

A. J. WICHERS

DE EVALUATIE VAN EEN  
VOORLICHTINGSCAMPAGNE  
IN DE BETUWE

THE EVALUATION OF AN ADVISORY CAMPAIGN  
A SUMMARY IN ENGLISH

BULLETIN NO. 11

AFDELING SOCIOLOGIE EN SOCIOGRAFIE VAN DE LANDBOUWHOGESCHOOL  
WAGENINGEN

1958

433610

## INHOUD

Hoofdstuk I: Voorlichtingscampagne en Onderzoek naar het effect.....	5
1. De Campagne.....	5
2. Onderzoek en Verslag.....	6
Hoofdstuk II: Enkele gegevens van de bezochte bedrijven en de resultaten van de campagne .....	8
1. Enkele gegevens van de bezochte bedrijven..	8
2. Resultaten van de campagne .....	9
Hoofdstuk III: De uitkomsten van de Vragenlijst I: De Voorlichtingssituatie (omstandigheden van de campagne) .....	13
1. De opbouw van de bedrijven .....	13
2. De bedrijfsvoering en de bronnen van inlichtingen.....	17
a. Verschillen tussen de dorpen.....	17
b. Verschillen tussen ouderen en jongeren ..	20
3. Gegevens betreffende de persoon.....	21
Hoofdstuk IV: De uitkomsten van de Vragenlijst II: De Rooiactie.....	26
1. Standpunt ten aanzien van het rooien.....	26
2. Bekendheid met de rooiactie.....	28
Hoofdstuk V: Overzicht van de resultaten en Conclusies .....	34
1. Welk resultaat heeft de campagne gehad?....	34
2. Welke uitwerking hebben diverse onderdelen van de campagne gehad?.....	34
3. Welke beweegredenen hebben de fruitbezitters om niet spoediger hun onrendabele percelen te rooien?.....	35
a. Structuur van het bedrijf.....	35
b. Cultuurpatroon .....	37
4. Het eigenlijke probleem.....	39
5. Enkele nabeshouwingen over de campagne..	42
Summary in English.....	45
Bijlage I: Toelichting op de uitkomsten van de vragenlijst, zoals weergegeven in de tabellen 5, 10, 14, 15 en 17.....	50

<b>Bijlage II: Enige kenmerken van enkele groeperingen</b>	
Tabel .....	55
1. Toelichting bij de tabel.....	56
2. Algemene aantekeningen.....	56
3. Aantekeningen betreffende de groepen.....	57
4. Conclusies.....	60
<b>Bijlage III: Enkele kenmerken van hen die wél en van hen die niét rooiden .....</b>	<b>63</b>
<b>Bijlage IV: Het "rationalisatie-karakter" van enkele argumen- ten tegen het rooien .....</b>	<b>64</b>

## Hoofdstuk I

### VOORLICHTINGSCAMPAGNE EN ONDERZOEK

#### 1. De campagne

Gedurende drie seizoenen, nl. 1952/53, 1953/54 en 1954/55 heeft de Rijkstuinbouwconsulent voor de Oostelijke Betuwe, Ir J. H. M. van Stuivenberg, een voorlichtingscampagne gehouden, die ten doel had de fruitteelt in dit ambtsgebied zoveel mogelijk te ontdoen van de onrendabele percelen.

Naar schatting van Ir van Stuivenberg kon de situatie vóór de campagne als volgt worden weergegeven:

- Ongeveer 20% was onrendabel in de zin, dat de directe gelduitgaven niet door de opbrengsten werden gedekt.
- Ongeveer 40% was onrendabel als men bij de eerste 20% ook nog die oppervlakte telt, die weliswaar méér dan de directe gelduitgaven opbrengt, maar minder dan deze uitgaven vermeerderd met een vol arbeidsloon en een aandeel in de afschrijvingen, de rente en enige andere kosten.
- Méér dan 40% was onrendabel, als men de opbrengstmogelijkheid van de percelen gaat vergelijken met de opbrengstmogelijkheden in de moderne fruitteelt of in sommige andere vormen van grondgebruik.

Bij deze stand van zaken is het niet alleen de bezitter van het onrendabele fruit, die schade lijdt, maar anderen met hem. Veel van dit fruit is van slechte kwaliteit en heeft in vele jaren een depressieve invloed op de fruitmarkt. De aanvoer uit de slechte percelen is daarom dikwijls als een overlast te beschouwen, die aan alle betrokkenen nadeel brengt. Er was dus aanleiding voor een grootscheepse campagne tot sanering. Over deze zorgvuldig opgezette campagne kan de lezer uitvoerig worden ingelicht in het artikel: "Sanering van fruitbedrijven. Ervaringen in een driejarige campagne met moderne voorlichtingsmiddelen" van Ir J. H. M. van Stuivenberg<sup>1)</sup>.

Aan het einde van deze 3 jaren rees de vraag in hoeverre het doel was bereikt en in hoeverre de middelen toereikend zijn geweest. Een antwoord op deze vragen kon uiteraard pas gegeven worden na een evaluatie-onderzoek. Door samenwerking van de afdeling Tuinbouw van het Ministerie van Landbouw, Visserij en Voedselvoorziening en de afdeling Sociologie en Sociografie van de Landbouwhogeschool kon dit onderzoek ter hand worden genomen. Ir Van Stuivenberg verkreeg voorts de medewerking van de "Commissie voor de fruitteelt in Gelderland" van de Standsorganisaties en van de Nederlandse Fruittelers Organisatie.

1) Mededelingen van de Directeur van de Tuinbouw, augustus/september 1955, Ministerie van Landbouw, Visserij en Voedselvoorziening.

## 2. Onderzoek en verslag

Ter uitvoering van het onderzoek werd een enquête gehouden in twee dorpen in de Oostelijke Betuwe. Zij zullen worden aangeduid met A en B. Door de enquêteurs werden per dorp ongeveer 100 bezoeken afgelegd. Deze enquêteurs waren bijna allen bij het landbouwonderwijs betrokken. Een brief van de Organisaties heeft het bezoek bij de fruittelers ingeleid. Het onderzoek vond plaats in augustus 1955.

De verantwoordelijkheid voor de publikatie berust geheel bij de schrijver en bij de afdeling Sociologie en Sociografie van de Landbouwhogeschool, die de serie bulletins publiceert, waarin dit verslag is opgenomen.

Het ligt voor de hand, dat in deze evaluatie een antwoord moest worden gezocht op de volgende vragen:

1. Welk resultaat heeft de campagne gehad?
2. Welke uitwerking hebben diverse onderdelen van de campagne gehad?
3. Welke redenen hebben de fruitbezitters om niet spoedig hun onrendabele percelen te rooien?

Op grond van deze vragen werd een vragenlijst ontworpen, die de hierna genoemde rubrieken omvatte:

- Rubriek I De bedrijfsopbouw  
 II De bedrijfsvoering  
 III De bronnen van inlichtingen voor I en II  
 IV Het standpunt ten aanzien van het rooien  
 V De bekendheid met de rooiactie  
 VI Persoonlijke gegevens

In elk van deze rubrieken werd een aantal vragen gesteld, dikwijls met vervolgvragen. De antwoorden hierop zijn verwerkt tot 84 punten.

Uit deze indeling blijkt, dat de opzet ruim is genomen. Dit is vooral gedaan met het oog op de vraag naar de redenen van de fruitbezitters om al of niet onrendabele percelen te handhaven. Het is immers zelden zo, dat een vraag, waarom iets wordt gedaan, met een eenvoudig antwoord is af te doen. Het waarom ligt meestal verankerd in een constellatie van omstandigheden en inzichten. Deze is hier afgetast.

Van de uitkomsten van dit onderzoek wordt in de komende hoofdstukken verslag gedaan. Hierbij is de volgende werkwijze gebruikt:

1. De zes rubrieken van antwoorden zijn tot 6 tabellen verwerkt en gevoegd bij de gedeelten van de tekst, waarop zij het meest betrekking hebben. Het betreft:

tabel 5 op bladzijde 12

"	10	"	"	16
"	14	"	"	22
"	15	"	"	25
"	17	"	"	29

2. Voor zover nodig wordt commentaar op deze antwoorden gegeven in bijlage I.
3. De antwoorden zijn doorlopend genummerd. In de tekst worden deze nummers voor verwijzing gebruikt.

## Hoofdstuk II

ENKELE GEGEVENS VAN DE BEZOCHTE  
BEDRIJVEN EN RESULTATEN VAN DE CAMPAGNE

## 1. Enkele gegevens van de bezochte bedrijven

Zoals in het vorige hoofdstuk werd medegedeeld is ernaar gestreefd in beide dorpen 100 bedrijven te bezoeken. Bij de bewerking van de gegevens werd een aantal formulieren buiten beschouwing gelaten. Meestal was het gesprek niet volledig geweest; soms waren er andere bijzonderheden. In totaal zijn er 184 gevallen overgebleven. Enkele bijzonderheden van de bedrijven zijn vermeld in de tabellen 1 en 2.

Tabel 1: Aantal en grootte van de bezochte bedrijven

*Echteld*  
*B-gemid*

	aantal	totale oppervlakte	oppervlakte fruit
dorp A	97	940 ha	315 ha
dorp B	87	885 ha	345 ha
Totaal Gemiddeld	184	1825 ha 9,9 ha	660 ha 3,6 ha

Tabel 2: Bedrijfsgrootteverdeling (aantallen)

	dorp A	dorp B	Totaal	Totaal in %
1 - 4,99 ha	31	33	64	35
5 - 11,99 ha	34	30	64	35
méér dan 12 ha	32	24	56	30
Totaal	97	87	184	100

Uit tabel 1 blijkt, dat de bezochte bedrijven gemiddeld 9.9 ha groot waren en 3.6 ha (36%) fruit hadden. (Te A 33% en te B 39%). Beide gemiddelden liggen hoog. Dit komt, doordat de zuivere landbouwbedrijven en de bedrijven met minder dan 0.75 ha fruit buiten beschouwing zijn gelaten. Aldus zijn voor beide onderzochte gebieden ruim 50 ha fruit buiten beschouwing gebleven.

Uit tabel 2 blijkt, dat de spreiding van de bedrijfsgrootte gelijkmatig is over de drie onderscheiden grootteklassen. Dit komt ook niet overeen met het Betuws gemiddelde. Vergeleken bij dit gemiddelde zijn de kleine bedrijven ondervertegenwoordigd. Maar het gaat hier ook niet om een gemiddelde van het plaatselijke of Betuwse boerenbedrijf, maar om een inzicht in het doen en laten

van hen die in belangrijke mate bij de fruitteelt zijn betrokken.

## 2. Resultaten van de campagne

Over het resultaat van de campagne geven de cijfers van tabel 3 een eerste inzicht.

Tabel 3: Enige cijfers over de gerooide oppervlakten fruit

	dorp A		dorp B		Totaal	
	aant. ha	% v. h. tot.	aant. ha	% v. h. tot.	aant. ha	% v. h. tot.
1950 t/m 1952	10.80	3	12.00	3	22.80	3.5
1953 tot medio 1955	24.25	8	35.10	10	59.35	9

Uit deze cijfers blijkt duidelijk, dat er sedert de aanvang van de campagne in de herfst van 1952 een toeneming van het rooien heeft plaats gehad. In het tijdsverloop van 2½ jaar tussen 1 januari 1953 en zomer 1955 is bijna het drievoudige gerooid van wat er in de voorafgaande 3 jaren is verwijderd. Het verschil van een half jaar heeft vermoedelijk geen betekenis, omdat de 2½ jaar van de campagne drie winterseizoenen heeft omvat. Ook om andere redenen lijkt de vergelijkingsperiode wel juist gekozen. Sedert 1949 zijn de prijzen van het fruit wat gedaald doordat de absolute schaarste van de eerste jaren na de oorlog geen invloed meer uitoefende. Bovendien waren de percelen, die door oorlogsschade moesten worden gerooid, merendeels verdwenen.

Een vraagpunt kan zijn, of deze grotere rooi-activiteit aan de campagne moet worden toegeschreven, of dat het rooien "spontaan" ook zou zijn toegenomen door het aanhouden van minder gunstige prijzen. Zuiver te scheiden zijn beide invloeden niet. In de eerste plaats niet doordat ook in het laatste geval mag worden verwacht, dat de rooiactie de besluitvorming kan hebben verstevigd. Voorts kan men stellen, dat lagere prijzen voorwaarde zijn voor het invloed krijgen van de rooiactie.

Een rechtstreekse vraag aan de geënquêteerden, of de rooiactie heeft bijgedragen tot het besluit te rooien, heeft weinig opgeleverd. (zie no 84 op blz. 29). Dit is niet zo'n wonder, omdat kan worden opgemerkt, dat de invloeden en het overwegingenstelsel, die tot een besluit leiden, dikwijls weinig bewust zijn. Dergelijke vragen ontmoeten dan een zekere ondernemerstrots, die zich uit in de mening, dat men het zelf heeft bedacht, dat men het al van plan was, of iets dergelijks. Deze uitingen werden vele malen waargenomen.

Het is evenwel aannemelijk, dat de campagne aanzienlijk zal hebben bijgedragen tot de verhoogde rooiactiviteit. Hiervoor kan worden aangevoerd, dat in de IJsselstreek, waar deze campagne - behalve met enkele massamiddelen, die landelijk werden gebruikt - niet werd gehouden, aanzienlijk minder werd gerooid.



Enkele plaatsen in de IJsselstreek steken echter gunstig af bij hun omgeving. Maar hier werd dan ook een "boomgaardschouw" gehouden<sup>1)</sup>. In de schouwgebieden werd 2 à 3 maal zoveel geroid als daarbuiten.

Vermeldenswaard is voorts nog een onderzoek in Herveld<sup>2)</sup> in de Betuwe (1956). Hier bleek van een ruime verdrievoudiging, vergeleken bij de rooiactiviteit in de jaren vóór de campagne.

Tenslotte mag het niet ontgaan, dat de rooiactie ook haar na-werking zal hebben. Het onderzoek heeft kort na het derde campagneseizoen plaats gehad. Mede door het aanhouden van minder gunstige prijzen kan men ook daarna nog datgene zijn gaan uitvoeren, waarvoor men tijdens de campagne oog heeft gekregen. Mede hierom is het onderwerp van de campagne na 1955 niet losgelaten. Er is nog op velerlei wijze op de wenselijkheid van het rooien van verouderde percelen gewezen. Een verder inzicht in de stand van zaken geven de cijfers van tabel 4.

Tabel 4: Rooiactiviteit sedert 1 januari 1953 naar oppervlakte en naar aantal bedrijven

	dorp A	dorp B	Totaal
1. In 1955 nog rooirijp te achten	100 ha	140 ha	240 ha
2. Geroid sedert 1 jan. 1953	24 ha	35 ha	60 ha
	+		
3. Rooirijp a. h. begin v. d. campagne	124 ha	175 ha	300 ha
4. No 2 in percenten van no 3	19 %	20 %	20 %
5. 1955: rooirijpe percelen op	76 bedr.	64 bedr.	140 bedr.
6. Tijdens de campagne gezuiverd	4 bedr.	11 bedr.	15 bedr.
	+		
7. Rooirijp a. h. begin v. d. campagne op:	80 bedr.	75 bedr.	155 bedr.
8. Sedert jan. 1953 geroid op	23 bedr.	30 bedr.	53 bedr.
9. No 8 in percenten van 7	29 %	40 %	34 %
10. No 8 in percenten van alle bedrijven	24 %	34 %	29 %

Uit deze cijfers blijkt, dat 20 % van de vóór de campagne aanwezige rooirijpe oppervlakte fruit in een tijdsverloop van drie seizoenen is geroid, en dat hierbij 29 % van de bedrijven is betrokken. Berekend naar het aantal bedrijven, dat in 1952 nog rooirijpe percelen bezat, is het aantal betrokkenen zelfs 34 %. Hieruit blijkt, dat tijdens de campagne een aantal bedrijven moet zijn "gezuiverd" van rooirijpe percelen. Volgens regel 8 waren dit 15 bedrijven. Dit is 10 % van het aantal te zuiveren bedrijven en 8 % van het totaal. Voor dorp A was dit 5 % en voor dorp B 15 % van het aantal te zuiveren bedrijven.

Globaal kan dus gezegd worden, dat sedert het begin van de campagne een vijfde deel van de rooirijpe oppervlakte is geroid en dat hierbij een derde deel van de in aanmerking komende bedrijven was betrokken. Uit de cijfers blijkt, dat er, naar oppervlakte gerekend, geen groot verschil is tussen de dorpen, maar dat er naar het aantal betrokken bedrijven - ook naar het aantal "gezuiverde" bedrijven - een aanzienlijk verschil is.

1) Ir C. A. M. A. van Gils: Methoden en resultaten van voorlichtingsacties. Medelingen Directeur van de Tuinbouw, aug./sept. 1956, blz. 539-547.

2) Ir G. A. van der Lugt: "De Herveldse fruittelers en hun waardering van enkele inlichtingenbronnen". Niet uitgegeven studentenscriptie, afd. Sociologie en Sociografie, Landbouwhogeschool.

De campagne heeft niet bij elke groepering hetzelfde resultaat gehad. In bijlage III zijn enige cijfers gegeven, die laten zien hoe bedrijfshoofden met diverse kenmerken zich sedert 1952 t. a. v. het rooien hebben gedragen. Hieruit blijkt, dat de gunstige kenmerken bij de wel-rooiers meestal in aanzienlijk ruimere mate aanwezig zijn, dan bij de niet-rooiers. De meeste cijfers van bijlage III liggen volgens de verwachting.

Wat de bedrijfskenmerken betreft het volgende:

- Er is op de grotere bedrijven meer gerooid dan op de kleine.
- Hetzelfde geldt bij grotere oppervlakten fruit.
- Door de jongeren - of op de bedrijven, waar jongeren meewerken - is meer gerooid dan door de ouderen.
- Hetzelfde geldt voor de uitsluitend fruittelers, ondanks de conservatieve vleugel in deze groep (oudere mensen, die het fruit als een soort spaarpot hebben).
- De niet-landbouwers en de fruitverpachters zijn achtergebleven.
- Zowel degenen, die al hadden omgèent, als degenen, die waren opgehouden met onderbeweiding, behoorden in aanzienlijke mate bij de rooiers. De laatsten echter méér dan de eersten.

Wat de kenmerken betreft van degenen, die hebben gerooid:

- Zij zijn betere vaklieden; o. m. spuiten zij méér dan gemiddeld.
- Zij houden beter contact met de bronnen van inlichtingen, zowel met de formele (voorlichtingsdienst en vakorganisatie) als met de informele (b. v. de vakgenoot).
- Zij maken de indruk beter te rekenen dan de overigen en zij noemen minder redenen om niet te rooien.
- Zij hebben beter kennis genomen van de campagne, zowel naar vorm als naar inhoud.
- Zij vinden ook het tijdelijk wegtrekken van jongelui (om elders te leren) noodzakelijker dan de niet-rooiers (al komt hier in de praktijk weinig van) en zijn minder geneigd tot klagen.

Tabel 5. Opbouw van het bedrijf.

	dorp A (97=100%)		dorp B (87=100%)		Totaal (184=100%)	
	aantal	%	aantal	%	aantal	%
	opmerkingen		opmerkingen		opmerkingen	
1. Bedrijfsgronthe 1 t/m 5 ha	31	32	33	38	64	35
2. " " 5 t/m 12 ha	34	35	30	34	64	35
3. " " " 12 ha	32	33	24	28	56	30
4. Oppervlakte fruit op het bedrijf 0,75 t/m 1½ ha	41	42	22	25	63	34
5. " " " 1½ t/m 3 ha	26	27	28*	32	54	29
6. " " " " 3 ha	30	31	37	42	67	36
7. Uitsluitend fruitteelt: d. i. méér dan 80 %	19	20	14	16	33	18
8. Fruitteelt gecombineerd met niet-landbouw	15	15	11	12	26	14
9. Treedt op als fruitpachter (kopen van fruit op stam)	7	7	8	9	15	8
10. Treedt op als fruitverpachter (verkopen van fruit op stam)	35	36	15	17	50	27
11. Bedrijf overgenomen van ouders of schoonouders	43	44	61	70	104	56
12. Zoon in bedrijf en (mede) belast met de fruitteelt	17	17	31	35	48	26
13. Drainage aanwezig op enig fruitperceel	14	14	1	1	15	8
14. Geen percelen aanwezig, die voor rooien in aanmerking komen	20	21	22	26	42	23
15. Fruit opstand na 1952 verbeterd door rooien	23	24	30	34	53	29
16. Fruit in de loop der jaren verbeterd door omenten	52	54	45	52	97	53
17. Fruit in de loop der jaren verbeterd door ophouden met bewerking	51	53	53	61	104	56
						9

### Hoofdstuk III

## DE UITKOMSTEN VAN DE VRAGENLIJST I: DE "VOORLICHTINGSSITUATIE" (OMSTANDIGHEDEN VAN DE CAMPAGNE)

### 1. De opbouw van de bedrijven

Bij de behandeling van de opbouw van de bedrijven moet vooral gebruik gemaakt worden van de cijfers van rubriek I, die hierbij als tabel 5 zijn opgenomen.

Opvallend is (no's 4, 5 en 6) dat de oppervlakten fruit per bedrijf over het algemeen vrij klein zijn. Over de samenhang met de bedrijfsgrootte geven de tabellen 6 en 7 nader inzicht.

Tabel 6: Samenhang tussen bedrijfsgrootte en oppervlakte fruit (aantallen).

	tot. 1½ ha	Oppervlakte fruit	
		1½ - 3 ha	3 ha of méér
Bedrijfsgrootte 1 - 4.99 ha	32	23	8
" 5 - 11.99 ha	18	25	21
" 12 ha en méer	10	10	37
Totaal	60	58	66

Tabel 7: De oppervlakte fruit in verhouding tot de totale bedrijfsgrootte (aantallen)

	Tot. 10%	10-30%	30-50%	50-80%	80-100%	Totaal
1 - 4.99 ha	0	12	14	14	25	65
5 - 11.99 ha	2	30	18	9	5	64
12 ha en méer	13	22	11	5	3	54
totaal } aantallen	15	64	43	28	33	183
} %	8	35	23	15	18	100

Uit tabel 6 blijkt, dat er - zoals te verwachten is - een zekere samenhang is tussen de bedrijfsgrootte en de oppervlakte fruit, maar dat deze niet bijzonder sterk is wordt duidelijk uit tabel 7.

Uit tabel 7 blijkt, dat er een continue afnemng is van de relatieve oppervlakte fruit, naarmate het bedrijf groter is. Het paar getallen, dat tezamen een aantal van méér dan 50 % oplevert, is in de tabel vetgedrukt. Dit paar verschuift van "meer dan 50 % fruit" bij de bedrijfsgrootte tot 4.99 ha naar "tot 30 %" bij meer

dan 12 ha. De modus ligt voor alle bedrijven tezamen bij 10-30 % fruit. De gemiddelde oppervlakte fruit per bedrijf ligt, zoals reeds werd vermeld, op 56 %. Uit deze cijfers spreekt een duidelijke neiging om het fruit, zowel relatief als absoluut, tot een kleine oppervlakte beperkt te houden. Met andere woorden: het fruit heeft in de eerste plaats het karakter van nevenbedrijf.

In dit verband moet ook vermeld worden, dat 14 % van de fruitbezitters niet-landbouwers zijn (no 8). Onder hen zijn vooral de plaatselijke handels- en ambachtslieden (bv. kolenhandelaar, smid, bakker) vertegenwoordigd, alsook enkele notabelen (bv. notaris). In veel gevallen hebben zij het bedrijf geërfd en als geldbelegging aangehouden, of zij hebben het gekocht als geldbelegging. Nieuwe middenstanders (bv. gemeenteambtenaar) komen weinig voor; voor zover zij tot de fruitbezitters behoren is dit meestal door erfenis.

Een volgend kenmerk voor de fruitteelt in deze dorpen is, dat de oude mensen zo sterk zijn vertegenwoordigd. Van de fruitbezitters is 39 % ouder dan 60 jaar (no 73). Dit is een zeer hoog percentage, dat slechts bij uitzondering elders in het land op het agrarische bedrijf voorkomt. Het is vermoedelijk ook hoger, dan voor de boeren uit deze dorpen in 't algemeen geldt. Dit komt doordat oude mensen nogal eens hun bedrijf overdoen met uitzondering van het fruit, dat als liefhebberij en als spaarpot wordt aangehouden. Dit verklaart, dat van de bedrijven, die voor 80 % of meer uit fruit bestaan, 50 % der bedrijfshoofden ouder is dan 60 jaar.

Passend in dit beeld is ook, dat het verpachten van fruit op stam zo veelvuldig voorkomt, nl. op 27 % van de bedrijven (no 10). Dit zijn voor een belangrijk deel de grote bedrijven met een hoek fruit en de bedrijven van oude mensen. In het laatste geval zijn er dikwijls geen kinderen aanwezig. In beide gevallen kan men met het eigen personeel de arbeidstop van de oogst niet aan. Deze fruitteelt is in vele gevallen bedoeld om er eens een meevaller aan te hebben.

Welk een belangrijk deel van de fruitteelt hier aan de orde is gesteld kan blijken uit tabel 8.

Tabel 8: Wie zijn de fruittelers?

	dorp A	dorp B	Totaal
a. Fruit is minder dan 30 % van het bedrijf	53 %	40 %	47 %
b. Fruit bij mensen boven 60 jaar	41 %	37 %	39 %
Totaal (zonder dubbel telling)	75 %	63 %	69 %
c. Fruit bij anderen dan a en b	25 %	37 %	31 %

In de eerste plaats blijkt op 47 % van de bedrijven het fruit minder dan 30 % van de bedrijfsoppervlakte te zijn. Voorts blijkt, dat op 39 % van de bedrijven het bedrijfshoofd ouder was dan 60 jaar. De optelling van deze 47 % en die 39 % levert - onder aftrek van dubbel tellingen - 69 % op. Deze ruim tweederde van de fruit-

bezitters zijn mensen, bij wie het fruit in het algemeen niet de beste behartiging ontvangt, zoals nog uit de volgende tabel zal blijken. Bij deze tabel (no 8) moet nog worden opgemerkt, dat dorp A een hoger percentage niet-vak-fruittelt te zien geeft dan dorp B.

Tabel 9: Enige kenmerken van niet-vak-fruittelers

No	Omschrijving	Fruit minder 30 % bedrijf aantal 86	Fruit bij 60 jaar aantal 72	Fruit bij 1 + 2 1) aantal 33	Alle ge- enquêeerden aantal 184
15.	Fruit verbeterd door rooien	20 %	22 %	15 %	29 %
18.	Assistent's oordeel: slecht	47 %	58 %	67 %	39 %
24.	Tot 5 maal gespoten	36 %	25 %	39 %	24 %
40.	Heeft fruitteeltblad	26 %	22 %	24 %	33 %
60.	Afzonderl. boekhouding fruit	41 %	36 %	35 %	41 %
66.	Noemt . andere redenen*	18 %	32 %	27 %	23 %
72.	Heeft film gezien	34 %	30 %	21 %	41 %
75.	Heeft naar radio geluisterd	30 %	22 %	15 %	34 %
80.	Bekend met figuurtjes	28 %	21 %	18 %	40 %

\* 1) Zij die zowel in kolom 1 als 2 voorkomen.

In tabel 9 wordt door middel van percentages van elke groep aangegeven in hoeverre een aantal kenmerken (bijeengezocht uit het enquêtemateriaal) aanwezig is. De groepen zijn:

- fruit minder dan 30 % van het bedrijf (kolom 1)
- fruit bij mensen, die ouder zijn dan 60 jaar (kolom 2)
- fruit is minder dan 30 % van het bedrijf en bovendien is het bedrijfshoofd ouder dan 60 jaar (kolom 3)
- alle bedrijven (kolom 4).

Ondanks dat ter vergelijking niet de restgroep, maar de gehele groep van geënquêeerden is toegevoegd, volgt uit de cijfers wel duidelijk, dat de beschouwde groepen niet tot de goede fruittelers kunnen worden gerekend. Het ongunstigst wordt het beeld in kolom 3. In deze groep is het fruit een klein onderdeel van het bedrijf van iemand, die ouder is dan 60 jaar. De percentages, die duidelijk ongunstiger zijn dan in de kolommen 1 en 2 zijn gemerkt met een sterretje.

Op de kenmerken van diverse groeperingen uit de geënquêeerden wordt in bijlage II nader ingegaan. Uit deze bijlage blijkt, dat de gunstigste kenmerken worden aangetroffen bij leden van de N. F. O. en bij hen die jonger zijn dan 60 jaar en voor 80 % of meer van hun bedrijf fruitteler zijn. Deze laatste groep omvat slechts 13 personen. Zij zijn de vaklieden-fruittelers. Zij hebben meestal de fruitteeltschool te Kesteren gevolgd.

Het is opvallend, dat in een gebied, waar reeds enkele generaties lang fruit wordt geteeld, het percentage bedrijven, waar geheel en al vakfruitteelt wordt bedreven, nog betrekkelijk gering is. De situatie, waarin de voorlichting gegeven moet worden, kan dus wat dit betreft niet gunstig genoemd worden.

Tabel 10. Bedrijfsvoering en bronnen van inlichtingen.

	dorp A (97=100%)			dorp B (97=100%)			Totaal (184=100%)		
	aantal	%	opmerkingen	aantal	%	opmerkingen	aantal	%	onbekend in %
18. Beoordeling voor fruitteelt: slecht	97	38		35	40		72	39	
19. " " : matig	43	44		34	39		77	42	
20. " " : goed	17	18		18	21		35	19	
21. Trekker aanwezig op het bedrijf	15	15		23	27		38	21	
22. Motor- of nevelspuit aanwezig op het bedrijf	84	35		44	51		78	42	
23. Beoordeeld als goed geoutilleerd bedrijf	15	15		30	34		45	24	
24. Ziektebestrijding hoogstens 5 maal per jaar	27	28		20	23		47	26	
25. Ziektebestrijding 6 t/m 8 maal per jaar	44	45	2 onbekend	33	38	2 onbekend	77	42	2
26. Ziektebestrijding méér dan 8 maal per jaar	24	25		32	37		56	30	
27. Vindt spuiten eigenlijk te duur	29	30	5 onbekend	21	24	1 onbekend	50	27	3
28. Grondonderzoek voor kartering plaats gehad op enig fruitperceel	13	13	4 onbekend	15	17	7 onbekend	28	15	6
29. Grondonderzoek voor bemesting plaats gehad op het bedrijf	47	48	3 onbekend	66	76	5 onbekend	113	61	4
30. Contract met een voorlichtingsassistent; nooit	55	56		48	54		103	56	
31. " " : 1 of 2x p.jaar	25	26		18	21		43	23	
32. " " : meer dan 2x per jaar	17	18		21	25		38	21	
33. Denkt gunstig of heel gunstig over werk van de Voorlichtingsdienst	51	53		47	53		98	53	
34. Weet niet, wat hij van de Voorlichtingsdienst moet zeggen of is tegen	45	46	1 onbekend	36	40	1 onbekend	81	44	1
35. Is lid van de Nederlandse Fruitteelters Organisatie	26	27	1 onbekend	19	22	2 onbekend	45	24	2
36. Is lid van een standsorganisatie	46	47	1 onbekend	57	68	2 onbekend	103	56	2
37. Is bestuurslid (gewest) van enige organisatie of vereniging op agrarisch gebied	17	18	3 onbekend	22	25	2 onbekend	39	21	3
38. Gaat op een ander bedrijf kijken	34	35	4 onbekend	58	67	3 onbekend	92	50	4
39. Bezoekt méér dan 2x per jaar lezing, praatavond, proefruim, neemt deel aan excursie e. d.	43	44	1 onbekend	53	61	2 onbekend	96	52	2
40. Leest een fruitteelt-vakblad	35	36	3 onbekend	26	30	2 onbekend	61	39	3
41. Luistert niet naar weerpraatje en landbouwberichten om 12.30	21	22	3 onbekend	15	17	3 onbekend	36	20	3
42. Luistert des Maandsgaavonds naar de rubriek voor de landbouw	14	14	3 onbekend	30	34	3 onbekend	44	24	3

## 2. De bedrijfsvoering en de bronnen van inlichtingen

### a. Verschillen tussen de dorpen

Bij de behandeling van de bedrijfsvoering en van de bronnen van inlichtingen voor het bedrijf wordt hoofdzakelijk gebruik gemaakt van de cijfers van de rubrieken II en III, die in tabel 10 zijn weergegeven.

Van de cijfers uit deze tabel wordt in de eerste plaats gebruik gemaakt om het verschil tussen de beide dorpen te belichten. Deze verschillen komen hierin het sterkst voor den dag, ofschoon in de vorige paragraaf al bleek, dat B wat gunstiger is dan A. Ook cijfers uit de rubrieken, die nog niet ter behandeling zijn gesteld, tonen dit dikwijls aan. Voor het nagaan van het verschil is het wel het gemakkelijkst tabel 11 te raadplegen, die deels aan de rubrieken II en III is ontleend, maar vervolgens enige cijfers uit de andere rubrieken herbergt.

Tabel 11: Het verschil tussen de beide dorpen

No Omschrijving	dorp A	dorp B
23. Goed geourilleerd bedrijf	15 %	34 % +
26. Ziektebestrijding méér dan 8x p. jaar	25 %	37 %
29. Grondonderzoek voor bemesting plaats gehad	43 %	76 % +
32. Contact met assistent: méér dan 2x p. jaar	18 %	25 %
39. Méér dan 2x p. jaar naar lezing, proeftuin enz.	44 %	61 %
42. Luistert Maandagsavonds naar de radio	14 %	34 % +
47. Vakopleiding bedrijfshoofd: enigermate	19 %	42 % +
57. Bedrijfshoofd vindt tijdelijk wegtrekken uit Betuwe nodig voor jongeren	34 %	56 % +
72. Heeft film gezien „Goed fruit vindt zijn weg”	31 %	54 %
73. Rooiactieartikelen gelezen	45 %	72 %
80. Wist mee te praten over Betuwe als fruitland	49 %	59 %

De percentages, die minstens  $1\frac{1}{2}$  maal gunstiger zijn dan die in de andere kolom, zijn van een kruisje voorzien. Dorp B ontvangt op deze wijze 7 kruisjes uit 11 posten.

Het is waarschijnlijk niet zonder betekenis, dat de verschillen tussen de beide dorpen juist in de bedrijfsvoering en in het raadplegen van de bronnen van inlichtingen schuilt, maar niet in grote mate in de opbouw van de bedrijven.

Zeër zeker zijn er verschillen in de wijze, waarop de fruitteelt in het bedrijf is opgenomen, zoals uit de vorige paragraaf bleek: er wordt te B bv. minder op stam verkocht. Maar in grote lijnen is de structuur in beide dorpen wel ongeveer dezelfde; per grootteklasse komt ongeveer hetzelfde aantal bedrijven voor; de oppervlakten fruit die men aanhoudt zijn ook van ongeveer dezelfde grootten. Het uitgangspunt voor de fruitteelt is dus voor beide dorpen ongeveer hetzelfde: in beide gevallen overweegt sterk het nevenbedrijf karakter. In beide gevallen was ook in het uitgangsjaar de fruitopstand aanzienlijk verouderd.

Maar wat men binnen deze gegeven structuur doet in beide



dorpen is vrij sterk verschillend. De aandacht en de verzorging, die het fruit in dorp B krijgt, is volgens vele criteria beter dan te A. Dit wordt nader geïllustreerd, als uit tabel 11 voor beide dorpen een puntentotaal wordt berekend op de wijze, die in bijlage II wordt beschreven. Het dorp A behaald 342 punten en het dorp B 550. Dit betekent, dat B véél guntiger voor den dag komt.

Als men bedenkt, dat het in een bedrijf meestal gemakkelijker is een verzorgingsniveau te veranderen, dan een structuur, dan is dit verschijnsel wel verklaarbaar. Men kan verwachten, dat een aanpassing aan nieuwe omstandigheden eerst opgevangen wordt in wijzigingen, die binnen een gegeven structuur mogelijk zijn, en dat pas later de structuur wordt gewijzigd. Dorp B is volgens deze voorstelling dan midden in het aanpassingsproces, zodat verwacht kan worden, dat te B eerder een volledige vakfruitteelt zal ontstaan dan te A.

De verklaring van het verschijnsel, dat dorp B een guntiger beeld geeft dan dorp A is niet zo gemakkelijk. Een invloed gaat mogelijk uit van het kindertal. Het dorp B is overwegend Rooms-katholiek en veel kinderrijker dan dorp A, dat overwegend Protestant is. Het gemiddeld aantal kindere. per bedrijf is te A 2,6 en te B 4,1.

In tabel 12 zijn alle geënquêteerden, die ouder waren dan 45 jaar, verdeeld naar "méér dan 2 kinderen" en "2 kinderen of minder". Van deze groepen is een aantal kenmerken nagegaan. Van de gehele groep van 62 personen boven de 45 jaar met méér dan 2 kinderen wonen er 38 te B en 24 te A.

Tabel 12: Het samengaan van een groter kindertal en een betere bedrijfsvoering

No	méér dan 2 kinderen (aantal 62)	2 kinderen of minder (aantal 77)
10. Treedt op als fruitverpachter	11 % +	40 %
14. Géén rooiripe percelen meer	19 %	22 %
15. Gerooid na 1952	38 % +	24 %
20. Beoordeling voor fruitteelt: goed	23 % +	14 %
26. Spuit méér dan 8x p. jaar	32 %	25 %
29. Grondonderzoek uitgevoerd	61 %	55 %
32. Assistent komt méér dan 2x p. jaar	26 % +	16 %
35. Lid N.F.O.	24 %	22 %
39. Gaat méér dan 2x p. jaar naar praat-avonden enz.	61 % +	35 %
57. Vindt „wegtrekken" noodzakelijk	50 %	35 %
60. Maakt de indruk goed te rekenen	63 % +	29 %
67. Stelt prijs op rooieregeling	35 %	26 %
71. Film „Goed fruit vindt zijn weg" gezien	58 % +	31 %
74. Radiovoordracht gehoord	42 %	30 %
79. Bekend met figuurtjes	44 % +	27 %
80. Kan meepraten over de Betuwe enz.	62 % +	41 %

Een hoger kindertal en een betere bedrijfsvoering blijken in aanzienlijke mate samen te gaan. De kruisjes geven de percentages aan, die in de kolom van de bedrijfshoofden met méér dan 2 kinderen  $1\frac{1}{2}$  of meer malen zo groot zijn als die in de kolom ernaast.

Mogelijk, dat een groter gezin - dus grotere behoeften - aanzet tot een hogere inspanning.

Een groter kindertal kan evenwel niet de enige invloed zijn. Dit blijkt, als de grote gezinnen te A (aantal 24) worden vergeleken met die te B (aantal 38). In beide gevallen zijn het overwegend R. K. gezinnen. Afzonderlijk genomen zou de groep te B - evenals in tabel 12 - 9 "kruisjes" hebben gekregen; de groep te A slechts 3. Hieruit blijkt ook de mogelijkheid van een dorpsinvloed als zodanig. Deze zou dan te A ongunstiger zijn dan te B.

Hoe deze invloeden weer samenhangen met andere is moeilijk na te gaan; dit is ook niet het onderwerp geweest van het onderzoek. Maar mogelijk is hier verband te zoeken met isolatie. Geografische isolatie is al enkele malen aangetoond als factor in het achterblijven van de bedrijfsvoering, bv. door Ir B. Benvenuti te Winterswijk<sup>1)</sup>. Het dorp A ligt vanouds meer geïsoleerd dan B.

Mogelijk is er ook nog een andere samenhang met de godsdienstige gezindte dan via het kindertal. Hierbij denken wij niet in de eerste plaats aan de geloofsbeleving als zodanig, maar aan de sociale organisatie die met deze gezindten samengaat. De R. K. geestelijkheid tracht een directere invloed op het maatschappelijk leven als geheel uit te oefenen dan de Protestante. De mededeling is ontvangen, dat de geestelijkheid te B haar invloed aanwendt ten gunste van bedrijfsverbetering.

Ten aanzien van het raadplegen van de bronnen van inlichtingen kan hier nog worden toegevoegd, dat het niveau in vergelijking met andere streken niet hoog is. In "Enkele kenmerken en eigenschappen van de vooruitstrevende boeren II"<sup>2)</sup> deelt Ir A. W. van den Ban mee, dat in een onderzochte Betuwse gemeente 53 % van de boeren in 1953 géén contact heeft gehad met de landbouwvoorlichtingsdienst. Dit is een van de hoogst voorkomende percentages uit een lijst van in totaal 21 Nederlandse gemeenten. In de dorpen van dit onderzoek wordt gevonden: "nooit contact met de voorlichtingsdienst voor de fruitteelt" (zonder beperking tot een jaar): 56 % (no 30).

Wordt no 38: "gaat bij een ander op het bedrijf kijken", vergeleken met wat tuinders in "De Streek" (tussen Hoorn en Enkhuizen) doen, dan blijkt ook een groot verschil: dorp A 35 %, dorp B 67 %; De Streek 88 %. De informele voorlichting van boer tot boer speelt zich te A en B veel minder bewust af - doch met een enorm verschil tussen beide dorpen - dan in De Streek, waar men zich deze voorlichting sterk bewust is.

In een vergelijking met De Streek valt het voorts op, dat de houding van de boeren ten opzichte van de officiële voorlichting zo'n geheel andere is. Zowel in dit onderzoek als in De Streek is de Voorlichtingsdienst uitvoerig ter sprake gebracht. Het percentage voor "Weet niet, wat hij van de voorlichtingsdienst moet

1) Nog te publiceren dissertatie.

2) Ir A. W. van den Ban, Bulletin no 10, afdeling Sociologie en Sociografie van de Landbouwhogeschool, Wageningen 1958.

zeggen of is tegen", dat hier 44 % was, was in De Streek 9 %. Onthullend zijn ook de commentaren, die werden gegeven. In dit onderzoek waren commentaren als "Hoe meer geleerdheid, hoe meer verkeerdheid", "Met theorie die ik niks", "Ben er nooit wijzer van geworden", "Ze doen alsof ze profeten zijn", en vele dergelijke, lang geen zeldzaamheid. In De Streek werden commentaren van deze strekking uiterst zeldzaam vernomen.

#### b. Verschillen tussen ouderen en jongeren

Naast een vergelijking van de beide dorpen, en een vergelijking van de beide dorpen samen met andere gebieden, is het ook verhelderend de verschillen na te gaan tussen ouderen en jongeren.

In bijlage II worden twee van deze leeftijdsgroepen vergeleken, nl. zij die jonger zijn dan 46 jaar (aantal 46) met hen die ouder zijn dan 59 jaar (aantal 72). Daar de vergelijking in bijlage II via alle geënquêteerden loopt, komen de verschillen niet zo duidelijk tot uiting als in een strikt onderlinge vergelijking. De betreffende kolommen van bijlage II worden hieronder nog eens weergegeven, doch alleen voor zover het de kenmerken van de bedrijfsvoering en van het raadplegen van de bronnen van inlichtingen betreft. Ten aanzien van de bedrijfsopbouw blijkt ook hier weer, dat de bedrijven van de ouderen en van de jongeren weinig verschillen. Een oppervlakte van meer dan 3 ha fruit komt bij de jongeren iets méér voor. M. a. w. : bij de jongeren is de fruitteelt ook hoofdzakelijk nevenbedrijf.

Tabel 13: Enige kenmerken van enkele leeftijdsgroepen t. a. v. bedrijfsvoering en het raadplegen van de bronnen van inlichtingen

No Omschrijving	jonger dan 46 jaar (aantal 46)	ouder dan 59 jaar (aantal 72)
15. Fruit verbeterd door rooien	24	21
17. Opgehouden met beweiding	53	56
20. Beoordeling voor fruitteelt: goed	22+	11
26. Spuit méér dan 8x p. jaar	40	27
32. Bezoek assistent méér dan 2x p. jaar	22+	10
38. Gaat op andere bedrijven kijken	53+	33
47. Vakopleiding: enigermate	36+	18
57. Vindt wegtrekken noodzakelijk	47	33
65. Noemt „andere redenen"	9+	32
68. Zou opnieuw inplanten	64+	42
71. Film gezien: „Goed fruit enz."	38	31
79. Bekend met de fruitjes	38+	21

Door kruisjes is aangegeven welke kenmerken bij de jongeren minstens  $1\frac{1}{2}$  x beter zijn dan bij de oudste groepering. Bij 7 van de 12 kenmerken kan dit kruisje worden aangetroffen. Hieruit blijkt, dat de jongeren - hoewel de fruitteelt overwegend dient als nevenbedrijf - hieraan aanzienlijk meer aandacht besteden dan de ouderen. Zij zijn ook beter dan het gemiddelde, dat in aanzienlijke mate door de ouderen wordt bepaald.

Daar de fruittelers in de beide dorpen ongeveer een gelijke leeftijdsopbouw tonen, kan het verschil tussen A en B niet uit leeftijdsverschil worden verklaard. Hoogstens kan te B de aanwezigheid van wat meer medewerkende zoons een gunstige invloed hebben.

### 3. Gegevens betreffende de persoon

De behandeling hiervan is voornamelijk gebaseerd op rubriek IV, die in tabel 14 wordt weergegeven.

De no's 46 en 49 laten zien, dat 39 % van de bedrijfshoofden boven de 60 jaar is en dat 9 % van de bedrijfshoofden uit vrijgezellen bestaat. Beide cijfers zijn hoog. In De Streek is bv. slechts 19 % van de bedrijfshoofden boven de 60 jaar. In de meeste gebieden treffen wij cijfers aan, die zich bevinden tussen de 19 % van De Streek en de 39 % van de onderzochte dorpen. Het aantal vrijgezellen in de Nederlandse manlijke bevolking boven de 40 jaar bedraagt 8 %. In dit cijfer zijn velen opgenomen, die geestelijk of lichamelijk niet geheel mee kunnen. Op de onderzochte bedrijven treft men deze laatsten zelden aan. Dit verhoogt de betekenis van de geconstateerde 9 %. Deze betekenis wordt verder verruimd door het feit, dat het hier dikwijls gaat om vrijgezellenhuishoudingen, die méér ongetrouwde broers en/of zusters omvat.

Beide verschijnselen houden waarschijnlijk verband met een oude sociale organisatie op het platteland. Deze is dan afgestemd op agrarische omstandigheden met weinig andere beroepsmogelijkheden en op een hoog sociaal prestige, dat uitgaat van grondbezit. Dikwijls gingen een hoog prestige van de oude generatie en sterk patriarchale verhoudingen in gezin en in samenleving hiermee samen. In deze verhoudingen kan worden aangetroffen, dat oudere mensen in hun positie van autoriteit zo lang mogelijk het land vasthouden, terwijl een of meer zoons en/of dochters tot een gevorderde leeftijd in een afhankelijke positie op het bedrijf blijven. In deze verhoudingen komt het eveneens dikwijls voor, dat een huwelijk afhankelijk wordt gesteld van een "passende" partij of van een vrije boerderij. Hierdoor worden het laat trouwen en het tenslotte helemaal niet trouwen veelvuldig voorkomende verschijnselen, vooral als het stichten van boerderijen niet onbeperkt mogelijk is. De vrijgezel en de vrijgezellenhuishoudingen zijn in zo'n samenleving volkomen aanvaarde verschijnselen.

De hier beschreven sociale organisatie heeft waarschijnlijk voor de Betuwe - evenals in vele andere delen van het land - in sterke mate gelding gehad. Blijkens de cijfers, die in dit onderzoek gevonden worden, moet deze sociale oriëntering nóg een zekere mate van geldigheid hebben. In deze oriëntering past bv. de mededeling van een aantal geënquêteerden, dat ze boer waren geworden omdat ze van thuis moesten. Een van hen (40 jaar) stelde het aldus: "Tegenwoordig zitten veel jongens te springen om een bedrijf; ik wilde liever "gaan leren", maar ik móest boer worden en mijn vader heeft dit bedrijf (vrij groot) voor mij gepacht". In dit kader past ook, dat een jongeman vertelde: "Ik wou dat fruit

Tabel 14. Enkele gegevens van de persoon.

	dorp A (97=100%)			dorp B (87=100%)			Totaal (184=100%)		
	aantal	%	opmerkingen	aantal	%	opmerkingen	aantal	%	opmerkingen
43. Leeftijd bedrijfs hoofd: t/m 30 jaar	3	3		2	2		5	3	
44. " " : 31 t/m 45 jaar	21	22		20	23		41	22	
45. " " : 46 t/m 60 jaar	33	34		33	38		66	36	
46. " " : boven 60 jaar	40	41		32	37		72	39	
47. Vakopleiding bedrijfs hoofd: enigermate	18	19		37	42		55	30	
48. " " : goed	12	12		10	11		22	12	
49. Bedrijfs hoofd is vrijgezel	9	9		8	9		17	9	
50. Afkomst bedrijfs hoofd van buiten de streek	13	13		5	6		18	10	
51. " " : het agrarisch bedrijf	12	12		11	12		23	12	
52. Vrouw afkomstig van buiten de streek of van buiten het landbouw bedrijf	33	34		15	17		48	26	
53. Kinderen: één kinderen	27	28		18	21		45	24	
54. " " : 1 of 2 kinderen	40	41		18	21		58	32	
55. " " : meer dan 2 kinderen	30	31		51	58		81	44	
56. Bedrijfs hoofd vindt vakonderwijs niet noodzakelijk	2	2	5 onbekend	0	0	4 onbekend	2	1	5
57. " " tijdelijk wegtrekken uit de streek wel noodzakelijk voor jongeren	33	35	5 onbekend	49	56	4 onbekend	82	44	5

wel kwijt, maar moeder wil niet". Deze jongeman had een goede vakopleiding gevolgd, maar dit vermocht hem geen gezag te verschaffen over het bedrijf.

Vervolgens moet enige aandacht worden besteed aan no 48. Hier blijkt, dat slechts 12 % een "goede vakopleiding" genoten heeft. Hieronder is verstaan Lagere landbouwschool, Landbouwwinterschool, Voortgezet algemeen vormend onderwijs, of Méér dan één avondcursus. No 47 geeft 30 % aan voor "enigermate vakopleiding". Hieronder is verstaan: een cursus, welke dan ook (dus bv. ook een snoeicursus van enkele lessen). Zonder deze kleinere cursussen komt het percentage van no 47 op 17. Tezamen met de 12 % van no 48 levert dit 29 % op, hetgeen ongeveer het Betuws gemiddelde is. Dit Betuwse gemiddelde ligt volgens gegevens van Ir A. W. van den Ban <sup>1)</sup> aanzienlijk lager dan het landsgemiddelde dat op 41 % ligt.

Deze cijfers over het vakonderwijs sluiten goed aan bij de hiervoor besproken sociale oriënteringen. Deze werden reeds beschreven als afgesteld op de omstandigheden van een streek die weinig door de moderne niet-agrarische samenleving is beroerd. De Betuwe is in feite lange tijd zo'n streek geweest. De economische zelfgenoegzaamheid van agrarische landstroken is pas in de laatste tientallen jaren in een versneld proces van afbrokkeling gekomen; de nationale oriëntering in de beroepskeuze is eveneens van betrekkelijk jonge datum. Tot voor kort gaf dus de traditionele economische en sociale oriëntering - ook de traditionele bedrijfsvoering - een goede aanpassing. In deze weinig dynamische omstandigheden heeft vakonderwijs niet de betekenis, die het tegenwoordig kan worden toegekend. Ook een betrekkelijk geringe belangstelling voor het "tijdelijk wegtrekken van de jongeren om elders ervaring op te doen" (no 57) past hierbij. Hierbij moet worden aangetekend, dat no 57 een cijfer geeft van twijfelachtige betekenis, doordat het hier een opinie betreft, die terloops is gevraagd. Het is niet de neerslag van een uitvoerig opinieonderzoek. Feitelijk is het zo, dat - ook bij de jongeren - slechts zelden iemand welbewust elders ervaring tracht op te doen in het landbouwbedrijf.

De no's 50, 51 en 52, alsmede no 11, zouden op een zekere doorstroming kunnen wijzen in het agrarisch bedrijf; vooral in het dorp A. Hierbij moet echter bedacht worden, dat "afkomst van buiten De Streek of van buiten het agrarische bedrijf" gewoonlijk betekent: afkomstig uit een soortgelijke streek (bv. Land van Maas en Waal; Utrechtse Rijngebied e. d.) en afkomstig uit een met de agrarische samenleving vervlochten beroep als dorpsmid of dorpsbakker. Deze personen, die dikwijls met de boeren verwant zijn, hebben veelvuldig grond in eigendom, zoals in hoofdstuk III. 1 reeds is opgemerkt. De grotere, aldus gekwalificeerde, doorstroming te A is waarschijnlijk verklaarbaar uit het lagere kindertal te A. Hierdoor neemt de kans op het vrijkomen van een boerderij voor iemand buiten de rechte familielijn toe.

Evenals dat in hoofdstuk III. 2 is gebeurd, moet ook hier aandacht worden geschonken aan de jongeren afzonderlijk. Zo goed

<sup>1)</sup> Ir A. W. van den Ban: "Boer en Landbouwonderwijs", bulletin no 6, Afdeling Sociologie en Sociografie, Landbouwhogeschool, Wageningen 1957.

als zij naar vele kenmerken als betere fruittelers kunnen worden beschouwd, zo goed geldt voor hen waarschijnlijk ook, dat zij minder aan de oude sociale organisatie zijn gebonden. Het mag vermoedelijk typerend heten, dat de vrijgezellenbedrijven, die voortkomen uit een exclusivistische agrarische oriëntering, bijna uitsluitend in de oude generatie worden gevonden. In slechts 4 van de 17 vrijgezellenhuishoudingen was de als bedrijfshoofd aangemerkte persoon tussen 1900 en 1916 geboren; de overigen waren alle van vóór 1900. In de generatie van de thans 46 - 60 jarigen is dus al aan andere bestaansmogelijkheden gedacht, als het ouderlijk bedrijf niet dat economischen sociaal vooruitzicht bracht, dat wenselijk werd geacht.

Voorts kan worden opgemerkt, dat onderwijs en belangstelling voor wat er buiten de Betuwe omgaat beter worden naarmate de leeftijdsgroep jonger is. Het zijn dus vooral de ouderen, die het tegenwoordige beeld van sociale oriëntering nog sterk bepalen. Naarmate de jongeren bedrijfshoofd worden, kan worden verwacht, dat het hier geschetste beeld zal vervagen. De groep van ouderen kan men (blijkens bijlage II) vrij scherp aftekenen als de groep van boven de 60 jaar.

Tabel 15: Standpunt ten aanzien van het rooien

	dorp A			dorp B			Totaal		
	aantal	%	opmerkingen	aantal	%	opmerkingen	aantal	%	onbekend in %
	58. Meent zelf rooitijpe vruchtbomen te hebben	50	52		47	54		97	53
59. Heeft een afzonderlijke boekhouding voor fruit	42	43		33	38		75	41	
60. Maakt de indruk goed te rekenen	45	46		30	50	van 60 getn- quëteerden	74	47	
61. Meent, dat hij een personeel of materieel beletsel heeft om te rooien	11	11	13 onbekend	10	11	7 onbekend	21	11	11
62. Noemt de pacht als beletsel om te rooien	5	5	17 bedrijf met fruitpacht	4	5	7 bedrijf met fruitpacht	9	5	
63. Meent, dat de inplantkosten en/of de inkomensderving een beletsel zijn om te rooien	26	27	15 onbekend	26	30	5 onbekend	52	28	11
64. Ziet op tegen de moderne fruitteelt (voelt zich onvoldoende vakman)	14	14	18 onbekend	12	13	11 onbekend	26	14	16
65. Noemt andere redenen voor niet rooien	14	14	18 onbekend	28	32	6 onbekend	42	23	13
66. Heeft behoefte aan credit voor inplanten	7	7	38 onbekend	25	29	44 onbekend	32	17	45
67. Stelt prijs op een "rootregeling"	13	13	17 onbekend	45	52	7 onbekend	58	32	13
68. Zou opnieuw inplanten na het rooien	44	45	7 onbekend	57	66	5 onbekend	101	55	7



## Hoofdstuk IV

DE UITKOMSTEN VAN DE VRAGENLIJST II:  
DE ROOIACTIE

## 1. Standpunt ten aanzien van het rooien

Voor de behandeling van het standpunt ten aanzien van het rooien wordt vooral gebruik gemaakt van de cijfers uit rubriek V, die in tabel 15 zijn ondergebracht.

Allereerst moet aandacht worden besteed aan de no's 62 t/m 65. Deze nummers geven de antwoorden weer op een groot aantal vragen (zie bijlage I) omtrent de redenen om niet te rooien. Bij zulke vragen moet men zich niet voorstellen, dat er geheel juiste antwoorden komen. Zoals reeds is betoogd (voor de vraag, of de rooiactie heeft bijgedragen tot het besluit te rooien), geldt, dat de redenen van iemands gedrag meestal veelvoudig zijn en dikwijls, althans ten dele, een weinig bewust bestaan leiden. Alleen al om deze reden - dus afgezien van de vraag of de ondervraagden hun motieven willen opgeven - moet aan de cijfers afzonderlijk geen grote waarde worden gehecht. De percentages, die onder 61 t/m 65 werden vermeld, zijn laag en het aantal "onbekend" is bij deze vragen heel groot. Dit vloeit voort uit de hier even vermelde moeilijkheden.

In een ander verband hebben deze cijfers echter wel waarde. Dit moge blijken uit tabel 16 waarin enige kenmerken worden gegeven van hen, die gingen op "inplantkosten en inkomensderiving" als motief om niet te rooien, en van hen, die op enig motief van de onder 61 t/m 65 genoemde ingingen. In beide gevallen worden de kenmerken vergeleken met die van hen, die op deze motieven niet gingen.

Tabel 16: Enkele kenmerken van het publiek, dat op de besproken argumenten inging

No Omschrijving	Inplantkosten als motief		Motieven uit 61 t/m 65	
	aanwezig	afwezig	gaat in op enig motief	gaat er niet op in
	aant. 26	aant. 61	aant. 46	aant. 41
10. Fruitverpachter	35	10	24	10+
14. Geen rooi-rijpe percelen	23	28	19	34+
15. Gerooid sedert 1952	34	34	30	39
18. Beoordeling: slecht	46	38	46	34
24. Spuit 4 5 maal	31	20+	28	17+
30. Nooit contact assistent	57	54	56	54
39. > 2x p. jaar praatavond enz.	57	62	56	66
57. „Wegtrekken" noodzakelijk	65	52	54	59
79. Bekend met figuurtjes	50	36	37	44
80. Meepraten over Betuwe	51	64	58	61

Uit deze tabel blijkt, dat degenen, die op de argumenten ingingen ongunstiger kenmerken hebben dan zij, die deze afwezen. De percentages, die in de tweede en vierde kolom méér dan  $1\frac{1}{2}$  maal zo groot zijn (of bij ongunstige kenmerken minder dan  $\frac{2}{3}$ ) als die in de andere kolommen, zijn van een kruisje voorzien.

In objectieve zin konden de argumenten ook niet erg steekhoudend zijn, omdat, wanneer rentabiliteit als doel van elk bedrijfs-onderdeel wordt gezien, niet kan worden verwacht, dat iets onrendabels door een of ander argument wél te handhaven is. Dat de rentabiliteit van elk bedrijfs-onderdeel als doel wordt gezien is aannemelijk uit het feit, dat de meesten dit tekennen gaven. De hele kwestie van de argumenten werd nl. in de enquête ter sprake gebracht met de openingsvragen: "Hebt U wel eens overwogen, of U een deel van Uw vruchtbomen moet rooien?" en "Welke overwegingen meent U, dat moeten beslissen over rooien of niet rooien?" Meer dan 90 % van de antwoorden kwam neer op rentabiliteit als doorslaggevende factor. Dit werd óf in technische termen gesteld (bv. de bomen moeten niet te oud zijn; je moet goede rassen hebben e. d.), óf in economische (bv. zolang het voldoende opbrengt niet rooien). In het licht van deze eigen doelstellingen moesten de besproken argumenten voor velen rationalisaties zijn, waar terecht niet op werd ingegaan.

Een rationalisatiekarakter hebben vooral de no's 61, 62 en 63. Dit wordt nader besproken in bijlage IV. De no's 64 en 65 geven niet zozeer rationalisaties weer, als wel andere doelstellingen voor het bedrijfs-onderdeel fruit, dan strikte rentabiliteit. In no 64 treedt hiervoor in de plaats een zekere gesteldheid op niet al te veel drukte met vernieuwingen, terwijl no 64 een verzameling geeft van argumenten als "Ik voel me te oud", "aanhouden voor de kinderen", "gehechtheid aan het bedrijf" e. d. Ook hier is de rentabiliteit geen doel meer.

Uit het voorgaande moge aannemelijk zijn, dat de overgrote meerderheid de rentabiliteit als doel stelt. Maar dit behoeft nog niet te betekenen, dat dit doel naar bedrijfseconomische maatstaven ook wordt bereikt. Zo meende slechts 53 % (no 58) dat er op de eigen bedrijven wel rooirijpe percelen aanwezig waren, terwijl dit eerder op 77 % van de bedrijven het geval was. Het kwam dan ook nog al eens voor, dat de geënquêteerde niet op enig argument inging, maar op grond van een berekening of van de gezondheid van de bomen meende, dat het met de rentabiliteit wel goed gesteld was.

Doordat het zo moeilijk was om de opvattingen van rentabiliteit op hun bedrijfseconomische houdbaarheid te controleren, werden enige hulpmiddelen te baat genomen. De no's 59 en 60 geven deze weer. Blijkens no 59 beschikt 41 % - naar eigen opgave - over een afzonderlijke boekhouding voor het fruit. Onder deze 41 % zijn ook de uitsluitend fruitbedrijven, wier boekhouding uiteraard op het fruit betrekking heeft. Voorts kon de kwaliteit van deze boekhouding niet worden gecontroleerd. Hieruit vestigt zich de indruk, dat het juist op de gemengde bedrijven nog al eens aan een goede boekhouding over het fruit zal ontbreken. No 60 geeft een oordeel.

weer van de enquêteurs. Men werd verzocht, dit oordeel te geven op grond van de antwoorden op een aantal vragen en op grond van hun algemene indruk. Van slechts 47 % kregen de enquêteurs de indruk, dat er goed (d. i. bedrijfseconomisch) werd gerekend.

De no's 66 t/m 68 geven iets weer van de belangstelling voor maatregelen, die de sanering kunnen bevorderen, en van de plannen, die men heeft voor de toekomst. Hier komt het verschil tussen de dorpen weer sterk voor den dag. Te B blijkt ook hier een veel meer op de fruitteelt gerichte belangstelling te bestaan dan te A. Voor zover men niet met hardfruit zou inplanten, bestond er te B ook aanzienlijk meer belangstelling voor kleinfruit dan te A. Dit verschil in belangstelling demonstreert waarschijnlijk weer, dat B veel actiever en opener bij de toekomst van de fruitteelt is betrokken dan A.

De conclusie uit deze paragraaf kan zijn, dat het standpunt t.a.v. het rooien niet zozeer wordt bepaald door andere doelstellingen dan bedrijfseconomische, maar door opvattingen over rentabiliteit (en vooral ook verwachtingen voor de toekomst), die niet overeenstemmen met de tegenwoordige werkelijkheid.

## 2. Bekendheid met de rooiactie

Tabel 17 geeft een aantal cijfers weer (rubriek V) die vooral op dit onderwerpen betrekking hebben. De nummers 69 t/m 76 hebben betrekking op de hoofdmiddelen van de campagne.

De eerste drie nummers (69, 70 en 71) kunnen in hun geheel worden bekeken, doordat zij jaarlijkse variaties zijn van één middel, nl. een lezing of praatavond met een attractiemiddel, dat tevens de voorlichting ondersteunt. Blijkens no 72, dat het cumulatieve percentage van de vorige drie weergeeft, moeten de deelnemers van jaar tot jaar in belangrijke mate dezelfde personen zijn geweest. Het cumulatieve percentage is immers 53 en het hoogste afzonderlijk percentage is 42.

De no's 73 en 74 geven de aantallen bereikten weer met twee massamiddelen van voorlichting, nl. de pers en de radio. Hierbij moet worden opgemerkt, dat de pers, zowel de vakpers als de locale algemene pers, vele malen rooiactie-artikelen heeft opgenomen. De radiovoordracht, waar hier naar gepeild is, is slechts één maal gehouden. Voor deze ene keer heeft de radio het dan goed gedaan (nl. 34 %). Dit blijkt als men vergelijkt met no 42 welk aangeeft, dat de maandagavondrubriek voor de landbouw slechts 24 % min of meer geregelde luisteraars trekt.

No 75 geeft alleen het cijfer weer voor het dorp B. De reden is, dat de demonstratie (- ook één keer voorgekomen -) in dorp B zelf heeft plaatsgevonden, doch voor dorp A alleen in de naaste omgeving.

No 76 vermeldt Oude Geurt, die hierbij is afgebeeld. Oude Geurt moet men zich voorstellen als een oude boer. Hij heeft gedurende de campagnejaren vele malen in de vakpers en in de plaatselijke kranten gestaan. Door zijn karakteristieke uiterlijk





en door zijn kernachtige zegswijzen wist hij zich een weg te banen naar het publiek. Ook buiten de agrarische kring kende men hem en citeerde men hem.

No 72 liet zien, dat de lezingen + attractie van jaar tot jaar grotendeels eenzelfde publiek trokken. Ook voor de andere middelen was dit min of meer het geval, zoals uit tabel 18 kan blijken. Deze tabel heeft alleen betrekking op B, omdat alleen in dit dorp een demonstratie heeft plaatsgehad.

Tabel 18: De mate, waarin te B met de diverse middelen van voorlichting verschillend publiek werd getrokken

1	Betrokken bij de lezingen, maar niet bij 2 en 3	10 %
2	" " " radiovoordracht, " " " 1 en 3	2 %
3	" " " demonstratie, " " " 1 en 2	12 %
4	" " " combinaties van 1 t/m 3	50 %
5	Totaal percentage voor 1 t/m 4	74 %
6	Betrokken bij de artikelen, maar niet bij 5	8 %
7	Totaal percentage voor 5 en 6	82 %
8	Kennis genomen van Oude Geurt, maar niet van 7	12 %
9	Totaal percentage van 8 en 9	94 %

In deze tabel wordt nagegaan, welke eigen bijdrage aan publiek elk der behandelde middelen van voorlichting heeft gegeven. Hierbij zijn de lezing, de radiovoordracht en de demonstratie vergeleken in 1, 2 en 3. De artikelen in de pers zijn onder 6 vergeleken met het totaal van de eerste drie. Tenslotte is onder 8 Oude Geurt vergeleken met het totale publiek van de voorgaande vier.

Het leek verantwoord deze wijze van vergelijking te volgen, omdat - zoals nog nader zal worden aangetoond - de eerste drie middelen een eigen groepje publiek hebben. Dit publiek verschilt waarschijnlijk van dat van de andere middelen, doordat de andere middelen minder initiatief vereisen. De eerste drie worden onder 6 dus en bloc vergeleken met de artikelen. Daar het lezen van artikelen weer meer initiatief vereist dan het kennis nemen van Oude Geurt, zijn tenslotte onder 8 de voorgaande middelen weer en bloc vergeleken met Oude Geurt.

Tot vergaande conclusies kan deze vergelijking niet leiden. Hier blijkt weliswaar, dat bijv. de bijdrage van een eigen publiek door de radiovoordracht klein is. Maar in het voorgaande is reeds gemeld, dat deze slechts éénmaal is gehouden. Bovendien kan hier niet worden nagegaan welke versterkende invloed de radiovoordracht heeft gehad bij het reeds door andere middelen bereikte publiek. In het algemeen kan hier niets worden medege-deeld over de versterking van de invloed door het gebruik van een aantal middelen. Moeten wij bij het interpreteren van de

*breedtewerking* van de middelen uit deze cijfers reeds voorzichtig zijn, over de *dieptewerking* kan nauwelijks iets worden medegedeeld.

Wat de breedtewerking betreft, blijkt uit deze reeks cijfers wel duidelijk, dat het bereiken van een groot publiek middelen vereist, die weinig initiatief vergen van de zijde van het publiek zelf. In dit verband heeft "Oude Geurt" grote diensten bewezen. Dit blijkt zeer duidelijk uit de cijfers van dorp A. Voor dorp A ligt het cumulatief percentage voor alle middelen, uitgezonderd Oude Geurt (vgl. voor B) no 7 uit tabel 18), op 62%. Oude Geurt brengt dit op 95%! Tevens demonstrenen de hier besproken percentages nog weer eens het verschil tussen beide dorpen: De vier middelen, die het meest initiatief van het publiek verlangen, behalen te B een veel hoger percentage (nl. 82%) dan te A (nl. 62%). Doch Oude Geurt niveleert dit verschil, door in beide dorpen de deelneming op 94 a 95 % te brengen.

Over de aard van het publiek van de verschillende middelen van voorlichting kan tabel 19 nadere inlichtingen verschaffen. Oude Geurt is hierin niet vermeld, omdat het publiek voor dit middel bijna gelijk is aan alle geënuêteerden.

Tabel 19: De aard van het publiek, dat van de hoofdmiddelen van de rooiactie kennis heeft genomen

No Omschrijving	lezing bezocht (aant. 94)	radiovoordr. gehoord (aant. 61)	demonstr. gevolgd (aant. 41)	artikelen gelezen (aant. 106)	alle geënuête. (aant. 184)
10. Verpacht fruit	21	21	12 <sup>+</sup>	27	27
15. Gerooid ná 1952	40	43	41	40	29
20. Beoordeling: goed	33 <sup>+</sup>	39 <sup>+</sup>	32 <sup>+</sup>	29 <sup>+</sup>	19
22. Motorspuit aanwezig	57	52	63 <sup>+</sup>	55	42
26. Spuit > 8x per jaar	44	41	44	41	30
32. Bezoek ass. > 2x per jaar	33 <sup>+</sup>	34 <sup>+</sup>	32 <sup>+</sup>	28	21
37. Bestuurslid (nog of voorheen)	33 <sup>+</sup>	30	37 <sup>+</sup>	30	21
39. > 2x per jaar praatavond enz.	77	74	76	73	52
48. Vakopleiding: goed	19 <sup>+</sup>	20 <sup>+</sup>	15	18 <sup>+</sup>	12
65. Gaat in op "andere redenen"	23	26	27	25	23
Puntentelling op wijze bijlage II	292	286	301	262	176

Uit tabel 19 blijkt, dat de hoofdmiddelen van voorlichting, behalve Oude Geurt, duidelijk een geselecteerd publiek trekken. Met kruisjes is weer aangegeven, welke percentages minsten  $1\frac{1}{2}$  maal zo hoog zijn (of bij ongunstige kenmerken hoogstens  $2/3$ ) als in de laatste kolom, die voor vergelijking dienst doet. Vooral de eerste drie middelen vallen op door hun "betere" publiek. In mindere mate is dit het geval voor de artikelen.

De mate van selectie wordt nader verduidelijkt door de puntentelling, die onderaan de tabel is toegevoegd. In het hier gevolgde systeem - dat in bijlage II wordt beschreven - krijgen de lezingen, de radiovoordracht en de demonstratie ongeveer een ge-

lijk aantal punten. De artikelen krijgen er  $\pm 10\%$  minder. Het publiek van "Oude Geurt" zou in deze tabel 185 punten hebben behaald, hetgeen weer  $\pm 30\%$  minder is dan voor het artikelen-publiek.

Het verschil in publiek dat de middelen trekken en dat in het voorgaande reeds ter sprake is gekomen, is hier dus nader toegeelicht.

De no's 79 en 80 geven het resultaat weer van enkele testvragen op de kennis van de inhoud van de gegeven voorlichting. No 79 heeft betrekking op de volgende figuren, die ruim gepubliceerd zijn, maar speciaal zijn gebruikt op de laatste serie lezingen en praatavonden.

1 ha	40a 8000 kg
8000 kg	60a vrij land

Met deze figuren werd verduidelijkt, dat men in de Betuwe van 1 ha fruit gemiddeld  $\pm 8000$  kg oogst, maar dat het met een modern opgezette fruitteelt mogelijk is deze kg-opbrengst van 40 are te oogsten. Er blijft dan van de oorspronkelijke hectare 60 are over, die of wel voor een andere bestemming, of wel voor méér fruit kan dienen. Volgens no 79 heeft 35% van de geënquêteerden te kennen gegeven, dat ze deze figuren, toen zij werden voorgelegd, herkennen. Als het aantal herkenningen wordt berekend voor hen, die de praatavonden met film van het laatste campagnejaar hebben bezocht, dan blijkt het aantal herkenningen 70% te zijn. De conclusie lijkt gerechtvaardigd, dat de diagrammatische voorstelling van zaken effectief is geweest.

No 89 heeft betrekking op de bekendheid van de ondervraagden met de tegenwoordige positie van het Betuwse fruit op de Nederlandse markt en t.a.v. de uitvoer. In de campagne is uitvoerig medegedeeld, dat de Nederlandse consument aanzienlijk betere kwaliteit wenst, dan uit veel Betuwse boomgaarden leverbaar is. Voorts, dat ook de buitenlandse markt kwaliteit verlangt, en dat deze van alle zijden wordt aangeboden. Een aantal vragen uit de enquête had op deze onderwerpen betrekking. Op grond van deze vragen en van de algemene indruk, die de enquêteur had gekregen bij het onderhoud, is een beoordeling uitgevoerd op "Wist wat mee te praten over de Betuwe als fruitland". Deze beoordeling is zeer mild geweest, doch het resultaat moest zijn, dat slechts ruim de helft van de bezochten een positieve beoordeling kon krijgen. Het is blijkbaar moeilijk zich een voorstelling te maken van een nogal abstracte zaak als de marktpositie van een product.

De nummers 81 t/m 84 sluiten tenslotte weer aan bij het beeld, dat in het vorige hoofdstuk (III. 3) is geschetst van de responsiviteit van het publiek t.a.v. de voorlichting. Deze bleek niet groot te zijn. In "letterlijke zin" mag aan de hier gegeven cijfers vermoedelijk niet veel waarde worden gehecht. De vrij lage cijfers

voor instemming met de rooiactie en het grote aantal "onbekend" bij no 82 wijzen erop, dat de rooiactie in zijn geheel een moeilijk onderwerp is geweest. Hier blijkt dus ook, dat men geen oordeel heeft. Het is de vraag of het publiek gemakkelijk zo'n oordeel kan hebben, daar het niet in een gunstige positie is om het geheel te overzien.

De totaal-indruk van al deze cijfers kan echter zijn, dat de rooiactie aanzienlijke aandacht heeft getrokken. De mening van de Rijkstuinbouwconsulent, dat in de loop van de drie jaar ieder wel te weten is gekomen, dat er iets met het fruit aan de hand is, lijkt een juiste weergave van de situatie.



## Hoofdstuk V

### OVERZICHT VAN DE RESULTATEN EN CONCLUSIES

Uit hoofdstuk I moge in herinnering gebracht worden, dat het doel van het onderzoek is geweest enig antwoord te krijgen op drie vragen. Deze drie vragen worden hier weer aan de orde gesteld om in het licht van de hoofdstukken II, III en IV nader te worden beantwoord.

#### 1. Welk resultaat heeft de campagne gehad?

Deze vraag is zo goed mogelijk beantwoord in hoofdstuk II. Hier bleek, dat 20 % van de rooirijs oppervlakte is gerooid, en dat daarbij 34 % van de in aanmerking komende bedrijven betrokken was. Gedurende de campagne is in de onderzochte dorpen 10 % van de bedrijven, waar dit nodig was, geheel gezuiverd van rooirijs percelen.

Dat dit resultaat hoofdzakelijk aan de campagne moet worden toegeschreven is wel waarschijnlijk. In de loop van de campagne jaren is de rooi-activiteit het 2 a 3-voudige van voorheen gaan bedragen, terwijl in enigszins vergelijkbare gebieden, waarin geen intensieve campagne was geweest, slechts ongeveer  $\frac{1}{2}$  tot  $\frac{1}{3}$  werd gerooid.

Bovendien moet nog rekening worden gehouden met de nawerking van de campagne. Niet alleen dat na 1955 het onderwerp niet is losgelaten, maar ook de cumulatie van ervaring bij degenen, die eerst een afwachtende houding hebben aangenomen, kan als nog tot effect hebben, dat er gerooid wordt.

Tenslotte moet dit resultaat worden gezien in het licht van de weerstanden, die er in het publiek leven en die onder 3 nader zullen worden belicht. Het fruitbezittende publiek blijkt grotendeels nogal conservatief te zijn en dit was geen gemakkelijke voorwaarde voor het welslagen van de campagne.

#### 2. Welke uitwerking hebben diverse onderdelen van de campagne gehad?

Op deze vraag is slechts een beperkt antwoord mogelijk. Doordat niet direct kon worden onderzocht van welke sterkte de invloeden van de diverse middelen of van hun combinatie was, moest worden volstaan met het vragen naar de mate, waarin formeel kennis is genomen van de diverse vormen van voorlichting.

Naar dit criterium hebben alle hoofdmiddelen op hun eigen

wijze een zekere mate van succes gehad. De meeste hoofdmiddelen (praatavonden + attractie, demonstratie, artikelen, Oude Geurt) brachten in zekere mate nieuw publiek aan. Het radio-praatje - dat slechts één keer werd gehouden - deed dit minder, maar werd aanzienlijk meer beluisterd, dan vergelijkbare radiopraatjes.

Van de meeste middelen kon worden aangetoond, dat ze een min of meer select publiek trekken. Dit was niet voor Oude Geurt het geval. Oude Geurt heeft de rooi-actie-voorlichting, althans in formele zin, vooral daar gebracht, waar ze het meest nodig werd geoordeeld. Dit is een aanzienlijk succes.

In beperkte mate werd ook nagegaan, in hoeverre de inhoud van het gebodene bijgebleven is. Van een concrete voorstelling met figuurtjes betreffende de opbrengstmogelijkheid van de moderne fruitteelt, vergeleken met de oude, kon een percentage herkenningen worden genoteerd, dat waarschijnlijk hoog mag heten. Een serie vragen omtrent de kennis van zaken rond een aantal abstracte begrippen als markt, consument enz. leverde op, dat bij een milde beoordeling slechts ruim de helft van de geënquêteerden "wat wist mee te praten". Deze abstracties sluiten vermoedelijk te weinig aan bij de aanwezige oriënteringen, zoals onder 3 nader zal worden uitgewerkt.

### 3. *Welke beweegredenen hebben de fruittelers om niet spoediger hun onrendabele percelen te rooien?*

Zoals in hoofdstuk IV onder 1 is nagegaan, hebben de diverse ter sprake gebrachte argumenten niet veel weerklank gevonden. Voor zover zij enige instemming genoten, was dit bij de fruitbezitters met minder gunstige kenmerken. Deze argumenten leken ook niet erg houdbaar, wanneer rentabiliteit als doel van elk onderdeel van het bedrijf wordt gesteld. Of men nu met personeelsmoeilijkheden of met gebrek aan kapitaal voor herinplant of met andere moeilijkheden te kampen heeft, het is spoedig voordeliger zich van iets onrendabels te ontdoen. De overgrote meerderheid van bezochten gaf aan, dat zij lette op winstgevendheid. Doch tevens werd al te dikwijls gemeend, dat al het beheerde fruit nog in die toestand was.

Het gaat hier dus in belangrijke mate om interpretatieverschillen van winstgevendheid of om het al of niet willen toegeven, dat de winstgevendheid afwezig is. De achtergronden hiervan zijn waarschijnlijk weinig specifiek en moeten gezocht worden in de structuur van het bedrijf en in het cultuurpatroon.

#### a. *Structuur van het bedrijf*

Over de *structuur van het bedrijf* wordt de lezer ingelicht in hoofdstuk III.1. Hier blijkt, dat tweederde van de fruittelers mensen zijn, die er dikwijls relatief weinig aandacht aan zullen besteden, zoals ter plaatse is aangetoond. Dit bleek samen te hangen met het nevenbedrijf-karakter van de fruitteelt en

met de leeftijd van de bedrijfshoofden. Er bleek een streven aanwezig te zijn om zowel relatief als absoluut de oppervlakte fruit beperkt te houden. Degenen die veel fruit hebben (80% van de bedrijfsoppervlakte of meer), zijn veelal oudere personen, die het fruit dikwijls hebben aangehouden als spaarpot en als liefhebberij.

Deze wijze, waarop de fruitteelt in het bedrijf is opgenomen, kan worden aangewezen als een directe oorzaak van de traagheid, waarmee de sanering plaats vindt. Dit komt, doordat het aanbrengen van verandering hierin dikwijls een ingrijpen is met consequenties. Voor zover de boomgaard nog wordt gebruikt als uitloop voor vee of als reservehoek voor hooiwinning, betekent de verandering ook een wijziging in de organisatie van de veehouderij. Voor zover de boomgaard een liefhebberij en geldbelegging is van oudere mensen, zou verandering een inspanning betekenen, die niet meer in de bedoeling ligt.

De structuur alleen verklaart de traagheid echter onvoldoende, want het is helemaal geen natuurlijke noodzakelijkheid, dat deze structuur zo bestaat.

#### b. Het cultuurpatroon

Een diepere achtergrond achter dit handelen verschaft een beschouwing van het cultuurpatroon. Telkens wordt bij onderzoek opgemerkt, dat er een wezenlijke samenhang is tussen de opvattingen en handelwijzen t. a. v. het bedrijf en die op andere terreinen van het leven, zoals: opvoeding van de kinderen, belangstelling voor zaken buiten het bedrijf, het voeren van de huishouding en in de gehele levensstijl. Dit samenhangende geheel van opvattingen en handelwijzen kan men cultuurpatroon noemen. Hoe het cultuurpatroon in het onderzochte gebied ongeveer ligt, komt uit het voorgaande vrij duidelijk naar voren. Ten aanzien van de fruitteelt komt de relatie met het algemene cultuurpatroon duidelijk voor den dag door een vergelijking te treffen tussen de fruitteelt van vroeger, de fruitteelt van heden, en de fruitteelt in de onderzochte dorpen.

De fruitteelt van vroeger dagen was een in hoge mate onbetrouwbare cultuur: Er was een lange aanloopperiode nodig - dus een lange investeringstermijn - alvorens de bomen in productie kwamen. Ziektebestrijding, vergaande rassenselectie en andere maatregelen, die invloed op de kwaliteit van de oogst hebben, waren slechts ten dele bekend. In deze situatie kon het al moeilijk anders of fruit moest nevenbedrijf zijn. Bovendien kon het risico nog verder beperkt worden door onderbeweiding met vee toe te passen. Deze fruitteelt vereiste weinig vakmanschap, terwijl de oogst aan een markt kwam met als wederpartij een weinig verwerende consument.

Door de ontwikkeling van de landbouwwetenschap zijn er grote veranderingen opgetreden in de fruitteelt. Veel factoren van oogstonzekerheid zijn beter beheersbaar, en de investeringstermijn is korter. Door de moderne ziektebestrijding, door

nieuwe rassen, en door andere cultuurmaatregelen is de oogst veel beter geworden, zowel naar hoeveelheid als naar kwaliteit. Inmiddels is ook de welvaart gestegen en ontmoet het fruit op de markt een consument, die veel hogere eisen stelt dan de vroegere. Bovendien ontmoet het fruit een sterke concurrentie, ten dele van vervangingsartikelen (zuidvruchten), ten dele doordat de afzet op de buitenlandse markt veel belangrijker is geworden. Deze moderne fruitteelt vereist grondig vakmanschap. Voor zover zij nevenbedrijf is, moet zij dus tóch volle aandacht hebben. Veelal ziet men de fruitteelt zich dan ook concentreren op geheel op fruitteelt ingerichte bedrijven. Aan het gespecialiseerde fruitbedrijf hebben gebieden als Zeeland, de N.O.P., en andere, hun opkomst te danken.

De fruitteelt, zoals die in het voorgaande voor het onderzochte gebied is beschreven, heeft als hoofdkenmerken: nevenbedrijf, dat dikwijls niet veel aandacht krijgt, en een vakmanschap, dat in veel gevallen onvoldoende is. Daarmede gelijkt deze fruitteelt op de zoëven beschreven fruitteelt van vroeger dagen. Hierbij moet men zich niet voorstellen, dat alle cultuurzorgen nog precies worden uitgevoerd als vroeger. Door omenting met betere rassen, door ophouden met onderbeweiding, door betere ziektebestrijding enz. is er wel veel veranderd. Doch enkele essentiële kenmerken zijn niet losgelaten doordat het een min of meer speculatief onderdeel is gebleven van een op landbouw en veeteelt ingesteld bedrijf of doordat het de min of meer speculatieve geldbelegging van niet-landbouwers en van oudere personen is gebleven. Dit speculatieve karakter kwam duidelijk tot uiting in de periode van dalende prijzen na 1949. Dalende prijzen zullen voor een vakfruitteelt meestal geen aanleiding zijn om minder zorg aan de cultuur te besteden, omdat het er dan juist op aankomt met een goed product zo sterk mogelijk in de markt te staan. In de speculatieve fruitteelt werd echter opgemerkt, dat de cultuurzorgen afnamen en dat er weer meer vee onder de bomen kwam. Ook het aantal lidmaatschappen van de vakorganisatie voor de fruittelers nam in die jaren af, terwijl er bij de voorlichtingsdienst merkbaar minder aanvragen kwamen om voorlichting.

Uit deze vergelijking blijkt, dat een aanzienlijk deel van de fruitbezitters nog oriënteringen moet bezitten, die, wat de fruitteelt betreft, aan vroegere omstandigheden zijn ontleend. Het is aannemelijk dat deze historische oriëntering méér delen van het bedrijf omvat, dan alleen de fruitteelt. Om dit te belichten is tabel 20 toegevoegd. Deze geeft een aantal cijfers over de toepassing van moderne landbouwmethoden en over enkele oriënteringen in de dorpen Buren en Zoelen. Deze cijfers zijn ontleend aan een enquête, die in 1953 is gehouden door drs E. Abma van de afdeling Sociologie en Sociografie van de Landbouwhogeschool. De cijfers worden vergeleken met die van 21 Nederlandse gemeenten. Deze gemeenten - waarin Buren en Zoelen ook zijn opgenomen - zijn een vrij goede Nederlandse steekproef.

Tabel 20: Enkele kenmerken van landbouwers in Buren en Zoelen.

Omschrijving	Buren/Zoelen	21 Nederlandse gemeenten
100 kg. zuivere N of méér p. ha grasland	18 %	29 %
modern kuilen	8 %	17 %
gierkelder aanwezig	46 %	65 %
lid van rundveestamboek	9 %	31 %
lid van standsorganisatie	39 %	70 %
landbouwblad in huis	66 %	87 %

Uit tabel 20 blijkt, dat te Buren en Zoelen een achterstand is te constateren bij het Nederlandse gemiddelde op deze zeer uiteenlopende punten.

Dit maakt het aannemelijk, dat het achterblijven, dat voor de fruitteelt in A en B werd gesignaleerd, niet alleen tot de fruitteelt, en niet alleen tot de dorpen A en B is beperkt, maar zich over het gehele landbouwbedrijf en over een veel groter gebied uitstrekt. Hierbij moet worden aangetekend, dat er tussen de dorpen grote verschillen kunnen bestaan, zoals tussen A en B.

Een andersoortige aanwijzing voor de gestalte van het cultuurpatroon kan worden gevonden in hoofdstuk III. 3. Daar werd in de leeftijdscijfers van bedrijfshoofden en in enkele andere cijfers een patroon van sociale organisatie en van huwelijksgewoonten herkend, dat eveneens op oude oriëntering wijst. Deze oriënteringen zou men "zuiver agrarisch" kunnen noemen. Dat wil zeggen, dat zij min of meer van de moderne ontwikkeling afzijdig zijn gebleven. Grondbezit geeft er een hoog sociaal prestige in terwijl andere beroepsmogelijkheden nauwelijks in de gezichtskring liggen. Deze historische oriëntering is niet meer volop aanwezig, maar het is zeker niet toevallig, dat zij enigermate wordt aangetroffen naast oude denkwijzen over bedrijf en bedrijfsvoering.

Het lijkt daarom noodzakelijk om ter verklaring van de traagheid in de sanering het cultuurpatroon als diepere achtergrond aan te wijzen.

Uit voorgaande hoofdstukken zijn aanwijzingen verkregen, dat het hier beschreven cultuurpatroon niet ongevarieerd voorkomt. Er was een groot verschil tussen beide dorpen en er was een groot verschil tussen de oudste generatie en de beide hier onderscheiden jongere generaties.

Wat de dorpen betreft kan worden opgemerkt, dat ze in structurele opzichten niet zoveel van elkaar verschillen. In beide is de fruitteelt hoofdzakelijk als nevenbedrijf in het landbouwbedrijf opgenomen; de bedrijfsgrootte-verschillen zijn ook niet groot. In beide dorpen worden ook ongeveer dezelfde leeftijdsopbouw en huwelijksgewoonten aangetroffen. Het grote verschil openbaart zich vooral in wat er binnen de gegeven structuur wordt gedaan. Hier blijkt, dat in dorp B een beter niveau van cultuurzorgen in de fruitteelt wordt gehandhaafd en dat er beter contact wordt gehouden met de bronnen van inlichtingen, dan te A. In bijna alle opzichten is te B ook beter deelgenomen in de rooiactie. Een waarschijnlijk verband tussen deze verschijnselen en het hogere

kindertal te B kon worden waargenomen. Mogelijk ligt de verklaring ten dele ook elders. Dat elk der beide dorpen een eigen mentaliteit heeft lijkt wel aannemelijk. Over de verdere achtergrond van de grotere openheid te B zijn enige veronderstellingen gemaakt. Enerzijds kan verband worden gezocht met de gezagsstructuren, die samengaan met de overheersende godsdienstige gezindten in beide dorpen, anderzijds kan gewezen worden op een verschil in geografisch isolement tussen beide dorpen.

Een ander beeld geven ook de jongeren te zien. Als jongeren zijn hier allen beschouwd, die nog géén 46 jaar waren. Op enkele uitzonderingen na waren zij ouder dan 30 jaar. De 30-jarige of jongere wordt zelden als bedrijfshoofd aangetroffen in deze door veel oude bedrijfshoofden gekenmerkte streek. De jongeren verschillen op soortgelijke wijze van het algemene beeld als dorp B van A. De wijze waarop de fruitteelt in de bedrijven van de jongeren is opgenomen verschilt weinig van de algemene; zij hebben in dit onderzoek alleen een gemiddeld iets grotere oppervlakte fruit. Of deze generatie nog lang zal aanblijven na haar 60ste jaar is moeilijk te voorspellen, en of in deze generatie veel blijvende vrijgezellen zullen voorkomen kan ook niet worden bekeken. Het is niet waarschijnlijk, dat de jongste groep veel vrijgezellen zal tellen, gezien het feit, dat ze in de leeftijdsgroep van 45 - 60 jaar ook weinig meer voorkomen. Dit duidt reeds op het loslaten van de oude oriënteringen. De oude generatie, het boerderijbezit, en het boerenberoep hebben niet meer het prestige van weleer, zodat er ook minder gestreefd zal worden naar de "volkomen juiste" partij in het huwelijk. De beroeps oriëntering kan ruimer worden.

Het verschil tussen ouderen en jongeren komt echter weer het sterkst voor den dag in de bedrijfsvoering en in het raadplegen van de bronnen van inlichtingen. De jongeren zijn aanzienlijk meer geraakt door de rooiactie campagne dan de ouderen.

Hieraan kan de conclusie worden verbonden, dat de toekomst waarschijnlijk, naarmate de jongere bedrijfshoofden de thans ouderen zullen opvolgen, een grotere openheid zal brengen voor voorlichting en bedrijfsvernieuwing. Dit is te meer waarschijnlijk, omdat de tegenwoordige tussengeneratie van 46 - 60 jaar blijkens bijlage II in bedrijfsvoering zelfs nog beter is dan de jongeren, hoewel zij in onderwijs en oriëntering op de voorlichting bij de jongeren achterstaat. Een toekomst van grotere openheid kan dus zelfs vrij nabij worden geacht. Maar voor het heden geldt nog, dat het beeld sterk mee bepaald wordt door hen, die aan de oude oriënteringen vasthouden.

#### 4. *Het eigenlijke probleem*

Het antwoord op de vraag, waarom de sanering van de fruitteelt eigenlijk niet vanzelf loopt is dus voornamelijk gezocht in het verouderde cultuurpatroon.

Zoals uit het voorgaande blijkt is hier vooral van belang, dat het cultuurpatroon een stelsel van inzichten en waarden omvat, dat het handelen richt. In het voorgaande is in dit verband het

woord oriënteringen herhaaldelijk gebruikt. In een ander geschrift heeft de schrijver voor dit aspect van het cultuurpatroon het woord "referentie-kader" gebruikt en deze kaders voor een aantal typen beschreven (kleine boer, grote boer, moderne boer)<sup>1)</sup>. Met deze woorden wil zijn aangeduid, dat de bedoelde inzichten en waarden iets dwingend en absoluuts hebben. Hierop wordt in het volgende ingegaan, waarbij die op economisch terrein het uitvoerigst zullen worden besproken.

Enkele kenmerken van het verouderde stelsel van denken zijn:

- het is weinig op dynamiek ingesteld en sterk lokaal gericht.
- het geeft het boer-zijn een zekere maatschappelijke onaantastbaarheid.
- onderwijs en voorlichting worden er niet als onmisbaar in gezien, doch eerder als een aantasting van eigen gezag.
- de producten van de boerderij hebben er een min of meer absolute waarde in.

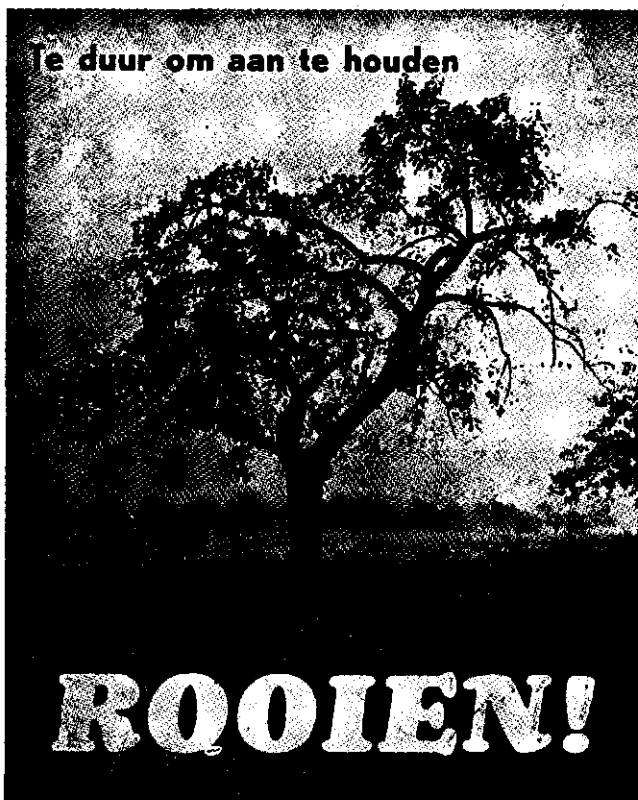
Aan dit laatste punt willen wij de beschouwing over de op economisch terrein gehanteerde inzichten vastknopen. Dit economische inzicht gaat terug op een historische situatie. Eenmaal is het zo geweest, dat alle voedsel een absolute waarde had. Dit was in de vroegere tijden van geringe welvaart, waar Nederland een herhaling van heeft beleefd in de oorlog. Met "absolute waarde" wordt de waarde aangeduid, die een goed in een noodsituatie kan krijgen. Voor voedsel is deze bijna onbegrensd, zodat de behoeftige er bijna elke tegenprestatie tegenover wil stellen. Naarmate de welvaart stijgt, vermindert het absolute-waardekarakter van goederen en neemt het ruilwaarde-karakter toe. De ruilwaarde-situatie betekent, dat het goed in ernstige concurrentie treedt met andere goederen op de "markt", en dat het een zeker minimum aan kwaliteit en aantrekkelijkheid moet hebben om rendabel verkoopbaar te zijn.

Het ruilwaarde-karakter van de producten van de boerderij is in de laatste decennia, met een terugval in de oorlog, steeds meer toegenomen. De stijging van de welvaart is hier niet vreemd aan. Intussen is de consument door dezelfde oorzaken hogere eisen gaan stellen aan de kwaliteit van de producten van de boerderij. Rentabiliteit kan dus alleen bereikt worden door de markt in haar bewegingen te volgen en overeenkomstig te bedienen, daarbij gebruik makend van nieuwe vak-inzichten, nieuwe hulpmiddelen en desnoods van een nieuwe opzet van het bedrijf. Deze, in zekere zin "moderne", denk-reeks is meestal evenals de "traditionele" denkreeks, niet bewust aanwezig. Zij laat zich eerder als een "mentaliteit" peilen. Zij kan moeilijk aanwezig zijn, waar een idee van absolute waarde van het landbouwproduct nog ten grondslag ligt aan denken en handelen. Dit laatste geeft een mentaliteit, die de eerste ongeveer uitsluit. Met enkele andere elementen kan deze mentaliteit zelfs versterkt worden tot een ideologisch denken. Hierin wordt de boer gezien als top van de maatschappelijke ladder en als weldoende voedselverschaffer van het Nederlandse volk..

Waarschijnlijk is een moderne economische oriëntering een

1) A. J. Wichers: De beoefening van bloemisterij en groenteteelt te Beesd. Bull. no 3, afdeling Sociologie en Sociografie der Landbouwhogeschool, Wageningen 1956.

van de zwakke punten bij velen, die thans het beeld van de fruitteelt mede bepalen. Tegen deze achtergrond is het verklaarbaar, dat enkelen met verrassing de hierafgebeelde plaat hebben bekeken. Een nog niet eens zo heel oude, en op het oog vrij gezonde



boom wordt hier als rooibaar afgebeeld. Deze boom is waarschijnlijk technisch niet versleten, hij is alleen "economisch verouderd". Om dit in zijn gevoelens te kunnen aanvaarden moet men geheel en al van het ruilwaardebeginsel uit redeneren. Deze redenering loopt ongeveer als volgt: "de markt beloont de opbrengst van de boom niet zodanig, dat hij zijn kosten minstens goedmaakt, dus moet hij weg". Voor wie van absolute waarde uit redeneert is dit een gezonde boom, die nog best een product kan leveren dat voedsel betekent. Vroeger waren de mensen er immers ook dol op. De consequentie van deze redenering is, dat vervolgens wordt gedacht: "Betaalt het vandaag niet, dan toch wel morgen, en als het helemaal niet meer betaalt, dan ligt het aan de concurrentie, die "ze" veel te groot hebben laten worden". "Ze" (bv. "Den Haag") hebben tijdens de enquête dan ook meermalen de schuld



gekregen. Ook godsdienstige bezwaren tegen het rooien - die overigens bij uitzondering werden ontmoet - kunnen uit de absolute-waarde-opvatting gemakkelijker worden begrepen.

Overigens moet worden toegevoegd, dat deze plaat goede diensten kan hebben bewezen (dit is niet onderzocht), omdat een verrassende confrontering met een gedachte uit een andere denkwereld zijn waarde kan hebben in het spel van de voorlichting. Alvorens tot enige besluitende opmerkingen over de inrichting van campagnes over te gaan, moet nog een zijde van de besproken oriënteringen worden belicht, en wel, dat deze - zoals de meeste oriënteringen - bestaan door het gezag van de collectiviteit. Ze ontstaan in eerste aanleg op basis van de ervaringen met de materiële en niet-materiële buitenwereld. Op grond van die ervaringen wordt de gemeenschap het er stilzwijgend of uitdrukkelijk over eens dat de juiste denkwijzen en houdingen tegenover die buitenwereld zijn gevonden. In dit stadium worden zij norm en toetssteen van het gedrag en gaan zij als zodanig a. h. w. een eigen leven leiden. Dit houdt in dat op den duur de directe banden met de ontstaansgronden verzwakken. Hierdoor is het mogelijk, dat de buitenwereld verandert, terwijl de normen om deze wereld tegemoet te treden onveranderd blijven (vergelijk de wijzigingen in de omstandigheden van de fruitteelt met de door velen nog gehanteerde normen). De collectiviteit blijft dan aan haar historisch geworden oriënteringen vasthouden. Dit brengt mee, dat ieder lid, dat dit ook doet, van de collectiviteit gelijk krijgt, en dat ieder die dit niet doet, door de openbare mening wordt veroordeeld. Dit gezag van de collectiviteit maakt het vaak zo moeilijk voor enkelingen om zich van het oude los te maken, zodat de heroriëntering een traag verloop kan krijgen.

Hieruit moge duidelijk zijn geworden, dat het eigenlijke probleem, waar de fruitteelt voorlichting mee te kampen heeft gehad voor een belangrijk deel buiten haar terrein van technisch-economische voorlichting valt. De achtergronden zijn - door de samenhang van het cultuurpatroon en om zijn sociaal-psychologische verwickelingen - in belangrijke mate een probleem van sociale voorlichting.

##### 5. *Enkele nabeschouwingen over de campagne*

In een Amerikaanse beschouwing over voorlichting werd onderscheiden tussen: 1. Het richten van de kennis, 2. Het richten van de motieven, en 3. Het richten van de daad. Deze driedeling lijkt zich goed te lenen voor deze nabeschouwing.

Uit het voorgaande moge blijken, dat aan het richten van de kennis veel aandacht is besteed. Dit kan ook als zeer waardevol worden beschouwd. Een zekere mate van kennis zal steeds de basis moeten zijn van nieuw handelen.

Ten aanzien van het richten van de motieven moeten wij iets uitvoeriger zijn.

Van de besproken campagne kan worden gezegd, dat ze in

hoofdzaak heeft gewerkt op economische motieven. Er is sterk gewezen op de niet-winstgevendheid van het oude en op de wel-winstgevendheid van het nieuwe. In hoofdstuk IV-1 is wel gebleken, dat het economisch motief in de bedrijfsvoering zeer belangrijk kan worden geacht.

Doch tevens is gebleken, dat een aantal oriënteringen uit het verleden aan de realisatie van het bedrijfs-economische doel in de weg staat. Het mag daarom juist geacht worden, dat de verschillen tussen verleden en heden in een gedramatiseerde vorm in de campagne zijn gebracht. Dit was in het eerste jaar het geval met het toneelstuk "Gelijk of ongelijk". In soortgelijke gevallen lijkt het thema "verleden-heden" opnieuw op zijn plaats. Vermoedelijk is het aanbevelenswaardig om het een ruimere plaats te geven, dan hier het geval is geweest. Het motief, waar hier op gewerkt wordt is, dat het waardevol moet zijn "bij te blijven".

Voorts lijkt het aanbevelenswaardig bewust te refereren aan het groepsgezag. Het best is dan wellicht gebruik te maken van groepsmiddelen van voorlichting. Het wezenlijke van deze middelen is, dat de groep van voor te lichten personen op enigerlei wijze actief bij het denken over het onderwerp wordt betrokken, zodat het gezag van de conclusies min of meer wordt ontleend aan de groep. In de campagne werd met praatavonden in deze richting gegaan. In soortgelijke gevallen kan ook gedacht worden aan een opzet als die van de boomgaardschouw (zie hoofdstuk II), aan discussiegroepen of aan groepsuitvoering van projecten.

Voor zover de gehanteerde middelen niet tot de groepsmiddelen behoren (individuele voorlichting, vergaderingen, massamiddelen) verdient het thema "de andere denken er óók zo (of: niet meer zo) over" aandacht. In dit thema wordt indirect van het groepsgezag gebruik gemaakt. In de campagne werd getracht dit te bereiken door b. v. op vergaderingen plaatselijke fruitbezitters de gelegenheid te geven hun tevredenheid uit te spreken over het feit dat ze gerooïd hebben.

In de campagne is ook gebruik gemaakt van de vooraanstaande kweker (b. v. in de radiovoordracht). Voor zover de vooraanstaande kweker tevens een plaatselijk invloedrijk persoon (local leader) is, wordt hierbij óók van het groepsgezag gebruik gemaakt. In soortgelijke gevallen kan het aanbeveling verdienen vooral te trachten de medewerking te verkrijgen van invloedrijke personen onder de minder goede bedrijfsbeheerders. Deze zullen - vooral voor de moeilijkst bereikbare groepen - niet steeds de in het vak vooraanstaanden zijn.

Het motief, dat bij het hanteren van het groepsgezag wordt gericht steunt op de behoefte met anderen in overeenstemming te zijn, en houdt in, dat men bij anderen niet achter wil blijven.

Tussen een kennis en een motievering, die op verandering gericht zijn, en de uitvoering van die verandering, ligt als het ware

1) Zie hierover: A. J. Wichers; Grondslagen van de voorlichtingsmethodiek. Mededelingen Directeur van de tuinbouw, oktober 1957, blz. 629-638.  
A. J. Wichers; Sociale Wetenschap en Landbouwvoorlichting. Mens en Maatschappij, november 1958.

een drempel. De overschrijding hiervan kan worden vergemakkelijkt door de daad te vergemakkelijken. Dit wordt bedoeld met het richten van de daad.

In de campagne werd in deze richting gegaan door rooidemonstraties te geven met moderne apparatuur, zodat kon blijken hoe het rooien eenvoudig en vlug kan geschieden. Een meer direct richten zou misschien gelegen hebben in het beschikbaar stellen van subsidies, of in het stationneren van rooiapparatuur, zodat men zich maar behoefde op te geven om het werk gedaan te krijgen. Nu moest men de uitvoering zelf meestal geheel organiseren, zodat tegenoverwegingen weer ruim de kans hadden te doen besluiten, dat het nog wel een poosje kan blijven zoals het geweest is. In deze richting is wel gedacht, maar de uitvoering was niet mogelijk. De subsidie b.v. niet, omdat het hier om een opzichzelf geheel rendabele handeling ging, die niet eens zo heel kostbaar was.

Ofschoon men zich kan afvragen of een taktiek van bespoediging van de daad - waar het hier toch altijd om een vrij ingrijpend iets ging - hier wel zoveel succes gehad zou hebben, kan in het algemeen worden aanbevolen; het vergemakkelijken van de daad als een afzonderlijk deel van een campagne in beschouwing te nemen.

## SUMMARY

### THE EVALUATION OF AN ADVISORY CAMPAIGN

#### Chapter I. Campaign and Investigation

In the eastern part of the Betuwe, a rural district in the Netherlands, the majority of farms have some fruit. On the farms with over 0.75 ha of fruit, this covers on the average about one third of the area under cultivation. It became clear that a great portion (at least one third) of this fruit was no longer so productive (as to quantity and quality) that it could compete in the market. This fruit even has a certain spoiling effect on the market, which in the long run is in nobody's interest.

Therefore a felling-campaign was devised by the managing officer of the advisory service in the district. This campaign was held during the winterseasons of 1952/'53, 1953/'54 and 1954/'55<sup>1)</sup>.

In order to check on the results two villages were selected for an interview-investigation. This bulletin gives the results of this investigation. The answers to the questionnaire have been condensed into 84 items. They can be found in the tables 5, 10, 14, 15 and 17.

#### Chapter II. What were the results of the campaign?

It appeared that during the three campaigning-years on 20% of the area, that needed clearing, the trees were felled, and that 34% of the farmers, who possessed such fruit, was involved. During these years 10% of these farms were cleared completely of unprofitable fruit.

It is probable that this result is largely due to the campaign, as during the campaigning-years the rate of felling nearly tripled. In comparable areas in the same years, the rate of felling was only  $\frac{1}{2}$  to  $\frac{1}{3}$ . Moreover a delayed effect can be expected. The investigation was made shortly after the last campaigning year (august 1955), so that delayed effects could not be measured.

#### Chapter III. The advisory situation

This chapter is devoted to the circumstances in which the campaigners had to work. An important structural phenomenon appeared to be, that so much of the fruit is in the hands of people on whose holding it is not even a third of the whole size. Moreover, a large portion appeared to be in the hands of elderly people. Table 9 demonstrates, that these two categories tend to be those who do not pay much attention to their fruit. But they represent

1) A report of this carefully-planned Campaign can be found in "Methods and Program Planning in Rural Extension, International Agricultural Studycentre, Wageningen, 1956. See article by Ir J. H. M. van Stuivenberg "Farm productivity campaigns", pages 283-302.

two thirds of the owners of fruit. It seems that they regard their fruit as a sort of speculation, which in some years may give a good result and in others a bad. In the years of less returns the care for the fruit can be observed to diminish. So, on most farms fruitgrowing is clearly a side-line in this district.

Also the management of the orchard within the given structure was analysed. Here it appears, that there is great difference between the two villages. Structurally fruit has about the same position in both, but management is much better in B than in A. The interest in the recommendations of the advisory service is also much higher in B than in A. Although a detailed investigation would be necessary to explain this difference, a tentative explanation can be found in the fact, that A always has been a considerably more isolated village than B. Moreover, the number of children in B is higher than in A. A clear correlation could be established between better management and a greater number of children (table 12). The difference in number of children has a denominational background. Village B is mainly Roman Catholic; A is mainly Protestant. Probably also other factors are involved in accounting for the difference in village-mentality.

The analysis of personal data revealed that the number of elderly farmers was strikingly high (39% over 60 years) and that many (9%) farmers were unmarried. A number of farmers reported that they were more or less forced into farming (or into a certain type of farming) by their parents, because it ought to be so. From these observations the conclusion is drawn, that an old agricultural pattern of culture must be still more or less alive among the farmers. In this old pattern the old generation has a high prestige. The same is true for the possession of land and for farming as a profession. In fact, this district is well-known for a rather extreme selectivity in marriage. In a local saying it is held that the cows of the parents must be equal in number, before a marriage can be accepted.

This old pattern could be found with the oldest generation especially, but it is probable that it still has an influence on the whole mentality of the population.

It is not only in fruitgrowing that farming is lagging behind to some extent. Some figures are produced (table 29) that make it acceptable to say that it holds true for many aspects of farming in a large part of the district.

#### Chapter IV. The campaign

During the investigation it was tried to obtain specific (often non-economic) reasons for not-felling from the farmers. Many reasons were provided in the questionnaire and put forward for approval. The results were only small, which indicates that there are few specific reasons for notfelling. Those who approved to the questioned reasons appeared to have the tendency to be the lesser farmers (table 16). This is not surprising, for the majority of

farmers want profit from their fruit, so that other reasons given for maintaining a bad plantation often will be "rationalisations". Most farmers tried to explain that all of their fruit was profitable enough. Only half of the farmers were judged as able to calculate profit on a business-basis.

The means of the campaign were also discussed. It was asked in how far the farmers had participated. (tables 18 and 19).

1. Advisory meetings with an attraction (play or film). These were attended by largely the same people during the three years (32 to 42 % per meeting). They were mainly the better than average fruitgrowers.
2. Radio-broadcast of a discussion on the necessity of clearing old orchards. This broadcast (held once) was listened to by 34 %. They are largely the same persons as under 1. So, they also were mainly better than average fruitgrowers.
3. Demonstration with felling-apparatus. This was held once and attended by 48 % of the interviewees. They again were largely the same public as the foregoing. Most of them were better than average on fruitgrowing.
4. Articles in professional and local press. These reached a new section of the public. 58 % stated that they payed attention to some or all of these articles. But still, these readers were somewhat over average as to capacities for fruitgrowing.

By the means, listed under these four heads, in village A 62 % of the people were reached; in village B 82 %. This again demonstrates the difference between the two villages.

5. "Old man Geurt" (see picture on page. 30). He represents the local farmer in a characteristic way and appeared regularly in the professional and local press during the campaigning years. Under this picture came short and wise sayings, often in verse, and short comments. About 95 % of the interviewees "knew him". Also outside agriculture he was often quoted. It can be concluded, that Old man Geurt brought the campaign down to the fruitowners who were - objectively - most in need of advice.

Some of the interview-questions were about the contents of what was tried to put over during the campaign. Among those who visited the advisory meetings it was found that 70 % recognised the diagrams of page 32. These diagrams shortly explained that a certain amount of fruit can be grown on two-fifth of the area that is needed on the average at present. These diagrams may be said to have been well devised.

Other questions went on such abstractions as "Changes in the fruitmarket since the war", "Competition on foreign markets" etcetera. Middledly judged, only half of the interviewees could talk a little about these subjects.

## Chapter V. Conclusions

Because a summary is already more or less a list of conclusions, they will not all be repeated here. Only one point will be dealt with more profoundly. That is the answer to the question why many fruitgrowers are so slow in doing what is obviously in their interest.

Part of the answer can be found in the fact, that the way fruitgrowing is structurally integrated in farm and farmers society, is not favourable (Chapter III). But this structural position is not a natural fact. Behind it are the people who wanted this structural position to exist.

This leads to social and socio-psychological factors in the background. In Chapter III the indications of an old way of life were found. This was a way of life fitted to conditions that prevailed before the onset of the industrial age. In those times there was little choice in professions; the soil was the main source of welfare, and social prestige was mainly with those who possessed the soil. There was little change in exploitation-techniques and the orientation was strongly local. In these quiet days a patriarchal prestige often rested with the oldest generation, and those belonging to it were often not easily prepared to give way to the younger generation. Into this old system of orientations also fits, that many people look at fruitgrowing the old way. This outlook comes from the days when fruit was a rather insecure crop, for which long-term investments were needed. In this situation it was not wise to devote the whole farm to it. So, fruitgrowing once was necessarily a side-line and a more or less speculative investment. The memory of those days explains, why fruit is still a side-line of the farm, why it attracted so many old people, and also well-to-do people from the non-agricultural population. Modern possibilities for more secure fruitgrowing with shorter investment-terms are largely overlooked by the majority. This new fruitgrowing requires full attention and craftsmanship, which are often lacking.

So the old orientations in fruitgrowing can be seen as part of a more or less obsolete pattern of culture. This pattern as a whole must be regarded as the main cause of the slowness of the adaptation in the fruitbusiness of the district.

One consequence of the old orientation-system is, that a part of the farmers has the tendency to reason from a (probably unconscious) "absolute-value"-basis. The absolute value of a good is the value it may have in case of need. For foodstuffs the absolute value may be unlimited (as again was experienced in the Netherlands during the war). This orientation can be seen as handed down - along with the other traditional orientations - by the older generation. In the older generations it was formed by experience of a society with little welfare, and with want and hunger as not uncommon phenomena. During the last 50 years however, this orientation has grown more and more out of date. It should have been replaced by a sense of "exchange-value". This

value-orientation must be regarded up to date, because foodstuffs have to compete with many other goods for the favour of a rather wealthy and more and more fastidious consumer. In this situation only foodstuffs of better quality than formerly can be expected to fetch a profitable price.

To recognise this still seems to be difficult for some farmers. This was experienced with the poster, pictured on page 41. A healthy tree is seen here with the advice "take it out". For those who (most often unconsciously) reason from the exchange-value principle, this is a tree which may not be worn out yet in a technical sense, but must be in the economical. For those who start their reasoning (unconsciously) from the absolute-value principle, this is just a healthy tree, still capable of giving lots of fruit, which people always have been fond of (particularly during the war). Carrying through this reasoning, it may run: "if this fruit does not pay today, it will tomorrow, and if it does not pay at all, the fault is with "them" who stimulated too much competition. "Them" (e.g. "The Hague", the seat of the government) were blamed rather often during the investigation.

In cases like this, where old orientations are in the background, the theme of a campaign should not be exclusively (and has not been in this case) "what is more profitable", but also strongly "of olden times and new". As these orientations are collectively held and derive from collectivity their strength, a good way of campaigning may be to relay on group methods. The essential point in group methods is, that the group (under guidance) discusses (or acts on) the problems and reaches conclusions which may be hoped to bear the authority of the group from the start. Meetings with only lectures seldom belong to group methods.



## Bijlage I

## TOELICHTING OP DE UITKOMSTEN VAN DE VRAGENLIJST

De nummers van de tabellen 5, 10, 14, 15 en 17 geven de uitkomsten weer van de vragenlijst. Deze uitkomsten zijn soms het antwoord op een enkele vraag, soms de samenvatting van antwoorden op méér vragen. In een aantal gevallen is de uitkomst de interpretatie of beoordeling van een of meer antwoorden uit de vragenlijst.

Tabel 5, De bedrijfsstructuur (blz. 12)

- 1, 2 en 3. Deze grootte-indeling, die in Hoofdstuk I.2 wordt commentarieerd, is zo gekozen, dat in elke groep een ongeveer even groot aantal bedrijven viel. Dit kwam ook voor de beide dorpen vrij goed uit.
- 4, 5 en 6. Ook hier is de grootte-indeling zo gekozen, dat er groepen ontstonden van ongeveer dezelfde grootte. Ook deze indeling gaf voor beide dorpen een aanvaardbaar resultaat. Minder fraai is, dat het gemiddelde van de oppervlakte fruit op de bedrijven (3, 6) in de hoogste grootte-klasse ligt.
7. Uitsluitend fruitteelt op te vatten als: méér dan 80 %. Voor ruim de helft zijn dit mensen, die ouder zijn dan 60 jaar. De andere helft telt 10 à 13 vakfruitteelers.
8. Deze niet-landbouwers behoren meestal tot de z.g. "oude middenstand"; soms ook tot het vrije beroep. Een enkele maal "nieuwe middenstand".
9. Fruitpachter wil zeggen: koper van groeiend fruit op stam bij de jaarlijkse verkopen ("verpachting") in juli. Voor dit vak is vergunning nodig. De fruitpachters zijn vaak mensen, die zelf een klein bedrijf hebben, allerlei handel doen, en arbeidskrachten ter beschikking hebben.
10. De fruitverpachter is de contractpartij van no 9. Zij zijn vaak oude mensen of mensen met een groot bedrijf, die de drukte van de fruitoogst niet aan kunnen.
11. Opgetekend ter wille van het opvolgingspatroon.
12. Idem.
13. Bedoeld als indicatie voor de grondigheid van de aanleg van de aanplant. Blijkt vnl. te A voor te komen.
14. Vijftien van deze bedrijven zijn in de loop der campagnejaren vrij van roorijpe percelen geworden.
15. Idem.
16. Een volwassen boom wordt hierbij van zijn dragende takken ontdaan. Op het overblijvende gedeelte wordt een nieuw ras geënt.

17. Het vee komt dan niet meer onder de bomen, zodat deze met hun takken kunnen doorzakken naar de bodem.

**Tabel 10. De bedrijfsvoering (blz. 16)**

- 18, 19 en 20. Deze beoordeling werd uitgevoerd door twee deskundigen van de voorlichtingsdienst. De beoordeling had betrekking op de geënquêteerde als *fruitteiler* (dus niet als landbouwer). Deze beoordelingen werden soms - bij onbekendheid - vervangen door een beoordeling aan de hand van de beschrijving van het fruitbedrijf op het formulier. Daar beide dorpen een verschillende beoordelaar hadden, zijn de beoordelingsresultaten wellicht niet geheel vergelijkbaar. De beoordeling stemt redelijk overeen met andere kenmerken uit de enquête.
- 21, 22 en 23. No 21 en 22 geven de voornaamste stukken weer van de mechanisatie. In no 23 is ook de overige uitrusting in beschouwing genomen, o. m. maaimachine, schijfegge, geveerde landbouwwagen, sorteermachine, bewaarplaats, klemsteekwagen, modern plukmateriaal. De beoordeling geschiedde in het licht van het bedrijfsgeheel.
- 24, 25 en 26 geven een beeld van de grondigheid van de ziektebestrijding.
27. geeft het aantal afwijzende antwoorden op de attitude-vraag: "Je hoort wel eens: "Sputten is eigenlijk niet gauw te duur". Wat denkt U hiervan?"
- 28 en 29. Bedoeld als indicatie voor de kwaliteit van de bedrijfsvoering.

**Tabel 10. De bronnen van inlichtingen (blz. 16)**

- 30, 31 en 32. Ofschoon de benaming "assistent" is, zijn deze personen volledig voor de voorlichting bevoegde ambtenaren van de voorlichtingsdienst. Contacten opgegeven door de geënquêteerden. Voor dorp A zijn deze opgaven gecontroleerd. Ze bleken ongeveer juist te zijn. De assistent te B was nog maar kort op deze standplaats. Dit heeft waarschijnlijk enige invloed op het aantal contacten.
- 33 en 34. Deze nummers geven een beoordeling van de antwoorden op een hoofdvraag met een vervolgvraag, nl. Hoofdvraag: "Wat denkt U van het werk van de Voorlichtingsdienst?" Vervolgvraag: "Hebt U wel eens bezwaren?". Als hier geen antwoord op kwam kon de enquêteur enige bezwaren noemen, nl. "De voorlichters hebben meestal zelf geen bedrijf". "De uitvoering van de adviezen is wel eens te duur". "De adviezen zijn onvoldoende op de praktijk afgesteld".
35. De Nederlandse Fruittelers Organisatie (N. F. O.) is een vaktechnische vereniging, die vnl. in het belang van de vakbeoefening werkt.
36. De standsorganisaties zijn organisaties van de boeren en tuinders "stand" om de belangen ervan in brede zin te behartigen. Het meest werden ontmoet de Gelderse Maatschappij van Landbouw (G. M. v. L.) en de Aartsdiocesane Boeren en Tuinders Bond (A. B. T. B.). Als derde organisatie werkt daar nog de Christelijke Boeren en Tuinders Bond (C. B. T. B.).

37. Bedoeld werden de besturen van organisaties van de typen onder 35 en 36, en van coöperaties e. a. verenigingen van enige betekenis op het vak-gebied van boer en fruitteeler.
38. Bezoek aan naburige bedrijven voor uitwisseling van bedrijfs-nieuws. Een belangrijke vorm van informele voorlichting.
39. Belangrijke vormen van formele voorlichting.
40. Als zodanig werden aangemerkt: De Fruitteelt (uitgave N. F. O.); Tussen de Rivieren (een streekuitgave); Groenten en Fruit (Centr. Bur. Tuinbouwveilingen).
41. Een 20 tal bleek géén radio te hebben.
42. Rubriek voor de Landbouw, maandagsavonds 19.45 tot 20.00 u. (In 1958 zijn de zendtijden veranderd).

Tabel 14. Leeftijd, ontwikkeling en gezin (blz. 22)

- 43 t/m 46. Opvallend is de lage bezetting van de jonge groepen!
- 47 en 48. De vakopleiding werd als "enigermate" gekwalificeerd, als het bedrijfshoofd opgaf wel eens een cursus gevolgd te hebben. Dit kan dus van alles zijn: van alleen een snoeicursus t/m een lagere land- of tuinbouwcursus. De vakopleiding werd als goed gekwalificeerd, als het bedrijfshoofd landbouw-dagonderwijs had gehad, verscheidene cursussen had gevolgd of onderwijs van middelbaar karakter had genoten (fruitteelt-school, landbouwwinterschol, U. L. O. e. d.).
49. Meestal opgenomen in een huishouding van méér ongetrouwde broers of zusters.
50. Buiten de streek is uitgelegd als buiten het ambtsgebied van de rijkstuinbouwconsulent. (Oostelijke Betuwe en enige aangrenzende delen).
51. Meestal uit het dorps-ambachtsbedrijf. De welvarende dorps-ambachtsman streefde vroeger dikwijls naar grondbezit.
52. Als 50 en 51.
- 53, 54 en 55. Gemiddeld kindertal: dorp A 2, 6  
dorp B 4, 1.
56. De vraag was: "Wat vindt U van vakonderwijs voor de jongeren. Is dat noodzakelijk of komen ze er zo ook wel?"
57. De vraag luidde: "Zoudt U het ook nodig vinden, dat jongeren eens een poos uit de streek wegtrekken om elders in de landbouw of in de fruitteelt ervaring op te doen?"

Tabel 15. Het standpunt t. a. v. het rooien (blz. 25)

58. Zelf laten beoordelen.
59. Idem.
60. Beoordeling door de enquêteur op grond van een aantal vragen en de algemene indruk. Als vraag o. m. : "Is het naar Uw mening mogelijk, dat de boomgaard alleen maar in schijn rendabel is?"
61. Personeel beletsel: "Geen personeel om de vrijkomende grond te bewerken".  
Materieel beletsel: "Geen werktuigen om de vrijkomende grond te bewerken".  
Beide zijn afzonderlijk gevraagd.

62. Antwoorden op de vraag: "Zoudt U voor het rooien van oudere percelen ook met een pachtheer rekening moeten houden?" De ontkenning geeft natuurlijk niet aan, dat er niets van het bedrijf gepacht behoeft te zijn.
63. Zowel van de inplantkosten als van de inkomensderving is afzonderlijk gevraagd of deze een beletsel kunnen vormen tot rooien.
- 64 en 65. Samengesteld uit de antwoorden op de vragen:  
 "Verder brengt het rooien natuurlijk zijn zorg mee. Iemand heeft met een bedrijf meestal al veel aan zijn hoofd en kan tegen de nieuwe zorg opzien. Vindt U dit belangrijk?"  
 en  
 "Waarom zou het rooien eigenlijk een nieuwe zorg kunnen zijn?"
- Om de nieuwe rassen en boomvormen, waar je verstand van moet hebben.
  - Betekent verandering in de rest van het bedrijf.
  - Haalt je uit het dagelijkse doen.
- en  
 "Verder kan iemand natuurlijk ook gehecht zijn aan het bedrijf, zoals dat in tientallen jaren is gegroeid. Heeft dit betekenis?"
66. Gekoppeld aan de vraag naar opzien tegen de kosten van herinplant als beletsel om te rooien.
67. De vraag was: "Zou het niet goed kunnen zijn om het de mensen wat gemakkelijker te maken doordat iemand zich maar hoeft op te geven om de bomen gerooid te krijgen?"  
 "Zoudt U zich opgeven?"  
 Zo niet: "Zoudt U zich opgeven, als bovendien het land klaar werd opgeleverd?"
68. De vraag was: "Als U nog eens zoudt rooien, wat zoudt U het liefst met het vrijkomende land doen?"

Tabel 17. De bekendheid met de rooiactie (blz. 29)

69. Eerste seizoen (1952/'53). Lezing verzorgd in een gezamenlijk optreden van Rijkstuinbouwconsulent en Rijkslandbouwconsulent. Onderwerp: Bedrijfsresultaten in de oude fruitteelt vergeleken met andere gebruiksmogelijkheden van de grond. Het toneelstuk vulde het tweede deel van de avond. Het werd door een streekgenoot, de Heer Kraaykamp, geschreven en door enkele Jonge Boeren-groepen opgevoerd. De strekking was: De a.s. schoonzoon, die wilde rooien, bleek tóch gelijk te hebben.
70. Tweede seizoen (1953/'54). Lezing verzorgd door Rijkstuinbouwconsulent, of praatavond verzorgd door assistent. Onderwerp: De oude teeltmethode en de nieuwe. Het tweede deel van de avond werd gevuld met een door de heer Stienstra (Consulentschap Kesteren) opgenomen film "Op oude peilers". Deze gaat over de oude en de nieuwe fruitteelt.
71. Derde seizoen (1954/'55). Lezing verzorgd door Rijkstuinbouwconsulent, of praatavond verzorgd door assistent. Onder-

- werp: De nieuwe fruitteelt en zijn afzet in binnen- en in buitenland. Het tweede deel van de avond werd gevuld met een door de afdeling Voorlichting van het Ministerie van Landbouw verzorgde film: "Goed fruit vindt zijn weg". Deze gaat over moderne fruitteelt en zijn afzetmogelijkheden.
72. Laat zien door hoeveel verschillende personen de voorgaande evenementen in totaal zijn bezocht.
73. Meeste artikelen verzorgd door het Consulentschap.
74. Radiogesprek van 24 dec. 1954 in de rubriek van de Landbouw. De titel was "Reken en rooi". Hieraan namen deel: Ir H. J. M. van Stuivenberg, rijkstuinbouwconsulent en gespreksleider; voorts de heren T. van As, H. van Lit en P. van Westrheden, gesprekgenoten. Deze laatste heren zijn fruitkwekers.
75. Rooidemonstratie met diverse apparatuur om de bomen mechanisch te rooien.
76. Oude Geurt, de silhouet figuur, besproken in hoofdstuk IV. 2.
77. In deze samenvattingen werd het besprokene kort weergegeven, als ook het gebruikte cijfermateriaal.
78. Ontleend aan het tweede deel van de volgende vraag:  
 "Hebt U nog wel gelegenheid gehad die papieren eens na te lezen?"  
 "Of hoort, ziet of bepraat U liever iets van het bedrijf, dan dat U erover leest?"  
 Deze vraag was waarschijnlijk te suggestief gesteld.
79. Deze figuren zijn weergegeven en toegelicht in hoofdstuk IV. 2.
80. Een beoordeling naar de antwoorden op de volgende vragen:  
 "Is de Betuwe naar Uw mening nog steeds het fruitland, waar ze altijd om bekend heeft gestaan?"  
 "Wat denkt U van de verkoopbaarheid van het meeste Betuwse fruit. Is die net als vroeger, of is er na de oorlog verandering op de fruitmarkt gekomen?"  
 Indien verandering: "Waarin bestaat die?"  
 "Hoe zou dit komen?"
81. Antwoord op de vraag: "Vindt U het verantwoord van de Voorlichtingsdienst om zo'n actie te voeren?"
- 82 en 83. Een beoordeling op grond van 81 en naar de antwoorden op de volgende vragen:  
 "Voor zover de opgenoemde dingen uit de actie U bekend zijn, zijn er ook dingen bij, die U aardig vond?"  
 "Bent U ook dingen tegengekomen, die U onaantrekkelijk vond?"
84. Vraag alleen aan degenen, die hadden gerooid: "Kunt U uit de rooiactie dingen noemen, die tot Uw besluit om te rooien hebben bijgedragen?"



## Bijlage II

## ENIGE KENMERKEN VAN ENKELE GROEPERINGS

1. *Toelichting bij tabel 21*

In de tabel zijn (in benedenwaartse richting) eerst enkele cijfers gegeven (1 t/m 6), die betrekking hebben op de bedrijfsstructuur en op de persoon. Daarna volgen (onder de streep) 11 gunstige kenmerken (volgno's 7 t/m 17) en tenslotte een ongunstig kenmerk (volgno 19) van de bedrijfsvoering in ruime zin.

Om het beeld van de cijfers wat sprekender te maken zijn de percentages van de gunstige kenmerken (11 verticale volgno's 7 t/m 17) opgeteld en is dat van het ongunstige kenmerk (volgno 19) afgetrokken. De eindtellingen leveren dan zekere indices van de kwaliteit van de bedrijfsvoering in de diverse kolommen. Deze optelling mag niet de pretentie hebben van exactheid, omdat de weging, die hier is toegepast - nl. elk kenmerk even zwaar - geheel willekeurig is. Uit no 2 van deze aantekeningen zal blijken, dat de kenmerken in werkelijkheid van verschillend belang zijn. Doordat echter de verschillen van de totaalstellingen groot zijn, spreken deze toch wel duidelijke taal. Voor de vergelijking kunnen de cijfers over alle geënquêteerden worden gebruikt, die in de laatste kolommen zijn toegevoegd.

In de kolommen zijn cursiveringen en sterretjes toegepast. Tot cursivering van het percentage is overgegaan als het kenmerk volgens de verwachting boven of onder het cijfer van de laatste kolom ligt. Ligt het tegengesteld aan de verwachting, of gelijk aan het cijfer van de laatste kolom, dan is het niet gecursiveerd. Indien echter het percentage, behalve in de verwachte richting óók nog de grootte van  $1\frac{1}{2}$  keer of  $\frac{2}{3}$  keer het percentage van de laatste kolom heeft, dan is het bovendien met een kruisje gemerkt. Gecursiveerd, maar niet van een kruisje voorzien duidt dus aan: ligging volgens verwachting, maar minder dan  $1\frac{1}{2}$  of meer dan  $\frac{2}{3}$  maal het gemiddelde percentage.

De eerste groep van 6 kolommen (Groep I) brengt enkele gegevens van de bedrijfsstructuur en van de persoon in verband met elkaar en in verband met de 12 kenmerken; de tweede groep van vijf kolommen (Groep II) stelt in staat de bedrijfsvoering van enige kleinere subgroepen te vergelijken. Groepen I en II dienen als bijlage bij hoofdstuk II.1. De daaropvolgende groep van vijf kolommen (Groep III) behoort bij hoofdstuk II.2. De kolommen worden in het volgende als subgroepen aangeduid.

2. *Algemene aantekeningen*

Uit de mate, waarin cursiveringen, maar vooral kruisjes voorkomen kan worden afgeleid in hoeverre het kenmerk iets bijzonders weergeeft, dat de meer dan gemiddelde subgroepen in veel hogere mate hebben dan de minder dan gemiddelde subgroepen. Van een sterk onderscheidend karakter zijn dan de kenmerken: "Goed oordeel van de assistent"; "rooien"; "méér dan 8 maal

sputen"; "meer dan 2 maal per jaar bezoek van of naar de assistent"; "gaan kijken op andere bedrijven"; het "gezien hebben van de rooiactiefilm" en het "kennen van de figuurtjes"; het idee, "dat jongeren wel eens een poosje konden wegtrekken"; en het "niet opgeven van "andere" (=imponderabele) redenen voor niet-rooien".  
 Samengevat komen zij neer op:

- Het zich iets gelegen laten liggen aan wat de voorlichtingsdienst zegt. (In 't algemeen: de formele voorlichting).
- Het bewust kennis nemen van wat er op andere bedrijven gebeurt (D. i. informele voorlichting).
- Het nemen van ingrijpende maatregelen t. a. v. de fruitteelt en het loslaten van allerlei vage bezwaren daartegen.
- Het idee, dat het wel eens wat waard kon zijn om ook eens in een andere streek een bedrijf mee te maken.

Minder onderscheiden waren de kenmerken:

- Ophouden met beweiding.
- Het opnieuw zullen inplanten met fruit.
- Het hebben van enigermate een vakopleiding.

Deze méér of minder onderscheidende kenmerken verder samenvoegend kan worden gezegd, dat alles wat de ontwikkeling van de fruitteelt in de laatste jaren met zich mee brengt en alles wat iets meer initiatief vraagt nog in belangrijke mate nieuw is. De voorlichting, zowel de formele alsook de goede informele (het met open ogen gaan kijken bij een ander), behoort blijkbaar nog bij dit nieuwe.

In mindere mate onderscheidend zijn de aanpassingen die vroeger reeds werden verlangd in het belang van een goede bedrijfsvoering. Een oude aanpassing is het ophouden met beweiding. Deze is niet zo ingrijpend omdat er steeds de mogelijkheid blijft om een snede gras te gaan maaien en/of te hooien als de bomen het niet goed doen. Enig vakonderwijs - al is dit dan nog zo weinig, bv. een snoeicursus - is ook niet sterk onderscheidend. Zou hier in plaats van "enige vakopleiding" de "goede vakopleiding" zijn gekozen, dan zou dit een sterk onderscheidend kenmerk zijn geweest. Maar al zijn dan "ophouden met beweiding" en "een beetje vakonderwijs" niet meer zo heel erg nieuw en onderscheidend, ze kunnen nog steeds dienen als kenmerken van het bedrijf, dat beter is dan het gemiddelde. Alleen de jongere vak-fruittelers zijn over het stadium heen, dat zij "enig vakonderwijs" goed genoeg vinden, zoals hieronder wordt behandeld. Ook het opnieuw inplanten met fruit - zijnde een traditie - is niet nieuw. Mogelijk is het door het afzwakken van de traditie, dat het nu een kenmerk is geworden van een beter dan gemiddelde bedrijfsvoering.

### 3. Aantekeningen betreffende de groepen

Men kan zich afvragen of de verschillen in de totalen van tabel 21 niet grotendeels op intercorrelatie berusten, zodat misschien met een of met enkele factoren de overige verklaard kunnen worden.



Zulke intercorrelaties zijn zeker aanwezig. Dit geldt zowel voor de eerste 6 volgno's, die enkele bedrijfsomstandigheden aangeven, als voor de volgende volgno's, die enkele kenmerken van de bedrijfsvoering behelzen. Zoals aangegeven zijn uit deze laatste volgnummers de totalen per subgroep berekend. Van deze totalen kan dus vermoed worden, dat zij juist zulke grote verschillen opleveren, omdat ze een aantal malen min of meer dezelfde factor weergeven. Maar dit is ook juist de bedoeling, want hier moet aannemelijk gemaakt worden, dat de moderne instelling vermoedelijk de centrale factor is, en dat deze zich op velerlei wijzen uit.

De eerste zes volgnummers zijn niet op het eerste gezicht "moderne instelling" te noemen. Zij lijken eerder een zaak van omstandigheden te zijn. Deze factoren zijn de bedrijfsgrootte (2 maal), de absolute oppervlakte fruit (2 maal) en de leeftijd (2 maal). In Groep I (6 subgroepen) worden de naar deze omstandigheden gegroepeerde bedrijven op hun bedrijfsvoeringskenmerken getoetst. De totalen tonen, dat er zeer ongelijke kwaliteiten van bedrijfsvoering voor den dag komen. De uitersten zijn te vinden bij "absolute oppervlakte fruit" en bij "leeftijd". Minder sterk zijn de verschillen bij de bedrijfsgrootte, die sterk correleert met de oppervlakte fruit enerzijds en met de leeftijd anderzijds. Ofschoon de oppervlakte fruit en de leeftijd ook geen onafhankelijke omstandigheden zijn zal nu worden nagegaan, of die wellicht de totalen in de overige kolommen kunnen verklaren.

De hiervolgende tabel 22 geeft in kolom 1 nog eens de totalen weer van de 10 subgroepen uit groepen II en III. Kolom 2 vermeldt het berekende totaal op grond van de verhouding tussen kleine, middelgrote en grote oppervlakte fruit in elke subgroep. Daarnaast is het berekende totaal opgetekend op grond van de leeftijdssamenstelling van elke subgroep (kolom 3). Naast de beide berekende totalen is in kolom 4 met plus en mintekens aangegeven of de oppervlakte fruit, resp. de leeftijd, een positieve invloed dan wel een negatieve invloed op het totaal kan hebben uitgeoefend. De kolommen 2 en 3 geven bovendien de verschillen met kolom 1.

De berekende totalen zijn op de volgende basis (zie de subgroepen 3 t/m 6 van groep I) gevonden.

#### *Oppervlakte fruit*

100 %	oppervlakten tot 1.49 ha	geeft 222 punten (totaal van subgroep 3, Groep I)
100 %	"	van 1.50-2.99 ha geeft 400 punten (niet in tabel 21 vermeld)
100 %	"	groter dan 3 ha geeft 545 punten (totaal van subgroep 4, Groep I)

#### *Leeftijd*

100 %	leeftijd jonger dan 46 jaar	geeft 428 punten (totaal van subgroep 5, Groep I)
-------	-----------------------------	---

- 100 % " tussen 45 en 60 jaar geeft 486 punten (niet in tabel 21 vermeld)
- 100 % " ouder dan 60 jaar geeft 271 punten (totaal van sub-groep 6, Groep I)

Bij het getal 486 is op te merken dat het hoger is dan van de jongste groep. Tussen 45 en 60 jaar zouden dus volgens deze kenmerken de beste boer/fruittelers te vinden zijn. Bij een groter aantal kenmerken wordt het verschil kleiner.

Tabel 22: Berekende puntentellingen

	1	2		3		4	
	Totaal bñl. II	Berekend t. opp. naar fruit		Berekend t. naar leeftijd		Richting invloed	
		Tot.	Versch. m. 1	Tot.	Versch. m. 1	opp. fr.	leeft.
Niet-landbouwers	301	323	- 22	389	- 88	-	±
Uitsluitend fruittelers 59 j.	246	432	-186	271	- 25	+	-
Idem 60 jaar	749	469	+281	445	+304	+	+
Heeft omgeënt	463	413	+ 50	395	+ 68	+	±
Opgehouden met beweiding	508	378	+130	388	+120	±	±
Vrijgezellen	270	409	-139	343	- 73	+	-
Man van "andere" afkomst	452	392	+ 60	406	+ 46	±	±
Vrouw idem	425	405	+ 20	399	+ 26	±	±
Lid standorganisatie	474	426	+ 48	396	+ 78	+	±
Lid van de N.F.O.	614	473	+141	418	+196	+	+

Er is niet nagegaan in hoeverre de invloeden van de omstandigheden elkaar versterken. Ook zonder een nadere bepaling van deze versterking kunnen uit bovenstaande tabel wel enkele conclusies worden getrokken.

- De kleine groep der niet landbouwers blijkt een ongunstiger totaal te hebben dan op grond van hun bedrijfssamenstelling is te verwachten, terwijl de leeftijd vrij neutraal, d.w.z. ongeveer aan het gemiddelde gelijk, is. Het kleine verschil in punten voor deze kleine groep in aanmerking genomen is de zekerheid niet groot, dat het niet-landbouwer zijn een eigen minder gunstige invloed heeft; alleen het teken van het verschil ligt volgens de verwachting.

- Uitsluitend fruittelers, ouder dan 59 jaar. Deze groep heeft een zeer gunstige oppervlakte fruit, maar dit vermog de ongunstige invloed van de leeftijd niet te compenseren. Integendeel, zelfs bij de groep van ouderen dan 59 jaar in 'talgemeen blijft deze groep nog achter. De groep is wel klein, maar de mogelijkheid van een eigen geaardheid van het "uitsluitend fruitteler zijn boven de 59 jaar" spreekt wel duidelijk. Dit zijn ouderwetse fruittelers, die het fruitbedrijf aanhouden voor wat liefhebberij en als speculatieobject.

- Uitsluitend fruittelers, jonger dan 60 jaar. Deze groep heeft zowel een gunstige oppervlakte fruit als een gunstige leeftijd. Maar deze kenmerken schieten ongeveer 300 punten tekort in de verklaring van het totaal. Het is wel zeer onwaarschijnlijk, dat de versterking van beide invloeden zo groot is, dat het verschil van 300 punten daarmee verklaard kan worden. Ofschoon ook deze

groep klein is, mag wel worden aangenomen, dat hier een eigen geaardheid werkzaam is; dit zijn de vaklieden.

- Heeft omgeënt. De oppervlakte fruit is hier gunstiger en de leeftijd ongeveer neutraal. Toch zijn de omenters enigszins beter, dan op grond van beide kenmerken te verwachten is. Dit wijst er op, dat de omenters meer dan gemiddeld geneigd zijn om met de tijd mee te gaan.

- Is opgehouden met beweiding. Zowel de oppervlakte fruit als de leeftijd zijn hier ongeveer het gemiddelde. Toch zijn deze bedrijfshoofden aanzienlijk beter dan gemiddeld; ook beter dan de omenters. Meer dan de omenters en aanzienlijk meer dan gemiddeld, zijn zij geneigd om met de tijd mee te gaan.

- Vrijgezellen. Hun bedrijfssamenstelling is uit het oogpunt van de fruitteelt beter dan gemiddeld, maar hun leeftijd in ongunstiger. Toch vermag het eerste het tweede niet te compenseren. Zelfs bij de verwachting op grond van de leeftijd blijft deze groep achter. Ofschoon de groep klein is, is het wel waarschijnlijk, dat hier een conservatisme werkzaam is.

- Man van "andere" afkomst. De bedrijfssamenstelling met het oog op fruit is ongeveer gemiddeld; de leeftijd van deze groep is echter gunstiger. De gunstige leeftijdsinvloed kan echter het behaalde totaal niet geheel verklaren. Het verschil is niet zo groot, maar de groep is niet bijzonder klein. Mogelijk, dat hier een eigen invloed werkzaam is, nl. het als "vreemdeling" zich minder gebonden voelen aan de sociale controle op de bedrijfsvoering van de naaste omgeving.

- Vrouw van "andere" afkomst. Zowel de oppervlakte fruit als de leeftijd zijn gemiddeld. Toch zijn de bedrijven, waarop zulk een vrouw aanwezig is, iets beter dan de berekening. Temeer daar de groep niet bijzonder klein is, is het niet onmogelijk, dat hier een eigen invloed aanwezig is, nl. het stimuleren van de man om een "eigen weg" te gaan (d. i. zich te conformeren aan de eisen van de tijd).

- Lid van een standsorganisatie. De bedrijfssamenstelling is hier gunstig; de leeftijd gemiddeld. Toch ligt het totaal van deze leden boven de berekening. Het verschil is niet zo groot, maar de groep is omvangrijk, zodat ook hier een eigen geaardheid als mogelijk kan worden gesteld. Dit lidmaatschap kan een uiting zijn van een ruimere oriëntering.

- Lid van de Nederlandse Fruittelers Organisatie. Deze groep heeft zowel een gunstige bedrijfssamenstelling als een gunstige leeftijd. Beide kenmerken kunnen op geen 150 tot 200 punten na het totaal van deze leden verklaren. Door versterking van elkaars invloed zou de verklaring wellicht verder kunnen komen maar een volle verklaring is niet erg waarschijnlijk. Het is waarschijnlijk, dat men in deze groep te doen heeft met mensen, die de fruitteelt anders zien dan gemiddeld, nl. veel meer als een vak, waar men belangstelling voor heeft.

#### 4. Conclusies

Uit tabel 22 blijkt wel, dat omstandigheden als geringe opper-

vlakke fruit en gevorderde leeftijd geen verklaring kunnen opleveren voor de overige totalen. Hetzelfde geldt voor de factor; klein bedrijf. Voor het berekenen van deze totalen moeten dus andere factoren werkzaam zijn geweest. Waarschijnlijk zijn het die, welke wij in het voorgaande hebben genoemd.

Trouwens, hoe zou men zich ook moeten indenken, dat deze omstandigheden geheel de goede of de minder goede bedrijfsvoering van sommige groepen zouden bepalen. Deze omstandigheden zijn immers, behalve deels de gevolgen van het vorderen van de leeftijd, niet onontkoombaar, maar aanvaard. Zo zijn er een aantal mensen terecht gekomen op een klein bedrijf (of hebben sommigen een kleine hoek fruit) omdat zij dit vroeger nu eenmaal hebben gekozen (hebben moeten kiezen) inplaats van een ander beroep (resp. andere gewassen). De reden van deze keuze was vermoedelijk, dat zij naar de toenmalige toekomstverwachtingen (ook dit is een inzicht, hetzij van de betrokkene zelf, hetzij van zijn opvoeders) de beste van alle mogelijkheden zou zijn (of de enige mogelijkheid, die werd gezien). Het vorderen van de leeftijd brengt voor velen mee, dat zij de dynamiek van de tijd niet kunnen bijhouden. Voor zover dit het gevolg is van natuurlijke processen heeft het iets onontkoombars. Vooral gedachten aan de toekomst kunnen minder belangrijk worden. Andersdeels echter is dit ook het gevolg van de oude cultuur, waarin het belang van een betere ontwikkeling (o. m. van een minder eenzijdige maatschappelijke ontwikkeling) niet werd ingezien, en waarin de gedachte aan verandering en aanpassing weinig op de voorgrond stond.

Ook het zich bevinden in bepaalde omstandigheden kan dus dikwijls worden herleid tot inzichten en toekomstverwachtingen, hetzij van de betrokkene zelf, hetzij van zijn opvoeders, doch meestal van beide. (Een andere zaak is, of de opvoeders van degenen die tegenwoordig de 45 jaar gepasseerd zijn, geredelijk andere inzichten hadden kunnen hebben, maar dat doet hier niet ter zake).

Waar de omstandigheden grotendeels het gevolg van inzichten zijn kan van tabel 21 in zijn geheel worden gezegd, dat zij verduidelijkt, in welke mate er oude inzichten in diverse groeperingen aanwezig zijn. Een klein bedrijf, een kleine oppervlakte fruit en een hoge leeftijd blijken belangrijke belichamingen te zijn van een oud patroon van inzichten. Enkele andere kleine groeperingen - voortvloeiende uit de sociale en economische structuur, die bij de oude inzichten pasten - blijken het oude inzichtspatroon in bijzondere mate te dragen. Andere groepen daarentegen, die meer verband houden met een vernieuwd patroon van inzichten blijken de oude inzichten in mindere mate te dragen. Bij slechts een heel enkele groepering is het verantwoord om voluit van nieuwe inzichten te spreken. De groep van de N. F. O. -leden en de groep van de "uitsluitend fruittelers, die jonger zijn dan 60 jaar" hebben in het algemeen - zover hier onderzocht - deze nieuwe inzichten.

Anders gesteld, kan uit de cijfers de conclusie worden getrokken, dat er bij de "betere" groepen een nieuw cultuurpatroon

werkzaam is, dat zich op velerlei wijze kan uiten. Tot deze conclusie kwam ook Van den Ban in zijn: "Enkele kenmerken en eigenschappen van vooruitstrevende boeren".<sup>1)</sup> Van den Ban heeft getracht om centrale factoren te vinden voor het al of niet vooruitstrevend zijn van de Nederlandse boer. Hierbij maakte hij gebruik van bestaande gegevens over de boer en zijn bedrijf in 21 Nederlandse gemeenten. Deze centrale kenmerken en eigenschappen bleken nogal moeilijk te vinden te zijn. Deels komt dit omdat het heel moeilijk is uit te maken of iemand iets moderns doet, omdat hij moderne inzichten heeft, of dat hij "toevallig" iets moderns doet en dáárdoor moderne inzichten krijgt. Als voorbeeld kan het onderwijs dienen. Het kan zijn dat iemand onderwijs heeft gehad omdat hij (zijn ouders) modern is ingesteld; maar het is ook mogelijk, dat hij door het onderwijs, dat om andere redenen werd gevolgd, modern is geworden.

Neutraliseert men omstandigheden, zoals bedrijfsgrootte (in dit geval was het de oppervlakte fruit) of leeftijd, dan vindt ook Van den Ban, dat het onderscheid tussen goede en minder goede boeren veel sterker komt te liggen langs lijnen, die wijzen op een nieuwe belevingswereld: bv. elementen van levensstijl, lidmaatschap standsorganisatie en vele andere. Zelfs als men een omstandigheid als bedrijfsgrootte niet neutraliseert, maar wel factoren als lidmaatschap van standsorganisatie, onderwijs e.d. - zoals door Van den Ban gedaan - dan blijkt het belang van deze laatste factoren, omdat de eerste dan geen aantoonbare invloed meer heeft.<sup>2)</sup> Kenmerken, die geduid kunnen worden als uitingen van aanpassing aan deze tijd blijken dus het meest tekenend te zijn. Zij maken deel uit van het moderne cultuurpatroon.

1) Ir A. W. van den Ban: Bulletin no 5 van de afdeling Sociologie en Sociografie van de Landbouwhogeschool, Wageningen 1956.

2) Ir A. W. van den Ban: Kenmerken en Eigenschappen van de vooruitstrevende boer. Bulletin no 10 van de afdeling Sociologie en Sociografie van de Landbouwhogeschool, Wageningen 1958.

## Bijlage III

**VERGELIJKING VAN KENMERKEN VAN HEN, DIE  
WEL ROOIDEN MET DIE VAN HEN, DIE NIET  
ROOIDEN**

No	Omschrijving	Geroid na 1952 (53=100 %)	Niet geroid; wel rooirijp (104=100%)
1	Bedrijfs grootte 1 t/m 4 99 ha	23	37
3	" " groter dan 12 ha	36	25
4	Oppervlakte fruit t/m 1½ ha	19	43
6	" " groter dan 3 ha	53	29
7	Uitsluitend fruitteelt	21	13
8	Fruitteelt met niet-landbouw	11	13
10	Verpacht fruit op stam	23	34
12	Zoon in bedrijf	36	20
16	Heeft omgeënt	55	49
17	Is opgehouden met beweiding	68	49
18	Oordeel assistent; slecht	28	49
20	" " ; goed	49	9
23	Goed geoutilleerd bedrijf	48	13
24	Sputen hoogstens 5 maal per jaar	15	36
26	" " méér dan 8 maal per jaar	45	28
29	Grondonderzoek voor bemesting	72	49
30	Contact met assistent: nooit	34	74
32	" " ; méér dan 2x p. j.	40	8
38	Gaat wel kijken op ander bedrijf	68	36
40	Leest fruitteeltvakblad	47	23
42	Luistert des maandagsavonds	40	16
43	Meent zelf rooirijpe percelen te hebben	74	51
45	Maakt indruk goed te rekenen	64	31
50	Noemt "andere" redenen voor niet-rooien	21	26
52	Stelt prijs op rooieregeling	36	32
53	Zou opnieuw planten	72	48
56	Film gezien "Goed fruit vindt zijn weg"	62	28
59	Radiovoordracht gehoord	47	24
60	Rooidemonstratie gezien (Bemmel)	57	39
64	Bekend met diagram	55	26
65	Wist mee te praten over de Betuwe	70	43
67	Stond positief tegenover de rooiactie	25	12
68	" " negatief " "	8	11
71	Leeftijd jonger dan 46 jaar	23	24
73	" " ouder dan 60 jaar	30	45
75	Vakonderwijs: goed	17	7
79	Vrouw uit andere streek	26	17
80	Geén kinderen	19	30
82	Meer dan 2 kinderen	55	40
84	Vindt wegtrekken jongeren noodzakelijk	57	36
85	Geneigd tot klagen over bureaux enz.	11	21

Commentaar: De recursieerde percentages liggen voor degenen, die hebben geroid volgens de verwachting, dus gunstiger. Er is slechts één uitzondering, nl. bij "leeftijd jonger dan 46 jaar". Ofschoon de jongste groep dikwijls "beter" is dan de ouderen zijn zij niet beter onder de rooiers vertegenwoordigd, dan onder de niet-rooiers. De reden is ten dele, dat zij minder te rooien hebben, maar bovendien, dat de leeftijdsklasse tussen 46 en 60 jaar in sommige opzichten "beter" is dan de jongste groep.

## Bijlage IV

## HET "RATIONALISATIE-KARAKTER" VAN ENKELE ARGUMENTEN TEGEN HET ROOIEN

1. Geen personeel om in te planten, jonge aanplant te verzorgen e. d. : Het is helemaal niet nodig om opnieuw in te planten. De grond kan een andere bestemming worden gegeven.
2. Geen materiaal om de vrijgekomen grond te bewerken. Dit kan een voorbijgaand bezwaar zijn, als in de eerste jaren andere gewassen worden geteeld. Met loonwerk kan dit meestal worden opgevangen.
3. Pacht als beletsel te rooien. Pacht komt - hoewel dit niet geheel kan worden nagegaan - niet in hoge mate voor bij de met fruit beplante gronden. In Zuid-Limburg, waar pacht méér voorkomt, bleek dat de meerderheid der pachters nog nooit met de verpachter over rooien had gesproken. Dit geldt voor de Betuwe waarschijnlijk ook.
4. Inplantkosten als beletsel. Het is niet nodig opnieuw in te planten. Er kan wat anders geteeld worden.
5. Inkomensderving als beletsel. Door geleidelijk aan op te ruimen behoeven de dervingen (in de eerste jaren van de groei van het jonge fruit) niet groot te zijn. Hierbij moet worden bedacht, dat iets onrendabels werd opgeofferd.

---

1) Ir L. F. Gijsbers: De fruitteelt in Zuid Limburg. Niet uitgegeven studentenscriptie, Afd. Sociologie en Sociografie, Landbouwhogeschool 1957.