,7	.	10,8	1,3	9,1	37,8
3. Utrecht	42076	78,2	.	16,9	1,6	18,3	19,0
4. Noord-Holland	37832	96,7	.	.	3,2	.	59,6
5. Zuid-Holland	59751	88,2	.	8,6	2,2	5,7	37,0
6. Zeeland	76698	88,0	.	6,1	1,2	8,9	18,6
7. Noord-Brabant	69070	70,0	1,9	20,0	4,8	18,1	28,3
8. Limburg	60267	87,7	2,3	5,7	3,4	3,9	22,0
II. 1. Bedrijven naar spec. graad							
a. zeer kleine bedrijven	6132	96,5	.	.	3,4	.	96,5
b. <25% fruitteelt	35837	64,0	1,2	25,2	3,9	28,3	22,6
c. 25-50% "	78817	84,6	0,2	11,4	2,9	7,4	25,3
d. 50-75% "	84710	79,3	0,9	15,7	2,5	13,9	33,1
e. >75% "	274126	84,1	0,4	8,7	3,5	7,3	33,7
2. Bedrijven naar jaaromzet hardfruit							
a. <25 ton omzet	64504	75,8	1,7	16,5	4,3	15,1	12,9
b. 25- 50 "	68192	82,1	0,7	11,7	3,8	7,5	26,5
c. 50-100 "	137241	78,7	.	12,1	5,3	11,1	32,4
d. 100-200 "	128960	89,6	0,7	6,7	1,7	6,3	31,9
e. >200 "	80726	80,3	.	14,0	0,9	11,7	45,0

BIJLAGE 7. Vervolg AP. Verschillen in afzetstructuur van appels en peren in regio's en bij groepen van fruitteeltbedrijven (bedrijven)

Totalen per regio en groep van bedrijven = 100%	Totaal	Categorieën van afnemers			Wijzen van verkoop		
		veilingen	verwerk. groot-industrie	groot-handel	cons. huish.	vóór de pluk	pooling na bewaaring direct na oogst
	aantal	%	%	%	%	%	%
Nederland	14712	85,7	3,2	14,3	15,4	11,4	6,5
I. Provincies							
- Groningen	48	74,1	.	.	100,0	23,7	2,0
- Friesland	31	100,0	.	.	48,3	.	96,7
- Drenthe	120	56,2	.	.	100,0	.	56,2
- Overijssel	250	60,8	.	27,1	35,9	21,1	11,9
1. Vier noordelijke provincies	449	63,6	.	14,9	60,8	14,0	6,9
2. Gelderland	5026	88,4	.	13,1	9,2	11,2	1,2
3. Utrecht	1263	76,4	.	21,8	15,2	26,1	1,2
4. Noord-Holland	1187	99,3	.	.	10,8	.	21,0
5. Zuid-Holland	2170	77,7	.	17,3	21,5	9,7	4,3
6. Zeeland	1322	93,4	.	14,9	18,0	9,3	32,6
7. Noord-Brabant	1807	84,4	7,9	21,5	18,8	15,8	2,6
8. Limburg	1482	86,6	22,6	10,4	11,6	6,9	3,5
II. 1. Bedrijven naar spec. graad							
a. zeer kleine bedrijven	1908	94,4	.	.	5,5	.	5,5
b. <25% fruitteelt	3552	75,6	5,1	15,6	17,7	8,3	1,0
c. 25-50% "	3117	87,7	4,3	13,5	13,0	5,3	16,3
d. 50-75% "	2022	89,9	5,2	15,2	16,9	6,8	20,9
e. >75% "	4111	86,7	1,3	20,2	17,7	12,8	5,6
2. Bedrijven naar jaaromzet hardfruit							
a. <25 ton omzet	9473	82,1	4,0	12,1	15,1	10,6	2,6
b. 25-50 "	1958	93,1	2,6	18,3	14,5	11,3	6,3
c. 50-100 "	1991	89,5	0,7	19,5	22,3	15,6	11,9
d. 100-200 "	995	98,1	2,6	13,6	9,2	10,6	29,8
e. >200 "	293	83,0	0,3	28,9	9,3	11,8	19,8
							75,3
							86,8
							50,7
							86,5
							83,0
							81,0
							86,2
							92,5
							82,2

BIJLAGE 8. A De aankoopstructuur van appels bij groepen van afnemers

Totaal per afnemers- groep = 100%	Veilin- gen	Verw. ind.	Groot- handel	Cons. huish.	Veilin- gingen	Verw. ind.	Groot- handel	Cons. huish.
	Afgezette hoeveelh. x 1 000 kg				Betrokken bedrijven			
Nederland	254 392	2 039	44 589	13 431	11 640	253	1 952	2 165
	%	%	%	%	%	%	%	%
I. Afkomstig uit provincies								
- Groningen	0,5	.	.	5,9	0,3	.	.	2,2
- Friesland	0,6	.	.	0,2	0,2	.	.	0,6
- Drenthe	0,5	.	.	21,9	0,5	.	.	5,5
- Overijssel	4,4	.	20,4	1,1	1,3	.	4,3	4,1
1. Vier noordel. prov.	6,0	.	20,4	29,1	2,3	.	4,3	12,4
2. Gelderland	23,1	.	21,2	6,3	35,7	.	32,5	19,0
3. Utrecht	6,9	.	10,2	4,7	7,3	.	14,0	8,8
4. Noord-Holland	8,9	.	.	8,7	8,3	.	.	5,9
5. Zuid-Holland	12,2	.	5,3	6,3	13,9	.	18,5	21,5
6. Zeeland	14,7	.	8,7	6,3	10,6	.	9,0	11,0
7. Noord-Brabant	15,3	61,2	29,4	23,8	12,4	56,8	17,2	15,3
8. Limburg	12,5	38,7	4,1	14,2	9,0	43,1	4,4	5,5
II. Afkomstig van bedr. typen								
1. naar specialisatiegr.								
a. zeer kleine bedrijven	1,2	.	.	0,6	14,5	.	.	4,8
b. <25% fruitteelt	5,7	10,1	17,6	7,4	19,9	50,5	28,2	26,3
c. 25-50% "	16,0	0,4	11,8	15,0	21,2	5,9	18,9	19,2
d. 50-75% "	16,3	28,8	25,7	13,9	14,0	21,2	12,1	15,8
e. >75% "	60,5	60,6	44,7	62,0	30,2	22,3	40,5	33,6
2. naar jaaromzet hardfr.								
a. <25 ton omzet	10,4	21,5	17,1	12,8	59,2	63,3	58,9	61,1
b. 25- 50 " "	14,2	25,8	9,6	18,1	15,5	20,8	12,9	12,7
c. 50-100 " "	27,1	2,2	30,9	46,6	14,7	5,9	18,1	20,5
d. 100-200 " "	30,5	47,3	17,8	16,5	8,3	10,4	6,1	4,2
e. >200 " "	17,5	2,9	24,4	5,8	2,0	0,3	3,7	1,2
III. Naar wijze van aankoop								
1. vóór de pluk	.	13,2	75,0	.	.	5,9	74,8	.
2. pooling	4,5	.	.	.	4,5	.	.	.
3. na bewaring	39,9	5,1	9,9	24,2	32,2	20,8	3,8	13,9
4. direct na oogst	55,0	81,5	14,2	75,7	92,5	73,2	23,3	89,8

BIJLAGE 8. P De aankoopstructuur van peren bijgroepen van afnemers

Totaal per afnemers- groep = 100%	Veilin- gen	Verw. ind.	Groot- handel	Cons. huish.	Veil- lingen	Verw. ind.	Groot- handel	Cons. huish.
	Afgezette hoeveelh. x 1 000 kg				Betrokken bedrijven			
Nederland	139 157	696	10 850	2 467	8 961	302	1 142	1 262
	%	%	%	%	%	%	%	%
I. Afkomstig uit provincies								
- Groningen	0,4	.	.	1,5	0,3	.	.	3,1
- Friesland	.	.	.	.	0,1	.	.	.
- Drenthe	0,2	.	.	34,6	0,7	.	.	9,5
- Overijssel	0,3	.	.	.	0,6	.	.	.
1. Vier noordel. prov.	0,9	.	.	36,1	1,7	.	.	12,6
2. Gelderland	19,1	.	16,4	22,9	33,3	.	29,3	20,0
3. Utrecht	10,8	.	26,6	2,2	8,6	.	16,2	8,2
4. Noord-Holland	9,9	.	.	2,1	10,3	.	.	4,1
5. Zuid-Holland	15,5	.	25,5	21,0	14,7	.	30,4	22,3
6. Zeeland	21,5	.	8,1	2,9	10,8	.	8,9	16,8
7. Noord-Brabant	6,6	9,6	8,5	5,6	8,1	2,4	7,4	8,1
8. Limburg	15,1	90,3	14,7	6,8	11,8	97,5	5,8	7,4
II. Afkomstig van bedrijfstypen								
1. naar specialisatiegr.								
a. zeer kleine bedrijven	1,8	.	.	5,1	11,8	.	.	8,3
b. <25% fruitteelt	5,9	34,7	10,6	16,4	18,2	37,5	20,2	30,6
c. 25-50% "	18,6	28,8	34,9	12,8	22,5	44,9	21,8	22,8
d. 50-75% "	18,4	36,4	17,0	11,0	17,0	17,5	12,1	9,5
e. >75% "	55,1	.	37,3	54,5	30,2	.	45,7	28,5
2. naar jaaromzet hardfr.								
a. <25 ton omzet	16,1	100,1	28,1	43,4	55,1	100,0	55,6	65,2
b. 25- 50 " "	14,1	.	34,2	8,2	15,3	.	26,5	10,2
c. 50-100 " "	27,9	.	26,4	45,3	17,8	.	13,8	21,2
d. 100-200 " "	27,3	.	7,1	2,2	9,3	.	2,0	2,5
e. >200 " "	14,4	.	3,9	0,6	2,2	.	1,9	0,6
III. Naar wijzen van aankoop								
1. v66r de pluk	.	.	69,6	.	.	.	73,8	.
2. pooling	5,8	.	.	.	8,5	.	.	.
3. na bewaring	26,4	.	1,6	25,3	26,0	.	2,0	15,8
4. direct na oogst	67,7	100,0	28,6	74,6	91,0	100,0	24,0	89,5

BIJLAGE 8. AP De aankoopstructuur van appels en peren bij groepen van afnemers

Totaal per afnemers- groep = 100%	Veilin- gen	Verw. ind.	Groot- handel	Cons. huish.	Vei- lingen	Verw. ind.	Groot- handel	Cons. huish.
	Afgezette hoeveelh. x 1 000 kg				Betrokken bedrijven			
Nederland	393 549	2 736	55 439	15 899	12 612	480	2 118	2 279
	%	%	%	%	%	%	%	%
I. Afkomstig uit provincies								
- Groningen	0,5	.	.	5,3	0,2	.	.	2,1
- Friesland	0,4	.	.	0,1	0,2	.	.	0,6
- Drenthe	0,4	.	.	23,9	0,5	.	.	5,2
- Overijssel	2,9	.	16,4	0,9	1,2	.	3,1	3,9
1. Vier noordel. prov.	4,2	.	16,4	30,2	2,1	.	3,1	11,8
2. Gelderland	21,7	.	20,3	8,9	35,2	.	31,1	20,3
3. Utrecht	8,3	.	13,6	4,3	7,6	.	12,9	8,4
4. Noord-Holland	9,2	.	.	7,7	9,3	.	.	5,6
5. Zuid-Holland	13,4	.	9,3	8,6	13,3	.	17,7	20,5
6. Zeeland	17,1	.	8,6	5,8	9,8	.	9,1	10,5
7. Noord-Brabant	12,2	48,1	25,3	20,9	12,0	30,0	18,3	14,9
8. Limburg	13,4	51,8	6,1	13,1	10,1	69,9	7,3	7,5
II. Afkomstig van bedrijfstypen								
1. naar specialisatiegr.								
a. zeer kleine bedrijven	1,5	.	.	1,3	14,2	.	.	4,6
b. <25% fruitteelt	5,8	16,3	16,3	8,8	21,3	37,7	26,0	27,7
c. 25-50% "	16,9	7,6	16,3	14,7	21,6	28,2	19,9	20,6
d. 50-75% "	17,0	30,7	24,0	13,4	14,4	22,2	14,4	15,0
e. >75% "	58,6	45,1	43,2	61,6	28,2	11,7	39,3	31,9
2. naar jaaromzet hardfr.								
a. <25 ton omzet	12,4	41,5	19,2	17,6	61,7	80,1	54,3	62,7
b. 25- 50 " "	14,2	19,2	14,4	16,5	14,4	10,9	16,8	12,5
c. 50-100 " "	27,4	1,6	30,0	46,4	14,1	3,1	18,2	19,5
d. 100-200 " "	29,3	35,3	15,7	14,3	7,7	5,5	6,3	4,0
e. >200 " "	16,4	2,1	20,4	5,0	1,9	0,2	4,0	1,1
III. Naar wijzen van aankoop								
1. vóór de pluk	.	9,8	73,9	.	.	3,1	72,8	.
2. pooling	4,9	.	.	.	7,6	.	.	.
3. na bewaring	35,1	3,8	8,2	24,3	33,7	11,0	3,5	16,7
4. direct na oogst	59,5	86,2	17,6	75,5	93,0	85,8	25,4	91,3

BIJLAGE 9. A De wijze van verkoop van appelen

Totaal wijze van verkoop = 100%									
	Vóór de pluk	Pooling %	Na bewa- ring %	Direct na oogst %	Vóór de pluk	Pooling %	Na bewa- ring %	Direct na oogst %	
Afgesette hoeveelheden x 1000 kg									
Nederland	39 488	11 499	110 966	160 967	1 603	524	4 071	11 701	
	%	%	%	%	%	%	%	%	
I. Afkomstig uit provincies:									
- Groningen	2,3	0,1	0,8	0,7	0,7	0,1	0,8	0,3	
- Friesland	.	.	1,1	0,1	.	.	0,7	0,2	
- Drenthe	.	.	1,0	1,9	.	.	1,6	1,0	
- Overijssel	11,7	17,6	5,1	5,0	3,2	5,7	1,8	1,6	
1. Vier noordelijke provincies	14,0	17,7	8,0	7,7	3,9	5,8	4,9	3,1	
2. Gelderland	19,3	6,8	26,1	20,6	34,4	7,2	29,5	35,5	
3. Utrecht	12,9	.	4,9	8,2	20,5	.	5,1	7,2	
4. Noord-Holland	.	10,7	13,1	5,0	.	17,4	12,7	6,2	
5. Zuid-Holland	5,2	9,7	13,6	10,2	13,1	13,3	10,6	16,2	
6. Zeeland	14,2	19,0	9,7	16,3	7,7	46,2	11,5	10,8	
7. Noord-Brabant	29,4	26,5	14,9	16,7	14,5	4,6	18,5	12,7	
8. Limburg	4,6	9,1	9,0	14,8	5,4	5,0	6,5	7,9	
II. Afkomstig van bedrijven									
1. naar specialisatiegraad									
a. zeer kleine bedrijven	.	3,5	4,8	2,0	.	6,1	12,2	15,3	
b. <25% fruitteelt	23,9	11,5	12,6	6,5	34,3	17,5	21,2	20,8	
c. 25-50% "	9,1	9,8	17,2	18,1	17,9	16,4	21,3	20,7	
d. 50-75% "	25,9	75,0	65,1	16,2	11,3	59,9	45,1	12,9	
e. >75% "	40,9	.	.	56,9	36,3	.	.	29,9	
2. naar jaaromzet hardfruit									
a. <25 ton omzet	18,6	2,1	5,6	14,2	63,1	16,2	31,0	62,6	
b. 25- 50 " "	9,2	7,2	12,4	16,3	10,5	13,5	19,9	13,6	
c. 50-100 " "	32,5	13,5	27,6	29,4	18,4	21,4	27,7	14,1	
d. 100-200 " "	18,7	49,4	29,3	27,5	5,6	43,5	16,8	7,5	
e. >200 " "	20,9	27,6	24,9	12,4	2,1	5,1	5,4	2,0	
III. Categorieën van afnemers									
1. veilingen	.	100,0	91,6	87,0	.	100,0	92,4	92,0	
2. verwerkende industrie	0,6	.	3,9	1,0	0,9	.	1,2	1,5	
3. groothandel	84,7	.	2,9	4,1	91,0	.	1,8	3,9	
4. consumenthuishoudingen	.	.	2,9	6,3	.	.	7,4	16,6	

54 BIJLAGE 9. P De wijze van verkoop van peren

Totaal wijze van verkoop = 100%									
	Vóór de pluk	Pooling	Na bewa- ring	Direct na oogst	Vóór de pluk	Pooling	Na bewa- ring	Direct na oogst	
Nederland	8 415 %	8 118 %	37 647 %	102 572 %	851 %	769 %	2 508 %	9 137 %	
I. Afkomstig uit provincies									
- Groningen	.	.	1,2	0,2	.	.	1,3	0,5	
- Friesland	.	.	0,1	.	.	.	0,5	.	
- Drenthe	.	.	0,8	0,8	.	.	2,7	1,3	
- Overijssel	.	0,7	.	0,3	.	1,9	0,5	.	
1. Vier noordelijke provincies	.	0,7	2,1	1,3	.	1,9	5,0	2,2	
2. Gelderland	20,4	7,7	25,3	18,9	37,6	5,0	30,2	32,8	
3. Utrecht	30,8	.	6,6	12,6	21,9	.	7,0	8,2	
4. Noord-Holland	.	11,9	21,1	4,8	.	31,4	17,4	7,9	
5. Zuid-Holland	16,4	23,9	18,7	14,2	24,8	11,0	15,4	16,8	
6. Zeeland	14,8	45,3	9,4	22,7	3,7	40,1	8,6	11,7	
7. Noord-Brabant	10,9	5,5	7,8	6,2	9,9	5,0	10,6	7,0	
8. Limburg	6,4	4,7	8,5	18,8	1,7	5,4	5,1	13,0	
II. Afkomstig van bedrijven									
1. naar specialisatiegraad									
a. zeer kleine bedrijven	.	2,6	.	2,4	.	13,7	.	12,7	
b. <25% fruitteelt	8,5	4,1	7,0	6,1	21,6	3,0	14,4	19,6	
c. 25-50%	26,3	12,0	15,8	20,9	15,6	17,6	19,9	23,1	
d. 50-75%	18,7	9,6	23,7	16,2	13,3	12,1	22,9	15,1	
e. >75%	46,3	71,5	53,3	54,1	49,8	53,3	42,5	29,2	
2. naar jaaromzet hardfruit									
a. <25 ton omzet	28,5	6,5	5,4	22,1	63,1	24,8	26,7	59,7	
b. 25- 50 "	17,6	5,0	11,0	17,0	18,2	13,7	21,7	14,7	
c. 50-100 "	29,9	19,0	36,9	26,2	13,5	28,2	30,2	15,1	
d. 100-200 "	9,2	40,9	23,0	25,5	2,7	26,7	15,2	8,3	
e. >200 "	14,5	28,3	23,1	9,1	2,2	6,4	5,9	1,9	
III. Categorieën van atheners									
1. veilingen	.	100,0	97,6	91,9	.	100,0	92,9	89,3	
2. verwerkende industrie	.	.	.	0,6	.	.	.	3,3	
3. groothandel	89,7	.	0,4	3,0	98,9	.	0,9	3,1	
4. consumptiehuishoudingen	.	.	1,6	1,7	.	.	7,9	12,3	

BIJLAGE 9. AP De wijze van verkoop van appels en peren

Totaal wijze van verkoop = 100%		Vóór de pluk	Pooling	Nabewa- ring	Directna oogst	Vóór de pluk	Pooling	Na bewa- ring	Directna oogst
		Afgesette hoeveelheden x 1 000 kg		Belrokken bedrijven					
Nederland		47 903	19 567	148 613	263 539	1 686	969	4 580	12 825
		%	%	%	%	%	%	%	%
I. Afkomstig uit provincies									
- Groningen	1,9	0,1		0,9	0,5	0,6	0,1	0,7	0,3
- Friesland				0,9				0,6	0,2
- Drenthe				1,0	1,5			1,4	0,9
- Overijssel	9,6	10,6		3,8	3,2	3,1	3,0	1,6	1,4
1. Vier noordelijke provincies	11,5	10,7		6,6	5,2	3,7	3,1	4,3	2,8
2. Gelderland	19,5	7,2		25,9	19,9	33,6	6,3	27,9	34,9
3. Utrecht	16,1			5,4	9,9	19,5		5,6	7,4
4. Noord-Holland				11,2	4,9		25,8	13,9	6,8
5. Zuid-Holland	7,2	15,6		14,0	11,7	12,5	9,6	12,9	15,0
6. Zeeland	14,3	29,9		9,6	18,8	7,3	44,5	11,7	9,9
7. Noord-Brabant	26,1	17,8		13,1	12,6	16,9	4,8	16,6	11,8
8. Limburg	4,9	7,3		8,9	16,3	6,0	5,4	6,4	10,9
II. Afkomstig van bedrijven									
1. naar specialisatiegraad									
a. zeer kleine bedrijven		1,0			2,2		10,9		14,8
b. <25% fruitteelt	21,2	3,8		5,4	6,3	32,6	4,2	13,6	22,5
c. 25-50% "	12,1	11,7		13,4	19,2	17,0	15,9	22,5	21,4
d. 50-75% "	24,6	9,7		18,8	16,2	13,9	15,1	21,8	13,4
e. >75% "	41,9	73,5		62,1	55,8	36,3	53,8	41,9	27,7
2. naar jaaromzet hardfruit									
a. <25 ton omzet	20,3	3,9		5,6	17,3	60,0	26,0	33,2	64,1
b. 25- 50 " "	10,7	6,3		12,1	16,6	13,1	12,7	21,7	13,3
c. 50-100 " "	32,0	15,8		29,9	28,1	18,4	24,4	25,8	13,4
d. 100-200 " "	17,0	45,9		27,7	26,7	6,2	30,6	14,4	7,1
e. >200 " "	19,8	27,9		24,4	11,1	2,0	6,0	4,8	1,8
III. Categorieën van afnemers									
1. veilingen		100,0		93,1	88,9		100,0	92,9	91,4
2. verwerkende industrie	0,5				0,8			1,1	3,2
3. groothandel	85,6			3,0	3,7	91,5		1,6	4,2
4. consumentehuishoudingen				2,6	4,5			8,3	16,2

BIJLAGE 10. AP Bewaarcapaciteit van hardfruit op fruitteelbedrijven

	Hoeveelheden				Betrokken bedrijven			
	1) Tot. uitein- del. afzet x 1 000 kg	2) Bewaarcapaciteit x 1 000 kg	%	$\frac{b}{a} \times 100$	Totaal aan- tal bedrij- ven	Bedrijven met bewaar- capaciteit	$\frac{f}{e} \times 100$	
	a	b	c	d	e	f	g	h
Totaal	498 608	113 000	100%	22,6%	14 712	1 674	100%	11,3%
I. In provincies								
- Groningen	5 838	960	0,8	16,4	48	34	2,0	70,8
- Friesland	1 624	1 200	1,0	73,8	31	15	0,8	48,3
- Drenthe	5 482	1 500	1,3	27,3	120	67	4,0	55,8
- Overijssel	20 997	3 600	3,2	17,1	250	38	2,3	15,2
1. Vier noordelijke provincies	31 961	6 260	6,3	19,5	449	154	9,1	34,2
2. Gelderland	101 967	20 000	17,7	19,6	5 026	336	20,0	6,6
3. Utrecht	42 076	10 200	8,9	24,2	1 263	137	8,2	10,8
4. Noord-Holland	38 202	10 600	9,3	27,7	1 187	233	13,9	19,7
5. Zuid-Holland	68 016	31 200	27,4	45,8	2 170	300	17,9	13,8
6. Zeeland	79 201	7 700	6,8	9,7	1 322	105	6,3	7,9
7. Noord-Brabant	76 812	22 600	19,8	29,4	1 807	334	19,9	18,5
8. Limburg	60 372	3 800	3,3	6,2	1 482	70	4,2	5,0
II. aanwezig op bedrijven ingedeeld:								
1. naar specialisatiegraad								
a. <25% fruitteelt	36 109	7 100	6,2	19,6	3 552	164	9,8	4,6
b. 25-50%	82 672	7 400	6,5	8,9	3 117	254	15,1	8,1
c. 50-75%	90 412	20 300	17,8	22,4	2 022	266	15,9	13,1
d. >75%	283 283	79 000	69,3	27,9	4 111	989	59,0	24,0
2. naar jaaromzet hardfruit								
a. <25 ton omzet	67 478	9 800	8,6	14,5	9 473	319	19,0	3,3
b. 25-50 "	68 948	6 200	5,4	8,9	1 958	185	11,0	9,4
c. 50-100 "	145 126	42 000	37,0	28,9	1 991	651	38,9	32,7
d. 100-200 "	131 353	28 000	24,8	21,3	995	329	19,6	33,0
e. >200 "	85 704	27 300	24,0	31,8	293	187	11,2	63,8

1) Inclusief de nog aanwezige voorraden.