

IR. S. VAN VEEN  
AFDELING STREEKONDERZOEK  
LANDBOUW-ECONOMISCH INSTITUUT  
'S-GRAVENHAGE

DRS. A. J. WICHERS  
AFDELING SOCIOLOGIE EN SOCIOGRAFIE  
LANDBOUWHOGESCHOOL  
WAGENINGEN

HET GARDENIERSPROBLEEM  
IN DE KLEIBOUWSTREEK  
VAN FRIESLAND

BULLETIN NO. 15  
AFDELING SOCIOLOGIE EN SOCIOGRAFIE VAN DE LANDBOUWHOGESCHOOL  
WAGENINGEN

1959

1.13921

## INHOUD

<b>WOORD VOORAF</b>	5
<b>INLEIDING</b>	7
§ 1. Reden van het onderzoek	7
§ 2. Het vooronderzoek	7
§ 3. Doel en opzet van het onderzoek	9
 <b>HOOFDSTUK I. DE GARDENIERS EN HUN PROBLEMEN</b>	
§ 1. De gardeniersbedrijven	10
§ 2. Het kleine-boerenprobleem	11
§ 3. De gardeniers als kleine boeren	13
§ 4. Mogelijkheden voor een oplossing	14
§ 5. Opheffen van het bedrijf	14
§ 6. Vergroten van het bedrijf	19
 <b>HOOFDSTUK II. PRODUKTIE-OMSTANDIGHEDEN EN EEN NIEUW BEDRIJFSTYPE</b>	
§ 1. Doel van het hoofdstuk	22
§ 2. Produktie-omstandigheden en mogelijkheden	22
§ 3. De Friese omstandigheden voor tuinbouw	25
§ 4. Het bedrijf met groenteteelt in de open grond	30
§ 5. Het gespecialiseerde bedrijf met teelten onder glas	36
§ 6. Het fruitteeltbedrijf	38
§ 7. Overige takken van tuinbouw	40
§ 8. Het bedrijf met tuinbouw in de open grond	40
§ 9. De kleinveehouderij	41
 <b>HOOFDSTUK III. DE GARDENIERS EN VERNIEUWINGEN</b>	
§ 1. Doel van dit hoofdstuk	43
§ 2. Methode van onderzoek	43
§ 3. Het technische verloop van de aanpassing	44
§ 4. De aanpassing in enkele groeperingen	47
§ 5. Houding inzake de wettelijke bepalingen ter bestrijding van de aardappelmoetheid	49
§ 6. Houding tegenover tuinbouw	51
§ 7. Houding ten aanzien van krediet	54
§ 8. Functie van de samenleving bij de aanpassing	54
§ 9. Beleidsinstellingen en aanpassing	57

**HOOFDSTUK IV. OVERZICHT EN AANBEVELINGEN**

§ 1. Overzicht van de vorige hoofdstukken	60
§ 2. Mogelijkheden voor het tot ontwikkeling brengen van tuinbouw	66
§ 3. Enkele kwantitatieve gegevens	71
§ 4. Enkele maatregelen	73
§ 5. Nadere uitwerking van de maatregelen	76
§ 6. Het optreden tot behoud van het kleine bedrijf in Nederlands verband gezien	77

## WOORD VOORAF

Door haar aard neemt deze studie in de serie bulletins van de afdeling Sociologie en Sociografie een afzonderlijke plaats in. Zij is niet zuiver sociologisch of sociografisch; zij is in belangrijke mate, maar ook geenszins zuiver, economisch. Misschien is het nog het beste te stellen, dat in deze studie een poging is gedaan tot integratie van sociologische en economische gezichtspunten, teneinde hiermee een praktisch doel te dienen: een advies omtrent een eventuele tuinbouwvestiging in de Friese kleibouwstreek.

Dit advies is ontstaan uit de intensieve samenwerking van de beide rapporteurs. De heer Van Veen zou oorspronkelijk het bedrijfseconomische onderzoek doen en de heer Wichers het sociologische en sociaal-psychologische. Zij hebben beide delen van elkaars gezichtspunten doen doortrekken en bovendien getracht de Friese verschijnselen en strevingen in een ruimer sociaal en economisch verband te plaatsen. Op het laatst was er - aldus delen de heren mede - weinig meer, dat niet mede door de ander is ontstaan.

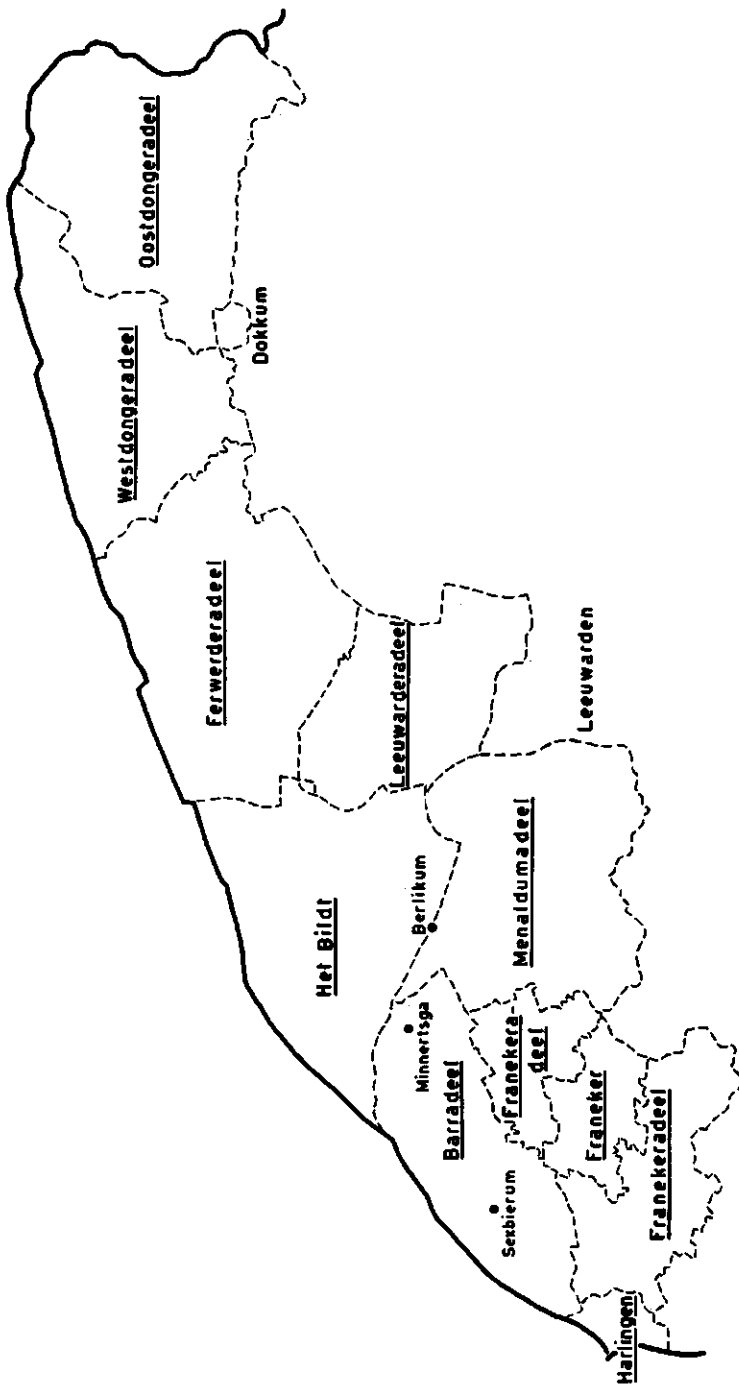
Het is met vertrouwen in haar waarde (niet als laatste woord: dit bestaat nu eenmaal niet, maar als stap in een goede richting), dat ik deze studie van dit woord vooraf voorzie. Moge zij vooral haar weg vinden onder hen, die met de agrarische planning te maken hebben.

Prof. Dr. E. W. Hofstee

Wageningen, september 1959.

Kaart I

GEMEENTEN VAN DE KLEIBOUWSTREEK



## INLEIDING

### § 1. *Reden van het onderzoek*

In de gemeenten van de Friese kleibouwstreek is de omvang van de bevolking in de periode 1947-1957 met 5% afgenomen. Deze teruggang kan worden toegeschreven aan het grote vertrek uit het gebied. Het overschot van vertrek boven vestiging is zelfs zo groot, dat er, ondanks een natuurlijke bevolkingsaanwas, nog sprake is van ontvolking. Dit zou zijn oorzaak vinden in een afnemende werkgelegenheid in het gebied, vooral in de agrarische sector. De mannelijke agrarische beroepsbevolking nam in de periode 1947-1956, in de acht gemeenten van de kleibouwstreek, af met 2135 personen of wel met 20% van het aantal in 1947<sup>1)</sup>. Dit was voor het bestuur van het "Kleibouwschap" aanleiding om een onderzoek te doen instellen naar de mogelijkheden de werkgelegenheid in het gebied te vergroten. Met name denkt men aan het tot ontwikkeling brengen van industrie en van tuinbouw. Dit onderzoek zou plaats hebben in de gemeenten die gezamenlijk het Kleibouwschap hebben gesticht, namelijk: Barradeel, Het Bildt, Ferwerderadeel, Franekeradeel, Leeuwarderadeel, Menaldumadeel, Oostdongeradeel en Westdongeradeel.

Dit rapport vermeldt de resultaten van het onderzoek naar de mogelijkheden voor de ontwikkeling van tuinbouw en de gevolgen daarvan voor de werkgelegenheid. Het gaat er hierbij om of het mogelijk is door stimulering van de zijde van beleidsorganen in de ruimste zin, te komen tot een tuinbouwcentrum van aanzienlijk grotere omvang, bijvoorbeeld twee- à vijfmaal zo groot als het thans bestaande in Berlikum en omgeving. Dit centrum zou dan zodanig welvarend moeten zijn, dat het op eigen kracht verder blijft groeien.

### § 2. *Het vooronderzoek*

De gedachte om de tuinbouw in de kleibouwstreek uit te breiden is niet nieuw. In het rapport van "De commissie ter bestudering van de sociaal-economische gevolgen van eventuele toepassing van de wet bestrijding aardappelmoeheid" werd er reeds in 1949 op gewezen, dat de teelt van tuinbouwgewassen, vooral op de bedrijven kleiner dan 6 ha, de beste vervanging zou zijn voor de teelt van aardappelen. De commissie verwachtte toen, dat de oppervlakte tuinbouw met 750 ha zou worden uitgebreid. Inmiddels is gebleken, dat de oppervlakte pit- en steenvruchten van 1949 tot 1957 niet is uitgebreid; de oppervlakte groente exclusief vroege

1) Volgens volks- en beroepstelling 1947 en woningtelling 1956 van het C. B. S.

aardappelen en zaai-uien is met 150 ha toegenomen, de oppervlakte zaai-uien met 75 ha. Ofschoon in de raming van het aangehaalde rapport, behalve de genoemde gemeenten, ook Wonsera-deel was opgenomen, kan toch worden geconcludeerd, dat de ontwikkeling van de tuinbouw ver onder de verwachtingen is gebleven.

Uit gesprekken met enkele deskundigen bleek, dat de desbetreffende agrariërs, die in Friesland gardeniers worden genoemd, niet tot tuinbouw overgingen, omdat zij er niet van overtuigd waren, dat zij daardoor hun inkomens zouden kunnen vergroten.

Voorts werd wel naar voren gebracht dat een aantal gardeniers, mogelijk uit een zekere verzetshouding tegen de wettelijke maatregelen inzake de aardappelmoetheid, niet tot tuinbouw wilden overgaan. Voor zover dit het geval was zouden deze gardeniers van mening zijn, dat de wet voor hen in hoge mate onrechtvaardig is en dat het mogelijk zou zijn, veranderingen in de wette doen aanbrengen. Zolang hiernaar werd gestreefd, zou niet tot tuinbouw worden overgegaan, omdat daardoor het motief voor verandering van de wet zou vallen. Ook werd opgemerkt, dat vele gardeniers het ideaal hadden ooit boer te worden, of althans hun bedrijf te vergroten. Elke verandering in de richting van het boerenbedrijf, zoals vergroting van de veestapel, vergroting van de beteelde oppervlakte en uitbreiding van het machinepark zou hun welkom zijn. Dit ideaal te laten varen en zich te gaan toeleggen op de teelt van tuinbouwgewassen, met als gevolg misschien een naar oppervlakte kleiner bedrijf, zou voor velen een te grote stap zijn. Tenslotte werd er nog op gewezen, dat ook een gebrekaan teeltvergunningen en erkenningen de omschakeling bemoeilijkte.

In het voorgaande werd uitsluitend van de gardeniers gesproken als groep die eventueel voor tuinbouw in aanmerking komt. De vraag kan rijzen of nog andere groepen zich tot deze bedrijfstak kunnen wenden. Behalve bij de gardeniers zou de tuinbouw misschien ook tot ontwikkeling kunnen komen bij de boeren met bedrijven die groter zijn dan 8 à 10 ha. Op deze bedrijven bestaat op grond van bedrijfseconomische redenen minder behoefte aan arbeidsintensieve gewassen dan op de kleinere bedrijven. In hoofdstuk I zal dit nader worden toegelicht. Voorts zal het erg moeilijk zijn de boer ervan te overtuigen, dat hij aan tuinbouwgewassen meer kan verdienen dan aan de akkerbouwgewassen, zolang de gardenier dat niet kan. Deze groep biedt dus - althans zolang een bloeiende tuinbouw niet reeds is ontstaan - weinig perspectief voor dit vak. Een volgende groep, die tot tuinbouw zou kunnen overgaan, zijn de landarbeiders en de werkenden in de overige beroepen. Indien zij zelfstandig agrariër worden, zullen zij niet direct iets proberen wat door de grote groep gardeniers onmogelijk wordt geacht. Het risico om bij mislukking door het hele dorp te worden uitgelachen zal niet door veel nieuwbakken agrariërs worden genomen. Bovendien zal deze groep meestal de middelen niet hebben - noch kunnen verkrijgen - om tot een voldoende uitgerust bedrijf te geraken.

Tenslotte kan tuinbouw worden uitgebreid door vestiging van

tuinders uit andere gebieden. Deze wijze van tuinbouwvestiging zal in hoofdstuk IV, mede in verband met een autochtone ontwikkeling van tuinbouw, worden bekeken.

### § 3. Doel en opzet van het onderzoek

Overeenkomstig het voorgaande is allereerst als doel gesteld de mogelijkheden na te gaan voor het ontstaan van tuinbouw uit de gardeniersgroep. Daar dit niet los gezien kan worden van het geheel van vraagstukken, waarvoor de gardeniers geplaatst zijn, en daar tuinbouw hiervoor niet de enige oplossing behoeft te zijn, is aan dit geheel ook aandacht besteed. Aldus zijn de eerste drie hoofdstukken ontstaan.

In hoofdstuk I is een beschrijving gegeven van de gardeniersbedrijven en de problemen die zich daar voordoen. Deze werden gesteld in het kader van het "kleine-boerenprobleem" zoals dit zich in geheel Nederland voordoet. Vervolgens werd beschreven in hoeverre men voor deze problemen in het verleden een uitweg heeft gevonden door de bedrijven op te heffen of te vergroten. In hoofdstuk II zal worden besproken in hoeverre het gardeniersprobleem kan worden opgelost door het kiezen van een nieuw bedrijfstype. Daarbij werd in het bijzonder aan de tuinbouw gedacht, doch ook werd enige aandacht geschonken aan het houden van kleinvee. In hoofdstuk III is beschreven hoe de gardeniers, die op hun bedrijf zijn gebleven, in de afgelopen tien jaren een oplossing voor hun problemen hebben getracht te vinden. Hier werd vooral aandacht besteed aan de invloed die het denken van de gardeniers en dat van anderen in hun omgeving heeft ten aanzien van vernieuwingen.

Ten laatste is in hoofdstuk IV een samenvatting gegeven van de voorgaande hoofdstukken en is de vestiging van tuinbouw in zijn geheel in beschouwing genomen. Hierin nemen de vestiging uit gardenierskring en die van tuinbouwers van elders de voornaamste plaats in.

Voor het bedrijfseconomische gedeelte van het onderzoek werd onder meer gebruik gemaakt van de bij het L.E.I. beschikbare boekhoudegegevens. Deze werden onder andere verzameld op ongeveer 15 gardeniersbedrijven, waar reeds tuinbouwgewassen werden geteeld. Deze werden vergeleken met die van een aantal bedrijven waarop geen tuinbouwgewassen werden geteeld. Alle gegevens hebben betrekking op de jaren 1954 t/m 1957. De factoren van sociaal-psychologische aard werden onderzocht door het houden van vraaggesprekken met 75 gardeniers. Hierin werd o.m. besproken, wat men dacht van een uitbreiding van de tuinbouw op hun bedrijven. Deze vraaggesprekken werden gehouden in Berlikum, in Minnertsga en in Sexbierum en enkele omliggende dorpen (Pietersbierum, Wijnaldum en Oosterbierum).



## Hoofdstuk I

## DE GARDENIERS EN HUN PROBLEMEN

§ 1. *De gardeniersbedrijven*

Met "de gardeniers" wordt in Friesland een groep grondgebruikers aangeduid, die minder dan 8 à 10 ha betelen en die meestal in de Friese zin niet over een boerderij beschikken. Zij wonen gewoonlijk in een woning in het dorp, waar al of niet een schuur of stalruimte bijgebouwd kan zijn. In het spraakgebruik is het begrip gardeniers niet scherp omlijnd. Voor het verzamelen van statistische gegevens was het nodig om duidelijk vast te stellen, wanneer iemand wel of niet tot de gardeniers wordt gerekend.

In het vervolg van dit rapport zullen onder gardeniers die grondgebruikers worden verstaan, die een oppervlakte van 1 - 8 ha betelen en die als hoofdberoep hun agrarische bedrijf hebben. Bij de landbouwtelling van het C. B. S. in 1955 werden dan in de acht gemeenten van de kleibouwstreek 1859 gardeniersbedrijven geteld. Het aantal boerenbedrijven (dit zijn bedrijven die groter zijn dan 8 ha, terwijl het hoofdberoep van de ondernemer agrariër is) bedroeg toen 1606 <sup>1)</sup>.

Voor de bezoeker biedt de kleibouwstreek een gehele andere aanblik dan een zandgebied. In dit laatste wordt het beeld beheerst door, in vergelijking met de kleibouwstreek, kleine boerderijen. Voorts versterkt de verkaveling, met de vele houtwallen, sloten en prikkeldraadafrasteringen de indruk, dat men met kleine bedrijven te maken heeft. In de kleibouwstreek krijgt men in het vlakke gebied met zijn grote kavels de indruk, dat er slechts grote bedrijven voorkomen. In werkelijkheid bleek uit het kleine-boerenonderzoek <sup>2)</sup>, dat op de zandgronden 74% van alle grondgebruikers over minder dan 10 ha beschikte, terwijl dit percentage in de kleibouwstreek 66 was. De verschillen zijn dus niet zo groot. Dat het gebied veel grotere verschillen suggereert vindt voor een deel zijn oorzaak in het reeds vermelde feit, dat de gardeniers dikwijls niet op boerderijen wonen, maar dat hun huizen en bedrijfsgebouwen voor een groot deel in de dorpen staan. De boerderijen liggen daarentegen over het land verspreid. De percelen van de gardeniers liggen veelal rondom de dorpen. Als de gewassen te velde staan valt het daar wel op, dat de oppervlakten van een bepaald gewas dikwijls klein zijn. De percelen, die verspreid liggen tussen die van de grotere bedrijven, vallen veel minder op. Hoewel de groep der gardeniers naar aantal vrij groot is, beïnvloedt zij het landschapsbeeld dus slechts in geringe mate.

<sup>1)</sup> Dit cijfer is evenals de overige in deze paragraaf - tenzij anders wordt vermeld - ontleend aan de landbouwtelling 1955 van het C. B. S.

<sup>2)</sup> "Het kleine-boerenvraagstuk op de zandgronden in de periode 1949-1953"; Landbouw-economisch Instituut, Den Haag 1954, 60 blz.

Een opmerkelijk verschil met de bedrijven op de zandgronden is ook, dat op de gardeniersbedrijven bijna geen varkens, kippen en ander kleinvee worden gehouden. Voorts, dat op iets minder dan de helft van de bedrijven geen vee wordt gehouden. De gardeniersbedrijven zijn dus dikwijls kleine akkerbouw- of tuinbouwbedrijven of wel een mengvorm van deze twee. Op deze bedrijven was de aardappel tot 1949 een basisprodukt. Op de 75 geënquêteerde bedrijven werd toen 62% van de oppervlakte beteeld met aardappelen. Nu is dat nog slechts 11%. Door de maatregelen omschreven in de wet op de aardappelmoeheid, zijn deze bedrijven dus hun basisprodukt kwijtgeraakt. Het areaal aardappelen werd met 82% verkleind.

Het teeltplan van de gardeniersbedrijven bestond in 1955 voor 46% uit grasland, 46% uit bouwland en 8% uit tuinbouwgewassen, gemeten naar beteelde oppervlakte. De gemeenten Barradeel en Het Bildt hebben overwegend akkerbouw; slechts 17% van de oppervlakte bestaat daar uit grasland. In Oostdongeradeel, Ferwerderadeel, Franekeradeel en Leeuwarderadeel bestaat meer dan 60% van de oppervlakte uit grasland. Op de voor akkerbouwgewassen gebruikte grond worden, naast aardappelen, veel suikerbieten, voederbieten, rapen en andere hakvruchten geteeld. Op de grotere bedrijven worden deze vaak aangevuld met granen, koolzaad, vlas, blauwmaanzaad enz. Op de kleinere bedrijven worden soms enkele grove tuinbouwgewassen geteeld als krotten, winterpeen, sluitkool, uien en spruiten. Voorts treft men een enkele keer zaadteeltgewassen aan. Deze tuinbouw vertoont enkele verdichtingen, zoals in de omgeving van Harlingen, waar ook enige glasteelt voorkomt (7,50 ha) en voorts in Berlikum en in Het Bildt, waar overwegend grove tuinbouwgewassen worden geteeld. In deze beide laatste gemeenten bedraagt de oppervlakte tuinbouw onder glas bijna 6 ha, doch deze ligt meer verspreid dan die in de omgeving van Harlingen.

## § 2. *Het kleine-boerenprobleem*

Met het woord "kleine-boerenprobleem" wordt gewoonlijk een aantal moeilijkheden aangeduid, die samenhangen met voortschrijdende mechanisatie en rationalisatie van de bedrijfsvoering. Een voorbeeld kan hier veel verduidelijken. Daartoe veronderstellen wij twee bedrijven, die sedert ongeveer 1930 bestaan. Het ene bedrijf is 20 ha groot en het andere 4 ha. Verder nemen wij aan, dat beide bedrijven een eenvoudig teeltplan hebben, dat hoofdzakelijk bestaat uit granen en aardappelen. Op deze bedrijven zou zich de hieronder uitgewerkte ontwikkeling ongeveer hebben moeten voordoen.

A, die het bedrijf van 20 ha heeft, werkte in de jaren dertig met vier arbeiders, terwijl B, met 4 ha, het bedrijf alleen deed. A gebruikte drie paarden, terwijl B toen 1 paard hield. Op het grote bedrijf beschikte de boer over een zaaimachine voor de

granen, terwijl deze werden gemaaid met een zelfbinder. Op het kleine bedrijf werden deze werkzaamheden in loondienst verricht. Op beide bedrijven zal gebruik zijn gemaakt van een loondorser. Op het kleine bedrijf werd door de boer per ha minder werk aan de granen besteed, omdat hij meer in loondienst liet verrichten. Daardoor kon hij verhoudingsgewijs iets meer aardappelen telen dan boer A. Deze laatste betaalde bijvoorbeeld 10 ha met aardappelen, terwijl B 2,25 ha had. Dit gewas werd op beide bedrijven op vrijwel gelijke wijze bewerkt. De grondbewerking had plaats met behulp van de paarden, waarvoor boer B samenwerkte met zijn buurman, die ook een paard had. De aardappelen werden met de hand gepoot en met behulp van een paard aangeaard. Spuiten deed A met een vatspuit en B met een rugspuit. Het selecteren liet A doen door een selecteur; B deed het zelf. Het rooien gebeurde met een lichter, terwijl de aardappelen met de hand werden geraapt en werden verzameld in kuilen op het land. In de herfst werden ze gesorteerd en afgeleverd. Doordat de werkwijze in grote lijnen op beide bedrijven dezelfde was, kon per man ook ongeveer hetzelfde inkomen worden bereikt.

In de periode van 1940 af is de situatie echter sterk gewijzigd. A heeft de paarden vervangen door een trekker. De granen worden nog op vrijwel dezelfde wijze bewerkt. De aardappelen worden echter door A met de machine gepoot, nadat het land met een aan de trekker gekoppelde hydraulische hefploug is geplougd. Aanaarden en spuiten doet hij ook met behulp van de trekker. Het loof wordt doodgespoten en voor het rooien gebruikt hij een zakkenrooier. Hij kan het werk nu doen met twee arbeiders. Bij hetzelfde teeltplan is dus de per man betaalde oppervlakte vergroot evenals de hoeveelheid produkt per man. De kosten van machines en werktuigen zijn weliswaar hoger geworden, maar toch niet in dezelfde mate als de arbeidskosten zijn gedaald. Het inkomen per man is bij gelijkblijvende prijzen dus groter geworden.

B heeft zijn paard ook verkocht en maakt nu op grote schaal gebruik van een loonwerker. Hij heeft bij een zelfde oppervlakte en een zelfde teeltplan als voorheen echter geen mogelijkheid om zijn inkomen te vergroten. Hij kan met behulp van een loonwerker misschien wel dezelfde werkwijze toepassen als A. De kosten daarvan behoeven ook niet eens zoveel hoger te zijndan die van A. Maar B heeft de per man geteelde hoeveelheid produkt niet kunnen vergroten. Op het bedrijf van A wordt nu immers 6 ha per man betaald, terwijl dit in 1930 nog 4 ha was. Op het bedrijf van B wordt nog steeds 4 ha per man betaald. Bij een zelfde teeltplan en werkwijze als op het bedrijf van A zou B dus  $\frac{1}{3}$  van zijn tijd overhouden. De praktijk is meestal, dat op bedrijven als die van B de oude werkwijze gehandhaafd blijft. Men heeft dan nog wel voldoende werk, maar de hoeveelheid produkt per man is er kleiner dan op het grotere bedrijf. Dit wordt aangeduid als een geringe arbeidsproductiviteit. De kleine boer voelt dit vaak niet zo aan, maar hij merkt wel, dat zijn inkomen relatief minder wordt. Dit is vooral tot uiting gekomen, doordat in de laatste jaren de lonen van de arbeiders zijn gestegen tot het niveau van zijn inkomen en dikwijls hoger.

Dezelfde problemen doen zich voor in de veehouderij waar het machinaal melken en de gemechaniseerde hooiwinningde arbeidsproduktiviteit hebben verhoogd. Daarom doen de genoemde problemen zich ook voor op de gemengde bedrijven. Misschien doen deze zich hier wel het sterkst voor, doordat de eenheden akkerbouw en veeteelt hier kleiner zijn dan op gespecialiseerde bedrijven van dezelfde oppervlakte.

### § 3. *De gardeniers als kleine boeren*

Ofschoon de gardeniers zichzelf mogelijk niet als kleine boeren zien, komt hun probleem in alle wezenlijke kenmerken overeen met dat van het algemene kleine-boerenvraagstuk.

In het voorgaande voorbeeld, waarin het kleine-boerenvraagstuk werd toegelicht, is een gardeniersbedrijf als uitgangspunt gekozen. Er is daar echter geen rekening gehouden met de aardappelmoeheid. Met deze laatste term wordt een ziekte aangeduid, veroorzaakt door een in de bodem levende parasiet, die de cultuur ernstig bedreigt. De parasiet kan jarenlang in de bodem overleven en bij ernstig optreden het gewas van de aardappel, en daarmee verwante gewassen, geheel doen mislukken.

Reeds gedurende de oorlog was het optreden van aardappelmoeheid aanleiding voor de overheid tot ingrijpen. In 1949 werden de wettelijke maatregelen ter bescherming van bodem en cultuur verscherpt. Dit werd mede nodig geoordeeld om de uitvoer van pootaardappelen te beschermen. De voornaamste inhoud van deze maatregelen was:

- a. een stuk grond mag in het algemeen slechts eenmaal in drie jaar met aardappelen of met andere vatbare gewassen worden beteeld;
- b. op besmette gronden wordt een absoluut verbod van aardappelteelt gelegd. Dit verbod wordt pas weer opgeheven, als bij keuring blijkt, dat de besmetting geweken is.

De aardappelmoeheid en de wettelijke maatregelen, die door het optreden van de ziekte moesten worden genomen, hebben een ingrijpende invloed gehad op het gardeniersbedrijf. Hierdoor moest een hoofdcultuur aanzienlijk worden beperkt. Dit trof de gardeniersbedrijven naar verhouding zwaarder dan het Friese landbouwbedrijf in het algemeen, omdat op het gardeniersbedrijf naar verhouding de meeste pootaardappelen werden geteelt en vruchtwisseling er het minst mogelijk was.

Enige cijfers die hierop betrekking hebben werden reeds genoemd: op de 73 bezochte gardeniersbedrijven werd vóór 1949 ongeveer 62% met (poot)aardappelen beteeld; in 1958 nog ongeveer 11%.

Door deze ontwikkelingen is aan het gardeniersbedrijf niet alleen een belangrijk basisprodukt ontvallen, maar ook een produkt van goede rentabiliteit. Deze rentabiliteit berustte mede op een soort monopoliepositie, die Friesland lange tijd heeft gehad op de internationale markt van pootaardappelen. Het lijkt daarom ver-

antwoord te stellen, dat het kleine-boerenkarakter van de bedrijven tot 1949 min of meer latent is gebleven en dat het daarna duidelijk aan de dag is getreden. Het verschil met de kleine-boerenproblemen elders berust alleen op de bijzondere omstandigheden, waaronder zij acuut zijn geworden.

#### § 4. *Mogelijkheden voor een oplossing*

Uit het bovenstaande is reeds gebleken dat de kleine boer de moeilijkheden, die voortvloeien uit mechanisatie en rationalisatie, niet kan opvangen door de oude bedrijfsstructuur te handhaven en daarin alleen andere landbouwprodukten te kiezen. Hij zal voor zijn bedrijf een verdergaande oplossing moeten vinden. Een meestal weinig aantrekkelijke vorm is, het bedrijf, dat bij het gegeven teeltplan niet meer de mogelijkheden biedt van weleer, op te heffen en een ander beroep te zoeken. Een andere oplossing is de betaalde oppervlakte te vergroten. Indien boer B uit het bovenstaande voorbeeld op 6 ha dezelfde werkwijze zou kunnen toepassen als A, zij het dan met behulp van meer loonwerk, dan zou hij daardoor de arbeidsproductiviteit en zijn inkomen kunnen vergroten <sup>1)</sup>.

Een derde oplossing ontstaat als het teeltplan wordt gewijzigd. Indien de gardenier bijvoorbeeld arbeidsintensieve tuinbouwgewassen gaat telen, dan kan hij ook op een kleine oppervlakte een hoge arbeidsproductiviteit bereiken. Daarvoor zal het echter nodig zijn, dat hij zijn bedrijf geheel overeenkomstig inricht door bijvoorbeeld van alle mogelijkheden tot mechanisatie gebruik te maken, glas aan te schaffen, of nieuw te investeren in plant- en pootgoed.

In het volgende zullen de eerste twee mogelijkheden in het kort worden toegelicht. De derde zal in hoofdstuk II worden uitgewerkt.

#### § 5. *Opheffen van het bedrijf*

Over het algemeen is het "ophouden met het bedrijf" geen graag aanvaarde oplossing bij de Nederlandse boeren. Niettemin is het aantal gardeniersbedrijven van 1947 tot 1957 met 25% afgenomen. In de groep van hen die het bedrijf opgaven waren er veel, die hun bedrijf als hoofdberoep uitoefenden, maar er waren er ook die dit bedrijf als nevenberoep exploiteerden. Uit een vergelijking van verschillende gegevens is gebleken, dat de groep met als hoofdberoep agrariër in sterkere mate is afgenomen dan de groep die het bedrijf in nevenberoep exploiteert. Uit de beschikbare gegevens kan ook worden afgeleid, dat een aantal bedrijfs-hoofden sedert 1947 een hoofdberoep buiten het eigen bedrijf heeft gekozen, terwijl dit laatste nu in nevenberoep wordt aangehouden.

<sup>1)</sup> Uit dit voorbeeld mag men niet de conclusie trekken, dat een bedrijf met een teeltplan als hier geschetst en met een betaalde oppervlakte van 6 ha tot goede uitkomsten zou leiden. Dit teeltplan is zo zeer vereenvoudigd, dat het om reden van teeltwisseling niet is te handhaven.

Op welke wijze is 25% van het aantal bedrijven in 1947 opgeheven? Het aantal bedraagt ongeveer 500. Bij de vraagbezoeken is gevraagd of de bezochte persoon mensen kende die het bedrijf hadden opgegeven en een ander beroep hadden gekozen. Hiervan bleken slechts enkele gevallen bekend. Bijna alle gardeniers wisten deze te noemen. Hieruit kan de conclusie worden getrokken, dat de niet meer bestaande bedrijven in hoofdzaak werden opgeheven vanwege de hoge leeftijd, of bij het overlijden, van het bedrijfshoofd, terwijl er geen opvolger aanwezig was.

De genoemde conclusie sluit goed aan bij de verdere gegevens die werden verzameld in de gemeenten Barradeel en Menaldumadeel. Hieruit bleek, dat 43% van de gardeniers ouder is dan 55 jaar. Dit percentage is zeer hoog. In een aantal gemeenten op de zandgronden bedroeg het slechts 31. Nog sprekender is echter het feit, dat slechts 26% van deze bedrijfshoofden een meewerkende opvolger heeft. Op ongeveer 30% van de gardeniersbedrijven wordt het bedrijfshoofd de komende tien jaar dus 65 jaar, terwijl er geen meewerkende opvolger is.

Dit wil echter nog niet zeggen, dat voor een deel van deze bedrijven ook geen opvolger te vinden zou zijn. Van een ander deel zal de grond echter worden overgenomen door reeds bestaande bedrijven. Er is niets bekend over verhouding van het aantal bedrijven waarvoor een opvolger wordt gevonden en het aantal dat wordt overgenomen door bestaande bedrijven. Als wij aannemen, dat voor de helft van de vrijkomende bedrijven een opvolger wordt gevonden, dan zal er in de komende tien jaar toch nog 15% van de gardeniersbedrijven worden opgeheven.

De oorzaak hiervan moet worden gezocht in een te geringe belangstelling van jongeren om gardenier te worden.

Men kan zich afvragen waardoor deze geringe belangstelling wordt veroorzaakt. Hiervoor zijn twee belangrijke redenen naar voren gekomen. De eerste is, dat op het ouderlijke bedrijf vaak geen werkgelegenheid genoeg is om een zoon in het bedrijf op te nemen. Deze zoekt dan een ander beroep. In vele gevallen is hij later niet meer bereid het bedrijf over te nemen als vader ermee ophoudt. Een tweede reden is dat de gardeniers in het algemeen pessimistisch gestemd zijn over het inkomen; dat met hun bedrijf in de toekomst behaald kan worden.

Beide redenen worden ondersteund door het besef dat men ongetwijfeld heeft van de relatief lage inkomens die in de afgelopen jaren werden behaald. Tabel 1 geeft een overzicht om dit te verduidelijken.

Voor de niet-agrarische beroepen zijn in deze tabel de inkomens vermeld, die in 1958 na ongeveer tien dienstjaren in een gemeente met loonklasse III (Harlingen, Franeker, Leeuwarden) konden worden behaald. Deze cijfers hebben uiteraard een globaal karakter. Voor een onderwijzer is het inkomen vrij nauwkeurig vast te stellen, zij het, dat hij nog neveninkomsten (bijvoorbeeld bijlessen) kan zoeken. Dit bezwaar geldt echter ook voor de overige niet-agrarische beroepen. Voor iemand, die u.l.o., h.t.s. (voorheen m.t.s.) of l.t.s. (voorheen ambachts-

Tabel 1  
Inkomens in enkele beroepen

Beroep	Inkomen per maand in guldens	Gewerkte uren per week	Inkomen per uur in guldens
Onderwijzer met hoofdafkte	525,-	-	-
Technisch ambtenaar 1e klas. met h. t. s.	650,-	40	3,90
Boekhouder met u. l. o. + diploma m. b. a.	500,-	40	3,-
Elektromonteur, met l. t. s. + diploma v. o. v.	395,-	48	1,98
Rangeerder-seinhuiswachter N. S., met alleen lagere school	347,50	48	1,73
Autobuschauffeur, met chauffeursdiploma, excl. overwerk en fooien	342,-	48	1,64
Gardenier	388,40	55	1,61
Landaarbeider	375,-	58	1,48
Veehouder met bedrijf $\geq$ 8 ha	632,-	64	2,29
Boer met gemengd bedrijf $\geq$ 8 ha	698,-	58	2,80

school) heeft gevolgd is minder gemakkelijk vast te stellen, wat hij tien jaar na het verlaten van de school zal verdienen. De vermelde inkomens zijn ontleend aan de salarisschalen van rijksambtenaren en van spoorwegpersoneel. Zij kunnen worden behaald door mensen, die de desbetreffende diploma's hebben behaald en noch in gunstige noch in ongunstige zin opvallen. De elektromonteur is hier gekozen als vertegenwoordiger van de groep geschoolde arbeiders en de rangeerder voor de groep geoefenden.

Het inkomen van de gardeniers is berekend op grond van de L.E.I.-boekhoudingen in de jaren 1954-1957. Het arbeidsloon van de gardenier werd vermeerderd met de gemaakte winst of verminderd met het verlies. Het loon van de landarbeider werd ontleend aan de collectieve arbeidsovereenkomsten voor Friesland. Het betreft hier een geschoolde arbeider aan wie een diploma toeslag wordt toegekend. De cijfers voor de grotere bedrijven werden op dezelfde wijze berekend als die voor de gardeniers.

Het aangegeven inkomen van de gardeniers is niet geheel vergelijkbaar met dat van de overige beroepen. In het voordeel van de gardeniers kunnen nog genoemd worden:

1. het gardeniersinkomen is berekend over de periode 1954-1957. Voor de bedrijven waarop rundvee wordt gehouden zijn de melkprijzen de laatste jaren aanmerkelijk verhoogd. Hoewel het kostenniveau ook is gestegen, bleek toch, dat de inkomens in sterkere mate zijn gestegen. Naar schatting zijn deze thans f. 20,- tot f. 40,- per maand hoger. Voor de bedrijven zonder rundvee was 1957-1958 in het algemeen een jaar met minder gunstige uitkomsten dan de voorafgaande jaren. Zij zullen dus in 1958 niet meer inkomen hebben gehad dan uit de tabel blijkt;

2. de gardenier heeft dikwijls aardappelen, melk en een deel van de groente tegen de kostprijs. Dit is ook een voordeel.

Hiertegenover staan echter vele nadelen:

1. de niet-agrarische beroepen hebben een grotere zekerheid omtrent de blijvende koopkracht van hun inkomen;
2. de niet-agrarische beroepen geven een hoger ouderdomspensioen;
3. de drie eerstgenoemde beroepen bieden promotiekansen zonder extra inspanning;
4. in deze beroepen varieert de arbeidstijd van 40-48 uur; dit is aanmerkelijk korter dan bij de gardeniers; dit betekent, dat er in deze beroepen meer vrije tijd is en dit opent ook de mogelijkheid voor de reeds genoemde bijverdiensten;
5. er is betaalde vakantie (met toeslag) in alle beroepen in loondienst;
6. aan de beroepen in loondienst is kinderbijslag verbonden;
7. de sociale verzekeringen zijn voor de zelfstandige duurder;
8. de vermogensbehoefte van de bedrijven wordt voortdurend groter.

Dit uit zich op velerlei wijze:

- a. in het vlottende vermogen. Waar men voorheen met f. 10.000,- kon volstaan, is nu f. 15.000,- nodig. Dit komt door het stijgen van de kosten van grond- en hulpstoffen, pachten, onderhoudskosten enz.;
- b. in de bedragen die nodig zijn voor de vervanging van versleten duurzame produktiemiddelen. Uit vroegere afschrijvingen is dit dikwijls niet meer mogelijk;
- c. in de bedragen, die nodig zijn voor nieuwe duurzame produktiemiddelen, b. v. de aanschaf van werktuigen, die men vroeger niet had, maar die noodzakelijk zijn geworden;
- d. in het vermogen dat nodig is voor uitbreidingen van het bedrijf, bijvoorbeeld van de veestapel. Hierin liggen de "promotiekansen" van de gardeniers. In andere beroepen vereisen deze dikwijls geen vermogen.

Alleen echter al om met het bedrijf niet geheel achter te blijven is het nodig, dat de gardenier uit zijn inkomen spaart, daar met lenen bijna zeker niet in alle behoeften kan worden voorzien.

Ofschoon het moeilijk is al deze punten in tabel 1 in rekening te brengen, zal het zonder meer duidelijk zijn, dat de nadelen de voordelen verre overtreffen. Het voor vrije besteding beschikbare inkomen, dat de gardeniersbedrijven hebben opgeleverd, is dan ook waarschijnlijk lager geweest dan het loon van een landarbeider.

In een vergelijking met de overige beroepen moet ook de beloning per uur niet uit het oog worden verloren. Deze is laag voor de gardeniers. Hoewel hij, door lange dagen te maken, het totale jaarinkomen nog wat in gunstige zin kan beïnvloeden, blijft het lage uurloon op zichzelf een nadeel, daar het wegwerken ervan ten koste gaat van de vrije tijd, die anderen wel hebben.

Men kan zich afvragen of het nadeel, dat de gardenier tot nu toe in inkomen en in vrije tijd heeft moeten aanvaarden, niet wordt gecompenseerd door niet-economische voordelen. Men kan hier denken aan het dikwijls geciteerde gezegde, dat men beter



"kleine baas dan grote knecht" kan zijn. Voor de reeds gevestigde gardeniers, die elders in het beroepsleven weinig kansen hebben, zal dit betekenis hebben. Ook voor een aantal jongeren kan dit geldigheid hebben. Maar zien wij wel, dan is de ontwikkeling zowel in Friesland als elders, dat de jongeren met enige scholing in een andere richting deze overweging nauwelijks of niet kennen. Voor hen gaan er immers beroepsmogelijkheden open in een aantal, dat de samenleving van vroeger nooit heeft gekend. Men zal er ons inziens op moeten rekenen, dat het genoemde gezegde bij de tegenwoordige, meestal goede, arbeidsverhoudingen en arbeidsvoorwaarden (zie opsomming) aan geldigheid zal inboeten en meer en meer als een vooroordeel zal worden gezien.

In dit verband moet eraan worden herinnerd, dat de weerstand bij de jongeren om het gardeniersbedrijf te verlaten reeds opmerkelijk klein is.

Uit het rapport "Bedrijfsopvolging en beroepskeuze in land- en tuinbouw" <sup>1)</sup> blijkt, dat de beroepskeuze van zoons op bedrijven van kleiner dan 5 ha in de zeekelegebieden zodanig op de niet-agrarische beroepen is gericht, dat er voor minder dan twee derde van de bedrijven een opvolgende zoon zal zijn (beroepskeuze-index voor opvolgers: 0,63). Deze index is in de zeekelegebieden lager dan in overige delen van Nederland. Uit de beschikbare gegevens bleek, dat deze ontwikkeling op de gardeniersbedrijven zeker niet zwakker is dan in het gehele zeekelegebied.

Misschien kan hier gesproken worden van een vorm van het reeds oude Friese verschijnsel, dat men dikwijls het "heitelân" verlaat om elders in het land een bestaan te zoeken. Hier wordt gesproken van een "vorm" van dit verschijnsel, omdat vermoedelijk veel gardenierszoons niet buiten Friesland zijn gegaan, maar dicht in de buurt zijn gebleven en daar de voor hen het meest voor de hand liggende beroepen uitoefenen, zoals buschauffeur, timmerman in een kleine timmerfabriek, enzovoorts. Zij verlieten echter met enig gemak de landbouw.

Tenslotte steunt deze uiteenzetting de stelling uit de inleiding, dat men geen hoge verwachting mag hebben van de vestiging van landarbeiders als gardeniers. Van een landarbeider is de volgende uitspraak afkomstig: "Gardenier worden betekent wél meer werk en meer zorgen, maar niét meer inkomen". Zouden deze landarbeiders tuinbouwers moeten worden, dan komt hier nog een groot gebrek aan vermogen en aan vakmanschap bij.

Hetzelfde kan van toepassing geacht worden op de groep, die in 1947 nog gardenier was, doch nu het bedrijf nog slechts als nevenberoep uitoefent. Zij hebben eigenlijk reeds doen blijken, dat zij niet veel meer in het gardeniersbedrijf zien. Bovendien hebben zij reeds kennis gemaakt met de voordelen van een beroep in loondienst (kinderbijslag enz.). Ongetwijfeld zijn er onder hen - en misschien wel velen - die het bedrijf met een bezwaard hart op het tweede plan hebben geschoven. Het is mogelijk, dat zij het weer als hoofdberoep willen gaan uitoefenen als er een stimulerende ontwikkeling plaats heeft. Men moet zich hier echter niet te veel van voorstellen. Blijkens ervaringen elders, is de weg uit

<sup>1)</sup> Rapport No. 326 van het L. E. I., 1959.

de landbouw naar een ander beroep er gewoonlijk een, die niet meer in omgekeerde richting wordt afgelegd.

Voor de beleidsinstellingen rijst hier de vraag of het welverantwoord is - en of het wel zin heeft, - het overnemen van andere dan tuinbouwbedrijven door jongeren te stimuleren. Als het bedrijven beneden de 5 à 6 ha geldt, dan menen wij hier zonder meer een ontkennend antwoord te moeten geven. Voor gardeniersbedrijven van 6-12 ha moeten wij voorzichtiger zijn met deze ontkenning. Maar wel moet gewaarschuwd worden voor een onbevangen mening, dat deze bedrijven kunnen worden aanbevolen. Deze waarschuwing moet niet alleen gegeven worden op grond van de inkomenseisen die de volgende generatie vermoedelijk stelt, maar ook op grond van de voortschrijdende mechanisatie. Deze heeft nog steeds de tendens de oppervlakte, die nog rendabel geacht kan worden, te vergroten. Voor tuinbouwbedrijven moet het antwoord op de vraag, of ze kunnen worden aanbevolen, worden uitgesteld tot het laatste hoofdstuk.

Stellen wij het bovenstaande in het kader van de genoemde mogelijkheden voor een oplossing, dan moet worden geconstateerd dat:

1. opheffing vrij veel wordt toegepast;
2. dit plaats heeft doordat de zoons een ander beroep kiezen, met als gevolg, dat de vader het bedrijf te zijner tijd aan derden zal moeten overdoen;
3. soms een overgangsvorm wordt gekozen; het bedrijf wordt dan niet dadelijk opgeheven maar eerst als nevenbedrijf, naast een ander hoofdberoep, uitgeoefend.

## § 6. Vergroten van het bedrijf

Deze oplossing zal uit twee gezichtspunten worden gezien. Ten eerste, welke mogelijkheden voor verbetering van het inkomen hierdoor kunnen worden verwacht. Ten tweede, in hoeverre het praktisch mogelijk is tot vergroting te geraken.

Ten behoeve van de beantwoording van de eerste vraag, in hoeverre verbetering van inkomen kan worden verwacht door bedrijfsvergroting, is tabel 2 toegevoegd. Deze berust op boekhoudgegevens van het L. E. I.

Tabel 2  
Inkomen en bedrijfstype.

Bedrijfstype	Aantal bedrijven	Gemidd. bedrijfs-grootte in ha	Inkomen in guldens <sup>1)</sup> per		Gewerkte uren per week
			maand	gewerkt uur	
Gardeniersbedrijf					
1-8 ha:					
akkerbouw	0	-	-	-	-
akkerbouw - tuinbouw	18	3,45	326	1,57	48
akkerbouw - veehouderij	9	6,18	451	1,65	63
Landbouwbedrijf:					
akkerbouw -					
veehouderij } 8-15 ha	6	10,50	475	1,71	64
} ≥ 15 ha	28	30,92	698	2,80	58
alleen veehouderij ≥ 8 ha	20	19,96	632	2,29	64

1) Gemiddeld behaald in de jaren 1954, 1955, 1956 en 1957.

Vergelijkt men de inkomens per maand, dan valt het op, dat uit grotere bedrijven inderdaad grotere inkomens worden gemaakt. Nader beschouwd is de vergelijking niet steeds even gunstig voor de grotere bedrijven. Ten dele kan dit op de beperkte aantallen van sommige waarnemingen berusten. Niettemin menen wij, mede op grond van ervaringen elders, dat de cijfers de reële verhoudingen wel ongeveer aangeven.

Binnen de gardeniersgroep zien wij, dat de kleinste bedrijven meestal van het type akkerbouw-grove tuinbouw zijn. Zij maken het laagste inkomen per maand en per uur. Maar hier wordt tevens het kleinste aantal uren gewerkt. Dit berust op de gewassenkeuze, die men gewoonlijk doet. In het teeltplan zijn heel weinig gewassen opgenomen, die 's winters werk geven. Aan dit type is dus wel iets te verbeteren door wintergewassen als spruitkool en witlof in te voeren (iets waar sedert 1949 ook moeite voor gedaan is, maar slechts met matig succes).

Op de wat grotere bedrijven houdt men dikwijls vee. Er wordt daar per uur een iets beter inkomen bereikt dan op bedrijven van het type akkerbouw-tuinbouw. Per maand gezien is het inkomen er aanzienlijk hoger, maar er wordt ook veel meer uren voor gewerkt. Vergelijken wij deze gardeniersbedrijven met de bedrijven van het type akkerbouw-veehouderij van 8-15 ha, dan blijken de inkomens per uur en per maand daar wéér iets hoger te liggen. De inkomens die werden behaald met de gespecialiseerde veehouderijbedrijven van 8 ha en groter (gemiddeld beteelde oppervlakte 19,96 ha) en de gemengde akkerbouw-veehouderijbedrijven van 15 ha en groter (gemiddeld 30,92 ha) zijn aanzienlijk hoger. De conclusie mag hier zijn dat bedrijfsvergroting, bij handhaving van een teeltplan dat akkerbouw, grove tuinbouw en vee omvat, inderdaad betekenis heeft voor het inkomen, maar dat een kleine bedrijfsvergroting meestal onvoldoende is.

De beste kansen voor inkomensverbetering door bedrijfsvergroting lijken hier te zijn weggelegd voor de grotere gardeniersbedrijven, die reeds vee houden. Op deze bedrijven werd bij de vraagbezoeken opgemerkt, dat er belangstelling is voor vee. Op vele is men na de inkrimping van de aardappelteelt dan ook meer vee gaan houden. Deze bedrijven beginnen reeds met het voordeel, dat het "teeltplan" (doordat het mede veehouderij omvat) ruimere mogelijkheid geeft voor het maken van produktieve uren. Enige vergroting van het bedrijf kan dan verdere verlichting brengen, mede doordat de kansen op succesvolle mechanisatie dan toenemen.

Voor de gardeniers met de kleinste bedrijven lijkt de weg van de vergroting onder handhaving van een boerenbedrijfstype veel moeilijker. De gardeniers met grotere bedrijven blijven door een vergroting min of meer bij het vertrouwde bedrijfstype en in een vertrouwde bedrijfsomvang. Voor de kleine bedrijven geldt, dat een op zichzelf voldoende bedrijfsvergroting (bijvoorbeeld een verdrie- of viervoudiging) de bedrijfshoofden voor een nieuw type plaatst, waar ánder vakmanschap (vooral meer ondernemerschap) voor vereist is, en dat ook een veel betere vermogenspositie vereist dan de meesten hebben.

Met name het gaan houden van vee zal deze bedrijven voor zware investeringen stellen. Deze gelden zowel het vee zelf als de stalruimte, die op de kleine bedrijven - in tegenstelling tot veel grotere gardeniersbedrijven - meestal afwezig is. Bovendien vereist dit bedrijf, evenals het akkerbouwbedrijf, een aantal dure machines en werktuigen. Zou men bij de bedrijfsvergroting aan akkerbouw denken, dan is, in plaats van stalruimte, schuurruimte gewenst.

De weg van de bedrijfsvergroting is dus voor de kleine bedrijven verre van eenvoudig. Daar echter niet alle gemeenten en zeker niet alle delen van de gemeenten voor het tuinbouw-kleinbedrijf in aanmerking kunnen komen, lijkt de oplossing soms toch in deze richting gezocht te moeten worden. Hierbij kan men bedenken, dat ook de overgang op groenteteelt of op fruitteelt dikwijls verre van eenvoudig is, zoals in de volgende hoofdstukken nog ter sprake moet komen.

Thans zal nog enige aandacht worden besteed aan de voor bedrijfsvergroting beschikbare grond. Uit de vorige paragraaf bleek, dat er een sterke tendens is tot het opheffen van de kleine bedrijven. In de komende tien jaren zou ongeveer 15% van de bedrijven worden opgeheven. Gezien de in het algemeen geringe belangstelling voor deze bedrijven, zal dit percentage misschien nog wel hoger zijn. Hierdoor zou 500 à 1500 ha grond beschikbaar kunnen komen. Voor deze grond zullen zeker gegadigden worden gevonden. Enerzijds zullen dit gardeniers zijn, die hun bedrijf willen vergroten, maar anderzijds zullen ook de boeren belangstelling hebben voor deze grond. Deze laatste groep zal waarschijnlijk een kapitaalkrachtiger gegadigde zijn dan de gardeniers. Wanneer men de dingen op hun beloop zou laten, bestaat dus de mogelijkheid, dat de vrijkomende grond in hoofdzaak bij de boeren terecht komt. Hier zou dus voor de beleidsinstellingen de taak kunnen liggen er doelbewust naar te streven, dat de gardeniers in de eerste plaats met deze gronden worden geholpen.

Een andere bron van grond voor bedrijfsvergrotingen zou de verplaatsing van boeren naar de nieuwe polders kunnen zijn. De vrijkomende boerderijen zouden dan, al of niet in ruilverkavelingsverband, kunnen worden gebruikt voor sanering van de gardeniersbedrijven. In dit verband is het vermeldenswaard, dat enige jaren geleden enige tientallen gardeniers een plaats hebben gevonden in de Noordoostpolder. Zij kregen daar wat grotere bedrijven dan ze in Friesland hadden en hebben in ruil daarvoor hun vroegere grond afgestaan. Deze werd gebruikt om bestaande gardeniersbedrijven te vergroten.

Voorlopig zal uit deze bron weinig kunnen worden verwacht, daar het nog enige jaren zal duren, alvorens weer grond in een nieuwe polder wordt uitgegeven.

Overzien wij thans, wat er aan grond voor de groottesanering beschikbaar komt, dan zal dit - zeker bij een ontwikkeling die op zijn beloop wordt gelaten - waarschijnlijk onvoldoende zijn. In het laatste hoofdstuk wordt erop teruggekomen hoe getracht kan worden vrijkomende grond van gardeniers - maar ook vrijkomende boerderijen - in handen te krijgen voor de sanering. Ook op het gebruik van deze gronden wordt daar verder ingegaan.

## Hoofdstuk II

PRODUKTIE-OMSTANDIGHEDEN EN EEN NIEUW  
BEDRIJFSTYPE§ 1. *Doel van het hoofdstuk*

In het vorige hoofdstuk is gebleken, welke resultaten met het gardeniersbedrijf worden behaald. Hier zal, voor zover dit mogelijk is, worden nagegaan of deze resultaten verbeterd kunnen worden door het kiezen van een ander bedrijfstype. Hierbij is vooral aandacht geschonken aan de tuinbouw. Eerst wordt een beschrijving gegeven van de produktie-omstandigheden, waaronder de gardeniers werken; vervolgens wordt nagegaan, welke voor- en nadelen enkele typen van tuinbouwbedrijven hebben. In de laatste paragraaf wordt nog in het kort ingegaan op de kleinveehouderij.

§ 2. *Produktie-omstandigheden en mogelijkheden*

Bij het stellen van de vraag, welke mogelijkheden er zijn op grond van de produktie-omstandigheden, wordt dikwijls in de eerste plaats gedacht aan de geschiktheid van de grond en aan het klimaat, terwijl aan de overige factoren soms onvoldoende aandacht wordt geschonken. Naast deze natuurlijke factoren, die reeds bestaan voordat er iets tot ontwikkeling komt, is er ook een aantal dat van te voren niet aanwezig is, maar die geschapen moeten worden tijdens het opbouwen van een nieuwe produktierichting. Dit zal worden toegelicht met een voorbeeld. Hiertoe kan de ontwikkeling van de pootaardappelcultuur in Friesland dienen.

Deze cultuur is lange tijd goed winstgevend geweest; zo zelfs, dat veel gardeniers er zich eenzijdig op gingen toeleggen. Toch zou deze ontwikkeling niet te voorspellen zijn geweest. Dit komt, omdat slechts enkele belangrijke factoren tevoren bekend konden zijn. Men zou hebben kunnen verwachten, dat klimaat en bodem gunstig waren, en misschien ook, dat de boerenbevolking de bewaamheden zou kunnen ontwikkelen voor deze cultuur. Maar wat men moeilijker kon voorspellen was, dat naast een goed vakmanschap zich een goed afzetapparaat zou ontwikkelen, alsmede een goede keuringsdienst. Men kon hoogstens op de noodzaak van deze ontwikkeling hebben gewezen. Allerm minst te voorspellen was echter wel, dat Nederland - en Friesland in het bijzonder - een soort monopoliepositie kon ontwikkelen, gebaseerd op een voorsprong door de gunstige ontwikkeling in voorgaande factoren en door een grote buitenlandse vraag naar pootaardappelen.

Dit voorbeeld toont duidelijk aan, dat nieuwe mogelijkheden

slechts ten dele afhangen van aanwezige gunstige factoren, zoals bodem, klimaat en misschien ook vakmanschap, maar grotendeels ook van factoren, die pas tegelijk met het gebruik van de potentiële mogelijkheden kunnen ontstaan, bijvoorbeeld afzetapparaat, keuringsdienst, buitenlandse vraag, dikwijls ook het gespecialiseerde vakmanschap, en tenslotte zelfs een soort "monopolie". Onder de gunstige omstandigheden zijn er dus, die tevoren aanwezig kunnen zijn (en dikwijls ook moeten zijn) en andere, die tevoren nauwelijks of niet aanwezig kunnen zijn.

Het belang van de tevoren ontbrekende omstandigheden kan reeds als voldoende toegelicht worden beschouwd. Met enkele voorbeelden willen wij aantonen, dat er niet op kan worden vertrouwd, dat deze omstandigheden zich "vanzelf" zullen ontwikkelen. In deze tijd van voortschrijdende economische differentiatie mag dit met enige nadruk gesteld worden, omdat het nu net zo min of nog minder waar is dan ooit. De voorbeelden zullen wij ontleenen aan de tuinbouw zelf.

Zowel interne bedrijfsfactoren (zoals vakmanschap), als externe factoren (zoals het afzetapparaat), kunnen in hun ontwikkeling achterblijven. Een voorbeeld van een zich niet mee-ontwikkend vakmanschap levert de tuinbouw rondom Hoogeveen op. De bevolking is daar blijven vasthouden aan een klein gemengd boerenbedrijf, waarop als aanvulling wat bonen en andere tuinbouwgewassen worden geteeld. Een tuinbouwwakmanschap is hierdoor niet ontstaan, en nu de bonenteelt in gevaar is, dreigt de gehele tuinbouw daar te verdwijnen. Dit heeft plaats, terwijl de uitkomsten van het landbouwgedeelte van die bedrijven bepaald niet gunstig zijn.

Dikwijls zijn het de voor het bedrijf externe factoren, als afzetorganisatie en toeleveringsbedrijven, die zich niet mee-ontwikkelen. Hiervan komen diverse voorbeelden voor in de tuinbouw. Vooral in kleine centra rondom plaatsen als Assen, Apeldoorn en andere. Dit verschijnsel is aanleiding geweest om de tuinbouwvestiging te Emmen volgens een uitgewerkt plan aan te pakken, zodat deze factoren zo min mogelijk een spaak in het wiel kunnen steken. Om bij de afzet te blijven: voor een tuinbouwveiling wordt tegenwoordig aan een omzetcijfer van minstens f. 5.000.000,- gedacht, alvorens deze organisatie aan de eisen kan voldoen. Een van deze eisen is, dat ze in voldoende mate koopkrachtige handel trekt. Deze handel heeft op zijn beurt vooral belang bij voldoende grote, goed gesorteerde, en betrouwbaar gekeurde, partijen. Te Emmen wordt dan ook nagestreefd, dat de vestiging zó snel zal plaats hebben, dat in een beperkt aantal jaren deze f. 5.000.000,- kunnen worden bereikt. Men hoopt hierdoor de tijd te bekorten, dat er te veel is voor de plaatselijke handel en te weinig voor de groothandel, hetgeen altijd ten koste gaat van de prijzen en dus de ontwikkeling belemmert. Men tracht deze tijd te overbruggen door partijen, waar de plaatselijke veiling voorals nog geen afzet voor kan bieden, zolang te versturen naar andere veilingen, waar wel voldoende handel is. Ten aanzien van de toelevering moet nog worden opgemerkt, dat alleen bij een flinke omzet van het centrum de vestiging kan worden verwacht

van de desbetreffende bedrijven (kassenbouwers, verwarmingsinstallateurs, vervoerders). Dit is ook belangrijk. Voorts kan alleen in een centrum, dat groot genoeg is, voldoende aandacht geschonken worden aan onderwijs en voorlichting.

Voorts moet nog worden ingegaan op het "soort monopoliepositie", dat in het voorbeeld van de ontwikkeling van de pootaardappelcultuur in Friesland werd ontmoet. Daar een volledig of nagenoeg volledig monopolie (marktsituatie, waarin er maar één aanbieder is) in de landbouw nauwelijks of nooit wordt bereikt, is het beter hier te spreken van "een gunstige positie in de monopolistische concurrentie". Dit betekent, dat een van de concurrerenden een voorsprong kan hebben op de markt (of op eendeel ervan), die door anderen niet zo gemakkelijk ingehaald kan worden. Monopolistische concurrentieverhoudingen komen veelvuldig voor, met name ook in de tuinbouw. In deze bedrijfstak bezitten de grotere centra meestal zo'n positie ten opzichte van de andere centra en ten opzichte van de verspreide tuinbouw. Deze monopolistische concurrentiepositie is in de tuinbouwcentra gewoonlijk de einduitkomst van een ontwikkeling, waarin alle belangrijke omstandigheden min of meer gunstig zijn geworden; dus ook de omstandigheden, die tevoren niet aanwezig konden zijn. Behalve voldoende gunstige omstandigheden van bodem en klimaat zijner dan: gevestigde handelsrelaties, gespecialiseerde toeleveringsbedrijven, gespecialiseerd vakmanschap, krachtige eigen organisaties, gespecialiseerde voorlichting, onderwijsfaciliteiten, boerenleenbanken, die op tuinbouw zijn ingesteld, bekwame leiders, en een hoog tempo van aanpassing aan de wisselende omstandigheden van de markt. Het werken van dit complex van samenhangende factoren, dat de voorsprong bepaalt, wordt in tuinbouwkringen - juist omdat men het in de grotere centra waarneemt - wel "centrumfunctie" genoemd. Het aanwezig zijn van een monopolistische concurrentiepositie of van centrumfunctie moet niet alleen van belang geacht worden voor de rentabiliteit van het bedrijf, maar ook voor de stabiliteit en de continuïteit ervan.

Behalve op een samenspel van alle factoren, kan de monopolistische concurrentiepositie nog berusten op een of meer gunstige voorwaarden in het bijzonder. Soms is dit de bodem, zoals voor de aspergeteelt in Noord-Limburg, of voor de hyacintenteelt. Voor deze laatste teelt worden slechts weinig geschikte gronden gevonden. Soms zijn het bodem en klimaat samen, zoals bij de primeurteelt te 's-Gravenzande. Soms zijn het ook institutionele omstandigheden, als het vrij krap houden van het teeltrecht. Dit komt voor bij de tulpenteelt en bij de bloemeteelt onder glas. Ook het gespecialiseerde vakmanschap (b.v. pootaardappelteelt in Friesland), een gunstige ligging ten opzichte van de afzetcentra, en andere factoren, kunnen in het bijzonder een rol spelen. Het voornaamste blijft evenwel het samenspel der factoren. Hierop komen wij dan ook in verband met tuinbouwontwikkeling in Friesland in het volgende terug.

Uit bovenstaande voorbeelden van tuinbouwontwikkeling kan worden afgeleid, dat nieuwe ontwikkelingen maar zeer ten dele van "natuurlijke" omstandigheden (zoals bodem, klimaat) afhan-

gen, maar evenzeer van "institutionele" omstandigheden. Deze laatste lenen zich eventueel - en dikwijls moet dit - voor creatie volgens plan. Dit kan pas gebeuren - zoals wij zagen - in wisselwerking met het gebruik maken van de reeds aanwezige omstandigheden in een of andere richting.

### § 3. *De Friese omstandigheden voor tuinbouw*

In het voorgaande werd ten aanzien van nieuwe mogelijkheden onderscheid gemaakt tussen aanwezige begunstigende omstandigheden en even noodzakelijke omstandigheden, die tevoren logischerwijze ontbreken. Natuurlijke omstandigheden vielen gewoonlijk in de eerste groep, terwijl institutionele omstandigheden dikwijls in de tweede groep zouden vallen. Ten aanzien van de tuinbouw doet zich in Friesland de situatie voor, dat die reeds enigermate aanwezig is. Hierdoor is er een veilingsysteem, is er reeds een zeker vakmanschap enz. Het lijkt daarom nodig hier na te gaan, wat bij een eventuele tuinbouwontwikkeling in de kleibouwstreek tot het wel aanwezige en wat tot het ontbrekende zal moeten worden gerekend.

#### Bodem en klimaat

Onder de tevoren aanwezige omstandigheden zijn bodem en klimaat belangrijk. Daar de bodem meestal niet van het type is, dat snel warm wordt in het voorjaar en doordat het klimaat iets kouder is dan bijvoorbeeld in het Westland (al is het aantal uren zonneshijne aan de Friese kust ook gunstig), lijkt het noordelijke zeeleigebied niet in de eerste plaats voorbestemd te zijn voor de primeurteelt in de groentesector. Overigens bieden bodem en klimaat mogelijkheden voor allerlei takken van tuinbouw: de overige groenteteelt, de fruitteelt, ten dele de bloembollen- en knollenteelt; voorts voor enkele kleinere takken als de zaadteelt en de boomkwekerij. Kaart II geeft een overzicht van de ligging van de voor tuinbouw geschikte gronden. Het werd overgenomen van de "globale bodemgeschiktheids- en tuinbouwkaart".

#### Erkenningen en teeltvergunningen

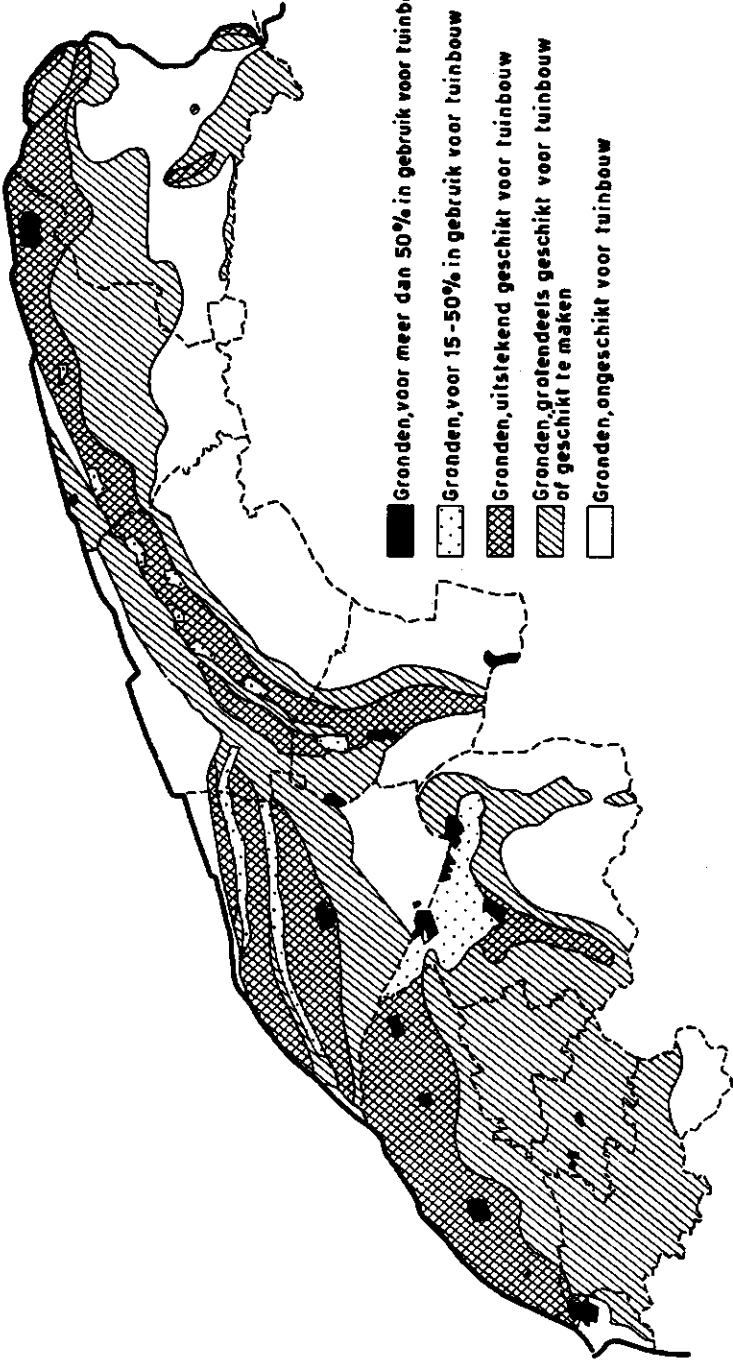
Tot de enigermate aanwezige omstandigheden kunnen ook gerekend worden de erkenningen als vakgenoot en de teeltvergunningen. Erkenningen bestaan er afzonderlijk voor de groenteteelt, de fruitteelt, de bloemeteelt en de bloembollenteelt. Het verwerven van deze erkenning als vakgenoot geschiedt op grond van theoretische kennis en van ervaring in het vak. Alleen een erkend vakgenoot kan houder zijn van teeltvergunning. De teeltvergunning vermeldt - soms gedetailleerd - tot het telen van welke oppervlakte van een of meer gewassen of groepen van gewassen men gerechtigd is.

Erkenningen als groenteteler zijn onder de gardeniers in ruime mate aanwezig; 75% heeft deze erkenning. Op zichzelf is dit gunstig, maar minder gunstig is, dat de meerderheid bij deze erken-



Kaart II

**BODEMGESCHIKTHEIDSKAART**



ning slechts een beperkte teeltvergunning heeft. Deze geeft gewoonlijk recht op de teelt van vroege aardappelen, al of niet met nacultuur. In 1949 werd de mogelijkheid geopend deze teeltvergunning, voor zover zij niet kon worden gebruikt, om te wisselen voor een van jaar tot jaar te vernieuwen bijzondere teeltvergunning voor andere groenteteeltgewassen. Van deze mogelijkheid is niet ten volle gebruik gemaakt. Behalve deze specifieke vergunningen zijn er ook wat algemene vergunningen in noordelijk Friesland. Ter zake kundigen menen, dat ook deze lang niet volledig worden gebruikt. Ten aanzien van de groenteteeltvergunningen moet de conclusie dus luiden, dat er wel enige ruimte is, maar dat de verdeling over algemene en specifieke vergunning, en de verdeling over de bedrijven, niet overeen zal komen met de behoeften van een eventuele tuinbouwontwikkeling. Doordat de mogelijkheid bestaat (mits men erkend is) dat er vergunningen van elkaar worden overgenomen en doordat het stelsel van omwisselingsvergunningen bestaat, kan hieraan enigermate worden tegemoet gekomen. In veel individuele gevallen zullen echter erkennings- en teeltvergunningsmoeilijkheden kunnen blijven voorkomen, zodat deze kant van de tuinbouwontwikkelingszaak te zijner tijd misschien ter bestemder plaatse (Produktschap voor Tuinbouwprodukten) ter sprake gebracht zal moeten worden.

Erkenningen en teeltvergunningen als fruitteler zijn er niet veel aanwezig. Doch voor hen, die zich in het vak willen bekwaamen (dit geldt dus vooral de jongeren), is, na de erkenning, de vergunning niet moeilijk te krijgen.

In de sierteeltsector zijn ook weinig vergunningen aanwezig. Deze zijn uiterst moeilijk verkrijgbaar.

Hoewel de teeltrechtpositie in de kleibouwstreek niet geheel bevredigend geacht kan worden, moet zij niet zonder meer ongunstig worden beoordeeld.

### Vermogenspositie

Onder de factoren, die in gunstige zin aanwezig moeten zijn, moet de vermogenspositie gerekend worden. Weliswaar is de Nederlandse tuinbouw groot geworden, doordat de vermogenspositie zich al doende gunstig ontwikkelde (en zeer zeker komt dit nog voor), maar de vermogens-eisen, die het bedrijf in de laatste tientallen jaren is gaan stellen, zijn van dien aard, dat het zonder enig vermogen uiterst moeilijk is geworden zich enigermate voldoende toe te rusten. Zonder deze toerusting moet het onmogelijk geacht worden tot bevredigende rentabiliteit te komen. Door te trachten tot gemakkelijke kredietvoorzieningen te komen wordt geprobeerd de aan het vermogen te stellen eisen te verzachten, doch wegwerken kan men ze niet. Op de vermogenspositie van de gardeniers wordt in het volgende hoofdstuk teruggekomen. Hier kan worden vermeld, dat deze zich niet gunstig laat aanzien.

## Verkaveling van de bedrijven en eigendomsverhoudingen

Een gunstige verkavelingstoestand als uitgangspunt voor een nieuwe ontwikkeling moet belangrijk geacht worden. De gardeniersbedrijven verkeren hier in een nogal ongunstige situatie. De 73 bezochte bedrijven bestonden gemiddeld uit  $4\frac{1}{2}$  kavel per bedrijf, waarvan er 62% op een afstand van huis liggen van 500 meter en meer, en slechts 12% bij huis. Te Berlikum hebben de bedrijven gemiddeld zelfs  $5\frac{1}{2}$  kavel.

Deze ongunstige toestand hangt ten nauwste samen met de eigendomsverhoudingen, die in hoofdstuk III (§ 7) verder worden behandeld. Op de meerderheid van de bedrijven is slechts weinig land in eigendom. Dit hangt weer samen met de ongunstige vermogenspositie, waardoor de gardeniers gedwongen zullen zijn geweest om, waar men kon, land te pachten.

Verkavelings- en eigendomsverhoudingen hebben niet voor elk bedrijfstype dezelfde betekenis. Versnippering van de grond en afhankelijkheid van pacht zijn uiteraard het meest bezwaarlijk, waar hoge eisen worden gesteld aan toezicht op, en continuïteit van, de cultures. Bij de behandeling van de mogelijkheden voor tuinbouw in de loop van dit hoofdstuk wordt hierop teruggekomen.

## Vakmanschap

Het vakmanschap behoort in een nieuwe ontwikkeling altijd min of meer tot de ontbrekende omstandigheden. In het eenvoudigste geval sluit het verlangde nieuwe vakmanschap vrij nauw aan bij het bestaande.

Het vakmanschap en de dynamiek van het vakmanschap zullen in de volgende hoofdstukken nog ter sprake komen. Hier wordt daarom volstaan met de vermelding, dat het vakmanschap van de gardeniers nauwelijks op tuinbouw gericht is. Het is in hoofdzaak georiënteerd op landbouwomstandigheden en -gewassen en op grootvee. Dit vakmanschap sluit daarom zeer nauw aan bij dat van de Friese boeren, dus bij het algemeen voorkomende. Het tuinbouwvakmanschap is hier niet algemeen. Van zo'n specifiek vakmanschap, als dat voor tuinbouw, is bij diverse onderzoeken herhaaldelijk opgemerkt, dat het moeilijk ontstaat zonder de aanwezigheid van een centrum van waaruit het zich verbreedt. In dit verband, maar ook in verband met de punten afzet en toelevering, kan het van belang worden geacht, dat de tuinbouw enigermate geconcentreerd voorkomt. Men heeft dan steun aan elkaar.

## Afzetorganisatie

Zoals in de inleiding tot deze paragraaf werd vermeld, verkeert de kleibouwstreek ten aanzien van de afzet in een enigszins gunstige situatie. Er is een aantal veilingen. Door een zekere mate van samenwerking is men binnen dit aantal tot enig systeem in de afzet gekomen. Dit bestaat hierin, dat enkele produkten, voor zover die op de plaatselijke veiling moeilijk kunnen worden afgezet, worden geveild op een van de andere veilingen. Hier-

toe zijn aangewezen: Berlikum voor bloemkool en andere koolsoorten, Harlingen voor sla en tomaten en Leeuwarden voor fruit.

Deze drie veilingen zijn de grootste. Bovendien vindt men in de kleibouwstreek nog veilingen te Dokkum en te Franeker; voorts aardappelveilingen te Minnertsga en Beetgumermolen. Buiten de kleibouwstreek bevinden zich veilingen te Drachten en te Sneek.

Het zou afzonderlijke studie vereisen om uit te maken of al deze - op zichzelf kleine - veilingen, die tezamen nog geen f. 5.000.000,- omzetten (inclusief de vroege aardappelen f. 5 á 6.000.000,-), te handhaven zijn. Ofschoon de gedachte aan concentratie steeds meer veld wint, behoeft deze tevoren wellicht - tenzij bij nadere studie anders blijkt - niet te betekenen dat een afzetsysteem met verschillende vestigingsplaatsen ook niet aan de eisen zou kunnen voldoen (voornamelijk zolang er geen grote investeringen nodig zijn voor nieuwe gebouwen). Maar of dit systeem zeven kleine veilingen (in geheel Friesland negen) moet omvatten lijkt zeer de vraag. Welke veilingen eventueel beter zouden kunnen worden opgeheven kan tevoren niet worden uitgemaakt. Het zwaartepunt van het systeem lijkt te moeten liggen in de driehoek Leeuwarden-Harlingen-Berlikum. Met name de positie van de veiling Dokkum is moeilijk te beoordelen, daar deze ook aanvoer krijgt van de noordoostelijke zandgronden. De positie van deze veiling zal tevens van de tuinbouwontwikkeling op deze gronden afhangen. Voorts lijkt het de overweging waard of het systeem niet onder één directie zou moeten komen.

### Toeleveringsbedrijven

Hieraan worden thans door de Noordfriesse tuinbouw nog geen hoge eisen gesteld. Een ontwikkeling van de tuinbouw zal evenwel ook aandacht en stimulans vragen voor deze kant van de zaak. De gespecialiseerde mechanisatie van de nieuwe bedrijven zal minstens één goede leverancier (benevens servicebedrijf) voor machines en werktuigen nodig maken, terwijl mogelijk ook de toelevering van regeninstallaties, glas, verwarmingsmateriaal en andere benodigdheden de aandacht kunnen gaan vragen. Dat ook de ontwikkeling van handel en vervoer met aandacht gevolgd zal moeten worden, spreekt welhaast vanzelf.

De nadelen, die uit een gebrekkige toelevering voortvloeien, worden dikwijls onderschat. Soms gaat het om dingen, die op zichzelf kleinigheden zijn. Soms ontsnapt het belang ook aan de aandacht, doordat een ondeskundige leverancier moet leveren aan iemand, die niet precies weet wat hij moet vragen. Maar met elkaar kunnen deze nadelen (als: lange wachttijden, iets hogere prijzen, niet het juiste artikel, enz.) een aanzienlijk extra bedrag op de kostenrekening betekenen. In een functionerend centrum komt dit minder voor. Bij investeringsgoederen kan het hier zelfs om aanzienlijke bedragen gaan.

### Concentratie en centrumfunctie

Niet alleen om de hiervoor behandelde punten, maar om het gehele complex waaruit de centrumfunctie bestaat (b.v. ook de

niet afzonderlijk in beschouwing genomen mogelijkheden van onderwijs), moet concentratie van belang worden geacht. Ten aanzien hiervan doet zich enerzijds de gunstige situatie voor dat er reeds enige tuinbouwconcentratie in Friesland is. Deze vindt men voor de groenteteelt rondom Harlingen en te Berlikum; voor de fruitteelt enigermate rondom Sint-Annaparochie. Let men anderzijds op de woonplaatsen van de gardeniers, dan doet zich de ongunstige omstandigheid voor, dat deze door alle gemeenten van de kleibouwstreek verspreid zijn. Voor een eventuele uitbouw van de tuinbouw kan concentratie dus wenselijk geacht worden. In hoeverre dit voor de verschillende takken geldt zal verderop in dit hoofdstuk worden uitgewerkt.

In het voorgaande werd betoogd dat de centrumfunctie niet alleen tot een monopolistische concurrentiepositie op de markt leidt omdat men in het centrum beter op de hoogte is met allerlei of omdat men er dikwijls kostenvoordelen heeft, maar ook omdat men van uitgebreide en gevestigde afzetkanalen gebruik kan maken. Een enigermate gevestigde positie in de nationale handel in tuinbouwprodukten heeft noordelijk Friesland reeds op het gebied van enkele grove tuinbouwprodukten, met name voor bloemkool. Hierin komt het na centra als de Streek, het Geestmerambacht en de Zuidhollandse Eilanden. Deze positie is dus (nog) bescheiden. Verder mag er vermoedelijk van een voorsprongspositie op de regionale markt sprake zijn, hetgeen dan met het gedecentraliseerde veilingssysteem kan samenhangen. Maar de behoeften van de regionale markt worden uit de Friese produktie slechts ten dele gedekt. Dit betekent tevens dat de overschotten (behalve in de koolsoorten) steeds van incidentele aard zijn. Voor de afzet hiervan is men aangewezen op relaties met het handelsapparaat van de grote centra. Naar Friese mening werkt dit bevredigend. Dit kan onder de gegeven omstandigheden ook wel aangenomen worden. Maar dit biedt voor de desbetreffende produkten gééneigen positie in tijden van tegenslag. Dit zijn de tijden, dat het er het meest op aan komt over goede relaties te beschikken.

De concentratie, en op basis hiervan de centrumfunctie, leggen dus nog geen groot gewicht in de schaal.

#### § 4. *Het bedrijf met groenteteelt in de open grond*

Dit bedrijf is reeds bij een aantal gardeniers bekend. De resultaten, die ermede werden behaald, zijn vermeld in hoofdstuk I. Deze waren van dien aard dat het niet te verwachten is, dat er tot een uitbreiding van de tuinbouw zal worden overgegaan. Hier rijst dus de vraag of het mogelijk is met dit bedrijfstype tot betere resultaten te komen. Wij menen deze vraag bevestigend te kunnen beantwoorden en zullen in het navolgende aangeven hoe dit zou kunnen.

##### a. Vergroten van het aantal produktieve uren

In hoofdstuk II, § 6, werd opgemerkt, dat het aantal produktieve uren op de meeste gardeniersbedrijven niet bijzonder groot

is. Hierbij werd vermeld dat er met name des winters weinig werk is op deze bedrijven. Hieraan kan worden toegevoegd, dat er daarentegen een zeer drukke tijd is in de herfst. Dit komt, doordat de gardeniers als vervangers voor de aardappel vooral hakvruchten (zoals suikerbieten) en soms ook grove groenteteeltgewassen hebben gekozen. Deze concentratie van de aandacht op betrekkelijk goedkope herfstprodukten ontnemt grotendeels de kans op winterwerk, omdat wintergewassen, zoals spruitkool en witlof, voorbereidende werkzaamheden vragen in de herfst.

Een opvoering van het aantal produktieve uren zal dus moeten worden gezocht in een kwantitatieve reorganisatie van het teeltplan, soms met toevoeging van enkele gewassen. De kwantitatieve reorganisatie is vooral nodig om een meer gelijkmatige verdeling van produktieve uren over het jaar te verkrijgen. Dit kan worden toegelicht met het voorbeeld van een bestaand gardeniersbedrijf met een betaalde oppervlakte van 2,70 ha. Het teeltplan, de bruto-opbrengsten en het aantal produktieve uren zijn in tabel 3 weergegeven.

Tabel 3.  
Opbrengsten van een gardeniersbedrijf.

Gewas	Betaalde oppervlakte in are	Bruto-opbrengst in in gulden per		Aantal werkuren per	
		ha	betaalde oppervlakte	ha	betaalde oppervlakte
Aardappelen	15	3500	525	700	105
Rodekool	20	4000	800	1000	200
Tuinbonen	65	1200	780	400	260
Suikerbieten	130	2200	2860	550	715
Uien	40	4200	1680	1800	720
Alle gewassen	270	-	6645	-	2000

De in tabel 3 gebruikte normen zijn ontleend aan een groot aantal bedrijven, ook buiten Friesland, en hebben een globaal karakter. Het aantal gewerkte uren zou op het geschetste bedrijf 2000 per jaar bedragen. Dit aantal kan worden vergroot door een deel van de tuinbonen te vervangen door spruitkool. De hier bedoelde tuinbonen worden geteeld voor zaad en zijn daardoor een arbeidsextensief gewas. De spruiten moeten echter reeds voor de eerste keer worden geplukt in oktober. Daardoor zal de hoeveelheid suikerbieten kleiner moeten worden, anders is er in die maand te veel werk.

In tabel 4 is het teeltplan weergegeven met 30 are tuinbonen en 20 are suikerbieten minder en 50 are spruitkool daarvoor in de plaats. Het blijkt, dat het aantal te werken uren hierdoor met 370 stijgt. De bruto-geldopbrengsten van het bedrijf stijgen met f.1200,-. De kosten van het bedrijf als geheel zullen door deze wijziging geen grote verandering ondergaan. Het inkomen zal door deze verandering dus worden vergroot. Dit zou zelfs nog het geval zijn als het inkomen per uur, behaald met de spruitenteelt, wat kleiner zou zijn dan dat, behaald met suikerbieten.

Tabel 4.  
Gewijzigd schema van opbrengsten.

34(334)

een meer geluk heeft met zijn prijzen dan de ander, maar dat de een per gewerkt uur een zoveel grotere bruto-opbrengst heeft behaald dan de ander. De hoge bruto-opbrengst wordt meestal bereikt door een goed verzorgde teelt. Hierdoor wordt een hoge kilogramopbrengst per ha bereikt en tevens een produkt van goede kwaliteit. Daarnaast wordt de bruto-opbrengst per uur hoog, door efficiënt te werken. Er zijn dan relatief weinig uren nodig om de noodzakelijke werkzaamheden te verrichten. Voorts is het belangrijk, dat het bedrijf zo wordt ingericht, dat zoveel mogelijk beschikbare uren per dag produktief worden gebruikt zonder dat in andere perioden ophopingen van werk ontstaan. Hieruit blijkt, dat een hogere rentabiliteit voornamelijk een kwestie is van vakmanschap, waarbij het niet alleen aankomt op kennis van gewassen en hun cultuur, maar ook van bedrijfsinrichting en arbeidsindeling. Interessant is het nog op te merken, dat de gunstigste bedrijven hier niet de grootste bedrijven zijn of de bedrijven met enig glas. Dit doet niet af aan de algemene betekenis, die bedrijfsgrootte en glas hebben voor het bedrijf, maar het laat ons inziens duidelijk zien, dat het hier om bedrijfsefficiëntie en om vakmanschap gaat.

In verband met het opvoeren van het arbeidsinkomen per uur lijken twee aspecten van belang. Het eerste betreft de aard van de gewassen die worden gekozen; het tweede de teeltwijze. De gardeniers zijn vooral gewend goedkope landbouwprodukten en goedkope herfstgroenten voort te brengen. Dit zijn produkten met kostprijzen van meestal 5 tot 15 cent per kg. De marktprijzen sluiten zich hier gemiddeld vrij nauw bij aan. Door de verspreide ligging van de bedrijven bedragen de vervoerskosten naar de veiling al gauw 1 cent per kg, hetgeen wat meer of wat minder is dan 10% van de totale produktiekosten. Dit is al vrij ongunstig. Stelt men hiertegenover het Noordlimburgse tuinbouwgebied, waarin ook een verspreide ligging der bedrijven voorkomt, dan bemerkt men, dat daar produkten worden geteeld met kostprijzen van 40-60 cent per kg. (De combinatie sla, bonen en augurken komt er bijvoorbeeld veel voor.) De vrachtprijzen brengen hierdoor deze verspreide bedrijven niet in zo'n nadelige positie, ook niet ten opzichte van bedrijven, die dichter bij de veiling liggen.

Voor vakmanschap zijn de verschillende gewassen niet alle even dankbaar. De teelt van pootaardappelen zal in handen van de vakman, vooral teelttechnisch gezien, goede resultaten kunnen opleveren. De minder vakbekwame teler zal er eenvoudig niet in slagen om een goedgekeurd produkt te telen. Zo zijn ook gewassen als witlof en gladiolen zeer dankbaar voor een vakkundige verzorging. Laat deze te wensen over, dan komt er vaak vrijwel niets terecht van de teelt. Voor de teelt van spruitkool en bloemkool geldt dit tot op zekere hoogte ook. Wij kwamen in noordelijk Friesland een geval tegen van gedeeltelijke mislukking van de spruitkool op een aantal bedrijven. De oorzaak is waarschijnlijk, dat men zo maar ergens planten had gekocht van een of ander (ongeschikt) ras. Minder gevoelig voor vakmanschap zijn gewassen als suikerbieten, rapen, bewaarkool, slabonen en uien.

In een aanpassingsperiode, zoals de gardeniers die in de afgelopen tien jaren hebben gekend, ligt het voor de hand dat men zich is gaan toeleggen op gewassen, die niet al te gevoelig zijn

voor een goed ontwikkeld vakmanschap. Deze gewassen hebben echter het bezwaar, dat iedereen ze gemakkelijk kan telen. Hierdoor is de doorsnee-rentabiliteit ervan meestal laag en bieden ze de vakman niet veel mogelijkheden om betere uitkomsten te bereiken. Voor een welvarende tuinbouw bieden de gewassen, die veel vakkennis eisen, betere mogelijkheden. Ze scheppen een voordelige monopolistische concurrentiepositie voor degene die ze als vakman weet voort te brengen. Hiernaar te streven lijkt dus aanbevelenswaardig.

Het tweede aspect betreft de mogelijkheden de gewassen gemechaniseerd te telen. De doperwten waren voorheen een typisch tuinbouwgewas. Door de mogelijkheid om ze thans in de conservenfabriek te plukken en te doppen is het gewas zo arbeidsexensief geworden, dat het nu meer geschikt is voor het grotere landbouwbedrijf. Met de slabonenteelt dreigt hetzelfde te gebeuren, als de plukmachines nog verbeterd kunnen worden. De aardappelen de tulpenteelt zijn in de afgelopen tien jaar ook goeddeels gemechaniseerd. Bij de sluitkoolteelt worden proeven genomen met plantmachines. Deze mechanisatie werkt kostprijsverlagend. De beste resultaten zullen dan ook worden behaald door de telers, die voldoende grond ter beschikking hebben om de gemechaniseerde teeltwijze toe te passen en hierdoor aan de top te blijven. Bij de keuze van de gewassen, waarop de gardeniers zich zouden kunnen toelagen, moet dus de vraag worden gesteld of de beschikbare oppervlakte hen in de naaste toekomst wel in staat zal stellen een gemechaniseerde teeltwijze toe te passen. Doordat de gardeniers bedrijven hebben, die gemiddeld groter zijn dan de bedrijven in de meeste tuinbouwcentra, moet de mogelijkheid van gemechaniseerde teelt aanwezig worden geacht.

Nemen wij beide wegen tot verbetering van het inkomen in overweging, dan zullen deze leiden tot het gemechaniseerde bedrijf in de open grond. Dit bedrijf zal een arbeidsbezetting kunnen hebben van 1 man op 2 tot 4 ha. Voor een tweemansbedrijf (wenselijk in verband met de opvolger) zal dan moeten worden gerekend op 4 tot 6 ha. Dit bedrijf zal tamelijk extensieve groenteteeltgewassen omvatten, zoals koolsoorten, knol- en wortelgewassen (o.a. vroege aardappel), maar ook een aantal fijnere, bijvoorbeeld aardbeien en witlof. Landbouwgewassen als voederbieten, blauwmaanzaad (of zelfs granen en vlas) worden dan niet meer geteeld en half-landbouwgewassen als rapen, uien en winterwortel alleen nog op de grootste bedrijven. Dit type komt daardoor in te staan tussen het landbouwtype dat thans bestaat en het intensieve type, dat voor Noord-Limburg is aangehaald.

Uit een oogpunt van kostprijs ligt dit type, waarin de goedkopere groente een rol blijft spelen, nu reeds niet ongunstig. Onder de berekende kostprijzen voor de bewaarkoolsoorten zijn de Friese mede van de laagste.

Uit de volgende paragrafen zal nog blijken, dat er voor dit type niet star aan een groenteteeltschema behoeft te worden vastgehouden. Voor de aanvullingen, die uit de andere sectoren van de tuinbouw mogelijk zijn, kan naar deze paragrafen worden verwezen.

Zoals aangegeven zal mechanisatie onontbeerlijk zijn. Een



kleine trekker voor verplegingswerkzaamheden zal steeds nodig zijn en dikwijls ook een zwaardere, waarmee kan worden gefreesd en geploegd. Bovendien zal het aanschaffen van een regeninstallatie dikwijls overwogen moeten worden. Al naar de gewassenkeuze zullen tevens allerlei andere werktuigen, vervoermiddelen of vaste voorzieningen (zoals glas voor plantenopkweek en drooggelegenheden voor gladiolen) nodig zijn.

Dit type sluit goed aan bij de bestaande bedrijfsgrootte en de verdere omstandigheden die in § 3 werden beschreven. In het bijzonder kan er hier aan worden herinnerd, dat er reeds enige ervaring is met de grove tuinbouwprodukten en dat het veilingwezen op deze produkten is ingesteld. Met dit type worden bovendien aan de ontbrekende omstandigheden de minst zware eisen gesteld. Hiervan zullen vooral de aandacht verdienen:

- a. de ontwikkeling van het vakmanschap;
- b. de concentratie van de bedrijven en de gelijktijdige sanering van de verkaveling.

Het belang van deze punten komt in de volgende hoofdstukken uitvoerig ter sprake.

### § 5. *Het gespecialiseerde bedrijf met teelten onder glas*

Wanneer wij hier spreken over teelten onder glas, dan worden daarmee bedoeld de groentegewassen. De hoofdprodukten zijn dan tomaten of komkommers. Een gespecialiseerd bedrijf met bloemen onder glas lijkt voorhands niet mogelijk gezien de grote moeilijkheden, die met het verkrijgen van teeltrecht zouden ontstaan, en gezien ook het feit, dat deze teelt nog helemaal niet tot ontwikkeling is gekomen.

Het groenteteeltbedrijf trekt nogal de aandacht vanwege de gunstige rentabiliteit in de afgelopen tien jaren. De cijfers over de rentabiliteit, die in tabel 6 zijn opgenomen, zijn ontleend aan goed geleide bedrijven in de Kring. Een bedrijf met teelten onder glas is voor velen ook aantrekkelijk, omdat er slechts een beperkte oppervlakte grond voor nodig is.

Het is gebleken dat op deze gespecialiseerde bedrijven een sterke relatie is tussen de kostprijs en de omvang van het bedrijf. Op bedrijven met ongeveer 60 are onder glas, waarop wordt verwarmd met een automatische oliestookinstallatie, bleek de kostprijs  $\pm 20\%$  lager te zijn dan op bedrijven met ongeveer 30 are onder glas<sup>1)</sup>. Dit betekent, dat de gardeniers, zo zij zich op dit bedrijfstype zouden willen toelagen, zullen moeten streven naar bedrijven met ongeveer 60 are onder glas of wel  $\pm 5000$  ramen.

Het opbouwen van een dergelijk bedrijf vergt echter een grote investering, namelijk van  $\pm f.200.000,-$ . Het is in het algemeen niet mogelijk om kredieten van een dergelijke omvang te verkrijgen. Men zal moeten beginnen met een kleine oppervlakte onder glas. Indien men er dan in slaagt om vooral uit de winst te sparen, dan kan deze oppervlakte glas na verloop van tijd worden uitgebreid. In tabel 6 is aangegeven hoe de uitbouw van een der-

<sup>1)</sup> „Onderzoek naar de kostprijzen van tomaten en sla in verwarmde warenhuizen”. Rapport No. 304 van het Landbouw-Economisch Instituut te Den Haag, 1958.

gelijk bedrijf in tien jaar zou kunnen verlopen. In dit voorbeeld werd ± f. 170.000,- geïnvesteerd. Dit was hier mogelijk, doordat het verbruik van inkomen voor het gezin relatief laag was, terwijl de winst gelijk was aan 15-30% van de kosten.

Tabel 6.  
Het opbouwen van een stooktomatenbedrijf.

Jaar	Inrichting van het bedrijf	Rentabiliteit 1)	Winst + afschrijvingen per jaar (gld)	Investerings (gld)	Beschikbaar inkomen voor gezin (gld)
1948	2 ha grond (eigendom), 1000 raam warenhuis, 600 raam platglas, tuinspoor, kleingereedschap, gietinstallatie (benzine-motor)	9	3600	27500	3550
1949	verwarming 1000 raam	7	3800	9900	3900
1950	gietinstallatie met elektr. motor, trekas 200 raam en verwarming, sorteermachine	17	6300	6800	4200
1951	800 raam warenhuis, frees + werktuigen	15	8500	17000	4550
1952	1000 raam warenhuis, regenleiding	14	8300	19000	5000
1953	verwarming 800 raam	13	10700	12000	5300
1954	circulatiepompen voor verwarming	12	10000	1000	5550
1955	1000 raam warenhuis (Venlobouw)	25	17400	18500	6200
1956	vernieuwing stookinstallaties (Schotse ketel), verwarming 1000 raam	23	18500	28000	6900
1957	oliestookinstallatie, verwarming 800 raam	23	18000	24500	7500
1958	vaste regeninstallatie	31	24000	5700	8300
Het bedrijf in 1958: 4000 raam warenhuis, 600 raam platglas, vaste regenleiding, centrale oliestookverwarming			129100,-	169900,-	

1) Nettoresultaat per f 100,- kosten.

Bij de gunstige rentabiliteit van de afgelopen tien jaren vergt de opbouw van een dergelijk bedrijf altijd nog tien jaar, wanneer wordt uitgegaan van 1600 ramen. Daar de uitbreiding sneller kan verlopen naarmate het bedrijf reeds groter is, zal de opbouw voor een gardenier, die nog nagenoeg geen glas heeft, bij genoemde rentabiliteit bijna zeker meer dan 10 jaar vergen. In deze langere periode is er - als alles goed gaat - wel veel vermogen gevormd,

maar het voor het gezin beschikbare inkomen is al die tijd niet hoog geweest. Wanneer het bedrijf niet meer uitgebreid behoeft te worden, zal het verbruik pas kunnen stijgen.

Tegenover deze goede kansen staan echter ook grote risico's. Wanneer namelijk gedurende de periode van opbouw de rentabiliteit zou gaan dalen, dan kunnen deze bedrijven het erg moeilijk krijgen. Zij zullen door het opgenomen krediet wel vaste lasten hebben, terwijl, zolang het bedrijf nog een beperkte omvang heeft, de kostprijs hoog ligt. Deze kan eveneens wat hoger liggen, doordat het vakmanschap nog niet het hoogste peil heeft bereikt. Bovendien kan men in een tijd, waarin er weinig vraag is naar deze produkten, in een gebied als Friesland extra nadelen ondervinden van het feit, dat de totale produktie er nog niet groot is. De exporteurs hebben dan voor deze kleine partijen wellicht weinig belangstelling. Een laatste nadeel kan nog zijn dat een bedrijf in Friesland, als het slecht gaat en het verkocht zou moeten worden, waarschijnlijk extra weinig opbrengt.

De produktie-omstandigheden waaronder de gardeniers werken zijn in het algemeen niet gunstig voor dit bedrijfstype.

De kwaliteit van de grond is in een aantal gevallen goed, maar dit is niet de enige eis die aan de grond gesteld moet worden. Voor teelten onder glas moet de grond namelijk bij huis liggen en in eigendom zijn. In bepaalde gevallen kan met een bijzonder pachtcontract worden volstaan. Er zijn echter niet veel gardeniers die beschikken over voldoende grond die aan deze eisen voldoet.

Het klimaat is evenmin begunstigend, omdat het tot gevolg heeft, dat de produkten in de kleibouwtreek een 14 dagen later tot ontwikkeling komen dan bijvoorbeeld in het Westland. Bij de onverwarmde teelten is dit meestal een nadeel, omdat juist in de eerste weken van de produktie de hoogste prijzen worden gemaakt. Bij de verwarmde teelten zullen de stookkosten hoger worden. Hier staat tegenover dat men bij de onverwarmde teelten in het naseizoen vaak langer dan andere gebieden over produkten van een goede kwaliteit kan beschikken. Het lijkt ons toe dat dit voordeel echter niet opweegt tegen de nadelen.

Het vakmanschap van de gardeniers wijkt in sterke mate af van dat wat nodig is voor een bedrijf met teelten onder glas. De gewassen, die hier geteeld moeten worden zijn hun niet alleen onbekend, maar men heeft ook niet de juiste instelling om de voor deze bedrijven benodigde kapitalen te beheren. Bovendien is de vermogenspositie van de gardeniers veruit onvoldoende (hoofdstuk III) om op enige schaal met glas te beginnen. Tenslotte wordt juist voor de teelten onder glas de centrumfunctie van veel belang geacht. De werking hiervan is in de kleibouwtreek voorlopig nog zeer beperkt.

## § 6. *Het fruitteeltbedrijf*

De bodemgeschiktheidskaart voor tuinbouw toont aan, dat er in de kleibouwtreek voldoende gronden liggen, die voor de fruitteelt geschikt zijn. Het beschikbare statistische materiaal over het

klimaat is niet geheel voldoende om aan te tonen in hoeverre de rentabiliteit van de fruitteelt door het klimaat ongunstig beïnvloed kan worden. Afgaande op de mening van deskundigen en op de resultaten van de bestaande fruitteeltbedrijven mag echter geconcludeerd worden, dat de mogelijkheid voor fruitteelt op grond van bodem en klimaat gunstig moet worden beoordeeld.

Doordat het hardfruit (appels en peren) niet direct na de oogst behoeft te worden verbruikt, is een snelle afzet van minder belang dan bij groente. Voor deze afzet zijn echter wel van belangde aanwezigheid van een goede veiling, van bewaarplaatsen en het aantrekken van een koopkrachtige handel. Het hardfruit is een van de produkten, waarvoor een centralisatieregeling is getroffen. Het wordt te Leeuwarden geveild. Ofschoon deze veiling klein is, zijn de vooruitzichten in dit opzicht niet zo ongunstig.

De teelt van hardfruit biedt echter moeilijkheden voor de gardeniersbedrijven, doordat deze zo dikwijls bestaan uit een aantal verspreid liggende, en soms kleine, kavels. Bovendien wordt het grootste deel van het land gepacht. Het eerste is een bezwaar, doordat het uitvoeren van de cultuurzorgen op de juiste tijd er moeilijk door wordt. Het laatste is een bezwaar, doordat de teelt van hardfruit zich uitstrekt over een investeringsperiode van 15 tot 30 jaar. Deskundigen menen, dat een rationeel fruitbedrijf minimaal een zestal ha groot moet zijn. Deze grootte sluit dus aan bij de grootte van slechts een minderheid der gardeniersbedrijven, maar ligt toch niet al te ver boven het gemiddelde van deze bedrijven.

Daar ook de kapitaalkracht en de fruitteeltvakkennis bij de gardeniers meestal niet groot is, zal de overschakeling op hardfruit geen gemakkelijke zijn.

De teelt van kleinfruit (bessen, frambozen, bramen e. d.) lijkt dan iets gemakkelijker te verwezenlijken. De bestaande ervaringen in Noord-Friesland (Berlikum, Sint-Annarochie) zijn zeker niet ongunstig. De investeringen zijn minder hoog dan voor de teelt van groot fruit en ook minder langlopend. De cultuurzorgen zijn wat eenvoudiger, doordat men minder met groot en duur materiaal (sproeimachine, grote grondbewerkingswerktuigen) moet werken. Een enigszins verspreide ligging van de percelen is dan ook minder bezwaarlijk. Voor enkele van deze teelten is geen teeltvergunning nodig. Dit geldt voor aardbei en braam. Voor de bessenteelt is wel vergunning nodig. Deze is echter niet al te moeilijk te verkrijgen. De frambozen kunnen op de groente-teeltvergunning worden geteeld, welke echter dikwijls in onvoldoende mate aanwezig is.

Een bezwaar van de teelt van kleinfruit kan zijn, dat deze in de oogsttijd de aanwezigheid van veel plukkrachten vereist. Men ziet deze teelt dan ook veel op bedrijven, waar grote gezinnen van moeten bestaan. Hier en daar wordt ook de middelbare schooljeugd ingeschakeld. Doordat de Friese gezinnen, vergeleken met die in sommige andere streken van het land, niet bijzonder groot zijn, zou een teelt van kleinfruit op grote schaal moeilijkheden in de plukperiode kunnen opleveren.

De fruitteelt als geheel overziende, kan men concluderen, dat

een uitbreiding als gespecialiseerd bedrijf slechts in beperkte mate mogelijk zal zijn; misschien het beste in aansluiting op de bestaande fruitteelt in Het Bildt. Het kleinfruit kan worden overwogen als middel om op de overige gardeniersbedrijven, in combinatie met de groenteteelt, de inkomenspositie te verbeteren. Vooral op de kleinere bedrijven kan deze teelt van betekenis zijn.

### § 7. *Overige takken van tuinbouw*

Vervolgens zal nog enige aandacht worden besteed aan enkele kleinere takken van tuinbouw, voor zover die hier van enige aanvullende betekenis kunnen zijn.

De zaadteelt (vooral van tuinbouwzaden) geschiedt meestal op contract. De afzet biedt dan geen moeilijkheden. De zaadteelt is reeds menigmaal het begin geweest van een tuinbouwbedrijf, doordat de contractteelt, hoewel dikwijls niet bijzonder winstgevend, een zekere stabiliteit verschafte gedurende de omvormingsperiode tot "vakman". Doordat de zaadteelt in verschillende gebieden een tendens heeft te verdwijnen (bijvoorbeeld West-Friesland), lijken hierin wel beperkte mogelijkheden te bestaan.

Naast de zaadteelt op contract kunnen het stamselectiebedrijf en het vermeerderingsbedrijf voor landbouwzaden worden genoemd. Hier bieden enkele landbouwgewassen, die overigens te extensief zijn voor het kleine bedrijf, een kans. Er wordt dikwijls in de eerste plaats hygiëne en nauwlettende zorg vereist.

De bloembollencultuur is voor het grootste deel aan een moeilijk verkrijgbare (en, afgezien van een vakerkenning, dure) teeltvergunning gebonden. Op enkele bedrijven is hiervan iets aanwezig, doch mogelijkheden op korte termijn zullen in deze richting niet gezocht moeten worden. Anders is het echter met de teelt van gladioleknollen, die vrij is van vergunning. Een nadeel is, dat ook voor deze cultuur grond vereist is, die vrij is van aardappelmoeheid. Anderzijds mag deze grond toch slechts voor 1/3 met aardappels worden beteeld. Voor deze teelt is het een vereiste, dat men zich voldoende oriënteert alvorens eraan te beginnen. Het is voorgekomen, dat de gardeniers maar wat in de handen is gestopt als uitgangsmateriaal. Bovendien moet het produkt gedroogd kunnen worden afgeleverd. Hiervoor is een drooginrichting vereist. Deze kan men zelf vrij eenvoudig maken, maar men kan dit ook gezamenlijk doen, zoals in de gemeente Barradeel reeds gedaan is. Ook deze teelt heeft wel plaats op contract, in welk geval er geen afzetproblemen zijn.

De kruidenteelt leent zich ook goed voor bedrijven van de grootte van gardeniersbedrijven. Er is een kruidendrogerij in de provincie aanwezig, terwijl ook de afzet georganiseerd is. Deze omstandigheden zijn dus wel gunstig. Alleen zijn de afzetmogelijkheden thans beperkt.

### § 8. *Het bedrijf met tuinbouw in de open grond*

Bij de beschrijving van de fruitteelt en van de overige takken van tuinbouw werd opgemerkt dat de teelt van kleinfruit, de bloem-

bollenteelt en de teelt van kruiden en van zaadteeltgewassen ook op de gardeniersbedrijven zouden kunnen worden ingevoegd. Deze invoeging is mogelijk, daar de teelt van deze gewassen geen omvangrijke investering vergt, omdat men er op betrekkelijk kleine schaal mee kan beginnen en omdat de outillage van de bedrijven en de vakkennis van de gardeniers vrij goed aansluiten bij de behoeften van deze teelten. Wij zouden dit bedrijf kunnen aanduiden als het tuinbouwbedrijf in de open grond.

Dit bedrijf eist een zelfde outillage, althans in hoofdzaak, als die welke werd beschreven voor het groenteteeltbedrijf in de open grond. Ook de overige produktie-omstandigheden zijn voor dit meer uitgebreide type ongeveer evengunstig als voor het groenteteeltbedrijf. Binnen het type bestaat een ruime keuze uit vele produkten. Het is echter, behalve wat daarover reeds werd gezegd, niet mogelijk om in het algemeen de beste teeltcombinaties aan te geven. Deze zullen voor de individuele tuinders ook niet geheel dezelfde zijn. De keuze hangt af van prijsverwachtingen die de tuinder van de verschillende gewassen heeft en voorts van de persoonlijke voorkeur van de tuinder, van zijn vakkennis, zijn teeltvergunning, de beschikbare oppervlakte, de kwaliteit van de grond, de beschikbare arbeidskrachten enz.

De tuinder kan binnen de grenzen van het tuinbouwbedrijf in de open grond een vergaande aanpassing vinden aan zijn persoonlijke produktie-omstandigheden. Deze kunnen echter meebrengen, dat de tuinder ook een gedeelte van de oppervlakte met produkten onder glas zal willen betelen. Deze wens kan enerzijds gebaseerd zijn op prijsverwachtingen, maar anderzijds bijvoorbeeld op een gebrek aan grond. Ook deze bedrijven met een kleine oppervlakte onder glas zullen tot het tuinbouwtype in de open grond worden gerekend. Indien de tuinder duidelijk streeft naar een gespecialiseerd glasbedrijf, kan zijn bedrijf worden beschouwd als een onvolledige vorm van dit laatste type.

Indien de aanduiding tuinbouwbedrijf in de open grond in een zo ruime zin wordt gebruikt als in het bovenstaande is aangegeven - hetgeen in de rest van het rapport is gedaan -, dan zijner binnen de tuinbouw drie typen die tot ontwikkeling gebracht zouden kunnen worden, namelijk:

1. het tuinbouwbedrijf in de open grond;
2. het gespecialiseerde glasbedrijf;
3. het gespecialiseerde fruitteeltbedrijf.

### § 9. *De kleinveehouderij*

Uit het oogpunt van de moeilijkheden van het gardeniersbedrijf gezien behoeft tuinbouw niet de enige oplossing te zijn. In hoofdstuk I werd reeds op een oplossing in andere richting gewezen, namelijk op veehouderij voor de grotere gardeniersbedrijven, die daarvoor al enigszins zijn ingericht. Deze oplossing wordt nog aantrekkelijker, als het mogelijk zou zijn deze bedrijven te vergroten. Deze oplossing kan dan tevens geheel in de lijn geacht worden van de kundigheden en de ambities van de gardeniers. Onder voorwaarde van bedrijfsvergroting zou ook de akkerbouw,

mogelijk blijvend aangevuld met wat intensievere hakvruchtgewassen en grove tuinbouwgewassen (rapen, uien e.d.), voor de grotere bedrijven een aantrekkelijke en gemakkelijk te verwerken nieuwe aanpassing kunnen zijn.

Voor de kleinere bedrijven is er evenwel ook nog een niet-tuinbouwmogelijkheid. Dit is het houden van kleinvee als varkens, kippen en eventueel van eenden, kalkoenen, ganzen en dergelijke. Hiermee kan eveneens een intensief bedrijfstype ontstaan, dat veel werk geeft op weinig grond. Wie hier een hoge efficiency kan bereiken, kan ook in dit type tot aanzienlijke bedrijfsresultaten geraken.

Doch ook in dit type geldt, dat alleen de vakman hier heil van kan verwachten, omdat hij degene is, die hier het juiste gewicht (varkens) bij de minste kosten weet te behalen, de meeste eieren raapt, de minste sterfte heeft enz. De regel, die wij bij tuinbouw hanteerden, geldt dus ook hier: het laatste beetje kwaliteit of kwantiteit brengt het verschil teweeg tussen A, die uit dit bedrijf f.3000,- inkomen behaalt en B, die met een soortgelijk bedrijf f.8000,- behaalt.

Evenals voor tuinbouw moet men zich voor dit type ook voldoende toerusten, hetgeen investeringen vergt, die weliswaar niet zo hoog zijn als voor melkvee of voor glastuinbouw, maar niettemin aanzienlijk zijn.

Evenals voor tuinbouw is ook hier een aansluitende afzetorganisatie van betekenis. Die is nu nagenoeg geheel afwezig. Indien men dit type zou wensen te ontwikkelen, dan moeten dus tevens de eierverzameling en de varkenshandel in beschouwing worden genomen, welke zich gemakkelijker laten organiseren dan de afzet van dagprodukten, zoals de tuinbouwprodukten meestal zijn.

In het volgende hoofdstuk zal nog blijken, dat niemand van de 73 bezochte gardeniers het in deze richting heeft gezocht, terwijl in verscheidene jaren na 1949 de prijzen heel aantrekkelijk zijn geweest, hetgeen dikwijls het begin betekent van een initiatief in bepaalde richting. In het volgende hoofdstuk zal ook nog ter sprake komen, dat men niet veel voelt voor dit type, waarmee, vooral op de zandgronden, menig klein bedrijf is gesaneerd. In beginsel ligt hier echter een mogelijkheid en hierop menen wij te moeten wijzen.

## Hoofdstuk III

### DE GARDENIERS EN VERNIEUWINGEN

#### § 1. Doel van dit hoofdstuk

In hoofdstuk I werd het gardeniersprobleem gesteld in het kader van het kleine-boerenvraagstuk. Daarbij werd opgemerkt, dat het voor deze boeren en gardeniers noodzakelijk is geworden hun bedrijfsvoering aan te passen aan de gewijzigde omstandigheden. Voor de gardeniers gold deze noodzaak in het bijzonder, doordat zij ook hun hoofdprodukt hadden verloren. Tevens werd in hoofdstuk I vermeld, dat er in grote lijnen drie mogelijkheden voor een oplossing waren, namelijk:

1. opheffen van het bedrijf;
2. vergroten van het bedrijf;
3. het kiezen van een ander teeltplan.

Deze laatste mogelijkheid is echter, voor zover het overgang naar tuinbouw en kleinveehouderij betreft, niet veelvuldig gekozen. In hoofdstuk II werd nagegaan welke functie tuinbouw en kleinveehouderij, bedrijfseconomisch gezien, zouden kunnen vervullen. Het doel van dit hoofdstuk is een verslag te geven van het onderzoek naar het feitelijke verloop van de wijze waarop de gardeniers hun bedrijf sedert 1949 hebben aangepast aan de gewijzigde omstandigheden en naar de niet-bedrijfseconomische redenen, die een overgang naar tuinbouw verhinderd kunnen hebben. Hieronder volgt eerst een beschrijving van de wijze, waarop de aanpassing zich sedert 1949 heeft ontwikkeld. Vervolgens is beschreven hoe de houding van de gardeniers is ten aanzien van:

1. wettelijke bepalingen inzake de aardappelmoetheid;
2. overgang naar tuinbouw;
3. het nemen van krediet.

Onder "houding" wordt hier verstaan de over vele jaren gelijkblijvende of weinig veranderende houding, die iemand ten aanzien van een verschijnsel in de samenleving aanneemt. Hij omvat niet alleen het oordeel over het verschijnsel, maar ook het bijbehorende handelen ten aanzien ervan.

Tenslotte wordt nagegaan, welke functie de samenleving in de dorpen en de beleidsorganen bij de aanpassing hebben vervuld.

#### § 2. Methoden van onderzoek

Om de genoemde onderwerpen te kunnen beschrijven werden vraagbezoeken afgelegd bij 75 gardeniers in de gemeenten Barra-deel en Menaldumadeel. Deze gemeenten werden als proefgemeenten gekozen, omdat de problemen zich volgens deskundigen hier het duidelijkst zouden voordoen. Voorts zouden deze gemeen-



ten representatief zijn voor het gehele gebied van de kleibouwstreek. In deze twee gemeenten werden drie gebieden onderzocht. Het dorp Sexbierum en omstreken (Wijnaldum, Pietersbierum en Oosterbierum) werd gekozen als gebied, waarin op de gardeniersbedrijven vrij veel rundvee wordt gehouden. Voorts Minnertsga als gebied, waar weinig rundvee wordt gehouden en dat bijzonder zwaar door de aardappelmoeheid zou zijn getroffen. Tenslotte werd het dorp Berlikum in het onderzoek betrokken, omdat dit in zekere zin reeds een tuinbouwcentrum is. In elk van deze drie gebieden werden 25 gardeniers geënquêteerd. Doordat 2 gardeniers door omstandigheden niet thuis werden getroffen, werden van 73 bedrijven ingevulde vragenlijsten verkregen.

In de drie genoemde gebieden, die door de dorpsgrenzen worden afgebakend, wonen 234 gardeniers. Hieruit werden er dus 75 gekozen. De keuze was niet geheel toevallig. In de eerste plaats werden er 25 per gebied gekozen. Dit tast echter de representativiteit niet aan, omdat in elk der gebieden ongeveer 80 bedrijven voorkomen. Voorts werd de keuze zo gericht, dat 50% van de bedrijfshoofden jonger was dan 50 jaar. In werkelijkheid is dit slechts 38%. De steekproef is ten naaste bij wel representatief ten aanzien van criteria als bedrijfsgrootte, gevolgd onderwijs en aanwezigheid van teeltvergunning.

De reden, dat een meer dan evenredige vertegenwoordiging van jongeren werd nagestreefd, ligt wel voor de hand. Het ging hier immers vooral om een onderzoek naar de mogelijkheden voor bedrijfsvernieuwing.

### § 3. *Het technische verloop van de aanpassing*

In tabel 7 is een overzicht gegeven van de aanpassingvormen die werden gekozen. Er zijn vijf vormen te onderscheiden:

1. grootvee;
2. kleinvee;
3. akkerbouw + grove tuinbouw + vee;
4. tuinbouw en veredeling;
5. andere wegen.

De grootste groep bedrijven behoort tot categorie 3, namelijk 40 of wel 55% van het totale aantal. Deze gardeniers zijn in hun aanpassing dicht bij het vanouds bekende gebleven. Toen de aardappelteelt werd ingekrompen zijn ze wat meer vee gaan houden, voorts zijn ze wat grove tuinbouwproducten en wat meer akkerbouwgewassen gaan telen, waaronder soms zeer extensieve, als granen. (Enkelen lichten hierbij toe: "Men kan niet alles met bieten bebouwen".)

De kleinveehouderij is door niemand als uitweg gekozen. Als op de bovengenoemde gemengde bedrijven tot de varkens- en/of kippenhouderij zou zijn overgegaan zou men het bedrijfstype van de zandgronden dicht benaderd hebben. Op een aantal bedrijven was stalruimte voor varkens en kippen aanwezig. De prijzen van bacon en eieren zijn in de afgelopen tien jaar ook vaak aantrekkelijk geweest. De indruk uit de desbetreffende enquêtevraag was, dat men deze uitweg niet of nauwelijks had overwogen en dat men

er - begrijpelijkerwijs - geheel onbekend mee was. Eén gardenier had wel een aantal jaren kippen gehouden, maar was later op handel overgegaan.

Veertien gardeniers hebben zich vooral toegelegd op het houden van melkvee. Dit zijn meestal de gardeniers met de grotere bedrijven. Voor hen lag dit wel voor de hand, gezien de vrij algemene belangstelling voor de veehouderij en het feit, dat er dikwijls stallen aanwezig waren.

In categorie 4 zijn die gardeniers ondergebracht, die hun bedrijf in hoofdzaak hebben ingericht voor de teelt van tuinbouwgewassen (meestal groenteteelt) en/of voor de veredeling van landbouwgewassen (selectie). Een grote stap was dit voor de meesten niet. Van de 13 bedrijven uit deze groep lagen er namelijk 10 in Berlikum, waar men de tuinbouw vanouds kende.

Met "andere wegen" zijn bijzondere aanpassingen bedoeld. Hiertoe zijn gerekend het opzetten van een handel in een of ander produkt, hetgeen bij enkelen hoofdberoep is geworden, en voorts het telen van pootaardappelen buiten het gebied, onder andere in Groningen en in de Noordoostpolder. In de eerste jaren na 1949 was dit laatste min of meer populair. Toen werden combinaties gevormd, die gezamenlijk land huurden. Soms werd ook een deelbouwcontract met een boer gesloten. Deze aanpassingsvorm komt nu niet veel meer voor. De oorzaak is ongetwijfeld, dat hij moeilijk houdbaar is. Het betelen van grond, die ver uit de buurt ligt, brengt mee, dat men dikwijls vele dagen van huis moet. Ook het bewaren van de vrede in een combinatie zal niet altijd eenvoudig zijn geweest.

Uit dit overzicht blijkt wel, dat het aandeel van de tuinbouw in de aanpassing niet groot is geweest. Dit beeld stemt overeen met het in de inleiding geschetste, waaruit bleek, dat de oppervlakte groenteteelt in het gehele gebied met slechts 150 ha is toegenomen.

Tabel 7  
De aanpassing in negen jaren tijds;

Beoordeling van de aanpassing	Aantal bedrijven					totaal
	in de categorie 1)					
	1	2	3	4	5	
Duidelijk geslaagd	7	6	5			18
Zekere aanpassing gevonden	2	3	1	5		11
Aanpassing niet zo moeilijk	6	5	7			18
Te oud voor aanpassing			16			16
Duidelijk gefaald			10			10
Totaal	15	40	13 <sup>2)</sup>	5		73

1) Zie indeling in categorieën op blz. 45.

2) Van deze bedrijven bevinden zich er 10 in Berlikum.

### Kwalificatie van de aanpassing

In tabel 7 is tevens een kwalificatie van de aanpassing gegeven. De indeling berust niet op gegevens van bedrijfsresultaten. Deze bleven namelijk onbekend. Daarom berust de indeling op een be-

oordeling van de structuurgegevens van de bedrijven. Hierbij werd nagegaan of deze een belofte kon inhouden van behoud of verbetering van het inkomen, dat men voordien gehad zal hebben. Deze beoordeling geeft waarschijnlijk een goed inzicht in het verloop van de aanpassing.

Duidelijk geslaagd zijn die gardeniers genoemd, die zich bewust hebben georiënteerd in de diverse mogelijkheden, daaruit een keus hebben gedaan en deze ook voldoende hebben doorgezet om tot een redelijk bedrijfsresultaat te kunnen komen. Onder de duidelijk geslaagden bevond zich een nog vrij jonge man, die zich heeft toegelegd op het selecteren van stammen in aardappelen en in granen en op de teelt van gladiolen. Daar deze laatste teelt hem onbekend was, heeft hij zich tevoren goed georiënteerd bij de voorlichtingsdienst en bij telers in Noordholland. Hij heeft zo spoedig mogelijk een voorlopige voorziening gemaakt voor het drogen van gladiolen en maakt deze thans definitief. Ook de teelt van enkele andere gewassen probeert hij op dezelfde wijze, namelijk: door zich eerst terdege te oriënteren. Het mag mogelijk tekenend heten, dat op het land van deze gardenier geen verbod van aardappelteelt rust.

Aan de andere zijde van de schaal, dus onderaan, bevindt zich een groep van duidelijk gefaalden. Zij omvat 10 gardeniers of wel 14%. Onder hen bevindt zich een man van ongeveer 50 jaar (dus in 1949 ongeveer 40 jaar), die nog geen 2 ha land heeft. Daar hij over enige stalruimte beschikte is hij maar rundvee gaan houden. Hij houdt de dieren het gehele jaar op stal. Het gras maait hij met de zeis. Tekenend is, dat op het land van deze gardenier een volledig verbod voor de aardappelteelt rust. Tot deze duidelijk gefaalden behoren in het algemeen degenen, die bijzonder weinig gevoel toonden voor economische proporties, voor rationeel werken enz.

Tussen deze twee uitersten bevinden zich de minder duidelijke gevallen. Een groep van 11 gardeniers heeft een zekere aanpassing gevonden. Hiertoe behoren onder andere ook de gardeniers die pootaardappelen buiten het gebied telen en degenen die een aanpassing buiten de landbouw hebben gezocht. Enkele van hen leken daar behoorlijk geslaagd (handel). Toch hebben wij hier de kwalificatie "zekere aanpassing" toegepast, daar ze uit het standpunt van het bedrijf gezien eigenlijk zijn "weggelopen" in plaats van een agrarische oplossing te hebben gezocht.

Het midden van de schaal wordt gevormd door de groep "aanpassing niet zo moeilijk". Hiertoe behoren vaak de grotere bedrijven. Voor deze gardeniers lag een uitweg in de traditionele richting (zoals veehouderij) min of meer voor de hand. Dit was vooral het geval als zij ook vroeger reeds vee hielden; de stalruimte was dan reeds aanwezig. Van een bewuste oriëntatie op andere gebieden was hier geen sprake. De keuze, die hier werd gedaan, berust voor een groot deel op toevallig aanwezige gunstige omstandigheden.

De groep "te oud voor aanpassing" omvat de gardeniers, die ouder zijn dan 55 jaar en bij wie niet van een geslaagde aanpassing kan worden gesproken. Deze mensen waren moeilijk te be-

oordelen. Zij hebben in het algemeen de aardappelteelt vervangen door meer extensieve akkerbouwgewassen. Zij hebben daardoor een bedrijf, dat geen hoge arbeidsproduktiviteit kan opleveren. Voorts betreft het hier meestal bedrijven zonder opvolger. Deze gardeniers zien, omdat zij ouder worden, hun geestelijke en lichamelijke arbeidskracht afnemen en daar de kinderen gewoonlijk reeds uit huis zijn, is ook de behoefte aan inkomén kleiner geworden. Sparen voor de toekomst is minder nodig geworden door de algemene ouderdomswet, die door de meerderheid der ouderen als een uitkomst of iets dergelijks werd gekwalificeerd. Zij zeggen vaak dat ze, bij de wijze waarop ze het bedrijf voeren, werk genoeg hebben en dat ze geen drukte meer kunnen verdragen over allerlei nieuwe dingen. Het zal hun tijd wel duren. Bij deze groep was dus weinig behoefte een nieuw bedrijfstype te zoeken.

Het gehele beeld van de aanpassing overziende, moet men tot de gevolgtrekking komen, dat dit er niet bijzonder fantasierijk uitziet. De meerderheid heeft hardnekkig geppogd binnen het kader van het traditioneel bekende iets te vinden. Voor zover men buiten het bekende is getreden, is dit over het algemeen te voorzichtig gebeurd en te weinig consequent. Dit beeld is te meer ongunstig, als men bedenkt, dat het is opgebouwd met een oververtegenwoordiging van jongeren.

Men moet zich bij deze conclusie wel voor ogen houden, hoe de zaak van de aanpassing er voor de betrokkenen zelf uitziet. Bij de beschouwing over de economische mogelijkheden hebben wij ook al gewezen op grote moeilijkheden, die naar voren komen bij het kiezen van een nieuw bedrijfstype. Dit waren de moeilijkheden van een situatie van onderling gelijke en matige rentabiliteit der nieuwe mogelijkheden. Daarbij komt nog, dat de gardeniers uit hoofde van hun positie en uit hoofde van hun over het algemeen geringe ontwikkeling alle factoren moeilijk kunnen overzien. Het is heel begrijpelijk dat zij hun, meestal bescheiden, vermogen niet spoedig in allerlei "riskante" proeven hebben gestoken. Met de aanpassing bevindt men zich dus op een dood punt, waar men alleen niet overheen kan komen.

#### § 4. De aanpassing in enkele groeperingen

Ten einde het inzicht in de aanpassingsmoeilijkheden verder te verdiepen, zal de kwaliteit van de aanpassing voor enkele afzonderlijke groeperingen worden nagegaan. Hiertoe kan gebruik gemaakt worden van een puntenschaal, die gebaseerd is op de kwalificaties uit de vorige paragraaf. De puntentoeckenning is als volgt geschied:

aanpassing duidelijk geslaagd	2 punten
zekere aanpassing gevonden	1 punten
aanpassing was niet zo moeilijk	1 punten
te oud voor aanpassing	0 punten
duidelijk gefaald in de aanpassing	0 punten

Ofschoon elke puntentoeckenning iets willekeurigs heeft, lijkt deze een redelijke basis voor het berekenen van een gemiddeld aantal behaalde punten in diverse groepjes, zodat deze groepjes gemakkelijker kunnen worden vergeleken.

Naar bedrijfsgrootte doen zich de volgende verschillen voor:

- bedrijf kleiner dan 5 ha: gemiddeld 0,63 punten per bedrijf;
- bedrijf gelijk of groter 5 ha: gemiddeld 1,42 punten per bedrijf;

Hieruit volgt, dat op de kleinere bedrijven dikwijls 0 punten moeten zijn toegekend. Dit berust op de kwalificaties "te oud" of "gefaald". Hierbij moet worden bedacht dat de kwalificatie "te oud" in de in aanmerking komende gevallen in de plaats treedt van "gefaald". Ofschoon op de kleine bedrijven relatief veel oudere bedrijfshoofden voorkomen, zijn deze ook op de grotere bedrijven te vinden. Meestal konden zij daar 1 punt behalen voor "zekere aanpassing" of voor "niet zo moeilijk".

Naar leeftijd doen zich ook grote verschillen voor:

- |  |             |
|--|-------------|
| a. bedrijfshoofd jonger dan 40 jaar                | 1,38 punten |
| b. bedrijfshoofd 40-54 jaar                        | 1,03 punten |
| c. bedrijfshoofd 55 jaar en ouder, zonder opvolger | 0,33 punten |
| d. bedrijfshoofd 55 jaar en ouder, met opvolger    | 1,17 punten |

Hieruit is duidelijk te zien, dat met het toenemen van de leeftijd de aanpassing aanzienlijk moeilijker moet zijn geweest. Het meest treffende verschil laten c en d zien. De aanwezigheid van een opvolger blijkt van groot belang te zijn voor de aanpassing.

Tenslotte nog enige cijfers over de drie dorpsgebieden, die voor het onderzoek werden gekozen. Het gemiddelde cijfer voor de aanpassing is in:

Berlikum	1,08 punten
Minnertsga	0,60 punten
Sexbierum e. o.	1,00 punten

Alleen het verschil tussen Minnertsga en de overige dorpen is vrij aanzienlijk. Een gedeeltelijke verklaring ligt in het feit, dat Minnertsga meer kleine bedrijven heeft dan de overige dorpen. Groot is dit verschil met bijvoorbeeld Berlikum echter niet. Bovendien is de bedrijfsgrootte geen "automatisch" werkende factor. Er steekt een persoon achter, die rekening moet houden met deze omstandigheid. Dit brengt ons op een verschil in dorpsmentaliteit. Het blijkt, dat te Minnertsga de meeste erkenningen als groenteteler aanwezig zijn (de z.g. erkenningen A, die de basis zijn voor het kunnen hebben van teeltvergunning), maar dat er vrij weinig vakonderwijs is gevolgd. Bedrijven zonder opvolgers komen daar ook het meeste voor, terwijl de oppervlakte tuinbouw er sedert 1949 is teruggegaan. Te Minnertsga zijn ook de meeste bedrijven opgeheven. Dit zou kunnen beduiden, dat men er te Minnertsga "niet veel meer in ziet", ondanks het feit, dat het dorp grenst aan Berlikum met zijn voorbeeld van tuinbouw.

Berlikum en Sexbierum staan ongeveer gelijk. Te Berlikum was de aanpassing in een aantal gevallen niet zo moeilijk door de aanwezigheid van tuinbouw. Te Sexbierum, Wijnaldum, Oosterbierum en Pietersbierum was de aanpassing in een aantal gevallen niet zo moeilijk, omdat daar relatief de grootste bedrijven voorkomen.

Betrekken wij nu tabel 8 in de beschouwing, dan blijkt, dat enkele hierboven gedane mededelingen worden bevestigd, terwijl enkele andere nu nog gedaan kunnen worden. De cijfers van tabel 8 hebben betrekking op alle in de onderzochte dorpen aanwezige gardeniers. De ondervertegenwoordiging van de ouderen in de steekproef speelt dan geen rol meer.

Vooral Sexbierum e.o. blijkt veel oude gardeniers te tellen. Dit is er ook wel de oorzaak van, dat er in deze omgeving het minst vakonderwijs is genoten (minder dan het landsgemiddelde; Berlikum iets meer). Voorts zijn hier de meeste bedrijfshoofden zonder erkenning als groenteteler aanwezig. De boerenoriëntering lijkt hier dus het sterkst. Maar toch wordt hier meer beweging waargenomen dan in Minnertsga, waar de meeste erkenningen aanwezig zijn. Zo is er te Oosterbierum in de laatste jaren de neiging ontstaan om meer tot tuinbouw te komen. Een Berlikumer tuinder heeft hier het initiatief genomen.

De indruk, die verkregen werd op grond van de hierboven besproken puntentallen lijkt dus wel bevredigend.

Tabel 8.  
Verschillen tussen de dorpen.

Indeling	Percentage bedrijven <sup>1)</sup> in:		
	Berlikum	Minnertsga	Sexbierum
Leeftijd bedrijfshoofd:			
jonger dan 50 jaar	40	41	34
50 jaar en ouder	60	59	66
Grootte van het bedrijf:			
1 - 4 ha	58	65	45
4 ha en groter	42	35	55
Bedrijfshoofd volgde:			
enig vakonderwijs	48	40	35
geen vakonderwijs	52	60	65
Erkenning A:			
aanwezig	89	94	75
niet aanwezig	11	6	25
Aantal bedrijven	33	71	80

1) Bepaald van alle bedrijven in deze dorpen.

### § 5. Houding bij de wettelijke bepalingen ter bestrijding van de aardappelmoeheid

Naar streekkenners meedeelden, heeft in de eerste jaren na 1949 bij een aantal gardeniers een zekere wrok tegen de maatregelen bestaan; soms tegen de maatregelen als geheel, maar dikwijls ook tegen de uitvoering van de maatregelen.

Wij nemen graag aan, dat deze stemming bestaan heeft. Voor zover de vraagbezoeken juist hebben ingelicht, moet deze dan in de loop van de jaren zijn geluwd. Dit is ook wel begrijpelijk; het tijdsverloop doet de dingen dikwijls objectiever zien. Aan de 73 geënquêteerde bedrijfshoofden is hun mening gevraagd over de wet. Slechts 4 van de 73 gaven te kennen, dat zij de wettelijke maatregelen onredelijk vonden; 20 bedrijfshoofden daarentegen vonden deze redelijk. De meerderheid (46) had echter wel enige aanmerkingen of commentaar. Hierbij mag niet worden vergeten, dat de respondenten werden uitgenodigd om commentaar te geven.

Deze commentaren kunnen als volgt worden ingedeeld:

- a. de verboden worden te rigoureuus gehanteerd: 25 gevallen
- b. de rooidatum kon best wat later liggen: 7 gevallen
- c. andere commentaren: 14 gevallen

Bij a zijn ondergebracht commentaren op de omvang van het verbod alsook op de duur van het verbod. Twee typerende uitlatingen in dit verband zijn: "Ik kon het maar op één plek zien, maar het verbod komt op het hele perceel" en "Waarom duurt het zoveel jaren, eer het verbod wordt opgeheven?" De meeste uitlatingen waren van een mildere soort. Zij gaan vermoedelijk terug op een vaag gevoel van onzekerheid, omdat men door de "onzichtbaarheid" (laboratoriumonderzoek is nodig) het verbod niet mee kan controleren. Van een uitgesproken wantrouwen jegens de uitvoerders van de wettelijke maatregelen was intussen nauwelijks sprake. Een licht wantrouwen bestaat waarschijnlijk wel; enkele brengen dit tot uitdrukking (zie c).

Onder b zijn de commentaren opgenomen, die tot strekking hadden, dat de rooidatum voor Friesland best nog een of twee weken later kon liggen zonder de kans op besmetting in belangrijke mate te verhogen.

Enkele antwoorden onder c verraden een sociale gevoeligheid. Zo'n antwoord was: "De maatregelen treffen ons meer dan de grote boeren en als wij denken, dat de rapenteelt voor ons uitkomst zal geven, dan vinden wij opnieuw de grote boeren op onze weg. De rapenteelt moest eigenlijk op teeltvergunning". Enkele andere antwoorden gaven wantrouwen aan jegens de keuring, zoals: "gaat buiten de boer om", "keuring onbegrijpelijk" of zelfs: "in de keuring geen vertrouwen".

Wij trekken uit dit alles de conclusie, dat er weinig sprake is van een antistemming tegen de wettelijke maatregelen, in het algemeen is er weinig ontevredenheid, die zich keert tegen een "zondebok". De slotvraag van de enquête luidde: "Hebt U weleens het gevoel, dat U in de steek gelaten bent met Uw bedrijf met Uw omstandigheden?" (In welk opzicht?) Op deze vraag werden slechts een of twee bevestigingen verkregen. Niet, dat iedereen geheel tevreden was (dat blijkt wel uit de 46 commentaren), maar er heerst bepaald geen behoefte om anderen de schuld te geven.

De nuchterheid, waar het voorgaande op wijst, blijkt ook uit het kleine aantal, dat zich verlaat op een speculatie in de toekomst door hoop te vestigen op het vinden van een bestrijdingsmiddel of door het vinden van een resistent ras. Van de 73 bedrijfshoofden vestigen 5 hun hoop op het vinden van een bruikbaar bestrijdingsmiddel; 60 doen dit echter niet, terwijl de mening van 8 onbekend is. Verder hopen 15 bedrijfshoofden, dat er een resistent ras zal worden gevonden en vinden 48 dit binnen afzienbare tijd niet erg waarschijnlijk. Van 10 geënquêteerden is de mening hierover onbekend. Degenen, die als "hoopvollen" staan gerangschikt hebben nauwelijks bedoeld, dat zij er in hun bedrijf rekening mee houden, dat de aardappelteelt geheel vrijkomt.

Geen bedrijfshoofd was van mening, dat de bepalingen ooit zouden komen te vervallen. De meerderheid voerde ook redenen aan, waarom dit niet zou gebeuren. Deze worden hieronder weergegeven:

blijvende dreiging aaltjesziekte	36 bedrijfshoofden
aaltjesziekte + wenselijke teeltbeperking	9 bedrijfshoofden
wenselijke teeltbeperking	10 bedrijfshoofden
andere redenen	9 bedrijfshoofden
geen mening	7 bedrijfshoofden
mening onbekend	2 bedrijfshoofden
	<u>73 bedrijfshoofden</u>

Het gaat bij de wettelijke maatregelen vooral om de 1 : 3 - verhouding en om de rooidatum (het verbod is immers incidenteel en van tijdelijke aard). De meerderheid blijft de aaltjesziekte dus als een dreiging zien, terwijl een minderheid er nog eenander heil in ziet, namelijk een soort teeltbeperking. Bij het bespreken van de tegenwoordige prijzen van pootaardappelen bleek, dat de meesten beseften, dat de markt aan het veranderen is. Veelvuldig werden Frankrijk en Denemarken genoemd als uitvallende markten en/of als opkomende concurrenten. Ook noemt een enkele een afnemende consumptie in het binnenland naarmate de welvaart stijgt.

Over de houding van de bezochte gardeniers tegenover de aard-appelmoehheid kan dus worden besloten tot een zekere nuchterheid. Men maakt de wettelijke maatregelen (of hun makers of uitvoerders) weinig tot zondebok, al is van een licht wantrouwen wel sprake. Het bestaan hiervan ligt wel voor de hand als men bedenkt, dat de keuring zich geheel aan het oog van de gardeniers onttrekt. Anderzijds weet men heel goed, dat de hoofdmaatregel van de wet (de 1 : 3 - verhouding) het behoud is van de aardappelcultuur en men toont enig inzicht in de marktsituatie van de pootaardappel. De hier geschetste houding behoeft op zichzelf dus geen hindernis te zijn voor een overgang naar de teelt van meer tuinbouwprodukten of tot een andere aanpassing.

## § 6. *Houding tegenover tuinbouw*

Een tweede onderwerp, dat nog diepgaand bij de vraagbezoeken werd besproken, was de tuinbouw als een van de meest voor de hand liggende aanpassingen. Van de zijde van de voorlichting werd ook telkens op deze bedrijfstak gewezen. Zo heeft de Voorlichtingsdienst bijvoorbeeld een aantal - niet goed bezochte - cursussen voor gardeniers georganiseerd. Maar ook overigens zijn aan hen faciliteiten gegeven, zoals de mogelijkheid een specifieke (op de vroege aardappelteelt luidende) teeltvergunning om te wisselen, of de mogelijkheid er een teeltvergunning bij te krijgen. Het beschikbaar gestelde quotum is nooit uitgeput en er werd reeds opgemerkt, dat de aanwezige teeltvergunning niet volledig wordt benut. Voorts zij eraan herinnerd, dat de oppervlakte tuinbouw na 1949 relatief slechts weinig is toegenomen.

Dit belooft dus reeds, dat de houding tegenover tuinbouw niet gunstig zal zijn.

In de tabellen 9 en 10 zijn een aantal gegevens vermeld over de tuinbouw en zijn ontwikkeling op de bedrijven van de geënquêteerde gardeniers.



**Tabel 9**  
**Gebruik van cultuurgrond voor tuinbouw.**  
**1957.**

Dorp	Gemiddelde cijfers per bedrijf in ha					% cult. gr. met tuinb. excl. a, b en c
	tuinbouw-gewassen open grond	zaai- uien (a)	poot- en plant- uien (b)	vroege aard- app. (c)	tuinb. excl. a, b en c	
Berlikum	1,88	0,09	-	0,37	1,43	28
Minnertsga	0,83	0,14	0,01	0,25	0,44	10
Sexbierum	0,47	0,07	-	0,03	0,37	7,5

Bron: C. B. S. - landbouwtelling mei 1957.

Tabel 9 laat zien hoe het grondgebruik voor tuinbouw in 1957 was: zelfs in het tuinbouwdorp Berlikum wordt slechts 28% van de cultuurgrond voor tuinbouwgewassen (uitgezonderd vroege aardappelen en uien) gebruikt. Vroege aardappelen en uien verhogen dit percentage slechts weinig, omdat deze slechts een bescheiden oppervlakte in beslag nemen. Buiten Berlikum heeft de tuinbouw al heel weinig te betekenen. Tabel 10 verduidelijkt dit beeld door de spreiding over de 73 bezochte bedrijven te tonen. Hieruit blijkt dat de tuinbouw wel enigermate geconcentreerd voorkomt: 18 bedrijven hebben geen tuinbouw, terwijl 31 bedrijven meer dan 1 ha hebben. Maar dit vermag nauwelijks het beeld te scheppen van "echte tuinbouwbedrijven".

**Tabel 10**  
**De bedrijven naar oppervlakte tuinbouw<sup>1)</sup>.**

Dorp	Aantal bedrijven				totaal
	zonder tuinbouw	< 0,50 ha	met tuinbouw 0,50-0,99 ha	≥ 1,00 ha	
Berlikum	4	1	3	16	24
Minnertsga	6	4	5	10	25
Sexbierum	8	8	3	5	24
Totaal	18	13	11	31	73

1) Inclusief uien en vroege aardappelen.  
 Bron: C. B. S. - landbouwtelling mei 1957.

Een aantal tuinbouwgewassen mag worden geteeld zonder teeltvergunning. Van deze gewassen kan de oppervlakte dus onbeperkt worden uitgebreid. Over het algemeen zijn dit gewassen, waarvoor een ruime of expanderende markt bestaat, of het zijn gewassen, die ook op het landbouwbedrijf voorkomen. Enkele zijn: rapen, uien, witlof, aardbeien, enkele knolgewassen (onder meer gladiolen, krokussen) en kruiden. Er is gevraagd of er belangstelling was voor "gewassen zonder teeltvergunning". Het bleek, dat de gardeniers over het algemeen niet wisten aan welke gewassen zij dan moesten denken, uitgezonderd rapen en uien. Slechts 15 gardeniers konden de fijnere gewassen noemen als witlof, aardbeien, knolgewassen, kruiden. Dit resultaat is geheel in overeenstemming met het beeld van de aanpassing: alleen de half-landbouwgewassen zijn bekend; de overige liggen blijkbaar buiten de gezichtskring.

Verder zijn in de enquête de richtingen van tuinbouw uitdrukkelijk ter sprake gekomen. Over het algemeen was het gesprek hierover moeilijk. De aantallen gardeniers, die enige belangstel-

ling toonden voor enkele gewassen, waren dan ook steeds klein:

witlof	17
aardbeien	17
bloembollen	6
kleinfruit	10
kruiden	6

Voor de uitbreiding van grootvee hadden 33 bedrijfshoofden belangstelling; voor kleinvee 14.

De overige gegevens van de enquête zijn hiermede in overeenstemming. De meerderheid van de bedrijven is bij de vroegere oppervlakte tuinbouw gebleven, want sedert 1949 is het volgende met de oppervlakte tuinbouwgewassen gebeurd:

uitbreiding op	13 bedrijven
inkrimping op	15 bedrijven
zelfde gebleven	<u>45 bedrijven</u>
	73 bedrijven

De animo om nieuwe tuinbouwgewassen te proberen was sinds 1949 ook niet groot, hetgeen blijkt uit de volgende cijfers:

geen nieuwe gewassen op	43 bedrijven
1 of 2 nieuwe gewassen op	27 bedrijven
meer dan 2 nieuwe gewassen op	3 bedrijven

Onder de 73 bedrijven bevonden zich 11 van oudsher tuinbouwbedrijven (9 te Berlikum, 2 te Sexbierum). Van deze zijn er 5 niet met nieuwe teelten begonnen, 5 met een of twee en op 1 bedrijf zijn meer dan twee nieuwe teelten gekomen.

Voorts bleek, dat de omstandigheden voor tuinbouw in de verschillende dorpen niet in bijzondere mate ongelijk werden geëvalueerd. Evenmin klaagt men over de prijzen op de Friese veilingen. Of dit terecht is kan hier in het midden blijven; het leeft als zodanig niet onder de gardeniers en de reden is vermoedelijk: onbekendheid; men heeft er zich nauwelijks bij betrokken gevoeld.

In het algemeen mag de conclusie zijn, dat de aarzelende houding ten aanzien van de tuinbouw niet blijkt te berusten op een oordeelkundig verwerpen. Er is in veel gevallen eerder sprake van onbekendheid met, of van het nauwelijks hebben van, een oordeel over de tuinbouw. De situatie is niet op alle bedrijvende-zelfde. Op de bedrijven, waar reeds lang tuinbouwgewassen worden geteeld, is uiteraard een zekere bekendheid met dit vak aanwezig, zoals in Berlikum. Doch ook daar is de bekendheid met gewassen, die men er nog niet lang teelt, ongeveer even klein als op de gardeniersbedrijven zonder tuinbouw. De neiging tot experimenteren is er dus niet veel groter. De conclusie van deze paragraaf kan daarom nog enigszins ruimer gesteld worden en wel als volgt: Er is in het gebied een sceptische en aarzelende houding tegenover de produkten, die niet bekend zijn. Dit geldt zowel voor tuinbouw als voor de varkens- of kippenhouderij. Deze houding gaat niet samen met een oordeelkundig verwerpen van de mogelijkheden die zij bieden, maar met onbekendheid en met het nauwelijks hebben van een oordeel.

## § 7. *Houding ten aanzien van krediet*

Het aanbrenge van veranderingen in de bedrijfsvoering vergt bijna altijd aanzienlijke investeringen. In de meeste gevallen kunnen deze niet worden gefinancierd uit het beschikbare eigen vermogen. Dit betekent, dat het nodig zal zijn kredieten op te nemen. Om deze reden werd nagegaan hoe de houding van de gardeniers is ten aanzien van het nemen van krediet.

In de eerste plaats blijkt, dat de meerderheid van de ondervraagden afwijzend staat tegenover krediet. Van de 73 bedrijfsvoerden voelen 19 voor het nemen van krediet, staan 49 er (wat) afwijzend tegenover en is van 5 de mening onbekend. De zegswijze "zelf hebben is het mooiste" werd dan ook meermalen vernomen.

Als instelling voor het verkrijgen van krediet is het borgstellingsfonds, dat reeds vele jaren bestaat (en gevormd is uit de tegenwaardegelden van de Marshallhulp), ter sprake gebracht. Hier bleek, dat slechts een derde deel van de ondervraagden (24) er wel van had gehoord. De anderen waren er onbekend mee. De indruk bestaat, dat ook zij, die te kennen geven, dat ze er wel van hadden gehoord, over het algemeen weinig op de hoogte waren met de voorwaarden van deze kredietbron.

Aansluitend hierop kan ook het beeld van eigendom en pacht worden behandeld. Dit is voor de geënquêteerde bedrijven:

bedrijf en huis geheel eigendom	9
bedrijf en huis gedeeltelijk eigendom	53
bedrijf en huis geheel pacht en huur	10
onbekend	1

Meestal houdt "bedrijf en huis gedeeltelijk eigendom" in, dat men in elk geval het huis in eigendom heeft en bovendien zoveel land als men heeft kunnen kopen. Velen hebben slechts weinig land in eigendom. Door de grondschaarste is dit niet zo gemakkelijk te koop, terwijl bij een aantal ook de vermogenspositie een rol zal hebben gespeeld. Een streven naar onroerend eigendom is echter duidelijk herkenbaar. Voegt men dit samen met de houding tegenover het krediet, dan komt een bekend plattelandsbeeld van vermogensbeheer voor de dag. Dit beeld is uit vroegere verhoudingen goed te verklaren. Men streefde naar de zekerheid van eigen hof en erf om van enige welvaart verzekerd te zijn en zag het krediet daarbij als een gevaar. In die dagen betekende een krediet dikwijls, dat er nood was en dat men het consumptief moest gebruiken in plaats van produktief.

Deze houding ten aanzien van krediet kan een belangrijke remmende factor zijn bij het aanpassen van het bedrijf aan de gewijzigde omstandigheden.

## § 8. *Functie van de samenleving bij de aanpassing*

### a. De gardeniers in hun samenleving

Het merendeel van de gardeniers komt uit gardeniers- of uit landarbeiderskring voort. De beroepen van de vaders waren:

gardenier	bij 47 bedrijfshoofden
landarbeider	bij 11 bedrijfshoofden
overige beroepen (meest aan het agrarische verwant)	bij 12 bedrijfshoofden
onbekend	bij 3 bedrijfshoofden

De geografische mobiliteit is ook niet groot geweest, want de overgrote meerderheid (63) heeft steeds in de tegenwoordige gemeente van inwoning gewoond. Voor zover dit niet het geval is, komt men meestal uit de directe omgeving. De lust tot mobiliteit is eveneens klein. Slechts 6 bedrijfshoofden gaven te kennen, dat ze wel naar elders zouden willen, meestal op voorwaarde, dat daar een beter bedrijf voor hen zou zijn.

Dit beeld is allerminst ongewoon voor het platteland, maar het verdient toch vermelding, omdat het duidelijk laat zien hoe sterk waarschijnlijk de verworteling van de gardeniers is in hun omgeving. In overeenstemming hiermee is, dat 66 bedrijfshoofden aangaven, dat er naar hun mening weinig of geen standsverschil in de dorpen voelbaar is. Slechts 5 vonden, dat dit wel in hinderlijke mate aanwezig was.

Een zekere standsgevoeligheid is zeer zeker wel aanwezig. (Zie hiervoor enkele uitlatingen in verband met de aardappelteelt). Desondanks is waarschijnlijk in de meeste dorpen een aanzienlijke sociale harmonie aanwezig, die het gevoel van lokale gehechtheid kan hebben versterkt.

Op bladzijde 17 is ter sprake gekomen, dat de gebondenheid aan de plaats van geboorte in Friesland mogelijk minder sterk is dan in veel andere delen van het platteland in Nederland. Het voorgaande heeft echter betrekking op hen, die eenmaal gardenier zijn. Van hen werd reeds opgemerkt, dat zij zelden het bedrijf opgeven. Bovendien zijn zij dikwijls al oudere mensen. De uitlating van blz. 17 had betrekking op de jongeren, vooral als zij nog een beroep moeten kiezen. Speciaal de gebondenheid aan het agrarische bedrijf lijkt bij hen niet sterk te zijn.

## b. Plaatselijke oriëntering en veranderingen

Uit de eerste paragrafen van dit hoofdstuk volgt, dat de meeste gardeniers slechts moeilijk het vanouds bekende verlaten. Gezien de vrij vage vooruitzichten voor het bedrijf, waarin velerlei mogelijk is, maar waarin ook veel risico's liggen, is dit wel begrijpelijk. Het zou echter onvoldoende zijn het bij deze verklaring te laten. Mede in het licht van de vorige paragraaf kan gesteld worden, dat het hier betrekkelijk weinig ontwikkelde mensen betreft, die in een vrij sterke plaatselijke oriëntering leven. Dit versterkt de moeilijkheden bij het vinden van nieuwe wegen. Door de enge oriëntering blijven er mogelijkheden geheel buiten beschouwing of worden zij onvoldoende onderzocht, zoals in § 6 werd beschreven. Een sterke plaatselijke oriëntering betekent op het platteland tevens dikwijls, dat de tijd "minder snel" gaat dan elders, zodat deze oriëntering gemakkelijk veroudert. Men is er niet met het nieuwste op de hoogte en heeft er ook geen grote behoefte aan.

Men is hierdoor wat te weinig bedacht op veranderingen, of met andere woorden: men is niet dynamisch ingesteld.

Dit is een veel voorkomend verschijnsel op het platteland (en niet alleen daar!) Het maakt, dat vooral de meer fundamentele veranderingen vrij traag verlopen.

### c. Het ontstaan van veranderingen in een plaatselijk georiënteerde samenleving

Wij zullen hier trachten in het kort te schetsen hoe fundamentele veranderingen, zoals die van het bedrijfstype, in een samenleving als de hier geschetste, tot stand komen. De bedrijfshoofden kunnen worden verdeeld in drie groepen.

1. de pioniers;
2. de middengroep;
3. de achterblijvers.

De pioniers bestaan uit een betrekkelijk klein aantal mensen, dat vrij onafhankelijk staat tegenover de rest van de dorpsamenleving. Zij zijn het, die steeds iets nieuws proberen. Zo iets mislukt natuurlijk weleens. Dit is dan meestal aanleiding voor de rest van het dorp om hen uit te lachen. Dit risico moeten de pioniers aandurven, vandaar dat zij vrij onafhankelijk tegenover de rest van de samenleving moeten staan. De pioniers doen echter soms doortastende pogingen iets nieuws te vinden of verbeteringen in hun bedrijf aan te brengen.

De grote middengroep staat gewoonlijk sceptisch tegenover alles wat anders is dan in de groep gebruikelijk is. Veel van wat zij doen, doen zij, omdat anderen het ook zo doen. Zij weten zich gesterkt in hun beslissingen, omdat zij in hun omgeving hetzelfde zien gebeuren. Dit betekent, dat men het bedrijfstype zal kiezen in overeenstemming met het type, dat in het dorp algemeen als het beste bekend staat. In een gebied waar men algemeen achterblijft, zullen de vertegenwoordigers van deze groep dat ook doen. In gebieden waar het min of meer in de mode is om vooruitstrevend te zijn en grote risico's te nemen, daar zullen zij ook zo handelen. Dit verklaart, dat de gemiddelde boer uit de Noordoostpolder een nogal vooruitstrevende boer is en de gemiddelde tuinder uit de grote centra een nogal dynamische figuur.

De reden voor deze betrekkelijk geringe zelfstandigheid is wel, dat het gemiddelde bedrijfshoofd alles wat betrekking heeft op de meer fundamentele beslissingen voor zijn bedrijf onvoldoende kan overzien. Hij moet zich wel grotendeels verlaten op wat anderen doen. Zit er in de anderen ook weinig beweging, dan ziet het er voor hem uit alsof het niet kan. In deze mening wordt hij bovendien gesterkt door het mislukken van onvoldoende serieus opgezette proeven met wat nieuws<sup>1)</sup>. Deze groep zal de nieuwe dingen, die bij de pioniers slaagden eerst sceptisch bekijken, dan voorzichtig proberen en tenslotte toepassen. Hier gaat echter een aantal jaren mee heen.

De groep der achterblijvers is hier van weinig belang. Deze neemt de dingen pas over als zij door de middengroep reeds vol-

1) In dit verband is het bijvoorbeeld jammer, dat er te Minnertsga een glasbedrijf is geweest, dat weer opgeheven is.

ledig worden toegepast. Zij worden hiertoe dan als het ware gedwongen. Als ze het niet doen tellen zij weinig meer mee. Dezelfde gevoeligheid voor wat anderen denken en doen, die eerst bij de grote middengroep tot scepsis leidde, werkt in het latere stadium van de aanvaarding conformerend ten aanzien van de achterblijvers.

De conclusie uit het bovenstaande kan zijn, dat verandering in de bedrijfsvoering voor een deel wordt bepaald door de denkbeelden, die in de dorpsamenleving overheersen. Deze denkbeelden worden grotendeels bepaald door de toonaangevende mensen. Als het denkbeelden over de bedrijfsstructuur betreft, zullen het toonaangevende bedrijfshoofden zijn. Bij diverse onderzoekingen is naar voren gekomen, dat het vaak juist de grotere boeren zijn, die in dit opzicht een belangrijke rol spelen. Is er onder hen een zekere pioniersgeest, dan is er beweging te verwachten. Staan de pioniers wat buiten de toonaangevende groep, dan is beweging veel moeilijker.

Voorts is uit onderzoek herhaaldelijk naar voren gekomen, dat de kleine boeren dikwijls het voorbeeld van de grotere volgen, terwijl zij voor hun kleinere bedrijven beter een eigen bedrijfstype kunnen ontwikkelen. Pioniers uit eigen gelederen krijgen dan dus weinig kans. Zij staan daarvoor te veel buiten de toonaangevende groep.

#### d. Situatie in de kleibouwstreek

Passen wij dit op de kleibouwstreek toe, dan blijkt de situatie voor een vlotte aanpassing op de gardeniersbedrijven ongunstig te zijn. De groep namelijk, die in de kleibouwstreek leiding geeft op het gebied van de bedrijfsvoering, moet gezocht worden onder de boeren. Deze vinden echter geen nieuwe vorm voor de gardeniersbedrijven. De gardeniers, die wonen in de dorpen waar de denkbeelden worden beheerst door de boeren, staan dus voor de zware taak om voor zichzelf een nieuwe weg te zoeken. Toen zij nog pootaardappelen teelden, konden zij met hun vernieuwingen in teeltwijze, nieuwe methoden voor ziektenbestrijding, enz., met de algemene gang der denkbeelden meegaan. Nu de gardeniers echter niets moeten proberen in de richting tuinbouw of kleinvee, staan ze alleen. Per dorp zijn ze betrekkelijk gering in aantal en zonder eigen organisatievormen. In de bestaande organisaties, behalve in de veiling, vormen de gardeniers meestal minderheden. Op vergaderingen gaat het dan over boerenonderwerpen, die de gardeniers juist zouden moeten loslaten. Bovendien woont een aantal verspreid over het land tussen de boeren. Daardoor leven zij nog eens extra in een isolement.

Overzien wij de functie, die de samenleving bij de aanpassing op de gardeniersbedrijven vervult nu nogmaals, dan moeten wij concluderen, dat deze vertragend zal hebben gewerkt.

Bij eventuele toekomstige pogingen de aanpassing te stimuleren zal met deze oorzaken van de betrekkelijke traagheid rekening gehouden moeten worden. Het gardeniersdenken zal van het boeren-

denken "afgekoppeld" moeten worden, zodat er een eigen stijl zal kunnen ontstaan. Enige vorm van eigen organisatie zal daarbij nuttig kunnen zijn. Hierop wordt in het volgende hoofdstuk teruggekomen.

## Hoofdstuk IV

### OVERZICHT EN AANBEVELINGEN

#### § 1. *Overzicht van de vorige hoofdstukken*

##### a. Problemen van het gardeniersbedrijf en het aanpassingsverloop sedert 1949

Het uitgangspunt van het onderzoek is geweest na te gaan in hoeverre een uitbreiding van de tuinbouw mogelijk is. Daardoor zou misschien de werkgelegenheid vermeerderen en de teruggang van de bevolking zou erdoor kunnen verminderen. In de inleiding werd betoogd, dat de mogelijkheden voor tuinbouw vooral gezocht moeten worden onder de gardeniers. Zij hebben reeds een bedrijf dat ongeveer van de omvang is, dat voor tuinbouwbedrijven passend kan zijn, en bovendien is op deze bedrijven reeds enigermate tuinbouw aanwezig. Dit bracht ons bij de groep der gardeniers en hun specifieke problemen.

De problemen van het gardeniersbedrijf bleken van ernstige aard te zijn. Op grond van teeltplan en van de verdere bedrijfsinrichting is het gardeniersbedrijf een vorm van het landbouwbedrijf. Door de ontwikkelingen in het landbouwbedrijf, die bedrijfsvergroting noodzakelijk maken, zijn de gardeniers gekomen in de situatie van de "kleine boeren", zoals in de inleiding werd beschreven. Deze situatie bleek bovendien nog belast te zijn met de complicatie, dat aan dit reeds te kleine bedrijf een van de meest rendabele basisprodukten ontviel. Dit was de pootaardappelteelt, die door het optreden van de aardappelmoetheid sterk moest worden ingekrompen. Ten einde de aardappel te vervangen werd sedert 1949 getracht de uitbreiding van tuinbouwgewassen op de bedrijven te bevorderen. Dit is slechts in bescheiden mate gelukt. Blijkbaar zagen de gardeniers niet veel heil in de tuinbouw.

Dit deed de vraag rijzen welke ontwikkelingen zich dan wel sedert 1949 op de gardeniersbedrijven hadden voltrokken. Het onderzoek hiernaar, vooral beschreven in hoofdstuk III, toonde aan, dat men hoofdzakelijk was gebleven binnen de grenzen van het vanouds bekende, en dat men daarbuiten, op enkele uitzonderingen na, weinig heeft durven ondernemen. Voor zover men buiten het bekende is getreden, is het vaak incidenteel geweest. Maar incidentele pogingen iets nieuws te doen leveren zelden een basis voor een nieuw bedrijf, daar de rentabiliteit van het nieuwe in de eerste plaats afhangt van een doelgerichte en doortastende poging tot een nieuw vakmanschap te komen.

Dat de gardeniers zo weinig "fantasierijk" zijn geweest in hun aanpassing houdt geen algemene diskwalificatie in. Het is ook geen gemis, dat aan hen individueel moet worden toegeschreven. Het is veeleer de uitkomst van een constellatie van omstandigheden. Dat men in het algemeen de gardeniers niet mag diskwalificeren blijkt onder meer uit de pootaardappelcultuur, die zij zo veel jaren met succes hebben bedreven en waarin zij, evenals de

boeren, een goed vakmanschap hebben ontwikkeld. Buitenstaanders zullen dit niet zo gemakkelijk kunnen evenaren. Bij het ontstaan van dit vakmanschap is men over het algemeen ook "bij" gebleven, terwijl er regelmatig aanzienlijke ontwikkelingen plaats hadden waar men zich bij aan moest passen. Wij noemen hier de ziektenbestrijding, waar steeds hogere eisen aan werden gesteld, en waarbij, naarmate virusziekten steeds meer aandacht vereisten, het accent meer en meer werd verschoven naar vakkundig selectiewerk. Voorts kan de bewaring worden genoemd. Dit onderdeel van de cultuur werd steeds meer verfijnd. Deze specifieke ontwikkelingen moest men volgen ter wille van een goede rentabiliteit en dit heeft men gekund. Het potentieel voor vakmanschap is dus zeker aanwezig. Het heeft alleen, om nader uit te werken redenen, geen vervangend object gevonden.

Vraagt men zich af, wat er binnen de grenzen van het vanouds bekende heeft plaats gehad, dan moeten drie oplossingen worden onderscheiden.

De eerste is het opgeven van het bedrijf. Dit heeft het aantal gardeniers in de afgelopen jaren reeds zeer aanzienlijk doen dalen. Van 1947 tot 1957 werd een teruggang van het aantal bedrijven geconstateerd van 25%. Dit opgeven van het bedrijf geschiedt voornamelijk op het ogenblik, dat een oude gardenier met het bedrijf ophoudt. Er is dan geen jongere aanwezig, die het overneemt. Deze tendentie zet zich nog door. Bijna nergens in Nederland vindt men zoveel ouderen zonder opvolgers op de bedrijven als op de gardeniersbedrijven in noordelijk Friesland. Slechts 38% der bedrijfshoofden is jonger dan 50 jaar.

De tweede oplossing is gelegen in het vergroten van het bedrijf. Gezien de voorkeur, die de gardeniers hebben voor het hun bekende, en gegeven het feit, dat dit bekende (akkerbouwgewassen en grootvee) alleen op grotere bedrijven rendabel te exploiteren is, mag een tendentie naar bedrijfsvergroting worden verwacht. Door de grondschaarste is deze zeer moeilijk te verwezenlijken geweest. Niettemin is in de afgelopen jaren een aantal bedrijven vergroot, hetzij doordat van ophoudende gardeniers grond kon worden overgenomen, hetzij doordat men grond toegewezen kon krijgen van de 50 gardeniers, die naar de Noordoostpolder zijn vertrokken. In hoofdstuk I is betoogd, dat er bij een ontwikkeling, die op zijn beloop wordt gelaten, slechts beperkte mogelijkheden tot bedrijfsvergroting zijn. Het grootste belang bij een uitbreiding van de oppervlakte hebben waarschijnlijk de gardeniers met de grotere bedrijven, bijvoorbeeld 6-8 ha. Het betreft hier vooral de bedrijven die reeds rundvee houden en die door vergroting van de betaalde oppervlakte ook de veestapel zouden kunnen uitbreiden. Op deze wijze zouden ook akkerbouwbedrijven gevormd kunnen worden, die groot genoeg zijn (minstens 12 ha), maar over het algemeen zullen de bedrijven die geen rundvee houden (eventueel met een beperkte vergroting van de betaalde oppervlakte) wel moeten komen tot een verandering van het teeltplan.

De derde oplossing is de intensivering, die zou kunnen bewerken, dat de bestaande bedrijfsgrootte voldoende is voor een vol-



waardig bedrijf. Die intensivering moet gezocht worden in de richting van tuinbouw, of ook in de richting van het houden van kleinvee. Het werd reeds opgemerkt, dat het eerste weinig is toegepast; het laatste is, althans op de 73 bezochte bedrijven, helemaal niet toegepast. Niettemin moet de oplossing voor de kleine bedrijven in de eerste plaats in de richting van deze intensiveringen worden gezocht.

Van deze oplossingen voert de derde werkelijk buiten het vanouds bekende. Deze is dan ook weinig toegepast, zoals nader toegelicht werd in hoofdstuk III. Daar ook de bedrijfsvergroting slechts in beperkte mate mogelijk was, wil dit zeggen, dat over het algemeen de oplossing nog niet is gevonden. Er zijn wel wat tuinbouwgewassen geprobeerd, maar de meesten hebben het gezocht in vee en in akkerbouwgewassen, waarvan vooral de hakvruchten, als bieten en rapen, belangrijk werden. De meeste tuinbouw is nog toegepast in Berlikum. De wat grotere gardeniersbedrijven in Het Bildt zijn vooral overgegaan op akkerbouw, terwijl overigens op de grotere bedrijven, die dikwijls reeds over stalruimte beschikten, meer vee werd gehouden.

#### b. De oorzaken van het trage verloop

Er is uitvoerig nagegaan wat het grootste deel van de gardeniers heeft teruggevonden van een doelbewuste overschrijving van de grenzen van het vanouds bekende. Hiervoor is een complex van redenen aan te voeren.

Gezien vanuit het oorspronkelijke gardeniersbedrijf, kon men als vervanger van de aardappel uit zeer veel gewassen voor de open grond kiezen. Al deze nieuwe gewassen hadden voor de gardenier gemeen, dat het ene niet beter rendeerdde dan het andere en dat de rentabiliteit van al deze gewassen lager was dan die van de pootaardappel. Maar voor de niet-vakman was de pootaardappel toen ook geen winstgevend gewas. Dit betekent, dat een gewas alleen winst geeft, als het door een goed vakman wordt geteeld. De winst schuilt namelijk in de laatste kilo's en het laatste beetje kwaliteit. Een ander aspect van het vakmanschap schuilt in het vermogen gewassen te combineren en in het vinden van efficiënte werkwijzen en bedrijfsuitrustingen. Hierdoor wordt in samenhang met het eerste aspect een hoge arbeidsproductiviteit per man per uur en per jaar bereikt. De gardenier bleek niet bijzonder vindingrijk te zijn in het vinden van deze combinaties en werkwijzen. Integendeel, hij voelde zich gesteld tegenover vele mogelijkheden met een onderling gelijke en matige rentabiliteit.

Vanuit sociologisch gezichtspunt bezien behoeft het niet te verwonderen, dat een consequente overschrijding van de grenzen van het vanouds bekende niet heeft plaats gehad.

De gardeniers zijn meestal mensen met een beperkte algemene en vakontwikkeling, terwijl zij in een sterke lokale oriëntering leven. Dit brengt met zich, dat het kader, waarin zij hun bedrijfsproblemen en de ontwikkeling van de landbouw zien, vrij

beperkt is. Doen zich in die ontwikkeling bijzondere feiten voor, zoals het relatief te klein worden van het bedrijf en het wegvallen van een basisprodukt, dan weten zij deze onvoldoende te plaatsen. Dit is geen specifieke eigenschap van gardeniers. Dit is eerder een tijdbeeld van het tegenwoordige platteland, dat soms nagenoeg alle groepen aldaar betreft. Dit moet even vermeld worden, ten einde te vermijden, dat de gardeniers te veel als uitzonderingen zouden worden gezien. Het rapport vereist evenwel, dat de beschrijving wordt voortgezet met de specifieke gardenierssituatie in gedachten.

Uit hoofdstuk III blijkt duidelijk, dat men in de eerste plaats onbekend is met het nieuwe, hetzij tuinbouw, hetzij kleinveehouderij, en dat men daardoor niet oordeelkundig kan aanvaarden of verwerpen. Men handelt dan op grond van een oordeel, waarvan men zelf niet weet, dat het onvolledig is. Men weet dus zelf niet duidelijk, dat de kennis van bijvoorbeeld het tuinbouwbedrijf en van de tuinbouwgewassen onvolledig is, dat de kennis van de eisen, die het bedrijf stelt om het tot een succes te kunnen maken, onvolledig is, en dat dus het oordeel over het een en ander onvolledig moet zijn. Dit oordeel kan zelfs bijna geheel afwezig zijn, zoals over de pluimveehouderij. Deze tak van bedrijf is bij de meesten niet of bijna niet in de gedachten opgekomen.

Uit dit onvolledige perspectief kan ook gemakkelijk het onvolledige bewijs als volledig gaan gelden. Een halve poging het eens met tuinbouwgewassen te proberen geldt dan als bewijs, dat er "toch niets in zit". Als voorbeeld kan hier dienen wat in hoofdstuk I is behandeld over het verschil in uitkomsten tussen gardeniersbedrijven mét vee en andere zónder vee. De uitkomsten met vee waren beter. Dit ontgaat de gemiddelde gardenier niet, maar wat hem wel ontgaat is, dat de uitkomsten met vee beter zijn, omdat er dan 63 uur per week produktief werk is, terwijl dit aantal uren op het bedrijf zonder vee gemiddeld slechts 48 is. In hoofdstuk II werd behandeld, dat ook op het bedrijf met akkerbouw en tuinbouw het aantal produktieve uren kan worden vergroot met niet minder kans op succes dan bij de veehouderij.

Dit soort achtergronden helpt ongetwijfeld mee de aarzelingen tegenover "grensoverschrijdingen" in stand te houden. Het Berlikumse bedrijfstype, dat meer tuinbouw omvat, kan daardoor geen school maken. Uit deze uiteenzetting blijkt tevens, dat de weerstanden, die er liggen tegen vernieuwing, niet zozeer specifieke weerstanden zijn tegen bijvoorbeeld tuinbouw, maar dat zij van meer algemene aard zijn en tegen het onbekende doen opzien.

De sociologische achtergronden verdienen echter een nadere verdieping. Deze is in hoofdstuk III gegeven, waar verhandeld wordt over het ontstaan en de groei van vakmanschap in een samenleving met sterke plaatselijke oriënteringen en de rol van deze samenleving hierbij.

Gegeven de sterke verworteling vande gardeniers in hun plaatselijke samenleving en in de daar heersende oriënteringen, mag worden verwacht, dat men ook enigszins aan deze samenleving is "overgeleverd" wat zijn inzichten in het bedrijf betreft. Dit heeft

voorheen niet tot moeilijkheden geleid, omdat in deze samenleving bijvoorbeeld de pootaardappel, en de ontwikkelingen in de cultuur ervan, onderwerp was van dynamische openbare meningsvorming. Hetzelfde geldt voor het boerenbedrijf in het algemeen. Toen het bedrijfseconomisch nog niet onmogelijk was om als gardenier een landbouwbedrijf te hebben, was dit gemis aan eigen meningsvorming niet van grote betekenis. Nu dit wel onmogelijk (voor de grotere gardeniersbedrijven: minder goed mogelijk) is, komt een gemis aan eigen meningsvorming te voorschijn. Uit het feit, dat deze groep van bedrijfshoofden onder de afzonderlijke naam van gardeniers bekend staat blijkt, dat er enig aanvoelen moet zijn van apartheid van deze groep. Doch deze apartheid is in de eerste plaats een sociale (zij het meestal niet zo, dat men zich op hinderlijke wijze van "mindere stand" voelt). Het zich ook economisch een afzonderlijke groep gaan voelen zou dus nu hoog nodig ontwikkeld moeten worden.

Het losmaken van de meningsvorming van de gardeniers over hun bedrijf van de boerenvisie kan dus als eerste vereiste gelden, wil ooit de tuinbouw (eventueel kleinveehouderij) tot ontwikkeling komen. Dit brengt ons op het onderwerp van de ontwikkeling van vakmanschap als sociaal produkt (ook elders in de samenleving is kundigheid en vakmanschap voor een belangrijk deel een produkt van de samenleving). Daar, waar op het platteland de boeren de toon aangeven, berust de meningsvorming over het bedrijf alsmede de richting, die de ontwikkeling van het vakmanschap aanneemt, grotendeels bij de boeren. Meestal zijn het in deze groep weer enkelen (dikwijls de grotere, maar dit is niet noodzakelijk), die de meeste invloed hebben op de openbare mening over zaken van het bedrijf. Overheerst onder de toonaangevenden een conservatieve stemming, dan maakt deze zich in de gehele plaatselijke samenleving voelbaar. Overheerst een progressieve stemming, dan vindt men deze meestal ook terug. Daar kleine boeren meestal met de grote(re) boeren meedoen, zo is herhaaldelijk waargenomen, is er een tendentie, dat het grotere bedrijf als voorbeeld dient voor het kleine. Dit kan - en dit is toenemend het geval - juist een verkeerd voorbeeld zijn. Uiteraard heeft de meningsvorming onder de boeren in de eerste plaats betrekking op de eigen bedrijfsomstandigheden. Het is daarom nodig, dat kleine boeren zich losmaken van het idee boeren te zijn met al-  
 léén maar een kleiner bedrijf en wennen aan het idee, dat ze boeren zijn met een bedrijf, dat noodzakelijkerwijs ánders moet zijn. Het wachten is dan dikwijls op een situatie, waarin de meest onafhankelijke figuren uit eigen kring vat krijgen op de meningsvorming. Zulke onafhankelijke figuren zijn er meestal niet veel. En als zij er zijn, dan behoren zij niet gemakkelijk tot de personen met een gevestigde invloed (local leaders). Aan hun voorbeeld - en onder de gardeniers zijn er, die zulke voorbeelden geven (enkele duidelijk geslaagden uit hoofdstuk III) - wordt soms jarenlang voorbijgegaan.

Dit "natuurlijke proces" van vakmanschapsontwikkeling kan

waarschijnlijk - dit wordt in de volgende paragraaf behandeld - worden versneld. Uit het hierboven beschrevene vloeit voort, dat deze versnelling hier en daar moeilijk kan zijn, omdat het niet onmogelijk is, dat innerlijk het opgeven van een uiterlijke gelijkennis met de boeren niet zo gemakkelijk wordt aanvaard. Het tuinderschap zou hiertegenover dan eerst een winst aan prestige nodig hebben, waarvoor het aantonen van een goede rentabiliteit een in het begin moeilijk vervulbare wenselijkheid is. Zien wij goed, dan was de tuinbouw in de afgelopen tien jaar hiertoe niet in staat.

Er zijn echter enkele tekenen (vooral in Barradeel), dat het opgeven van weerstanden hier en daar op gang komt. Mogelijk komt dit mede voort uit de situatie, dat een tiental jaren van weinig vruchtbaar pogen in traditionele richting het inzicht heeft gewekt, dat men tot andere gedachten móét komen.

### c. Produktie-omstandigheden en verandering van het bedrijfstype

De ontwikkeling van een bloeiende tuinbouw, aldus hoofdstuk II, bleek niet alleen afhankelijk te zijn van een aantal natuurlijke omstandigheden, zoals bodem en klimaat; maar evenzeer van de gunst van een groot aantal andere, die "institutionele" omstandigheden zijn genoemd. Deze naam werd gegeven, omdat de menselijke hand en de menselijke geest er zo duidelijk in herkenbaar zijn, bijvoorbeeld in het vakmanschap, in de organisatie van de afzet en van de toelevering, in de vermogenspositie, in de verkavelings- en eigendomsverhoudingen in de bedrijven. Een belangrijke eigenschap van deze institutionele omstandigheden bleek te zijn, dat ze tevoren zelden in volle omvang in gunstige zin aanwezig kunnen zijn, maar pas gunstig kunnen worden tijdens de verwezenlijking van de potentiële mogelijkheden.

Een min of meer gesloten geheel van gunstige omstandigheden bleek bekend te staan als "centrumfunctie". Waar deze aanwezig is, bevindt de tuinbouw zich in een gevestigde positie, die te pas komt in de monopolistische concurrentie der tuinbouwcentra. Een dergelijke positie kan in het algemeen niet los gezien worden van een werkelijke geografische concentratie.

Met dit in gedachten zijn de omstandigheden voor diverse typen van tuinbouw voor de gardeniers nagegaan.

#### 1. De vrij grove groenteteelt in de open grond

Deze bleek zowel in de natuurlijke omstandigheden als in de institutionele omstandigheden het best bij het bestaande gardeniersbedrijf en bij de bestaande tuinbouw aan te sluiten. Onder meer worden hier aan de afzetorganisatie, aan het vakmanschap, aan het vermogen en aan de bedrijfsgrootte geen eisen gesteld, waaraan op korte termijn bijzonder moeilijk zal zijn te voldoen.

#### 2. Het algemene tuinbouwbedrijf in de open grond op bedrijven van 4 tot 6 ha

Hiermede is een bedrijfstype bedoeld dat naast groentegewassen in de open grond ook andere gewassen kan omvatten. Dit kunnen zijn akkerbouwgewassen, kleinfruit, kruiden, zaadteeltgewas-

sen en een zekere oppervlakte teelten onder glas. De produktie-omstandigheden kunnen voor dit bedrijfstype op dezelfde wijze worden beoordeeld als voor het groenteteeltbedrijf in de open grond. Zij zullen hoogstens voor een of meer onderdelen van het bedrijf ongunstig zijn. Zij kunnen dan echter geleidelijk verbeterd worden. Als een aantal gardeniers doelbewust met een nieuw gewas begint, zij het in geringe omvang, dan kunnen geleidelijk aan het vakmanschap, de afzetmogelijkheden enz. tot ontwikkeling komen, zonder dat de bedrijfsuitkomsten als geheel bijzonder ongunstig worden beïnvloed.

3. Het gespecialiseerde glasbedrijf met als hoofdprodukten tomaten, komkommers en hun eventuele voor- en nateelten

Dit bedrijf is zodanig op een fabriek gaan gelijken dat de best rendabele eenheid een investering vergt, die rond de f. 200.000,- ligt. Dit type kan weliswaar op weinig grond worden bedreven, maar stelt zulke hoge eisen aan het vermogen en aan het ondernemerschap van de gardenier en het stelt zulke hoge eisen aan afzet en toelevering, dat het, wat de gardeniers betreft, vermoedelijk niet dan na een grondige tuinbouwwerfing kan worden verwezenlijkt. Op het gebied van de meer algemene institutionele factoren zou dit type een zorgvuldige planning behoeven.

4. Het fruitteeltbedrijf

Voor de teelt van hardfruit lijken de natuurlijke omstandigheden gunstig, terwijl enkele institutionele factoren, zoals de afzet, niet ongunstig lijken. Wat betreft vakmanschap, vermogen, verkaveling van het bedrijf en eigendomsverhoudingen zijn de omstandigheden bepaald ongunstiger. Bovendien vergt een rendabele eenheid, waarop werk is voor bedrijfshoofd en opvolger, ongeveer 6 ha, hetgeen boven het gemiddelde van de gardeniersbedrijven ligt.

Voor de teelt van kleinfruit (bessen, e. d.) ligt de situatie wat gunstiger. Deze cultuur stelt geringere eisen aan vakmanschap, vermogen, verkaveling en eigendomsverhoudingen. Enig kleinfruit zal in het bedrijf met teelten in de open grond onder 2 kunnen worden ingepast.

5. De kleinveehouderij

Hoewel deze ongebruikelijk is op de kleigronden moet bij de tegenwoordige, reeds tamelijk op een fabriek gelijkende, produktie-omstandigheden in deze tak van bedrijf ook hieraan aandacht worden besteed. De kleinveehouderij past op het kleine bedrijf, maar ook deze tak stelt eisen aan vermogen, vakmanschap, afzetorganisatie en dergelijke, waar de gardenier zonder meer niet aan zal kunnen voldoen. De eisen zijn echter geen onmogelijke, zodat deze tak in overweging kan worden genomen.

## § 2. *Mogelijkheden voor het tot ontwikkeling brengen van tuinbouw*

In de voorgaande paragraaf werd een samenvatting gegeven van

de omstandigheden - in zeer ruime zin - waaronder de gardeniers werken.

Daarbij kwam als eerste oplossing van de moeilijkheden het opheffen van de bedrijven naar voren. Deze oplossing wordt reeds veelvuldig toegepast, maar men zal deze niet doelbewust willen bevorderen. Een tweede oplossing was de bestaande bedrijven te vergroten tot volwaardige landbouw- of veehouderijbedrijven. Dit zal mogelijk voor bevordering in aanmerking komen en zelfs hier en daar het meest voor de hand liggen. Er blijft echter een groep gardeniers over, die naar een ander bedrijfstype zal moeten zoeken. Het lijkt mogelijk, dat men hiermee tot meer bevredigende bedrijfsuitkomsten kan komen.

Wanneer het zou gelukken tot een bevredigende aanpassing van bedrijfstype te komen, dan is daarmee niet alleen bijgedragen tot de oplossing van een agrarisch probleem, maar zal ook het verdere teruglopen van de bevolking op het platteland, met alle gevolgen daarvan, hier mogelijk enigermate door gekeerd kunnen worden. In hoeverre dit het geval is wordt in de volgende paragraaf opnieuw aan de orde gesteld. In dit verband kan ook worden gedacht aan het aantrekken van tuinbouwers van elders. In hoeverre dit wenselijk geacht moet worden ter versterking van de plattelandssamenleving kan in het kader van dit deel van het onderzoek niet worden beoordeeld.

In deze paragraaf zal onder a worden nagegaan welke ontwikkeling voor de gardenierstuinbouw kan worden nagestreefd (op de kleinveehouderij gaan wij niet verder in). Onder b zal de bevestiging van tuinders alleen in "technische zin" worden besproken.

#### a. Gardenierstuinbouw

Uit het voorgaande zal duidelijk zijn, dat een rechtstreekse vestiging van het gespecialiseerde glasbedrijf door gardeniers niet goed mogelijk geacht moet worden. Er blijven dan, behalve de kleinveehouderij, twee hoofdtypen over, die nader overwogen moeten worden. Deze zijn het algemenere tuinbouwbedrijf inde open grond en het fruitteeltbedrijf.

In het eerste type kunnen de wat grovere groenteteeltgewassen, zoals de diverse sluitkoolsoorten en andijvie, een plaats vinden teneinde de landbouwgewassen en de halflandbouwgewassen (bietten, rapen, uien, e.d.) te vervangen. Alleen op de grootste gardeniersbedrijven kunnen enige ervan worden gehandhaafd. Daarnaast kunnen fijnere groenteteeltgewassen - vooral op de kleinere bedrijven - een plaats vinden, bijvoorbeeld peen, bonen, bloemkool, spruitkool en het trekken van witlof. Voor dit type bedrijf is een oppervlakte nodig van 4 - 6 ha. Op een dergelijk bedrijf kan - door het intensiveren van het teeltplan - ook een opvolger werk vinden (of als deze er niet is en men toch intensief wil werken: een vreemde kracht).

Er zijn dan, zoals in hoofdstuk II is uiteengezet, twee voordeelen bereikt. Ten eerste teelt men gewassen die gevoelig zijn voor een vakkundige verzorging en ten tweede kan mengemechaniseerd

(trekkers, regeninstallatie e.d.) werken. Beide dragen naar waarschijnlijkheid bij tot een beter inkomen.

Dit type kan als een basistype worden beschouwd. Al naar grootte kan er een meer of minder extensief teeltplan worden gekozen. Een voorbeeld kan dit toelichten. Men kan zich voorstellen, dat een bedrijf van 4 ha een zeker teeltplan krijgt, waarin het trekken van witlof is opgenomen, doch niet het verbouwen van witlofwortels. Een ander bedrijf van 5 ha met dezelfde arbeidsbezetting kan een teeltplan krijgen, dat van het eerste niet veel verschilt, maar - omdat het groter is - wél de verbouw van witlofwortels omvat.

Dit type kan worden aangevuld - al naar omstandigheden - met andere tuinbouwcultures. Het glas kan - vooral op de kleine bedrijven - op diverse manieren als aanvulling dienen. Voorts werd het kleinfruit genoemd en tenslotte nog de zaadteelt, de gladio-lenteelt (beide al of niet op contract) en de kruidenteelt.

Dit basistype, al of niet aangevuld zoals beschreven, sluit het beste aan bij het vakmanschap van veel gardeniers en bij de verdere Friese omstandigheden. Bovendien is dit type nog een basistype in de zin, dat het als een uitgangsstelling kan worden beschouwd voor een eventuele ontwikkeling van de glastuinbouw. Het is de gewone gang geweest van nagenoeg alle grote tuinbouwcentra, dat ze zich ontwikkeld en gespecialiseerd hebben uit een eenvoudiger type bedrijf.

De teelt van hardfruit laat zich moeilijker met het basistype verenigen. Bovendien bevinden slechts weinig gardeniersbedrijven zich thans in een gunstige situatie voor de fruitteelt. Vele zijn aanzienlijk kleiner dan de wenselijke 6 ha en/of hebben hun grond niet in eigendom. Voor zover deze bedrijven wel de gewenste grootte hebben, zal de voorkeur veelal uitgaan naar de veehouderij. Zeker wanneer enige bedrijfsvergroting kan worden toegepast, is bij de tegenwoordige rentabiliteitsverhoudingen in de veehouderij een bevredigende inkomensvorming te verwachten.

In beginsel liggen hier echter mogelijkheden. Voor de gardeniers, die het vak dus nog geheel moeten leren, lijkt een verspreide vestiging als fruitteler te moeten worden afgeraden. Aansluiting aan een bestaand of aan een te vormen centrum lijkt dus wenselijk. De teelt van hardfruit kan met die van kleinfruit worden gecombineerd. Misschien kan een enkel ondernemend man zich - bij uitbreidende fruitteelt - tot boomkweker ontwikkelen.

#### b. Het aantrekken van tuinders van elders

Wanneer gedacht wordt aan het aantrekken van tuinbouwers van elders, dan heeft men veelal de door stadsuitbreiding verdreven glastuinders (of hun zoons) uit het westen voor ogen. De laatste tijd doet zich in het westen echter ook in de tuinbouw met teelten in de open grond een ontwikkeling voor, die belangstelling voor vestiging elders kan doen ontstaan. Hier kan gedacht worden aan het Geestmerambacht, waar men door ongunstige produktie-omstandigheden de ontwikkelingen niet kan bijhouden, en aan de

Streek, waar, evenals enige jaren geleden in Friesland, de aard-appelteelt moet worden ingekrompen en waar men veel te maken heeft met te kleine bedrijven. In beide streken spreekt bovendien de bevolkingsgroei een woordje mee. Deze is het sterkst in de rooms-katholieke gezinnen, die vooral in de Streek overwegen.

Van beide streken is het bedrijfstype verwant aan dat van de Berlikumer tuinders. In het Geestmerambacht worden veel aard-appelen en sluitkoolsoorten geteeld (zij het tegen hogere kostprijzen dan in Friesland) en in de Streek vroege aardappelen, bloemkool en bloembollen. Het bedrijfstype dat voor de gardeniers als raadzaam werd beschreven is deze tuinders reeds vertrouwd, zodat zij dit type in noordelijk Friesland meteen tot verdere ontwikkeling zouden kunnen brengen.

Het zal evenwel moeilijk zijn - daar bedrijven van 4 à 6 ha gewenst zijn - voldoende grond voor vestiging op ruime schaal beschikbaar te stellen. Voor zover er Strekers overkomen, die in Friesland ook hun bloembollencultuur gaan bedrijven, kan het bedrijf wellicht iets kleiner zijn. Maar ook hier moeten bedrijven van ongeveer 4 ha wenselijk geacht worden.

Uit onze uiteenzetting over de natuurlijke en institutionele omstandigheden, die voor de glastuinbouw vereist zijn, bleek, dat de omstandigheden in Friesland bepaald niet gunstig zijn. Dit geldt voor de tuinders van elders minder dan voor de gardeniers, omdat zij reeds vaklieden zijn en er bij vestiging ook enige vermogens-eisen gesteld kunnen worden. Maar ook dan blijven er aanzienlijke lacunes. Wij herinneren hier aan het klimaat van noordelijk Friesland. Dit maakt, dat men in Friesland 14 dagen later dan het westen aan de markt komt, of dat men zwaarder moet verwarmen. Daar staat tegenover, dat men in het naseizoen over goede kwaliteit kan beschikken, als deze elders al verdwenen is, maar of dit - vooral in tijden van minder goede afzet - van doorslaggevende betekenis is, kan worden betwijfeld. In de sfeer van de institutionele omstandigheden kan men wijzen op een haven te Harlingen en op reeds enigermate gevestigde relaties met de handel elders in het land. Maar dit betekent nog niet, dat er een gevestigde positie is. Deze zou dus voor de glasprodukten nog nage-nog geheel moeten worden opgebouwd. Dit zou een planning vereisen, zoals in Emmen. Hierbij moet worden bedacht dat de opbouwperiode niet te lang mag duren en dat in deze korte periode een centrum moet worden opgebouwd, dat groot genoeg is voor een volledige "centrumfunctie".

Het welslagen van een eventuele geplande vestiging van glastuinbouw kan moeilijk voorspeld worden. Als de tegenwoordige gunstige omstandigheden voor de afzet aanhouden - en de vooruitzichten lijken niet ongunstig -, dan is het mogelijk, dat het Friese centrum zich kan consolideren. In dat geval is er kans dat eventuele kostennadelen in een opzicht (b.v. stookkosten) worden gecompenseerd door kostenvoordelen in een ander opzicht. Dit laatste is niet onmogelijk waar met een nieuwe opzet (dus met de nieuwe hulpmiddelen) en met nieuw elan wordt begonnen. Maar het



is niet te voorspellen hoe dit alles uit zal komen en of de consolidatieperiode lang genoeg zal zijn.

Het besluit tot zulk een vestiging is dan een beleidsdaad in optima forma, waarbij bedacht moet worden, dat men mensen uitnodigt aanzienlijke en gespecialiseerde investeringen te doen. Bij een eventueel mislukken kunnen hier dus grote verliezen geleden worden.

Gemakkelijker is wederom het belichten van de mogelijkheden voor het aantrekken van fruittelers. Zoals reeds werd geconstateerd heeft Friesland hier en daar gunstige natuurlijke omstandigheden voor deze tak van bedrijf.

De fruitteelt is wat minder van concentratie tot een centrum afhankelijk dan de groenteteelt. Grotendeels komt dit door de aard van het produkt. Het fruit is geen dagprodukt, dat onmiddellijk vervoer en onmiddellijke verkoop vereist. Enige spreiding over een groter gebied behoeft dus geen bezwaar te zijn, mits het gebied in zijn geheel maar een aantal fruittelers oplevert dat het mogelijk maakt tot een goede organisatie van de afzet te komen, eigen vaktechnische verenigingen op te richten, gespecialiseerd onderwijs en gespecialiseerde voorlichting te ontvangen, enzovoorts.

Men houde er echter wel rekening mee, dat de meeste fruittelers van elders het waarschijnlijk op prijs zullen stellen zich in de omgeving van een wat groter dorp te vestigen en bovendien niet als eenling te midden van de boeren. Enige concentratie blijft dus wenselijk, terwijl voor de gardeniers, die het vak nog moeten leren - dit zij herhaald - eenlingsposities al heel sterk het gevaar inhouden, dat hun bedrijven achterblijven.

Daar het fruitteeltbedrijf vrij hoge vermogens-eisen stelt is het mogelijk, dat het aantal gegadigden vrij beperkt is.

Wellicht rijst de gedachte, dat het aantrekken van tuinders van elders ook voor de bloembollencultuur kan worden overwogen. Friesland heeft wel goede gronden hiervoor, vooral voor gewassen als tulpen (aan teeltvergunning gebonden), gladiolen en enkele andere. Of er bij de telers in het westen evenwel de behoefte zal zijn zich in noordelijk Friesland te vestigen is de vraag. De handel in deze produkten is bijna geheel in Zuidholland geconcentreerd, terwijl Noordholland vermoedelijk voldoende ruimte biedt voor vestiging. Een belangrijke mogelijkheid lijkt hier vooralsnog niet te liggen, tenzij de bloembollencultuur langs andere weg belangrijk wordt (gladiolenteelt bij gardeniers; bloembollenteelt bij tuinders met het Streker bedrijfstype).

Hiermede menen wij die takken van tuinbouw, die zich lenen voor uitoefening door tuinders van elders, te hebben belicht. Men kan zich afvragen in hoeverre de vestiging van tuinders, die van elders komen, een stimulans kan zijn voor de ontwikkeling van tuinbouw bij de gardeniers.

Deze zal het eerst kunnen worden verwacht van de zijde van nieuw ingekomen tuinders, die opengrondsteelten bedrijven, daar hun bedrijfstype tot het op korte termijn bereikbare voor de

gardeniers behoort. Als bovendien langs andere wegen getracht wordt de gardeniers tot dit bedrijfstype te bewegen en als al deze activiteiten uitlopen in een opbouw van alle omstandigheden en in een optimisme, dan kan de aansluiting tussen de nieuw ingekomen en de autochtone tuinders worden verwacht, waarbij de laatste wel varen bij het voorbeeld van de eerste.

Moeilijker wordt het een goede aansluiting te voorspellen, als de nieuw ingekomenen een voorlopig niet bereikbaar type van bedrijf gaan exploiteren. Hierbij moet bedacht worden, dat de nieuw ingekomenen meestal niet als paedagogen komen, maar als mensen, die hun eigen kansen zo goed mogelijk willen gebruiken. De ervaring - aldus menen wij te mogen stellen - leert, dat de afstand tussen hetgeen de bevolking als mogelijk ziet en wat de nieuw ingekomenen als mogelijk zien al spoedig te groot is. De voorbeeldwerking beperkt zich dan - bij welslagen van de nieuwe vestiging - tot het indirecte en dit wordt pas op langere termijn zichtbaar. Tot de indirecte voorbeeldwerking kan men rekenen, dat - bij geslaagde vestiging - het algemene peil van activiteit wordt verhoogd, dat jongeren uit de streek zelf bij de nieuw ingekomenen het vak leren, en dergelijke. Dit kan zeer nuttig zijn, vooral als vermeden wordt, dat de nieuw ingekomenen en de ingezetenen als twee partijen tegenover elkaar komen te staan en gaan touwtrekken in de besturen van verenigingen en organisaties. Maar ook dan moet van een directe voorbeeldwerking niet veel worden verwacht.

Wil men dus een meer directe activering en voorbeeldwerking en kan men er de bedrijven voor beschikbaar stellen -, dan lijkt het aantrekken van tuinders, die het opengrondstype van de gardeniers gaan uitoefenen, het meest voor overweging in aanmerking te komen.

### § 3. Enkele kwantitatieve gegevens

Het zal aan de beleidsorganen zijn uit te maken hoever men wil gaan met het stimuleren van de tuinbouw en eventueel van de kleinveehouderij; met name, hoe ver men wil gaan met het aantrekken van tuinders van elders en voor welke bedrijfstypen.

Daar het hier niet alleen om de gardeniers gaat, maar ook om ontvolking tegen te gaan lijkt het gewenst in te gaan op de aantallen, die hier in het geding zijn.

In de inleiding werd meegedeeld, dat het aantal gardeniers, verspreid over de gehele kleibouwstreek, in 1957 nog  $\pm$  1600 bedroeg. Voorts werd vastgesteld, dat er een sterke tendens is tot vermindering van dit aantal. In het jaar 1967 zullen er waarschijnlijk niet veel meer dan 1300 over zijn, tenzij de ontwikkeling gekeerd zou kunnen worden. Van de nu aanwezige bedrijven is 10% groter dan 6 ha. Daar de tendens tot vermindering juist wordt waargenomen bij de bedrijven, die kleiner zijn dan 5 ha, zal het aantal der grotere niet zo snel verminderen. Deze bedrijven zullen, gezien hun grootte, hun kans (misschien) op vergroting en de be-

74(374)

nog subsidies en goedkope kredietregelingen van gemeentewege of van andere lichamen te overwegen. Het aanbevolen bedrijfstype is wel niet bijzonder kapitaalintensief (behalve fruitteelt), maar het zal bij een meest gewenste outillage zeker meer investeringen vragen dan de meeste gardeniers kunnen opbrengen.

Een punt, waar zeer speciaal de aandacht op moet worden gevestigd, is het losmaken van het gardeniersdenken uit het boerendenken en dit te richten op eigen specifieke problematiek. Dit is in de eerste plaats een zaak van voorlichting, waarbij niet alleen de land- en de tuinbouwvoorlichtingsdienst een belangrijke rol kunnen spelen, maar ook de eigen organisaties en de overheid. Men kan hier speciaal denken aan de standsorganisaties, aan veilingen en aan coöperaties. Deze zullen alle moeten worden voorgelicht over de situatie en geïnteresseerd moeten worden in de voorgestelde oplossingen, voor zover zij er niet reeds bij betrokken zijn. Bij centrumvorming zal zich de mogelijkheid openen voor eigen afdelingen van grotere agrarische organisaties, waarin het gesprek niet gaat over melkprijs e. d. , maar over wat specifiek de gardenier-tuinder aangaat. Aan het einde van hoofdstuk III werd opgemerkt, dat een basis van vertrouwen voor voorlichting (in het bijzonder in de voorlichtingsdiensten) aanwezig geacht kan worden. Een gunstige omstandigheid is ook, dat de gevoeligheden, die mogelijk gewekt waren door de maatregelen ter bescherming van de bodem en van de pootaardappeluitvoer tegen de aardappelmoeheid, plaats hebben gemaakt voor een nuchtere beschouwing.

In hoofdstuk III is het "natuurlijke" proces van bedrijfsvernieuwing ter sprake gekomen. Daar werd opgemerkt, dat een vernieuwing allereerst afhankelijk is van pioniers, die van de gangbare mening meer onafhankelijk zijn dan anderen. Hun initiatief wordt meestal pas na lange tijd door de grote middengroep van normale bedrijfshoofden opgevolgd. Vooral als de pioniers niet behoren tot degenen, die de toon aangeven, kan het lang duren voordat zij "school maken". Deze situatie kan onder de gardeniers aanwezig geacht worden. Daar hun denken, zoals uit het gehele aanpassingsverloop tot nu toe blijkt, een boerendenken is, zijn pionierende gardeniers niet in de gunstigste positie om te worden nagevolgd. Het voorlichtingswerk kan nu hieruit bestaan, dat men pioniers en middengroep gezamenlijk tot beraad over de eigen situatie brengt.

De aangewezen weg lijkt hier al degenen, die wel enige belangstelling hebben voor vernieuwing, "bij elkaar te praten" en hen onder stimulerende leiding bij elkaar te houden tot beraad over eigen situatie.

Hoe men dit precies doet kan een zaak zijn van nader beraad op grond van de feitelijke situatie in de gemeente of in het dorp, waar moet worden gewerkt. Het interesseren van de eigen organisaties lijkt bijzonder gewenst, alsmede, dat de formele leiding van de - hopelijk niet al te formele - beraadgroepjes bij een van de betrokkenen berust. Voorts is het noodzakelijk, dat iemand met een brede economische en technische scholing zijn medewerking, bijvoorbeeld als secretaris, verleent. Hiervoor lijkt

het personeel van de Voorlichtingsdienst het meest geschikt. Dit zou hiervoor vrijgemaakt moeten worden. Een door andere organen aangesteld persoon - mits voldoende onderlegd - zou dit ook kunnen doen. De taak van de deskundige is vooral ideeën nader te onderzoeken en erover voor te lichten, zelf (in bescheiden mate) ideeën te geven, in individuele gevallen nader te adviseeren, contact te onderhouden met allerlei instellingen, ten einde medewerking te verzekeren, enzovoorts. Waar hierop wordt aangestuurd, is een groepsmethode van benadering. De essentie hiervan is, dat de betrokkenen zelf hun inzichten ontwikkelen, waardoor deze een grotere bindende kracht bezitten.

Niet alleen het samen beraden, maar ook het samen werken van de betrokkenen op gebieden, die zich daartoe lenen, kan het concentreren der gedachten op de eigen situatie bevorderen. Men kan samenwerken bij het gezamenlijk vermeerderen van uitgangsmateriaal, het kweken van plantgoed en dergelijke gelegenheden.

Een voorbeeld kan dit toelichten. Stel, dat er in een omgeving 10 mensen worden gevonden, die enige belangstelling hebben voor de bessenteelt. Hiervoor zal plantmateriaal nodig zijn. In de groepsmethodiek past het nu om dit plantmateriaal onder gezamenlijke verantwoordelijkheid te kweken van uitgangsmateriaal. Een van de 10 wordt bijvoorbeeld aangewezen als voortkweker, terwijl in een onderling contractje wordt vastgelegd op welke wijze deze voortteler wordt beloond en op welke wijze het voortgekweekte materiaal wordt verdeeld. Natuurlijk moet het voortkweekveld door allen bezocht kunnen worden, terwijl een deskundige (bijvoorbeeld de chef van een proeftuin) technische aanwijzingen geeft. Deze manier is wat minder eenvoudig dan bijvoorbeeld te zeggen, dat belangstellenden het plantmateriaal op bepaalde adressen kunnen bestellen, maar - gelet op ervaringen, die elders reeds zijn opgedaan - veel effectiever, doordat er dan een concreet punt is van gezamenlijke aandacht en verantwoordelijkheid.

Velerlei andere middelen van voorlichting kunnen hierbij waardevolle aanvulling geven. In het bijzonder moet de excursie genoemd worden (mits goed voorbereid) naar gebieden, waar bedrijfstypen worden aangetroffen, die aansluiten bij het nagestreefde. Hier kan men bijvoorbeeld denken aan de kleine bedrijven op de Zuidhollandse Eilanden, aan diverse bedrijfstypen in Noordholland; voorts ook aan de gardeniers in de Noordoostpolder.

Waarschijnlijk zal het gewenst zijn discussiegroepen bij elkaar te brengen van niet te zeer uiteenlopende belangstelling. Dus bijvoorbeeld geen gardeniers, die toch in de veehouderij blijven, bij hen die dat niet kunnen. Aansluiting aan bestaande belangstellingen lijkt geboden. Is eenmaal de belangstelling voor vernieuwing losgekomen, dan kan men ook eigen initiatieven verwachten. Zo is er een voorbeeld bekend van tuinders, die tot de bloemteelt overgingen en, nadat ze eenmaal overtuigd waren, dat ze in die richting door wilden gaan, gezamenlijk een vakman aanzochten hen een tijdlang wekelijks te bezoeken en voor te lichten. Ook voor vakonderwijs kan dan - en dit is zeer wenselijk - belangstel-

ling ontstaan. Oosterbierum in Barradeel geeft hiervan een voorbeeld. In de winter van 1958 was daar belangstelling voor een speciale cursus voor volwassenen, terwijl deze belangstelling er voordien - toen er nog geen tuinbouwontwikkeling gaande was - niet was.

Deze punten van speciale aandacht lijken, om een begin te krijgen, de voornaamste in een bevorderend optreden. Uiteraard moeten ook alle andere in het voorgaande ter sprake gekomen aspecten de aandacht hebben. Wij noemden enige malen de veilingefficiency, de toelevering en andere zaken.

### § 5. *Nadere uitwerking van de maatregelen*

In deze paragraaf zal getracht worden de uitwerking van de diverse maatregelen nader te concretiseren. De hier te maken opmerkingen zijn van tweeërlei aard. Ten dele betreffen zij de geografische spreiding van de activiteiten en ten dele het verloop van het proces van de aanpassing in de tijd.

#### a. Geografische spreiding van de activiteiten

Het bedrijfstype, dat in hoofdstuk II werd beschreven en dat de groenteteelt in de open grond tot kern heeft, eventueel aangevuld met wat glasteelten, kleinfruit, gladiolen e. a., lijkt het beste geconcentreerd te kunnen worden in de gemeenten Barradeel en Menaldumadeel. Op de ratio van deze aanbeveling zal nauwelijks nog behoeven te worden ingegaan. Deze is gelegen in alles wat met "centrumfunctie" samengaat, en hierbij speciaal, dat er gunstige omstandigheden moeten ontstaan voor een vakdenken over tuinbouw. Dit moet bij de gardeniers de plaats gaan innemen van de oriëntering op de boeren.

Een uitzondering mag misschien gemaakt worden voor de omgeving van Dokkum, als uit een nadere studie - die hierbij dus wordt aanbevolen - zou blijken, dat een tuinbouw rondom deze plaats niet in de verstrooiing behoeft te blijven. Dit zal mede afhangen van de ontwikkeling op de noordoostelijke zandgronden. In verband hiermee zal ook de positie van de veiling te Dokkum nader moeten worden gezien.

Deze aanbeveling behoeft niet te betekenen, dat men alle moeite zou moeten doen om bestaande bedrijven van gardeniers-groentetelers buiten het centrum daarheen te verplaatsen. Afgezien van het feit, dat men hiervoor - zeker in het begin - dikwijls de medewerking van de betrokkenen niet zal krijgen, behoeft ook niet met zekerheid te worden verwacht - zeker niet bij expansie in naburige gemeenten - dat deze bedrijven niet te handhaven zouden zijn. Doch de moeite in acht genomen, die het zal kosten een tuinbouwontwikkeling op gang te krijgen, en in het algemeen het belang van de "centrumfunctie" in acht genomen, lijkt het niet aanbevelenswaardig de activiteiten tot bevordering van dit bedrijfstype te versnipperen over een wijd gebied, of over b. v. zes

of acht kleine kernen. Hiervan zullen er bijna zeker enkele een moeizaam bestaan voeren, zo niet mislukken. Indien er dus buiten de gunstige centra jonge mensen een bedrijf willen beginnen of opnieuw willen inrichten, dan lijkt het wenselijk hun aan te raden zich bij een centrum aan te sluiten.

De voorlichtingsactiviteit en de activiteit van aankoop en uitgifte van grond voor dit bedrijfstype kunnen dus ook het beste tot deze centra worden beperkt

De fruitteelt, die misschien enigermate uit de gardeniersgroep kan ontstaan, maar zich ook leent voor uitoefening door vaklieden van elders (in een later stadium mogelijk ook door toetreding uit de boerengroep), was wat minder gevoelig voor vestiging tot compacte centra. Voor de gardeniers, die het vak nog moeten leren, leek echter vestiging in aansluiting op het bestaande centrum in Het Bildt wel aanbevelenswaardig. Voor de fruittelers van elders kunnen ook de andere noordelijke gemeenten in aanmerking komen, zij het dan, dat er geschikte en goed ontsloten gronden moeten kunnen worden aangeboden en dat de kansen het beste zullen liggen in de buurt van de grotere dorpen. Migranten zullen ongetwijfeld - evenals blijkbaar de Friezen zelf - letten op wat men tegenwoordig "leefbaarheid" pleegt te noemen.

Een eventuele activiteit tot bevordering van de kleinveehouderij zal bij voorkeur - ter voorkoming van de versnippering van de aandacht - niet vermengd moeten worden met die voor tuinbouw. De noordelijke gemeenten en mogelijk ook Franekeradeel, dat weinig goede tuinbouwgronden heeft, lenen zich hiervoor waarschijnlijk het beste. Centrumvorming, zodat het contact van hen, die gelijkgerichte belangen en belangstellingen hebben, gemakkelijker is, lijkt hier ook aan te bevelen.

De handhaving van het bestaande bedrijfstype onder gelijktijdige vergroting kan overal bevorderd worden waar de voorgaande activiteiten niet voorkomen. Dit geldt vooral voor bedrijven, die reeds groter zijn dan 6 ha en voor bedrijfshoofden, die niet tot een ander type willen overgaan, maar wel in staat geacht kunnen worden een groter bedrijf te beheren. Een opvoering tot 12 ha lijkt dan gewenst.

In het algemeen is het ongewenst krap te zijn met grond als het anders mogelijk is. De voortschrijdende mechanisatie heeft de tendens de minimaal gewenste bedrijfsgrootte steeds verder uit te breiden. Bovendien moet aan een meewerkende opvolger worden gedacht. Voor de groenteteelt in de open grond moet naar bedrijven van minstens 4 ha worden gestreefd, terwijl voor de fruitteelt nu reeds minstens 6 ha nodig is. Mocht de ontwikkeling later meebrengen, dat er naar het zeer intensieve tuinbouwbedrijf wordt overgegaan, dan is het afstoten van grond altijd nog mogelijk. In deze situatie zal er waarschijnlijk gemakkelijk een gegadigde voor worden gevonden, terwijl - aldus leert de ervaring in de bestaande centra - het bekneld liggen van de bedrijven een van de onaangenaamste moeilijkheden (in verband met vruchtwisseling en uitbreiding) is. Met name lijkt te moeten

worden ontraden te trachten gardeniersbedrijven van meer dan 4 ha te verkleinen en nieuw te stichten bedrijven niet 4 tot 6 ha te geven.

#### b. Ontwikkeling in de tijd

In de geschetste ontwikkeling (behalve vergroting onder handhaving van het bestaande bedrijfstype) kan men twee perioden verwachten. Ten eerste de mogelijk moeizame beginperiode, waarin over het "dode punt" heen moet worden gekomen. In deze periode liggen de grootste kansen op mislukking. Ten tweede de periode van een zichzelf voltooiende ontwikkeling.

De aanbevelingen uit het voorgaande hebben in de eerste plaats betrekking op de eerste periode, die - bij niet al te ongunstige algemene economische omstandigheden - vijf tot tien jaar kan duren. Het is vooral in deze periode, dat men zich moet hoeden voor een te grote versnippering van activiteit en voor activiteiten op te kleine schaal (zoals het bevorderen van vele kleine centra). In deze periode kan men ook de mogelijkheden van zelfstandige aanpassing aan velerlei omstandigheden overschatten (toelevering, e. a.).

Is de ontwikkeling eenmaal op gang, dan neemt zij mogelijk - bij niet al te ongunstige algemene economische omstandigheden - haar eigen loop. Willen er dan andere centra ontstaan dan de aanvankelijk gestimuleerde, dan behoeft dat niet meer te worden gevreesd. Ook als de ontwikkeling min of meer spontaan de richting neemt van intensieve tuinbouw, dan behoeft dat geen bijzondere zorgen te geven. Met het aanbevolen bedrijfstype kan men gemakkelijk deze kant op. Het vakmanschap ervoor wordt dan geleidelijk aan opgebouwd, zoals het vakmanschap voor de pootaardappelteelt geleidelijk uit een algemener landbouwwakmanschap werd opgebouwd. Ook op andere punten (afzet, toelevering enz.) zijn de zorgen voor consolidatie dan veel minder groot. Ofschoon zo'n verder verloop moeilijk te voorspellen is, mag worden opgemerkt, dat een zorgvuldig gekozen begin de beste grondslag is voor een eventueel gunstig verloop "met de wind in de zeilen".

#### § 6. *De activiteit tot behoud van het kleine bedrijf in Nederlands verband gezien*

De hiervoor omschreven activiteiten tot vestiging van tuinbouw, en eventueel van de kleinveehouderij of van het grotere gardeniersbedrijf, kunnen worden samengevat als activiteiten tot behoud - of zelfs uitbreiding - van het aantal kleine bedrijven.

Deze activiteit moet tenslotte nog in nationaal verband worden gezien, omdat een aantal moeilijkheden, waarop kan worden gestuit, juist uit dit - onontkoombare - verband voortvloeien.

Nederland als geheel kent op dit ogenblik nog vele landbouwbedrijven, die in het kader van het kleine-boerenvraagstuk passen en dus te klein moeten worden geacht. Men schat het aantal wel eens op 70.000. Dit aantal is aanzienlijk groter geweest, doch

door opheffing alsook door aanpassing van het bedrijfstype (kleinveehouderij, tuinbouw) is hun aantal reeds aanzienlijk verminderd. In hoofdstuk I werd opgemerkt, dat de opheffing van deze bedrijven voortgaat, maar tevens gaat de aanpassing door vestiging van kleinveehouderij en tuinbouw voort. Op de markten, waar de eindprodukten van deze bedrijven hun weg moeten vinden is dit duidelijk merkbaar. Ondanks een zich over het algemeen bevredigend ontwikkelende afzet (vooral naar het buitenland) dreigen deze markten van tijd tot tijd overvoerd te worden. Hiervoor zijn telkens weer andere directe oorzaken aan te wijzen, maar de massale intensivering van het kleine bedrijf blijft hier zeker doorheen spelen. Voor de grove groenteteelt is bovendien op te merken, dat zich hiervoor de markt minder gunstig ontwikkelt. Maar dit heeft in de eerste plaats betekenis voor de (door ongunstige bedrijfsomstandigheden) duur producerende gebieden en waarschijnlijk minder voor Friesland.

Hieruit volgt, dat het, nationaal bezien, geen direct landbouwbelang is als er in Friesland wordt geïntensiveerd. Anderzijds bevindt men zich in Friesland in een dwangpositie (slechte uitkomsten op de gardeniersbedrijven, ontvolking, afbrokkeling van de plattelandssamenleving), waardoor de begrijpelijke wens ontstaat iets te doen, of zelfs dat het gevoel ontstaat, dat men iets móét doen. Doch voor andere streken geldt dit dikwijls om dezelfde of om soortgelijke redenen (b.v. Noord-Groningen) ook. Aan een zekere wedijver in de intensivering zal hierdoor niet geheel te ontkomen zijn. Blijft de internationale markt zich gunstig ontwikkelen, dan behoeft dit geen ernstige gevolgen te hebben. Doch ook in dit geval moet men erop verdacht zijn, dat er zich tijdens de uitvoering van het intensiveringsprogramma van tijd tot tijd ongunstige prijsontwikkelingen voor enkele produkten voor kunnen doen. Hier moet men het programma dan doorheen zien te loodsen.

Behalve als waarschuwing voor wat kán gebeuren, kan in dit betoog een argument te meer gezien worden om vooral een so-liede ontwikkelingsweg te kiezen. Deze kan gebaseerd geacht worden op hecht vakmanschap en uiterste rationalisatie van de bedrijven. Wie hierin vooraan staat, mag verwachten achter in de rij te staan als er "klappen vallen".