

DRIE JAAR HOUTWINKEL VAN DE BOSGROEP GELDERLAND

C. van Drie & H. Weersink

Al jaren bestaat de indruk dat een deel van de Nederlandse houtoogst dat geschikt is voor hoogwaardige toepassingen verdwijnt in laagwaardige toepassingen. Het verhaal van de veilingstam die als brandhout in de kachel verdwijnt, is alom bekend. Telkens worden dezelfde oorzaken genoemd. Er zou bij Nederlandse boseigenaren en houthandelaren te weinig kennis zijn van de vaak zeer specifieke eisen die de afnemers van het hoogwaardige hout stellen. Ook zou het aandeel hoogwaardig hout in de meeste partijen dusdanig klein zijn dat het uitselcteren van dit deel te kostbaar zou zijn. Tenslotte zouden verwerkers van hoogwaardig hout vooroordelen hebben tegen Nederlands hout. De drie jaar geleden opgerichte houtwinkel moest daar verandering in brengen. Een evaluatie.

Begin 1999 heeft bosgroep Gelderland een houtwinkel geopend om daarmee een mogelijkheid te creëren om hout van een betere kwaliteit of met een bij-

zondere gebruikswaarde te kunnen vermarkten, ook als het om kleine partijen gaat. De houtwinkel is mogelijk gemaakt door subsidies van het ministe-

rie van LNV en de provincie Gelderland. Met de houtwinkel moet een hogere verkoopopbrengst voor de boseigenaar te realiseren zijn. Daarnaast moet de winkel de waardering voor Nederlands hout vergroten.

De houtwinkel is een terreintje nabij het kantoor van de bosgroep. Boseigenaren die hout via de houtwinkel willen verkopen, maken een afspraak met een medewerker van de bosgroep, die als bedrijfsleider van de houtwinkel optreedt. Een keurmeester keurt in het bos de partij en er wordt, indien het hout is goedgekeurd, een minimale verkoopprijs vastgelegd. Vervolgens wordt de partij naar de houtwinkel getransporteerd en opgenomen op de voorraadlijst van de houtwinkel.

Belangstellende kopers kunnen deze lijst opvragen en, als er iets van hun gading op staat, een afspraak maken. Op deze manier probeert de houtwinkel om op één plaats het aanbod van een aantal kleine partijen te verzamelen. Voor afnemers brengt dit als voordeel mee dat niet stad en land moet worden

79



De houtwinkel is een belangrijke schakel in de houtverkoop van de bosgroepen. Foto: Bosgroep Gelderland.



In drie jaar zijn er 64 partijen hout verkocht, bestaand uit 23 verschillende houtsoorten. Foto: Bosgroep Gelderland.

afgezocht op zoek naar 'die ene stam'. Drie jaar geleden was de verwachting dat de meeropbrengsten de hoge kosten voor de keuring en het transport van de partijen naar de houtwinkel zouden rechtvaardigen.

De plaats van de houtwinkel binnen de houtverkoop

Bij de start van de houtwinkel stond de Rondhoutbank, het systeem om hout via internet te verkopen, al voor een belangrijk deel in de steigers. Via de rondhoutbank moest het mogelijk worden om de reguliere houtverkopen van de leden van de bosgroepen op een efficiënte wijze onder de aandacht te brengen van een grote groep potentiële kopers en om raamcontracten met verwerkers te bedienen. Inmiddels wordt op jaarbasis ca. 150.000 m³ hout via de houtbank afgezet. Daarnaast wordt sinds 1997 in Arnhem

de Nederlandse Rondhoutveiling georganiseerd. Op deze veiling wordt de hoogste kwaliteit hout geveild. De Rondhoutbank en de houtveiling sluiten niet op elkaar aan. Aan veilinghout worden zeer hoge eisen gesteld. Bij keuring van hout voor de veiling werd regelmatig hout afgekeurd dat wel van bovengemiddelde kwaliteit was, maar niet aan de uitzonderlijk hoge eisen voor de veiling voldeed. Dergelijke partijen komen in de rondhoutbankverkoop niet tot hun recht, waar een partij middels een beperkt aantal kenmerken wordt gekarakteriseerd. De houtwinkel dicht deze kloof. Een houtverkoper van de bosgroep keurt in opdracht van de eigenaar het hout en bepaalt of het hout in aanmerking komt voor de houtveiling of dat verkoop via de houtwinkel een betere optie is. In een aantal gevallen wordt een direct contact gelegd met één specifieke afnemer. De houtwinkel is dus een belangrijke schakel in de houtverkoop van de bos-

groepen. Rondhoutbank, houtwinkel en houtveiling vormen samen een verkoopstelsel waarbinnen voor elke partij hout een geschikte afzetwijze is te kiezen.

Resultaten

In de drie jaar dat de houtwinkel bestaat zijn er 64 partijen hout verkocht, bestaand uit 23 verschillende houtsoorten. Hieronder bevinden zich, naast gangbare soorten als grove den, douglas en inlandse eik ook soorten als gouden regen, satijnnot en Turkse hazelaar. De prijzen liepen uiteen van € 50 tot € 275 per m³, met een gemiddelde prijs van € 85. De verkoopkosten van de houtwinkel bedroegen € 28 per m³. Dit betekent dat alle partijen zijn verkocht met een positief resultaat. Vooral voor de kleinere partijen loofhout, 40 partijen waren kleiner dan 5 m³, was de prijs aanzienlijk hoger dan

de prijsverwachting bij verkoop via reguliere kanalen.

Als de omvang van de partijen meegewogen wordt, moet dit ogenschijnlijk zeer positieve resultaat worden genuanceerd. De 10 grootste partijen vormden samen 2/3 deel van het totale aanbod en hadden hierdoor een sterk drukkend effect op de kosten per m³. Indien alle partijen kleiner dan 5 m³ waren geweest, hadden de verkoopkosten per m³ naar schatting € 200 bedragen. Dat zou betekenen dat 90% van de partijen een negatief verkoopresultaat had gekend. De 10 grote partijen hadden overigens geen prijsopdrijvend effect: de prijs lag beneden de gemiddelde houtwinkelprijs.

De hoeveelheid hout die via de houtwinkel is verkocht, is de eerste drie jaar beneden verwachting gebleven. In de eerste drie jaar is 580 m³ hout verkocht. Ter vergelijking: in dezelfde periode hebben de bosgroepen ruim viermaal zoveel hout naar de houtveilingen in Arnhem en Munster gebracht. Afnemers van de houtwinkel zijn houtambachtbedrijven (17 partijen), zagerijen (26 partijen) en de houthandel (14 partijen). Zeven partijen zijn vanuit de houtwinkel ingebracht op de veiling in Arnhem.

Bevindingen

De oude gedachte klopt dat in Nederland hout dat geschikt is voor hoogwaardige toepassingen gebruikt wordt voor laagwaardige toepassingen. De belangrijkste conclusie van drie jaar houtwinkel is dat een extra inspanning kan lonen om kwaliteit te herkennen en te vermarkten. Dit betekent overigens niet dat er enorme opbrengsten worden misgelopen. Het blijft gaan om een relatief gering deel van de houtoogst. De hoeveelheid hout die in de eerste drie jaar via de houtwinkel is verkocht, staat echter naar onze stellige overtuiging niet in verhouding tot de hoeveelheid hout dat via de houtwinkel een betere prijs en een hoogwaardiger gebruiksdoel zou kunnen krijgen.

Het idee dat de Nederlandse bouseigenaren en houthandelaren te weinig kennis zouden hebben van de vaak zeer specifieke eisen die de afnemers van het

hoogwaardige hout stellen, blijkt grotendeels juist. Het opbouwen van deze kennis is een weerbarstige zaak. De beheerder van de houtwinkel is er in geslaagd om het aantal afgekeurde partijen te laten afnemen van 60% in het begin tot 25% na drie jaar. De belangrijkste factor hierin is de ervaring die de keurmeester heeft in het telefonisch overleg met de eigenaar over de partij.

Uit de afgelopen drie jaar blijkt het maar ten dele te kloppen dat het aandeel hoogwaardig hout in de meeste partijen dusdanig klein is, dat het uiselecteren van dit deel te kostbaar is. Veel van de uiterst kleine partijen die via de houtwinkel verkocht zijn, zijn slechts bij de gratie van de grotere partijen rendabel gebleken. De kosten per m³ voor keuring en transport nemen beneden de vijf m³ snel toe. De hogere verkoopprijs weegt dan niet langer op tegen de hoge verkoopkosten. Dat een partijgrootte van vijf tot tien m³ al tot een meeropbrengst kan leiden bij verkoop via de houtwinkel is echter wel degelijk verassend.

Er is bij de houtwinkel niet gebleken dat verwerkers van hoogwaardig hout vooroordelen hebben tegen Nederlands hout. Wel hebben een aantal afnemers van hoogwaardig hout weinig kennis van rondhout. Het is voor hen eenvoudiger en veiliger om bezaagd hout te kopen. Dit hout komt doorgaans uit het buitenland.

Hoe nu verder?

De resultaten van de eerste drie jaar zijn hoopvol. De houtwinkel wordt daarom doorgezet. Wel worden er een aantal aanpassingen doorgevoerd. De voorraadlijst van de houtwinkel is opgenomen in de Rondhoutbank en is dus via internet te raadplegen. Momenteel wordt bekeken of er voor de houtwinkel een uitgebreidere presentatie op internet kan komen. Ook zullen de leden van alle Bosgroepen voortaan nog gemakkelijker gebruik kunnen maken van de houtwinkel.

Een belangrijke verandering is ook dat niet langer alle hout zal worden getransporteerd naar het terrein van de houtwinkel. Voor de kleinere partijen zijn deze transportkosten namelijk te

hoog. Een groot deel van het hout dat via de houtwinkel wordt aangeboden zal op de landgoederen van herkomst worden tentoongesteld. Het terrein van de houtwinkel wordt wel aangehouden, maar zal alleen worden gebruikt als de extra transportkosten te rechtvaardigen zijn. De kosten voor de eigenaar om hout in de winkel aan te bieden, blijven zo beperkt tot de kosten voor de keuring van het hout.

Drie jaar houtwinkel heeft laten zien dat deze wijze van verkopen loont. Bij een groter aanbod zou de houtwinkel nog beter functioneren en zeer succesvol kunnen worden. Maar dit aanbod kan alleen van de bouseigenaren komen. En het animo van de bouseigenaren om gebruik te maken van de houtwinkel blijkt helaas laag. Het aanbodgedrag van de bouseigenaren is echter net zo belangrijk als het koopgedrag van de afnemers.

C. van Drie is medewerker van bosgroep Gelderland en beheerder van de houtwinkel, H. Weersink is beleidsmedewerker van de Unie van Bosgroepen.