

Nederlandse bosbouw dobbert mee in de wereldhoutzee

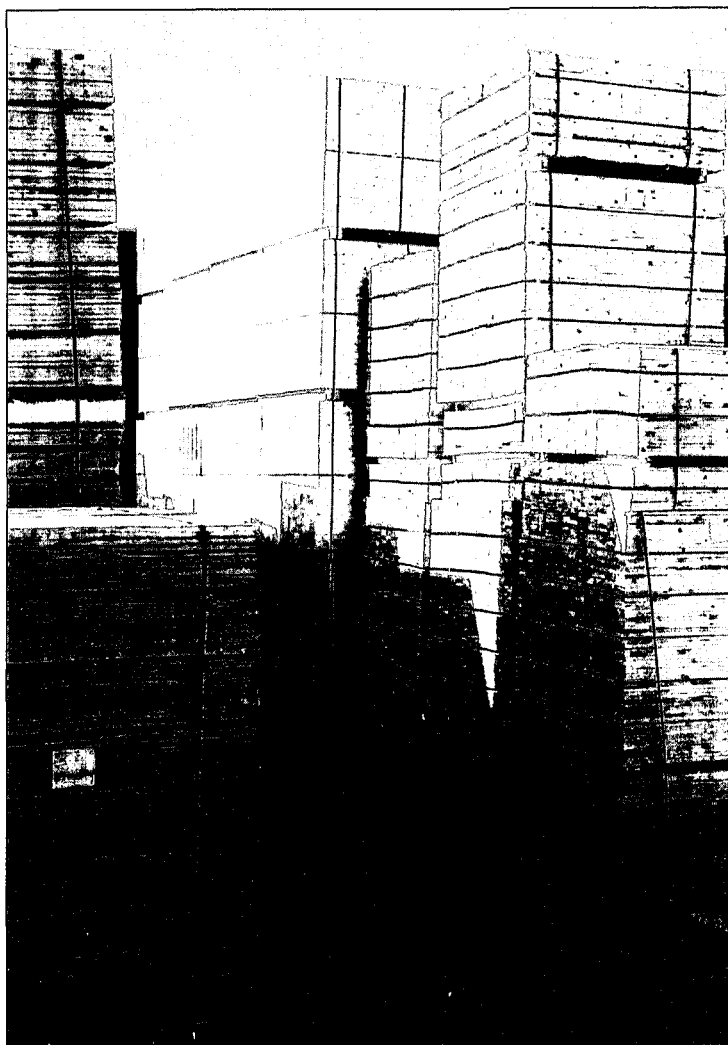
Dat de Nederlandse bosbeheerder er een zware dobber aan heeft om het hoofd economisch boven water te krijgen is algemeen bekend. Postcodeloterij-geld, overheidsdeelname (SBB) en subsidies zijn voor velen de belangrijkste inkomstenbronnen geworden. Zelfs ondanks subsidies legt de particuliere bosbezitter al jarenlang op elke hectare bosbezit tientallen guldens per jaar toe. De drang om het bezit in de familie te houden is groot ondanks een koopkrachtige overheid en lonkende milieu-organisaties die nóg meer natuur willen veilig stellen. In dit artikel wordt vanuit de houtmarkt een aantal observaties gegeven dat ingaat op het reilen en zeilen van de Nederlandse bosbouw.

Uit de LEI cijfers van de afgelopen 25 jaar blijkt dat de inkomsten van particuliere boseigenaren die meer dan 50 ha bos bezitten voor 40 tot 50% bestaan uit subsidies. Het karakter van de subsidieregelingen wijzigt in de loop van de tijd: wijzigen is de constante factor die ongetwijfeld ook voor het Programma Beheer weer zal opgaan. In toenemende mate worden nu natuur, recreatie, kleinschaligheid, e.d. als motief genoemd om overheids-geld beschikbaar te krijgen. Maar of met dat motief de econo-

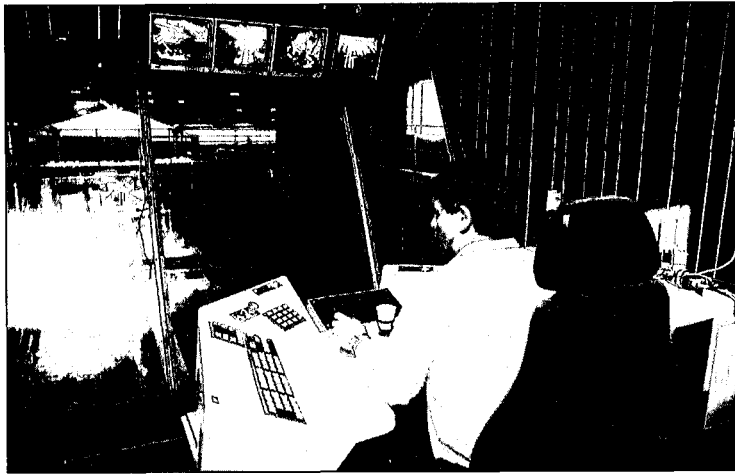
misch positie van de bosbezitter nu verbeterd? Waarom niet gestuurd op een structurele verbetering van de eigen mogelijkheden om inkomsten te genereren? Meer hout produceren van de gewenste soorten tegen lagere beheerkosten kan een basislijn zijn die voldoende variatiemogelijkheden biedt met kansen voor de natuur. Pro Silva mét exoten?!

Houtproductie maatschappelijk gewenst

Wie durft er nog te beweren dat 'houtproductie' niet meer kan in deze tijd? Nog nooit eerder is de belangstelling voor hout zo groot geweest als nu. De unieke eigenschappen van hout - hernieuwbaar, CO₂ neutraal, recyclebaar, energiearm en laag gewicht - staan wereldwijd in de



Dankzij Nederland-distributieland kan kort en dun Nederlands rondhout toch worden verzaagd



Moderne Nederlandse zager concurreert op de wereldmarkt

politieke belangstelling. Kijk op de Wereldexpo in Hannover: de entree, de inzendingen van Japan, Frankrijk, Bhutan, Finland, Hongarije en Letland zijn stuk voor stuk geïnspireerd door en geconstrueerd met het duurzame materiaal hout. Ook een verdieping van de Nederlandse inzending wordt gedragen door eikenstammen. Aan iedereen is uit te leggen dat het produceren van hout een uiterst milieuvriendelijke activiteit is die ook nog eens goede effecten heeft voor natuur, recreatie en landschap. Uitgerekend in Nederland vraagt dat van de bosbezitter en bij beleidsmaker een extra pro-actieve instelling. Zowel publiek als tweede Kamer begrijpen bovendien dat je niet met de vinger naar het tropisch hout kunt wijzen onder verwaarlozing van de productiemogelijkheden in eigen land.

Nederlands hout heeft concurrenten

Van de circa 3,2 miljoen m³ gezaagd naaldhout die Nederland verbruikt per jaar wordt 6% geleverd door Nederlandse zagerijen. Zij betrekken hun grondstof voor een groot deel uit het

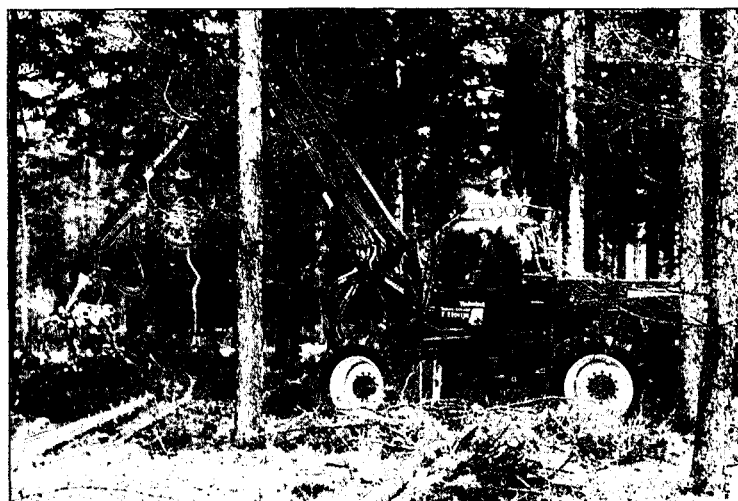
Investeren in de logistieke keten: moderne oogstmachines en

Nederlandse bos. Als er te weinig wordt geleverd komt er ook rondhout uit andere landen. De Nederlandse zagerijen concurreren met hun eindproduct tegen een geweldige import stroom. Die bepaalt hun prijsplafond aan de verkoopkant. Aan de inkoopkant concurreren zij met collega-zagerijen in België en Duitsland die ook aan Nederlands hout 'trekken'. Nederlands hout is voor veel afnemers interessant omdat het snel en met de juiste specificatie kan worden geleverd. Importhout wordt veelal in standaardmaten geleverd terwijl er veel vraag is naar (besteks)-

maatwerk. Vooral in marktgebieden waar ongedroogd hout wordt toegepast is dat een extra voordeel. De logistiek van vellen, transporteren, verzagen, leveren en verwerken zit goed in elkaar en kent in Nederland dankzij het op stam verkopen een grotere keten-efficiency dan in onze buurlanden. Prijs en logistiek bepalen de concurrentiepositie die hout uit het Nederlandse bos heeft. (Afgezien van enkele nichemarkten waar de koper sympathieën heeft met specifiek 'Nederlands hout' en er daarom iets meer voor zou betalen. Er zit echter maar weinig biefstuk aan een koe zodat de bosbouw als geheel daarvan niet veel van zal merken.)

Houtmarkt globaliseert

De wereld is ook voor hout een dorp aan het worden. Dankzij de toegenomen contacten vindt gelukkig het stormhout uit Zuid-Duitsland en Frankrijk zowel als rond- als gezaagd hout zijn weg tot in Azië aan toe. Ver weg van de Nederlandse markt. Tot nu toe zijn in Nederland de prijs effecten



.....aangepast transport is ook
investeren in arbeidsomstandigheden

van de storm nog beperkt gebleven. De florissante economie is wat dat betreft zeer welkom omdat zowel papier, als plaatmaterialen als gezaagd hout een goede vraag kennen waardoor het extra rondhout uit de storm wordt opgenomen.

De globalisering heeft ook tot gevolg dat (rond)houtvoorraden die tot voor enkele jaren niet van belang leken, nu worden gemobiliseerd. Dat geldt bijvoorbeeld voor Oekraïense eiken die hier worden verzaagd, voor Oost-Duitse populieren en voor Sibेरisch lariks. Ook indirect zijn er effecten: Zweden importeerde vorig jaar ruim 10 miljoen m³ rondhout uit Rusland en de Baltische Staten. Daarmee wordt het nationale prijsniveau gestabiliseerd. Eén van de gevolgen is dat de Duitse beukenexport naar Zweden met 15% terugliep. Dat heeft marktconsequenties in Duitsland maar ook voor de export/import van rond en gezaagd hout uit/naar Nederland. De Nederlandse houtprijzen worden in steeds sterkere mate bepaald door de internationale houtmarkt.

Hout heeft concurrenten

Hoe zeer hout ook gewild is, toch zijn er vrijwel altijd concurrerende andere materialen die het prijsniveau mee bepalen. Voor heel veel toepassingen geldt dat hout wordt gebruikt om dat het goedkoper is dan kunststof, staal, beton of aluminium. Dat hout soms de slag verliest, is bekend: wie haalt er nog bier in een houten kratje? Om zijn plaats in de markt te houden moet hout goedkoop zijn. De nieuwe voorzitter van het Stora-Enso (Schweighofer) concern meldde dan ook dat zijn grondstofkosten met 2% naar beneden moesten. Een al marginale

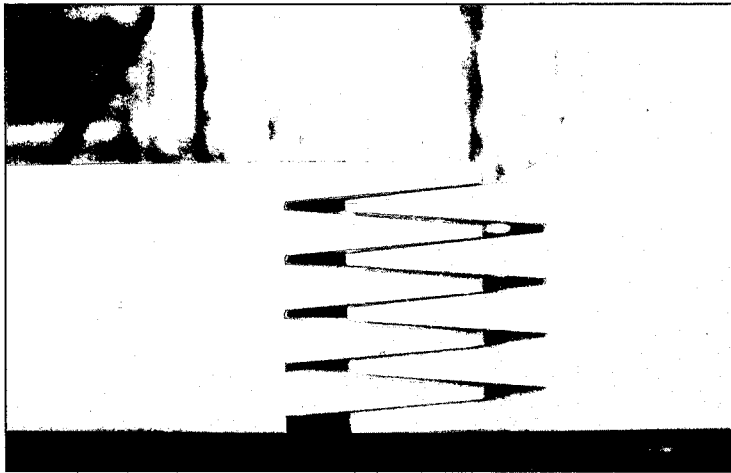


bosbouw zal dus moeten koersen op beheerkostenverlaging en een maximale efficiency in de logistieke keten van bos tot industrie.

Zomerstop ongewenst en onnodig

Het stilleggen van oogstactiviteiten gedurende een groot aantal maanden levert voor bedrijven in de keten van oogst tot en met verwerking van Nederlands hout grote problemen op. Personeel en machines zijn niet zomaar elders inzetbaar vanwege het specialistische karakter. Net zo min als een loodgieter tijdelijk automonteur zou kunnen worden en met een ploeg geen gras kan

worden gemaaid zijn bosbouwprofessionals en hun machines elders in te zetten. De "oplossingen" voor deze zomerstop zijn: zomerwerk concentreren bij bosbezitters die geen beperkingen hanteren, zomerwerk in Duitsland en België zien te vinden of seizoenswerkloosheid. Voor de markt van bosexploitatie- en houttransportbedrijven is het nog een gelukkige omstandigheid dat sommigen emplooi vinden in het stormhout, maar dat is tijdelijk. Geen van de oplossingen is goed voor de markt en geen is goed voor het doel dat bereikt zou moeten worden met een zomerstop: in buitenlandse bossen broeden immers ook vogels!?



Een algehele stop is ook een te ver gaande maatregel. Natuurlijk waar gehakt wordt vallen spaanders. Maar geen vogelpopulatie in Nederland is ooit bedreigd geraakt door boswerkzaamheden. Integendeel: actief bosbeheer is juist goed voor een goede vogelstand. Een zomerstorm zoals eind mei levert waarschijnlijk meer schade op aan nesten dan alle dunningswerkzaamheden van de laatste jaren tezamen. Rust gunnen aan broedvogels is prima, maar dan wel binnen proporties. Met goed overleg tussen bosexploitant en bosbeheerder is zeer veel te regelen dat recht doet aan de doelen van vogelbeschermers.

Certificering een must of een prijsvoordeel?

Dat ook in Nederland het al duurzame bosbeheer een onafhankelijk certificaat behoeft als bewijsvoering is niet uniek. Dat doet zich ook elders in Europa voor. Tot nu toe is het FSC certificaat in Nederland het meest gehanteerd. Net als in andere landen blijkt dit certificaat vooral door grotere bosbezitters te worden gehanteerd. Voor kleine bosbezitters zijn de kosten van certificering vaak een hinderpaal. Op Europees niveau is er voor hen

een alternatief: het PEFC: Pan European Forest Certificate. De nationale PEFC systemen van Noorwegen, Zweden en Finland zijn zeer recent goedgekeurd zodat hout afkomstig van 18 miljoen hectare bos nu onder dit label kan worden verkocht. Men rekent erop dat ook het Duitse particuliere bosbezit kiest voor PEFC i.p.v. FSC. Uiteindelijk zal de markt wel uitmaken of er al dan niet een voorkeur voor het een of het ander wordt uitgesproken.

Hoe ook gecertificeerd: een prijsvoordeel voor gecertificeerd hout lijkt niet mogelijk. Het enige effect zou kunnen zijn dat over langere termijn, als er in hoofdzaak gecertificeerd hout op de markt is, er geen plaats meer is voor ongecertificeerd hout. Of dat ongecertificeerd hout dan minder opbrengt dan gecertificeerd hout. Voor deze scenario's zijn echter nog geen concrete aanwijzingen.

Marktwerking goed voor ketenefficiency.

Het Nederlandse houtaanbod is per definitie zeer divers. Vanuit allerlei aspecten: veel verschillende houtsoorten van verschillende afmetingen die op verschillende momenten door veel verschillende eigenaren op verschillende manieren worden aan-

Ansluiting zoeken

geboden en per aanbieder meestal betrekkelijk klein zijn. Dat te kanaliseren naar weinig afnemers die een constante houtstroom van vaste specificaties wensen dan wel ad hoc specifieke orders hebben is van oudsher de functie van de exploiterende rondhouthandel. Marktwerking aan de inkoopkant (hout moet tegen een concurrerende prijs bij de bouseigenaar worden verworven) en marktwerking aan de verkoopkant (hout moet tegen een concurrerende prijs bij verwerkers worden geleverd) heeft in Nederland voor een grote ketenefficiency gezorgd. Er is een maximale prikkel om ervoor te zorgen dat hout een optimale bestemming krijgt en de logistiek zo is georganiseerd dat hout na de velling zo snel mogelijk wordt afgevoerd. De bouseigenaar krijgt als het ware een soort van turnkey contract bij de levering van hout op stam omdat in één prijs zowel het oogstwerk wordt uitgevoerd als de marketing en de verkoop van het hout, terwijl de koper alle risico's (weer, financiering, betaling, kwaliteit, markt) overneemt. Op deze manier is er slechts één verbindende schakel tussen langhoutaanbod en sortimentsvraag en is het communicatiekanaal tussen vraag en aanbod zo kort mogelijk.

Tot slot

De Nederlandse bosbouw is voor zijn economie afhankelijk van wat er in de rest van de wereld gebeurt. Méér marktwerking en minder overheidsbemoeienis kunnen helpen om een betere aansluiting van het huidige beleid op deze basisvoorwaarden voor economische duurzaamheid ontstaat er ook weer meer ruimte voor eigen initiatief. Dat is nodig om een eigen koers te kunnen varen.