

# DE RONDHOUTBANK VAN DE UNIE VAN BOSGROEPEN

G. Koopmans en A. Willems

De Bosgroepen introduceren dit jaar de Rondhoutbank, een nieuw product van deze coöperaties. Doel van de Rondhoutbank is een efficiëntere verkoop en een nog betere afstemming van vraag en aanbod. Ook nu al is het verkopen van hout voor de leden één van de kerntaken van de bosgroepen. Continuïteit en stabiliteit spelen bij de houtverkoop een grote rol. Dat betekent in de praktijk onder andere een constante levering van minimumhoeveelheden, inzicht in het aanbod op de langere termijn en een beter beeld van de te oogsten kwaliteiten en hoeveelheden.

De Rondhoutbank bundelt in een computersysteem gegevens over staand en geveld hout bij vele bouseigenaren in Nederland. Via de Rondhoutbank kunnen aanbieders en afnemers elkaar benaderen met als doel er beide voordeel aan te behalen.

Voor de verkoper is gerichte afzet tegen een betere nettoprijs mogelijk met daarbij een aantal administratieve voordelen. Via de houtverkopers van de Bosgroepen hebben de bouseigenaren een beter inzicht in het totale aanbod, waardoor er beter ingespeeld kan worden op vraag van handel en industrie. Belangrijk voordeel is dat de verkopers door deze bundeling van krachten een sterkere marktpartij worden.

Voor de kopers betekent het bestaan van de Rondhoutbank dat zij gericht kunnen zoeken naar passende partijen en kwaliteiten. Het zoeken naar hout wordt eenvoudiger en het makkelijk kunnen bundelen van partijen zal leiden tot minder overheadkosten.

Bijkomende voordelen zijn nog een beter inzicht in bewegingen van de houtmarkt; een eenvoudiger administratieve afhandeling door standaardisatie van gegevens en het vergroten van het inzicht van het aanbod op de langere termijn. Ook wordt certificering aanzienlijk vergemakkelijkt.

De Rondhoutbank maakt op die manier een beter resultaat voor verwerker en bouseigenaar mogelijk. Dit initiatief van de Unie van Bosgroepen, waarbij alle regionale Bosgroepen landsdekkend zijn aangesloten, wordt ondersteund door de Federatie Particulier Grondbezit

en het Bosschap. Ook de afnemers tonen interesse.

## Voor alle bouseigenaren

De Rondhoutbank is gemaakt voor eigenaren van bos en afnemers van hout. Inbreng van hout staat open voor alle aanbieders van hout. Particulieren, natuurbeschermingsorganisaties en overheden kunnen hun producten inbrengen. Juist door een brede deelname komt de Rondhoutbank beter tot haar recht.

Voor de handel is er een zoekfunctie om de gewenste partijen te selecteren. Daarnaast is het de bedoeling dat ook specifieke vragen van handel en verwerkers kenbaar gemaakt kunnen gaan worden.

De Rondhoutbank is van de bouseigenaren, de uitvoering ligt bij de Bosgroepen, voornamelijk bij de huidige houtverkoopspecialisten, met enige ondersteuning op het gebied van de automatisering. De bank is dus geen aparte juridische entiteit.

## Een moderne kaartenbak

Primair is de Rondhoutbank een database, zeg maar een kaartenbak met te verkopen partijen hout, waaraan een zoeksysteem is gekoppeld. De database is toegankelijk via Internet, fax en telefoon. In de Rondhoutbank worden partijen hout ingebracht die al geblest zijn of gemarkeerd ten behoeve van de velling. Door een standaardregistratie wor-

den gegevens van de te verkopen partij opgenomen. Deze gegevens zijn nodig om de kopers inzicht te verschaffen in de hoeveelheid, ligging en soorten. Het is nadrukkelijk ook de bedoeling om daarbij verder vooruit te kijken dan nu het geval is.

In het veld worden gegevens opgenomen en wordt een taxatieprijs opgesteld door de verkoper van de Bosgroep, samen met de eigenaar. Op basis van deze taxatieprijs wordt per partij een bodemprijs vastgesteld, de prijs waaronder niet en waarboven wel verkocht mag worden.

Samen met de eigenaar/beheerder wordt een verkoopplan opgesteld voor de ingebrachte partijen. Hierin worden onder meer afgesproken op welke wijze de partij verhandeld zal worden. Hiervoor zijn drie systemen ontwikkeld.

## Verkoop via de database van de Rondhoutbank

De algemene gegevens van de partij worden gepubliceerd in de database op Internet. Via een aantal zoekleutels kunnen potentiële kopers sorteren en selecteren, om zo een partij samen te stellen die voldoet aan hun wensen. Per partij kan de potentiële koper contact opnemen met de verkoper. Dit zal in veel gevallen de bosgroepmedewerker zijn, maar soms ook de bouseigenaar zelf of zijn bosbaas. Bij overeenstemming



wordt via het systeem een verkoopcontract opgesteld en worden de overige administratieve handelingen voorbereid. In het contract worden naast de "algemene voorwaarden voor de verkoop van hout" eventueel ook de voor de eigenaar noodzakelijke bijzondere bepalingen opgenomen.

#### *Verkoop door een inschrijving op de Rondhoutbank*

Een tweede optie is partijen hout aan te bieden voor een inschrijving. Partijen worden op Internet gepresenteerd met naast de algemene gegevens ook de voorwaarden en tijdstippen van verkoop. Kopers kunnen de gedetailleerde gegevens bestellen of inlezen van het net. Voordeel van deze wijze van inschrijving is dat er een grote groep potentiële kopers inzicht heeft in welke partijen er op de markt zijn. Vanzelfsprekend kunnen verkopers voorwaarden stellen aan de potentiële kopers. Op die manier worden verschillende vormen van inschrij-

ving mogelijk. Nadat de biedingen in de Rondhoutbank zijn uitgebracht, zal de partij in overleg met de verkopers gegund worden aan de hoogste bieder en zullen de contracten en administratieve gegevens worden opgesteld.

#### *Verkoopwerking via de Uniecontracten in eigen exploitatie of anderszins*

De Unie van Bosgroepen heeft met diverse verwerkers en afnemers contracten afgesloten. Hierbij gaat het vaak om zeer specifieke kwaliteiten. Voordeel voor de verkoper in deze contracten is de rechtstreekse levering van hout aan de verwerkers. Hij is daardoor verzekerd van snelle afzet tegen een goede prijs. Tijdens de opname van de gegevens van partijen hout voor de Rondhoutbank kan de verkoper geadviseerd worden de partij in te brengen in deze contractverkoop. Nadat de partij is ingepland in de contracten kan de boscijenaar zelf de exploitatie ter hand nemen of de Bosgroep opdracht geven dit te regelen.

kunnen leiden dat de planning in het bosbedrijf gecompliceerder wordt en dat tegelijkertijd stammen met kleinere en grotere diameters geoogst worden. Kap zal kleinschaliger worden, dat wil zeggen per ingreep over een kleinere oppervlakte. Het zal vanwege het kostenaspect over een groter gebied moeten plaatsvinden. Daarnaast komt er een veelheid aan dunningshout van diverse afmetingen en kwaliteiten vrij. Juist in die situaties is een gedocumenteerd oogststelsel en bundeling van partijen bijzonder nuttig.

In het najaar van 1999 zullen de eerste transacties via de Rondhoutbank kunnen plaatsvinden. Dit zal al direct via Internet gebeuren. Voor handelaren en afnemers die nog niet op Internet zijn aangesloten, zal er in de eerste periode tevens de mogelijkheid bestaan overzichten per post te krijgen.

*G. Koopmans is coördinator van de Bosgroep Gelderland. A. Willems is directeur van de Unie van Bosgroepen.*

68

#### **Algemene informatie:**

Unie van Bosgroepen  
Tel. 030-6913164  
E-mail unie.bosgroepen@wxs.nl  
(A. Willems)  
en  
Bosgroep Gelderland  
Tel. 0313-427244  
E-mail bosgroep.gelderland@wxs.nl  
(G. Koopmans)

#### **Informatie in verband met deelname:**

Provincie Friesland, Groningen,  
Drenthe en Overijssel  
0529-401715 (M. den Hoedt)

Provincie Gelderland  
0313-427244 (G. Koopmans en J.  
Smits)

Provincie Utrecht, Noord- en Zuid-  
Holland  
026-3778755 (K. Hunneman)

Provincie Brabant, Limburg en  
Zeeland  
040-2837343 (R. van Eerden)

#### **Beter resultaat tegen dezelfde kosten**

Deelname in de Rondhoutbank kost de eigenaar een van tevoren vastgesteld percentage van de opbrengst. Dat percentage zal vrijwel gelijk zijn aan de huidige bosgroepstarieven, 7 tot 8 % in 1999. Taken die daarvoor in elk geval door de Rondhoutbank worden uitgevoerd zijn de opname van de partij, de taxatie en registratie en na de feitelijke verkoop, de administratieve afhandeling. De verkoop zelf wordt ook verzorgd, zij het dat die ook desgewenst door de eigenaar, beheerder of bosbaas plaats kan vinden, rekening houdend met bepaalde afspraken. Naast het voordeel van gebundelde verkoop op het net bespaart de boscijenaar tevens op de kosten van administratieve afhandeling.

#### **Een uitstapje naar geïntegreerd bosbeheer**

Geïntegreerd bosbeheer, kleinschaliger ingrepen, het Programma Beheer met eisen op het gebied van menging, certificering, etc. zijn tendensen die er toe