



LANDBOUW-ECONOMISCH INSTITUUT

DEN HAAG (Scheveningen) - VAN STOLK WEG 29 - TELEFOON 55.23.50

DE AFZET VAN DE
AKKERBOUW- EN VEEHOUDERIJPRODUCTEN
IN NEDERLAND

Niet voor publicatie

Nadruk verboden

2280938

Inhoud

I.	<u>GRANEN, ZADEN EN PEULVRUCHTEN</u>	blz.
A.	De afzet	1
a.	De niet-coöperatieve afzet	2
b.	De coöperatieve afzet	7
B.	De gebieden	10
II.	<u>CONSUMPTIE-AARDAPPELEN</u>	
A.	De afzet	16
a.	De particuliere handel	17
b.	De coöperatie	21
III.	<u>RUWVOEDERS</u>	
A.	De productie	24
B.	De afzet	26
IV.	<u>VEE</u>	
A.	De afzet	29
a.	De particuliere handel	29
b.	De coöperatieve afzet	32
V.	<u>EIEREN</u>	
a.	De niet-coöperatieve afzet	
1.	de particuliere handelaar	35
2.	de eiermarkten	37
b.	De coöperatieve afzet	39

Samengesteld door:
F.J.P. Kalfsterman

September 1953

DE AFZET VAN DE AKKERBOUW- EN VEEHOUDERIJPRODUCTEN
IN NEDERLAND



I. GRANEN, ZADEN EN PEULVRUCHTEN
A. D E A F Z E T

Gedurende de laatste wereldoorlog waren de landbouwers verplicht hun gehele oogst in te leveren en wel bij het Aan- en Verkoopbureau voor Akkerbouwproducten (A.V.A.). De inleveringsplicht bleef na de oorlog voorlopig bestaan maar de producten konden wederom via de handel worden afgezet.

Sedert oogst 1949 bestaat een inleveringsplicht voor tarwe en wel een dorsregeling voor tarwe verbouwd op klei en een aanslagregeling indien verbouwd op zand. Het onderscheid tussen een dors- en een aanslagregeling is, dat bij een dorsregeling alles moet worden ingeleverd na aftrek van het gedeelte, hetwelk de boer is toegewezen voor eigen gebruik in bedrijf en huishouding; bij een aanslagregeling dient slechts een bepaald percentage¹⁾ van de oogst te worden ingeleverd. Voor oogst 1951 en 1952 vielen haver en gerst op de kleigronden onder de zgn. koppelingsregeling, hetgeen inhield, dat van deze producten 2500 kg per ha tegen een vaste prijs moest worden ingeleverd, voor zover de betaalde oppervlakte de met tarwe bebouwde oppervlakte te boven ging.

De producten worden door de betere outillage der moderne dorsmachines boerenschoon geleverd. Het bevat dan ook niet meer dan 1%, hoogstens 2% vreemde bestanddelen. Het graan, dat met de combine wordt gedorst, bevat echter veel meer bijmenging en heeft over het algemeen een hoger vochtgehalte. Dit product brengt dan ook een lagere prijs op. Door de teler wordt niets gedaan aan drogen; het product wordt verkocht zoals het gedorst is.

Hij kan zijn producten op verschillende wijzen afzetten en wel langs de niet-coöperatieve en langs de coöperatieve weg.

1) in principe 80%.

58/16 54

a. De niet-coöperatieve afzet

Indien de boer geen gebruik maakt van de bemiddeling van een coöperatieve aan- en verkoopvereniging zal hij zijn producten trachten te verkopen op de beurs of direct aan een handelaar of plaatselijke molenaar.

1. Via een beurs

Voor ons onderzoek naar de wijze van afzet zijn alleen die beurzen van belang, waar de producten nog eigendom van de boer zijn en door hemzelf of door een commissionnair ter verkoop worden aangeboden. In dit verband is de voornaamste beurs die te Groningen; daarnaast bestaan nog tientallen streekbeurzen waarvan echter maar enkele van enige betekenis zijn en wel die te Leeuwarden, Amsterdam ("boerenbeurs"), Hoofddorp, Middenmeer (Wieringermeer) en Goes, de overigen zijn meer "praat-beurzen", waarvan het bestaan nog slechts op traditie berust.

(i) De beurs te Groningen wordt Dinsdags gehouden. De Vrijdagsbeurs heeft alleen betekenis in de periode dat er grote aanvoer van koolzaad is (Juli en Augustus); in de andere maanden is het meer afrekenen en afhandelen van hangende transacties.

De noteringen van Groningen worden veelal aangehouden als zijnde "telersprijzen" van het Noorden, maar hebben hoofdzakelijk betrekking op producten afkomstig van het "Hoogeland". Deze noteringen worden opgemaakt door een noteringscommissie. Deze commissie van de Groninger Beurs bestaat in totaal uit 12 personen en is onderverdeeld in drie commissies, t.w. één voor de granen, één voor de zaden en één voor de peulvruchten. In elke commissie zitten twee handelaren en twee commissionnairs.

Na afloop van de Beurs, welke om 10 uur begint en om 1 uur eindigt, komen de commissieleden bijeen om aan de hand van hun "feeling" de noteringen op te maken. Deze "feeling" is gebaseerd op inlichtingen, welke zij tijdens de beurs zowel van de kopers als van de verkopers hebben verkregen. De noteringen worden wekelijks in de pers gepubliceerd. Tevens wordt daarbij een beschrijvend

overzicht opgenomen, hetwelk echter niet door de commissie wordt opgemaakt, maar door een persoon, die reeds lange jaren in de graanhandel werkzaam is en de bijeenkomsten der commissie mag bijwonen. Voor de goede orde zij vermeld, dat de commissie voor het beschrijvende overzicht geen verantwoordelijkheid op zich neemt.

De notering vermeldt wekelijks voor een aantal akkerbouwproducten twee prijzen. De hoogste prijs is de prijs van boerenschoon product van doorsneekwaliteit met voor de granen circa 17% vocht. De laagste prijs is die van een afwijkend product.

De noteringen hebben betrekking op levering franco stad-Groningen. Om de telersprijzen af-boerderij te kennen moet van de "hoogste" prijsnotering worden afgetrokken:

- a. commissionnairsprovisie;
- b. zakkenhuur;
- c. gemiddelde vracht van landbouwbedrijf naar stad Groningen.

a. De commissionnairsprovisie is de vergoeding, welke de commissionnair voor zijn bemoeienis bij het tot stand brengen van de transactie, ontvangt. In Noord-Groningen verkoopt geen enkele boer direct aan de handelaar, maar via een commissionnair op de beurs. De commissionnair, per plaats meestal maar één, wordt "aangesteld" door de telers en soms door de landbouworganisatie.

Het Bestuur van de Vereniging "de Beurs" te Groningen heeft de commissionnairsprovisie voor oogst 1953 als volgt vastgesteld:

	per 100 kg
Tarwe, rogge, gerst en haver	25 ct
Peulvruchten	30 "
Kanarie- en koolzaad	35 "
Mosterdzaad	40 "
Lijnzaad, stam-, pronkbonen, wikken	50 "
Karwijzaad	50 "
Blauwmaanzaad	60 "
Graszaad	100 "
Klaverzaad 1% van de prijs met een minimum van f. 2,50	
Zaaigranen en peulvruchten	35 "
Zaailijnzaad	60 "
Zaai karwijzaad, -blauwmaanzaad, -mosterdzaad, -koolzaad en -kanariezaad	100 "

Min. provisie per transactie voor granen, zaden en peulvruchten f. 0,50.

Bij de afrekening van de handelaar aan de boer wordt de commissonnairsprovisie steeds in mindering gebracht. De provisie ontvangt de commissionnair direct van de handelaar en niet van de boer (n.b. bij de beursnotering is de provisie nog niet afgetrokken).

- b. de zakkenhuur bedraagt 10 cts per zak van 70 kg;
- c. de gemiddelde vracht van het landbouwbedrijf in Noord-Groningen naar stad-Groningen schat men op 45 cts per 100 kg.

(ii) Op de beurs te Leeuwarden, welke Vrijdags plaats vindt, komen de producten uit de Friese Kleibouwstreek. De noteringen van deze beurs, welke door een commissie van drie personen worden samengesteld, geven evenals Groningen prijzen aan welke, na aftrek van de marges voor commissonnairsprovisie, zakkenhuur en vracht, als telersprijzen zijn te beschouwen. De hoogste heeft betrekking op "doorsneekwaliteit", boerenschoon, 17% vocht, de laagste op de gemiddelde prijs voor afwijkende kwaliteiten. Om de telersprijs af-boerderij te kunnen vaststellen dient de notering te worden verminderd met:

- a. commissieloon ten bedrage van 2% van de verkoopprijs. Deze is veel hoger dan in Groningen, omdat de hoeveelheden in Leeuwarden veel geringer zijn. Practisch alle partijen gaan door bemiddeling van een commissionnair;
- b. vracht, gemiddeld 40 cts per 100 kg, want de leveringsconditie is franco plaats van bestemming;
- c. zakkenhuur 20 cts (per zak van 50 kg is de huur 10 cts).

(iii) Op de "boerenbeurs" te Amsterdam ('s Maandags), welke de laatste jaren in betekenis is toegenomen, komen de boeren uit de W-polders, Houtrakpolders, de Beemster en de Schermer en uit het Noordelijk gedeelte van de Haarlemmermeer. De noteringen hebben betrekking op telersprijzen af-bedrijf. De "hoogste" notering geeft de prijs aan van doorsneekwaliteit. De "laagste" notering duidt op afwijkende kwaliteit.

(iv) Op de beurs te Hoofddorp¹⁾ (Donderdagmorgen) wordt ongeveer 1/3 van de opbrengst uit de Haarlemmermeer, grote W-polder,

1) Vooral van belang voor de afzet van karwijzaad.

Houtrakpolder en N. en Z. Legmeerpolder, verhandeld. Soms zijn de eerste contacten door de vertegenwoordigers der handelaren reeds op het bedrijf van de boer gelegd; op de beurs komt men dan dikwijls pas tot een overeenkomst. Dat is veelal afhankelijk van de grootte van de vraag naar bepaalde producten. Is deze groot, dan wordt de boer opgezocht, is het aanbod groter dan de vraag, dan zal de boer zijn producten op de beurs trachten af te zetten. Dit laatste zal ook het geval zijn in perioden van een zgn. "wilde markt" stemming, bijv. in Januari 1951 toen de prijzen van granen op de wereldmarkt zeer sterk stegen.

De prijzen, welke worden betaald, worden wekelijks in twee streekbladen vermeld. De noteringen hebben betrekking op telersprijzen af-bedrijf. De hoogste prijs stemt overeen met de beste kwaliteit, de laagst genoteerde prijs met de slechtste kwaliteit, welke op de beurs op die dag is aangevoerd. De noteringen worden niet opgemaakt door een officiële noteringscommissie, maar door persagenten. Het gevolg hiervan is, dat de twee gepubliceerde noteringen niet gelijk zijn.

(v) De beurs te Middenmeer (Wieringermeer), welke elke Woensdagmorgen plaats vindt, is sedert begin 1950 in opkomst. Steeds meer gaan de boeren er toe over om daar hun zaken af te handelen. Veelal zijn de contacten reeds op het bedrijf gelegd. Men treft op deze beurs dan ook geen monsters aan. De hoogste beursnoteringen¹⁾ geven aan de telersprijzen franco pakhuis Middenmeer, boerenschoon, 17% vocht. Om de telersprijs af-bedrijf te kennen moeten de prijzen gemiddeld met 30 cts per 100 kg worden verminderd voor de vrachtkosten bedrijf pakhuis Middenmeer.

(vi) Goes (Dinsdagmorgen). Er worden geen transacties af-gesloten, de producten worden er slechts afgerekend, welke op het bedrijf gekocht waren, voorts wordt de wijze van vervoer besproken. Er zijn dan ook geen noteringen.

1) De noteringen worden opgemaakt door een noteringscommissie, bestaande uit 4 boeren en 3 handelaren.

2. Niet via een beurs

Wanneer de boer zijn producten aan de particuliere handelaar verkoopt dan geschiedt dat meestal aan de agenten, die in dienst van de handelaar zijn. Ook komt het voor dat de handelaar gebruik maakt van een commissionnair, omdat het voor vele handelaren niet doenlijk is, alle telers in hun gebied regelmatig te bezoeken en de plaatselijke commissionnair ook beter op de hoogte is van het tijdstip waarop de telers dorsen. Of de producten door de handelaar van het bedrijf worden gehaald - wat men noemt "uit huis" verkocht - of dat de boer ze moet brengen, is afhankelijk van de omstandigheid of er in die streek veel of weinig afnemers zijn. Wordt af-boerderij geleverd dan is de prijs meestal 25 cts per 100 kg lager dan franco pakhuis.

Bij normale partijen wordt "op monster" gekocht en het vochtgehalte door middel van de tast bepaald. Alleen bij afwijkende partijen bepaalt men het vochtgehalte met behulp van de droogstof, dan wordt er zgn. "boerenschoon en droog" gekocht, d.w.z. de droogkosten zijn voor rekening van de boer, de schoningskosten daarentegen blijven voor rekening van de handelaar. Vanzelfsprekend wordt bij de prijsbepaling rekening gehouden met het gehalte bijmenging.

Meestal worden de producten in handelaarszakken geleverd (waarvoor geen huur wordt berekend).

Er wordt direct een prijs afgemaakt.

In de zandgebieden komt het voor dat de boer aan de plaatselijke handelaar of molenaar zijn granen verkoopt. De handelaar of molenaar zijn granen verkoopt. De handelaar verkoopt het meestal dan weer aan de particuliere groothandelaar. De prijzen, welke die plaatselijke handelaren betalen zijn meestal aan de hoge kant omdat het geld, dat de boeren voor hun producten ontvangen, weer bij dezelfde handelaren wordt besteed aan meststoffen en krachtvoerders. De molenaar (de zgn.

vita-molenaar¹⁾) kan alleen de beste kwaliteit tarwe en rogge gebruiken, aangezien hij aan het afwijkende product niets heeft. Hij is niet in de gelegenheid om te drogen en/of te schonen.

b. Coöperatieve afzet

Voor de afzet van hun akkerbouwproducten kunnen de boeren ook gebruik maken van hun coöperatieve aan- en verkoopverenigingen. Deze verenigingen verkopen de producten, welke zij niet voor eigen verwerking nodig hebben, zelf of zij leveren die weer door ter verkoop aan hun centrale organisatie. De mate waarin dit laatste plaats vindt, is afhankelijk van de positie, welke de plaatselijke vereniging ten opzichte van de centrale organisatie inneemt. In dit verband is het gewenst om op de organisatie van de coöperatieve aan- en verkoopverenigingen in te gaan.

Thans zijn er in ons land 5 centrale aankooporganisaties, waarvan een algemene en vier Katholieke instellingen t.w.:

- (i) Nationale Coöp. Aan- en Verkoopvereniging voor de Landbouw "Centraal Bureau" te Rotterdam (C.B.);
- (ii) Coöperatieve Centrale Handelsvereniging "C.H.V." te Veghel;
- (iii) Coöperatieve Centrale Landbouwvereniging "Landbouwbelang" te Roermond;
- (iv) Coöperatieve Centrale Landbouwvereniging "de Handelsraad van de A.B.T.B." te Arnhem;
- (v) N.V. In- en Verkoopkantoor L.T.B. te Haarlem.

1) het begrip V.I.T.A.-molenaar is feitelijk afkomstig van vóór de laatste wereldoorlog. Alle meelfabrieken waren in de V.I.T.A. verenigd, alsmede de dorpsmolenaars, die tarwe vermaalden. De V.I.T.A. (Vereniging van Inheemse Tarwe Afnemers) was het lichaam dat de belangen der maalindustrie vertegenwoordigde tegenover de telers, die georganiseerd waren in de Gewestelijke Telers Organisaties (G.T.O.). Thans is de V.I.T.A. feitelijk te beschouwen als het verlengstuk van het A.V.A. Dit apparaat wordt dan ook gehanteerd om de Overheidsmaatregelen op het gebied van de tarweverwerkende industrie uit te voeren. Thans maken de plaatselijke molenaars geen deel meer uit van de V.I.T.A. Wel zijn de meelfabrieken en de molenaars gezamenlijk verplicht georganiseerd in de desbetreffende Vakgroep.

Van hiervoor genoemde centrales is het C.B., welke over het gehele land werkzaam is, de grootste, met ruim 430 aangesloten plaatselijke en regionale verenigingen. Daarnaast bestaan de 4 Katholieke Centrale Aankooporganisaties, welke elk in nauwe relatie staan met de diocesane Katholieke Boerenbonden. Die organisaties werken - in tegenstelling tot het "Centraal Bureau" - niet over het gehele land, doch beperken hun werkgebied tot een of meer bisdommen. Zij zijn sinds 1939 verenigd in de Coöperatieve Centrale In- en Verkoopvereniging van Gewestelijke Landbouw In- en Verkooporganisaties (C.I.V.). Het Doel van de C.I.V. is de bevordering van de belangen van haar leden door het aan- en verkopen, opslaan en verwerken van benodigdheden voor en producten van het landbouwbedrijf. Opslaan, be- of verwerking is nog niet nodig gebleken, omdat de leden over voldoende outillage hiervoor beschikken.

In het algemeen gesteld kan men zeggen, dat de plaatselijke verenigingen, aangesloten bij het C.B., zelfstandiger optredende deconfessionele coöperaties. Dit is historisch te verklaren. Voor 1941 waren de thans "zelfstandige" Katholieke plaatselijke aankoopverenigingen economische afdelingen van de standsorganisaties. Door de Duitsers is hieraan een eind gemaakt en moesten die afdelingen als zelfstandige verenigingen gaan optreden. Formeel is er een wijziging ingetreden, maar praktisch is er weinig veranderd. Door de Katholieke centrales wordt dan ook nog zeer veel voor de plaatselijke verenigingen geregeld. Het komt bij deze verenigingen zelden voor, dat zij hun overtollige producten zelf op de beurs verhandelen.

Op het terrein van de handel in granen neemt de coöperatie thans reeds een zeer belangrijke plaats in; voor de afzet van zaden en peulvruchten begint de betekenis van de coöperatie toe te nemen. De moeilijkheid voor de coöperatie bij de afzet van deze producten is, dat die afzet een sterk speculatief karakter heeft. Het kwam bij oogst 1950 bijvoorbeeld voor, dat voor karwij in Juli 1950 f. 70,- à f. 80,- werd betaald, terwijl de prijs in Januari 1951 opliep tot f. 180,- à f. 190,-.

Er zijn coöperaties, welke zgn. coöperatief innemen (i), bij andere verenigingen kan "in vertrouwen" worden geleverd (ii) en tenslotte zijn er aankoopcoöperaties, welke direct een prijs afmaken (iii).

(i) Wordt coöperatief ingenomen, dan vindt de definitieve afrekening na afloop van de afzetperiode (April-Mei) plaats, waarbij aan alle leveranciers, rekening houdende met vochtgehalte enz., een gelijk bedrag per 100 kg wordt uitbetaald. Bij inlevering van het product verstrekt de coöperatie een voorschot op basis van 17% vocht. Blijkt dat het graan een te hoog vochtgehalte heeft, dan wordt direct een korting toegepast, ongeacht of de partij gedroogd wordt ja of neen. Wordt niet gedroogd dan kan de partij worden gemengd met een partij met een laag vochtgehalte en is het gemiddelde vochtgehalte toch nog goed. Voor te veel bijmenging wordt ook direct een korting toegepast. De partij wordt bij binnenkomst direct bemonsterd. De beoordeling van de monsters, voor wat betreft het vochtgehalte, de bijmenging en de kwaliteit in het algemeen, geschiedt door de zaakvoerder - of eventueel, bij grote verenigingen, door de persoon die is aangewezen voor de aankoop van granen - geassisteerd door een Commissie, benoemd door en uit het Bestuur of door en uit de Algemene Ledenvergadering. Het vochtgehalte wordt bepaald door middel van de droogstof. Het monster wordt een jaar bewaard. De beoordeling is volkomen onpartijdig, aangezien de monsters genummerd zijn en de commissieleden niet weten van wie partijen afkomstig zijn. De partij wordt zonodig gedraagd en geschoond. De kosten hiervan + de bemoeiingskosten¹⁾ worden in minderen gebracht op de gemaakte prijzen. De zaakvoerder kan het product verkopen, wanneer hij het moment gunstig acht.

De methode van "coöperatieve afzet" wordt om de volgende reden gepropageerd. De boer is, wat betreft het tijdstip waarop hij zijn producten kan afleveren (in verband met het feit dat het dorsen op toerbeurt gaat), afhankelijk van de coöperatieve dorsvereniging of van de loondorser. Hij heeft het dus niet zelf in de hand, wanneer hij zijn product kan verkopen. Door de coöperatieve afzet wordt voorkomen, dat de boer, die op

1) zakkenhuur, kosten "op en af", pakhuishuur, eventueel rente van het voorschot en de marge voor de vereniging.

een ongelukkig ogenblik met zijn graan op de markt komt, de laagste prijs maakt, daar staat tegenover, dat hij evenmin in de gelegenheid is om de hoogste prijs te maken. De leden van deze coöperaties ontvangen dan een zgn. middelprijs.

(ii) Het komt in verschillende gebieden voor, dat de boer zijn producten "in vertrouwen" aan de coöperatie afstaat. Hij vertrouwt dan dat de vereniging de hoogst mogelijke prijs voor hem zal maken. Het moment van verkopen geschiedt dan dikwijls nog in overleg met de teler, of de boer stelt een limiet en wanneer die bereikt is, dan is de zaakvoerder vrij om het product te verkopen wanneer het hem goed dunkt. Van de door de coöperatie gemaakte prijs worden de kosten afgetrokken (bijv. voor drogen, schonen en de bemoeiingskosten). Hier zijn dus verschillen mogelijk tussen de door verschillende boeren gerealiseerde prijzen.

(iii) Wordt er direct een prijs afgemaakt dan geschiedt dat op gelijke wijze als bij de particuliere handel, met dien verstande, dat de coöperatie een zo hoog mogelijke prijs zal trachten te betalen.

B. D E G E B I E D E N

De producten uit de Noordelijke Bouwstreek in de provincie Groningen worden, via een commissionnair, ter beurse in Groningen verhandeld, behalve koolzaad. Dat wordt dikwijls direct op het bedrijf verkocht. De particuliere handelaren noch de coöperaties hebben in dit gebied iets te betekenen. Sinds generaties is het gewoonte, dat de commissionnair de producten voor de boer verkoopt.

In Oldambt, Woldstreek, Veenkoloniën en Westerwolde zet de boer zowel via de particuliere handel als via de coöperatie af. In Oldambt komt een groot deel der producten in handen van de coöperatie. Usance is in die gebieden, dat de producten van het bedrijf worden afgehaald.

In Friesland wordt zowel op de beurs te Leeuwarden (via een commissionnair) als aan de coöperatie en particuliere handelaar verkocht. Het voornaamste akkerbouwgebied is de Kleinbouwstreek. Daar wordt zowel geleverd af-bedrijf als franco-pakhuis handelaar.

De handel in granen, zaden en peulvruchten is in de Friese Wouden van geringe betekenis, aangezien een groot deel van de oogst in eigen bedrijf wordt vervoerd.

In het zandgebied van Drenthe de afzet van de granen dikwijls via de coöperatieve zuivelfabriek. De mogelijkheid daartoe is in de statuten opengelaten. Men treft dan ook in Drenthe vele coöperatieve zuivelfabrieken-graanomalerijen aan.

Momenteel wordt door de coöperaties veelal nog direct een prijs afgemaakt. Men maakt echter veel propaganda voor de zgn. coöperatieve afzet. De omvang van de graanhandel is in het zandgebied van Drenthe, om dezelfde reden als in de Friese Wouden, niet groot.

De omzet van granen is in Overijssel (met uitzondering van de Noord-Oostpolder) maar van weinig belang. Ook hier zijn practisch alleen gemengde bedrijven m.a.w. veel producten worden voor eigen gebruik aangewend. In het zandgebied wordt te weinig rogge en haver verbouwd in verhouding tot de behoefte, er moet dan ook uit andere gebieden worden "geïmporteerd", bijv. uit Vroomshoop en omstreken en Drenthe. Het komt veel voor, dat de boer zijn rogge en haver bij de coöperatie in opslag geeft. De vereniging is bevoegd om deze producten te verkopen en de boer krijgt er dan later mengvoeders voor terug. De verrekening zal echter fictieve prijzen vertonen. Heeft de boer echter nog graan, waarvoor hij mettertijd geen mengvoeders wenst te ontvangen, dan verkoopt de coöperatie dat voor hem. Indien de coöperatie deze producten zelf kan gebruiken en niet doorverkoopt aan haar centrale organisatie zullen de prijzen veelal hoger liggen dan die der Groninger beursnotering, aangezien de coöperatie geen vrachtkosten van Groningen naar Overijssel hoeft te betalen en dit voordeel de boer ten goede laat komen.

Geheel anders ligt de situatie in de Noord-Oostpolder. De oogst van de boerderijen, welke door de Staat worden geëxploiteerd, wordt via een commissionair als handelspartij (geschoond en gedroogd) in Groningen ter beurze verkocht. De zgn. vrije boeren zetten hun producten via de coöperaties of handelaren af. 95% wordt van het bedrijf afgehaald.

Het product wordt "boerenschoon" gekocht; is het van de combine afkomstig dan wordt een korting toegepast voor schonen en drogen.

De "beurs" in Emmeloord heeft tot heden weinig te betekenen, hoewel de handel liever het tegenovergestelde zou zien. Er zal door de handel worden getracht het "Groninger" systeem (van het Hoogeland) ingevoerd te krijgen, nl. boer-commissionnair-handelaar. Dit plan zal waarschijnlijk wel slagen, wanneer er eenmaal 16 à 1800 pachters zijn.

In Gelderland (met uitzondering van de Betuwe) is de situatie vrijwel gelijk aan die van het Overijsselse zandgebied. In de Betuwe geschiedt de verkoop van granen veelal aan de plaatselijke molenaar, die uiteraard slechts betrekkelijk kleine partijen aantrekt.

In Utrecht is de akkerbouw van weinig belang.

In Noord- en Zuidholland is de graanhandel overwegend in particuliere handen, met uitzondering van de Wieringermeer, waar de coöperatie op dit gebied wel van betekenis is.

Door de handelaar wordt als regel af-bedrijf, boerenschoon gekocht, dus zoals het bij de boer ligt. Wordt in enkele gevallen franco-pakhuis gekocht, dan ontvangt de teler vanzelfsprekend een hogere prijs.

In Zeeland worden praktisch alle zaken op de boerderij afgedaan; er wordt door de handel gekocht af-bedrijf. In de gevallen, dat de boeren in de omgeving van de vestigingsplaats van de handelaar wonen, brengen zij de producten en ontvangen vanzelfsprekend dan een hogere prijs.

De positie van de coöperaties in Zeeland t.o.v. de particuliere handel is voor wat betreft de granen zeer sterk; voor de gerst is die van de coöperatie zelfs overheersend. Op het terrein van de zaden en peulvruchten is de betekenis van de coöperatie niet zo groot; zij begint echter toe te nemen.

Zoals in de aanvang reeds vermeld, zijn de streekbeurzen (Zierikzee, Tholen, Middelburg, Kortgene, Wissekerke, Terneuzen,

Hulst, Axel, Oostburg, St. Maartensdijk en Wzendijke) van weinig betekenis.

De afzet van de granen, zaden en peulvruchten in de provincie Noordbrabant dient afzonderlijk te worden gezien voor het kleigebied (Noord-Westelijk deel) en het zandgebied (overig deel).

In het kleigebied neemt de particuliere handel de belangrijkste plaats in. De boeren worden op hun bedrijf bezocht en de producten af-bedrijf verkocht. Vroeger was alles "franco-pakhuis", in de loop der jaren is het echter, in verband met de toegenomen concurrentie, "af-boerderij" geworden.

Op de streekbeurzen in dit gebied, Klundert, Fijnaart, Kruisland, Steenberg, Nieuw Vosmeer, Dinteloord, Bergen op Zoom en Roosendaal, worden een enkele maal zaken gedaan. Bij hoge uitzondering brengen de boeren monsters mede. Feitelijk zijn het "praatbeurzen", de handelaar oriënteert zich hier wanneer de verschillende boeren met het dorsen beginnen, zodat hij dan tegelijk een afspraak kan maken om de boer op zijn bedrijf te kunnen bezoeken. Voorts bieden deze beurzen een goede gelegenheid om af te rekenen.

Door de coöperaties wordt een belangrijk gedeelte "in vertrouwen" ingenomen.

Het zijn voornamelijk de particuliere handelaren, naast enkele coöperaties, die voor dit gebied wekelijks de prijzen vertrekken.

In het zandgebied van Noordbrabant wordt het grootste deel van het overtollige graan via de coöperatie afgezet. De particuliere handel heeft weinig te betekenen. Op het gemengde bedrijf wordt een groot gedeelte van de oogst voor eigen gebruik aangewend, evenals zulks het geval is in de overige "zandprovincies". Voor de rogge, welke wordt verkocht, wordt meestal op het bedrijf van de boer direct een prijs afgemaakt, dit is echter moeilijk te doen bij de haver in verband met de verschillen, welke kunnen optreden in het hectolitergewicht. Het bepalen hiervan geschiedt in het pakhuis van de coöperatie.

De aankoop van de coöperaties in het Westelijk zand- gedeelte van Brahant geschiedt niet rechtstreeks bij de boeren,

maar via de zaakvoerders van de streekmagazijnen. De prijzen welke kunnen worden betaald, worden gericht op die, welke door de Centrale Inkoop Vereniging (C.I.V.) van de Katholieke coöperaties te Rotterdam kunnen worden betaald.

De prijzen welke de coöperaties in midden en Oost-Brabant aan de boeren betalen zijn veelal afgestemd op die, welke de coöperatieve centrale Handelsvereniging te Veghel (C.H.V.) kan betalen. Deze Centrale deelt wekelijks (in een periode van sterk fluctuerende markt meerdere malen per week) aan de plaatselijke verenigingen mede tegen welke prijzen de producten franco Veghel of centrale magazijnen kunnen worden geleverd. De plaatselijke coöperaties zijn statutair niet aan de centrale organisatie gebonden, moreel echter wel. Zij hebben dan ook geen leveringsplicht. Officieel werken zij zelfstandig, maar slechts enkele zaakvoerders gaan zelf naar de beurs te Rotterdam om hun producten te verhandelen. De plaatselijke vereniging betaalt aan de boer voor zijn producten, meestal franco pakhuis, de prijs uit, welke door "Veghel" bepaald is, verminderd met de vrachtkosten en een klein bedrag aan premie.

In de provincie Limburg treedt naast de coöperaties weliswaar ook de particuliere handel op, doch eerstgenoemde vorm van afzet is het belangrijkste. De particuliere handel is feitelijk alleen in het Zuiden van belang.

In het Noorden en het midden van Limburg, waar veel kleine gemengde bedrijven voorkomen, wordt veel van de producten op eigen bedrijf verbruikt; wat nog verkocht kan worden gaat voornamelijk naar de coöperaties.

In dit gebied zijn de grotere boeren in de gelegenheid hun producten direct per wagon aan de coöperatieve centrale Landbouwvereniging te Roermond (Landbouwbelang) te leveren. Dit is vanzelfsprekend afhankelijk van de hoeveelheid, welke kan worden geleverd. Heeft de boer een groot kwantum dan is het voor hem voordeliger om per wagon te verladen. Hij heeft dan wel de vrachtkosten van zijn bedrijf naar het spoor, maar zijn netto-prijzen zijn dan toch nog hoger dan wanneer hij zijn product aan de plaatselijke coöperatie zou leveren.

In het Zuiden daarentegen wordt niets rechtstreeks verladen. Alles gaat eerst naar de pakhuizen van de plaatselijke coöperatie.

In Limburg komt praktisch in elk dorp een afdeling van de L.L.T.B. voor. De plaatselijke aankoopvereniging, genaamd "de Boerenbond", neemt contact op met de teler. De Boerenbond heeft feitelijk een collecterende functie. Wanneer een voldoende hoeveelheid verzameld is, leveren zij door aan een der bijkantoren van "Landbouwbelang" te Roermond (welke gevestigd zijn te Sevenum, Wanssum, Maastricht, Weert en Beringen). De prijzen, welke de boer voor zijn producten, via de coöperatie, kan maken, worden vastgesteld door de reeds genoemde Organisatie. Regelmatig worden aan de Boerenbond per circulaire¹⁾ de prijzen medegedeeld franco pakhuizen (=bijkantoren) waartegen de Centrale bereid is de producten van de plaatselijke vereniging over te nemen. Om de telersprijzen te kennen, moeten de door "Landbouwbelang" vastgestelde prijzen worden verminderd met de "provisie" voor de plaatselijke vereniging en tevens met de vrachtkosten tot aan het bijkantoor.

Een enkele maal is de plaatselijke vereniging in de gelegenheid om meer te betalen en wel wanneer de Boerenbond zelf granen voor verwerking nodig heeft, welke hij anders van Landbouwbelang zou betrekken. Dan betaalt de zaakvoerder van de plaatselijke coöperatie aan de teler de prijs, welke hij anders aan Landbouwbelang zou hebben moeten betalen. Enkele grotere coöperaties, welke zelfstandig handelen, bepalen zelf de prijs.

De producten worden veelal door de coöperaties met eigen transportmateriaal of door middel van een vaste "transporteur" bij de boer afgehaald. In enkele gevallen gebeurt het wel eens, dat het "bijkantoor", op aanwijzing van de plaatselijke vereniging, rechtstreeks bij de teler de producten ophaalt.

1) Soortgelijke circulaires worden door het "Centraal Bureau" te Rotterdam niet aan de aangesloten coöperaties toegezonden. De plaatselijke coöperaties kunnen de hun ter beschikking staande akkerbouwproducten aan het Centraal Bureau aanbieden, maar voor elke partij wordt afzonderlijk contact opgenomen. In wezen is hieruit ook de meerdere zelfstandigheid der plaatselijke aan- en verkoopverenigingen, welke bij het C.B. aangesloten, af te leiden.

II. CONSUMPTIE-AARDAPPELEN

A. D E A F Z E T

Consumptie-aardappelen kunnen op drie manieren worden verhandeld, nl.

- a. Gesorteerd
- b. Ongesorteerd
- c. Veldgewas

Wordt gesorteerd geleverd, dan worden de aardappelen beneden 35 mm. machinaal uitgesorteerd. De ondermaatse aardappelen zijn bestemd voor voederdoeleinden. In verband met de hoge prijs van voederaardappelen vindt sortering vooral plaats op de zandgronden met het gemengde bedrijf, zoals bijv. in Drenthe. Indien ongesorteerd verkocht wordt, levert de boer het product zoals het gerooid is, bijv. in Zeeland, waar de transactie veelal plaats vindt "franco-sorteerinrichting".

In de kleistreken koopt de handelaar ook wel veldgewas; hij kan de aardappelen laten rooien door een krooibaas, maar hij kan het ook de boer met eigen personeel laten doen, waarvoor deze dan afzonderlijk wordt betaald.

Het aardappelverkoopseizoen begint met Eerstelingen, welke eigenlijk onder de tuinbouwsector thuis horen, aangezien zeer veel tuinders deze teelt uitoefenen. In Augustus komt de Bintje op de markt, welke men praktisch in alle kleigebieden van Nederland aantreft en in het zandgebied van Drenthe; daarna volgen de latere soorten en wel voor de klei de Alpha (in Zeeland, Haarlemmermeer en Texel), de Eigenheimer (over het gehele land verspreid) en voor de zandaardappelen de Voran, Noordeling en Wilpo.

In Overijssel, Gelderland, het zandgedeelte van Brabant en Limburg worden weinig aardappelen verhandeld, aangezien het merendeel in eigen bedrijf wordt vervoederd. Alleen wanneer er zeer "stijve" prijzen voor de consumptie-aardappel te maken zijn, dan zijn de boeren genegen hun product te verkopen.

De particuliere handel

De aardappelhandel is voor het grootste deel in particuliere handen. Wij kunnen bij deze handel onderscheiden:

1. landhandelaren (commissionnairs en landkooplieden);
2. grossiers;
3. kleinhandelaren;
4. exporteurs.

De meest voorkomende gang van zaken bij de afzet van consumptie-aardappelen is, dat een landkoopman bij de teler koopt. De landkooplieden werken veelal met commissionnairs. De taak van de commissionnair bestaat in het "opzoeken" van de aardappelen voor de zgn. landkoopman. Zijn voornaamste bezigheid bestaat in het onderhouden van contact met de telers die hij geregeld bezoekt en waarvan hij uit ervaring weet welke aardappelsoorten en kwaliteiten zij verbouwen en ter beschikking hebben. Zijn werkgebied is in verband met dit geregelde contact vrij beperkt. Hij treedt op als tussenpersoon tussen de landkoopman en de teler en neemt als zodanig ten opzichte van de landkoopman, die ten volle op de commissionnair moet kunnen rekenen, een vertrouwenspositie in. Nadat hem daartoe door de landkoopman of de grossier opdracht is gegeven, doet hij de telers aanzegging tot levering van de aardappelen op een bepaalde plaats en tijdstip. Hij bezoekt daarvoor de boeren, inspecteert de aardappelen en geeft nadere aanwijzingen omtrent de wijze, waarop de partijen voor de levering moeten worden klaargemaakt. Daarnaast oefent hij controle uit of de gegeven instructies conform de gestelde voorwaarden worden uitgevoerd.

De commissionnair sluit de overeenkomsten met de teler op order en voor rekening van de zgn. landkoopman. Hij is dus geen commissionnair in de zin van het B.W. De commissionnairs zijn niet in vaste dienst bij de landkoopman. Zij kunnen voor verschillende landkooplieden werken.

Als regel oefent de commissionnair deze functie uit als nevenberoep, terwijl zijn hoofdkomsten dan voortvloeien uit de exploitatie van een klein landbouwbedrijf of een café. Veelvuldig komt ook voor dat hij naast de handel in consumptie-aardappelen tevens handelt in vee, veevoeder en fourage,

eieren of vlas enz. Er zijn $\pm$ 600 erkende commissionnaires.

Landkooplieden. Zoals gezegd, sluit de commissionnaire de overeenkomsten met de telers op order en voor rekening van de landkoopman, die in tegenstelling met de commissionnaire doorgaans zijn werkzaamheden over een groot rayon uitstrekt. Het behoort niet tot de zeldzaamheden dat een landkoopman relaties onderhoudt met 6 à 7 commissionnaires. De landkoopman verzamelt de partijen al dan niet gesorteerd. De landkooplieden beschikken niet zelden over een eigen sorteerinrichting. De landkoopman beschikt gewoonlijk niet over eigen opslagruimte - in Zeeland, Noord-Holland en op Voorne en Putte komt dit wel voor - en verkoopt de aardappelen rechtstreeks door aan de grossier of de exporteur. De uitgesorteerde aardappelen welke niet voor consumptie in aanmerking komen, levert hij veelal als voederaardappelen af aan veehouders en/of aardappelstomerijen.

Deze functie wordt veelal uitgeoefend als hoofdberoep, echter met dien verstande, dat de overgrote meerderheid van hen tevens handelt in voederaardappelen. Vooral kleinere landkooplieden hebben daarnaast echter vaak andere neveninkomsten, hetzij als caféhouder, hetzij als handelaar in fourage, vlas, enz..

Er zijn $\pm$ 725 erkende landkooplieden, waarvan er 625 tevens in voederaardappelen handelen.

Sporadisch komt het voor, dat de grote exporteur ook rechtstreeks bij de teler koopt, met uitschakeling van de landkoopman. Ook geschiedt wel eens, dat de exporteur teeltcontracten afsluit met de telers. Zo worden in Zeeland, West-Brabant en de eilanden zeer veel aardappelen per gemet gekocht. Daarbij worden door de exporteur soms voorschotten verstrekt. De sortering geschiedt door de exporteurs.

Naast de hierboven genoemde tussenpersonen in de handelsketting, producent-consument, bewegen zich tevens de aardappelbeurzen en groentenveilingen op het gebied van de aardappelhandel.

Aardappelbeurzen. Er zijn drie belangrijke aardappelbeurzen, nl. te Rotterdam, Leeuwarden en Goes. Hieronder neemt de beurs te Rotterdam, welke iedere Maandagmorgen door circa 1100 aardappelhandelaren wordt bezocht, verreweg de belangrijkste plaats in. Alhoewel op deze wekelijkse beurs grote hoeveelheden consumptie-aardappelen worden verkocht, vindt toch het merendeel der transacties eerst na de beurs plaats, terwijl dan door de handel ter beurze de markt wordt "afgetast" en de stemming wordt gepeild.

Op de beurs te Rotterdam komen nagenoeg geen telers, doch overwegend erkende handelaren, met name landkooplieden, grossiers en exporteurs. Deze beurs geeft dan ook de notering van "handelaarsprijzen". De partijen worden niet op monster, doch op kwaliteitsaanduiding verkocht. Dit is mogelijk, doordat de handelaren ter beurze elkaar kennen en weten welke kwaliteiten zij aanbieden.

In tegenstelling met de beurs te Rotterdam, bieden op de beurzen te Leeuwarden en Goes de telers zelf de partijen aan. Vooral Goes is een specifieke "boerenbeurs". De noteringen van de beide laatste beurzen hebben betrekking op de "telersprijzen", franco sorteerinrichting. De uitgesorteerde aardappelen gaan terug naar de teler of worden tegen lagere prijs door de handelaar gekocht.

Groenteveilingen. In tegenstelling met "late" aardappelen, welke naast andere handelskanalen op de aardappelbeurzen worden verhandeld, worden de "vroege" aardappelen vrijwel uitsluitend via de groenteveilingen verkocht.

De teelt van deze vroege aardappelen ^{Is geconcentreerd} / In enkele streken van ons land, met name in de tuinbouwstreken, waar naast vroege aardappelen overwegend groenten, kool, bloembollen, tomaten, druiven of kleinfruit wordt geteeld. De telers van vroege aardappelen zijn dan ook als regel tuinder.

Aangezien de door iedere tuinder afzonderlijk dagelijks aan te bieden kwaliteit "eerstelingen" klein is en de bewaar-mogelijkheid hiervan betrekkelijk gering, terwijl bovendien het primeurkarakter een onmiddellijke afzet vereist, is verkoop ter veiling hiervan voor de telers als regel de meest efficiënte weg.

Afzet van consumptie-aardappelen via de veilingen, met uitzondering van "eerstelingen", vindt in ons land slechts weinig plaats. (In Groningen is onlangs een coöperatieve vereniging voor de afzet van consumptie-aardappelen opgericht, over de veiling "de Eendracht"). Wel zijn in de jaren 1949/1950 in de kringen van de georganiseerde landbouw de gedachten in deze richting gegaan in verband met het vraagstuk om ook voor de late aardappelen te komen tot een doelmatige methode voor fondsvorming. Bij deze wijze van afzet zou een meer ingewikkelde areaal- of andere heffing tot dit doel kunnen worden vermeden door opcenten te leggen op de geveilde kwanta.

De afzet van consumptie-aardappelen via de veilingen werd hierbij echter veeleer gezien vanuit een oogpunt van "fondsvormingstechniek" dan als middel om te komen tot een meer rationele en economische wijze van deze afzet. Aan deze wijze van fondsvorming bleken echter voor de "late" aardappelen dermate grote bezwaren verbonden te zijn, dat men daarvan heeft afgezien.

De handel in consumptie-aardappelen vertoont, voor wat de binnenlandse voorziening betreft, de volgende geleidingen: teler - commissionnair - landkoopman - grossier - detailhandel.

Gedurende de oorlogsjaren was het volgen van deze handelsketting verplicht voorgeschreven. Later werd de teler bij verordening van het Bedrijfschap voor aardappelen de vrijheid gelaten, aan wie hij wenste te verkopen. De teler kan dus rechtstreeks verkopen zowel aan de consument, detaillist, grossier en landkoopman.

Terloops wezen wij er al op dat genoemde handelsketting in de praktijk lang niet altijd strak wordt gevolgd. Integendeel. Op deze grondstructuur komen talrijke varianten voor. Zo is uitschakeling van de landkoopman door de grossier vooral in de beide "Hollanden" een normaal verschijnsel. De grotere grossiers betrekken daar hun aardappelen van de telers uit de nabijgelegen productie-centra (Haarlemmermeer, Zuid-Hollandse Eilanden, enz.). Zij passeren dus de landkoopman, maar maken

daarbij doorgaans wel gebruik van de diensten van de commissionnairs, die worden ingeschakeld voor het opsporen van de aardappelen, voor het sorteren van de partijen, het verzorgen en het toezicht houden op de verlading hiervan, enz. Grote grossiers in het Westen van ons land hebben hiervoor ook wel eigen agenten in dienst.

Ook komt het veel voor dat de landkoopman in commissie koopt voor de grossier, waarbij dus de commissionnair wordt uitgeschakeld (Friesland).

Voorts worden ook wel door kleinhandelaren, die uitsluitend aardappelen verhandelen of over voldoende opslagruimte en transportmiddelen beschikken rechtstreeks aardappelen bij de telers gekocht, waardoor zowel de commissionnair, de landkoopman als de grossier worden uitgeschakeld.

Tenslotte worden vooral in de kleine provincie-steden door consumenten, die over voldoende opslagruimte beschikken, rechtstreeks aardappelen voor het vormen van wintervoorraad, betrokken van de telers. Hierbij vindt dus uitschakeling van de gehele tussenhandel plaats.

De coöperatie op de binnenlandse markt van consumptie-aardappelen

Tot dusver kan van een invloed van enige betekenis van de zijde van de coöperaties op het terrein van de binnenlandse handel in consumptie-aardappelen niet worden gesproken. Naar schatting bedraagt het aandeel van de coöperaties op dit gebied nauwelijks 1%.

Tot de belangrijkste coöperatieve organisaties, welke op dit terrein werkzaam zijn, behoren:

De Coöperatieve Centrale In- en Verkoopvereniging voor Gewestelijke Landbouw In- en Verkoopverenigingen (C.I.V.) te Rotterdam. Zoals bekend, is genoemde organisatie opgebouwd op vier gewestelijke coöperatieve groothandelsverenigingen, bij elk waarvan een groot aantal plaatselijke aankoopverenigingen is aangesloten. Deze 4 gewestelijke centrale coöperatieve handelsverenigingen zijn:

1. de Coöperatieve Handelsvereniging (C.H.V.) te Veghel;
2. de Handelsraad te Arnhem;
3. Landbouwbelaag te Roermond;
4. In- en Verkoopkantoor N.V. te Haarlem.

Van genoemde organisaties bewegen de eerste drie zich zowel op het terrein van de handel in pootgoed en voeder-aardappelen als op dat van de handel in consumptie-aardappelen.

Zij hebben voor de handel in consumptie-aardappelen elk één of meer deskundigen op dit speciale terrein in dienst.

Bij de aankoop van consumptie-aardappelen wordt er naar gestreefd dat de plaatselijke aankoopverenigingen zoveel mogelijk optreden als landkoopman. Zij verzamelen dan de partijen, verzorgen de verlading en niet zelden ook de sortering. Het komt echter ook voor, dat de partijen gesorteerd worden aangevoerd, omdat de boeren dit zelf doen.

Wanneer de zaakvoerders der plaatselijke aankoopverenigingen deskundig zijn op het terrein van de aardappelhandel, dan treden de centrale organisaties alleen als kopers op. Ontbreekt echter deze deskundigheid, dan worden desgewenst de partijen opgekocht en geheel verzorgd door de centrale organisaties, waarbij dan alleen de afrekening met de boeren plaat vindt door de plaatselijke verenigingen.

In de praktijk wordt meestal een beroep gedaan op de deskundigen van de centrale verenigingen.

De leiding bij de afzet is toevertrouwd aan de C.I.V., welke hiervoor een speciale deskundige in dienst heeft. Deze bezoekt geregeld de aardappelbeurzen, waar hij de aardappelen ten verkoop aanbiedt aan exporteurs en grote grossiers. Het komt echter ook veel voor, dat door de centrale organisaties de afzet zelf wordt verzorgd. Deze afzet vindt dan als regel plaats aan grossiers in het werkgebied van deze verenigingen. In Nijmegen beschikt de C.H.V. over een eigen grossierderij, van waaruit de kleinhandelaren worden bediend. Echter steeds vindt de afzet door de centrale verenigingen eerst plaats, na ruggespraak met de C.I.V., waardoor deze organisatie op de hoogte is van de voor de verkoop ter beurse beschikbare kwanta, terwijl bovendien één lijn kan worden getrokken ten aanzien van de prijzen.

In het boekjaar 1950-1951 werden door de C.I.V. en de daarbij aangesloten organisaties $\pm$ 25.000 ton consumptie-aardappelen¹⁾ omgezet, welke deels werden geëxporteerd, deels werden afgezet op de binnenlandse markt.

1) De totale opbrengst van oogst 1950 was geraamd op 2.846 duizend ton.

Op het terrein van de binnenlandse afzet van consumptie-
aardappelen oefent het Centraal Bureau in de laatste jaren
weinig of geen activiteit meer uit.

III. RUWVOEDERS

A. D E P R O D U C T I E

Tot de rubriek ruwvoeders worden o.m. gerekend stro, hooi, voederbieten en voederaardappelen.

a. Stro

Bij het stro kennen wij twee kwaliteiten, nl.:

- a. het binnenstro, waar niets aan mankeert;
- b. het buitenstro, dat van mindere kwaliteit is, in verband met weersinvloeden.

De voornaamste strosoorten met hun voornaamste teeltgebieden zijn:

Soort	Teeltgebied
Tarwestro	Groningen, Zeeland, Wieringermeer en Noord-Oostpolder
Roggestro	Zandgebieden
Gerstestro (zomergerstestro, winter- heeft weinig te betekenen)	Zeeland, Wieringermeer en Noord-Oostpolder
Haverstro	Groningen, Drenthe, Zeeland, Limburg en West-Noordbrabant (weinig)
Groene erwtenstro	Groningen, Zeeland, Hoeksewaard, Wieringermeer en Noord-Oostpolder, Haarlemmermeer en U-polders.

Voor voerstro komt voornamelijk haverstro en in mindere mate gerstestro in aanmerking; roggestro is weinig in trek als voerstro¹⁾; bij de industrie en in de tuinbouw in Zuidholland is het echter een gewild product. Wanneer het in bossen is gehonden, wordt het gebezigd als dakbedekking, voor het afdekken van bloembollen en aardappelen en tevens voor vulling van matrassen.

1) Met uitzondering van Overijsel, waar roggestro wel als voederstro wordt aangewend.

b. Hooi

Bij withooi of weidehooi kennen wij feitelijk twee soorten, nl. paardehooi en koeienhooi. Het paardehooi is niet zo best in verband met het feit, dat er dikwijls veel heermoes of kattestaart tussen zit.

Het lucernehooi, dat veel voorkomt in Zeeland en de Noord-Oostpolder, is een veelopbrengend gewas (4 sneden). Het is voortreffelijk voer, is eiwitrijker dan grashooi, doch iets minder goed verteerbaar.

Klaverhooi, waarvan de rode klaver het beste is, is iets minder eiwitrijk dan lucerne, maar even eiwitrijk als grashooi. Men treft het vooral in Groningen aan.

c. Voederbieten¹⁾

Deze bieten zijn waterrijker, doch suikerarmer dan suikerbieten. Zij worden vooral verbouwd in Groningen, Zeeland, West-Brabant en Zuidholland. Het gehalte aan droge stof varieert van 10-23%. Op grond hiervan kennen wij thans verschillende groepen groepen, en wel:

1. zeer hoog gehalte, de groep Rijkmakers. 17-23%;
2. gemiddeld gehalte, de groep Groenkragen 14-17%;
3. matig gehalte, de groep Groenkragen)
laag gehalte, de groep Barresbieten) 10-14%.

d. Voederaardappelen

Deze kunnen gekookt of gestoomd lang bewaard blijven door middel van inkuilen. De poters, die als voederaardappel worden gebezigd, zijn weinig in trek, aangezien die aardappelen vroeg worden gerooid en later, wanneer zij hij het vervoer worden gestuwd een zeer waterig product leveren. Voorts wordt als voederaardappel gebezigd het uitschot van de consumptie-aardappel en van de fabrieksaardappel (bij een teveel aan fabrieksaardappelen worden de goede kwaliteiten ook gevoederd). Het beste is veldgewas, dan heeft men alle maten dooreen. Deze handel in veldgewas zal voornamelijk plaats hebben in jaren dat de consumptie-aardappelen laag in prijs zijn, zodat sortering niet meer de moeite loont.

¹⁾ In sommige gebieden "mangels" genaamd.

B. D E A F Z E T

De handel in ruwvoeders is voor het grootste deel in handen van particuliere handelaren, die o.a. op de Beurs in Rotterdam de toon aangeven. De coöperatie voelt er weinig voor zich met die handel in te laten, aangezien er vele factoren zijn aan te wijzen, welke het reëel zaken doen bemoeilijken. De te verhandelen producten zijn veelal bulk-artikelen. Wanneer men monsters krijgt wil het, in verband met het feit dat het zeer moeilijk is een goed doorsneemonster te trekken, nog lang niet zeggen, dat de te leveren partijen daarmee in overeenstemming zijn. Hier is dus het vertrouwen een belangrijke factor, dat wel eens wordt beschaamd. De plaatselijke aan- en verkoopverenigingen trekken dan ook naar verhouding weinig aan. Het is zelfs zo, dat het Centraal Bureau bij de particuliere handel moet kopen om in zijn behoefte te kunnen voorzien.

De boer wordt bezocht door commissionnairs en agenten, die in dienst zijn bij grote handelaren en enkele coöperaties. Beurzen waar door de telers stro wordt aangeboden komen practisch weinig voor (o.a. Middenmeer en Franeker). De enige, welke iets te betekenen heeft, is die van Middenmeer. Men dient echter zeer voorzichtig te zijn met de noteringen voor ruwvoeders van deze beurs. Het komt namelijk nog al eens voor, dat de teler in de Wieringermeer die bezocht wordt, een prijs voor zijn product vraagt, welke is afgestemd op de beursnotering (bijv. f. 1,- daarboven). Het is dus voor de handel van belang, dat die noteringen niet te hoog uitvallen. En waar die notering van ruwvoeders niet wordt opgemaakt door een commissie, maar door een handelaar, is voorzichtigheid geboden.

Bij het beoordelen van de telersprijzen is het van groot belang, de leveringsvoorwaarden te kennen. Hooi bijv. kan van de teler worden betrokken.

- 1) droog vanaf de ruit, met transport voor de koper;
- 2) in zwad geleverd;
- 3) per ha (als groengewas voor de grasdrogers);
- 4) franco spoor (alle risico tot aan de wagon voor de verkoper en het gewicht wordt dan op de wagon vastgesteld = spoor-gewicht);
- 5) franco boord (alle risico tot in het schip voor de verkoper).

Bij de beoordeling van de prijzen van stro dient men er tevens op bedacht te zijn, dat die in Groningen, de Wieringermeer en Haarlemmermeer hoger zullen liggen dan die in het Zuiden van het land. Die gebieden liggen dicht bij de consumptie-centra als resp. Friesland, Zuidholland en de bollenstreek (waar het stro als steekstro tegen verstuiwing wordt gebezigd), zodat minder transportkosten behoeven te worden gemaakt. Van grote invloed op de stroprijzen zijn vanzelfsprekend de prijzen, welke de strocartonfabrieken voor het zgn. "vrij"-stro betalen, d.i. het stro, hetwelk de fabrieken nodig hebben buiten de verplichte leveringen door leden of aandeelhouders. De aankoop van dit stro geschiedt, zowel voor de coöperatieve als de particuliere fabrieken, door de Stro-Inkoop Commissie uit de Vereniging van Nederlandse Strocartonfabrikanten. Deze commissie stelt de prijzen voor elke oogst vast. De aangesloten fabrikanten hebben zich verplicht niet meer te betalen dan deze gezamenlijk vastgestelde prijs, waarover met de verkoper geen overleg wordt gepleegd.

Teneinde enige invloed op de stro-markt te kunnen uitoefenen heeft zich een aantal telers in de Wieringermeer en in Groningen, Drenthe en Overijssel verenigd in, resp. het Coöperatief Stroverkoopbureau "Wieringermeer" U.A. te Slootdorp en het Stroverkoopbureau te Hoogezand.

Het voornaamste doel van deze bureaux is het waken tegen afbraakprijzen. De leden van het Stroverkoopbureau in de Wieringermeer zijn leveringsplichtig m.a.w. zij moeten al hun stro inleveren. In Hoogezand ligt de zaak iets anders; deze coöperatie exploiteert tevens een strocartonfabriek. Deze coöperatie heeft leden met aandelen en wel "A", "B" en "C"-aandelen.

Deze zgn. "A", "B" en "C" leden moeten resp. 10, 5 en 5 ton per aandeel leveren; de "A" en "B" leden hebben het recht om 50% extra te leveren, de "C" leden hebben dit recht slechts, indien het verkoopbureau deze meerdere 50% ook weer kan afzetten. Het stro, hetwelk niet in de eigen fabriek wordt verwerkt wordt afgezet zowel aan de Stro-Inkoop Commissie als aan de ruwvoederhandel.

Naast deze coöperatieve stroverkoopbureaux is in het Noorden des lands in Maart 1952, een Nederlandse Vereniging van Vrije Stroverbouwers opgericht, teneinde voor het "vrije" stro een hogere prijs te bedingen. Men is van mening, dat de winst, welke de fabrieken op het "vrij" stro maken in verhouding tot de uitkeringen aan de leveranciers van het coöperatieve stro niet meer als redelijk beschouwd kan worden. Men illustreert dit als volgt: voor het stro van oogst 1951 werd door de fabrieken f. 22,- per ton betaald, terwijl de uitkeringen als bovenbedoeld f. 100,- tot f. 185,- per ton beliepen.

Men wil trachten alle verbouwers van "vrij" stro in één groep te organiseren, die als onderhandelaar kan optreden tegenover fabrikanten en de inkoopcommissie van deze.

De leden van de Vereniging krijgen de verplichting opgelegd hun stro niet te verkopen, voordat dit overleg resultaat heeft opgeleverd. Het ligt niet bedoeling als concurrent van het Stroverkoopbureau op te gaan treden. Bij verplichting tot levering van stro aan dit Bureau is men van verplichtingen als lid der vereniging ontslagen.

Momenteel werkt de vereniging nog te kort om enige mededelingen te kunnen doen aangaande de resultaten.

IV. VEE

A. D E A F Z E T

Het onderzoek naar het prijsverloop van vee is zowel van belang om te weten wat de boer voor zijn vee als eindproduct krijgt, als om de prijzen te kennen, welke de boer moet betalen indien hij vee koopt. Practisch kan dus het onderscheid worden gemaakt tussen slachtvee en gebruiksvee.

a. Rundvee

Voor het rundvee is de boer, zowel voor gebruiks- als slachtvee, momenteel nog hoofdzakelijk aangewezen op de particuliere veehandelaar, m.a.w. de veemarkten; de coöperatieve veeafzetverenigingen beginnen zich thans ook op de afzet van rundvee toe te leggen, maar toch niet in die mate, zoals op de afzet van varkens. Op laatstgenoemd terrein nemen de coöperatieve veeafzetverenigingen wel een belangrijke plaats in.

Indien een veehouder niet aangesloten is bij een coöperatieve veeafzetvereniging, dan kan hij de verkoop zelf verzorgen of opdracht geven aan een commissionair.

Verzorgt hij de verkoop zelf, dan kan hij ook in contact treden met een handelaar, die hij thuis ontbiedt of hij moet gaan markten.

Indien de boer "vet vee" wil verkopen, dan kan hij dat ook rechtstreeks aan een slager doen.

b. Varkens

De afzet van de varkens vindt zowel aan de particuliere handel plaats, als aan de coöperatieve veeafzetverenigingen. Het komt naar verhouding weinig voor, dat de boer zijn varkens zelf gaat markten.

1. De particuliere handel

Naast de particuliere varkenshandelaar treedt sedert de tweede wereldoorlog een grote particuliere organisatie op, genaamd de V.I.O. (Varkens Inkoop Organisatie).

Teneinde verzekerd te zijn van voldoende grondstoffen hebben enkele particuliere exportslachterijen deze stichting in het leven geroepen, welke tot doel heeft het inkopen van varkens ten behoeve van de leden.

Voor de inkoop is het land verdeeld in 11 districten, t.w.:

Groningen, Friesland en Drenthe	1 district
Overijssel	4 districten
Gelderland	4 districten
Zeeland en Noordbrabant	1 district
Limburg	1 district

In het westen van het land wordt niet gekocht.

Aan het hoofd van elk district staat een hoofd-commissionnair. Deze is tussenpersoon, die niet in vaste dienst is van V.I.O.. Zij werken op provisie en hebben zich verplicht om geen varkenshandel uit te oefenen naast hun handel ten behoeve van de V.I.O.. Hij geeft wekelijks aan Apeldoorn (het administratiekantoor) door, hoeveel varkens leverbaar zijn. Bij de aankoop is de particuliere handel ingeschakeld, alleen in Friesland koopt de vertegenwoordiger persoonlijk ook op de markten. De hoofdcommissionnair biedt dan een prijs, zoals die door de V.I.O. is bepaald.

De normale gang van zaken is, dat door de kleine handelaren (commissionnairs) de varkens bij de boeren worden opgekocht. Als regel geschiedt dit af-boerderij, dit is echter afhankelijk van de plaatselijke gewoonte. Deze commissionnair bericht aan de grote varkenshandelaar, dat hij in staat is een bepaald aantal varkens te kunnen leveren. Deze grote handelaar biedt op zijn beurt de dieren weer aan de districts-vertegenwoordiger van de V.I.O. aan.

Het komt een enkele maal voor, dat de kleine handelaar rechtstreeks aan de hoofdcommissionnair de varkens aanbiedt, maar dit is geen regel.

Wekelijks wordt door de directie van de V.I.O. aan elke hoofdcommissionnair medegedeeld, wat er nodig is. Indien het aanbod van de handelaren groter is dan de behoefte, dan is de hoofdcommissionnair bevoegd om het aantal te distribueren onder de handelaren.

Door het hoofdkantoor wordt, sedert October 1948, wekelijks per berichtkaart aan de vertegenwoordigers medegedeeld, tegen welke prijzen, per kg geslacht gewicht, de varkens bij de boeren kunnen worden ingekocht. Die, door een commissie van 4 personen vastgestelde prijzen, zijn voor alle districten

gelijk. Het gewicht wordt door de fabriek, welke het betreffende varken verwerkt, vastgesteld.

Met ingang van 13 Februari 1950 is de contrôle opgehouden, welke door het Bedrijfschap voor Vee en Vlees werd uitgeoefend op het wegen van varkens. De V.I.O. heeft begrepen, dat het juist is om aan de boer de zekerheid te geven, t.a.v. het opgegeven gewicht. Teneinde daar in te voorzien is de N.V. Internationale Contrôle Maatschappij bereid gevonden, dezelfde contrôle, welke door het Bedrijfschap geschiedde, te laten verrichten door hun beëdigde controleurs, echter uitsluitend voor zover het bedrijven betreft, welke bij de V.I.O. zijn aangesloten.

Het transport van de varkens van de boer¹⁾ naar de fabrieken wordt door de hoofdcommissiennair geregeld. De kosten daaraan verbonden worden betaald door de fabrieken en rechtstreeks verrekend met de hoofdcommissiennair.

Thans zijn 16 bedrijven bij de V.I.O. aangesloten, t.w.:

N.V. Bakhuis' Olba Vleesconservenfabrieken te Olst,
Eerste Haarlemse Stoomvleeswaren- en Conservenfabrieken te Haarlem,
N.V. Fijne Vleeswaren- en Conservenfabrieken van Anton Hunnink te Deventer,
Firma B.M. Linthorst en Zonen N.V. te Wilp,
N.V. G.H.A. Niers' Bacon- en Vleeswarenfabriek te Epe,
N.V. Uithoornse Baconfabrieken te Uithoorn,
N.V. Exportslachterij Udemä te Gieten,
H. Hartog's Fabrieken N.V. te Oss,
Firma Kraft en Co te Groningen,
Tieleman en Dros C.V. te Leiden,
Firma C. Ijseldijk en Zonen te Twello,
N.V. Zendijk's Exportslachterij en Fabrieken te Olst,
N.V. Zwanenberg's Fabrieken te Oss,
Fa Gebr. Nathans te Arnhem,
Fa L. v.d. Bend te Zwolle,
N.V. E. Noack's Koninklijke Fijne Vleeswaren en Conserven
Fabrieken te Amersfoort.

1) Het is namelijk zo, dat wanneer de handelaar de varkens bij de boer gekocht heeft, de dieren bij de boer blijven tot het moment van levering aan de fabriek. Indien door de hoofdcommissiennair in Friesland op de markt wordt gekocht, dan wordt direct geleverd, maar afgerekend als de varkens geslacht zijn (meestal de volgende week).

2. De coöperatieve afzet

Voor de afzet van varkens zijn naast de veehandelaren en de V.I.O. tevens de coöperatieve veeafzetverenigingen van groot belang.

Deze coöperaties zijn in twee groepen te verdelen, nl. de neutrale en de katholieke verenigingen. De neutrale verenigingen zijn georganiseerd in de Federatie van Coöperatieve Veeverkoopverenigingen en de katholieke verenigingen in de Federatie van Coöperatieve Veeafzetverenigingen van de K.N.B.T.B. Beide federaties hebben slechts een organisatorische functie. Daarnaast hebben de neutrale verenigingen de Coöperatieve Vleescentrale te Rotterdam (C.V.C.) in het leven geroepen, welk lichaam een economische functie heeft.

(i) De Coöperatieve vleescentrale stelt zich ten doel de behartiging van de belangen van de veehouder in Nederland en van die harer leden in het bijzonder, voor zover die belangen betrekking hebben op de afzet van vee.

Zij streeft dit doel na door, en haar bedrijf omvat:

- 1e het slachten en verwerken van varkens, rundvee en eventueel ander vee, inbegrepen de bereiding van vleeswaren en vleesconserven, in één of meer daartoe door haar te exploiteren inrichtingen en de verkoop der verkregen producten, afval en bijproducten onder een en ander begrepen;
- 2e de afzet van levende varkens en eventueel van ander levend vee;
- 3e casu quo het verlenen van bemiddeling bij vorenbedoelde afzet van vee, vlees en vleesproducten, alles in de ruimste zin voor en ten bate van hare leden.

Zoals reeds vermeld is deze Centrale het economisch apparaat van de neutrale veeafzetverenigingen, welke als bedrijfsleden zijn te beschouwen. Deze leden zijn de volgende:

1. Friesche Coöperatieve Exportslachterijen en Veehandel te Akkrum (F.C.E.),
2. Coöp. Drontsch-Groningsche Veeafzetvereniging te Assen (Drentex),
3. Coöp. Geldersch-Overijsselse Slachtveeverkoopvereniging te Zutphen (G.O.S.),

4. Coöp. Utrechtse Veeafzetvereniging te Utrecht (C.U.V.A.),
5. Coöp. Vee-afzetvereniging in Noord- en Zuidholland te Rotterdam (C.V.V.),
6. Zeeuwsche Coöp. Vee Aan- en Verkoopvereniging te Goes (ZeCoVa).

De Vleescentrale exploiteert (in eigendom) zelf de volgende slachterijen:

1. Friesche Exportslachterij en Vleeswarenfabriek te Akkrum,
2. Drentsche Exportslachterij en Vleeswarenfabriek te Assen,
3. Wierdensche Exportslachterij en Vleeswarenfabriek te Wierden,
4. Twellosche Exportslachterij en Vleeswarenfabriek te Twello.

Afzetregeling.

De boer, die lid is van een coöp. Veeafzetvereniging en op grond van dat lidmaatschap moreel leveringsplichtig is, geeft door middel van een briefkaart bericht aan het hoofdkantoor van de veeafzetvereniging of aan de plaatselijke vertegenwoordiger, dat hij varkens wil leveren onder opgave van hoeveelheid, soorten, gewichten, enz. Ook gebeurt het, dat de plaatselijke vertegenwoordiger de boer opgaat om varkens "op te horen". Uiteindelijk komen alle opgaven op het hoofdkantoor van de veeafzetvereniging binnen. Hier vindt de verdeling plaats over fabrieken en de "Centrale Afdeling Verkoop levend slachtvee".

De boer krijgt bericht, dat hij op een bepaalde datum op de centrale ontvangplaats (practisch in elk dorp aanwezig) zijn varkens kan leveren. Deze worden vanaf die plaats door auto's van de Vleescentrale of daartoe gehuurde auto's afgehaald. De boer levert franco ontvangplaats.

Als de varkens in de fabriek aankomen, vindt daar de sortering plaats en wordt de bestemming, bijv. "bacon", vastgesteld.

Prijsvaststelling.

Door de Vleescentrale (C.V.C.) worden per week de prijzen¹⁾ voor de varkens in de provincies Groningen, Friesland, Drente,

1) Aangezien zeer nauwkeurig de prijzen der gefabriceerde producten worden gevolgd en daaruit is af te leiden, welke prijzen voor de varkens betaald worden en eerst Vrijdags de prijzen voor de komende week worden vastgesteld, is het mogelijk om de prijs zo scherp te stellen, dat geen nabetaling behoeft te worden uitgekeerd.

Overijssel en Gelderland in overleg met de betreffende veeafzetverenigingen (Drentex, F.C.E. en G.O.S.) vastgesteld.

In Noord- en Zuidholland en Utrecht worden de prijzen door de C.V.V. en de C.U.V.A. in nauw contact met de C.V.C. vastgesteld.

De premie voor de slachtvee-verzekering is voor rekening van de leverancier (de boer) en wordt op de opbrengst in mindering gebracht.

(ii) Naast de Vleescentrale hebben de volgende organisaties een economische functie:

1. de Coöperatieve Brabantsche Vee- en Vleescentrale van de N.C.B., welke de N.V. Exportcentrale te Boxtel exploiteert.
2. de slachtvee-centrale voor Limburg, welke de Limco-fabrieken exploiteert te Weert.
3. de Coöperatieve Veeverkoopvereniging van de A.B.T.B te Doetinchem, welke de N.V. Engros slachterij Welling te Borculo exploiteert.

Het doel van deze verenigingen is om het boerenproduct tegen de best mogelijke prijzen af te zetten. Zij trachten dit doel te bereiken door de centrale verkoop van de aan haar geleverde dieren naar geslacht gewicht. Daardoor is het mogelijk prijsregulering op te treden. De hierboven genoemde fabrieken staan als verwerkingsapparaat steeds ten dienste van hun Centrale of Vereniging, daardoor kan de zeggenschap zover mogelijk over het verwerkte product worden uitgestrekt.

De afzetregeling

De leden der R.K. veeafzetverenigingen zijn leveringsplichtig. Het is hoofdzakelijk een levering van varkens.

"Boxtel" heeft hetzelfde werkterrein als de N.C.B., "Weert" loopt parallel met de L.L.T.B.. Deze twee organisaties hebben 24 leveringsplaatsen, t.w.: Roosendaal, Breda, Waalwijk, Tilburg, Den Bosch, Boxtel, Eindhoven, Helmond, Veghel, Oss, Mill, Boxmeer, Nijmegen, Weert, Helden, Roermond, Venlo, Sevenum, Venray, Gemert, Sittard, Meerssen, Heerlen en Maastricht.

"Doetinchem" werkt voornamelijk in Gelderland en Overijssel.

Op ieder dorp is praktisch een "zaakvoerder" of "vertegenwoordiger" aanwezig, aan wie de boeren op kunnen geven, wat zij

willen leveren. Deze opgaven worden centraal verzameld, nl. te Bortel, Weert en Doetinchem. Van hieruit krijgen de zaakvoerders weer bericht, hoeveel varkens kunnen worden geleverd en wanneer. Bij de levering is het risico van boerderij tot aan leveringsplaats voor de boer. De uitbetaling geschiedt een week na de levering. Er vindt geen nabetaling plaats.

Deze Coöperatieve Veeafzetverenigingen leveren ook aan de particuliere fabrieken (o.a. Zwanenberg) en tevens wordt voor eigen rekening en risico op abattoirs geslacht en verkocht (Slagersorganisaties). De afnemers kunnen ook levende varkens betrekken, doch de afrekening met de veeafzetvereniging geschiedt op basis van geslacht gewicht. De slachting vindt dan plaats in het bijzijn van een controleur van de veeafzetvereniging en door hem wordt ook het werkelijk geslacht gewicht bepaald.

De prijsvaststelling

Bovengenoemde verenigingen stellen wekelijks, elk voor hun gebied, de prijzen naar geslacht gewicht vast.

V. EIEREN

A. D E A F Z E T

De afzet van de eieren van producent naar consument geschiedt wederom zowel via de particuliere handel als via de coöperatie.

a. De niet-coöperatieve afzet

1. De particuliere handelaar

Wanneer de pluimveehouder zijn eieren aan de particuliere handel afzet, dan levert hij of aan de particuliere verzamelaar¹⁾ of aan de handelaar. De pluimveehouder mag niet aan de consument direct leveren, althans geen grote hoeveelheden (max 25 eieren per levering).

Zij, die als verzamelaar willen gaan werken moeten daarvoor een erkenning aanvragen bij het Bedrijfschap; de Vakgroep en de Ned. Bond van Erkende Eierverzamelaars moeten

1) Onder verzamelaar wordt verstaan degene, die zijn bedrijf maakt van het kopen en/of verzamelen van eieren rechtstreeks van producenten, teneinde die aan handelaren te verkopen en als zodanig is erkend.

tevens hun goedkeuring daaraan hechten. Alvorens die erkenning te verkrijgen, moet een klein examen worden afgelegd, hetwelk hoofdzakelijk bestaat uit het kunnen schouwen der eieren. Wanneer de erkenning verkregen is, dan is de verzamelaar vrij om zich te gaan vestigen waar hij wil. Dikwijls treden kruideniers of fouragehandelaren als verzamelaar op. Thans zijn ca 1600 verzamelaars als zodanig ingeschreven. De verzamelaar mag alleen aan grossiers verkopen, hij is slechts tussenpersoon. Hierop wordt door het Bedrijfschap en de C.C.D. streng toegezien. Hij levert zijn eieren dan ook door, veelal aan een vaste relatie. Hij is echter volledig vrij om zijn eieren te leveren aan wie hij wil. Is hij op een bepaald moment niet tevreden over de provisie van zijn afnemer, dan kan hij met een andere handelaar onderhandelen, tenzij hij met een handelaar een jaarcontract heeft afgesloten, dan zal hij dienen te wachten tot de termijn is afgelopen. De particuliere verzamelaar kan zijn eieren ook leveren aan een coöperatie, maar ontvangt dan dezelfde prijs voor de eieren als de coöperatieve verzamelaar, maar zonder uitzicht op eventuele nabetaling en hij kan de eieren alleen leveren via de coöperatieve verzamelaar.

Voor zijn bemoeiing ontvangt hij een provisie, welke in de gebieden verschillend is en wel:

Groningen, Friesland en Drente	8 ots per kg ¹⁾
Overijssel en Gelderland	6 " " "
Zeeland	8 à 12 " " "
Noordbrabant	5 à 6 " " "

In de overige provincies is dit niet geregeld (in Limburg, met met uitzondering van het Zuiden, komen practisch geen particuliere verzamelaars voor, alles coöperatief).

De verschillen worden veroorzaakt, doordat in de gebieden met de laagste provisies de leveringen door de pluimveehouders het grootst zijn. In Gelderland bijv. komt het voor, dat 5 à 6 kisten tegelijk worden geleverd.

1) In begin 1951 besloten de handelaren slechts 6 ots te gaan betalen, waartegen door de verzamelaars protest is aangetekend en vele aan andere provincies zijn gaan leveren.

De emballage is meestal eigendom van de handelaar en wordt in bruikleen gegeven. Het komt echter ook voor, dat de verzamelaar eigen verpakkingsmateriaal heeft, maar dat zijn meer de verzamelaars, die voor eigen rekening werken. Gemiddeld 1 x per week laat de handelaar de eieren bij de verzamelaar halen.

In het begin van de week deelt de handelaar aan de verzamelaar mede, welke prijs hij de boer kan bieden. Sedert het najaar van 1950 komt het voor, in verband met de betalingsmoeilijkheden met Duitsland, dat de boer zijn eieren aan de verzamelaar medegeeft en vertrouwt, dat de handelaar de hoogst mogelijke prijs voor zijn eieren zal maken. De boer ontvangt dan eerst aan het eind van de week bericht, welke prijs hij voor zijn eieren ontvangt.

De handelaar is bevoegd ook zelf de eieren te verzamelen, tevens kan hij optreden als exporteur, grossier en mag ook eieren "kalken". Niet in alle provincies treedt de handelaar als verzamelaar op.

De prijsvaststelling

De prijs, welke door de grote handelaren aan de boeren zal worden betaald, wordt voor de verschillende gebieden door de in deze gebieden werkende handelaren 's Maandags in onderling overleg vastgesteld.

Die gebieden zijn:

- (i) Groningen, Friesland en Drente (ten Noorden van Assen),
- (ii) Drente (ten Zuiden van Assen), Overijssel en Gelderland
- (iii) Noord- en Zuidholland,
- (iv) Zeeland
- (v) Noordbrabant.

In Limburg wordt door de handelaren dezelfde prijs uitbetaald als die, welke de Coöperatieve Roermondse Eiermijn vaststelt.

2. De eiermarkten

Het is opvallend, dat op de Oostgrens van Utrecht en het Westelijk deel van de Veluwe, waar veel kippen worden gehouden,

de coöperaties¹⁾ en de particuliere verzamelaars niet die betekenis hebben, welke men in dit gebied zou verwachten. De oudere boeren zijn daar merendeel trouw gebleven aan hun oude gewoonte en brengen hun eieren zelf ter markt²⁾. De aanvoeren in 1952 van de voornaamste markten bedroegen:

Barneveld ruim 43 miljoen eieren, Putten ruim 26 miljoen, Scherpenzeel ruim 22 miljoen en Veenendaal 55 miljoen.

De grootste eiermarkt, Barneveld, is een vrije markt: iedereen kan hier zijn eieren aanbieden, dus ook de zelfstandig werkende verzamelaar en er behoeft geen standgeld te worden betaald.

De eieren worden onverpakt aangevoerd in manden of kisten.

De handelaar bekijkt de bovenste eieren en doet zijn bod. Practisch gesproken zijn de eieren, welke bovenop liggen van gelijke grootte als die, welke onderop liggen. De handelaar vertrouwt hierop. Indien de pluimveehouder accoord gaat met de prijs, welke meestal hoger is dan de op dat moment in den lande gangbare boerenprijs, omdat de verzamelaarsmarge de boer ten goede komt, ontvangt hij van de koper een klein blocnote-blaadje, waarop de prijs per 100 stuks vermeld is en tevens de naam van de handelaar. De boer gaat dan met zijn eieren naar de pakafdeling, waar de eieren door een knecht van de handelaar worden geteld en gelijktijdig overgepakt in eigen kisten met daarbij een briefje, waarop hij de naam van de leverancier heeft vermeld. Mocht bij thuiskomst blijken, dat de eieren van een mindere kwaliteit zijn dan die, waarop de prijs is afgemaakt, dan kan de handelaar daar niets tegen doen. Maar de eierleverancier behoeft dat geen tweede keer te doen, want dan wordt hij, zoals de term luidt, "gesignaleerd" en dan zal hij weinig meer verkopen. Als de markt is afgelopen gaat de

1) In Augustus 1951 is te Barneveld de Coöperatieve Vereniging van Pluimveehouders "Barneveld en Omstreken" opgericht, welke ter plaatse naast bestaande vrije eiermarkt een eierveiling heeft gesticht (met zuiver veilingstelsel). In korte tijd heeft deze veiling een grote vlucht genomen. De aanvoer in 1952 bedroeg ruim 28 miljoen eieren, waarbij rekening gehouden dient te worden, dat de aanvoer van Ede hierbij inbegrepen is, die evenwel niet van zoveel belang is en zal mettertijd naar Barneveld worden overgebracht.

2) Het bijzondere geval doet zich hiervoor, dat voornamelijk de jonge boeren grote aandrang hebben uitgeoefend bij de tot standkoming van de Coöperatieve Pluimveehoudersvereniging.

handelaar naar een der café's en rekent direct met de pluimveehouder af en wel aan de hand van het door hem aan de boer gegeven blaadje, waarop hij de prijs per 100 stuks en zijn knecht het aantal geleverde eieren heeft vermeld.

Alles wat wordt aangevoerd, wordt door de handel ook opgenomen. De boer neemt geen eieren mee terug.

De marktnotering wordt door een drietal handelaren opgemaakt. Zij gaan langs alle kopers en vragen hun welke prijs maximaal en minimaal is betaald en tevens welke hoeveelheden zijn gekocht. De alzo verkregen inlichtingen worden met elkaar vergeleken en daaruit de hoogste en laagste prijs opgemaakt en tevens de totale aanvoer (waarbij met de verschillende gewichten per ei in de loop van het seizoen rekening is gehouden). Aan de hand van een omrekeningstabel werd tot voor kort tevens de kilogramprijs bepaald. Hiermede is men echter opgehouden, aangezien de gewichten der eieren onbekend zijn; men schatte het eigewicht per stuk.

b. De coöperatieve afzet

In de zandstreken treft men hier dan de grootste coöperaties aan, zoals: de Coöperatieve Roermondse Eiermijn (C.R.E.) met een aanvoer in 1952 van ruim 251 miljoen stuks, de Oostelijke Pluimvee Coöperatie (O.P.C.) te Enschede met een afzet van 118 miljoen stuks, de Coöp. Veiling Vereniging (C.V.V.) te Venlo, welke ruim 106 miljoen eieren verzamelde en de Coöperatieve Eierveiling van de A.B.T.B. te Arnhem met een omzet van ruim 51 miljoen stuks.

Het begrip veiling of "mijn" heeft thans geen betekenis meer. Aanvankelijk werkte de "mijn" in de zuivere vorm van het woord, d.w.z. bij afslag, zodat degene, die een partij voor een zekere prijs wenste te hebben "mijn" moest roepen, zodra de afslager de bewuste prijs had afgeroepen. Dit systeem is gevolgd door de werkwijze, zoals thans voor tuinbouwproducten bestaat, dus veilen door middel van een elektrische klok. De verdere verhandeling en verpakking der eieren geschiedde daarna door de groothandel. Hoe langer hoe meer buitenlandse kopers gingen er echter op den duur toe over de verpakking en verzending van de gekochte eieren aan de directie der mijnen over te laten.

Ook de manier van verkoop onderging daarna wijziging. Buitenlandse kopers gaven er al spoedig de voorkeur aan om in de plaats van de eieren af te mijnen, waarvoor zij zich naar Roermond moesten begeven, deze eieren op telefonische of telegrafische offerte van de directie van de mijn te kopen. Daardoor zijn het feitelijk meer exportverenigingen geworden.

De zeven grootste coöperaties op het terrein van de afzet van eieren hebben zich verenigd in de V.E.C.E. (Coöp. Verkoop Centrale voor Eieren). Deze vereniging stelt o.a. ten doel:

- a. het exporteren van de eieren en pluimvee voor en ten bate van haar leden en alles wat daaraan in de meest uitgebreide zin is verbonden.
- b. het geven van richtlijnen aan de leden voor het drijven van de handel in eieren en pluimvee in het binnenland.

Thans zijn bij de V.E.C.E. aangesloten:

Coöp. Roermondse Eiermijn (C.R.E.);

Coöp. Verg. "Oostelijke Pluimvee Coöperatie" (O.P.C.) te Enschede;

Coöp. Veiling Vereniging te Venlo;

Coöp. Eierveiling v.d. A.B.T.B. te Arnhem;

Coöp. Bredase Eiermijn te Breda;

Noord-Ned. Coöp. Eier-, Pluimvee-, Konijnen-, Voeder- en Fruithandel (N.N.C.) te Groningen;

N.V. Eierveiling voor Hollands Noorderkwartier;

Indien de boer zijn eieren aan een coöperatieve vereniging levert, dan geschiedt dat aan de plaatselijke afdeling van de betreffende coöperatie. De eieren worden zowel door de boeren gebracht als door de plaatselijke afdeling gehaald. Dit is sterk afhankelijk van de plaatselijke omstandigheden, nl. of er veel concurrentie is van de particuliere verzamelaars. Meestal bestaat 2 x per week gelegenheid om de eieren in te leveren. Door de grote pluimveehouders worden de eieren geleverd in kisten, welke zij in bruikleen ontvangen van de Vereniging (in enkele gevallen moet daarvoor een kleine vergoeding worden

betaald). Wanneer de eieren bij de afdeling verzameld zijn, dan moeten alle eieren worden gesorteerd en voorts geschouwd op kwaliteit. Alle eieren, welke vuilschalig zijn, afgewassen, bloedeieren, kneusjes, niet goed van inhoud (slecht van kwaliteit of oude; d.i. te zien aan de luchtkamer), moeten als 2e soort worden gestempeld. Deze gaan naar de industrie (beschuit- of banketbakkerijen) tegen een gereduceerde prijs. Aan kisten, welke 2e soort eieren bevatten, moeten labels worden gehecht, waarop dat vermeld staat. De overige eieren gaan in kisten met een label "verse eieren". Door auto's van de coöperaties worden de kisten met eieren, zo spoedig mogelijk nadat zij gereed staan, gehaald. De kosten van vervoer van de afdeling naar het hoofdkantoor van de Vereniging, zowel als de emballage zijn voor rekening van de coöperatie. Wanneer de eieren daar aangekomen zijn, worden zij wederom geschouwd en naar grootte gesorteerd.

Er is voor de bij de V.E.C.E. aangesloten coöperaties één centraal verkoopkantoor voor de binnenlandse afzet te Arnhem en één centraal verkoopkantoor voor de export te Roermond.

Prijsvaststelling

Wekelijks wordt door de V.E.C.E. een prijs per kg vastgesteld, welke aan de plaatselijke afdelingen van de aangesloten coöperaties kan worden betaald. Tevens vermeldt men daarbij de prijs, waarop de pluimveehouders ongeveer kunnen rekenen. Aangezien die berichten in de landbouwpers verschijnen, is de pluimveehouder in staat om na te gaan, of hij inderdaad aan zijn prijs komt. De afdelingen rekenen meestal aan de boeren $\pm$ 4 cts per kg voor verzamelloon als de eieren worden bezorgd en 5 cts als de eieren worden gehaald. Deze cent meer mag alleen worden berekend, als de coöperatie daartoe toestemming verleent. De verzamelaar van de coöperatie is gebonden aan de coöperatie, omdat deze in het bezit is van de verzamelvergunning. Onder meer is door de V.E.C.E. bepaald, dat de verzamelaars van de aangesloten Verenigingen géén lid mogen zijn van de Ned. Bond van Eierenverzamelaars. Er is thans nog geen prijsverschil tussen witte en bruine eieren, zoals dat vóór 1940 het geval was. Vroeger werd geëxporteerd met 20% bruin en werden de kisten

daarmede "opgemaakt".

Aan het eind van het kalenderjaar is elke coöperatie gerechtigd om een nabetaling te verstrekken. Deze vindt in wezen plaats over alle eieren, welke het gehele jaar geleverd zijn. Er zijn echter coöperaties, welke deze nabetaling berekenen over de eieren, welke de laatste 3 maanden ook wel over de laatste zes maanden, geleverd zijn. Enerzijds omdat dit een vereenvoudiging betekent in de berekening, anderzijds om de winterproductie te stimuleren.

De leden van de V.E.C.E. hebben een gelijke verkoopprijs, m.a.w. geen onderlinge concurrentie.