

J. VISSER

EVALUATIE VAN DE TUINBOUWVOORLICHTING IN HET WESTLAND EN DE KRING

BULLETIN Nr.

34

AFDELINGEN VOOR SOCIALE WETENSCHAPPEN AAN DE LANDBOUWHOGESCHOOL
WAGENINGEN

1969

Inhoud

	Blz.
Ten geleide	5
Voorwoord	6
1. Inleiding	8
1.1 Aanleiding tot het onderzoek	8
1.2 Doel van het onderzoek	8
1.3 Opzet van het onderzoek	9
1.4 De steekproef	10
1.4.1 Selectie van de respondenten	10
1.4.2 Opstellen van het vragenformulier	10
1.5 De verwerking	10
1.6 De introductiebrief	11
2. De beschikbare gegevens	12
2.1 De interviews	12
2.2 De gebruikte schalen	13
2.2.1 Schaal voor het contact met de voorlichting	14
2.2.2 Schaalhouding ten opzichte van de voorlichting	14
2.2.3 Schaal voor het gevolgde onderwijs	16
2.2.4 Schaal bedrijfstype	16
2.2.5 Enkele andere schalen	17
3. De onderzochte gebieden	18
3.1 Algemeen overzicht	18
3.1.1 Inleiding	18
3.1.2 Het Westland	18
3.1.3 De Kring	21
3.1.4 Enkele vergelijkingen tussen de Kring en het Westland	23
3.2 De geënkquêteerde bedrijven	24
3.2.1 Inleiding	24
3.2.2 De bedrijfsgegevens	25
3.3 Enkele kenmerken van de tuinders	31
3.3.1 Inleiding	31
3.3.2 De leeftijd van de tuinders	31
3.3.3 De herkomst van de tuinders	32
3.3.4 Gezinsgrootte van de tuinders	35
3.3.5 Gezinsstelling en bedrijfsopvolging	36
3.3.6 Lidmaatschap standsorganisaties en andere verenigingen	37
4. Het tuinbouwonderwijs	40
4.1 Inleiding	40
4.2 De geënkquêteerde tuinders	41
4.3 Slotbeschouwing	44
5. Het aanvaardingsproces	46

6. Enkele voorlichtingsmedia	49
6.1 De tuinbouwbladen	49
6.1.1 Inleiding	49
6.1.2 Resultaten van de enquête	50
6.1.3 Het mededelingenblad van het Proefstation	53
6.2 De studieclubs	54
6.3 De tuinbouwtentoonstellingen	58
6.4 Het proefstation te Naaldwijk	60
6.4.1 Inleiding	60
6.4.2 De geënuquêteerde tuinder	61
6.5 Oriëntatie in andere streken	63
7. De Rijkstuinbouwvoorlichtingsdienst	65
7.1 Inleiding	65
7.2 De betekenis van de voorlichting voor de tuinder	65
7.3 Waarom de tuinders om voorlichting vragen	67
7.4 Oordeel van de tuinders over de voorlichting	68
7.5 Persoonlijk contact met de rayonassistent	71
7.6 Score voor het contact met de voorlichting	77
7.7 Houding ten opzichte van de voorlichting	79
7.7.1 Reacties op een aantal uitspraken	79
7.7.2 Schaalhouding ten opzichte van de voorlichting	83
7.7.3 Samenhang tussen houding t.o.v. voorlichting en enkele andere factoren	85
7.8 Grondmonsteronderzoek	86
7.9 De voorlichting op financieel gebied	87
8. De particuliere voorlichting	89
8.1 De particuliere voorlichters	89
8.2 Voorlichting van de handel	93
9. Samenvatting en conclusies	95
10. Suggesties	101
Literatuurlijst	107
Bijlagen	109
Bijlage I. De gebruikte schalen	110
Bijlage II. Niet in de tekst opgenomen tabellen	114
Bijlage III. Vragenlijst	122

Ten geleide

In de periode na zijn afstuderen aan de Landbouwhogeschool en voor het vervullen van zijn militaire dienstplicht heeft ir. J. Visser een onderzoek gedaan over de tuinbouwvoorlichting in het Westland en de Kring. Het verheugt ons zeer dat dit onderzoek mogelijk was dankzij een samenwerking tussen het Proefstation voor de Groente- en Fruitteelt onder Glas, de Afdeling Algemene Voorlichtingszaken van het Ministerie van Landbouw, de Stichting Uitvoering Landbouwmaatregelen en de Afdeling Voorlichtingskunde van de Landbouwhogeschool.

In de betrekkelijk korte tijd die voor dit onderzoek beschikbaar was, is ir. Visser er in geslaagd vele gegevens te verzamelen, die niet alleen van belang zijn voor de voorlichters, die in dit gebied werkzaam zijn, maar ook voor anderen die zich voor voorlichting in het algemeen interesseren. Daarom hebben we gemeend dit onderzoek in een wat grotere kring te moeten verspreiden.

Het effect van een voorlichtingsdienst wordt voor een belangrijk deel bepaald door het vertrouwen van de cliënten in hun voorlichters. Hieraan is in dit onderzoek meer aandacht besteed dan in voorgaande onderzoeken. Het blijkt dat deze tuinders een bijzonder groot vertrouwen hebben in hun voorlichters, maar dat zij desondanks wel veranderingen op prijs zouden stellen in hun wijze van werken, bijvoorbeeld door meer aandacht te besteden aan bedrijfseconomische vraagstukken.

A. W. VAN DEN BAN

Voorwoord

De glastuinbouw vormt een bedrijfstak die in snelle ontwikkeling is. Allerlei nieuwe vindingen op technisch- en teeltgebied melden zich aan in een onafgebroken stroom. Vele daarvan zijn voor de rentabiliteit van het individuele bedrijf van grote betekenis: arbeidsbesparing, betere klimaat-beheersing en betere rassen, om er maar enkele te noemen. De moderne glastuinder moet van deze nieuwigheden goed op de hoogte zijn en ze, waar nodig, toepassen in zijn bedrijf.

Daarnaast is het telen van gewassen onder glas een bezigheid, waarbij men zeer snel beslissingen moet nemen. Veranderingen in de weersgesteldheid, plotseling optredende ziekten, hebben onmiddellijk invloed op de gewassen en vragen om direkt ingrijpen. In een aantal gevallen wil de tuinder daarbij graag advies hebben van een deskundige; er staan immers grote bedragen op het spel.

De economische consequenties van zijn daden zijn niet gering. Zijn investeringen en bedrijfsverbeteringen vragen grote sommen, waarvan de financiering niet steeds een eenvoudige zaak is. Ook hiervoor moet hij over de nodige kennis beschikken en bovendien zal hij er wel eens met een deskundige over willen spreken. Hetzelfde geldt voor de vaak ingewikkelde technische apparatuur, die in steeds groter mate het beeld van zijn bedrijf gaat beheersen.

Hoe komt de tuinder aan zijn kennis? Bij wie en in welke mate gaat hij te rade om zijn beslissingen te ondersteunen? Dit zijn enkele vragen, waarmee hij bij vele instanties kan aankloppen. Naast de rijkstuinbouwvoorlichtingsdienst, zijn daar de standsorganisaties, de banken, de handel, de particuliere voorlichting, zijn collega's en familieleden, zijn studieclubs, de vakpers, de radiopraatjes, enz.

Hoe maakt hij gebruik van deze adviezen en in welke mate en hoe waardeert hij de verschillende media? Dit is voor allen, wiens vak het is de tuinbouw te bedienen, een uiterst belangrijke vraag, in de eerste plaats wel voor de Rijkstuinbouwvoorlichtingsdienst.

Dat als onderzoeksgebied delen van het Zuid-Hollandse Glasdistrict zijn gekozen, is niet toevallig. De problematiek lijkt hier rijk geschakeerd, alle middelen van voorlichting zijn in ruime mate vertegenwoordigd en er leeft een tuindersbevolking, die bekend staat om zijn eigenschap nieuwe zaken snel op te pakken en toe te passen; men „zit" er bovenop.

Onzerzijds zijn wij dus bijzonder erkentelijk voor dit onderzoek; wij zullen er zeker ons voordeel mee doen. Dank ook aan allen, die hier met grote voortvarendheid aan hebben gewerkt en zich hiervoor hebben ingezet.

In de eerste plaats uiteraard aan de heer ir. J. Visser, die hiervan zijn eerste „levenswerk” maakte en dit met veel enthousiasme heeft gedaan. Voorts aan dr. ir. A. W. van den Ban, hoogleraar in de voorlichtingskunde aan de Landbouwhogeschool, die de onderzoeker met raad en daad ter zijde stond en met grote interesse zijn werk begeleidde. Ir. P. ter Hofstede, de provinciale voedselcommissaris en zijn medewerkers, wil ik graag bedanken voor de hulp die zij boden bij het verzamelen van het vele enquête-materiaal.

Tenslotte zou deze stude niet tot stand zijn gekomen, zonder de vlotte en welwillende medewerking der betrokken tuinders. Het aantal, dat „niet thuis” gaf is te verwaarlozen klein.

De Rijkstuinbouwconsulent te Naaldwijk,
Ir. J. M. JACOBS

1. Inleiding

1.1 Aanleiding tot het onderzoek

Voor de voorlichtingsdienst is het moeilijk het effect te controleren dat de verschillende voorlichtingsmiddelen op een individuele tuinder en op de tuinders als groep hebben. Het meest betrouwbare middel om toch enige controle mogelijk te maken is het inschakelen van de voorgelichte tuinder zelf.

De laatste jaren werd in verschillende gebieden een onderzoek onder boeren, tuinders en fruittelers ingesteld naar de waardering van de activiteiten van de voorlichtingsdienst. We noemen o.a. het onderzoek van Tory in de Noordoostpolder en Oostelijk Flevoland, van Timmers in de Westelijke Betuwe en onder de pluimveehouders in Limburg en van Visser in het voormalige R.T.C. Arnhem. Het meest fundamentele onderzoek over dit onderwerp is verricht door Van den Ban in zijn dissertatie „Boer en Landbouwvoorlichting”.

Geen van deze onderzoeken is bruikbaar voor de situatie in het Zuid-hollandse glasdistrict, daar dit gebied z'n geheel eigen problematiek heeft. Om deze reden werd besloten een soortgelijk onderzoek in te stellen in het belangrijkste tuinbouwgebied van ons land. Het zal enigszins uitgebreider zijn dan de meeste van de hierboven genoemde onderzoeken, aangezien onze interesse vooral uitgaat naar de achtergronden, het „waarom”.

1.2 Doel van het onderzoek

Primair heeft het onderzoek ten doel alle voorlichtingsmedia die in het te onderzoeken gebied worden aangewend te beoordelen. Uit het gebied zijn daarom enkele plaatsen gekozen die in hun totaliteit een indruk geven van het gehele gebied, waardoor onderlinge verschillen in het gebied tevens de kans krijgen zich te openbaren.

In het onderzoek is nagegaan hoe de tuinders tegenover de verschillende voorlichtingsmedia staan, welke betekenis zij hieraan hechten en hoe vaak zij hiervan gebruik maken bij hun normale bedrijfsvoering en bij het toepassen van nieuwe tuinbouwmethoden. De tuinbouwvoorlichtingsdienst heeft er namelijk belang bij te weten waar zij het best haar voorlichting op kan afstemmen en van welke media het meeste resultaat mag worden verwacht. Daarom is aan alle media aandacht besteed.

Bij de opzet van dit onderzoek gingen de gedachten uit naar:

1. Het gebruik en de waardering van de vakbladen.
2. Het funktionieren van de tuinbouwstudieclubs.
3. De wijze waarop van de tuinbouwvoorlichtingsdienst wordt gebruik gemaakt en de waardering, die de tuinders voor deze tuinbouwvoorlichtingsdienst hebben.
4. De mate waarin van particuliere voorlichters gebruik wordt gemaakt en de waardering die deze genieten van de zijde der tuinders.

Het is echter duidelijk dat door het gebruik van meerdere media door de tuinders deze media een onderlinge invloed op elkaar uitoefenen. Het is dus ook zeer belangrijk, vooral voor het achterhalen van de achtergronden, uit te zoeken hoe en in welke mate deze wederzijdse beïnvloeding plaats vindt.

1.3 *De opzet van het onderzoek*

Bij het onderzoek in de IJsselmeerpolders en bij het onderzoek in de Westelijke Betuwe werd gebruik gemaakt van schriftelijke vragenlijsten. Naast het voordeel van een snellere werkwijze en de gegarandeerde anonimiteit van de gegeven antwoorden bestaat o.i. echter een overwegend nadeel, namelijk dat men niet weet welke personen of categorieën van personen niet hebben geantwoord, waardoor het „waarom” van de antwoorden niet te achterhalen is.

Hier is in de bovenstaande onderzoeken in zoverre aan tegemoet gekomen dat er weinig conclusies zijn getrokken die als betrouwbaar werden voorgesteld. Dat zou ook niet kunnen bij een response van 59 % (N.O.P.), 65 % (O. Flevoland) en 44 % (W. Betuwe).

Teneinde bovenstaande nadelen van een schriftelijke enquête uit te schakelen werd bij dit onderzoek gebruik gemaakt van een interview, teneinde de kans op niet meewerken van de respondenten te verkleinen, waardoor minder gemakkelijk vervorming van de steekproef kan optreden.

Een nadeel van het interview is de kans dat de interviewer de onder-vraagde beïnvloedt. In dit onderzoek is dat ook gebeurd, doch vrijwel uitsluitend bij enkele open-end vragen¹. Bij de geprecodeerde vragen is de beïnvloeding o.i. zeer gering geweest. Als belangrijkste oorzaak van deze beïnvloeding kunnen we waarschijnlijk het feit noemen dat de beide hulp-enqueteurs² met een geheel andere instelling dagelijks met de tuinders werken, uit hoofde van hun beroep, dan de onderzoeker.

¹ Voorbeeld open-end vraag: vraag 36: Hoe zou de voorlichting de tuinders het beste kunnen helpen?

² De heer Maliepaard en de heer Vos, resp. van het districts bureau van de Prov. Voedselcommissaris te Naaldwijk en Delfgauw.

1.4 *De steekproef*

1.4.1 Selectie van de respondenten

Twee criteria zijn als uitgangspunt genomen bij de selectie van de respondenten:

- a. de ondervraagde moet als hoofdberoep de tuinbouw beoefenen;
- b. hij moet een oppervlakte staand glas hebben van meer dan 1000 m².

Uitgegaan werd van de ledenlijst der groenteveilingen. Hieruit zijn alle tuinders gezocht die hun beroep uitoefenen in de vijf plaatsen die voor dit onderzoek zijn uitgekozen, m.n. in Naaldwijk, 's-Gravenzande, Wieringen, Bleiswijk en Pijnacker.

Per plaats kreeg iedere tuinder een nummer, deze werden per plaats geschud en vervolgens werden er per plaats 40 tuinders uitgeloot plus een aantal reserves.

Aan de hand van de metelling 1967 werd op de districts bureaus van de provinciale voedselcommissaris nagegaan of de uitgelote tuinders aan de gestelde eisen voldeden. Indien dit niet het geval was werden ze uit de steekproef gelaten en werd de eerste reserve die wel aan de eisen voldeed in de steekproef opgenomen.

1.4.2 Opstellen van het vragenformulier

Het opstellen van het vragenformulier is gedeeltelijk geschied aan de hand van de vragenlijsten die voor de in paragraaf 1 genoemde onderzoekingen werden gebruikt. De gehele vragenlijst is besproken met prof. dr. ir. A. W. van den Ban en met deskundigen van het Rijkstuinbouwconsulentschap te Naaldwijk.

In verband met het wachten op de ledenlijsten der veilingen werd de proefenquête gehouden onder een tiental tuinders in Honselaarsdijk. Het bleek noodzakelijk enkele ingrijpende veranderingen in de concept-vragenlijst aan te brengen, vooral met het oog op de latere verwerking.

1.5 *De verwerking*

Gezien het grote aantal vragen en het aantal respondenten is de enquête dusdanig opgezet dat deze mechanisch kon worden verwerkt. Dit is gebeurd op het I.B.M. in Rijswijk. Op deze manier kregen we een groot aantal tabellen, waarvan een belangrijk deel in het verslag is opgenomen.

Aangezien het onderzoek in hoofdzaak voor de voorlichtingspraktijk is verricht heeft het verslag een beschrijvend karakter. Teneinde toch aan enkele fundamenteel wetenschappelijke eisen te voldoen zijn een aantal gebruikte technieken in de tekst of in bijlage 1 zeer summier uiteengezet.

Voor de praktijk, i.c. de bedrijfsvoorlichters, is deze wetenschappelijke achtergrond wellicht van weinig betekenis. Aangezien het verslag echter ook buiten de directe voorlichtingspraktijk enige aandacht hoopt te krijgen hebben we aan beide groeperingen tegemoet willen komen. We hebben daarom vrij uitvoerig aandacht besteed aan enkele praktische tuinbouwkundige achtergronden, teneinde het gehele onderzoek in een bepaald kader te passen. We hopen dat het verslag voor iedere lezer iets interessants zal bevatten en dat het zijn bruikbaarheid voor praktijk en theorie kan waarmaken.

1.6 *De introductiebrief*¹

Geachte heer,

In de maanden februari en maart zal er in het Zuid-Hollandse Glas-district een onderzoek worden ingesteld onder de tuinders. Het doel hiervan is aan de weet te komen hoe de tuinders er in slagen om op de hoogte te blijven met allerhande ontwikkelingen in de tuinbouw.

Daar het onmogelijk is alle tuinders te bezoeken, zijn er een aantal willekeurig uitgekozen. In de loop van de komende weken zal met u, als een van de geselecteerden, zo mogelijk een afspraak worden gemaakt teneinde een gunstig tijdstip af te spreken, waarop u één der enquêteurs kunt ontvangen.

Wij rekenen erop dat u uw medewerking zult willen verlenen voor het welslagen van dit onderzoek. U kunt erop vertrouwen dat al uw mededelingen strikt vertrouwelijk zijn en aan geen enkele instantie zullen worden doorgegeven.

Met de uitkomsten van de enquête zal zo mogelijk rekening worden gehouden bij de voorlichting en bij verder onderzoek. Te zijner tijd zult u via de vakbladen op de hoogte worden gesteld van de resultaten.

Hoogachtend,

Prof. dr. ir. A. W. VAN DEN BAN

¹ Afkomstig van de Afd. Voorlichtingskunde van de Landbouwhogeschool.

2. De beschikbare gegevens

2.1 De interviews

Het grootste deel van de gegevens voor dit onderzoek is verzameld met interviews, die in het voorjaar van 1968 zijn gehouden in het onderzochte gebied. Getracht is in elk van de onderstaande plaatsen 40 personen te interviewen met meer dan 1000 m² staand glas en als hoofdberoep tuinder (volgens toeval gekozen uit deze categorie).

Elf personen hebben aan het onderzoek niet meegewerkt. Hiervan weigerden vier hun medewerking en waren twee niet bereikbaar voor het einde der interviewperiode, terwijl drie wegens bedrijfsbeëindiging, één wegens ziekte en één wegens overlijden niet aan het onderzoek konden deelnemen.

Het aantal geïnterviewden bedraagt hierdoor:

Naaldwijk	39
's-Gravenzande	38
Wateringen	35
Bleiswijk	39
Pijnacker	38

Totaal 189

Van de oorspronkelijke 200 te enqueteren tuinders is de helft bezocht door de onderzoeker, terwijl de andere helft gelijkelijk verdeeld is onder de Districtsbureauhouders van Naaldwijk en Delfgauw. De verdeling was zodanig dat de onderzoeker in de vijf genoemde plaatsen respectievelijk 20, 10, 40, 20 en 10 tuinders heeft geënquêteerd.

De medewerking van de tuinders was in de meeste gevallen voortreffelijk, ze waren meestal zeer openhartig en bijzonder gastvrij.

De vragenlijst begon met een aantal vragen over het bedrijf en de afkomst der tuinders, enerzijds ter oriëntatie, anderzijds om de tuinders op hun gemak te stellen een aanloopje te krijgen tot de daarop volgende vragen.

Daarna werd een vraag gesteld over de gezinssamenstelling en de bedrijfsopvolging en vervolgens een aantal vragen over de wegen langs welke de tuinders er toe komen nieuwe tuinbouwmethoden toe te passen, dus in welke mate zij gebruik maken van tuinbouwbladen, studieclubs, tuinbouwtentoonstellingen, het Proefstation, contacten met collega tuinders, de standsorganisaties, de Rijkstuinbouwvoorlichtingsdienst, particuliere voorlichters en voorlichters van de handel.

Tevens zijn een aantal vragen gesteld over de waardering die de tuinders voor de diverse voorlichtingsmedia hebben en een aantal vragen teneinde de houding te bepalen die de tuinders ten opzichte van voorlichting in het algemeen en de rijksvoorlichting in het bijzonder hebben.

Tot slot is een aantal vragen gesteld over de behoefte aan financiële voorlichting en de schoolopleiding, terwijl door middel van een tweetal vragen getracht is er achter te komen aan welke personen of instanties in bepaalde gevallen om voorlichting gevraagd wordt en welke media het belangrijkst zijn in verband met het horen over en het toepassen van nieuwe tuinbouwmethoden.

De meeste vragen waren in verband met de verwerking geprecodeerd. Als de tuinder in de loop van het gesprek iets meer vertelde dan gevraagd werd is dit gewoonlijk genoteerd. Deze toelichtingen zijn vrij vaak overgenomen in de tekst, ter illustratie van bepaalde uitkomsten. Zij zijn echter onvoldoende voor een goede bewijsvoering, doordat de antwoorden moeilijk in categorieën ingedeeld konden worden.

Doordat de introductiebrief aan de tuinders afkomstig was van de afdeling Voorlichtingskunde der Landbouwhogeschool en niet van het Proefstation te Naaldwijk¹ hebben we de indruk dat de tuinders niet getracht hebben een positievere houding ten opzichte van de voorlichtingsdienst ten toon te spreiden dan ze in werkelijkheid hebben.

Bij dit onderzoek waren er nogal wat tuinders die op een treffende manier reageerden tijdens het gesprek, variërend van verbazing over sommige vragen tot instemming daarmee en zelfs met suggesties voor andere vragen.

2.2 *De gebruikte schalen*

Voor de verwerking is een deel der interviewgegevens samengevat in schalen die trachten bepaalde eigenschappen van de respondenten te meten. Hiertoe zijn een aantal antwoorden tot één cijfer gereduceerd. Teneinde na te gaan of al deze in de schalen verwerkte vragen een indicatie geven van hetzelfde verschijnsel is gebruik gemaakt van een methode van GOODE en HATT die zij „item-analyse” noemden. Deze methode wordt ook door VAN DEN BAN gebruikt (1963, bladz. 69).

De schalen zijn gedeeltelijk zo geconstrueerd, dat een tuinder, die op alle vragen het meest positieve antwoord geeft, het hoogste cijfer krijgt. Andere schalen, bijvoorbeeld de schaal voor het contact met de voorlichting zijn zo geconstrueerd dat een tuinder die veel gebruik maakt van verschillende voorlichtingsmiddelen een hoger cijfer krijgt dan een tuinder

¹ De tuinders maken geen onderscheid tussen het Proefstation te Naaldwijk en de Rijks Tuinbouwvoorlichtingsdienst. Teneinde verwarring te voorkomen zullen wij dit onderscheid niet aanbrengen, temeer daar de afgrenzing der taken in de praktijk moeilijk te maken is.

die er minder gebruik van maakt. De schalen die wij hierbij uiteindelijk hebben toegepast zijn alle opgenomen in bijlage 1.

2.2.1 Schaal voor het contact met de voorlichting

In de schaal voor het contact met de voorlichting zijn vragen opgenomen over allerlei vormen van contact met de voorlichting, zowel over bedrijfsbezoek als over het lezen van tuinbouwbladen, het lidmaatschap van een studieclub, het bezoeken van tentoonstellingen, het bezoeken van tuinders in andere streken en het bezoeken van het Proefstation te Naaldwijk.

Deze schaal is gebruikt om te onderzoeken welk type tuinder veel contact heeft met de voorlichting. Bovendien is nagegaan of dit type veel contact heeft met alle voorlichtingsmiddelen of dat er ook voorlichtingsmiddelen zijn die de tuinders, die in het algemeen weinig contact hebben, goed bereiken.

Het contact met een particuliere voorlichter is hier welbewust uit de schaal gelaten, daar deze niet past in de definitieve score. VAN DEN BAN (1963, bladz. 71) beschrijft de schaaltechniek van COUGHENOUR, die het wenselijk achtte „onze” schaal te splitsen in een schaal voor het contact met gedrukte voorlichtingsmiddelen en één voor het persoonlijk contact. Deze schalen bleken zeer nauw gecorreleerd. Vanwege deze nauwe correlatie en het geringe aantal gedrukte voorlichtingsmiddelen hebben wij deze splitsing niet toegepast.

2.2.2 Schaal voor de houding ten opzichte van de voorlichting

In navolging van enkele onderzoeken, m.n. van DE JONGE (1966) en DE VRIES (1967) is een schaal geconstrueerd teneinde de houding van de tuinders ten opzichte van de voorlichting te bepalen. Hierbij ging men uit van de door de Amerikaan LIKERT ontwikkelde techniek welke ook hier is toegepast.

Van De Jonge nemen wij een definitie van het begrip houding of „attitude” over die hij ontleende aan Chorus. Deze definitie luidt: „de attitude van een persoon is een min of meer duurzame organisatie van cognitieve (dat is voor kennisneming geschikte), emotionele en streefmomenten, die vooral onder invloed van ervaring tot stand komt en als een soort van gereedheid dynamische en richtende invloed uitoefent op de reacties van het individu ten aanzien van situaties waarop zij betrekking heeft.”

Uit deze definitie blijkt dat een positieve attitude kan resulteren in een overeenkomstig positief gedrag. Of dat het geval is hangt weer van andere factoren af. Bij voorbeeld een tuinder heeft een positieve houding ten opzichte van voorlichting, dat wil zeggen hij is geneigd voorlichting te

vragen aan de assistent. Of hij dit doet hangt af van de instelling die de tuinder heeft ten opzichte van zijn eigen rayonassistent.

Hoe werd nu vastgesteld of iemands houding ten opzichte van voorlichting positief, neutraal of negatief was? De eerste stap was de constructie van een meetinstrument, de schaal. Uit het onderzoek van De Vries zijn een aantal uitspraken overgenomen die betrekking hebben op de voorlichting en deze zijn aangepast aan de omstandigheden van dit onderzoek. Voor een meer gefundeerde verklaring van deze schaal mogen we verwijzen naar DE JONGE (1966, bladz. 22-26). Belangrijk is dat de uitspraken eenduidig zijn. Dus is een tuinder het met een bepaalde uitspraak eens dan moet gezegd kunnen worden dat dit een blijk is van een positieve of van een negatieve houding ten opzichte van de voorlichting (zie ook hoofdstuk 7.7.2).

Bij iedere uitspraak werd de tuinders gevraagd of zij het er wel of niet mee eens waren. Zij hadden hierbij de keuze uit vier antwoordmogelijkheden:

helemaal mee eens,
ongeveer juist,
niet helemaal juist,
helemaal niet mee eens.

De antwoord-categorie „geen mening” was bewust weggelaten, teneinde de ondervraagden min of meer te dwingen een standpunt in te nemen. Wordt een uitspraak onbeantwoord gelaten, dus wilde of kon men geen standpunt innemen, dan werd dit „antwoord” alsnog beschouwd als „geen mening”.

De schaal werd geconstrueerd door de richting van de uitspraken vast te stellen. De antwoorden werden nu als volgt gekwantificeerd.

TABEL 1 SCHEMA VAN DE KWANTIFICERING VAN DE ANTWOORDMOGELIJKHEDEN OP DE UITSPRAKEN

Antwoordmogelijkheden	Toekenning scores ¹	
	richting I	richting II
helemaal mee eens	1	5
ongeveer juist	2	4
geen mening, neutraal	3	3
niet helemaal juist	4	2
helemaal niet mee eens	5	1

¹ Voor betekenis richting I en II wordt verwezen naar bijlage I, 2.

Met deze schaal is onderzocht welke kenmerken de tuinders hebben die een positieve instelling hebben ten opzichte van de voorlichting en of tuinders met een zeer positieve instelling meer contact hebben met de voorlichting dan tuinders met een minder positieve of negatieve houding.

2.2.3 Schaal voor het gevolgde onderwijs

Aan de tuinders is gevraagd welk onderwijs zij hebben genoten na de lagere school, tevens welk onderwijs hun zonen hebben genoten en welk onderwijs zij wenselijk vinden voor een tuinderszoon die tuinder wil worden.

Het is mogelijk hiervoor één score samen te stellen, dus het totaal van het gevolgde onderwijs van de tuinder, het gevolgde onderwijs van de zoon en de gewenste opleiding. Een bezwaar hiervan is dat lang niet alle tuinders een werkende zoon op het bedrijf hebben, terwijl er ook uit vorig onderzoek een vermoeden bestaat dat een tuinder zonder zonen een hogere score heeft voor het gewenste onderwijs. We zullen hier dus volstaan door met het gevolgde onderwijs van de tuinder de schaal samen te stellen. Hoe dit gebeurt laten we in bijlage 1 zien.

Deze schaal is gebruikt om te onderzoeken of er verband bestaat tussen het contact dat de tuinders hebben met de diverse voorlichtingsmiddelen en het genoten onderwijs van de tuinder.

2.2.4 Schaal bedrijfstype

Naast de bedrijfsgrootte leek het ons gewenst door middel van één cijfer het gehele bedrijf te karakteriseren. Daartoe hebben wij een schaal geconstrueerd waarin de grootte, de mate van verwarming, de ouderdom en de mechanisatie van het bedrijf is opgenomen. De constructie van deze schaal heeft nogal wat rekenwerk gevraagd en de gevolgde procedure hebben we opgenomen in bijlage 1.

Met behulp van deze schaal hebben we getracht verband te leggen tussen de bedrijfsopbouw en het gebruik van de voorlichtingsmedia.

Iemand die een hoog cijfer voor het bedrijfstype krijgt heeft veel in zijn bedrijf geïnvesteerd, maar dat wil nog niet persé zeggen dat dit de beste tuinders zijn.

Tuinders die een hoog cijfer krijgen hebben een klein, koud bedrijf. Over het algemeen hebben deze tuinders de ontwikkeling niet bij kunnen houden. Ze blijven tuinder om de tijd tot hun A.O.W. te overbruggen.

In de middengroep van deze schaal kunnen we heel goede bedrijven tegenkomen, vooral de zeer moderne koude bedrijven.

Er is ongetwijfeld veel aan te merken op de schaalconstructie, maar primair heeft de mate van investering hierbij een rol gespeeld en wanneer we ons daartoe beperken kan de schaal bruikbaar gemaakt worden teneinde ons enig inzicht te verschaffen over de invloed die een grote investering heeft op de wijze waarop de tuinders zich laten informeren.

Teneinde de score voor het bedrijfstype te kunnen vaststellen hebben we voor de 4 componenten die deze schaal samenstellen ook een bepaalde codering ingevoerd die eveneens te vinden is in bijlage 1.

2.2.5 Enkele andere schalen

Naast de hierboven genoemde schalen hebben we een aantal antwoorden ook door middel van een bepaalde puntentoekenning omgezet in een score. Aan elk antwoord is een bepaald gewicht toegekend, zodat het mogelijk is gemiddelden te berekenen. Hoe wij hierbij tewerk zijn gegaan hebben we vermeld in bijlage 1.

3. De onderzochte gebieden

3.1 Algemeen overzicht

3.1.1 Inleiding

Teneinde enig inzicht te verschaffen in de speciale problemen waarmee de voorlichting in het Zuid-Hollandse Glasdistrict wordt geconfronteerd, is het gewenst een korte uiteenzetting te geven van de stormachtige ontwikkeling die de tuinbouw in dit gebied sinds 1955 heeft doorgemaakt.

De belangrijkheid van het Zuid-Hollandse Glasdistrict voor de tuinbouw in Nederland zal op vier manieren globaal worden aangegeven.

- a. ongeveer 60 % van alle groenteteeltbedrijven onder glas bevinden zich in dit gebied;
- b. ongeveer 80 % van de totale oppervlakte groenten onder glas bevindt zich in dit gebied;
- c. ongeveer 40 % van de totale omzet aan tuinbouwprodukten (dus inclusief bloemen en fruit) wordt in dit gebied geveild;
- d. ongeveer 85 % van de in dit gebied geteelde produkten wordt geëxporteerd.

We zouden hier nog andere punten aan kunnen toevoegen, bijvoorbeeld:

- de specialisatie in de drie hoofdprodukten tomaten, sla en komkommers;
- de gemiddelde bedrijfsgrootte;
- de uitbreiding van de bloementeel, etc.

We zullen het hierbij echter laten en bij de bespreking van de twee gebieden die samen het Zuid-Hollandse Glasdistrict vormen kunnen we op verschillende punten iets dieper ingaan.

3.1.2 Het Westland

Het Westland is het oudste commerciële tuinbouwgebied in Nederland en is het onderwerp geweest van een drietal dissertaties op bodemkundig, sociaal-geografisch en godsdienst-geografisch gebied. In het kader van dit onderzoek zou het te ver voeren hieraan teveel aandacht te besteden, hoewel het voor de geïnteresseerde lezer zeker belangwekkend is van deze studies kennis te nemen. Vooral het werk van Verbraecke en Oudshoorn geeft veel informatie over de sociale achtergronden van de tuinders.

Wij zullen ons hier echter in hoofdzaak beperken tot het schetsen van de ontwikkeling in de tuinbouw sinds 1955.

Bezien we de tabellen 2 en 3 dan krijgen we een indruk van de betekenis van de tuinbouw in dit gebied en tevens van de enorme ontwikkeling van de groente- en de bloementeel onder glas.

TABEL 2 ONTWIKKELING VAN DE TUINBOUW IN HET WESTLAND IN DE PERIODE 1955-1967

	1955 ha	1960 ha	1962 ha	1964 ha	1965 ha	1966 ha	1967 ha
oppervlakte druiven onder glas	364	279	270	196	187	177	164
oppervlakte groenten onder staand glas	923	1356	1545	1829	1887	1913	1888
oppervlakte groenten onder plat glas	292	216	148	90	58	62	53
oppervlakte bloemen onder glas	55	83	131	181	225	264	346
oppervlakte groenten in de volle grond	2036	1776	1679	1366	1240	1248	1211
oppervlakte tuinbouwgrond	4149	4187	4203	4019	3927	3947	3918
oppervlakte cultuurgrond	11285	10234	9959	9594	9421	9195	8966

Bron: C.B.S.

TABEL 3 ONTWIKKELING VAN DE TUINBOUW IN HET WESTLAND SINDS 1955 (1955 = 100)

	1955	1960	1962	1964	1965	1966	1967
oppervlakte druiven onder glas	100	82	74	54	51	48	45
oppervlakte groenten onder staand glas	100	147	167	197	204	207	204
oppervlakte groenten onder plat glas	100	74	51	31	20	21	18
oppervlakte bloemen onder glas	100	153	240	332	412	483	629
oppervlakte groenten in de volle grond	100	87	82	67	61	61	59
oppervlakte tuinbouwgrond	100	101	101	97	94	95	94
oppervlakte cultuurgrond	100	91	88	85	83	81	79

We zien dat de druiventeelt belangrijk aan betekenis inboet en we mogen verwachten dat deze teruggang, zij het minder snel, de komende jaren zal voortgaan. De oppervlakte groenten onder staand glas is met meer dan 100 % toegenomen, maar we zien dat de groei er de laatste jaren een beetje uit is. De bloementeel onder glas breidt zich enorm en in versneld tempo uit, waardoor het Westland het belangrijkste centrum voor de bloementeel aan het worden is. Het areaal platglas neemt sterk in betekenis af, evenals de oppervlakte groenten in de volle grond. De oppervlakte tuinbouwgrond is slechts weinig gedaald in deze periode.

Het Westland heeft zich in een tiental jaren ontwikkeld tot een glas-

centrum dat z'n weerga niet heeft. Van de totale oppervlakte cultuurgrond was in 1967 21 % bebouwd met glas, tegenover 8 % in 1955. Eén van de oorzaken van deze toegenomen relatieve betekenis van de glastuinbouw is het opdringen van Den Haag en de uitbreiding van de dorpen, waardoor de oppervlakte cultuurgrond met 21 % is verminderd. We hebben gezien dat deze verstedelijking van het Westland nog aan de tuinbouw is voorbijgegaan. Het is echter zeer de vraag of dit in de toekomst zo zal blijven.

Ook in de teelten treden veranderingen op. Nog steeds worden in het Westland een groot aantal produkten voortgebracht. De diversiteit neemt eerder toe dan af. De tomaat behoudt echter zijn overheersende positie (zie tabel 4).

TABEL 4 PROCENTUELE VERANDERING VAN DE VERDELING DER OPPERVLAKTE STAAND GLAS OVER ENKELE GROENTEGEWASSEN IN HET WESTLAND SINDS 1955

	1955	1960	1962	1965	1966	1967
totaal tomaten	100	90	89	87	83	84
waarvan verwarmd ¹	35	40	42	51	55	51
waarvan koud	65	50	47	36	28	33
komkommers		2	5	5	7	6
andere groenten ²		8	6	8	10	10

Bron: C.B.S.-metelling

¹ Inclusief hete luchtverwarming.

² O.a. meloenen, paprika, bonen.

We zien een sterke verschuiving van de koude naar de verwarmde teelt. Een aantal nieuwere produkten zoals meloenen, paprika's en bonen zijn nog van weinig betekenis, hoewel de omzet daarvan de 10 miljoen gulden reeds ver heeft overschreden en de belangstelling hiervoor stijgende is.

De Bond Westland telde in 1967 nog twaalf veilingen, maar zeer recentelijk is de veiling Maasland opgeheven en grotendeels bij Westerland gevoegd.

De totale veilingomzet is van 1955 tot 1967 gestegen van 67 tot 245 miljoen gulden (exclusief de C.C.W.S. te Honselaarsdijk waar uitsluitend bloemen worden geveild).

Er zijn reeds beslissende stappen ondernomen om het aantal veilingen te verminderen door de fusie van Poeldijk, Loosduinen, Wateringen en Honselaarsdijk die samen een nieuwe veiling zullen stichten. Het is niet onwaarschijnlijk en zeer zeker gewenst, dat deze fusie andere fuseringen tot gevolg zal hebben, bijvoorbeeld een fusie van Naaldwijk, Monster, 's-Gravenzande, Woutersweg en Zwartendijk.

3.1.3 De Kring

De tabellen 5 en 6 geven een indruk van de betekenis van de tuinbouw in dit gebied en tevens van de spectaculaire stijging van het staand glas-areaal.

TABEL 5 ONTWIKKELING VAN DE TUINBOUW IN DE KRING IN DE PERIODE 1955-1967 IN HA

	1955	1960	1962	1964	1965	1966	1967
oppervlakte groenten onder staand glas	522	914	1086	1263	1339	1369	1434
oppervlakte groenten onder plat glas	420	260	202	85	58	45	31
oppervlakte bloemen onder glas	21	23	29	36	43	53	73
oppervlakte groenten in de volle grond	2385	2202	2073	1792	1754	1551	1620
oppervlakte tuinbouwgrond	3923	3895	3877	3640	3627	3438	3447
oppervlakte cultuurgrond	41410	39374	37914	35739	34734	33974	33480

Bron: C.B.S.

TABEL 6 DE ONTWIKKELING VAN DE TUINBOUW IN DE KRING SINDS 1955 (1955 = 100)

	1955	1960	1962	1964	1965	1966	1967
oppervlakte groenten onder staand glas	100	175	208	242	257	262	275
oppervlakte groenten onder plat glas	100	62	48	20	14	11	7
oppervlakte bloemen onder glas	100	110	138	171	205	252	348
oppervlakte groenten in de volle grond	100	93	87	76	74	65	68
oppervlakte tuinbouwgrond	100	99	99	93	92	88	88
oppervlakte cultuurgrond	100	95	92	86	84	82	81

De relatieve toename van de oppervlakte staand glas in de Kring is beduidend hoger dan die in het Westland. Ook de groei van de bloementelt is sinds 1964 sterker, hoewel de betekenis in absolute zin daar nog vele malen groter is. Opvallend is de zeer sterke daling van het toch niet kleine areaal platglas.

In het begin van de vijftiger jaren hebben de tuinders dit platglas opgehoogd en ook later kwam dat nog wel voor. Nu zijn de ramen vrijwel geheel verdwenen en vervangen door Venlo warenhuizen.

Ook in de Kring is de oppervlakte cultuurgrond belangrijk verminderd, terwijl de afname van de oppervlakte tuinbouwgrond hier groter was dan in het Westland. Van de totale oppervlakte cultuurgrond was in 1955 1,3 % met staand glas bebouwd, welk percentage in 1967 gestegen was tot 4,3 %.

De verandering in de teelten is hier ingrijpender geweest dan in het Westland.

De specialisatie op de bedrijven is veel verder doorgevoerd maar ook hier is de tomaat het belangrijkste gewas. De komkommer speelt echter een belangrijke rol en in sommige plaatsen, o.a. Delft, zelfs een overheersende (tabel 7).

TABEL 7 PROCENTUELE VERANDERING VAN DE VERDELING DER OPPERVLAKTE STAAND GLAS OVER ENKELE GROENTEGEWASSEN IN DE KRING SINDS 1955

	1955	1960	1962	1965	1966	1967
totaal tomaten	100	83	73	71	63	63
waarvan verwarmd	59	62	54	60	55	53
waarvan koud	41	21	19	11	8	10
komkommers		14	23	26	34	31
andere groenten		3	4	3	3	6

Bron: C.B.S.-metelling

Ook hier zien we een sterke vermindering van de teelt van koude tomaten (tabel 7). Ook het percentage stooktomaten is enigszins afgenomen, dit alles ten gunste van de oppervlakte komkommers.

Uit de verdeling van het omzetbedrag van de Kring en de Bond Westland-veilingen blijkt dat de tuinbouw in de Kring gespecialiseerder is dan in het Westland (tabel 8).

TABEL 8 VERDELING VAN HET OMZETBEDRAG VAN DE KRING EN DE BOND WESTLAND-VEILINGEN IN RESP. 1967 EN 1965

	Westland	De Kring
tomaten	59	44
sla	16	14
komkommers	8	34
overige groenten	17	8

Dat de Kring nog 8 % overige groenten heeft komt door de veilingen Rotterdam en Leiden, want op de veilingen Delft, Pijnacker en Berkel en Rodenrijs bestaat de omzet voor 99 % uit de drie hoofdprodukten.

Momenteel zijn er in de Kring slechts vijf veilingen. Enkele jaren geleden is de veiling Loosduinen tot de Bond Westland toegetreden, hoewel dit tuinbouwkundig tot de Kring behoort. De veiling Veur is in 1967 opgeheven en grotendeels bij Leiden gevoegd.

De totale veilingomzet is van 1955 tot 1967 gestegen van 63 tot 174 miljoen gulden (exclusief 5 miljoen gulden aan bloemen op de veiling Berkel en Rodenrijs en exclusief 8 miljoen gulden aan terreinhandel¹ op de veiling Leiden).

De gemiddelde omzet per veiling is in de Kring belangrijk hoger dan in het Westland, namelijk 35 miljoen tegenover 22 miljoen gulden. Ook de omzet per veilinglid is in de Kring groter. Daar het exacte aantal veilingleden moeilijk te verkrijgen is maken we voor het Westland en de Kring voor 1967 de volgende schatting van de gemiddelde omzet per veilinglid:

Westland	f 50.000,—
De Kring	f 70.000,—

Als oorzaak van deze grotere veilingomzet per lid kunnen we onder anderen de volgende factoren noemen:

- a. iets grotere bedrijven in de Kring, namelijk 6073 m² tegenover 5215 m² in het Westland²;
- b. groter percentage zwaar verwarmde bedrijven in de Kring;
- c. nieuwere glasopstanden;
- d. meer gemoderniseerde en geautomatiseerde bedrijven;
- e. specialisatie in slechts één of twee teelten.

3.1.4 Enkele vergelijkingen tussen de Kring en het Westland

In het bovenstaande hebben we onvermijdelijk reeds enige tuinbouwkundige vergelijkingen getrokken. Gaan we hier nog even mee door dan merken we op dat de tuinbouw in de Kring, met uitzondering van de tuinbouw rond Leiden en Delft van veel recentere datum is dan die in het Westland. Dit geldt vooral voor de zogenaamde B-driehoek, die gevormd wordt door Bergschenhoek, Bleiswijk en Berkel. De vestigingen in Zevenhuizen en Moerkapelle zijn zelfs zeer nieuw.

In de Kring is 90 % van de bedrijven verwarmd tegen 80 % in het Westland (inclusief hete luchtverwarming). Zouden we alleen letten op de verwarming door buizen dan zouden de verschillen belangrijk groter zijn. In het Westland is de kassenbouw reeds vroeg begonnen in verband met de druiventeeft. In de Kring is deze van veel recentere datum.

De modernisering op het bedrijf hebben zich in de Kring in een

¹ Verhandeling van conserven e.d. door de groothandel.

² Wely, A. J. M. van. De ontwikkeling van de groenteteelt en bloemkwekerij onder glas in de periode 1960-1965. Med. van de Dir. Tuinbouw 29 (1966), p. 72-79.

sneller tempo doorgezet. Men heeft over het algemeen moderne stookinstallaties, een moderne bedrijfsopzet en in vele gevallen moderne regelapparatuur. In de Kring heeft men verder steeds een grote toeloop van mensen buiten de tuinbouw gekend die in de tuinbouw wilden gaan werken. Vooral in de jaren twintig was de beroeps-mobiliteit in de Kring groot. Slechts 29 % der tuinders kwam destijds uit een tuindersmilieu, terwijl dit percentage in het Westland op 60 lag. In de loop der jaren is dit verschil kleiner geworden, zo lagen de percentages in de periode 1951-1960 voor de Kring en het Westland op respectievelijk 80 en 87 %.

Door de toevloed, vooral uit de landbouw, heeft men in de Kring minder oude ervaring en daardoor staat men meer open voor voorlichting en onderzoek. De meeste leden had de Proeftuin in de beginjaren in de Kring, terwijl ook op het gebied van de studieclubs de Kring-tuinders vooraan liepen.

De gezinnen in de Kring zijn kleiner dan die in het Westland. Het aantal potentiële tuinders is daar dus kleiner en ook de opvolgingsdruk is geringer. Een compensatie in dezen ondervindt de Kring door een grotere toevloed van elders, hetzij uit het boerenmilieu, hetzij uit het Westland.

3.2 *De geënqueteerde bedrijven*

3.2.1 Inleiding

In de vorige paragraaf hebben we enige aandacht besteed aan een aantal tuinbouwkundige aspecten van het Zuid-Hollandse Glasdistrict. De plaatselijke verschillen zullen we aan de hand van de enquête-gegevens behandelen, en daarbij aandacht schenken aan bedrijfsgrootte, bedrijfsintensiteit, automatisering van de bedrijven, verwarming van de bedrijven, grootte van het bedrijf bij het zelfstandig worden, vergroting van de bedrijven in de laatste 5 jaar en ouderdom van de bedrijven.

Voordat we nu met de uitkomsten van de enquête beginnen lijkt het ons gewenst eerst nog enige aandacht te besteden aan enkele teelttechnische verschillen tussen de vijf onderzochte plaatsen.

Bij de opzet van deze enquête hebben we een bewuste keus gemaakt uit de verschillende teeltgebieden in het Zuid-Hollandse Glasdistrict. Uit hetgeen volgt zullen we zien dat er tussen de vijf onderzochte plaatsen min of meer grote verschillen bestaan wat betreft het bedrijfstype. Deze verschillen treden in versterkte mate op als we kijken naar wat de tuinders in de diverse plaatsen telen.

In de eerste plaats bestaan er tussen het Westland en de Kring enkele grote verschillen. In eerstgenoemd teeltgebied is men veel minder gespecialiseerd, hetgeen tot uiting komt in een groter aantal teelten per bedrijf in het Westland. Dit verschil is hoofdzakelijk terug te brengen tot het verschil in verwarmingsintensiteit.

Echter ook tussen de plaatsen die we in het Westland hebben onderzocht bestaan grote verschillen. Deze zijn gedeeltelijk te herleiden tot verschillen in bedrijfsstructuur, maar ook traditie en klimaat spelen hier een grote rol. Naaldwijk is vanouds een zeer gemengd tuinbouwgebied, waar we slechts weinig gespecialiseerde bedrijven vinden. Op veel groente-teeltbedrijven worden bloemen geteeld en op een aantal treffen we ook nog de teelt van kasfruit aan. Hetzelfde patroon treffen we aan op een aantal bedrijven in Wateringen, hoewel hier een groot aantal tuinders is gespecialiseerd in vroege tomaten. Wateringen lijkt van de Westlandse gemeenten het meest op Bleiswijk. 's-Gravenzande heeft gedeeltelijk ook „gemengde” bedrijven, dat wil zeggen een combinatie van groenten, bloemen en/of fruit onder glas. Meer dan de helft van de bedrijven is onverwarmd en daar teelt men hoofdzakelijk sla en late tomaten. In Bleiswijk wordt vrijwel alleen de combinatie tomaten-sla geteeld, met als uitzondering een enkel bedrijf met komkommers. Daarentegen vinden we in Pijnacker zowel komkommers als tomaten.

In de enquête wijkt de bloementeelt in de Kring sterk af van die in het Westland. In de Kring vinden we vrijwel uitsluitend jaar rond teelten van anjers en rozen, terwijl in het Westland de bloemen overwegend in het normale teeltschema worden ingepast. Zo teelt men daar onder anderen chrysanten, fresia's en irissen.

We moeten echter wel bedenken dat we de tuinders geselecteerd hebben uit de ledenlijst van de groenteveilingen. Daar het Westland een aparte bloemenveiling rijk is, zijn daar dus de typische bloementelers buiten de steekproef gevallen, terwijl deze in de Kring wel in de steekproef zijn opgenomen, daar de Kring geen aparte bloemenveiling heeft en we de bloementelers daar dus niet uit de steekproef konden weren. Het gemengde groenten- bloemenbedrijf komt in de Kring echter zelden voor, zodat dit toch een belangrijk verschil tussen de twee gebieden blijft.

3.2.2 De bedrijfsgegevens

Volgens een artikel van VAN WELY (1966) is de gemiddelde bedrijfsgrootte in de Kring iets groter dan in het Westland.

Uit ons onderzoek blijkt dat we wat dit facet aangaat een redelijke steekproef hebben getrokken. Toch zouden we belangrijke verschillen uit het oog verliezen als we de zaak niet genuanceerder zouden benaderen dan door enkel de Kring met het Westland te vergelijken. In de eerste plaats moeten we letten op de verschillen die tussen de vijf afzonderlijke gebieden bestaan. Afgezien misschien van de gemiddelde grootte van de bedrijven in Pijnacker — die wellicht iets te laag is — hebben we de indruk dat de verschillen in grootte tussen de andere plaatsen wel representatief geacht mogen worden.

Bezien we tabel 9 dan springen een aantal verschilpunten in het oog.

De bedrijfsgrootte is niet leeftijdsgebonden, er zijn jonge tuinders met

TABEL 9 VERGELIJKING VAN DE BEDRIJFSGROOTTE VAN DE ONDERZOChte BEDRIJVEN IN DE VERSCHILLENDE GEBIEDEN (IN %)

Oppervlakte glas	Naaldwijk	Wateringen	's-Gravenzande	Bleiswijk	Pijnacker	Totaal
1000- 3000 m ²	3	8	16	13	10	10
3001- 5000 m ²	31	23	26	10	24	23
5001- 7000 m ²	38	40	34	28	26	33
7001- 9000 m ²	8	17	18	28	34	2
9001-13000 m ²	15	6	5	8	3	7
13001-18000 m ²	5	6		13	3	5
gemiddelde bedrijfs-grootte in m ²	6610	6970	5360	7590	6360	
standaardafwijking in m ²	3100	3270	2300	3620	2790	
percentage van de bedrijven boven het gemiddelde	31	34	53	44	42	

een klein nieuw bedrijf en oude tuinders met een klein oud bedrijf en deze twee groepen verstoren de verdeling niet.

De verschillen die er bestaan tussen de vijf onderzochte plaatsen berusten dus niet primair op de verschillen in bedrijfsgrootte. Er moeten andere verschillen zijn, welke we ook hebben gevonden.

In de eerste plaats zijn er de grote verschillen in oppervlakte koud en verwarmd glas. In bijlage 1, par. 4b is uiteengezet welke procedure we gevolgd hebben teneinde elk bedrijf een score voor de verwarming te geven. In tabel 10 zien we dat in Bleiswijk en Pijnacker vrijwel alle bedrijven zwaar verwarmd zijn. Ook Wateringen heeft een hoog percentage zwaar verwarmde bedrijven. 's-Gravenzande heeft weinig buisverwarming en Naaldwijk heeft van alles, veel bedrijven die gedeeltelijk verwarmd en gedeeltelijk koud zijn.

TABEL 10 VERGELIJKING VAN DE VERWARMINGSINTENSITEIT IN DE VERSCHILLENDE PLAATSEN (IN %)

Intensiteit	Score	Naaldwijk	Wateringen	's-Gravenzande	Bleiswijk	Pijnacker	Totaal
koud	0	18	14	55	3		18
zeer licht verwarmd	1-5	21	11	13			9
licht verwarmd	6-10	23	3	8	3	5	8
matig verwarmd	11-15	10	11	18			8
zwaar verwarmd	16-20	28	60	5	95	95	57
gemiddelde score		9,2	13,7	4,4	19,1	19,2	
standaardafwijking		7,1	7,7	6,3	3,5	2,7	
percentage boven het gemiddelde		53	66	34	90	87	
percentage met maximale score		10	40	5	90	87	

In Naaldwijk en 's-Gravenzande vinden we maar weinig bedrijven die helemaal zwaar verwarmd zijn. Dit brengt consequenties met zich mee zoals we straks zullen zien uit de teelten die daar bedreven worden en vindt zijn oorzaak o.a. hierin dat de glasopstanden daar veel ouder zijn dan in de andere gebieden.

Ook de automatisering en mechanisatie is in deze gebieden achtergebleven in vergelijking met de bedrijven in de Kring (tabel 11).

TABEL 11 AUTOMATISERING OP DE BEDRIJVEN IN DE VERSCHILLENDE GEBIEDEN IN %

	Naaldwijk	Wateringen	's-Gravenzande	Bleiswijk	Pijnacker	Totaal
geen automatisering	59	60	82	25	32	51
score 1-10	31	31	13	23	34	27
score 11-20	8	9	5	28	24	15
score 21-28	3			23	11	7
gemiddelde score	3,7	3,8	1,9	11,8	8,7	
standaardafwijking	6,1	5,6	4,4	9,1	8,1	
percentage boven gemiddelde	33	37	18	51	42	

In deze score zijn in hoofdzaak de automatisering van het luchten, beregenen en bemesten opgenomen. Aanvankelijk waren we van plan in de schaal ook de modernisering op te nemen, zoals het vernieuwen van de verwarmingsinstallatie en het verbeteren van de glasopstanden. Aangezien dit ten opzichte van de reeds goed geoutilleerde bedrijven een scheef beeld zou geven, hebben we hier van afgezien. Teneinde toch een indruk te geven van wat ook op dit gebied is gebeurd in de afgelopen 5 jaar zijn deze modernisering in de volgende tabel (12) opgenomen samen met de automatiseringen die op de bedrijven hebben plaatsgevonden.

TABEL 12 AUTOMATISERING EN MODERNISERINGEN OP DE BEDRIJVEN IN DE ONDERZOCHE GEBIEDEN (IN %)

	Naaldwijk	Wateringen	's-Gravenzande	Bleiswijk	Pijnacker
halfautomatische luchting	10	6	3	31	34
automatische luchting	3	6	3	18	11
concentratietimer	8	6	3	38	18
automatische beregening	23	26	13	59	53
nieuwe verwarmingsinstallatie	33	29	16	21	37
tweedehands verwarmingsinstallatie	8	11	5		3
glas opgehoogd	5	6	8	28	18
glas verdekt	13	20	5	21	23

Dat bijvoorbeeld in Bleiswijk veel bedrijven zijn uitgerust met moderne apparatuur komt doordat hier een aantal nieuwe vestigingen zijn waar op de bedrijven direct tot diepteinvesteringen is overgegaan. Wanneer het bedrijf oud is en niet aan een stuk gebouwd, is het moeilijk dit te automatiseren.

Voor een gedeelte kunnen we de verschillen in automatisering dan ook verklaren door het verschil in ouderdom van de glasopstanden en de structuur van het bedrijf. In bijlage 1 hebben we vermeld hoe we de score voor de ouderdom van de bedrijven hebben berekend en in tabel 13 zien we welke verschillen er bestaan tussen de vijf onderzochte plaatsen.

TABEL 13 OUDERDOM VAN DE BEDRIJVEN IN DE ONDERZOCHE PLAATSEN (IN %)

Ouderdom	Score	Naaldwijk	Wateringen	's-Graven- zande	Bleiswijk	Pijnacker
voor 1950	31-50	56	49	24	5	11
1950-1957	21-30	18	37	39	31	29
na 1958	10-20	26	14	37	64	60
gemiddelde ouderdom		30,4	30,7	24,8	18,5	20,5
standaardafwijking		11,3	9,6	8,7	7,2	9,5
percentage gemiddelde		41	51	58	56	55
percentage na 1962 gebouwd		8	3	—	26	16

Als we in bovenstaande tabel spreken over een bedrijf van vóór 1950, dan moeten we wel bedenken dat het hier gaat om de gemiddelde ouderdom van de glasopstanden op het bedrijf. Het is dus zeer goed mogelijk dat op zo'n bedrijf een nieuw warenhuis aanwezig is, maar het grootste deel van het bedrijf moet dan verouderd zijn, daar de totale score hoger ligt dan 30.

Bleiswijk en Pijnacker hebben het grootste aantal geheel nieuwe of geheel vernieuwde bedrijven.

Alle bedrijfskarakteristieken zijn samengenomen om tot één score voor

TABEL 14 SCORE VOOR HET BEDRIJFSTYPE PER PLAATS (IN %)

Score	Naaldwijk	Wateringen	's-Graven- zande	Bleiswijk	Pijnacker	Totaal
10-25	13	6	5			5
26-50	53	40	68	3	8	34
51-75	23	37	23	33	50	33
76-100	11	17	3	61	42	28
101-120				3		1
gemiddelde score	48,3	53,1	45,1	79,5	72,5	
standaardafwijking	22,8	18,6	15,8	13,8	15,0	

het bedrijfstype te komen (zie bijlage 1). Deze schaal heeft het voordeel dat we in elk geval globaal een aantal relaties kunnen leggen tussen diverse voorlichtingsitems en het bedrijf in z'n totaliteit. Het zal ons niet verbazen dat uit tabel 14 de verschillen tussen het Westland en de Kring in versterkte mate naar voren komen.

Uit bovenstaande tabellen over bedrijfsgrootte, automatisering, verwarmingsintensiteit en ouderdom van de bedrijven zou men de conclusie kunnen trekken dat de tuinbouw er in de Kring toch wel veel rooskleuriger voorstaat als die in het Westland. Met nadruk wordt erop gewezen, dat een dergelijke conclusie geheel verkeerd is. Wel kunnen we zeggen dat de tuinder in de Kring over het algemeen meer in zijn bedrijf geïnvesteerd heeft dan de tuinder in het Westland en hoewel de tuinbouw sinds 1963 over zijn hoogtepunt heen is is er in de Kring de afgelopen 5 jaar nog behoorlijk geïnvesteerd.

Het zijn voornamelijk de tuinders uit de leeftijdsklasse 21-40 jaar die hun bedrijf vergroten (tabel 15). De bedrijven van deze tuinders hebben in vele gevallen nog niet de vereiste of gewenste grootte, terwijl een redelijk groot aantal van de bedrijven der oudere tuinders qua grootte is afgerond en verder nog ontwikkeld kan worden door diepteinvesteringen en eventuele vernieuwingen van de glasopstanden.

TABEL 15 AANTAL TUINDERS (IN %) DAT DE LAATSTE 5 JAAR HET BEDRIJF HEEFT VERGROOT, INGEDEELD NAAR LEEFTIJD SKLASSE

Leeftijd	Geen glas bijgebouwd	1-2500 m ² verwarmd 1-5000 m ² koud	> 2500 m ² verwarmd > 5000 m ² koud	Totaal
21-40 jaar	18	46	36	39
41-50 jaar	40	38	22	29
ouder dan 50 jaar	48	33	18	32
totaal	34	40	26	100

$$\chi^2 = 14,02; P < 0,01$$

We zullen straks zien dat de gemiddelde leeftijd van de tuinders in de Kring lager is dan die van de tuinders in het Westland. Toch kan de uitbreiding van de glasopstanden niet uitsluitend door de verschillen in leeftijd verklaard worden.

Tussen de onderzochte plaatsen in het Westland onderling bestaat weinig of geen verschil en ook tussen Bleiswijk en Pijnacker bestaat weinig verschil wat betreft de oppervlakte glas die in de laatste 5 jaar is bijgebouwd. In tabel 16 hebben we daarom een vergelijking tussen de Kring en het Westland gemaakt.

Zoals we reeds hebben opgemerkt heeft een vrij groot aantal tuinders zich in de Kring nieuw gevestigd. Er bestaat dan ook een groot verschil tussen de „aanvangsbedrijfsgrootte” in de twee tuinbouwgebieden. In de Kring is 53 % zonder staand glas begonnen, in het Westland is dit slechts

**TABEL 16 AANTAL TUINDERS (IN %) DAT DE LAATSTE JAREN GLAS HEEFT BIJ-
GEBOUWD IN HET WESTLAND EN IN DE KRING**

Regio	Geen glas bij- gebouwd	1-2500 m ² ver- warmd 1-5000 m ² koud	> 2500 m ² ver- warmd > 5000 m ² koud	Totaal
Westland	39	48	13	59
De Kring	28	27	45	41
totaal	34	40	26	100

$\chi^2 = 24,43$; $P < 0,005$

24 %. In het Westland heeft een groot aantal tuinders bedrijven overgenomen van een paar duizend vierkante meter staand glas, in de Kring is dit aantal veel geringer. Ook hier speelt de leeftijd weer een belangrijke rol. De jongere tuinders zijn hier over het algemeen met grotere bedrijven gestart dan de oudere.

We hebben gezien dat in de bedrijven in de Kring veel meer geld geïnvesteerd is dan in de bedrijven in het Westland. De meeste bedrijven zijn zwaar verwarmd, de glasopstanden zijn vrij modern en een groot aantal tuinders heeft het bedrijf geautomatiseerd. Tussen de bedrijfsgrootte in deze twee gebieden bestond weinig verschil en daar de tuinders in de Kring voor meer dan 50 % gestart zijn met een bedrijf zonder staand glas moeten ze dus in een aantal jaren veel geïnvesteerd hebben. Dit is de bedrijfsstructuur ten goede gekomen, maar de rentabiliteit van de bedrijven is hierdoor wel enigszins aangetast.

In het Westland, waar men veel oude glasopstanden aantreft, veel koude en weinig geautomatiseerde bedrijven, is de bedrijfsopzet veel slechter dan in de Kring. Daar de investeringen de afgelopen jaren lager zijn geweest zijn ook de afschrijvingen lager en daardoor is de rentabiliteit hier beter. Ook heeft het Westland nog een klimatologisch voordeel doordat het dichterbij de kust ligt en daardoor iets vroeger is.

Over een tiental jaren zal het Westland echter nog meer verouderd zijn en de kans bestaat dat de tuinders in de Kring met hun beter aangepaste bedrijven er dan beter voor zullen staan dan in het Westland, tenzij er

**TABEL 17 AANTAL TUINDERS NAAR DE VERANDERINGEN DIE ZIJ DE KOMENDE
JAREN OP HUN BEDRIJF DENKEN AAN TE BRENGEN (IN %)**

Verwachting t.a.v. veranderingen	Naaldwijk	Wateringen	's-Graven- zande	Bleiswijk	Pijnacker	Totaal
geen verandering	47	46	68	67	68	61
onbekend	13	9	5	3	5	7
teelttechnisch	23	6	8	3	5	9
moderniseren	3	6	5	10	8	6
vernieuwen	18	26	5	15	11	15
uitbreiden	5	20	11	5	8	10

natuurlijk veel op de bedrijven gaat veranderen de komende jaren. Zoals we in tabel 17 zien is er wat dit betreft weinig te verwachten en als er in werkelijkheid de komende jaren niet meer gebeurt dan de tuinders momenteel verwachten dan zouden er wel eens een groot aantal tuinders in moeilijkheden kunnen komen.

3.3 Enkele kenmerken van de tuinders

3.3.1 Inleiding

Teneinde een beeld te krijgen van de geënquêteerde tuinders zijn naast de vragen over de bedrijfsstructuur ook een aantal meer persoonlijke vragen aan de tuinders gesteld. Aan de hand van deze vragen kunnen we nog een aantal verschillen tussen de onderzochte plaatsen aantonen die van betekenis zijn voor het eigenlijke onderzoek, namelijk hoe en in welke mate de tuinders gebruik maken van de diverse voorlichtingsbronnen, waarbij aandacht wordt geschonken aan leeftijd en herkomst van de tuinders, gezinsgrootte, bedrijfsopvolging en sociale gebondenheid.

3.3.2 De leeftijd van de tuinders

Zoals we in de loop van dit verslag zullen zien is de leeftijd een belangrijke faktor voor een aantal items en daarom zullen we de verdeling over de verschillende leeftijdsklassen hier in een tabel weergeven (tabel 18). Later, bij andere onderwerpen wordt herhaaldelijk naar deze tabel verwezen.

De grootste verschillen in leeftijdsopbouw vinden we tussen de tuinders in Naaldwijk en die in Bleiswijk. In Naaldwijk is de leeftijdsklasse 51-60 jaar oververtegenwoordigd, terwijl deze klasse in Bleiswijk van weinig betekenis is. In Bleiswijk is de klasse 21-30 jaar oververtegenwoordigd.

TABEL 18 INDELING VAN DE TUINDERS IN LEEFTIJDKLASSEN (IN %)

Leeftijd	Naaldwijk	Wateringen	's-Gravenzande	Bleiswijk	Pijnacker	Totaal
21-30 jaar	10	6	8	23	8	11
31-40 jaar	21	31	23	31	34	28
41-50 jaar	23	31	38	26	29	29
51-60 jaar	33	20	18	8	18	20
ouder 60 jaar	13	11	13	13	11	12
gemiddelde leeftijd in jaren	47	46	47	41	45	46
standaardafwijking	11,7	10,9	11,3	12,0	10,8	11,5
percentage boven gemiddelde	49	40	40	38	45	42

Daar we geen enkele reden hebben om aan te nemen dat deze verschillen door de steekproef zijn veroorzaakt betekent dit dus dat in Naaldwijk de leeftijdsopbouw van de tuinders veel ongunstiger is dan in Bleiswijk. Wat voor Naaldwijk geldt, geldt in feite voor het gehele Westland, zij het hier en daar in mindere mate.

De tuinders in Naaldwijk kijken ook in andere opzichten af van de rest der geënquêteerden. We duiden hier o.a. op de leeftijd waarop de tuinders zelfstandig zijn geworden (tabel 19).

TABEL 19 LEEFTIJD WAAROP DE TUINDERS IN DE VERSCHILLENDE PLAATSEN ZELFSTANDIG ZIJN GEWORDEN (IN %)

Leeftijd waarop zelfstandig	Naaldwijk	Wateringen	's-Gravenzande	Bleiswijk	Pijnacker	Totaal
20-25 jaar	49	60	55	62	45	53
26-30 jaar	36	29	26	28	34	31
31-35 jaar	3	11	13	8	16	10
36-40 jaar	5		3	3	3	3
ouder 40 jaar	8		3		3	3
gemiddelde leeftijd in jaren	28,0	25,7	25,5	25,9	26,6	26,3
standaardafwijking	7,4	3,4	6,7	4,0	4,4	5,1
percentage boven gemiddelde	28	40	45	31	26	34

De meeste tuinders zijn al vrij jong zelfstandig geworden. Veel verschil bestaat er tussen de onderzochte plaatsen niet, hoewel er tuinders in Naaldwijk zijn die pas op latere leeftijd zelfstandig zijn geworden, waardoor de leeftijd hier hoger ligt dan in de andere plaatsen.

3.3.3 Herkomst van de tuinders

De meeste tuinders zijn afkomstig uit een tuindersmilieu. De toeloop van buiten de tuinbouw, die in de vorige generatie vooral in de Kring nog vrij groot was neemt af, hoewel er nog wel verschil bestaat tussen de tuinders in het Westland en de Kring (tabel 20).

TABEL 20 BEROEP VAN DE VADERS DER GEËNQUÊTEERDE TUINDERS (IN %)

Beroep vader	Naaldwijk	Wateringen	's-Gravenzande	Bleiswijk	Pijnacker	Totaal
tuinder	81	91	90	79	82	85
tuinder + nevenberoep	5			3		2
landbouwer of veeteler	3	6	5	10	5	6
niet agrarisch beroep	11	3	5	8	13	8

De belangstelling om tuinder te worden neemt buiten de tuinbouw af. Bij het onderzoek in Wateringen (OUDSHOORN 1957, bladz. 84) bleek dat 29 % der tuinders afkomstig was van buiten de tuinbouw. Doordat de meeste tuinders uit een tuindersfamilie afkomstig zijn hebben de meesten vroeger bij hun vader op het bedrijf gewerkt (86 %). De tuinderszoons kwamen veelal direct van de schoolbank op het bedrijf en kregen niet de gelegenheid zich elders te oriënteren omtrent de tuinbouw of een ander beroep te kiezen (tabel 26).

TABEL 21 AANTAL JAREN DAT DE HUIDIGE GENERATIE TUINDERS BIJ HUN VADER OP HET BEDRIJF HEEFT GEWERKT (IN %)

Aantal jaren	Naaldwijk	Wateringen	's-Graven- zande	Bleiswijk	Pijnacker	Totaal
1-5		9	9	9	23	10
6-10	36	44	24	61	40	41
11-15	36	44	52	15	33	36
16-20	12	3	9	12	3	8
21-40	15		6	3		5
gemiddeld aantal jaren	13,2	10,6	12,2	10,4	9,3	11,1
standaardafwijking	8,8	3,5	4,6	4,8	4,2	5,5
percentage boven gemiddelde	33	47	47	29	47	42

We hebben gezien dat maar een gering percentage van de tuinders afkomstig is van buiten de tuinbouw. Bij de bespreking van de gezins-grootte zal blijken dat de omgekeerde trek groter wordt, dus dat er een vrij groot aantal tuinderszoons buiten de tuinbouw gaat werken. De horizontale mobiliteit, dat wil zeggen de trek van de tuinders uit hun geboorteplaats naar andere gebieden wordt kleiner. We moeten hierbij wel bedenken dat we niet weten hoe groot het aantal tuinders is dat naar Erica en Vleuten gemigreerd is, maar een groot percentage is dit in geen geval. We beperken ons dus tot de onderzochte plaatsen en hier neemt de horizontale mobiliteit af. Voor Wateringen en Naaldwijk kunnen we een vergelijking trekken met hetgeen Oudshoorn heeft gevonden en we komen dan tot tabel 22.

We zien in deze tabel dat het aantal tuinders dat in hun woonplaats geboren is is toegenomen in vergelijking met ongeveer 10 jaar geleden. Is er al sprake van enige mobiliteit dan beperkt deze zich voor een belangrijk deel tot de omringende plaatsen. Oudshoorn informeerde in Wateringen ook naar de geboorteplaats van de vaders der tuinders en het blijkt dat van de vorige generatie tuinders in Wateringen slechts 40 % in Wateringen geboren was, terwijl respectievelijk 40 en 12 % afkomstig was uit de rest van het Westland en 's-Gravenhage.

TABEL 22 GEBOORTEPLAATS VAN DE GEENQUÊTEERDE TUINDERS IN HET WESTLAND (IN %)

Geboorteplaats	Naaldwijk		Wateringen		's-Gravenzande
	mrt. '68	dec. '56	mrt. '68	mrt. '55	mrt. '68
woonplaats	67	58	66	56	63
rest Westland	23	23	14	25	34
s-Gravenhage	3	3	8	6	
de Kring	5	6	6	6	3
elders	3	10	6	7	

In de Kring ligt de horizontale mobiliteit op een iets hoger niveau dan in het Westland. Helaas hebben we hier geen vergelijkingsmateriaal van vroeger datum, zodat we hier moeten volstaan met het geven van de situatie in maart 1968 (tabel 23).

TABEL 23 GEBOORTEPLAATS VAN DE GEENQUÊTEERDE TUINDERS IN DE KRING (IN %)

Geboorteplaats	Bleiswijk	Pijnacker
woonplaats	77	69
rest Kring	16	18
Westland	3	8
elders	5	5

Uit bovenstaande blijkt wel dat de tuinders nogal honkvast zijn. Dit is niet verwonderlijk, daar het veel moeite kost een bedrijf op te bouwen. Van verhuizen is meestal geen sprake, tenzij zich bijzondere omstandigheden voordoen zoals o.a. onteigening (tabel 29). De tuinder heeft graag dat hij door een zoon wordt opgevolgd, terwijl de andere zonen indien mogelijk steeds een bedrijf beginnen in de onmiddellijke omgeving.

In Pijnacker ligt het percentage tuinders dat een ander bedrijf heeft gehad nogal hoog. Een van de voornaamste redenen lijkt ons het feit dat

TABEL 24 AANTAL TUINDERS DAT EEN ANDER BEDRIJF HEEFT GEHAD

	Absoluut	%	Waarvan in dezelfde plaats	Waarvan in een andere plaats
Naaldwijk	4	10	1	3
Wateringen	3	9	1	2
's-Gravenzande	5	13	1	4
Bleiswijk	3	18	—	3
Pijnacker	9	23	7	2

veel tuinders bij aanvang in firma-verband met vader of een broer gaan werken en pas op latere leeftijd een bedrijf voor zichzelf beginnen, ten-einde in staat te zijn hun zonen op dezelfde basis aan een bedrijf te helpen.

3.3.4 Gezinsgrootte van de tuinders

Teneinde een indruk te krijgen van de opvolgingsdruk zijn een aantal vragen gesteld over het gezin. Hierbij kwamen enkele belangrijke verschillen tussen de onderzochte plaatsen naar voren, die we aan de hand van enige tabellen zullen toelichten.

In de eerste plaats wilden we nagaan hoe de gezinsopbouw in de onderzochte plaatsen is. Daartoe werd tabel 25 geconstrueerd.

TABEL 25 AANTAL KINDEREN PER TUINDERSGEZIN (IN %)

Aantal kinderen	Naaldwijk	Wateringen	's-Gravenzande	Bleiswijk	Pijnacker	Totaal
ongehuwd	8	11	8	10	5	8
geen kinderen	8	6	8	10	11	8
1-2 kinderen	26	6	29	28	23	23
3-4 kinderen	31	23	26	23	32	27
5-6 kinderen	18	26	18	15	16	19
7-8 kinderen	5	23	5	8	8	10
9-10 kinderen	3			3	3	2
11-12 kinderen	3	6	5	3	3	4
gemiddeld aantal kinderen	3,4	4,7	3,4	3,2	3,3	3,6
per gehuwde tuinder	3,7	5,3	3,7	3,5	3,5	3,9
standaardafwijking	2,6	2,7	2,7	2,7	2,6	2,7

In Wateringen hebben we de grootste gezinnen aangetroffen. OUDS-HOORN (1957, bladzijden 66 t/m 74) heeft in zijn dissertatie nogal wat aandacht besteed aan de gezinsgrootte en de huwelijksvruchtbaarheid. Als hoofdoorzaak van het grote aantal kinderen per gezin in Wateringen noemt hij de kerkelijke gezindte in Wateringen, die voor ruim 80 % R.K. is.

Wij hebben in dit onderzoek óók willen nagaan welke groep tuinders de grootste gezinnen heeft en daarom is in tabel 26 de gezinsgrootte met lidmaatschap standsorganisatie vergeleken.

De L.T.B.-leden hebben meer kinderen dan de leden van de andere standsorganisaties en de ongeorganiseerden. In deze laatste groep zit echter een vrij groot aantal ongehuwde en jonge tuinders. Van de ongehuwden is nl. 50 % lid van een standsorganisatie.

TABEL 26 AANTAL KINDEREN NAAR LIDMAATSCHAP VAN EEN STANDSORGANISATIE (IN %)

Aantal kinderen	Geen lid	L.T.B.	Hollandse Maatschap- pij van Landbouw	C.B.T.B	Totaal
ongehuwd	26	5	13	4	8
geen kinderen	10	9	13	6	8
1-2	39	15	13	30	23
3-4	13	24	47	36	21
5-6	13	23		20	19
7-8		16	13	2	10
9-12		10		2	6
gemiddeld aantal kinderen	1,6	4,6	2,9	3,1	3,6
standaardafwijking	1,8	3,1	2,4	2,2	2,8

Ook de leeftijd van de tuinders speelt natuurlijk een belangrijke rol. In tabel 27 wordt uitsluitend het gemiddeld aantal kinderen per leeftijdscategorie gegeven en we zien dan dat dit toeneemt naarmate de leeftijd toeneemt. We hebben de indruk dat het gemiddeld aantal kinderen iets kleiner wordt als we naar de twee laatste groepen kijken, maar het is toch nog veel hoger dan het landelijk gemiddelde.

TABEL 27 GEMIDDELD AANTAL KINDEREN PER LEEFTIJDSCATEGORIE (IN %)

	21-30 jaar	31-40 jaar	41-50 jaar	51-60 jaar	60 jaar en ouder	Totaal
gemiddeld aantal kinderen	0,6	2,5	4,0	4,8	5,5	3,6
per gehuwde tuinder	0,8	2,7	4,3	5,1	5,7	3,9
standaardafwijking	0,8	1,5	2,2	2,8	3,0	2,7

3.3.5 Gezinssamenstelling en bedrijfsopvolging

Teneinde aandacht te kunnen schenken aan de bedrijfsopvolging is het belangrijk eerst iets nader in te gaan op de gezinssamenstelling. Voor de gehele steekproef geldt dat er evenveel dochters zijn als zonen. Van de totaal 678 kinderen die we registreerden bij deze enquête zijn er 339 zonen. Voor de bedrijfsopvolging leek het ons interessant om alleen naar die zonen te kijken die een bepaalde leeftijd hebben, waarbij de grens gelegd werd bij 16 jaar.

In de steekproef komen 146 zonen van 16 jaar of ouder voor, die verdeeld zijn over 63 gezinnen. Vijftig tuinders hebben (nog) geen zonen en 76 tuinders hebben één of meerdere zonen die jonger zijn dan 16 jaar.

In tabel 28 is de verdeling van het aantal zonen van 16 jaar of ouder over de verschillende plaatsen weergegeven.

TABEL 28 VERDELING VAN DE ZONEN VAN 16 JAAR OF OUDER OVER DE VERSCHILLENDE PLAATSEN

	Naaldwijk	Wateringen	's-Graven- zande	Bleiswijk	Pijnacker
aantal zonen van 16 jaar of ouder	31	33	35	23	24
aantal gezinnen met zonen van 16 jaar of ouder	15	15	13	10	10

De meeste zonen van 16 jaar en ouder (nl. 120) vinden we bij de tuinders in de leeftijdscategorie ouder dan 50 jaar. Van deze leeftijdsgroep heeft echter 15 % geen zoon en dus geen bedrijfsopvolger, terwijl 8 % een of meerdere zonen heeft die jonger zijn dan 16 jaar.

In 44 van de 63 gezinnen met een zoon van 16 jaar of ouder werken een of meerdere zonen mee op het bedrijf (totaal betreft dit 56 zonen), terwijl 43 zonen een eigen bedrijf hebben of bij een andere tuinder werken. Totaal zijn dus 47 zonen buiten de tuinbouw werkzaam, hetgeen neerkomt op 32 %.

We hebben juist gezegd dat 15 % van de tuinders ouder dan 50 jaar geen zoon heeft. Bovendien volgt bij 22 % van de tuinders in deze leeftijdsgroep geen van de zonen de vader op in het bedrijf, zodat van deze leeftijdscategorie 37 % geen bedrijfsopvolger heeft.

Hoe groter de gezinnen, hoe meer zonen er buiten de tuinbouw gaan werken. Het aantal zonen van 16 jaar of ouder per tuinder varieert van één tot zeven, terwijl het percentage van deze zonen dat buiten de tuinbouw werkzaam is varieert van 26 tot 50 % in gezinnen met respectievelijk één en zeven zonen van 16 jaar en ouder.

Nog een groot aantal tuinders (45 %) laat hun zonen op zakgeldbasis in het bedrijf meewerken. Eveneens 45 % werkt in loondienst bij vader, terwijl 10 % in firmaverband werkt. Op de meeste bedrijven (68 %) waar de zoon meewerkt worden de beslissingen in overleg genomen en op 32 % neemt de vader de beslissingen.

3.3.6 Lidmaatschap standsorganisaties en andere verenigingen

Hoewel de tuinders, volgens hun zeggen, weinig profijt hebben van de standsorganisaties is toch slechts 16 % niet georganiseerd (tabel 29). De tuinders zijn wat dit betreft traditioneler dan de boeren, waarbij een veel groter aantal ongeorganiseerden voorkomt. Zo is in het gebied Epe-Heerde, uit het onderzoek van DE JONGE (1966) slechts 43 % der boeren georganiseerd in één der drie standsorganisaties. We moeten wel bedenken dat we in ons onderzoek de kleinste bedrijven hebben uitgeselecteerd.

ABMA (1955) vond dat het percentage leden van een standsorganisatie toeneemt naarmate het bedrijf groter is. Het percentage leden in de onderzochte gebieden is hoger dan het landelijk gemiddelde dat toen op 64 % lag. Het gemiddelde voor Zuid-Holland lag in 1955 op slechts 48 %.

TABEL 29 AANTAL TUINDERS PER PLAATS DAT LID IS VAN EEN STANDSORGANISATIE (IN %)

	Naaldwijk	Wateringen	's-Gravenzande	Bleiswijk	Pijnacker	Totaal
geen lid	21	33	8	18	13	16
L.T.B.	51	66	26	54	50	49
Holl. Mij.	10	3	21	3	3	8
C.B.T.B.	18	9	45	26	34	27

Onder de L.T.B.- en de C.B.T.B.-leden zitten meer tuinders die geregeld de vergaderingen van hun organisatie bezoeken dan onder de leden van de Hollandse Maatschappij van Landbouw. Bij alle drie de organisaties is echter de belangstelling voor de vergaderingen vrij gering (tabel 30). Van het totale aantal georganiseerden bezoekt 25 % nooit een vergadering van hun organisatie.

TABEL 30 AANTAL MALEN DAT DE GEORGANISEERDE TUINDERS VERGADERINGEN VAN HUN STANDSORGANISATIE BEZOEKEN

	L.T.B.	Hollandse Mij.	C.B.T.B.	Totaal
nooit/zelden	59	53	52	56
soms	11	40	28	19
regelmatig/vaak	30	7	20	25

De bladen die de standsorganisaties uitgeven worden niet of slecht gelezen en het contact met de voorlichters van de standsorganisaties (op sociaal economisch gebied) is zeer gering. De waarde die de tuinders hieraan hechten is daardoor waarschijnlijk nogal laag (zie bijlage II, tabel 94).

Doordat zo'n groot aantal tuinders georganiseerd is in een standsorganisatie is de houding t.o.v. de Boerenpartij in de onderzochte gebieden over het algemeen vrij negatief. Ongeveer 11 % zegt positief t.o.v. de Boerenpartij te staan, terwijl 19 % denkt dat de tuinders in de omgeving er positief tegenover staan. In Naaldwijk hebben de tuinders de meest positieve houding t.o.v. de Boerenpartij. Van de C.B.T.B.-leden staat slechts 4 % positief t.o.v. de Boerenpartij, van de L.T.B.-leden is dit 15 %.

We hebben sterk de indruk dat de houding t.o.v. de landelijke Boerenpartij veel negatiever is dan t.o.v. de plaatselijke. Zo stemden in Naaldwijk $\pm 15\%$ op de Boerenpartij bij de laatste raadsverkiezingen, terwijl slechts $\pm 7\%$ op de Boerenpartij stemde bij de kamerverkiezingen. Enig verband tussen de bedrijfsgrootte en de houding t.o.v. de Boerenpartij is afwezig.

Tot slot van deze paragraaf zullen we enige aandacht besteden aan de tuinders die lid zijn van of een functie bekleden in bepaalde organisaties of verenigingen buiten het vakgebied. Een groot aantal tuinders is geen lid van verenigingen of organisaties buiten het vakgebied (tabel 31).

TABEL 31 AANTAL TUINDERS PER PLAATS DAT LID IS VAN EEN ORGANISATIE OF VERENIGING BUITEN HET VAKGEBIED

	Absoluut	%
Naaldwijk	15	39
Wateringen	12	34
's-Gravenzande	20	53
Bleiswijk	18	50
Pijnacker	6	16
totaal	71	38

De ongeorganiseerden en de L.T.B.-leden bewegen zich het minst buiten de directe tuinbouw. Van de C.B.T.B.-leden en de leden van de Hollandse Maatschappij van Landbouw heeft een groot aantal functies op kerkelijk gebied zodat deze groepen maatschappelijk meer geëngageerd zijn (tabel 32).

TABEL 32 AANTAL TUINDERS PER STANDSORGANISATIE DAT LID IS VAN BEPAALDE ORGANISATIES OF VERENIGINGEN OF DAARIN EEN FUNCTIE HEEFT

	Absoluut	%
ongeorganiseerd	8	26
L.T.B.	30	32
Holl. Mij.	8	53
C.B.T.B.	25	50

4. Het tuinbouwonderwijs

4.1 Inleiding

„Een steeds verder gaande intensivering van de tuinbouw in alle geledingen maakt een steeds grotere kennis en vaardigheid noodzakelijk van allen die in de tuinbouw werkzaam zijn. Een algemene tuinbouwcursus kan dan ook niet langer als een voldoende opleiding voor de toekomstige vakman worden gezien.

De lagere tuinbouwscholen voorzien in de behoefte aan:

1. Algemeen vormend onderwijs;
2. Vakopleiding in als regel twee takken van tuinbouw voor leerlingen van 12 tot 16 jaar.

Zij, die zich na het behalen van het einddiploma van de school nog verder willen bekwamen, kunnen dit doen door middel van een leerlingenstelsel of door het volgen van een vakschool, terwijl de leerlingen die hiervoor geschikt zijn aan een middelbare tuinbouwschool hun opleiding kunnen voltooien.” Dit citaat uit de Tuinbouwgids (1967, bladz. 46) vormt een uitstekende inleiding voor dit hoofdstuk.

Een groot aantal tuinders is in het geheel niet zo overtuigd van het belang van een goede opleiding. „In de praktijk moet een tuinder het vak leren en niet op school,” is een nog steeds gebezigde uitdrukking. Wel is er de laatste jaren meer aandacht voor het onderwijs van de zijde der tuinders. Enerzijds is daar natuurlijk de leerplichtwet en de vestigingsvergunning, waardoor meer zonen naar de lagere tuinbouwschool gaan dan vroeger, maar anderzijds raakten de meeste tuinders er wel van overtuigd dat door de snelle mechanisatie en de vele veranderingen een goede opleiding noodzakelijk is. Toch zijn er slechts zeer weinigen die een middelbare tuinbouwschool doorlopen. De reden hiervan zal in het vervolg van dit hoofdstuk nog ter sprake worden gebracht.

Van de oudere generatie tuinders heeft een groot aantal de tuinbouwcursus gevolgd. Deze cursussen zijn de eenvoudigste vorm van grondlegend tuinbouwonderwijs en dien(d)en om de tuinder aan een vestigingsvergunning te helpen. Een volledige tuinbouwcursus duurt 2 winterhalfjaren en wordt afgesloten met een examen. Naast deze algemene tuinbouwcursus worden er een groot aantal speciale cursussen gegeven, zoals een lascursus, motorcursus, boekhoudcursus, bedrijfseconomische cursus, cursus stooktechniek etc.

De vakschool, die in het aanvangscitaat reeds ter sprake kwam, is bedoeld voor de jonge tuinder die enkele jaren in de praktijk heeft gewerkt na het volgen van een lagere tuinbouwschool. In het Rijkstuin-

bouwconsulentschap 's-Gravenhage zijn vier vakscholen voor de tuinders, namelijk één voor de Westlandse teelten, twee voor de Kringteelten en één voor de bloementeelt, terwijl er in Den Haag nog vakscholen zijn voor de hoveniers en de bloemsierkunst.

Er bestaan op het ogenblik elf lagere tuinbouwscholen in het Zuid Hollandse Glasdistrict, waarvan er zes in het Westland, vier in de Kring en één in Den Haag gevestigd is. Bovendien is er in het Westland nog een gecombineerde lagere land- en tuinbouwschool en zijn er in de Kring drie van deze scholen. In Naaldwijk is sinds enkele jaren weer een Middelbare tuinbouwschool die dit jaar zijn eerste geslaagden heeft afgeleverd. Er zijn voor de tuinders dus mogelijkheden genoeg geschapen om hun zonen een adequate opleiding te geven.

4.2 De geënqueteerde tuinders

We hebben in de inleiding gezien dat er een grote keus is uit de diverse vormen van tuinbouwonderwijs. Onder de tuinders zijn we dan ook zeer grote verschillen in opleidingsniveau tegen gekomen. Teneinde van dit niveau een indruk te geven is een schaal geconstrueerd die een score geeft voor het door de tuinder genoten onderwijs (zie hoofdstuk 2 en Bijlage I). Daar deze score niets over de aard van het onderwijs zegt zullen we hiervan eerst in tabel 33 een indruk van geven.

Bij de tuinders zijn we negenentwintig verschillende onderwijsmogelijkheden tegengekomen. De meest voorkomende zijn samengevat in tabel 33.

Een groot aantal tuinders heeft vroeger de tuinbouw cursus bezocht met daarnaast soms één of meerdere speciale cursussen. Toch heeft nog 15 % van alle geënqueteerden in het geheel geen voortgezet dag- of avondonderwijs genoten.

TABEL 33 AANTAL TUINDERS NAAR HET ONDERWIJS DAT ZE GEVOLGD HEBBEN (IN %)

	Naaldwijk	Wateringen	's-Graven- zande	Bleiswijk	Pijnacker	Totaal
tuinbouw cursus	51	57	50	67	66	58
lagere tuinbouwschool	18	23	21	25	6	18
vakschool	5	3	18	8	8	8
schakel cursus	18	20	18	8	6	14
boekhoud-economische cursus	26	34	16	33	18	25
technische cursus	18	46	6	28	32	25
middelbare tuinbouw- school						
totaal personen met tuinbouwonderwijs	77	94	76	92	87	85

De meeste van deze tuinders wonen in Naaldwijk en 's-Gravenzande, in de oude gebieden dus met de oude Westlandse teelten en enkele generaties ervaring.

Met behulp van de score voor het door de tuinder genoten onderwijs hebben we kunnen aantonen dat de tuinders die regelmatig contact met de voorlichting hebben meer onderwijs hebben gevolgd dan de tuinders met weinig of geen contact met de voorlichting ($X^2 = 32,73$ $P < 0.005$).

Ook tussen de score voor het genoten onderwijs en het lidmaatschap van de studieclub bestaat verband en wel zodanig dat de leden van een studieclub over het algemeen beter „ontwikkeld” zijn dan de niet-leden. ($X^2 = 12,98$ $P < 0.005$).

Al eerder is gezegd, dat de jongere generatie tuinders meer onderwijs krijgt dan de oudere. Het verschil is echter wel opvallend groot, hetgeen ons inziens toch wel op een verandering ten goede wijst in de houding die de tuinders hebben ten opzichte van het tuinbouwonderwijs (tabel 34).

TABEL 34 SCORE GENOTEN ONDERWIJS VAN DE TUINDERS NAAR LEEFTIJD (IN %)

	21-30 jaar	31-40 jaar	41-50 jaar	51-60 jaar	60 jaar en ouder	Totaal
geen onderwijs	0	0	11	37	36	15
score 1-2	0	2		8	14	4
3-5	52	47	62	40	41	50
6-9	38	38	22	8	9	24
10-15	10	13	5	8	0	8
totaal	100	100	100	100	100	100
gemiddelde score	6,5	6,4	4,4	2,8	2,3	
standaardafwijking	2,7	3,7	2,9	3,0	2,0	

Tussen de score voor het genoten onderwijs en het bedrijfstype bestaat geen verband. Wel bestaan er plaatselijke verschillen. Deze zullen we hier summier weergeven door uitsluitend de gemiddelde score per plaats en de standaardafwijking op te nemen in tabel 35.

TABEL 35 GEMIDDELDE SCORE VOOR HET GENOTEN ONDERWIJS VAN DE TUINDER PER PLAATS

	Naaldwijk	Wateringen	's-Gravenzande	Bleiswijk	Pijnacker
gemiddelde score	4,0	5,4	4,3	5,1	4,2
standaardafwijking	2,9	3,5	4,1	2,6	3,7

Een aantal tuinders heeft een meewerkende zoon op het bedrijf. Deze zonen hebben meestal beter onderwijs genoten dan hun vaders. Van de 189 geënquêteerde tuinders hebben 49 een meewerkende zoon op het bedrijf. Van de 87 tuinders ouder dan 45 jaar is dat 46 % (tabel 36).

TABEL 36 ONDERWIJS VAN DE ZONEN DIE OP HET BEDRIJF MEEWERKEN (IN %)

	Naaldwijk	Wateringen	's-Graven- zande	Bleiswijk	Pijnacker	Totaal
tuinbouwcursus	9	11	14	14		10
lagere tuinbouwschool	91	89	86	86	100	90
ULO/HBS/MTS	9	11	29			10
vakschool	18	33	14	29	50	28
totaal meewerkende zonen	11	9	7	7	6	40
totaal meewerkende zonen in %	28	26	18	18	16	21
gemiddelde score						
onderwijs zonen	6,5	6,7	6,6	5,7	7,3	6,5
standaardafwijking	2,6	3,5	2,5	1,3	2,4	2,6

Verschillen tussen de plaatsen hebben we niet gevonden, daar het aantal meewerkende zonen vrij gering is. Wel kunnen we uit tabel 36 concluderen dat de tuinderszonen in de Kring vaker de vakschool bezoeken dan die in het Westland, terwijl in het Westland meer zonen de ULO of een middelbare school hebben bezocht.

Aan de tuinders is tevens gevraagd welke opleiding zij tegenwoordig wenselijk vinden voor een tuinderszoon die tuinder wil worden (tabel 37).

TABEL 37 GEWENST ONDERWIJS VOOR TUINDERSZONEN DIE TUINDER WILLEN WORDEN (IN %) ¹

	Naaldwijk	Wateringen	's-Graven- zandee	Bleiswijk	Pijnacker	Totaal
geen	5		3	3		2
tuinbouwcursus		11			5	3
lagere tuinbouwschool	92	80	74	95	87	87
ULO, 3-jarige HBS	23	11	34	13	21	20
MTS	10	9	32	26	11	19
vakschool	28	23	34	33	13	26
gemiddelde score						
voor het onderwijs	7,2	6,6	9,9	8,2	6,1	7,7
standaardafwijking	3,7	3,0	4,1	3,8	3,3	3,8

¹ Het totaal van de percentages is hoger dan 100 %, daar de tuinders meerdere scholen genoemd hebben.

Er zijn echter factoren die de uitvoering van deze wensen belemmeren. Zo vindt ongeveer 40 % een algemene vorming (ULO/HBS) of een meer uitgebreide vakopleiding (MTS) gewenst. Het bezwaar is echter dat de jongens te lang op school zitten en vrijwel direct hierna de militaire dienstplicht moeten vervullen, zodat ze de twintig reeds gepasseerd zijn als ze daadwerkelijk op het bedrijf kunnen meewerken. Er blijven natuurlijk tuinders die het belang van onderwijs blijven ontkennen. Zo zei een tuinder „Weten ze teveel dan gaan ze ook niet meer krom liggen.”

Tabel 37 is niet opgenomen om precies te voorspellen hoe het met het volgen van het tuinbouwonderwijs zal gaan, het voornaamste is wel om aan te tonen dat de tuinders hun zonen wel graag willen laten leren. Dat het in de praktijk iets anders uitvalt ligt dus niet meer aan de mentaliteit, maar meer aan de noodzaak de zoon zo snel mogelijk op het bedrijf aan het werk te hebben, ten gevolge voordele van zowel vader als zoon.

Bij vorig onderzoek werd door ons vermoed dat tuinders die geen zonen hadden of zonen die nog niet aan de beroepskeuze toe waren, een hoger opleidingsniveau voor tuinderszonen zouden wensen, daar het hun toch niet direct raakte. Het is hier gebleken dat het juist andersom is. De tuinders zonder zonen stellen de laagste eisen aan het tuinbouwonderwijs.

Ook het contact met de voorlichting speelt een rol. De tuinders die regelmatig contact hebben met deze dienst stellen hogere eisen aan het onderwijs van hun zonen.

4.3 Slotbeschouwing

We hebben gezien dat de tuinders in het Zuid-Hollandse Glasdistrict weinig voortgezet onderwijs hebben genoten. Teneinde dit te illustreren geeft tabel 38 een vergelijking tussen deze tuinders en de tuinders in het RTC Arnhem (VISSER, 1967, bladz. 11). Er treedt een duidelijk verschil aan de dag.

Vooraf in Huissen wordt beduidend meer onderwijs genoten door de tuinders. We moeten hier echter wel bij vermelden dat van de tuinders in Huissen 60 % jonger is dan 40 jaar, terwijl dit in het Zuid Hollandse

TABEL 38 VERGELIJKING TUSSEN HET GENOTEN ONDERWIJS VAN DE TUINDERS IN HET ZUID-HOLLANDSE GLASDISTRICT EN HET RTC ARNHEM (IN %)

	Zuid-Hollandse Glasdistrict	R.T.C. Arnhem	Waarvan in Huissen
tuinbouwcursus	58	47	27
lagere tuinbouwschool	18	36	67
vakschool	8	23	10
schakelcursus	14	23	43
totaal tuinders			
met tuinbouwonderwijs	85	93	93

glasdistrict slechts 40 % is. Het vermoeden lijkt gerechtvaardigd dat deze achterstand door de toekomstige generatie tuinders wordt ingehaald. Tussen het onderwijs van de tuinderszonen in de twee gebieden bestaat n.l. weinig verschil. In het RTC Arnhem is echter de vakschool meer in trek, daar heeft 47 % der tuinderszonen de vakschool bezocht tegenover 28 % in het Zuid Hollandse Glasdistrict.

Zeer interessant is het onderzoek van VAN BEECK CALKOEN (1957). Ook zij vond dat het Westland een grote achterstand heeft op het gebied van het tuinbouwonderwijs. In 1957 was de situatie echter nog beduidend slechter dan thans, getuige het feit dat toen slechts 38 % van de tuinders voortgezet onderwijs had gevolgd. Een groot verschil bestond tussen de oudere en jongere tuinders waarvan respectievelijk 25 en 86 % tuinbouwonderwijs hadden gevolgd.

5. Het aanvaardingsproces

Bij de analyse van het aanvaardingsproces is gebruik gemaakt van de twee stadia die Van den Ban heeft gebruikt (VAN DEN BAN, bladz. 97) namelijk:

1. het stadium, waarin men voor het eerst hoort van het bestaan van nieuwe tuinbouwmethoden en
2. het stadium, waarin men de beslissing neemt om deze methoden al dan niet toe te passen.

Aan de tuinders is gevraagd om uit de diverse media een drietal in volgorde van belangrijkheid te kiezen. In tabel 39 is in de eerste plaats weergegeven welke media de tuinders het belangrijkste vinden, terwijl tevens de tweede en de derde keus is weergegeven, (respectievelijk in de kolommen sec(undair) en tert(iair)).

Driekwart van het aantal tuinders zegt, dat ze in de regel via de vakbladen het eerst horen van het bestaan van nieuwe methoden, terwijl 88 % van de tuinders zegt, dat individuele contacten met voorlichters en andere tuinders gewoonlijk het belangrijkste zijn om hier een beslissing over te nemen. Dit grote verschil klopt geheel met hetgeen in vorige onderzoeken werd gevonden (VAN DEN BAN, 1963; VISSER 1967).

Interessant is het om ook de tweede en de derde keus te zien. De belangrijkheid der geschreven media neemt af ten gunste van de persoonlijke media wat betreft het horen over nieuwe tuinbouwmethoden, terwijl bij de beslissing een groot aantal tuinders in derde instantie zelf een proefje neemt of zegt voldoende geïnformeerd te zijn door de twee eerst gekozen media. In tabel 39 zijn de resultaten van deze vraag procentueel weergegeven.

We moeten bij het interpreteren van deze tabel wel bedenken dat de invloed van de voorlichtingsdienst indirect veel groter is dan men zo op het eerste gezicht zou concluderen. Een groot deel van de kopie der vakbladen is immers afkomstig van de voorlichtingsdiensten en proefstations, terwijl ook een groot deel van de invloed der andere tuinders indirect toegeschreven mag worden aan de voorlichtingsdienst. We hebben hier namelijk te maken met de „two step flow of communication”, hetgeen wil zeggen dat een oorspronkelijke boodschap wordt doorgegeven via tussenstations. Als de voorlichtingsdienst de tuinders weet te localiseren, die een grote invloed hebben en vaak om advies gevraagd worden door hun collegae, is het van zeer groot belang hier de voorlichting op te richten, daar deze tuinders voor verdere verspreiding zorgen.

Het zou te ver voeren hier dieper in te gaan op deze communicatietheorie, hoewel deze als basis van de voorlichtingsmethodiek van het

TABEL 39 AANTAL TUINDERS (IN %) DAT DE VERSCHILLENDE INLICHTINGENBRONNEN HET BELANGRIJKST VINDT OM:

A. VOOR HET EERST TE HOREN VAN HET BESTAAN VAN NIEUWE METHODEN;

B. TE BESLISSSEN, WELKE METHODE AL DAN NIET TOE TE PASSEN BENEVENS DE TWEEDE EN DE DERDE KEUS (RESP. SEC. EN TERT.)

Inlichtingenbron	Horen			Doen		
	prim.	sec.	tert.	prim.	sec.	tert.
tuinbouwbladen	65	12	4	0	2	3
Mededelingen van het Proefstation	11	30	2	1	1	2
studieclubs	7	11	10	5	5	3
Proefstation Naaldwijk	2	3	2	3	3	1
assistent van de voorlichting	1	12	20	30	22	3
andere tuinders	7	14	21	41	21	6
particuliere voorlichter	0	3	5	4	5	2
voorlichter van de handel	4	6	10	5	15	3
zelf geprobeerd	1	3	7	11	14	39
onbekend, geen antwoord	3	6	20	1	12	39

grootste belang is.

Niet alle tuinders gebruiken de diverse inlichtingenbronnen in dezelfde mate. Uit de gemaakte tabellen springen een aantal verschillen duidelijk in het oog. Deze verschillen zullen wij hier puntsgewijs memoreren, daar het de overzichtelijkheid niet ten goede zou komen wanneer alle tabellen in extenso opgenomen zouden worden.

De tuinders in het Westland noemen het Mededelingenblad van het Proefstation vaker als belangrijkste bron waaruit ze voor het eerst lezen over nieuwigheden op tuinbouwgebied dan de tuinders in de Kring.

In Bleiswijk noemt 15 % der tuinders de studieclubs als belangrijkste bron voor het horen over nieuwigheden, in de andere gebieden ligt dit percentage lager.

In de Kring is het contact met collegae bij het verspreiden van nieuwe ideeën van groter belang dan in het Westland. Het feit dat een groter percentage van de tuinders in de Kring lid is van een studieclub zal hier voor een groot deel debet aan zijn.

Bij het beslissingsproces vervult de assistent in Bleiswijk een zeer voorname rol. Ongeveer tweederde van het aantal tuinders noemt hem als belangrijkste inlichtingenbron, tegenover ± 30 % in de andere plaatsen.

De tuinders met de grotere bedrijven horen vaker iets nieuws van collegae, dan de tuinders met de kleinere bedrijven, die hoewel ze minder voorlichting vragen en krijgen, zich toch meer afhankelijk van de assistent voelen.

Voor de tuinders, die regelmatig contact met de voorlichtingsdienst hebben bevat het Mededelingenblad minder nieuwe dingen dan voor de tuinders die weinig of geen contact hebben. Voor hen die weinig in andere vakbladen lezen is het Mededelingenblad een belangrijke inlichtingen-

bron. De studieclub daarentegen is de belangrijkste inlichtingenbron na de vakbladen voor de grotere tuinders.

In het voorgaande is opgemerkt, dat de tuinders met de grotere bedrijven vaker iets nieuws horen van hun collegae. Echter ook voor tuinders met kleinere bedrijven is het contact met collegae zeer belangrijk bij het beslissingsproces, terwijl in dit stadium bij de eerstgenoemde groep de assistent een zeer belangrijke rol vervult. Ook voor tuinders die weinig of geen contact met de assistent hebben zijn de collegae het belangrijkste bij het beslissingsproces.

Het zelf proberen komt het meest voor bij tuinders, die weinig voorlichting vragen en bij tuinders met de kleinere bedrijven. Meestal zijn dit geen nieuwigheden meer, maar zijn deze tuinders zo voorzichtig, dat ze niets op gezag van een ander aannemen. Ze zeggen: „Elke grond is verschillend en ik ken mijn eigen grond het best! Wat bij een ander goed gaat, hoeft het bij mij nog niet te doen!”

Als slotconclusie van dit hoofdstuk merken we op dat tuinders met grotere bedrijven van meer voorlichtingsbronnen gebruik maken dan tuinders met kleinere bedrijven. Tuinders die vaak voorlichting vragen aan de assistent maken ook vaker gebruik van andere inlichtingenbronnen.

Tabel 51 liet zien dat de voornaamste bronnen van inlichtingen voor het aanvaarden van nieuwe tuinbouwmethoden zijn:

- de vakbladen,
- de voorlichtingsdienst,
- andere tuinders en
- studieclubs.

Over deze inlichtingenbronnen zijn in het interview een aantal vragen gesteld, waar in de volgende hoofdstukken dieper op in wordt gegaan.

6. Enkele voorlichtingsmedia

6.1 De tuinbouwbladen

6.1.1 Inleiding

Bij het onderzoek naar de mate waarin de tuinders gebruik maken van hun vakliteratuur is in de eerste plaats een inventarisatie gemaakt van de bladen die de tuinders ontvangen. Verder is nagegaan hoe zij deze bladen lezen, welke rubrieken het meest gelezen worden en welke voorkeur zij hebben voor een blad wanneer zij meerdere bladen lezen.

Het aantal vakbladen is beperkt en daardoor heeft de tuinder weinig keus. Bovendien ontvangen de tuinders de meeste bladen automatisch, zonder zich hierop te abonneren. Een uitzondering vormt het blad de Tuinderij, een commerciële uitgave van Misset. Dit blad is gespecialiseerd op de kastuinbouw en behandelt in hoofdzaak de teelttechnische en technische aspecten van de groente- en bloementeel, zij het dat aan de bloementeel veel minder aandacht wordt besteed dan aan de groenteteelt. De Tuinderij verschijnt eenmaal in de veertien dagen.

Groenten en Fruit, het orgaan van het Centraal Bureau van Tuinbouwveilingen, ontvangt en betaalt de tuinder via de veiling. Dezelfde procedure wordt gevolgd met het Vakblad voor de Bloemisterij, een uitgave van de Nederlandse Vereniging „De Bloemisterij”, dat de tuinders via de bloemenveiling ontvangen. In Groenten en Fruit vindt de tuinder naast de teelttechnische artikelen veel over veilingprijzen, afzetverwachting en tuinbouwpolitiek. Dit blad richt zich in hoofdzaak tot de groentelers en verschijnt wekelijks.

Het Vakblad voor de Bloemisterij bevat naast enkele teelttechnische artikelen veel nieuws voor hoveniers, hetgeen voor de meeste tuinders weinig interessant is. Het blad verschijnt eenmaal in de veertien dagen.

Het Mededelingenblad van het Proefstation is een maandelijks uitgave van het Proefstation voor de Groenten- en Fruitteelt onder Glas te Naaldwijk en wordt aan iedere tuinder toegestuurd.

Naast deze vakbladen ontvangen veel tuinders nog het blad van hun standsorganisatie. Uit dit en ook uit vorig onderzoek (VAN RAALTE 1966, bladz. 47 en VISSER, 1967 bladz. 15) is gebleken dat de tuinders hier weinig of geen gebruik van maken, zodat we deze bladen niet nader in ons onderzoek hebben betrokken.

6.1.2 Resultaten van de enquête

Aan de hand van een aantal tabellen zullen we nu nader ingaan op het lezen der vakbladen. Hierbij onderscheiden we de volgende combinaties van bladen:

- Combinatie 1: Groenten en Fruit of Mededelingenblad en/of Tuinderij.
- Combinatie 2: Groenten en Fruit en Mededelingenblad.
- Combinatie 3: Groenten en Fruit, Tuinderij en Mededelingenblad.
- Combinatie 4: Groenten en Fruit, Bloemisterij en Mededelingenblad.
- Combinatie 5: Groenten en Fruit, Tuinderij, Bloemisterij en Mededelingenblad.

TABEL 40 AANTAL TUINDERS NAAR DE TUINBOUWBLADEN DIE ZIJ ONTVANGEN (IN %)

Combinatie	Naaldwijk	Wateringen	's-Gravenzande	Bleiswijk	Pijnacker	Totaal
1. Gr. Fr. of Med.blad en/of Tuinderij				3	11	3
2. Gr. Fr., Med.blad	8	37	34	41	39	32
3. Gr. Fr., Tuinderij en Med.blad	3	20	11	50	29	23
4. Gr. Fr., Bloemisterij en Med.blad	58	26	39	3	5	26
5. Gr. Fr. Bl., Tuinderij en Med.blad	31	17	16	3	16	16
gemiddeld aantal ontvangen bladen	3,2	2,8	2,8	2,5	2,6	2,8
standaardafwijking	0,6	0,7	0,8	0,6	0,8	0,7

In het Westland leest men gemiddeld meer vakbladen dan in de Kring (tabel 40). De voornaamste reden hiervan is dat van de 81 Bloemisterij-lezers er 71 in het Westland zitten en daar dit één van de bladen is die de tuinders automatisch krijgt toegestuurd als hij lid is van een bloemenveiling geeft dit een scheef beeld. Een beter beeld krijgen we als we kijken naar de verspreiding van de Tuinderij. Van de Westlandse tuinders is 30 % hierop geabonneerd, terwijl 50 % van de Kring tuinders dit blad ontvangt.

De vakbladen worden niet allemaal evengoed gelezen. Het Vakblad voor de Bloemisterij wordt het slechtst en het Mededelingenblad van het Proefstation het best gelezen (tabel 41).

In tabel 41 is een arbitrair gewicht geïntroduceerd, waarmee we de gemiddelde leesscore hebben bepaald. Tevens hebben we de totale leesscore per tuinder bepaald, door de verschillende leesscores van de bladen die een tuinder leest op te tellen. Noch met het genoten onderwijs, noch met de leeftijd blijkt er enig verband te bestaan.

TABEL 41 INTENSITEIT WAARMEE DE VERSCHILLENDE VAKBLADEN DOOR DE TUINDERS WORDEN GELEZEN (IN %)

Intensiteit	Gewicht	Groenten en Fruit N = 185	De Tuinderij N = 75	De Bloemisterij N = 81	Mededelin- genblad N = 188
helemaal niet	0	1	1	7	1
zeer oppervlakkig	1	5	7	26	2
globaal	2	14	15	21	6
bepaalde gedeelten	3	50	32	30	26
vrijwel volledig	4	26	35	11	42
van a tot z	5	5	14	5	23
gemiddelde leesscore		3,1	3,2	2,3	3,8
standaardafwijking		0,9	1,1	1,3	1,0

Met behulp van de leesscore en het gemiddelde aantal gelezen bladen per plaats kunnen we wel aantonen dat de tuinders in de Kring hun vakbladen beter lezen (tabel 42).

TABEL 42 ENKELE CIJFERS OVER HET LEZEN VAN DE TUINBOUWBLADEN

	Naaldwijk	Wateringen	's-Graven- zande	Bleiswijk	Pijnacker	Totaal
gemiddelde leesscore	10,0	8,3	9,3	9,0	8,5	9,0
gemiddeld aantal bladen	3,2	2,8	2,8	2,5	2,6	2,8
gemiddelde leesscore per blad	3,1	3,0	3,3	3,6	3,3	3,2

Het is zeer aannemelijk dat veel tuinders minder vakbladen zouden ontvangen als ze zich persoonlijk op alle bladen zouden moeten abonneren. In dit verband is het belangrijk te weten aan welk blad de tuinder de voorkeur geeft als hij meer dan één blad ontvangt (tabel 43).

TABEL 43 AANTAL TUINDERS DAT MEER DAN EEN VAKBLAD ONTVANGT NAAR DE VOORKEUR DIE ZIJ VOOR EEN BEPAALD BLAD HEBBEN (IN %)

Combinatie van vakbladen ¹	Groenten en Fruit	Voorkeur voor		Mededelingen- blad	Geen voorkeur
		tuinderij	bloemisterij		
1	0	0	0	50	50
2	65	0	0	8	27
3	28	48	0	5	19
4	56	0	16	6	22
5	42	26	13	0	19
totaal (abs.)	92	29	12	11	42

¹ Zie tabel 40.

Een groot aantal tuinders spreekt zijn voorkeur uit voor Groenten en Fruit (50 %). Wanneer echter de tuinders naast Groenten en Fruit de Tuinderij lezen dan slaat de balans door in het voordeel van de Tuinderij; van de 75 Tuinderij lezers geeft n.l. 39 % de voorkeur aan dit blad, terwijl 33 % de voorkeur geeft aan Groenten en Fruit.

Als voornaamste oorzaak noemen de tuinders die de voorkeur geven aan Groenten en Fruit dat dit blad wekelijks verschijnt. Verder verheugen de veilingprijzen en de marktverzichten zich in een zeer grote belangstelling, hetgeen de waardering voor dit blad verder verhoogt. Enkele andere punten die in Groenten en Fruit gewaardeerd worden zijn: de praktische inslag en de uitgebreidheid. De meest gelezen rubrieken zijn: „zaken die de aandacht vragen” en de „veilingoverzichten”, terwijl ook de teelttechnische artikelen zeer veel gelezen worden.

Een aantal van deze punten noemen de tuinders die de voorkeur geven aan de Tuinderij ook. Ze vinden het blad zakelijk, aktueel, goed leesbaar en interessant. Verschillende tuinders merkten op dat er teveel advertenties in dit blad staan.

De tuinders die hoofdzakelijk bloemen telen geven de voorkeur aan de Bloemisterij. Van de Bloemisterij lezers is dit echter slechts 15 %.

Een nog geringer percentage geeft de voorkeur aan het Mededelingenblad. Dit is echter niet verwonderlijk, daar dit blad niet beoogt de andere bladen de loef af te snijden, doch slechts om aktuele informatie te geven over het onderzoek op de Proeftuin, benevens een aantal praktische wenken.

Vooruitlopend op hetgeen hierover in hoofdstuk 7.6 wordt gezegd introduceren we hier reeds het begrip „score contact voorlichting”. In tabel 44 is nagegaan of een bepaalde combinatie van vakbladen zich onderscheidt van een andere combinatie, voor wat betreft het contact met de voorlichting.

Tuinders die meer bladen lezen hebben een hogere score voor het contact met de voorlichting ($X^2 = 48.82$ $P < 0.005$). Letten we in onderstaande tabel uitsluitend op de Tuinderij lezers (hoofdzakelijk combinatie 3 en 5) dan zien we dat deze een hogere score voor het contact met de voorlichting hebben dan de tuinders die dit blad niet lezen.

TABEL 44 TUINDERS MET EEN BEPAALDE COMBINATIE VAN VAKBLADEN NAAR DE SCORE VOOR HET CONTACT MET DE VOORLICHTING

Combinatie ¹	Laagste kwartiel	2e kwartiel	3e kwartiel	Hoogste kwartiel	Totaal	
					%	absoluut
1	33	33	33	0	100	6
2	41	34	15	10	100	60
3	24	40	22	14	100	44
4	14	10	33	43	100	40
5	3	23	6	57	100	30

¹ Zie tabel 40.

6.1.3 Het Mededelingenblad van het Proefstation

Daar het Mededelingenblad geheel verzorgd wordt door de Voorlichtingsdienst en het Proefstation is hier extra aandacht aan besteed.

We hebben gemerkt dat de tuinders een grote waardering hebben voor dit blad. Bijna 60 % der tuinders leest regelmatig of vaak iets waardevols in dit blad, terwijl slechts 10 % zegt zelden of nooit iets waardevols hierin te lezen (tabel 45).

TABEL 45 AANTAL TUINDERS NAAR DE FREQUENTIE WAARMEE ZE WAARDEVOLLE DINGEN IN HET MEDEDELINGENBLAD LEZEN PER PLAATS (IN %)

Frequentie	Ge- wicht	Naaldwijk	Wateringen	's-Graven- zande	Bleiswijk	Pijnacker	Totaal
nooit	0	—	3	5	3		2
zelden	1	5	11	3	5	13	8
soms	2	36	29	37	23	32	31
regelmatig	3	38	40	42	59	32	42
vaak	4	21	17	13	10	24	17
gemiddelde score		2,7	2,6	2,6	2,7	2,7	2,6

Tussen de onderzochte plaatsen bestaat vrijwel geen verschil wat betreft de frequentie waarmee de tuinders waardevolle dingen in het Mededelingenblad lezen. Ook het bedrijfstype heeft hier geen invloed op. We mogen dus concluderen dat het Mededelingenblad waardevolle zaken voor iedere tuinder bevat, ongeacht de aard van het bedrijf. Vooral de „Korte Wenken” verheugen zich in een grote belangstelling, terwijl ook de stukjes over ziektebestrijding en techniek waardevol gevonden worden. Een aantal tuinders zegt dat de wenken wel eens te laat komen, de meesten zijn echter zeer tevreden.

Er zijn volgens de tuinders geen onderwerpen waar te veel aandacht aan wordt besteed, wel zijn er onderwerpen waar te weinig aandacht aan wordt besteed. Dit betreft in hoofdzaak de bloementeel en verder een aantal bijteelten. Ook over financiële voorlichting zou een aantal tuinders iets in het blad willen lezen.

Bij een aantal tuinders bestaat de wens, dat in het Mededelingenblad technische apparatuur van diverse firma's wordt besproken, waarbij mogelijk voor- en nadelen worden vermeld, zodat de tuinder beter is voorgelicht als hij tot aanschaf over gaat. Het lijkt ons moeilijk dit te doen in het Mededelingenblad, maar enig vergelijkend onderzoek op het gebied voor de technische apparatuur zou niet ongewenst zijn. Het ITT doet wel beoordelingsonderzoek, maar dit geschiedt niet systematisch genoeg, terwijl ook het ontbreken van een mechanisatie specialist bij het RTC te Naaldwijk voor de tuinders ongunstig is.

Per 1 januari 1968 heeft het Mededelingenblad een verandering onder-

gaan. Veel tuinders hebben van deze verandering niets gemerkt. Het blad is in een andere vorm verschenen, maar aan de inhoud is niet veel veranderd (tabel 46).

TABEL 46 AANTAL TUINDERS NAAR DE MENING OVER DE PER 1 JANUARI 1968 INGEVOERDE VERANDERING (IN %)

	Naaldwijk	Wateringen	's-Graven- zande	Bleiswijk	Pijnacker	Totaal
geen verandering gezien	26	51	16	38	21	31
slechter geworden	5	3		5	3	3
gelijk gebleven	23	23	47	23	50	33
verbeterd	46	23	37	33	26	33

In Wateringen en Bleiswijk heeft men het vaakst geen verandering aan het Mededelingenblad waargenomen. Drie procent vindt het blad slechter geworden. Over het algemeen vinden de tuinders de veranderingen van weinig belang, daar ze in de eerste plaats de inhoud en dan pas de opmaak van het blad belangrijk vinden. Als het Mededelingenblad blijft zoals het momenteel is, is 90 % van de tuinders daar tevreden over.

Voor de redactie van het blad is het wellicht interessant kennis te nemen van het onderzoek van SCHELLEKENS en WICHERS (1960). Zij vonden dat de vorm van voorlichtingsdrukwerken ondergeschikt was aan de inhoud. Over de leesbaarheid van de vakbladen heeft verder VAN RAALTE (1966) een uitgebreid onderzoek ingesteld. Voor elke redactie staan hier zeer belangrijke wenken in.

6.2 De studieclub

Voor een groot aantal tuinders is de studieclub een zeer belangrijke bron waaruit ze informatie putten. Van de respondenten is 47 % lid van een studieclub. Plaatselijk bestaan er grote verschillen (tabel 47). Van de Westlandse tuinders is slechts 31 % lid van een studieclub, van de tuinders in de Kring is 70 % lid.

Van de tuinders ouder dan 50 jaar is 32 % lid van een studieclub; voor hen die jonger zijn dan 40 jaar bedraagt dit percentage 53 %. Van alle studieclubleden is 44 % jonger dan 40 jaar, 35 % van de tuinders zitten in de groep 40 tot 50 jaar en 21 % is ouder dan 50 jaar. In de steekproef zijn deze leeftijdsgroepen als volgt vertegenwoordigd: 39 % is jonger dan 40 jaar; 29 % is 41-50 jaar en 31 % is ouder dan 50 jaar (tabel 18). Het zijn dus vooral de jonge tuinders die lid zijn van een studieclub.

Zoals uit tabel 47 blijkt is in Bleiswijk 79 % van de tuinders lid van

een studieclub. Dit percentage is gedeeltelijk zo hoog omdat hier nogal veel jonge tuinders wonen, Pijnacker heeft immers ook een hoog percentage studieclubleden, terwijl de leeftijd hier weinig afwijkt van die van de Westlandse tuinders.

TABEL 47 AANTAL STUDIECLUBLEDEN PER PLAATS
(IN %)

	Lid	Geen lid
Naaldwijk	28	72
Wateringen	43	57
's-Gravenzande	24	76
Bleiswijk	79	21
Pijnacker	61	39
totaal (abs.)	89	100
totaal (%)	47	53

Tuinders met een hoge score voor hun bedrijfstype zijn vaker lid van een studieclub dan tuinders met een lage score. Dit geldt vooral in Wateringen en Naaldwijk, daar hier de scores het meest uiteenlopen (tabel 48).

TABEL 48 AANTAL STUDIECLUBLEDEN NAAR SCORE
BEDRIJFSTYPE (IN %)

Score	Lid	Geen lid
10-50	15	60
51-75	45	23
76-120	40	17

$$\chi^2 = 41,12; P < 0,005$$

De leden van de studieclub genieten formeel geen voorkeur bij het bedrijfsbezoek van de assistent, maar in de praktijk worden zij wel meer bezocht (tabel 49), omdat deze hier vaker om vragen. Zij hebben veel belangstelling voor voorlichting (hoge score voor het contact met de voorlichting, tabel 54) en vragen tijdens de vergaderingen van de studieclub de assistenten nogal eens hoe zij het besprokene, op hun eigen bedrijf kunnen toepassen. Een belangrijk voordeel van het studieclublidmaatschap wordt dan ook wel genoemd: „Je raakt meer vertrouwd met de assistent en gaat vriendschappelijker met hem om, zodat je hem gemakkelijker wat vraagt”.

Hier en daar bestaat nogal wat kritiek op de studieclub. Ze zijn te groot en er wordt hoofdzakelijk aandacht besteedt aan de hoofdteelten, terwijl bij de excursies alleen de beste bedrijven worden bezocht. Een

aantal besturen van de studieclubs (o.a. in Wateringen) is bezig de zaak te reorganiseren. Zij willen kleine vakgroepen vormen, zodat de tuinders zich kunnen aansluiten bij die groep die het meest voor hun bedrijf geëigend is.

TABEL 49 RELATIE TUSSEN HET AANTAL ONTVANGEN BEZOEKEN VAN DE RAYON-ASSISTENT EN HET LIDMAATSCHAP VAN EEN STUDIE-CLUB (IN %)

Aantal bezoeken	Lid	Geen lid
0	12	46
1-3	26	24
4-7	31	16
8-12	23	12
vaker	8	2

$$\chi^2 = 29,90; P < 0,005$$

De leden staan duidelijk positiever tegenover de studieclub dan de niet leden. Van de leden vindt 66 % de studieclub zeer belangrijk of onmisbaar en slechts 1 % niet erg belangrijk, terwijl deze percentages voor de niet leden respectievelijk 31 en 22 % bedragen (tabel 50).

TABEL 50 MENING VAN DE TUINDERS OVER DE STUDIECLUB (IN %)

	Geen lid	Wel lid	Totaal
onmisbaar	9	28	18
zeer belangrijk	22	38	30
wel nuttig	47	33	40
niet erg belangrijk	12	1	7
waardeloos	10	0	5

$$\chi^2 = 32,92; P < 0,005$$

We zien hier dat $\pm 50\%$ van de tuinders de studieclub zeer belangrijk of onmisbaar vindt, van de niet-leden heeft $\pm 30\%$ een zeer positieve instelling t.o.v. de studieclubs. Vooral de oudere tuinders hebben een zekere schroom lid van een studieclub te worden. Ze denken dat dit alleen voor jongere tuinders is. Dit foutieve denkbeeld kan wellicht door een goede voorlichting worden weggenomen.

Plaatselijk bestaan er geringe verschillen wat betreft de mening over de studieclub. In Pijnacker staat men er het minst positief tegenover, in Bleiswijk het meest positief. In tabel 51 hebben we de categorie onmisbaar en zeer belangrijk als positief, de categorie niet erg belangrijk en waardeloos als negatief en de categorie wel nuttig als neutraal weergegeven.

TABEL 51 MENING VAN DE TUINDERS OVER DE STUDIECLUB PER PLAATS (IN %)

Categorie	Naaldwijk	Wateringen	's-Graven- zande	Bleiswijk	Pijnacker
positief	49	51	42	64	32
neutraal	41	35	45	33	47
negatief	10	14	13	3	21

De tuinders die niet lid zijn van een studieclub horen of lezen wel eens iets over hetgeen daar besproken is. Toch is er een vrij groot percentage dat zò weinig contact heeft met studieclubleden dat ze zelden of nooit iets over het werk van de studieclub horen (29 %). In Pijnacker is het contact tussen leden en niet-leden het geringst, daar hoort 53 % der niet-leden zelden of nooit iets over de studieclub, terwijl in 's-Gravenzande de contacten het grootst zijn, hier ligt het percentage dat zelden of nooit iets hoort op 10 % (zie tabel 52).

TABEL 52 AANTAL KEREN DAT DE NIET-LEDEN IETS OVER DE STUDIECLUB HOREN OF LEZEN (IN %)

	Naaldwijk	Wateringen	's-Graven- zande	Bleiswijk	Pijnacker	Totaal
zelden/nooit	36	25	10	38	53	29
soms	19	30	31	24	34	27
regelmatig/vaak	45	45	59	38	13	44

Het bezoek aan de studieclub is goed, vooral in de stookgebieden (tabel 53). Hier bestaat toch kennelijk meer behoefte aan groepsvoorlichting dan in Naaldwijk en 's-Gravenzande. Dit klopt met het feit dat in de drie stookgebieden de meeste tuinders lid zijn van een studieclub (tabel 47). Men moet echter bedenken dat de gespecialiseerde tomatenteelt zich beter leent tot groepsvoorlichting dan de vele teelten die op veel Westlandse bedrijven bedreven worden.

TABEL 53 BEZOEK AAN DE VERGADERINGEN VAN DE STUDIECLUB DOOR DE LEDEN (IN %)

	Naaldwijk	Wateringen	's-Graven- zande	Bleiswijk	Pijnacker	Totaal
zelden/nooit	9	13		3	13	8
soms	45	27	56	29	26	33
regelmatig/vaak	45	60	44	68	61	59

Als een tuinder lid is van een studieclub impliceert dit veelal dat hij ook contact heeft met andere voorlichtingsmedia. Uit tabel 54 blijkt dan ook dat de leden van de studieclub een veel hogere score voor het contact met de voorlichting hebben dan de niet-leden.

TABEL 54 INDELING VAN DE TUINDERS NAAR STUDIECLUBLIDMAATSCHAP EN SCORE VOOR HET CONTACT MET DE VOORLICHTING (IN %)

	Lid		Geen lid		Totaal	
	a	b	a	b	a	b
laagste kwartiel	9	5	91	42	100	24
2e kwartiel	30	18	70	38	100	29
3e kwartiel	63	29	37	15	100	22
hoogste kwartiel	90	48	10	5	100	25
totaal	47	100	53	100		

a regel percentages; b kolom percentages; $X^2 = 75,9$; $P < 0,005$.

Een tuinder die lid wordt van een studieclub heeft meestal tevoren contact gehad met de voorlichtingsdienst en collega's die lid zijn, waardoor zijn positieve instelling ten opzichte van de studieclub is ontstaan. Als hij eenmaal lid is, zal hij het contact met bijvoorbeeld de assistent bewaren of uitbreiden, waardoor hij ook meer open gaat staan voor andere soorten van voorlichting.

6.3 Tuinbouwtentoonstellingen

De belangrijkste tuinbouwtentoonstelling in Nederland is de Wéhaté. Bijna de helft van de geënqueteerde tuinders heeft deze tentoonstelling het vorig jaar bezocht. Vergeleken met het onderzoek in het R.T.C. Arnhem, waar bijna 20 % de Wéhaté bezoekt, ligt dit percentage hier erg hoog (VISSER, 1967, bladz. 20). We moeten echter bedenken dat de afstand veel kleiner is en dat de tuinders in het Westland en de Kring grotere bedrijven hebben, waardoor ze meer belangstelling hebben voor diepteinvestering dan de tuinders in het R.T.C. Arnhem, die primair er voor moeten zorgen hun bedrijf te vergroten.

Voor de tuinders is het geen verbetering geweest dat de Wéhaté uit zijn oude vertrouwde omgeving van de veiling in Honselaarsdijk is gehaald en naar Den Haag is verplaatst. Van een tuinderstentoonstelling is de Wéhaté meer een handelsbeurs geworden.

Een aantal tuinders gaat om deze reden niet meer naar de Wéhaté, terwijl anderen zeggen een minderwaardigheidscomplex te krijgen als ze zien welke technische hulpmiddelen de tuinder kan aanschaffen terwijl hij er financieel vaak niet toe in staat is.

Andere tentoonstellingen worden weinig bezocht. We noemen o.a. het Landbouwwerktuig in de R.A.I., de bloemententoonstelling in Aalsmeer, de werktuigententoonstelling in Liempde en de kijkdagen van Van de Beukel die elk door $\pm 5\%$ der tuinders worden bezocht.

Plaatselijk bestaan er nogal wat verschillen tussen de tuinders wat betreft het bezoeken van tentoonstellingen (tabel 55). Teneinde het geheel niet scheef te trekken is bijvoorbeeld het bezoek aan de Westlandbeurs in Kwintsheul niet in de tabellen opgenomen daar meer dan de helft van het aantal bezoekers uit Wateringen afkomstig was. Acht van de elf bezoekers aan Liempde waren afkomstig uit de Kring, terwijl hier, in weerwil van de afstand, ook het bezoek aan de Wéhaté het grootst is, nl. 59 % in de Kring en 38 % in het Westland.

TABEL 55 AANTAL TUINDERS PER PLAATS NAAR HET BEZOEKEN VAN TUINBOUW-TENTOONSTELLINGEN (IN %)

Aantal tentoonstellingen	Naaldwijk	Wateringen	's-Graven-zande	Bleiswijk	Pijnacker	Totaal
0	38	40	63	28	37	41
1	38	49	32	49	47	42
2	24	11	5	18	8	14
3				5	8	3
gemiddeld aantal per tuinder	0,8	0,7	0,4	1,0	0,9	0,8

Uit tabel 55 zien we dat de tuinders in de Kring meer tentoonstellingen bezoeken dan die in het Westland, waarschijnlijk tengevolge van de structuur van de bedrijven. Op de tentoonstellingen is namelijk vaak iets nieuws te zien op het gebied van automatisering, hetgeen voor een stooktuinder interessanter is dan voor een tuinder met een koud bedrijf.

TABEL 56 SCORE VOOR HET CONTACT MET DE VOORLICHTING NAAR HET AANTAL BEZOCHTE TUINBOUWTENTOONSTELLINGEN (IN %)

Aantal	Laagste kwartiel	2e kwartiel	3e kwartiel	Hoogste kwartiel
0	70	44	39	13
1	30	48	44	44
2	0	7	15	35
3	0	0	2	8

Uit tabel 56 blijkt dat de tuinders die geen tentoonstellingen bezoeken ook een lage score voor het contact met de voorlichting hebben ($X^2 = 32,02$ $P < 0.005$).

6.4 Proefstation Naaldwijk

6.4.1 Inleiding

Het Proefstation voor de Groenten- en Fruitteelt onder Glas heeft een niet meer weg te denken plaats veroverd in de Nederlandse tuinbouw in het algemeen en in die van het Zuid-Hollandse Glasdistrict in het bijzonder. Jaarlijks bezoeken ± 20.000 belangstellenden dit centrum voor toegepast tuinbouwkundig onderzoek. Verder verzorgt het Proefstation voor de tuinders honderden artikelen in de vakbladen en de dagbladpers. Er wordt een groot aantal lezingen georganiseerd voor de tuinders in het eigen gebied en daarbuiten, terwijl er jaarlijks een twintigtal radio-praatjes door het Proefstation worden verzorgd.

Ook de in voorbereiding zijnde TELEAC cursus voor de groenteteelt onder glas wordt voor een belangrijk deel in samenwerking met het Proefstation gerealiseerd.

Een zeer belangrijk onderdeel van de uitgebreide werkzaamheden vormt het grondonderzoek. Jaarlijks worden daar ongeveer veertigduizend grondmonsters onderzocht, waarvan meer dan de helft afkomstig is van tuinders buiten het R.T.C. 's-Gravenhage.

De belangrijkste taak van het Proefstation is echter wel het verrichten van onderzoek dat direct op de praktijk gericht is. Zo worden er rassenproeven en proeven met verschillende bestrijdings- en grondontsmettingsmiddelen genomen, terwijl ook aan de teelten en de klimaatbeheersing veel aandacht wordt geschonken.

Naast de bovenstaande werkzaamheden wordt een gedeelte van het personeel geheel of gedeeltelijk ingeschakeld bij de voorlichting aan de tuinders. Doordat er geen scherpe scheiding bestaat tussen het Proefstation en het consulentenschap is het contact van de onderzoekers met de praktijk en van de assistenten met het onderzoek optimaal.

Het Proefstation is momenteel een belangrijke vereniging met ± 6100 contribuerende leden. De meesten zijn lid via de veilingen in het Westland en de Kring, welke collectief lid zijn en 1/10 % van hun omzet aan het Proefstation afstaan. Hiernaast ontvangt het Proefstation subsidies van het Rijk, de Provincie en het Centraal Bureau van Tuinbouwveilingen. Het bedrag dat aan subsidies binnenkomt is belangrijk groter dan de contributies, hetgeen een gevolg is van het feit dat de tuinders er nog niet van overtuigd zijn dat zij in de eerste plaats gebaat zijn bij een goed onderzoekcentrum. Als de tuinders 50 % van de kosten zouden willen dragen zou $\hat{e}$ n het onderzoek $\hat{e}$ n de voorlichting kunnen worden uitgebreid. Voorheen was het een eis van de overheid dat subsidies op fifty-fifty basis werden gegeven, maar deze verhouding is sinds 1950 steeds meer verschoven.

Sinds 1946 wordt maandelijks een Mededelingenblad uitgegeven, waarin naast een korte beschrijving van de proeven die op het Proefstation worden genomen een serie korte wenken worden gegeven voor de ver-

zorging van de diverse gewassen (zie hoofdstuk 6.1.3).

Tot en met 1966 heeft het Proefstation een jaarverslag uitgegeven. Hieruit kan men de ontwikkeling nagaan vanaf 1927 toen de Proeftuin Zuid-Hollandse Glasdistrict werd omgedoopt tot Proefstation voor de Groenten- en Fruitteelt onder Glas. In 1949 is een gedenkboek verschenen onder de titel: „25 jaar tuinbouwonderwijs, -voorlichting en -onderzoek in het Zuid-Hollandse Glasdistrict”, waarin voor de belangstellende lezer veel informatie is vervat over de geschiedenis van het Proefstation.

6.4.2 De geënqueteerde tuinders

Weinig tuinders komen regelmatig op het Proefstation om eens te zien wat men daar doet. Van de ondervraagde tuinders is 19 % nog nooit op het Proefstation geweest. Slechts 6 % komt er regelmatig of vaak. In het Westland zijn het uitsluitend niet-studieclubleden die nooit op het Proefstation komen. In de Kring bestaat er geen enkel verband tussen het bezoeken van het Proefstation en het lidmaatschap van de studieclub.

Hoewel de tuinders in de Kring van oudsher positiever ten opzichte van het Proefstation staan dan de Westlandse tuinders is het bezoek van de eerst genoemde groep toch geringer (tabel 57). De afstand zal hier wel een belangrijke belemmering vormen.

TABEL 57 BEZOEK AAN HET PROEFSTATION TE NAALDWIJK PER PLAATS (IN %)

Frequentie	Naaldwijk	Wateringen	's-Graven- zande	Bleiswijk	Pijnacker	Totaal
zelden/nooit	67	69	50	71	79	68
soms	26	17	47	26	16	26
regelmatig/vaak	8	14	3	3	5	6

Vijf en dertig tuinders hebben het Proefstation nog nooit bezocht. Aan de andere tuinders is gevraagd hoe vaak ze daar in 1967 geweest zijn. Ook deze frequentie ligt erg laag, nl. slechts 25 % van de tuinders bezocht het Proefstation vorig jaar één of meerdere keren. Van de tuinders in het Westland heeft 30 % vorig jaar het Proefstation bezocht, van de tuinders in de Kring slechts 18 %. De frequentie van de Westlandse bezoekers ligt dus hoger dan van die uit de Kring.

Uit tabel 58 blijkt dat de belangstelling in Bleiswijk het geringst is. Dit kan gedeeltelijk verklaard worden uit het feit dat in Bleiswijk procentueel het grootste aantal tuinders woont uit de leeftijdsgroep 21-30 jaar. Van deze groep tuinders is er vorig jaar niemand op het Proefstation geweest. Tussen de andere leeftijdsgroepen bestaat geen verschil wat betreft het bezoeken van het Proefstation.

TABEL 58 GEMIDDELD AANTAL BEZOEKEN AAN HET PROEFSTATION VAN DE
TUINDERS DIE DAAR IN 1967 ZIJN GEWEEST

	Naaldwijk	Wateringen	's-Graven- zande	Bleiswijk	Pijnacker	Totaal
percentage bezoekers	33	31	26	15	21	25
gemiddeld aantal bezoeken	2,3	2,1	2,3	1,3	2,0	2,1
standaardafwijking	2,6	1,6	1,5	0,6	1,2	1,8

De tuinders met een hoge score voor het bedrijfstype komen iets vaker op het Proefstation dan de tuinders met een lage score, hoewel we hier gezien het geringe aantal bezoekers niet mogen generaliseren. Er is al gezegd dat er in het Westland een betrouwbare relatie bestaat tussen het lidmaatschap van een studieclub en het bezoeken van het Proefstation. Voor de gehele steekproef vinden we tussen de score voor het contact met de voorlichting en het bezoeken van het Proefstation eveneens een betrouwbaar verband (tabel 59).

TABEL 59 VERBAND TUSSEN DE SCORE VOOR HET CONTACT MET DE VOORLICHTING EN HET BEZOEKEN VAN HET PROEFSTATION (IN %)

Frequentie	Laagste kwartiel	2e kwartiel	3e kwartiel	Hoogste kwartiel
nooit/zelden	91	69	71	40
soms	9	31	29	35
regelmatig/vaak	0	0	0	25

$X^2 = 45,8$; $P < 0,005$

Van de zijde van de tuinders is hier en daar kritiek geleverd op de ontvangst die buitenlanders op het Proefstation ten deel valt, terwijl de tuinders zelf meestal niet of slecht worden ontvangen. Aangezien het voor het personeel van het Proefstation moeilijk is om elke individuele tuinder met egards te ontvangen en goed rond te leiden is het ons inziens wenselijk als de tuinders zo veel mogelijk in studieclubverband of op een andere wijze gegroepeerd naar het Proefstation komen en daar een bepaald programma krijgen voorgeschoteld. In het bijzonder voor de tuinders in de Kring, voor wie de afstand nogal bezwaarlijk is, is een meer geleide aanpak gewenst, tenzij men er van overtuigd is dat hetgeen op het Proefstation gedaan wordt ook wel via indirecte weg de tuinders bereikt.

We willen deze paragraaf besluiten met een aantal uitspraken van tuinders:

„De proeftuin is te goed voor buitenlanders”

„De proeftuin zit vast aan de handel, zoals kunstmestfabrieken e.d.”

„Ongemerkt heb je profijt van de proeftuin”

„De proeftuin is nu veel beter dan 10 jaar geleden”
 „Door de proeftuin is het Westland omhooggekomen”
 „De proeftuin kost meer dan het opbrengt”
 „De proeftuin is verambtelijkt, er staan zoveel auto's!”
 „Het sla onderzoek is vreselijk goed”
 „De proeftuin doet niets aan mechanisatie”
 „De proeftuin loopt wel eens achteraan, doordat ze er eerst zeker van willen zijn (bijv. O₂ en wit plastic)”
 „De proeftuin is te groot opgezet, het komt er niet uit”
 „De proeftuin is te ver buiten de Kring, toch merken we er via de pers wel wat van en dat is goed”

Er zijn nogal wat negatieve uitspraken gevallen, maar dat de tuinders veel waarde aan het Proefstation hechten blijkt wel uit bijlage II, tabel 94 en 95.

6.5 Oriëntatie in andere streken

Een vrij groot — niet aan een bepaalde leeftijdsgroep gebonden — aantal tuinders gaat zich ook buiten de onmiddellijke omgeving oriënteren. Grotendeels gebeurt dit in ons eigen land, gedeeltelijk ook buiten de landsgrenzen. Vooral enkele tuinders in Bleiswijk geven blijk van een brede belangstelling door deel te nemen aan excursies naar Engeland, Duitsland, België, Frankrijk, Guernsey en de Canarische eilanden.

Vrijwel alle tuinbouwgebieden van betekenis in Nederland zijn door één of meerdere tuinders bezocht. Toch zoeken de meesten het dicht bij huis. Zo bezoeken de tuinders in de Kring het Westland en de Westlandse tuinders bezoeken de Kring. De tuinders in de Kring bezoeken de meeste tuinders buiten de directe omgeving (tabel 60).

De bedrijfsgrootte is niet van invloed op het al of niet bezoeken van

TABEL 60 FREQUENTIE WAARMEE DE TUINDERS ZICH ORIËNTEREN BIJ COLLEGA'S BUITEN DE DIRECTE OMGEVING (IN %)

Frequentie	Gewicht	Naaldwijk	Wateringen	's-Gravenzande	Bleiswijk	Pijnacker	Totaal
nooit	0	26	43	55	31	31	37
zelden	1	23	14	11	20	29	19
soms	2	36	34	29	26	29	31
regelmatig	3	15	9	5	20	3	11
vaak	4	0	0	0	3	8	2
gemiddelde frequentie der bezoeken		1,4	1,1	0,8	1,4	1,3	1,2
standaardafwijking		0,25	0,22	0,26	0,24	0,29	0,27

tuinders buiten de direkte omgeving, wel zijn het de tuinders met de grote bedrijven die met buitenlandse excursies meegaan.

De tuinders met een hoge score voor het contact met de voorlichting gaan zich over het algemeen vaker buiten de eigen omgeving oriënteren dan de tuinders met een lage score (tabel 61).

TABEL 61 VERBAND TUSSEN DE SCORE VOOR HET CONTACT MET DE VOORLICHTING EN HET BEZOEKEN VAN TUINDERS IN ANDERE STREKEN (IN %)

Frequentie	Gewicht	Laagste kwartiel	2e kwartiel	3e kwartiel	Hoogste kwartiel
nooit	0	74	39	24	13
zelden	1	17	22	20	19
soms	2	7	33	39	33
regelmatig	3	2	6	7	27
vaak	4	0	0	0	8
gemiddelde frequentie		0,4	1,1	1,2	2,3

$X^2 = 35,86$; $P < 0,005$

Uit het bovenstaande moeten we niet de conclusie trekken dat de tuinders in de onderzochte gebieden zich blind staren op hun eigen bedrijf. Vrijwel alle tuinders vinden het contact met collega's van belang en de meesten komen regelmatig op andere bedrijven, teneinde niet bedrijfsblind te worden.

7. De Rijkstuinbouwvoorlichtingsdienst

7.1 Inleiding

Wanneer we in dit hoofdstuk over de voorlichtingsdienst spreken bedoelen we hier vaak de Rijksvoorlichtingsdienst en het Proefstation voor de Groenten- en Fruitteelt onder Glas mee. Deze twee lichamen zijn namelijk dermate nauw met elkaar verweven dat het moeilijk is deze te scheiden. De tuinders zien ze dan ook als één geheel, zodat de invloed van beide niet gescheiden kan, maar ook niet gescheiden hoeft te worden. Door de Rijkstuinbouwvoorlichtingsdienst en het Proefstation heeft de tuinbouw in het Westland en de Kring zich enorm ontwikkeld, zowel kwantitatief als ook kwalitatief.

De tuinder heeft op zijn bedrijf hoofdzakelijk te maken met de rayon-assistent, maar komt daar ook wel in contact met specialisten. Via de studieclub komt de tuinder in aanraking met vele specialisten en ook met de onderzoekers van het Proefstation. Ook via de vakbladen heeft de tuinder intensief contact met de voorlichtingsdienst, hoewel hij zich dat niet steeds bewust is. Aan de vakbladen is in een vorig hoofdstuk al aandacht geschonken, zodat hier uitsluitend in zal worden gegaan op de persoonlijke contacten met de voorlichters.

Teneinde een indruk te krijgen van deze contacten zijn enkele vragen gesteld die hierop betrekking hebben.

7.2 De betekenis van de voorlichting voor de tuinder

Uit tabel 39 is gebleken dat 30 % van de tuinders de rayonassistent noemt op de vraag welke bronnen voor hen het belangrijkste zijn voor het nemen van beslissingen over nieuwe methoden. Hieruit mag zeker niet de conclusie getrokken worden dat de meeste tuinders de voorlichtingsdienst niet erg belangrijk vinden voor hun bedrijf. Toen de tuinders hiernaar op directe wijze gevraagd werd, kregen we een veel positiever beeld (tabel 62).

De verschillen tussen de gebieden zijn erg gering. Wel hebben we gemerkt dat naast de vakkennis ook de persoonlijkheid van de assistent een rol speelt. In elk gebied is een aantal tuinders dat zeer goed met de assistent kan opschieten, maar overal vinden we ook een aantal die dat minder gemakkelijk lukt.

De reden waarom tuinders weinig waarde hechten aan de assistent

TABEL 62 DE WAARDE DIE DE TUINDERS HECHTEN AAN DE ADVIEZEN VAN DE RAYONASSISTENT (IN %)

	Gewicht	Naaldwijk	Wateringen	's-Graven- zande	Bleiswijk	Pijnacker	Totaal
geen waarde	1	5	3	5	3	—	3
vrij weinig	2	15	26	24	13	24	20
veel	3	57	51	60	61	71	60
heel veel	4	18	20	11	20	5	15
geen mening		5	—	—	3	—	2
gemiddelde score		2,9	2,9	2,8	3,0	2,8	2,9

is moeilijk te achterhalen. Wel weten we dat deze groep ook een minder positieve houding heeft t.o.v. de voorlichting in het algemeen, terwijl het in het Westland hoofdzakelijk niet-studieclubleden zijn die weinig waarde aan hun assistent hechten. Ook heeft deze groep tuinders veel minder contact met de assistent. De tuinders die heel veel waarde hechten aan de assistent hebben een zeer positieve houding t.o.v. de voorlichting in het algemeen; in het Westland zijn dit hoofdzakelijk studieclubleden, die regelmatig contact hebben met de rayonassistent.

Ook is gevraagd welke waarde de tuinders hechten aan de adviezen van specialisten van de voorlichtingsdienst (zie bijlage II, tabel 95). Hoewel een relatief klein aantal contact heeft gehad met een specialist hechten de meesten toch veel waarde aan de adviezen die deze specialisten geven. Wel is hier en daar kritiek gegeven op het werk van de specialisten. „Als er iets meegenomen wordt naar het Proefstation gebeurt het dat de tuinder er niets meer van hoort. We vinden het geen schande als ze er niet uit kunnen komen, maar we willen wel graag iets horen”, aldus een van de geënquêteerden.

De betekenis van de voorlichtingsdienst blijkt ook uit de antwoorden op vraag 42. Bij teeltmoeilijkheden, bemestingsproblemen en ziektebestrijding wordt in de meeste gevallen advies ingewonnen bij de voorlichtingsdienst. Bij grote investeringen wordt dit door ongeveer een derde deel van de tuinders gedaan. Men krijgt de indruk dat de voorlichtingsdienst veel meer invloed heeft op beslissingen over de regelmatig terugkerende kleine problemen van de tuinders dan op de incidentele grote problemen. In bijlage II, tabel 93, hebben we de antwoorden op vraag 42 weergegeven.

De kleinere tuinders gaan het vaakst te rade bij andere tuinders als het om moeilijkheden met de teelt gaat en bij de handel als het problemen met de ziektebestrijding betreft. Bij bedrijfsoverdracht en bedrijfsbeëindiging zouden de grotere tuinders vaker advies vragen aan de rijksvoorlichtingsdienst, terwijl de kleinere vaker te rade zouden gaan bij de boekhouder.

7.3 Waarom de tuinders om voorlichting vragen

In vraag 33 hebben we gevraagd wat de voornaamste redenen zijn dat de tuinders om voorlichting vragen. De tuinders hadden bij de beantwoording de keus uit de volgende mogelijkheden:

- a. om het oordeel te vernemen van een praktisch man
- b. om te horen of de eigen mening goed is
- c. om precies te weten wat ik doen moet.

Elf procent van de tuinders heeft geantwoord geen voorlichting te vragen omdat ze het alleen wel kunnen. Plaatselijk bestaan er grote verschillen wat betreft het beantwoorden van deze vraag. We nemen aan dat de mentaliteit van de tuinders in de verschillende plaatsen hier een voorname oorzaak van is. Bezien we tabel 63, dan blijkt hoe vaak een bepaald antwoord per plaats gegeven is. Hierbij zij opgemerkt dat een groot aantal tuinders geen keus heeft kunnen maken tussen de verschillende mogelijkheden, waardoor ze meerdere genoemd hebben. In deze tabel hebben we de tuinders die geen voorlichting vragen weggelaten.

TABEL 63 AANTAL TUINDERS NAAR DE REDEN(EN) WAAROM ZE VOORLICHTING VRAGEN (IN %)

Antwoord	Naaldwijk N = 34	Wateringen N = 27	's-Graven- zande N = 33	Bleiswijk N = 37	Pijnacker N = 37	Totaal N = 168
a	79	41	82	62	27	58
b	85	48	91	46	73	69
c	26	37	48	24	22	31

De meeste tuinders vragen voorlichting om van een praktisch man te horen of hun eigen mening goed is. Toch is er nog een vrij groot aantal tuinders dat steeds of in bepaalde gevallen precies wil horen wat ze moeten doen. Dit zijn in hoofdzaak oudere tuinders, met verouderde, kleine bedrijven. De jongere tuinders willen graag over het bedrijf en de problemen praten en tijdens of na het gesprek, door het afwegen van de wederzijdse argumenten tot een zelfstandig besluit komen.

In de meeste gevallen komt de tuinder echter tijdens het gesprek al tot een bepaalde beslissing en hij volgt het advies dat de voorlichter hem geeft (het advies als resultaat van het gesprek van de tuinder met de voorlichter) meestal op. In sommige gevallen besluit de tuinder dat het toch beter is het probleem anders aan te pakken, daar de omstandigheden zich kunnen wijzigen. Het komt slechts zelden voor dat de tuinder tot de conclusie komt dat het gegeven advies bij nader inzien toch niet geschikt is.

Meestal vragen de tuinders voorlichting over teelttechnische problemen, zoals ziekten in de gewassen, bemesting, watertoediening e.d. In enkele

gevallen, ons inziens veel te weinig, wordt de assistent geraadpleegd als de tuinder wil overgaan tot uitbreiding van zijn bedrijf of diepte-investering. Veelal beslist hij hier zelf of hij iets zal doen en hoe hij dat zal doen (zie bijlage II, tabel 93).

Vaak hebben de tuinders al een idee wat hun problemen zijn en wat ze er aan moeten doen, maar veel tuinders geven toe dat hun oordeel door het contact met de assistent nogal eens wijzigt.

Van de tuinders hebben we weinig klachten gehoord over verkeerde adviezen van de assistenten. De meesten erkennen in de loop der jaren veel aan de voorlichting gehad te hebben.

7.4 Oordeel van de tuinders over de voorlichtingsdienst

Door middel van een drietal vragen (m.n. 35a, 35b en 36) hebben we getracht van de tuinders te horen waar de tuinbouwvoorlichtingsdienst te veel of te weinig aan doet en welke wensen de tuinders hebben teneinde de voorlichting beter te doen functioneren. Zoals we zullen zien is de meerderheid zeer tevreden over de huidige gang van zaken (tabel 64).

TABEL 64 WAAR DOET DE TUINBOUWVOORLICHTINGSDIENST TE VEEL OF TE WEINIG AAN? (IN %)

	Te veel	Te weinig
geen mening	33	34
nergens	46	27
geen antwoord	2	2
totaal	76	63

Van de antwoorden op vraag 35a, „de tuinbouwvoorlichtingsdienst doet te veel aan”, noemen we de volgende:

- de grote drie: tomaten, sla en komkommers (5 %)
- druk achter de investeringen, waardoor de tuinders tot hun nek in de schulden komen te zitten (10 %)
- het ontvangen van buitenlanders op de Proeftuin (2 %)
- het nemen van proeven, in het bijzonder belichtingsproeven (1 %)
- het bezoeken van de grotere bedrijven en studieclubleden (1 %).

Het antwoord op de vraag 35b, „de tuinbouwvoorlichtingsdienst doet te weinig aan”, gaf het volgende resultaat:

- regelmatig bedrijfsbezoek (10 %)
- economische voorlichting (7 %)
- bloementeel (4 %)
- bijteelten (9 %)

- proeven op de bedrijven (2 %)
- luchtverontreiniging (1 %)
- kleine bedrijven (2 %)
- virusonderzoek (2 %).

TABEL 65 HOE ZOU DE VOORLICHTING DE TUINDERS HET BESTE KUNNEN HELPEN? (IN %)

het gaat goed zoals het nu gaat	13
geen mening	23
geen antwoord	14
regelmatig bezoek aan de bedrijven	19
economische voorlichting geven	17
voorlichting over diepteinvestering	4
meer bedrijfsbezoek door specialisten	1
goede, duidelijke, objectieve voorlichting	8
door de assistenten niet over te plaatsen	1

Regelmatig bezoek en meer economische voorlichting wordt wel gewenst door de tuinders, zoals blijkt uit tabel 65. We kunnen wel stellen dat het verlangen naar een regelmatig contact met de assistent er toe geleid heeft dat een aantal tuinders er een particuliere voorlichter heeft bijgenomen. Hoewel men er in het Rijkstuinbouwconsulentschap 's-Gravenhage aan gewend is dat er in het gebied particuliere voorlichters werkzaam zijn, is men er toch niet gelukkig mee. Momenteel is de voorlichting van enkele van deze particuliere voorlichters beslist deskundig te noemen, maar het gevaar bestaat dat deze voorlichters, omdat ze geen contact hebben met het onderzoek, op den duur de ontwikkeling in de tuinbouw niet kunnen bijhouden. Ook voor de tuinders werkt het verwarrend dat er twee instanties zijn die zich met de voorlichting bezig houden, temeer daar er op bepaalde punten geen eensluidend advies gegeven wordt. Het vertrouwen in de adviezen wordt hierdoor aangetast. Voor de tuinders die zelf beslissingen durven nemen is dit niet erg, wel voor tuinders die een pasklaar advies moeten hebben.

Daar de indruk bestond dat de tuinders bij een particuliere voorlichter te rade gaan omdat ze te weinig contact hebben met hun assistent werd het op prijs gesteld dat wij een vraag opnamen over de bereidheid bij de tuinders een extra bijdrage te betalen voor de voorlichting van de Rijkstuinbouwvoorlichtingsdienst, zodat het mogelijk zou zijn extra assistenten aan te trekken om daarna beter aan de behoefte te kunnen voldoen. In tabel 66 zien we hoe de tuinders op deze vraag gereageerd hebben.

Vier en zestig tuinders hebben een antwoord gegeven op de vraag hoeveel ze willen betalen. Gemiddeld zijn deze tuinders bereid f 9,25 per bezoek te betalen. Dit bedrag varieerde van f 2,50 tot f 25,— per

TABEL 66 ZOU U BEREID ZIJN VOOR ELK BEZOEK DAT DE RAYONASSISTENT U BRENGT IETS TE BETALEN, MITS HIJ U REGELMATIG BEZOEKT?

Antwoord	Naaldwijk	Wateringen	's-Graven- zande	Bleiswijk	Pijnacker	Totaal
ja	51	49	42	69	42	50
nee	46	42	58	31	55	47
geen mening	3	9			3	3

bezoek. Wanneer men er echter toe overgaat van de tuinders een bijdrage te vragen voor de voorlichting dan lijkt het ons gewenst dit via de veilingen te doen, zoals dat ook gebeurt met de bijdrage voor het Proefstation. Anders doet zich de moeilijkheid voor dat een deel der voorlichting gratis is. Het gehele systeem van overheidssteun d.m.v. voorlichting zou hierdoor moeten veranderen.

Wanneer we ons laten verleiden tot een klein rekensommetje dan komen we tot de volgende berekening. Als er ten behoeve van de voorlichting 5/100 % van de veilingomzet ad f 500.000.000,— wordt geheven dan komt er f 250.000,— beschikbaar. Hiervoor kunnen zeker een tiental assistenten worden aangetrokken. Voor een tuinder met een omzet van f 100.000,— komt deze heffing neer op een bedrag van f 50,—. Wanneer we bedenken dat de tuinder voor een particuliere voorlichter vele malen meer betaald dan moet dit toch geen onoverkomenlijk hoog bedrag zijn. Er zijn echter tuinders die niet willen betalen voor de voorlichting (zie tabel 67). Hiermee moet uiteraard rekening worden gehouden, maar zijn de argumenten die deze tuinders gebruiken doorslaggevend genoeg om af te zien van het idee om van alle tuinders een bijdrage te vragen. Wij geloven van niet.

TABEL 67 REDENEN DIE DE TUINDERS AANVOEREN OM NIET VOOR DE VOORLICHTING TE BETALEN (IN %)

we betalen al aan het Proefstation	39
moet het Rijk doen, we betalen al genoeg belasting	9
hecht er niet zoveel waarde aan	18
voorkeur voor een particuliere voorlichter	3
misschien wel bij een andere assistent	3
tevreden zoals het momenteel is	27

Enkele citaten mogen deze tabel helpen verduidelijken.

„De proeftuin is duur genoeg, de resultaten wegen niet tegen de kosten op”

„Het rijk moet de voorlichting financieren. Als het de tuinders goed gaat

betalen we meer belasting en zo betalen we indirect aan de Proeftuin (lees voorlichting)”

„Als we betalen loopt de vraag naar voorlichting terug”

„De waarde van de gehele voorlichting en de objectiviteit zal verdwijnen als we moeten betalen”.

Deze laatste twee argumenten vervallen o.i. als de betaling geschiedt via een heffing op de veiling.

Een nadeel van de betaling via de veilingomzet is echter ook te noemen. Het is bekend dat de voorlichting zich waarschijnlijk bewust, maar misschien ook wel onbewust richt op de betere bedrijven (zie tabel 49). Het lijkt ons daarom niet geheel rechtvaardig ook de tuinders die weinig of nooit contact hebben met de assistent voor deze voorlichting te laten betalen. Iets anders ligt dit bij de bijdrage voor het Proefstation, daar elke tuinder hiervan direct of indirect profijt heeft en dit beseft, hetgeen met de voorlichting niet het geval is, hoewel de tuinders ook daarvan via collegae profijt hebben.

7.5 Persoonlijk contact met de rayonassistent

Wanneer de tuinders moeilijkheden hebben kunnen ze contact opnemen met hun rayonassistent die dan op korte termijn poolshoogte op het bedrijf komt nemen. Niet alle tuinders maken een even frequent gebruik van de assistent. Een aantal denkt het ook zonder de assistent wel te kunnen redden, terwijl anderen door een zekere schroom worden weerhouden. Zij bekennen niet graag dat ze hulp nodig hebben.

Tussen de onderzochte plaatsen bestaat verschil wat betreft de frequentie waarmee de tuinders om voorlichting vragen (zie tabel 68).

TABEL 68 FREQUENTIE WAARMEE DE TUINDERS IN DE VERSCHILLENDE PLAATSEN OM VOORLICHTING VRAGEN (IN %)

Frequentie	Gewicht	Naaldwijk	Wateringen	's-Gravenzande	Bleiswijk	Pijnacker	Totaal
nooit	0	23	17	16	8	3	13
zelden	1	18	29	11	21	11	18
soms	2	23	26	32	31	37	30
regelmatig	3	26	17	26	23	24	23
vaak	4	10	11	16	18	26	16
gemiddelde score		1,82	1,77	2,16	2,23	2,61	2,12

Nagegaan is welke groep tuinders nu het meest om voorlichting vraagt. Het vermoeden dat dit de tuinders met de grote bedrijven zijn is niet gerechtvaardigd. Ook bestaat er geen verband tussen de leeftijd van de tuinders en de frequentie waarmee ze om voorlichting vragen. In het

Westland vragen de tuinders minder om voorlichting dan in de Kring.

Toch is het vragen naar voorlichting wel afhankelijk van het bedrijf. Daartoe zijn de bedrijven van de tuinders gewaardeerd, hoofdzakelijk naar de stand van de gewassen en de bedrijfsopbouw. De tuinders die hier een hoog cijfer voor kregen vragen het meest om voorlichting. In het midden dient gelaten te worden of deze bedrijven beter zijn doordat de tuinders regelmatig om voorlichting vragen of dat de tuinders met de betere bedrijven om voorlichting vragen.

Het vragen om voorlichting is sterk afhankelijk van de houding die de tuinders ten opzichte van de voorlichtingsdienst hebben. Is deze zeer positief dan vragen ze het meest om voorlichting. Een en ander is weer-gegeven in tabel 69.

TABEL 69 FREQUENTIE WAARMEE DE TUINDERS OM VOORLICHTING VRAGEN NAAR DE HOUDING DIE ZE T.O.V. DE VOORLICHTING HEBBEN

Frequentie	Gewicht	Houding				totaal	Gemid- delde score houding
		enigs- zins negatief	enigs- zins positief	positief	zeer positief		
		3	4	5	6		
nooit	0	8	2	11	4	25	4,36
zelden	1	4	8	10	11	33	4,57
soms	2	2	4	23	27	56	5,27
regelmatig	3		2	20	22	44	5,45
vaak	4		1	9	21	31	5,65
totaal		14	17	73	85	189	5,20
gemiddelde frequentie der bezoeken		0,57	1,53	2,08	2,53	2,12	

We kunnen ons afvragen wat hier oorzaak en wat gevolg is. Hebben de tuinders een minder positieve houding doordat ze weinig bezoek ontvangen, of hebben ze een negatieve houding en vragen daardoor minder voorlichting? We zullen over dit „wat was er eerder de kip of het ei” probleem niet gaan filosoferen, maar geloven toch wel te kunnen stellen dat beide mogelijkheden in de praktijk voorkomen. Er zijn tuinders die minder plezierige ervaringen met de voorlichtingsdienst hebben gehad, meestal slechts met één assistent, en zich daardoor een negatieve houding hebben aangemeten tegen alle voorlichting. Er zijn ook tuinders die uit principe geen geloof hechten aan mensen die niet zelf praktisch tuinder zijn.

Na de vraag hoe vaak de tuinders om voorlichting vragen, is ook gevraagd hoe vaak ze bezoek kregen van de rayonassistent. Daar in het onderzochte gebied zowel groente- als bloementelers zijn, is een scheiding tussen de bezoeken van de assistent voor de groenteteelt en die voor de bloementeleelt aangebracht. Op een aantal bedrijven komen beide assistenten.

Tussen de onderzochte plaatsen bestaan vrij grote verschillen wat betreft het aantal bezoeken dat de tuinders van de assistent voor de groenteteelt ontvangen (zie tabel 70).

TABEL 70 AANTAL KEREN PER JAAR DAT DE TUINDERS BEZOEK KRIJGEN VAN DE ASSISTENT VOOR DE GROENTETEELT, PER PLAATS (IN %)

Aantal keren bezoek	Naaldwijk	Wateringen	's-Gravenzande	Bleiswijk	Pijnacker	Totaal
0 keer	38	34	24	18	16	26
1-3	18	34	32	23	18	25
4-7	15	17	18	36	29	23
8-12	18	9	16	15	26	17
vaker		6	8	5	5	5
bloementelers	10		3	3	5	4
gemiddeld aantal bezoeken	3,2	3,3	4,6	4,9	6,1	4,4
standaardafwijking	3,8	4,8	4,7	5,0	5,2	4,9

Ook het aantal bezoeken staat niet in verband met de bedrijfsgrootte. Wel bestaat er verband tussen het lidmaatschap van de studieclub en het aantal bezoeken dat de tuinders krijgen. De assistenten komen nl. het vaakst bij de studieclubleden. Dit is niet verwonderlijk, want via de studieclub zijn de contacten tussen de tuinders en de assistent steviger. In tabel 71 is weergegeven hoe de relatie tussen het aantal ontvangen bezoeken en het studieclublidmaatschap is.

TABEL 71 RELATIE TUSSEN AANTAL ONTVANGEN BEZOEKEN PER JAAR VAN DE RAYONASSISTENT VAN DE GROENTETEELT EN HET LIDMAATSCHAP VAN DE STUDIECLUB

Aantal bezoeken	Lid studieclub		Geen lid studieclub		Totaal	
	absoluut	%	absoluut	%	absoluut	%
0 keer	8	9	41	41	49	26
1-3	23	26	24	24	47	25
4-7	28	31	16	16	44	23
8-12	20	23	12	12	32	17
vaker	7	8	2	2	9	5
bloementelers	3	3	5	5	8	4
totaal	89	100	100	100	189	100

$\chi^2 = 29,90$; $P < 0,005$

Van de 189 tuinders telen er 61 bloemen, hetzij op een volledig gespecialiseerd bloementeelbedrijf (8), hetzij in combinatie met groente, hetzij als nateelt. De tuinders die zich volledig op de bloemen hebben

gespecialiseerd krijgen gemiddeld drie keer bezoek van de assistent voor de bloementeel (standaardafwijking = 1,78). De overige 56 tuinders krijgen gemiddeld 1,3 keer bezoek (standaardafwijking 2,07).

De bloementelers in de Kring krijgen vaker bezoek dan die in het Westland, nl. gemiddeld 4 keer per jaar. De bloementeel in het Westland op de niet gespecialiseerde bedrijven, en in het bijzonder de nateelt van chrysanten, wordt door de voorlichtingsdienst vrijwel niet begeleid (tabel 72).

TABEL 72 AANTAL KEREN DAT DE TUINDERS BEZOEK KRIJGEN VAN DE ASSISTENT VOOR DE BLOEMENTEELT, PER PLAATS (IN %)

Aantal bezoeken	Naaldwijk	Wateringen	's-Gravenzande	Bleiswijk	Pijnacker	Totaal
0 keer	54	17	32		3	21
1-3	26	3	5	3	8	9
4-7	5		3	5	3	3
8-12					3	1
niet van toepassing	15	80	60	92	83	66

Ongeveer 20 % van de tuinders krijgt noch bezoek van de assistent voor de groenteteelt noch van die voor de bloementeel. De voorlichting aan de bloementelers is veel minder intensief dan die aan de groentetelers. Van de bloementelers krijgt ± 65 % nooit voorlichting over bloemen. Van de groentetelers krijgt ± 25 % nooit bezoek van de groenteteeltassistent.

Uit tabel 71 bleek reeds dat de tuinders die lid zijn van een studieclub vaker bezoek ontvangen van de assistent voor de groenteteelt dan de niet leden. In zijn algemeenheid kunnen we stellen dat tuinders die regelmatig contact hebben met de rayonassistent ook veel contact hebben met andere voorlichtingsmedia. Er bestaat nl. een betrouwbare samenhang tussen de score voor het contact met de voorlichting en de frequentie waarmee de tuinders om voorlichting vragen (zie tabel 73).

TABEL 73 VERBAND TUSSEN DE SCORE VOOR HET CONTACT MET DE VOORLICHTING EN FREQUENTIE WAARMEE DE TUINDERS OM VOORLICHTING VRAGEN

Frequentie	1e kwartiel	2e kwartiel	3e kwartiel	4e kwartiel	Totaal
nooit	30	18	2		13
zelden	35	17	15	4	17
soms	30	33	27	27	30
regelmatig	4	28	37	27	24
vaak		4	19	42	16

$$\chi^2 = 68,35; P < 0,005$$

Van de mogelijkheid om telefonisch advies aan de assistent te vragen wordt door slechts 20 % der tuinders gebruik gemaakt. De meeste tuinders maken telefonisch een afspraak, daar ze het gewenst vinden dat de assistent de situatie ter plaatse opneemt. In de Kring ligt het percentage tuinders dat voldoende heeft aan telefonisch advies hoger dan in het Westland.

In een aantal gevallen wordt of door de assistent of door de tuinder een specialist ingeschakeld. Ons inziens hebben de tuinders echter te weinig contact met deze specialisten vooral wat betreft de economische en financiële aangelegenheden (tabel 74).

TABEL 74 AANTAL TUINDERS DAT CONTACT HEEFT GEHAD MET EEN SPECIALIST VAN DE VOORLICHTINGSDIENST, PER PLAATS

Specialisten	Naaldwijk	Wateringen	's-Gravenzande	Bleiswijk	Pijnacker	Totaal
stooktechniek	2	2	3	3	4	14
arbeidsmethoden	2	2	1	1	3	9
bemesting	3	1		1		5
bedrijfseconomie	1			1	1	3
teeltonderzoek	1	2	2	1	1	7
bodemverbetering		2	1			3
planteziekten	7	1	3	3	7	21
totaal aantal tuinders	9	9	9	9	14	60
idem %	23	26	24	23	37	26

Ongeveer drievierde van het aantal tuinders krijgt nooit bezoek van een specialist. In Pijnacker ligt het percentage dat nooit bezoek krijgt het laagst. We willen hier bepaald niet suggereren dat de assistenten niet berekend zijn voor hun taak, maar vooral terzake van de bedrijfs-economie wordt het gros der tuinders onvoldedig voorgelicht.

Naast de normale procedure waarbij de tuinders de assistent vragen eens langs te komen, komt het ook voor dat de assistenten ongevraagd bezoeken afleggen (tabel 75).

TABEL 75 AANTAL KEREN DAT DE ASSISTENT ONGEVRAAGD BEZOEKEN AFLEGT (IN %)

Frequentie	Naaldwijk	Wateringen	's-Gravenzande	Bleiswijk	Pijnacker	Totaal
0 keer	33	51	29	38	45	39
1-3	21	6	29	26	26	22
4-7	10	3	5	10	5	7
8-12		6	16	8	16	9
niet van toepassing	26	34	21	18	8	23
gemiddeld	1,0	0,8	2,3	1,7	2,2	1,7
totaal	1,66	1,94	3,40	2,75	3,30	2,81

Volgens de tuinders leggen de assistenten dus nogal eens ongevraagd een bezoek af. Dit is geheel in tegenspraak met wat de assistenten hier zelf over zeggen. Volgens hen hebben ze vrijwel geen tijd om zo maar eens ergens naar toe te stappen. We vermoeden daarom dat de tuinders ongevraagd bezoek enigszins te wijd geïnterpreteerd hebben en alle bezoeken waar geen directe afspraak voor is gemaakt aanmerken als ongevraagd bezoek. Onder anderen ook de bezoeken die de assistent brengt om eens te kijken hoe zijn advies heeft uitgedaakt.

Studieclubleden krijgen meer ongevraagd bezoek dan niet leden ($X^2 = 9,82$; $P < 0,025$). Dit is ergens begrijpelijk daar de studieclubleden meer contact hebben met de assistent en dus vaker kunnen vragen of de assistent eens langs wil komen als hij in de buurt is. Zo'n informele vraag om voorlichting beschouwt de tuinder misschien achteraf als niet gevraagd.

De tuinders hechten veel waarde aan ongevraagd bezoek. We zullen daar later nog op terugkomen wanneer we over de particuliere voorlichters gaan praten. Toch is er een aantal dat geen waarde aan ongevraagd bezoek hecht, deels omdat ze geen waarde aan de voorlichting hechten en deels omdat ze liever erom vragen als er iets aan de hand is (zie tabel 76).

TABEL 76 AANTAL TUINDERS NAAR HET NUT DAT ZIJ TOEKENEN AAN ONGEVRAAGD BEZOEK VAN DE RYONASSISTENT

Is ongevraagd bezoek nuttig?	Ge- wicht	Naaldwijk	Wateringen	's-Graven- zande	Bleiswijk	Pijnacker	Totaal
beslist niet	1	3	9	13	5	8	7
eigenlijk niet	2	10	14	8	10	13	11
neutraal	3	5	9	13	8	5	8
eigenlijk wel	4	41	40	39	36	53	42
heel erg	5	41	28	26	41	21	32
gemiddelde score		4,33	3,66	3,58	3,97	3,66	3,79

In Naaldwijk vonden we het grootste percentage tuinders dat niet om voorlichting vroeg terwijl de tuinders daar de meeste waarde aan ongevraagd bezoek hechten. Het is mogelijk dat er bij de tuinders een barrière bestaat die hen er van weerhoudt om voorlichting te vragen. Ze moeten dan namelijk erkennen dat ze het zelf niet weten en door dit te doen verliezen ze een stuk eigenwaarde. Wanneer nu de assistent zo eens langs zou komen zou het gesprek gemakkelijk op bepaalde problemen gebracht kunnen worden zonder dat de tuinder openlijk met zijn onwetendheid te koop loopt. Ook zou het voor een aantal tuinders die vrijwel nooit contact hebben gehad met de assistent een reden zijn om na een bezoek van de assistent deze later te raadplegen. Er zijn nl. tuinders die pas om voorlichting vragen als ze er zelf geen raad meer

mee weten. Als deze tuinders de assistent niet kennen zullen ze het misschien ook dan nog nalaten.

Wanneer de assistent rekening moet houden met deze psychische barrière bij de tuinder zal van hem meer gevraagd worden. Zo zou de assistent de tuinders ook op verschillende wijzen moeten benaderen. De ene tuinder wil van de assistent horen wat er aan mankeert en wil daar een pasklare oplossing voor hebben. In bepaalde gevallen zal de assistent aan deze wens tegemoet moeten komen, maar het is niet zijn taak om steeds als dokter zijn diagnose te stellen en een recept voor te schrijven. De voorlichter moet de tuinder namelijk dusdanig helpen dat deze zijn eigen probleem scherp onderkent. Hij moet de tuinder als het ware dwingen zelf over zijn probleem na te denken zodat deze van elke nieuwe situatie iets leert. De zogenaamde „non directive counseling method” is hiertoe de geëigende weg. De assistent lokt de tuinder uit de tent om zijn mening over het probleem te horen en geeft informatie als de tuinder dreigt te verzanden in het probleem. Op deze manier staat de tuinder achter het advies wat uiteindelijk uit de bus komt omdat hij daar actief over heeft meegedacht.

Bij veel tuinders lukt deze „non directive counseling method” uitstekend, daar zij de assistent bewust als klankbord gebruiken en niet van hem verwachten dat hij als een autoriteit door het gewas loopt, hier en daar een opmerking maakt, een recept schrijft en de tuinder laat doen wat hij denkt dat goed is.

Negen en negentig procent van de tuinders vindt dat ze voldoende voorlichting kunnen krijgen als ze dat wensen. Wel vindt men dat de rayons aan de grote kant zijn, waardoor het zéér op prijsgestelde ongevraagde bezoek voor velen geen werkelijkheid kon worden. Dat dit ongevraagde bezoek belangrijk is bewijst wel het bestaan van de particuliere voorlichters. Zoals we reeds gezegd hebben, druist het roepen van de assistent in tegen de status van ondernemer, men geeft een bewijs van onvermogen (gelukkig voelen lang niet alle tuinders dit zo aan). Een contact met een voorlichter waarin deze zich verbindt regelmatig te komen en de tuinder zich verbindt een bepaald bedrag te betalen heeft meer het karakter van een zakelijke overeenkomst en heeft als zodanig niets met statusverlies of onkunde te maken.

7.6 Score contact voorlichting

Al meerdere keren in dit verslag is de score voor het contact met de voorlichting in het algemeen ter sprake gekomen. Hoe deze schaal geconstrueerd is, is uiteengezet in hoofdstuk 2 en bijlage I. De itemanalyse van deze score (zie bijlage II, tabel 92) toont aan dat de constructie van de schaal aan de gestelde eisen voldoet. Voor alle items bestaat er namelijk een betrouwbaar verschil tussen het hoogste en het laagste kwartiel.

In tabel 77 hebben we de score voor het contact met de voorlichting in de vijf onderzochte plaatsen vergeleken en het blijkt dat de tuinders in de Kring meer contact met de diverse voorlichtingsmedia hebben dan de Westlandse tuinders.

TABEL 77 DE SCORE VOOR HET CONTACT MET DE VOORLICHTING IN DE ONDERZOCHE PLAATSEN (IN %)

Kwartiel score contact voorlichting	Naaldwijk	Wateringen	's-Gravenzande	Bleiswijk	Pijnacker	Totaal
laagste kwartiel	15	37	29	18	24	24
2e kwartiel	36	23	39	21	24	29
3e kwartiel	26	14	24	28	16	22
hoogste kwartiel	23	26	8	33	37	25
gemiddelde score	9,5	9,6	8,6	10,7	10,5	9,8
standaardafwijking	3,5	4,2	2,9	3,4	4,5	4,2

Uit het onderzoek is gebleken dat er een betrouwbare relatie bestaat tussen de score voor het contact met de voorlichting en de score voor het onderwijs van de tuinder ($X^2 = 32,73$ $P < 0,005$) (tabel 78).

Ook hebben de tuinders met de grotere bedrijven meer contact met de diverse voorlichtingsmedia dan de tuinders met de kleine bedrijven ($X^2 = 22,99$, $P < 0,005$).

TABEL 78 SCORE CONTACT VOORLICHTING NAAR SCORE ONDERWIJS TUINDER

Kwartiel score contact voorlichting	Gewicht	Score onderwijs				Gemiddelde score onderwijs	
		0-2	3-5	6-9	10-15		
		1	2	3	4		
laagste kwartiel	1-6	1	12	25	8	1	1,96
2e kwartiel	7-9	2	15	26	8	5	2,06
3e kwartiel	10-12	3	5	25	11		2,15
hoogste kwartiel	≥ 13	4	3	18	18	9	2,69
gemiddelde score contact voorlichting			1,97	2,38	3,09	3,13	
aantal tuinders			35	94	45	15	189

In tabel 77 zagen we reeds dat er in de Kring een groter aantal tuinders is met een score voor het contact met de voorlichting in de hoogste kwartielen dan in het Westland. In tabel 79 zullen we dit duidelijker weergeven. Tevens geven we in deze tabel de score voor het contact met de voorlichting verdeeld over de verschillende leeftijdsgroepen en de leeftijd waarop de geënquêteerde tuinders zelfstandig zijn geworden.

TABEL 79 PERCENTAGE VAN DE TUINDERS MET EEN SCORE VOOR HET CONTACT MET DE VOORLICHTING BOVEN DE MEDIAAN IN HET WESTLAND EN DE KRING IN DE VERSCHILLENDE LEEFTIJDGROEPEN EN NAAR DE LEEFTIJD WAAROP ZE ZELFSTANDIG ZIJN GEWORDEN

Leeftijd bedrijfshoofd	Score contact voorlichting boven de mediaan		
	Westland	De Kring	totaal
21-30 jaar	11 (N = 9)	75 (N = 12)	48
31-40 jaar	46 (N = 28)	56 (N = 25)	51
41-50 jaar	47 (N = 34)	57 (N = 21)	51
51-60 jaar	37 (N = 27)	60 (N = 10)	43
ouder dan 60 jaar	36 (N = 14)	33 (N = 9)	35
leeftijd van zelfstandigheid			
20-25 jaar	47 (N = 60)	59 (N = 41)	53
26-30 jaar	38 (N = 34)	58 (N = 24)	47
31-60 jaar	22 (N = 18)	50 (N = 12)	37
totaal	40	57	

We zien dat de tuinders in de Kring een hogere score voor het contact met de voorlichting hebben in vrijwel alle leeftijdsgroepen. Vooral het grote verschil in de groep 21-30 jaar is erg groot. Kijken we naar de totaal percentages dan hebben de groepen 31-40 en 41-50 jaar de hoogste score voor het contact met de voorlichting.

Ook de leeftijd waarop de tuinders zelfstandig zijn geworden speelt een rol bij de score voor het contact met de voorlichting. Vooral in het Westland zijn de verschillen tussen de tuinders die vroeg en die laat zelfstandig zijn geworden groot.

7.7 Houding ten opzichte van de voorlichting

7.7.1 Reacties op een aantal uitspraken

In het voorgaande is het gebruik van de voorlichtingsbronnen en de waarde die de tuinders er aan hechten ter sprake gekomen. In deze paragraaf houden we ons bezig met de houding tegenover de voorlichting. Op de constructie van de schaal die deze houding meet, zijn we elders reeds ingegaan, daarom zullen we hier direkt overgaan tot de uitkomsten van de enquête.

De uitspraken die dit thema betroffen waren neergelegd in vraag 38 en leverden de volgende antwoorden op:

		Abs.	%
1. Tuinders krijgen tegenwoordig te veel voorlichting	helemaal niet mee eens	148	78
	niet helemaal juist	25	13
	geen mening	6	3
	wel ongeveer juist	7	4
	helemaal mee eens	3	2

2. De voorlichters weten van de praktijk weinig af	helemaal niet mee eens	96	51
	niet helemaal juist	62	33
	geen mening	7	4
	wel ongeveer juist	20	11
	helemaal mee eens	4	2
3. Opvolging van het advies van de voorlichting kost meer dan het opbrengt	helemaal niet mee eens	119	63
	niet helemaal juist	38	20
	geen mening	16	8
	wel ongeveer juist	13	7
	helemaal mee eens	3	2
4. De voorlichting loopt achter bij de praktijk	helemaal niet mee eens	119	63
	niet helemaal juist	36	19
	geen mening	7	4
	wel ongeveer juist	20	11
	helemaal mee eens	7	4
5. Aan de voorlichting heb je weinig	helemaal niet mee eens	161	85
	niet helemaal juist	17	9
	geen mening	4	2
	wel ongeveer juist	5	3
	helemaal mee eens	2	1
6. Als de voorlichter te vaak komt, gaat hij op je stoel zitten en wordt je knecht op je eigen bedrijf	helemaal niet mee eens	139	74
	niet helemaal juist	23	12
	geen mening	8	4
	wel ongeveer juist	11	6
	helemaal mee eens	8	4
7. Aan je eigen ervaring heb je meer dan aan de voorlichting	helemaal niet mee eens	51	27
	niet helemaal juist	74	39
	geen mening	3	2
	wel ongeveer juist	37	20
	helemaal mee eens	24	13
8. De voorlichters maken maar zelden fouten	helemaal niet mee eens	68	36
	niet helemaal juist	59	31
	geen mening	18	10
	wel ongeveer juist	30	16
	helemaal mee eens	14	7
9. Voorlichters zijn meestal mislukte tuinders	helemaal niet mee eens	129	68
	niet helemaal juist	42	22
	geen mening	9	5
	wel ongeveer juist	8	4
	helemaal mee eens	1	1
10. De voorlichting is voor de tuinders onmisbaar	helemaal niet mee eens	6	3
	niet helemaal juist	13	7
	geen mening	3	2
	wel ongeveer juist	30	16
	helemaal mee eens	137	72

11. De voorlichters denken altijd dat ze het beter weten dan de tuinders, hoewel ze er minder verstand van hebben	helemaal niet mee eens	100	53
	niet helemaal juist	64	34
	geen mening	9	5
	wel ongeveer juist	11	6
	helemaal mee eens	5	3
12. De adviezen van de voorlichting zijn te duur om op te volgen	helemaal niet mee eens	124	66
	niet helemaal juist	32	17
	geen mening	17	9
	wel ongeveer juist	12	6
	helemaal mee eens	4	2
13. Tuinders die zelf niet weten hoe ze hun bedrijf moeten voeren roepen het meest om voorlichting	helemaal niet mee eens	51	27
	niet helemaal juist	20	11
	geen mening	15	8
	wel ongeveer juist	60	32
	helemaal mee eens	43	23

Over het algemeen zijn de tuinders van mening dat ze nooit te veel voorlichting kunnen krijgen. Eén tuinder zei dat het hem wel eens ging duizelen op een studieclubvergadering.

De tuinders hebben redelijk vertrouwen in de vakkennis van de voorlichters. „t Zijn meestal tuindersmensen, al zijn ze niet zakelijk, ze zitten er wel in”. „Ze hebben er voor geleerd en ze leren elke dag bij”. De jongere assistenten genieten nog niet het volle vertrouwen, maar na een inlooperperiode vinden de tuinders dat deze ook voldoende op de hoogte zijn met de praktijk.

Over de praktische kennis van de mensen op het Proefstation is niet elke tuinder tevreden. „Ze moeten eerst maar eens een poosje in de tuin gewerkt hebben”.

De klachten over te dure adviezen zijn zeldzaam en beperken zich tot de financiële voorlichting (in casu uitbreiding en modernisering) en de overschakeling op gas. De meesten vinden „dat je er altijd beter mee af bent”.

De voorlichting loopt niet achter bij de praktijk maar wel zeggen de tuinders dat veel nieuwe dingen bij de tuinders vandaan komen, zoals o.a. de CO₂ toediening.

Met de uitspraak: „aan voorlichting heb je weinig”, is meer dan 90 % het niet eens. Een van de tuinders zei: „Als je er iets aan wilt hebben moet je de adviezen ook opvolgen”.

Als de tuinders geheel van de voorlichting afhankelijk worden ligt dat aan de tuinders zelf. „Je bent er zelf bij en moet zelf een persoonlijkheid zijn, het advies is geen wet, maar vrijblijvend”. Meer dan de helft van de tuinders vertrouwt niet uitsluitend op eigen ervaring. De eigen ervaring is waardevol, maar door de voorlichting wordt deze nog waardevoller.

Onfeilbaar zijn de voorlichters niet, maar dat ze direkt fouten maken

willen maar weinig tuinders beweren. „Ze houden zich op de vlakke en laten het initiatief aan de tuinders”.

Voorlichters zijn geen mislukte tuinders, volgens een aantal tuinders kwam dit vroeger nog wel eens voor, maar nu gelukkig niet meer. Wel mislukte tuinders zijn de particuliere voorlichters en de keurmeesters van de veiling volgens sommigen.

Uit de gegevens blijkt dat de tuinders de voorlichting onmisbaar vinden. Zonder deze voorlichting zou de tuinbouw zich nooit zo snel hebben kunnen ontwikkelen. Betweterig zijn de voorlichters niet in de ogen der tuinders. De particuliere voorlichters leiden volgens sommigen meer aan dit euvel.

Over de laatste uitspraak zijn de meningen nogal verdeeld. Sommigen zeggen dat juist de goede tuinders veel om voorlichting vragen, anderen zijn het er mee eens en beweren dat de studieclubleden vaak de slechtste bedrijven hebben. Hier weer lijnrecht tegen in gaat het antwoord „juist de tuinders die veel voorlichting vragen hebben grote bedrijven, hier leren de voorlichters ook het meest, de slechte tuinders hebben aan voorlichting ook niets”.

Aangezien uitspraak nummer 13 niet was opgenomen in de schalen die DE JONGE (1966) en DE VRIES (1967) samenstelden en we de onze met deze schalen zullen vergelijken, nemen we deze uitspraak niet in de schaal op.

Uit bovenstaande blijkt dus dat de tuinders t.a.v. de meeste uitspraken een positieve houding innemen. Hoe reageren nu de boeren op deze uitspraken? Hiertoe zullen we een vergelijking maken tussen onze gegevens en die van DE JONGE (1966) en DE VRIES (1967, bladz. 17) die respectievelijk gewerkt hebben in het gebied Epe-Heerde en onder de grotere varkenshouders in Oostelijk Nederland (tabel 80).

TABEL 80 OVERZICHT VAN DE UITSPRAKEN OVER DE VOORLICHTING IN % IN VERGELIJKING MET EEN TWEETAL ANDERE ONDERZOEKINGEN

Uitspraken = 100 %	Tuinders (N = 189)			De Vries (N = 71)			De Jonge (N = 374)		
	eens	geen mening	oneens	eens	geen mening	oneens	eens	geen mening	oneens
1	5	3	92	8		92	30	1	69
2	13	4	83	13		87	25	1	74
3	9	8	73						
4	14	4	82	13		88	22	4	75
5	4	2	94	7		93	23	1	76
6	10	4	86	13		87	31	1	68
7	32	2	66	49		51	67	1	32
8	23	10	67	35		65	26	1	73
9	5	5	90	4		93	22	1	78
10	88	2	10	73	3	26	64	1	35
11	8	5	87	8		91	36	1	63
12	8	9	83	14		86	62	1	37

Tussen de tuinders en de boeren, vooral die in Epe-Heerde uit het onderzoek van DE JONGE (1966) bestaat nogal wat verschil bij de beantwoording van de vragen.

Bij het onderzoek van DE VRIES (1967) waren de reacties van de boeren vrijwel even positief als die van de tuinders in ons onderzoek. De categorie „geen mening” kwam hier vrijwel niet voor, maar dat kan aan de enquêteur hebben gelegen. De boeren in Epe-Heerde hebben de uitspraken veel negatiever beoordeelt dan de tuinders.

Natuurlijk kan men niet generaliseren door te zeggen dat de tuinders over het algemeen een positievere instelling t.o.v. voorlichting hebben dan de boeren, daarvoor is dit vergelijkingsmateriaal onvoldoende. Persoonlijk zijn we echter van mening dat dit wel het geval is.

In Bijlage II tabellen 96 t/m 108 hebben we de antwoorden per plaats weergegeven. Hoewel er tussen de plaatsen weinig betrouwbare verschillen bestaan, zijn er toch een aantal in het oog springende verschillen. Zo vertrouwen de tuinders in Wateringen het meest op hun eigen ervaring, terwijl de tuinders in Bleiswijk de eigen ervaring het meest prefereren boven de voorlichting.

In Naaldwijk en 's-Gravenzande, de minst vooruitstrevende plaatsen, vinden we meer tuinders die van mening zijn dat de voorlichting achter loopt bij de praktijk dan in de andere plaatsen. De tuinders in Wateringen hebben, ondanks de antwoorden op uitspraak 7, het meeste vertrouwen in de adviezen die de voorlichter geeft.

7.7.2 Schaal houding t.o.v. de voorlichting

Met behulp van tabel 1 (pag. 15) en de in bijlage I gegeven explicatie over de schaal die de houding t.o.v. de voorlichting weergeeft is het nu mogelijk de antwoorden van de respondenten te kwantificeren.

Uit het zeer globale beeld van tabel 81 blijkt dat de tuinders een positieve tot zeer positieve instelling t.o.v. de voorlichting hebben.

Wanneer we de houding enigszins genuanceerder gaan bekijken door

TABEL 81 DE HOUDING T.O.V. DE VOORLICHTING

Puntentotaal	Betekenis	Gewicht	Absoluut	%
12-20	zeer negatief	1	1	1
21-28	negatief	2		
29-36	enigszins negatief	3	13	7
37-44	enigszins positief	4	17	9
45-52	positief	5	73	39
53-60	zeer positief	6	85	45
totaal			189 (= N)	100

Gemiddelde score van alle respondenten 5,20.

TABEL 82 HOUDING T.O.V. DE VOORLICHTING IN ELK DER ONDERZOCHETE PLAATSEN (IN %)

Houding	Punten- totaal	Naald- wijk	Wate- ringen	's-Graven- zande	Bleis- wijk	Pijn- acker	Totaal
negatief	12-28			3			1
neutraal	29-44	28	14	18	11	16	16
positief	45-60	72	86	79	89	84	83
gemiddelde score per uitspraak		4,1	4,4	4,1	4,3	4,2	4,2
gemiddeld puntentotaal		48,8	52,0	47,5	51,5	50,3	49,9
standaardafwijking		7,1	6,8	11,4	4,8	4,8	

een splitsing te maken tussen de verschillende plaatsen krijgen we het volgende beeld (tabel 82).

De houding is in alle plaatsen positief, maar Naaldwijk en 's-Gravenzande zitten gemiddeld een aantal punten lager dan de plaatsen waar men een zeer gespecialiseerde tuinbouw beoefend.

Teneinde na te gaan of de schaal voldoet aan de eis dat deze één bepaalde houding moet meten, hebben we de „discriminative power”-techniek toegepast (zie ook hoofdstuk 2.2.2). Met deze techniek wordt nagegaan of er tussen alle uitspraken waaruit de schaal is opgebouwd voldoende innerlijke consistentie bestaat. (Dat wil zeggen dat degenen die bij de ene vraag positief gereageerd hebben dezelfde zijn als die bij een andere vraag positief gereageerd hebben) (zie tabel 83).

TABEL 83 RESULTATEN VAN DE „DISCRIMINATIVE POWER” TECHNIEK (D.P.) OP DE SCHAALHOUDING T.O.V. DE VOORLICHTING

Nummer uitspraak	Gemiddelde score			Significantie bij P = 0,01
	H.K.	L.K.	D.P. (H.K.-L.K.)	
1	4,96	4,22	0,74	+
2	4,85	3,40	1,45	+
3	4,89	3,28	1,61	+
4	4,82	3,34	1,48	+
5	5,00	4,25	0,75	+
6	4,80	4,15	0,65	+
7	4,33	2,40	1,93	+
8	3,09	2,04	1,05	+
9	4,82	4,21	0,61	+
10	4,82	3,75	1,07	+
11	4,83	3,40	1,43	+
12	4,94	3,60	1,34	+
13	3,46	2,58	0,88	+

H.K. = hoogste kwartiel; L.K. = laagste kwartiel; D.P. = de „discriminative power” of het onderscheidend vermogen.

+ betekent dat de verschillen statistisch significant zijn, d.w.z. de resultaten zijn voor 99 % betrouwbaar bij een significantieniveau van 1 %.

7.7.3 Samenhang tussen houding t.o.v. de voorlichting en enkele andere factoren

In tabel 84 is het verband tussen het lidmaatschap van een standsorganisatie en de houding t.o.v. de voorlichting weergegeven, waarbij de puntentotalen tot vier groepen zijn teruggebracht.

TABEL 84 HOUDING T.O.V. DE VOORLICHTING NAAR LIDMAATSCHAP VAN EEN STANDSORGANISATIE

Houding	L.T.B.	H.M.L.	C.B.T.B.	Ongeorganiseerd	Totaal
negatief			2		1
neutraal	14	33	14	16	16
positief	36	37	40	50	39
zeer positief	50	30	44	34	45

De leden van de Hollandse Maatschappij van Landbouw (H.M.L.) staan minder positief t.o.v. de voorlichting dan de andere tuinders, hoewel het verschil door toeval veroorzaakt kan zijn.

TABEL 85 HOUDING T.O.V. DE VOORLICHTING NAAR STUDIECLUBLIDMAATSCHAP (IN %)

	Lid	Geen lid
negatief		1
neutraal	8	23
positief	38	41
zeer positief	54	35

De studieclubleden staan positiever t.o.v. de voorlichting dan de niet leden, zoals blijkt uit tabel 85. Als we een splitsing zouden maken tussen de tuinders in het Westland en die in de Kring dan zou blijken dat het verschil in het Westland veel groter is dan in de Kring.

De tuinders die geen onderwijs hebben genoten, hebben de laagste score voor de houding t.o.v. de voorlichting. Omgekeerd hebben de tuinders met een lage negatieve houding t.o.v. de voorlichting het minste onderwijs genoten (tabel 86).

Wanneer we tot slot nogmaals een vergelijking maken met de resultaten van de onderzoeken van DE JONGE (1966) en DE VRIES (1967), dan zien we dat de tuinders uit ons onderzoek toch een veel positievere houding hebben t.o.v. de voorlichting (tabel 87).

TABEL 86 HOUDING T.O.V. DE VOORLICHTING NAAR SCORE ONDERWIJS TUINDER

Houding t.o.v. de voorlichting	Gewicht ¹	Score onderwijs					Gemiddel- de score onderwijs
		0	1-2	3-5	6-9	10-15	
		1	2	Gewicht 3	4	5	
negatief	1-2	1	0	0	0	0	1
neutraal	3-4	5	0	21	3	1	2,7
positief	5	10	2	39	17	5	3,1
zeer positief	6	12	3	36	25	9	3,2
gemiddelde score houding t.o.v. de voorlichting		4,7	5,6	5,1	5,5	5,5	

¹ Gewicht 1-2 betekent 1 voor zeer negatief en 2 voor negatief; gewicht 3-4 betekent 3 voor enigszins negatief en 4 voor enigszins positief.

TABEL 87 HOUDING VAN DE TUINDERS T.O.V. DE VOORLICHTING VERGELEKEN MET DE HOUDING VAN ENKELE GROEPEN UIT ANDERE ONDERZOEKINGEN

Houding	Eigen onderzoek		De Vries		De Jonge	
	absoluut	%	absoluut	%	absoluut	%
negatief	1	1	2	3	55	15
neutraal	30	16	20	28	177	47
positief	158	84	49	69	141	38
	189 (= N)		71 (= N)		373 (= N)	

7.8 Grondmonsteronderzoek

Het is onvermijdelijk hier even vooruit te lopen op hetgeen in hoofdstuk 8 aan de orde komt, namelijk de particuliere voorlichting, waar deze zich bezig houdt met grondonderzoek. Het Proefstation te Naaldwijk heeft een eigen laboratorium voor het grondonderzoek en veel tuinders maken hiervan gebruik (tabel 88).

TABEL 88 AANTAL TUINDERS (IN %) NAAR DE INSTANTIE DOOR WIE ZIJ EEN GRONDMONSTER LAAT NEMEN

	Naaldwijk	Wateringen	's-Graven- zande	Bleiswijk	Pijnacker	Totaal
geen grondmonster	8	9	11			5
particuliere voorlichting	15	26	29	3	8	16
particulier of proef- station		11	5		3	4
proefstation	77	54	59	97	89	75

Vijfennegentig procent van de tuinders laat wel eens een grondmonster nemen. Het Proefstation neemt het leeuwenaandeel van dit grondonderzoek voor zijn rekening, maar vooral in het Westland is er toch een relatief vrij groot aantal dat de monsters via een particuliere voorlichter in Oosterbeek of bij een particulier laboratorium in Grouw laat onderzoeken. De betekenis van de particuliere voorlichter voor het grondonderzoek in de Kring is gering.

Het zijn vooral de tuinders met een lage score voor hun bedrijfstype, die geen grondmonster laten nemen. De middengroep vormt de klantenkring van de particuliere voorlichter.

Een groot aantal tuinders volgt het bemestingsadvies niet precies op, maar geeft een extra hoeveelheid. In de Kring komt dit weinig voor, maar in het Westland is dit een vrij normale handelswijze.

Het lijkt gerechtvaardigd te veronderstellen dat bij het adviseren hiermee al ten dele rekening is gehouden, het advies is vaak aan de schrale kant. Het vermoeden en de klacht dat alleen op het Proefstation te zuinig wordt geadviseerd naar het oordeel van de tuinders wordt niet door de gegevens bevestigd, integendeel. Van de tuinders die hun grond door de afdeling grondonderzoek van het Proefstation laten onderzoeken volgt een groter aantal het advies precies zo op dan van de tuinders die hun grond via een particuliere voorlichter laten onderzoeken.

Het blijkt dat vooral op de kleinere bedrijven de hand gelicht wordt met het advies, terwijl de oudere tuinders dit in hogere mate doen dan de jongere. Tuinders die regelmatig teelttechnische voorlichting vragen hebben ook meer vertrouwen in het bemestingsadvies dan de tuinders die zelden of nooit voorlichting vragen.

Van een aantal tuinders werd de klacht gehoord dat er nogal wat tijd verloopt tussen het nemen van het monster en het uitbrengen van het advies, maar over het algemeen zijn de tuinders tevreden over de afhandeling.

Hoeveel waarde de tuinders aan hun grondmonsters hechten blijkt wel uit het feit dat vele tuinders de adviezen jarenlang bewaren. Er was zelfs een tuinder die de enquêteur al zijn grondmonsters liet zien, die hij vanaf 1935 netjes in een ordner had bewaard.

7.9 De voorlichting op financieel gebied

Hoewel bijna 20 % der tuinders vindt dat de voorlichting te weinig aan bedrijfseconomische en financiële voorlichting doet, is de belangstelling onder de tuinders om over de financiële resultaten van hun bedrijf te praten toch teleurstellend. Meer dan de helft der tuinders voelt er niet voor om aan een buitenstaander inzage in zijn boekhouding te geven.

Veertien procent der tuinders houdt een bedrijfseconomische boek-

houding bij, hetgeen de meesten zeer goed bevalt. In 's-Gravenzande houdt niemand een bedrijfseconomische boekhouding bij. Overigens is 14 % erg hoog vergeleken met het landelijk gemiddelde, dat op 4 % ligt. De introductie van de bedrijfseconomische boekhouding is foutief geweest. Velen zijn hiertoe door een subsidie overgehaald maar weten niet hoe er mee te werken. Het ware beter dat de voorlichting de behoefte schiep aan een bedrijfseconomische boekhouding.

Van de overige 86 % der tuinders zou slechts 18 % er wel voor voelen ook een bedrijfseconomische boekhouding bij te houden. Velen weten echter niet precies of in het geheel niet wat een bedrijfseconomische boekhouding inhoudt, zodat voorlichting op dit gebied zeker gewenst is.

Eén van de tuinders merkte op: „Aan financieel advies heb je weinig, je kunt niet meer uit de grond halen dan je er in stopt”. Veel tuinders denken ook dat een bedrijfseconomische boekhouding alleen zin heeft op grote, zwaar verwarmde, niet gespecialiseerde bedrijven. Men ziet tegen het extra werk op en is er niet van overtuigd dat dit zijn rendement oplevert. Waarschijnlijk is er een aantal tuinders die liever niet zwart op wit heeft hoe het precies met zijn bedrijf gesteld is.

Ook uit bijlage II, tabel 93 blijkt dat het merendeel der tuinders bij grotere investeringen zelf beslist al of niet hiertoe over te gaan. Toch zal, vooral in de toekomst de tuinder met meer overleg, en beter voorlicht, moeten afwegen of een investering in zijn bedrijf verantwoord is of niet. Voor de voorlichting is veel werk op dit gebied weggelegd.

8. De particuliere voorlichting

8.1 De particuliere voorlichters

In het Zuid-Hollandse Glasdistrict werken een aantal particuliere voorlichters. De betekenis van deze voorlichters is in het Westland veel groter dan in de Kring, doordat dit verschijnsel vanouds uit het Westland ontstaan is en een nieuwe impuls gekregen heeft doordat een rayon-assistent uit het Westland zich als particulier voorlichter heeft gevestigd.

We zullen hier geheel voorbijgaan aan persoonlijke zaken en ons beperken tot het geven van een indruk over de verspreiding van het instituut particuliere voorlichter en de houding die de tuinders ten opzichte hiervan innemen. Die laatste zal geïllustreerd worden met een aantal uitspraken die we uit de mond van de tuinders hebben opgeschreven.

Bezien we tabel 89 dan blijkt dat 69 % der tuinders nooit bezoek krijgt van een particuliere voorlichter en dat 13 % hiervan is teruggekomen.

TABEL 89 AANTAL TUINDERS DAT GEBRUIK MAAKT VAN EEN PARTICULIERE VOORLICHTING (IN %)

Frequentie	Naaldwijk	Wateringen	's-Gravenzande	Bleiswijk	Pijnacker	Totaal
nooit	59	57	68	74	89	69
vroeger wel	21	14	3	18	8	13
zelden	3	3	3			2
soms		6	13	3		4
regelmatig	13		5	5		5
vaak	5	20	8		3	7

We zien dat in Wateringen 20 % der tuinders vaak, dat wil zeggen één maal per 14 dagen, bezoek krijgt van een particuliere voorlichter. Dit zijn allemaal stooktomatentelers, die het nodig vinden dat ze gedurende het gehele groeiseizoen kunnen rekenen op een betrouwbare deskundige.

Van de 33 tuinders die meer of minder regelmatig een particuliere voorlichter op het bedrijf zien verschijnen heeft 30 % geen contact meer met de rayonassistent. De overige tuinders maken van beide voorlichters gebruik en spelen deze soms tegen elkaar uit.

Het vermoeden dat de tuinders die gebruik maken van een particuliere voorlichter het contact met de andere media verliezen is door onderzoek niet gerechtvaardigd. Hierboven hebben we al gezien dat het merendeel nog contact heeft met de assistent, terwijl ook het lidmaatschap van een studieclub geen invloed heeft op het al dan niet gebruiken van een particulier voorlichter. De particuliere voorlichter vindt zijn werkterrein echter in hoofdzaak op de middenbedrijven.

GELING EN GROOT (1962, p. 17) vonden dat de particuliere voorlichters hoofdzakelijk op de minder intensieve bedrijven kwamen. Dit verschilt met hetgeen wij hier vonden. De oorzaak van dit verschil is dat na 1962 een ex-assistent van de voorlichtingsdienst zich als particulier heeft gevestigd en deze heeft een „betere” klantenkring dan de overige particuliere voorlichters.

Naast de teelttechnische voorlichting houden enkele particuliere voorlichters zich bezig met het nemen van grondmonsters die in Oosterbeek worden onderzocht. De frequentie waarmee deze voorlichters contact hebben beperkt zich vaak uitsluitend tot het steken van enkele monsters en het geven van een bemestingsadvies, terwijl in sommige gevallen zo nu en dan een teelttechnisch advies gegeven wordt. Dit wordt gratis gegeven als service bij het grondonderzoek, waar de tuinder meer voor betaalt dan bij de Proeftuin.

Daar waar er een regelmatig contact is betaalt de tuinder of een bedrag van een paar honderd gulden per jaar of ± 5 à 6 cent per raam per jaar.

Zoals uit tabel 90 blijkt hebben de tuinders die gebruik maken van een particuliere voorlichter niet een minder positieve houding ten opzichte van voorlichting in het algemeen dan de andere tuinders.

TABEL 90 HOUDING VAN DE TUINDERS TEN OPZICHTE VAN VOORLICHTING IN HET ALGEMEEN NAAR DE MATE WAARIN ZE GEBRUIK MAKEN VAN EEN PARTICULIERE VOORLICHTER (IN %)

Houding	Frequentie			
	nooit	vroeger wel	zelden/soms	regelmatig/vaak
enigszins negatief	7	4	9	14
enigszins positief	8	17	9	5
positief	40	37	27	41
zeer positief	45	42	55	41

Zoals we echter uit bijlage II, tabel 94 zien hecht een groot aantal tuinders (65 %) geen of weinig waarde aan de particuliere voorlichter. We moeten echter wel bedenken dat dit niet in de eerste plaats een afwijzing van de particuliere voorlichter als persoon betreft, maar meer een afwijzing van de particuliere voorlichting. Uit bijlage II, tabel 95

blijkt dat in Wateringen, waar de tuinders het meest gebruik maken van een particuliere voorlichter, de tuinders hieraan meer waarde hechten dan in de andere plaatsen.

In bijlage II, tabel 93 hebben we de antwoorden op vraag 42 weergegeven. Het blijkt dat slechts 10 % de particuliere voorlichter om advies vraagt als er moeilijkheden zijn bij de teelt of de bemesting, terwijl 18 % wel eens contact heeft met een particuliere voorlichter en 16 % grondmonsters laat nemen door deze particuliere voorlichters.

Tot slot van deze paragraaf geven we de opmerking van de tuinders over de particuliere voorlichters. De opmerkingen hebben hoofdzakelijk betrekking op de vraag waarom er tuinders zijn die van een particuliere voorlichter gebruik maken.

1. Waarschijnlijk meer vertrouwen in de particuliere voorlichter (44 ×).
2. Meer vertrouwen in de particuliere voorlichter dan in de Proeftuin (4 ×).
3. De particuliere voorlichters waren voorheen beter dan die van het Proefstation.
4. Misschien een onjuist idee van de rijksvoorlichting of moeilijkheden daarmee gehad. Persoonlijk zie ik er het nut niet van in.
5. Ik kan het me niet voorstellen, ze moeten er nog voor betalen ook, terwijl de voorlichting van het Proefstation gratis is.
6. Ze kunnen met de assistent niet overweg of hebben er geen vertrouwen in.
7. Men gaat liever naar een kwakzalver dan naar een dokter.
8. Tien jaar geleden had ik ze ook, nu zie je ze niet meer. Ik weet niet waarom men er mee wegloopt.
9. Geen vertrouwen in de Proeftuin. Het is een beetje oude sleur, ze komen er al jaren. Tien jaar geleden kwamen ze ook bij mij, dan dacht ik, daar heb je hem weer.
10. De particuliere voorlichter wordt door sommigen onvoorwaardelijk geloofd, maar het is niets waard. Hij dringt je werk op en kosten, maar de resultaten van de Proeftuin zijn even goed. Ik heb er jaren een gehad, maar hij was te duur en niet objectief.
11. Mijn particuliere voorlichter was praktisch, hij hoefde niet eerst proeven te nemen.
12. Als je een particuliere voorlichter hebt weet je wie er komt. Bij de Proeftuin moet je maar afwachten wie er komt. De Proeftuin is ambtelijk en de adviezen kloppen wel eens niet in de praktijk.
13. Het Proefstation heeft veel jonge mensen in dienst die (nog) niet voor hun taak berekend zijn.
14. De resultaten van de particuliere voorlichter zijn goed. Ik heb er zelf ook wel eens aan gedacht, maar ben toch een beetje afkerig.
15. De particuliere voorlichters geven verkeerde adviezen, de resultaten zijn slecht.
16. Tuinders zijn een beetje bijgelovig, de particuliere voorlichter werkt op dit bijgeloof.

17. Met de particuliere voorlichter heb je meer persoonlijk contact.
18. Handigheid van de particuliere voorlichter om zich een baan te verschaffen.
19. De voorlichting van de Proeftuin was tien jaar geleden lang niet zoals nu. Toen liep er een koekebakker rond, tegenwoordig een hele goede. In die tijd kwam de particuliere voorlichting erin en waar hij beviel is hij gebleven. Ik zou er persoonlijk ook wel waarde aan hechten, mits ze bij de tijd blijven.
20. Als je betaalt komen ze sneller.
21. De assistent heeft z'n brood en hoeft er niet voor te vechten.
22. Ik mag de particuliere voorlichter graag, maar heb hem eigenlijk niet nodig. Misschien stop ik er wel mee.
23. De particulier loopt voor z'n broodje en loopt er heel wat harder voor dan de assistent die je er met zijn haren bij moet slepen.
24. De particuliere voorlichter kun je vergelijken met een rolletje drop. Als de verkoudheid overgaat zeg je dat de drop heeft geholpen, maar daar zonder was het ook wel overgegaan; 't is de natuur.
25. Hoe beter hij voorlicht, des te meer klanten hij heeft. De Proeftuin heeft ambtenaren in dienst.
26. Die mensen wordt het aangepraat voor f 300,—. 't Is vreselijk, de Proeftuin doet het immers gratis.
27. Als assistent was hij goed daardoor heeft hij veel klanten gekregen. Deze assistent zou ook veel meenemen.
28. Als hij 100 klanten heeft, waarvan er 10 snor zitten, hoor je van de rest, waarvan er misschien 30 puur slecht zitten, niets.
29. Door succes bij andere tuinders als daar toevallig een particulier komt. Veel mensen beginnen dan gelijk te schreeuwen: „die weet het!”.
30. Ik heb er geen bepaalde reden voor, 't is zo gegroeid.
31. De particuliere voorlichter ligt in vele gevallen iets voor.
32. De particulier weet waar hij over praat, er zijn grote bedrijven die erop draaien.
33. Als ze maar weinig goed doen is het royaal bedoeld.
34. De particuliere voorlichter is over 't algemeen praktischer.
35. De particulier heeft een eigen mening, niet dat getwijfel.
36. De particuliere voorlichter heeft geen wetenschappelijke basis.
37. Ze denken dat ze goedkoper zijn.
38. De particulier is beter op de hoogte met de omgeving.
39. Er wordt op de particulier geleund, daar zonder kunnen ze niet meer.
40. Als het één keer lukt nemen ze alles van die man aan.
41. Ik had het idee dat ze beter onderlegd waren, maar dat is niet zo.
42. De particulier bezoekt de tuinder ongevraagd op geregelde tijden.
43. De particulier komt op de slechtste bedrijven, het is de laatste noodsprong.
44. Bij mij is het zo gegroeid. Ik had eerder naar de Proeftuin moeten

- gaan, daar krijg je betere adviezen door de grote staf die daar zit.
45. De tuinders hebben weinig vertrouwen in zichzelf.
 46. Er zijn tuinders die zich vastklampen aan grote tuinders die ook een particuliere voorlichter hebben, hoewel ze die niet eens nodig hebben.
 47. Bij de particulier bijzondere handelaren waarvan ze provisie krijgen.
 48. Bij de assistenten is nogal wat verloop, dat is niet leuk voor de tuinders.
 49. De buurman heeft er één, die is tevreden. Ik wil geen twee voorlichters, misschien als de assistent weggaat, want ik wil geen jonkie.
 50. De particulier en de assistent zijn het niet altijd eens, ik wil twee meningen horen. De particulier komt wel eens heel gunstig uit de bus.
 51. De tuinder kan bedrijfsblind worden, hetgeen hij kan voorkomen door regelmatig contact met collegae of regelmatig bezoek van iemand die bij andere tuinders rondloopt. Daar je voor het eerste weinig tijd hebt, moet je regelmatig bezoek hebben. De assistent is persé niet minder dan de particulier, maar die komt op vastgestelde tijden, eens in de 14 dagen. Het gevaar van de particuliere voorlichter is dat je alles gaat doen wat hij zegt waardoor je zelf geen tuinder blijft. De particulier leert je bedrijf en je grond kennen. De assistent moet je roepen, hij komt uit zichzelf daar waar hij iets wil leren en dat is op de goede bedrijven. Je vraagt alleen als je moeilijkheden hebt, in uiterste noodzaak omdat hij het veel te druk heeft o.a. met lesgeven en excursies, hetgeen voor ons verloren tijd is.
- Er zijn particuliere voorlichters die zichzelf verrijken en leven van de provisie die ze van de handel krijgen. Mijn particulier adviseert niet voor de provisie, zijn inkomen is genoeg.

Een groot aantal tuinders vindt het onbegrijpelijk, weet niet waarom collegae naar een particulier voorlichter zijn gelopen of volstaan ermee door te zeggen dat dat wel iets persoonlijks zal zijn.

We zullen ons van commentaar over deze opmerkingen onthouden, daar de meningen hier uitgesproken subjectief zijn en deels misschien te ongefundeerd. Wel blijkt dat de tuinders het ongevraagde regelmatige bezoek door een vertrouwde voorlichter op prijs stellen en een hekel hebben aan mutaties binnen de voorlichtingsdienst. Het bestaan van de particuliere voorlichters berust in hoofdzaak op hetgeen we hier boven gezegd hebben, terwijl blijkt dat een aantal tuinders voor goede voorlichting bereid is te betalen. Hoe groot dit aantal is hebben we gezien in tabel 66.

8.2 Voorlichting van de handel

Zoals we in bijlage II, tabel 94 zien is de waarde die de tuinders aan de voorlichting van de handel schenken vrij gering. „De handel zegt

de halve waarheid en dat zijn dus hele leugens, de handel is niet objectief, klets in z'n eigen straatje en wordt door veel tuinders niet vertrouwd”.

We moeten hier echter wel verschil maken tussen de handel in ziektebestrijdingsmiddelen, zaden e.d. en de kassenbouwers en installateurs. Een groot deel van de eerstgenoemde handel wordt verzorgd door de Coöperatie en bonafide firma's en geniet het volledige vertrouwen van de tuinders.

Met de kassenbouwers hebben ze een aantal onplezierige ervaringen gehad of ze hebben hierover gehoord. We willen natuurlijk niet beweren dat deze handel erop uit is de tuinders een rad voor de ogen te draaien, maar het is wel gewenst dat de tuinders niet van hun stoel gepraat worden maar eerst de gelegenheid krijgen ergens anders, bij voorkeur bij hun assistent te informeren.

In het Westland hecht men meer waarde aan de handel dan in de Kring (zie bijlage II, tabel 95). Een belangrijke reden hiervan kan zijn dat het Coöperatiewezen in het Westland verder is doorgevoerd.

Zoals we in bijlage II, tabel 93 zien gaat maar een gering percentage van de tuinders bij de handel te rade als ze bepaalde beslissingen moeten nemen. In hoofdzaak beperken deze gevallen zich tot problemen met de ziektebestrijding of de bemesting en bij het nemen van nieuwe rassen.

We hebben de tuinders gevraagd naar de frequentie waarmee ze voorlichting krijgen van iemand van de handel. In tabel 91 hebben we de antwoorden per plaats weergegeven.

TABEL 91 FREQUENTIE WAARMEE DE TUINDERS VOORLICHTING VAN IEMAND VAN DE HANDEL KRIJGEN (IN %)

Frequentie	Naaldwijk	Wateringen	's-Gravenzande	Bleiswijk	Pijnacker	Totaal
nooit	8	20	13	36	40	23
zelden	23	11	13	20	37	21
soms	36	46	29	33	13	31
regelmatig	23	23	32	8	5	18
vaak	10		13	3	5	6

De tuinders in de Westlandse plaatsen krijgen vaker voorlichting van de handel dan de tuinders in de Kring. De kwestie van het vertrouwen in de handel zal hierbij een grote rol spelen, terwijl in het Westland een aantal voorlichters/vertegenwoordigers van de Coöperatie opereren.

9. *Samenvatting en conclusies*

Door middel van een enquête in het Rijkstuinbouwconsulentschap 's-Gravenhage is getracht een indruk te geven van de mate waarin de tuinders van diverse voorlichtingsmedia gebruik maken. Enkele van de belangrijkste uitkomsten van dit onderzoek zijn hieronder vermeld.

In hoofdstuk 1 kwamen doel en opzet aan de orde en is aangegeven hoe de steekproef en het vragenformulier zijn samengesteld en hoe de gegevens zijn verwerkt.

Hier zij opgemerkt dat de vragenlijst voldeed voor het verkrijgen van een groot aantal gegevens, maar dat de achtergronden hier en daar toch nog te vaag zijn gebleven. Het zou zeer belangwekkend zijn geweest als de tuinders de boekhouding op tafel hadden gelegd. Mogelijk waren dan correlaties tussen frequentie en duur van de voorlichting enerzijds en financiële resultaten anderzijds gevonden. We hebben dit, misschien ten onrechte, echter niet aangedurfd, uit vrees een groot aantal weigeringen te krijgen. Toch verdient het ons inziens aanbeveling om in een volgend onderzoek een aantal respondenten te vragen de boeken te openen en tevens door middel van enkele „open end”-vragen de tuinders hun visie op de voorlichting uitgebreid te laten weergeven.

In hoofdstuk 2 werd ingegaan op de interviewtechniek en op de geïntroduceerde schalen teneinde de gegevens te kunnen kwantificeren.

Dit betrof schalen voor het contact met de voorlichting, de houding ten opzichte van de voorlichting, het gevolgde onderwijs, het bedrijfstype en de leesscore. Tevens zijn een aantal kwalitatieve uitspraken van een gewicht voorzien, teneinde deze ook wiskundig te kunnen verwerken (zie bijlage I).

Een schetsmatige beschrijving van de onderzochte gebieden volgt in hoofdstuk 3. Het belang van het Zuid-Hollandse Glasdistrict als tuinbouwkundig centrum werd uiteengezet, evenals — in het kort — de ontwikkeling van de tuinbouw in het Westland en de Kring sinds 1955. De oppervlakte groenten onder glas blijkt in een tiental jaren verveelvoudigd, terwijl de oppervlakte bloemen relatief nog sterker is toegenomen. Verder werden een aantal vergelijkingen getrokken tussen het Westland en de Kring.

Ook zijn in dit hoofdstuk enkele gegevens vermeld over de geënquêteerde tuinders en hun bedrijven. De bedrijven in de Kring blijken iets groter te zijn dan die in het Westland (tabel 9). De meeste bedrijven in de Kring zijn zwaar verwarmd, terwijl in het Westland veel koude of licht verwarmde bedrijven voorkomen. Wat de verwarmingsintensiteit betreft lijkt Wateringen het meest op de Kring. In 's-Gravenzande

zijn de meeste bedrijven koud (tabel 10). In de Kring zijn de bedrijven meer geautomatiseerd dan in het Westland (tabel 11), terwijl de bedrijven daar ook minder oud zijn (tabel 13). De veranderingen die de tuinders denken aan te brengen in de komende jaren (zoals uitbreiding, vernieuwing en diepte-investering) zijn zonder meer teleurstellend (tabel 17). De kans is daardoor groot dat men de moderne ontwikkeling in de tuinbouw niet voldoende bijhoudt. De tuinders in de Kring zijn gemiddeld enkele jaren jonger dan die in het Westland (resp. 43 en 47 jaar). Vooral Bleiswijk heeft een belangrijk percentage jonge tuinders (tabel 18). De meeste tuinders (85 %) zijn afkomstig uit een tuindersmilieu (tabel 20) en we hebben, uit de vergelijking met het onderzoek van Oudshoorn, gezien dat dit percentage de laatste tien jaar belangrijk is toegenomen. Over het algemeen hebben de tuinders ongeveer 11 jaar bij hun vader op het bedrijf gewerkt voor ze zelfstandig werden (tabel 21), waardoor de gemiddelde leeftijd van zelfstandigheid op 26 jaar ligt (tabel 19).

Hoewel de gemiddelde gezinsgrootte iets afneemt zijn we toch veel grote gezinnen tegengekomen, hoofdzakelijk onder de L.T.B.leden.

Aangezien Wateringen voor $\pm 80\%$ rooms-katholiek is, is de gemiddelde gezinsgrootte hier het grootst, nl. 5,3 per getrouwde tuinder (tabel 25).

De opvolgingsdruk is ondanks de grote gezinnen niet erg groot. Van de tuinders ouder dan 50 jaar heeft 37 % geen bedrijfsopvolger. We mogen dus verwachten dat over een tiental jaren een groot aantal bedrijven verkocht zal moeten worden en aangezien de belangstelling om tuinder te worden tanende is kan dit wel eens problemen met zich mee brengen.

De meeste tuinders zijn lid van een der standsorganisaties (tabel 29), hoewel deze voor de tuinders weinig betekenen. Op verenigings- en maatschappelijk gebied zijn de tuinders weinig actief (tabel 31).

In hoofdstuk 4 is het tuinbouwonderwijs behandeld. Een groot aantal tuinders heeft vroeger de tuinbouwcursus gevolgd (58 %), terwijl 18 % de lagere tuinbouwschool heeft bezocht. In Naaldwijk en 's-Gravenzande heeft $\pm 25\%$ der tuinders geen voortgezet onderwijs gehad, in de andere plaatsen ligt dit percentage belangrijk lager (tabel 33). De score voor het genoten onderwijs ligt in Wateringen en Bleiswijk $\pm 20\%$ hoger dan in de andere plaatsen (tabel 35).

De jongere generatie heeft veel meer onderwijs genoten dan de oudere (tabel 34) en als we kijken naar het onderwijs van de meewerkende zonen dan zien we dat dit weer op een hoger peil ligt dan dat van de jongste zelfstandige tuinders (tabel 36).

Over het algemeen vindt men een goede opleiding voor een tuinderszoon zeer gewenst, dat wil zeggen minstens lagere en voor een aantal middelbare tuinbouwschool of een algemeen vormende opleiding zoals ULO of HBS.

Uit hetgeen over het onderwijs is gezegd mag men concluderen dat

vooral in het Westland het belang van tuinbouwonderwijs in toenemende mate wordt ingezien. Te verwachten is dat de achterstand die er ten opzichte van de tuinders in bij voorbeeld Huissen bestaat spoedig zal zijn ingelopen.

In hoofdstuk 5 hebben we behandeld het aanvaardingsproces. De tuinbouwbladen blijken het belangrijkste te zijn bij het horen over het bestaan van nieuwe dingen op tuinbouwgebied, terwijl de assistent en andere tuinders een belangrijke rol spelen bij het toepassen hiervan op het eigen bedrijf (tabel 39).

Het belang van de collega-tuinders in dezen wordt in de Kring hoger aangeslagen dan in het Westland. In Bleiswijk wordt ook de assistent veel vaker genoemd als inlichtingenbron bij het beslissingsproces. Tuinders met grotere bedrijven maken van meer inlichtingenbronnen gebruik dan tuinders met kleinere bedrijven.

De massamedia, waaronder binnenkort ook de televisie, zijn belangrijk voor het bewustwordingsproces, terwijl de persoonlijke contacten de tuinders er toe brengen het nieuwe zelf toe te passen. Voor de voorlichting is dit een belangrijk gegeven, daar zij zowel via de massamedia als in een persoonlijk gesprek invloed op de tuinder kan uitoefenen.

In de hoofdstukken 6, 7 en 8 is nader ingegaan op de verschillende voorlichtingsmedia, welke hier puntsgewijs worden besproken.

9.1 *De tuinbouwbladen*

Alle tuinders ontvangen één of meerdere tuinbouwbladen en lezen hierin hoofdzakelijk die gedeelten welk voor hun bedrijf van belang zijn. In het Westland worden gemiddeld meer bladen gelezen dan in de Kring (tabel 40), maar in laatstgenoemd gebied wordt er intensiever gebruik van gemaakt (tabel 42). Tuinders met een hoge score voor het bedrijfstype en contact met de voorlichting ontvangen meer bladen dan tuinders met een lage score voor deze twee items (tabel 44).

Het Mededelingenblad wordt door de meeste tuinders zeer goed gelezen en wordt erg waardevol gevonden (tabel 45), maar het vervangt de andere bladen geenszins. „Groenten en Fruit” wordt door veel tuinders gewaardeerd om zijn veilingberichten en marktoverzichten, terwijl in „de Tuinderij” de zakelijkheid en de actualiteit op prijs wordt gesteld.

Het lijkt ons waarschijnlijk dat de samenstelling van het leespakket der tuinders in hoge mate wordt beïnvloed door het feit dat ze drie van de vier bladen automatisch ontvangen. Als de tuinders zich op alle bladen zelf moesten abonneren zouden ze zeker minder bladen nemen.

9.2 *De studieclub*

Voor veel tuinders is de studieclub van groot belang. Toch is meer dan de helft geen lid van een studieclub (tabel 47). Van de jongere tuinders is

een relatief groter deel lid van een studieclub dan van de oudere tuinders. Ook het bedrijfstype is van invloed op het al of niet lid worden van een studieclub (tabel 48).

De tuinders in Bleiswijk en Wateringen staan het meest positief ten opzichte van de studieclub en die in Pijnacker het minst, hoewel in laatstgenoemde plaats een groter aantal tuinders lid is dan in Wateringen (tabel 47 en 51).

Studieclubleden hebben een hogere score voor het contact met de voorlichting (tabel 54) en een positievere houding (tabel 85), terwijl ze meer bezoek ontvangen van de assistent (tabel 49).

9.3 *Tuinbouwtentoonstellingen*

Ongeveer 60 % der tuinders bezoekt wel eens een tentoonstelling, waarbij de meeste belangstelling bestaat voor de Wéhaté. De tuinders in 's-Gravenzande bezoeken weinig tentoonstellingen (tabel 55).

De voorlichtende waarde van de tuinbouwtentoonstellingen is vrij groot, maar verliest aan kracht en waarde doordat de commerciële opzet op de voorgrond staat. Toch is het voor de tuinders belangrijk regelmatig op de hoogte te blijven met allerlei ontwikkelingen, zowel op teelttechnisch als op technisch gebied. De studiedagen die tijdens de Wéhaté worden georganiseerd zouden een groter aantal tuinders moeten trekken dan momenteel het geval is.

Wellicht kan hier in de toekomst meer aandacht aan worden besteed door goede onderwerpen en sprekers te kiezen.

9.4 *Proefstation te Naaldwijk*

Het Proefstation heeft veel voor de tuinders gedaan en de meesten beseffen dit terdege. Toch is de belangstelling voor het Proefstation vrij gering als we op het aantal bezoekers afgaan (tabel 57 en 58). Via de assistent, de studieclubs, de vakbladen en de collegae worden de tuinders echter wel steeds op de hoogte gehouden van hetgeen er op het Proefstation gebeurt.

Zeer belangrijk voor de tuinders is het grondonderzoek dat op het Proefstation wordt verricht (tabel 88). Ondanks een aantal kritische uitspraken kan gezegd worden dat het merendeel der tuinders de Proeftuin een warm hart toedraagt.

9.5 *Contact met collega-tuinders*

De meeste contacten hebben de tuinders in de onmiddellijke omgeving, maar ook daarbuiten gaat de tuinder zich wel eens oriënteren (tabel 60). Een aantal tuinders, vooral in Bleiswijk, gaat soms met een buitenlandse

excursie mee die onder leiding staat van een deskundige.

Het meest waardevolle in al deze contacten vinden de tuinders het feit dat ze daardoor niet bedrijfsblind worden. Een ander ziet soms eventuele fouten die de tuinder zelf over het hoofd ziet.

Ook excursies die door de studieclub verzorgd worden zijn zeer waardevol voor de tuinders en ons inziens is dit een ideale manier om aan groepsvoorlichting te doen.

9.6 *De Rijkstuinbouwvoorlichtingsdienst*

Aan de voorlichting van de assistent wordt veel waarde gehecht (tabel 62), daar de tuinders graag regelmatig contact hebben met iemand die ook vaak op andere bedrijven komt. Volgens een aantal tuinders is de voorlichting te sterk gespecialiseerd op de hoofdprodukten tomaten, sla en komkommers, terwijl verder aan de financiële en bedrijfseconomische voorlichting te weinig gedaan wordt. Ook de regelmaat der bezoeken laat volgens velen iets te wensen over, hoewel men begrip heeft voor de redenen.

Ongeveer 50 % der tuinders is bereid voor de voorlichting te betalen, mits ze regelmatig bezoek krijgen (tabel 66). In de Kring wordt meer voorlichting gevraagd dan in het Westland. Totaal 13 % der tuinders vraagt nooit voorlichting, hiervan zit 84 % in het Westland (tabel 68).

De leden van de studieclub ontvangen meer bezoek dan de niet-leden, hetgeen ons inziens komt doordat deze tuinders voor het merendeel tot de bovenlaag behoren en via de studieclub al veel contact hebben met de assistent.

Volgens de tuinders leggen de assistenten nogal eens ongevraagde bezoeken af (tabel 75), maar volgens de assistenten hebben ze daar vrijwel geen tijd voor. Tussen de tuinders en de assistenten bestaat dus verschil van mening over wat ongevraagd bezoek precies is. De tuinders hechten veel waarde aan ongevraagd bezoek (tabel 76) daar ze daarin een zekere belangstelling bespeuren van de zijde van de voorlichtingsdienst.

In de Kring hebben de tuinders een hogere score voor het contact met de voorlichting dan in het Westland (tabel 77). Deze score blijkt hoger te liggen naarmate de tuinders meer onderwijs hebben genoten en grotere bedrijven hebben. De tuinders in de leeftijdsklasse 31-50 jaar hebben meer contact met de voorlichting dan jongere en oudere tuinders (tabel 78 en 79).

Over het algemeen hebben de tuinders een positieve tot zeer positieve houding ten opzichte van de voorlichting (tabel 82). Hierbij kunnen we nog onderscheid maken tussen leden en niet-leden van de studieclub; de eersten staan positiever tegenover de voorlichting dan de laatsten (tabel 85). De tuinders die geen onderwijs hebben genoten hebben de laagste score voor de houding ten opzichte van de voorlichting (tabel 86).

9.7 *De particuliere voorlichting*

Vooraf in Wateringen is de particuliere voorlichting van enige betekenis. Hier krijgt 20 % der tuinders vaak, dat wil zeggen 1 × per 14 dagen, bezoek van een particuliere voorlichter (tabel 89). De meeste tuinders hebben hiernaast ook nog contact met de assistent van de voorlichtingsdienst.

De houding die de tuinders hebben ten opzichte van de voorlichting in het algemeen blijkt niet beïnvloed te worden door het contact met de particuliere voorlichters (tabel 90).

Over het algemeen hechten de tuinders weinig waarde aan de particuliere voorlichting. Dit geldt voor een deel ook voor de tuinders die er wel gebruik van maken. De redenen van het raadplegen van deze voorlichters zijn gelegen in de regelmatig afgelegde bezoeken, alsmede in persoonlijke voorkeuren.

9.8 *De voorlichting van de handel*

Ook de voorlichting van de handel is van weinig betekenis voor de tuinder. De meeste tuinders hebben weinig vertrouwen in hetgeen de handel zegt, doordat deze „voor hun broodje praten”. Het meeste vertrouwen genieten de coöperatie en de zaadfirma's.

9.9 *De boekhouders*

De tuinders hechten veel waarde aan hun boekhouder, daar deze alle financiële en fiscale zaken voor de tuinder regelt. Ook bij investeringen wordt de boekhouder in een aantal gevallen geraadpleegd.

We hebben in het bovenstaande gezien dat de tuinder tenminste 9 „media” tot zijn beschikking heeft waarvan hij advies kan krijgen. Een goede tuinder zal van de meeste van deze media gebruik maken, maar toch zelf een beslissing nemen. Helaas is er een aantal tuinders dat van geen der media gebruik maakt. We mogen verwachten dat deze tuinders op den duur het loodje zullen leggen en hopen dat de contacten in de toekomst eerder intensiever dan minder zullen gaan worden.

10. Suggesties

Het systeem van individuele voorlichting verdient ons inziens in vele gevallen de voorkeur boven andere vormen van voorlichting, althans vanuit theoretisch oogpunt. In de praktijk is deze stellingname echter moeilijk vol te houden, aangezien de vraag naar voorlichting het aanbod overtreft. De overheid reorganiseert de voorlichtingsdiensten en krimpt deze waar mogelijk in, teneinde de kosten zoveel mogelijk te drukken. Het lijkt ons daarom zaak effectiever met de beschikbare voorlichtingscapaciteit om te springen en een mogelijkheid daartoe kan gevonden worden in een gedeeltelijke overschakeling op groepsvoorlichting.

Wij pretenderen niet met de volgende suggesties een geheel nieuwe weg aan te wijzen, maar hopen dat ze in ieder geval stof tot nadenken geven.

10.1 *Enkele teelttechnische opmerkingen*

Onze eerste suggestie valt enigszins buiten het bestek van dit onderzoek, maar vloeit toch voort uit hetgeen we tijdens de enquête hebben waargenomen.

Ieder die iets met de groententeelt onder glas uitstaande heeft weet dat deze zich in Nederland sterk gespecialiseerd heeft op de hoofdprodukten tomaten, sla en komkommers, zo sterk zelfs dat in de meeste jaren het aanbod van tomaten en komkommers groter is dan de vraag. Ook hebben we de laatste jaren een sterke verschuiving gezien in de richting van de vroege stooktomaten.

Het lijkt ons dat er voor uitbreiding van deze teelten weinig mogelijkheden in de markt liggen, daar nu al veel bedrijven met een negatief netto overschot werken. We hebben gemerkt, en ook dat zal bekend zijn, dat de tuinders in 's-Gravenzande en Naaldwijk, met hun gedeeltelijk verouderde bedrijven toch een goed inkomen kunnen verkrijgen door niet de hoofdprodukten maar een aantal bijprodukten te telen. De teelt van meloenen, paprika, pepers, kool, bonen, bloemkool, andijvie en selderij is over het algemeen behoorlijk rendabel. Misschien is het mogelijk ook deze produkten gedurende een langere tijd aan te voeren, met wellicht nog betere resultaten. In samenwerking met een aantal marktdeskundigen en een aantal teeltdeskundigen zou in deze richting de komende jaren enig onderzoek zeker op z'n plaats zijn.

Een reden te meer om aan deze bijprodukten extra aandacht te besteden lijkt ons het feit dat ook de bloementeelt over z'n hoogtepunt

heen is, waardoor voor een aantal tomatentelers deze uitwijkmogelijkheid wegvalt.

Zowel voor de tomaten en de komkommertelers als voor de bloementelers zou het dus wenselijk zijn als een aantal tuinders zich ging toeleggen op de bijprodukten. Het sortiment, dat momenteel erg klein is, zou kunnen worden vergroot en op het tomaten- en komkommerfront zou enige rust komen, waardoor wellicht de prijzen weer zouden gaan stijgen.

10.2 *Splitsing binnen de studieclubs*

De suggestie om binnen de studieclubs kleinere groepen te vormen is niet nieuw. Zoals op pag. 56 bleek is men in Wateringen deze splitsing reeds aan het voorbereiden.

De opzet is kleinere groepen van ongeveer 20 tuinders te krijgen die alle ongeveer dezelfde belangstelling hebben. Binnen zo'n groep van 20 tuinders kunnen de onderwerpen intensiever worden doorgesproken dan op de gewone studieclubavonden mogelijk is. Ook zou het wenselijk zijn in deze groepen niet alleen teelttechnische maar ook bedrijfseconomische en organisatorische onderwerpen te bespreken.

Daar de invloed van excursies, door het aanschouwelijk element, vaak groter is dan die van lezingen, moet hieraan meer aandacht worden besteed. Excursies met kleine geselecteerde groepen, naar bedrijven die weinig afwijken van de eigen bedrijven, zullen meer vruchten afwerpen. De voorlichtingsdienst kan hier organisatorisch veel aan doen, terwijl ook excursies naar het Proefstation van tijd tot tijd zeker instructief voor de tuinders zullen zijn.

10.3 *Verandering van het systeem van individuele voorlichting*

Daar de rayonassistent niet in staat is alle bedrijven regelmatig te bezoeken en hij veel tijd verliest met het heen en weer reizen van het ene bedrijf naar het andere, verdient het mogelijk aanbeveling het werk planmatiger uit te voeren.

Wanneer enige tijd van te voren bekend gemaakt wordt dat de assistent een bepaald gedeelte van het rayon zal komen bezoeken kunnen de tuinders voor deze dagen een afspraak met hem maken. Wanneer de tuinders tevens vertellen welke problemen ze hebben is het misschien ook mogelijk enkele tuinders gezamenlijk voor te lichten op het bedrijf van een van hen.

Voor dringende zaken moet de mogelijkheid open blijven een afspraak op korte termijn te maken. Dit moet echter tot een minimum worden beperkt. De assistent zou elke week twee dagen kunnen besteden aan zijn van te voren vastgestelde route. De overige drie dagen kan hij aan

afspraken, vergaderingen, vakschool, zelfstudie e.d. besteden. Het moet zodoende mogelijk zijn dat de assistent het gehele rayon enkele keren per jaar bezoekt en met de meeste tuinders contact heeft.

Vlugschriften en publikaties van de voorlichtingsdiensten worden vaak goed gelezen, vanwege hun geringe omvang. Via dit medium kan de voorlichting de tuinders op de hoogte houden van haar plannen.

10.4 *Kaartsysteem*

Vaak weet de rayonassistent van een aantal tuinders te weinig om een vertrouwelijk gesprek te hebben. Een systeem zoals men dat in het Landbouwconsulentschap Sneek heeft verdient ons inziens aanbeveling.

Voor elke tuinder moet een kaart worden gemaakt waarop de gegevens van de landbouwtelling worden vermeld. Verder moet op deze kaart bijgehouden worden hoe vaak de rayonassistent hem heeft bezocht, waarover is gepraat, hoe het bedrijf er financieel voorstaat, hoe het staat met de bedrijfsopvolging, uitbreidingsmogelijkheden, plannen tot uitbreiding, enz. Elke rayonassistent zou zo zijn eigen systeem moeten opzetten. Ook bij eventuele wijzingen in de personeelsbezetting van het R.T.C. is dit erg gemakkelijk voor een nieuwe assistent.

Men kan tegenwerpen dat dit teveel werk is voor de toch al overbelaste assistent of dat het niet lukt alle assistenten zover te krijgen zo'n systeem bij te houden, maar dit zijn ons inziens toch geen reële argumenten tegen dit kaartsysteem. Wel is het tijdrovend om het kaartstelsel op te zetten, maar het bijhouden kost niet meer dan een kwartier per dag.

10.5 *Meer bedrijfseconomische voorlichting*

Uit bijlage II, tabel 93 blijkt dat veel tuinders zelfs voor ingrijpende bedrijfseconomische beslissingen geen voorlichting vragen aan de tuinbouwvoorlichtingsdienst. Veel tuinders zouden het volgens hoofdstuk 7.4 echter wel op prijs stellen als deze dienst meer voorlichting zou gaan geven op economisch gebied. Zowel in verband met de snelle structuurwijzigingen van de bedrijven, als in verband met de grote verschillen in inkomens die er blijken te bestaan tussen tuinders op soortgelijke bedrijven, lijkt ons deze voorlichting van veel belang.

Wat de oorzaak van deze inkomensverschillen is weten we niet, maar zeker is dat er enorm veel van afhangt hoe de tuinder zijn bedrijf en zijn werkzaamheden organiseert. Hoewel natuurlijk een gedeelte uitsluitend aan de vakbekwaamheid en de inzet van de tuinder moet worden toegeschreven, geloven we toch dat een ander deel door andere tuinders kan worden overgenomen, mits hen duidelijk wordt getoond in welke opzichten zij tekortschieten.

Het zal ongetwijfeld niet mogelijk zijn alle verschillen tussen de bedrijven te egaliseren, maar de grote verschillen die er nu bestaan kunnen ons inziens toch wel afgevlakt worden, mits we er achter kunnen komen waar de knelpunten zitten. Misschien kunnen bedrijfsanalyses, arbeidsfilmen en bedrijfseconomische boekhoudingen ons hierin enige klaarheid verschaffen.

Ook de tuinders moeten hierbij worden ingeschakeld. Ze moeten de noodzaak zien van een onderzoek op dit gebied en moeten hun medewerking verlenen. Via de studieclub of door aparte cursussen kunnen de tuinders vertrouwd worden gemaakt met de bedrijfseconomische boekhouding en de arbeidsmethodiek. Wel moet hierbij duidelijk op de voorgrond gesteld worden dat de tuinders hier zelf alleen maar beter van kunnen worden.

10.6 Voorlichting over technische apparatuur

Veelal zijn de tuinders bij aankoop van technisch apparatuur aangevoerd op de handel. De voorlichtingsdienst mag in dezen geen al te concrete adviezen geven, daar hun dan verweten kan worden de ene firma te bevoorrechten boven de andere, terwijl het praatje dat ze er provisie voor krijgen sneller de wereld in dan er weer uit gestuurd kan worden.

Het zou ons inziens raadzaam zijn de technische apparatuur van elke firma op het I.T.T. te laten testen en te voorzien van een certificaat, zodat de tuinder er zeker van is dat hij iets goeds koopt. Ook de handel zal hierbij gebaat zijn daar zij het volle vertrouwen van de tuinders kunnen genieten als zij bereid zijn hieraan mee te werken.

Tevens moet de voorlichtingsdienst bepaalde richtlijnen geven wanneer bepaalde apparatuur op het bedrijf rendabel is, daar het ons inziens voorkomt dat de tuinder omwille van een zekere status en niet uit economische motieven tot bepaalde investeringen overgaan. Het aantrekken van een mechanisatiespecialist bij het R.T.C. 's-Gravenhage is zeker geen overbodige luxe.

10.7 Public Relations t.a.v. voorlichting

Een (te) groot percentage tuinders maakt om bepaalde redenen geen gebruik van de voorlichtingsmedia. Veelal zijn dit oudere tuinders, die, door ervaring wijs geworden, de laatste jaren van hun arbeidzaam leven, op eigen kennis vertrouwend voorttuinen. Ook zijn er jonge tuinders die gedurende de eerste jaren van hun zelfstandig ondernemerschap weinig of geen gebruik maken van de voorlichting. Voor deze categorie is dit funester dan voor de oudere tuinders, maar meestal is dit een tijdelijk verschijnsel, daar ze na enkele jaren onder de invloed van vader vandaan zijn.

Om deze jonge tuinders direkt op te vangen moet via de tuinbouwscholen en later de vakscholen voorlichting worden gegeven over de diverse voorlichtingsmedia. Ook is het raadzaam om aan deze jonge tuinders extra aandacht te besteden opdat ze met hun tijd blijven meegaan.

10.8 *Het tuinbouwonderwijs*

Het lijkt ons raadzaam een aantal deskundigen te laten nagaan welke mogelijkheden er aanwezig zijn om jongens die een middelbare tuinbouwschool met goed gevolg zouden kunnen doorlopen in een kortere tijd meer mee te geven dan waar de lagere tuinbouwschool toe in staat is. Vooral in de toekomst zal op de tuinbouwscholen veel meer aandacht moeten worden besteed aan de organisatie van het bedrijf dan momenteel het geval is.

10.9 *Het aantrekken van extra voorlichters*

Zoals uit tabel 66 bleek is 50 % der tuinders bereid iets voor de voorlichting te betalen, mits de assistent hen regelmatig bezoekt. Op grond van dit feit geven wij de suggestie het aantal assistenten uit te breiden met behulp van financiële bijdragen van alle tuinders. Het lijkt ons gewenst dit te doen via een verhoogd percentage van de veilingomzet, waarvan nu reeds 1/10 % aan het Proefstation wordt afgedragen. Als de tuinders bereid zijn dit percentage met de helft te vergroten dan zal de voorlichtingsdienst in staat zijn een tiental extra assistenten in dienst te nemen. Wanneer deze assistenten jaarlijks $\pm$ 1500 bezoeken afleggen dan kunnen de tuinders gemiddeld rekenen op 2 à 3 extra bezoeken, terwijl er ook meer aandacht kan worden besteed aan de begeleiding van het studieclubwerk.

Het door ons voorgestelde percentage lijkt geenszins te hoog gezien de positieve houding die de tuinders ten opzichte van de voorlichting hebben.

10.10 *Bespreking van een aantal in dit verslag voorkomende punten met een groep tuinders*

In het verslag is melding gemaakt van een aantal verschillen tussen diverse groepen tuinders. Waarom deze verschillen bestaan is niet steeds uit de verf gekomen. Om concreet te zijn weten we niet precies:

- a. wat oudere tuinders ervan weerhoudt lid te worden van een studieclub;

- b. waarom de tuinders uit de leeftijdsgroep 21-30 jaar minder gebruik maken van de assistent dan hun iets oudere collegae;
- c. waarom de tuinders inzake investering zo weinig voorlichting vragen;
- d. waarom de tuinders die wel een positieve instelling ten opzichte van de voorlichting hebben hier toch geen gebruik van maken;
- e. waarom de tuinders, en in het bijzonder de jongere, zo zelden naar het Proefstation in Naaldwijk gaan.

Daar de voorlichtingsdienst intensief contact heeft met de studieclubs zou een discussie hierover wellicht het best via de studieclubs kunnen lopen. Het is dan wel wenselijk ook niet-leden hiervoor uit te nodigen.

Wellicht is het ook mogelijk nader onderzoek hierover te verrichten. De onderzoeker moet dan in hoofdzaak uitgaan van „open-end”-vragen, zodat de geïnterviewde meer kans krijgt zich over bepaalde zaken uit te spreken dan in ons onderzoek met merendeels geprecodeerde vragen mogelijk is geweest.

Literatuurlijst

- | | | |
|------------------------------------|--------------|--|
| ABMA, E. | 1955 | Boer en standsorganisatie. Een regionaal-quantitatieve analyse. Bulletin no. 2 van de afd. Sociologie en Sociografie Landbouw Hogeschool, Wageningen. |
| ANONYMUS | 1949 | 25 jaar tuinbouwonderwijs, -voorlichting en -onderzoek in het Zuid-Hollands Glasdistrict (1924-1949). Jubileumuitgave Proefstation. |
| BAN, A. W. VAN DEN
BARENDSE, J. | 1963
1951 | Boer en Landbouwvoorlichting; Van Gorcum, Assen.
Hollands tuin, De Westlandse tuinbouw van vroeger tot nu. |
| BEECK CALKOEN,
S. J. VAN | 1957 | De vakopleiding van de Nederlandse tuinbouwers. Scriptie afd. Sociologie en Sociografie der Landbouw Hogeschool. |
| GELING, U. en
J. P. GROOT | 1962 | De vrije tuinbouwvestiging op nieuwe gronden in het Westland en de Kring. Bulletin no. 23 afd. Sociologie en Sociografie der Landbouw Hogeschool. |
| HARTMAN, A. J. | 1948 | Bloemen in het Westland. Gedenkboek t.g.v. het 25-jarig bestaan der C.C.W.S. te Honselaarsdijk. |
| JONGE, J. DE | 1966 | Terreinverkenning voor de agrarisch sociale voorlichting in het gebied Epe-Heerde. Pudoc, Wageningen. |
| KEMMERS, W. H. | 1964 | Gedenkboek t.g.v. het 75-jarig bestaan van de Bond Westland. |
| OUDSHOORN, S. J. | 1957 | De tuinders in Wateringen en De Lier. Van Gorcum, Assen. |
| RAALTE, R. A. VAN | 1966 | Hoe boeiend is het „Vakblad voor de Bloemisterij”, Scriptie afd. Voorlichtingskunde der Landbouw Hogeschool. |
| TIMMERS, J. M. A. | 1964 | Onderzoek naar de waardering van de tuinbouwvoorlichtingsactiviteiten in de westelijke Betuwe. |
| TORY, G. | 1964 | Uitkomsten van de enquête naar de waardering van de landbouwvoorlichtingsactiviteiten in de Noordoostpolder. Uitgave R.L.V.D. IJsselmeerpolders. |
| TORY, G. | 1968 | Enquête naar het oordeel van de boeren in Oostelijk Flevoland over de activiteiten van de landbouwvoorlichtingsdienst. Uitgave R.L.V.D. IJsselmeerpolders. |
| VERBRAECK, A. A. | 1933 | Het Westland, Sociografie van een tuinbouwgebied. J. B. Wolters, Groningen. |
| VISSER, J. | 1967 | De houding van de tuinders in een drietal groenteteeltcentra van het Rijkstuinbouwconsulentschap Arnhem tegenover de tuinbouwvoorlichting. Scriptie afd. Voorlichtingskunde der Landbouw Hogeschool. |
| VRIES, J. A. DE | 1967 | Varkenshouderij en coöperatieve voorlichting. CEBECO, Rotterdam. |
| WELY, A. J. M. VAN | 1966 | De ontwikkeling van de groenteteelt en bloemkwekerij onder glas in de periode 1960-1965. Meded. van de Directie Tuinbouw 29 (1966), p. 72-79. |

BIJLAGEN

Bijlage I. De gebruikte schalen

1. Schaal voor het contact met de voorlichting

Vraag	Omschrijving	Aantal toegekende punten
14a	aantal ontvangen tuinbouwbladen	0-4
16a	studieclub	0-2
17	aantal bezochte tuinbouwtentoonstellingen	0-3
18	bezoek proefstation te Naaldwijk	0-4
19	bezoek tuinders aan andere streken	0-4
25	aantal keren voorlichting gevraagd	0-4
26	contact specialisten voorlichtingsdienst	0-4

Minimale score 0, maximale score 25.

2a. Schaal houding ten opzichte van de voorlichting

De houding is gemeten aan de hand van een twaalfstal uitspraken. Richting van de uitspraken die betrekking hebben op het thema voorlichting:
 uitspraak nummer 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 9, 11, 12 richting I
 uitspraak nummer 8 en 10 richting II

2b. Houdingsschaal ten opzichte van de voorlichting

Antwoord	Aantal punten	
	richting I	richting II
helemaal niet mee eens	5	1
niet helemaal juist	4	2
neutraal	3	3
ongeveer juist	2	4
helemaal mee eens	1	5

Minimale score 12, maximale score 60.

3. Schaal voor het gevolgde onderwijs

Onderwijsvorm	Aantal punten
geen voortgezet onderwijs	0
middelbare tuinbouwschool/HBS	8
ULO/3 jaar HBS	6
lagere tuinbouwschool/lagere landbouwschool	4
vakscholen/tuinbouw cursus	3
economische cursussen/talencursussen	2
technische cursussen	1

Minimale score 0, maximaal behaalde score 20.

4. Schaal bedrijfstype

Deze schaal is opgebouwd uit vier componenten die op hun beurt weer enig rekenwerk vereisen. We zullen de constructie op de voet volgen door achtereenvolgens een score te berekenen voor de bedrijfsgrootte, de ouderdom, de verwarming en de mechanisering.

- bedrijfsgrootte*: 1000 m² staand glas krijgt een score van één punt.
- verwarming*: per bedrijf is uitgerekend hoeveel % van de oppervlakte verwarmd of koud is. Dit percentage verwarmd wordt nu vermenigvuldigd met 2 als het zware verwarming betreft en met 1 in het geval we met lichte buizenverwarming te maken hebben. We krijgen zo de volgende formule:

$$\text{score verwarming} = \frac{\% \text{ zwaar verwarmd} \times 2 + \% \text{ licht verwarmd} \times 1}{10}$$

Een volledig koud bedrijf krijgt een score van nul, een volledig zwaar verwarmd bedrijf een score 20.

c. Ouderdom

De ouderdom is verdeeld in categorieën, met voor elke categorie een vermenigvuldigingsfactor.

Categorie	Factor
a. ouder dan 1940	5
b. 1940-1950	4
c. 1950-1957	3
d. 1958-1962	2
e. nieuwer dan 1962	1

Elke categorie wordt uitgedrukt in % van de totale oppervlakte. De score wordt nu verkregen door de volgende formule:

$$\text{score ouderdom} = \frac{\% \text{ cat. a} \times 5 + \% \text{ cat. b} \times 4 + \dots + \% \text{ cat. e} \times 1}{10}$$

Minimale score 10, maximale score 50.

We hebben de score zo berekend dat een oud bedrijf een hoge score heeft en een jong bedrijf een lage score.

Bij de constructie van de schaal voor het bedrijfstype moeten we echter aan de nieuwste bedrijven de hoogste score toekennen. Daarom nemen we hiervoor het spiegelbeeld van de oorspronkelijke score.

Een nieuw bedrijf krijgt de score 50 en een oud bedrijf de score 10.

d. *Mechanisering en automatisering*

Voor een aantal mechanisaties is een aantal punten toegekend, namelijk:

halfautomatische luchting	5
automatische luchting	10
automatische beregening	8
concentratiemeter	10

Minimale score 0, maximale score 28.

Verder zijn voor een aantal incidentele mechanisaties nog enkele punten toegekend. We krijgen nu dus voor de schaal voor het bedrijfstype:

	Score
bedrijfs grootte	1-18
verwarming	0-20
ouderdom	10-50
mechanisering	0-28

Minimale score 11, maximale score 116.

5. **Leesscore**

In vraag 14c hebben we gevraagd hoe de tuinders hun vakbladen lezen. Ze hadden de keus uit een zestal mogelijkheden, nl.:

helemaal niet gelezen	0
zeer oppervlakkig	1
globaal	2
bepaalde gedeelten	3
vrijwel volledig	4
van a tot z	5

Voor elk blad dat de tuinder ontvangt weten we dus in hoeverre hij dit leest. De leesscore geeft nu voor het totaal aantal gelezen vakbladen weer hoe deze gelezen worden.

De minimale score is 0 als de tuinders geen blad ontvangen of geen der ontvangen bladen lezen.

De maximale score is 20 als de tuinders alle 4 vakbladen ontvangen en deze van a tot z lezen.

6. **Mening van de tuinders over de studieclub (vraag 16b)**

onmisbaar	4
zeer belangrijk	3
wel nuttig	2
niet erg belangrijk	1
waardeloos	0

7. Mening van de tuinders over het nut van ongevraagd bedrijfsonderzoek van de assistent (vraag 27b)

beslist niet nuttig	1
eigenlijk niet nuttig	2
neutraal	3
eigenlijk wel nuttig	4
heel erg nuttig	5

8. Bij een aantal vragen wilden we de frequentie weten waarmee de tuinders gebruik maken van een bepaald voorlichtingsmedium. Bij al deze vragen is dezelfde codering gebruikt.

nooit	0
zelden	1
soms	2
regelmatig	3
vaak	4

Het betreft hier de volgende vragen 13a, 16c, 16d, 18a, 19, 21b, 26b, 31a, 37.

Bijlage II Niet in de tekst opgenomen tabellen

TABEL 92 ITEM-ANALYSE VAN DE SCORE VOOR HET CONTACT MET DE VOORLICHTING; ABSOLUTE AANTALLEN IN HET HOOGSTE EN HET LAAGSTE KWARTIEL VAN DE SCHAAL VOOR HET CONTACT MET DE VOORLICHTING

		Score contact voorlichting	
		hoogste kwartiel ≥ 13	laagste kwartiel ≤ 6
tuinbouwbladen:	één of twee	6	27
	drie	25	18
	vier	17	1
studieclub:	lid	43	4
	geen lid	5	42
tentoonstelling:	geen bezocht	6	32
	één bezocht	21	14
	meer bezocht	21	0
proefstation:	nooit bezocht	2	20
	soms	34	26
	regelmatig	12	0
tuinders in andere streken:	nooit bezocht	6	34
	soms	25	11
	regelmatig	17	1
bezoek assistent:	nooit bezoek gehad	0	14
	soms	15	30
	regelmatig	33	2
bezoek specialist:	nooit bezoek gehad	19	45
	soms	22	1
	regelmatig	7	0

TABEL 93 ANTWOORDEN OP VRAAG 42: „STEL U STAAT VOOR DE VOLGENDE BESLISSINGEN, IN WELK GEVAL ZOU U WIE OM VOORLICHTING VRAGEN?“ (IN %)

Aard van de beslissingen	Wijze van voorlichting ¹⁾							
	1	2	3	4	5	6	7	8
U wilt uw bedrijf uitbreiden of moderniseren:								
tot een bedrag van f 10.000,—		6	3	3	2	81	4	1
tot een bedrag van f 20.000,—		18	3	3	5	63	6	2
moderniseren met een bedrag groter dan f 50.000,—		32	3	3	19	33	9	1
teeltmoeilijkheden	10	76	3	10		1		
bemestingsproblemen	10	79	6	2		2		1
teeltplan opstellen		3	1			95		1
problemen met ziektebestrijding	6	75	16	1		1		1
rassenkeus		15	12	29		44		
bedrijfsverdracht		14			39	4	7	36
bedrijfsbeëindiging		13			38	4	7	38

¹ 1 particuliere voorlichter

2 rijksvoorlichtingsdienst

3 handel

4 andere tuinders

5 boekhouder

6 zelf beslissen

7 bank of standsorganisatie

8 onbekend

TABEL 94 WAARDE DIE DE TUINDERS AAN VERSCHILLENDE VOORLICHTINGS-MEDIA HECHTEN (IN %) NAAR VOLGORDE VAN BELANGRIJKHEID

Voorlichtingsmedia	Gehechte waarde						
	geen	vrij weinig	veel	heel veel	geen mening	niet van toepassing	gemiddelde score
boekhouder	1	7	66	23	2		3,2
vakbladen	1	5	82	11		1	3,1
studieclub	1	2	35	10		52	3,1
proeftuin	2	10	71	15	2		3,1
mededelingenblad	2	7	75	15		1	3,0
specialisten	2	9	55	15	19		3,0
kassier van de bank	2	10	67	13	7		3,0
assistent voorlichtingsdienst	3	20	60	15	2		2,9
collega tuinders	3	27	63	6	1		2,7
radiopraatjes	13	35	45	2	5		2,5
voorlichting van de handel	18	42	38	2	1		2,4
voorlichting standsorganisatie	18	20	20	1	26	16	2,1
particuliere voorlichter	40	25	22	5	8		1,9
blad standsorganisatie	37	32	13		1	16	1,8

In tabel 95 is de waardering per plaats geresumeerd weergegeven met een gemiddelde score. We hebben hier (en in tabel 94) de volgende wegingstechniek toegepast:

geen waarde	= 1	}	weinig
vrij weinig waarde	= 2		
veel waarde	= 3	}	veel
heel veel waarde	= 4		

Als tuinders geen lid zijn van een bepaalde vereniging of organisatie hebben we het gemiddelde gegeven van de leden.

TABEL 95 WAARDE GEHECHT AAN VERSCHILLENDE VOORLICHTINGSBRONNEN (IN %)

Bronnen	Gehechte waarde				
	Naaldwijk	Wateringen	's-Gravenzande	Bleiswijk	Pijnacker
assistent RTVD					
weinig	22	29	29	16	26
veel	78	71	71	84	74
gemiddeld	2,9	2,7	2,7	3,0	2,8
collega tuinders					
weinig	26	29	26	29	43
veel	74	71	74	71	57
gemiddeld	2,8	2,8	2,4	2,7	2,6
mededelingenblad					
weinig	5	11	16	8	5
veel	95	89	84	92	95
gemiddeld	3,2	3,1	2,9	3,0	3,0
vakbladen					
weinig	5	9	5	5	3
veel	95	91	95	95	97
gemiddeld	3,1	3,0	3,1	3,1	3,1
radiopraatjes					
weinig	51	57	51	42	45
veel	49	43	49	58	55
gemiddeld	2,4	2,2	2,2	2,5	2,3
studieclub					
weinig		7		3	4
veel	100	93	100	97	96
gemiddeld	3,4	3,3	3,1	3,2	3,1
proeftuin					
weinig	13	18	21	5	5
veel	87	82	79	95	95
gemiddeld	3,0	3,1	2,8	3,2	3,1

VERVOLG TABEL 95

Bronnen	Gehechte waarde				
	Naaldwijk	Wateringen	's-Gravenzande	Bleiswijk	Pijnacker
particuliere voorlichter					
weinig	68	50	67	86	81
veel	32	50	33	14	19
gemiddeld	1,7	2,3	2,1	1,7	1,5
voorlichter van de handel					
weinig	49	54	36	74	84
veel	51	46	64	26	16
gemiddeld	2,5	2,4	2,6	2,1	1,7
voorlichter van de standsorganisatie					
weinig	50	44	57	68	86
veel	50	55	43	32	14
gemiddeld	2,4	2,2	2,4	2,2	2,1
blad van de standsorganisatie					
weinig	71	84	92	81	83
veel	29	16	8	19	17
gemiddeld	1,8	1,8	1,7	1,7	1,8
specialisten					
weinig	12	14	20	12	8
veel	88	86	80	88	92
gemiddeld	3,2	3,1	2,8	2,9	3,0
boekhouder					
weinig	8	15	11	10	
veel	92	85	89	90	100
gemiddeld	3,2	3,2	3,1	3,1	3,2
kassier					
weinig	21	31	9	8	
veel	79	69	91	92	100
gemiddeld	3,0	2,8	3,0	3,0	3,1

Bezien we tabel 95 dan blijken er plaatselijk maar weinig verschillen te bestaan.

In Wateringen en 's-Gravenzande hecht men de meeste waarde aan de particuliere voorlichter. In het Westland hecht men meer waarde aan de voorlichter van de handel dan in de Kring, terwijl de tuinders in Pijnacker er weer minder waarde aan hechten dan de tuinders in Bleiswijk.

TABEL 96 ANTWOORD OP DE UITSPRAAK: „TUINDERS KRIJGEN TEGENWOORDIG TE VEEL VOORLICHTING” (IN %)

Antwoord	Naaldwijk	Wateringen	's-Graven- zande	Bleiswijk	Pijnacker
helemaal niet mee eens	82	86	82	74	68
niet helemaal juist	10	9	11	15	21
geen mening		6	3	3	5
wel ongeveer juist	5		3	5	5
helemaal mee eens	3		3	3	

TABEL 97 ANTWOORD OP DE UITSPRAAK: „DE VOORLICHTERS WETEN VAN DE PRAKTIJK WEINIG AF” (IN %)

Antwoord	Naaldwijk	Wateringen	's-Graven- zande	Bleiswijk	Pijnacker
helemaal niet mee eens	36	66	37	56	61
niet helemaal juist	33	26	45	33	26
geen mening	5	3	3	5	3
wel ongeveer juist	23	6	11	5	8
helemaal mee eens	3		5		3

TABEL 98 ANTWOORD OP DE UITSPRAAK: „OPVOLGING VAN HET ADVIES VAN DE VOORLICHTING KOST MEER DAN HET OPBRENGT” (IN %)

Antwoord	Naaldwijk	Wateringen	's-Graven- zande	Bleiswijk	Pijnacker
helemaal niet mee eens	41	74	58	77	66
niet helemaal juist	36	9	21	15	18
geen mening	13	9		8	13
wel ongeveer juist	10	6	16		3
helemaal mee eens		3	5		

TABEL 99 ANTWOORD OP DE UITSPRAAK: „DE VOORLICHTING LOOPT ACHTER BIJ DE PRAKTIJK” (IN %)

Antwoord	Naaldwijk	Wateringen	's-Graven- zande	Bleiswijk	Pijnacker
helemaal niet mee eens	49	77	61	72	58
niet helemaal juist	23	9	18	10	34
geen mening	5	3	5	3	3
wel ongeveer juist	15	9	11	13	5
helemaal mee eens	15	9	11	13	

TABEL 100 ANTWOORD OP DE UITSPRAAK: „AAN VOORLICHTING HEB JE WEINIG” (IN %)

Antwoord	Naaldwijk	Wateringen	's-Graven-zande	Bleiswijk	Pijnacker
helemaal niet mee eens	82	88	74	92	89
niet helemaal juist	15	6	16	3	5
geen mening		6		3	3
wel ongeveer juist	3		5	3	3
helemaal mee eens			5		

TABEL 101 ANTWOORD OP DE UITSPRAAK: „ALS DE VOORLICHTER TE VAAK KOMT GAAT HIJ OP JE STOEL ZITTEN EN WORD JE KNECHT OP EIGEN BE-DRIJF” (IN %)

Antwoord	Naaldwijk	Wateringen	's-Graven-zande	Bleiswijk	Pijnacker
helemaal niet mee eens	74	66	74	85	68
niet helemaal juist	10	9	21	3	18
geen mening		14	3	3	3
wel ongeveer juist	5	6		8	10
helemaal mee eens	10	6	3	3	

TABEL 102 ANTWOORD OP DE UITSPRAAK: „AAN JE EIGEN ERVARING HEB JE MEER DAN AAN DE VOORLICHTING” (IN %)

Antwoord	Naaldwijk	Wateringen	's-Graven-zande	Bleiswijk	Pijnacker
helemaal niet mee eens	23	26	13	46	26
niet helemaal juist	44	23	55	31	42
geen mening				3	5
wel ongeveer juist	18	34	21	8	18
helemaal mee eens	15	17	11	13	8

TABEL 103 ANTWOORD OP DE UITSPRAAK: „DE VOORLICHTERS MAKEN MAAR ZELDEN FOUTEN” (IN %)

Antwoord	Naaldwijk	Wateringen	's-Graven-zande	Bleiswijk	Pijnacker
helemaal niet mee eens	21	11	29	51	67
niet helemaal juist	44	29	47	21	16
geen mening	13	14	5	8	8
wel ongeveer juist	8	23	18	15	5
helemaal mee eens	5	23		5	5

TABEL 104 ANTWOORD OP DE UITSPRAAK: „VOORLICHTERS ZIJN MEESTAL MISLUKTE TUINDERS" (IN %)

Antwoord	Naaldwijk	Wateringen	's-Gravenzande	Bleiswijk	Pijnacker
helemaal niet mee eens	69	63	68	72	68
niet helemaal juist	26	26	24	18	18
geen mening		9	3	3	11
wel ongeveer juist	3	3	3	8	3
helemaal mee eens	3				

TABEL 105 ANTWOORD OP DE UITSPRAAK: „DE VOORLICHTING IS ONMISBAAR VOOR DE TUINDERS" (IN %)

Antwoord	Naaldwijk	Wateringen	's-Gravenzande	Bleiswijk	Pijnacker
helemaal niet mee eens	3		3	10	
niet helemaal juist	13	6	8	5	3
geen mening				3	5
wel ongeveer juist	10	17	11	18	24
helemaal mee eens	74	77	79	64	68

TABEL 106 ANTWOORD OP DE UITSPRAAK: „DE VOORLICHTERS DENKEN ALTIJD DAT ZE HET BETER WETEN DAN DE TUINDERS, HOEWEL ZE ER MINDER VERSTAND VAN HEBBEN" (IN %)

Antwoord	Naaldwijk	Wateringen	's-Gravenzande	Bleiswijk	Pijnacker
helemaal niet mee eens	41	63	39	72	50
niet helemaal juist	44	23	42	21	39
geen mening	5	9		8	3
wel ongeveer juist	8	6	11		5
helemaal mee eens	3		8		3

TABEL 107 ANTWOORD OP DE UITSPRAAK: „DE ADVIEZEN VAN DE VOORLICHTING ZIJN TE DUUR OM OP TE VOLGEN" (IN %)

Antwoord	Naaldwijk	Wateringen	's-Gravenzande	Bleiswijk	Pijnacker
helemaal niet mee eens	59	74	50	72	74
niet helemaal juist	23	6	24	15	16
geen mening	13	14	3	8	8
wel ongeveer juist	5	3	16	5	3
helemaal mee eens		3	8		

**TABEL 108 ANTWOORD OP DE UITSPRAAK: „TUINDERS DIE ZELF NIET WETEN
HOE ZE HUN BEDRIJF MOETEN VOEREN ROEPEN HET MEEST OM
VOORLICHTING" (IN %)**

Antwoord	Naaldwijk	Wateringen	's-Graven- zande	Bleiswijk	Pijnacker
helemaal niet mee eens	31	46	13	36	10
niet helemaal juist	15	6	18	10	3
geen mening	8	6	3	10	13
wel ongeveer juist	23	23	47	23	42
helemaal mee eens	23	20	18	21	32

Bijlage III Vragenlijst

ENQUÊTE WESTLAND - DE KRING

FEBRUARI-MAART 1968

nummer ☐ ☐ ☐ ☐

Naam: ☐ ☐
 Woonplaats: ☐ ☐
 Geboortejaar: ☐ ☐
 Geboorteplaats: ☐ ☐

Bedrijfsgegevens:

1. Hoe groot is de totale oppervlakte staand glas op uw bedrijf?
 opgegeven in zwaar verwarmd
 roe licht verwarmd (buizen) ☐ ☐
 raam of koud
 m²
2. Sinds wanneer bent u zelfstandig tuinder? ☐ ☐
3. Hebt u voorheen nog een ander bedrijf gehad? ja/nee ☐
 Zo ja, waar? ☐ ☐
 Sinds wanneer zit u op dit bedrijf? ☐ ☐
4. Wat is/was het beroep van uw vader? tuinder ☐
 ander beroep
5. Hebt u bij uw vader op het bedrijf gewerkt voor u zelfstandig werd? ja/nee ☐
 Zo ja, hoeveel jaar hebt u bij uw vader gewerkt? ☐ ☐
 Zo nee, waar hebt u dan gewerkt? andere tuinder ☐ ☐
 buiten de tuinbouw
6. Hoe groot was het bedrijf toen u eigenaar werd?
 zwaar verwarmd
 licht verwarmd (buizen) ☐ ☐
 koud
7. Wat hebt u de laatste 5 jaar bijgebouwd?
 zwaar verwarmd
 licht verwarmd (buizen) ☐ ☐
 koud
8. Wat is er de laatste 5 jaar aan het bedrijf veranderd?
 koud naar licht verwarmd
 koud naar zwaar verwarmd ☐ ☐
 licht naar zwaar verwarmd

9. Welke moderniseringen hebt u de laatste 5 jaar doorgevoerd? (1) ☐ ☐
- a tweedehands verwarmingsinstallatie
 - b nieuwe verwarmingsinstallatie
 - c halfautomatische luchting
 - d automatische luchting
 - e regeninstallatie
 - f automatische beregening
 - g concentratiemeter
 - h roe/raam/m² glas verdekt
 - i roe/raam/m² glas opgehoogd
 - j roe/raam/m² oud glas vervangen door nieuw
 - k andere moderniseringen of mechanisaties

10. Wat is de ouderdom van uw glasopstanden? ☐ ☐

11. Wat zijn de voornaamste teelten die op uw bedrijf voorkomen en wanneer begint uw hoofdteelt? ☐ ☐

12. In welke richting denkt u uw bedrijf in de komende jaren te veranderen? ☐ ☐

Score bedrijfsgrootte ☐ ☐

Score bedrijfstype ☐ ☐

Score bedrijfsverandering ☐ ☐

Bedrijfsopvolging:

13. In verband met de bedrijfsopvolging zou ik graag het volgende van u willen weten:

- a. Hoeveel kinderen hebt u? zonen: ☐ ☐
- dochteren: ☐ ☐
- b. Hoeveel zonen zijn er ouder dan 16 jaar? ☐
- c. Hoeveel zonen werken op uw bedrijf? ☐
- d. Volgt één van u het op in het bedrijf? nee/ja ☐
- e. Wat gaan uw andere zonen doen? tuinder ☐
- buiten de tuinbouw ☐

f. Wat is de functie van de zoon die op het bedrijf werkt?

zakgeldbasis + huisvesting

loondienst (c.a.o.) ☐

compagnon/firmant

g. In hoeverre beslist uw zoon mee op het bedrijf?

vader beslist ☐

zoon beslist

beslissing in overleg

14. Ik zou graag een aantal vragen willen stellen over de wegen, waarlangs de tuinders er toe komen nieuwe tuinbouwmethodes toe te passen.

- a. Ontvangt u een tuinbouwblad? Zo ja welk ☐
- 1. Groenten en Fruit ja/nee
 - 2. De Tuinderij ja/nee
 - 3. De Bloemisterij ja/nee
 - 4. Mededelingenblad Prcefstation ja/nee
- Totaal aantal ontvangen bladen ☐

- b. Tuinders die meerdere bladen lezen:
Aan welk blad geeft u de voorkeur ☐
Waarom?
- c. Veel tuinders kunnen geen tijd vinden om hun blad helemaal te lezen. Hoe leest u uw tuinbouwblad? ☐
Groenten en Fruit ☐
De Tuinderij ☐
De Bloemisterij (2) ☐
Mededelingenblad Proefstation ☐
Welke stukken leest u vooral in uw tuinbouwblad?
Groenten en Fruit:
De Tuinderij:
De Bloemisterij:
15. Gaan we nu iets dieper in op het Mededelingenblad van het Proefstation?
a. Vindt u waardevolle zaken in dit blad voor uw bedrijf (3) ☐
Noemt u eens enkele?
b. Wat vindt u de belangrijkste onderwerpen die in dit blad moeten staan?
c. Waar wordt teveel aandacht aan besteed?
d. Waar wordt te weinig aandacht aan besteed?
e. Hebt u een verandering aan het Mededelingenblad waargenomen sinds januari 1968? ☐
ja = 2/nee = 1 onbekend = 9
Zo ja, wat vindt u van deze verandering:
verbetering: ☐
gelijk gebleven:
verslechtering:
f. Hebt u nog bepaalde wensen voor dit blad?
16. a. Bestaan er hier in uw omgeving studieclubs? ja/nee ☐
Zo ja, bent u zelf lid van zo'n studieclub? ja/nee ☐
b. Wat is uw mening over de studieclubs (4) ☐
c. Bent u het laatste jaar nog naar vergaderingen van de studieclub geweest? (3) ☐
d. Indien geen lid, hoort u wel eens iets van wat op de studieclub besproken is? (3) ☐
17. Hebt u het laatste jaar een tuinbouwtentoonstelling bezocht?
Zo ja, welke?
Aantal: ☐
Wéhaté
Landbouwwerktuig Rai
Bloemententoonstelling Aalsmeer
18. a. Bent u wel eens op het Proefstation in Naaldwijk geweest? (3) ☐
b. Hoe vaak bent u er het afgelopen jaar geweest? ☐ ☐
Waarom bent u daar geweest?
Waarom bent u daar niet geweest?
19. Bent u wel eens op eigen gelegenheid bij tuinders in andere streken wezen kijken hoe zij werken? (3) ☐
Zo ja, waar?

20. Vindt u contact met collega tuinders van belang? ☐
 ja = 2 nee = 1
 Zo ja, waarom?
 Zo nee, waarom niet?
21. a. Bent u lid van een standsorganisatie? ☐
 0 geen lid
 1 L.T.B.
 2 Hollandsche Maatschappij van Landbouw
 3 C.B.T.B.
 b. Bezoekt u wel eens vergaderingen van deze organisatie? (3) ☐
 Zo nee, waarom niet?
22. a. Hoe staat men hier in de omgeving tegenover de Boerenpartij? ☐
 positief / negatief / geen mening / onbekend
 b. Hoe staat u er persoonlijk tegenover? ☐
 positief / negatief / geen mening
23. Bent u lid van andere organisaties of verenigingen? ☐
 ja = 2 nee = 1
 Zo ja, welke?
 Bekleedt u daarin bepaalde functies? ☐
 ja = 2 nee = 1
 Zo ja, welke?
24. Verschillende tuinders willen wel eens over hun bedrijf praten of
 willen wel eens voorlichting of advies hebben.
 Welke waarde hecht u aan de adviezen en voorlichting van de
 hieronder genoemde bronnen?
 assistenten van de rijkstuinbouwvoorlichtingsdienst (6) ☐
 collega tuinders ☐
 Mededelingenblad van het Proefstation ☐
 Vakbladen (Gr. en Fr., Tuinderij, Bloemisterij) ☐
 radiopraatjes ☐
 studieclub ☐
 excursies ☐
 proeftuin ☐
 particuliere voorlichter ☐
 voorlichter van de handel ☐
 voorlichter van de standsorganisatie ☐
 blad van de standsorganisatie ☐
 specialisten van de R.T.V.D. ☐
 boekhouder ☐
 kassier van de Boerenleenbank ☐
25. Vraagt u wel eens voorlichting aan de medewerkers van de voor-
 lichtingsdienst? (3) ☐
26. a. Op welke wijze(n) hebt u het afgelopen jaar contact gehad met
 de tuinbouwvoorlichtingsdienst?
 bezoek door de rayonassistent voor de groenteteelt: hoe vaak? ☐ ☐
 bezoek door de rayonassistent voor de bloemeteelt: hoe vaak? ☐ ☐
 b. Hoe vaak hebt u telefonisch uw problemen met hen kunnen
 oplossen? (3) ☐

- c. Hoe vaak hebt u het afgelopen jaar nog contact gehad met één van de specialisten van het consuleringschap? ☐
- stooktechniek, kassenbouw (Albers, Bakker, Meyndert, Verveer)
- arbeidsmethoden (Van Gaalen)
- plantenziekten (v. Dorst, Den Boer)
- bemestingsadviezen (Sonneveld)
- bedrijfseconomie (Schoppers, Heeze, Bakker)
- teeltonderzoek (Strijbosch, Van der Hoeven)
27. a. Komt uw rayonassistent regelmatig op uw bedrijf zonder dat u daarom heeft gevraagd? ☐ ☐
- Hoe vaak?
- b. Vindt u het nuttig dat/Zou u het nuttig vinden als/uw rayonassistent eens ongevraagd langs komt? (7) ☐
28. Kunt u voldoende voorlichting krijgen als u dat wenst? ☐
- ja = 2 nee = 1
- Indien nee, waarom niet?
29. a. Zou u één of twee gevallen kunnen noemen waarom u voorlichting heeft gevraagd?
- b. Had u toen van tevoren een idee hoe u het zou doen, of wat er aan mankerde? ja = 2 nee = 1 ☐
- c. Is het idee dat u van tevoren had door het contact met de voorlichting veranderd? ja = 2 nee = 1 ☐
- d. Kunt u een geval noemen waaruit blijkt dat u aan de voorlichting wat heeft gehad? ja = 2 nee = 1 ☐
- Noemt er eens één?
- e. Kunt u een geval noemen waaruit blijkt dat de voorlichting het bij het verkeerde eind had? ☐
- Noemt er eens een?
30. Het zal u waarschijnlijk bekend zijn dat een aantal tuinders voorlichting vragen aan een particulier voorlichter, waarvoor zij dan betalen. Waarom zouden zij dat doen?
31. a. Krijgt u wel eens bezoek van een particuliere voorlichter? (3) ☐
- Mag ik u vragen hoeveel u ongeveer aan deze voorlichter betaald?
- Indien wel bezoek van een particuliere voorlichter:
- Hebt u hiernaast nog contact met de rayonassistent? ☐
- ja = 2 nee = 1
- Zo ja, waarom?
- Zo nee, waarom niet?
32. Zou u bereid zijn voor elk bezoek dat de rayonassistent u brengt iets te betalen, mits hij u regelmatig bezoekt? ja = 2 nee = 1 ☐
- Zo ja, hoeveel ongeveer per bezoek
per roe
- Indien nee, waarom niet?
33. Wat zijn de voornaamste redenen dat u voorlichting vraagt? (8) ☐
- a. om het oordeel te vernemen van een praktisch man
- b. om te horen of de eigen mening goed is

- c. om te weten of de meningen van andere groentetelers
over mijn probleem juist is
- d. om precies te weten wat ik doen moet
- e. ik vraag geen voorlichting, ik kan het alleen wel
- f. onbekend/geen mening
34. Wat doet u meestal met het advies dat u van uw voorlichter krijgt? (9) ☐
- Noem de belangrijkste:
- a. het gegeven advies wordt meestal opgevolgd
- b. het gegeven advies wordt meestal eerst met andere
tuinders besproken en dan opgevolgd.
- c. het advies wordt meestal aangepast aan het bedrijf
en dan opgevolgd
- d. het advies blijkt bij nader inzien toch niet geschikt
- e. geen advies gevraagd
- f. geen mening/onbekend
35. Waar doet de tuinbouwvoorlichtingsdienst te veel aan?
Waar doet zij te weinig aan?
36. Hoe zou de voorlichting de tuinders het beste kunnen helpen?
37. Krijgt u wel eens voorlichting van iemand van de handel of de
coöperatie?
38. Hieronder vindt u een aantal uitspraken waar ieder zo het zijne van kan den-
ken. Wilt u voor iedere uitspraak aangeven in hoeverre u het hiermee eens of
oneens bent?

	hele- maal niet mee eens	niet hele- maal juist	geen mening	wel onge- veer juist	hele- maal mee eens	(10)
1. Tuinders krijgen tegenwoordig te veel voorlichting						☐
2. De voorlichters weten van de praktijk weinig af						☐
3. Opvolging van het advies van de voorlichting kost meer dan het opbrengt						☐
4. De voorlichting loopt achter bij de praktijk						☐
5. Aan voorlichting hebt je wei- nig						☐
6. Als de voorlichter te vaak komt gaat hij op je stoel zitten en wordt je knecht op eigen bedrijf						☐
7. Aan je eigen ervaring heb je meer dan aan de voorlichting						☐
8. De voorlichters maken maar zelden fouten						☐

9. Voorlichters zijn meestal mislukte tuinders ☐
10. De voorlichting is voor de tuinders onmisbaar ☐
11. De voorlichters denken altijd dat ze het beter weten dan de tuinders, hoewel ze er minder verstand van hebben ☐
12. De adviezen van de voorlichting zijn te duur om op te volgen ☐
13. Tuinders die zelf niet weten hoe ze hun bedrijf moeten voeren roepen het meest om voorlichting ☐
39. a. Een groot aantal tuinders laat regelmatig grondmonsters nemen. Wie neemt bij u de grondmonsters? ☐
 Proefstation
 Particuliere voorlichter
 Geen grondmonster
- b. Wat doet u meestal met advies dat u krijgt? (9) ☐
 a. het gegeven advies wordt meestal opgevolgd
 b. het gegeven advies wordt meestal eerst met andere tuinders besproken en dan opgevolgd
 c. het advies wordt meestal aangepast aan het bedrijf en dan opgevolgd
 d. het advies blijkt bij nader inzien toch niet geschikt
 e. geen advies gevraagd
 f. geen mening/onbekend
40. Zou u er behoefte aan hebben de financiële resultaten van uw bedrijf met een specialist op dit gebied te bespreken? ☐
 geen behoefte
 met de boekhouder
 met een specialist van de voorlichtingsdienst
 in studieclubverband
41. a. Houdt u een bedrijfseconomische boekhouding bij? ☐
 ja = 2 nee = 1
- b. Zo ja, hoe bevalt u dit? uitstekend 4 ☐
 goed 3 ☐
 matig 2 ☐
 slecht 1 ☐
- c. Zo nee, zou u hier wel voor voelen? ☐
 ja = 2 nee = 1
42. Stel u staat voor de volgende beslissingen. In welk geval zou u wie om voorlichting vragen? (11) ☐
 a. U wilt uw bedrijf een beetje moderniseren of uitbreiden tot een bedrag van ongeveer f 10.000,— ☐
 b. U wilt uw bedrijf moderniseren of uitbreiden tot een bedrag van f 20.000,— ☐
 c. U wilt uw bedrijf ingrijpend moderniseren of uitbreiden tot een bedrag groter dan f 50.000,— ☐

- d. U heeft moeilijkheden met de teelt ☐
- e. U heeft moeilijkheden met de bemesting ☐
- f. U gaat uw teeltplan opstellen ☐
- g. U heeft problemen met de ziektebestrijding ☐
- h. U wilt nieuwe rassen nemen ☐
- i. U gaat uw bedrijf overdragen ☐
- j. U wilt uw bedrijf beëindigen ☐

43. a. Kunt u mij ook zeggen welke schoolopleiding u heeft gehad na de lagere school en welke cursussen u heeft gevolgd? (12) ☐ ☐
- b. Indien de zoon op het bedrijf werkt: Welk onderwijs heeft de zoon gehad? (12) ☐ ☐
- c. Welke opleiding vindt u tegenwoordig wenselijk voor een tuinderszoon die tuinder wil worden? (12) ☐ ☐

44. Als we nu de voorgaande vragen eens willen samenvatten, zoudt u dan ook kunnen zeggen langs welke weg u in de regel het eerst hoort over het bestaan van nieuwe tuinbouwmethoden? (13)
- (noem de belangrijkste)

- | | | |
|----------|-----------------------------------|-------|
| 1 | tuinbouwbladen | |
| 2 | Mededelingen van het Proefstation | |
| 3 | radiopraatjes | |
| 4 | studieclubs | |
| 5 | proeftuin Naaldwijk | |
| 6 | assistent van de voorlichting | |
| 7 | andere tuinders | |
| 8 | particuliere voorlichter | |
| 9 | voorlichter van de handel | |
| 10 | zelf geprobeerd | |

En als u nu een beslissing moet nemen of u deze methoden al dan niet zult toepassen; wat is dan voor u het belangrijkste adviesmiddel

Horen: ☐ ☐

Doen: ☐ ☐

- Duur van het interview in minuten ☐ ☐ ☐
- Algemene indruk van de tuinder ☐ ☐
- Algemene indruk van het bedrijf ☐ ☐

Verklaring tussen haakjes geplaatste cijfers, voorzover deze niet in de vragenlijst zijn opgenomen.

- (2) zie: bijlage 1, schaal 5.
- (3) zie: bijlage 1, schaal 8.
- (4) zie: bijlage 1, schaal 6.
- (6) zie: tabel 94.
- (7) zie: bijlage 1, schaal 7.
- (11) tabel 93.
- (12) zie: bijlage 1, schaal 3.