

De betekenis van marktonderzoek voor bosbouw en houtverwerkende industrie

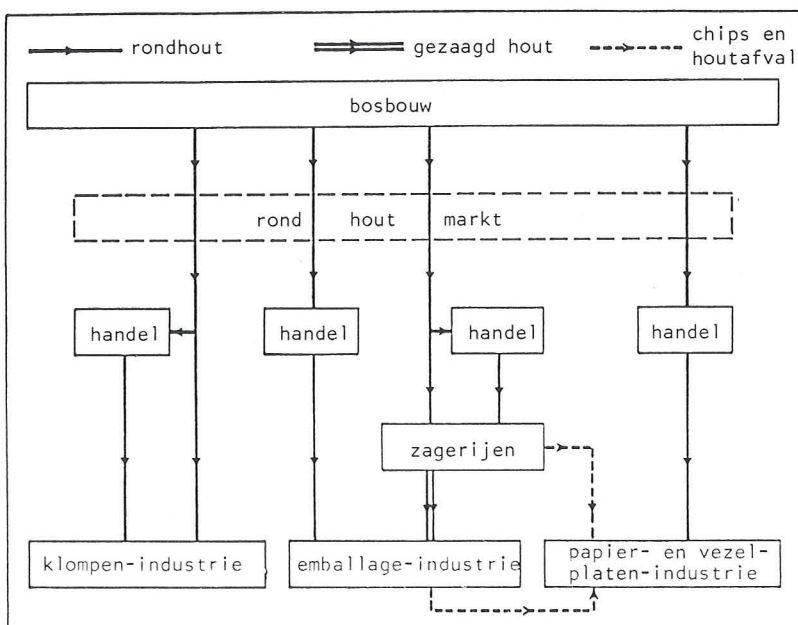
Een voorbeeld: de populierenmarkt

Als een uitloei en een verdere verdieping van het houtstroomonderzoek van de Stichting Bos en Hout (zie Bos en Hout Berichten 1986, nr. 1, 2 en 7), zal aan de hand van een voorbeeld de betekenis van marktonderzoek voor bosbouw en rondhoutverwerkers worden toegelicht. Hierbij wordt niet alleen gedaan op de betekenis van een dergelijk onderzoek voor de dagelijkse bedrijfsvoering maar ook op die voor het op langere termijn te voeren beleid. Zowel overheid als bedrijven nemen beslissingen op het gebied van bos en hout die, willen ze weloverwogen zijn en optimaal effect sorteren, grondige informatie over de markt vereisen. De gewenste inhoud van deze informatie kan sterk verschillen naar doelgroep en naar termijn waarop de te nemen beslissingen betrekking hebben. Aan de hand van een voorbeeld, dat betrekking heeft op de populierenmarkt, zal de rol die marktonderzoek kan spelen bij het nemen van beslissingen door de overheid, de bosbouw en houtverwerkende industrie nader worden uitgewerkt.

Inleiding

De bosbouw in Nederland is, gezien vanuit het belang van de houtproductie, sinds een aantal jaren in beweging gekomen. Aanleiding daartoe vormt een aantal politieke discussies en uitspraken die uiteindelijk hebben geleid tot beleidsaanbevelingen ten aanzien van de houtproductie en de houtvoorziening in Nederland. Over de achtergronden, de inhoud en de mogelijke gevolgen voor de bosbouw is reeds veel geschreven, ondermeer in de serie Bos en Hout Berichten. Inmiddels is het beleid aangaande de toekomstige rondhoutproductie en rondhoutvoorziening van Nederland vastgelegd in het Meerjarenplan Bosbouw dat de regering dit voorjaar ter goedkeuring bij de Tweede Kamer heeft ingediend. Beleidsstukken zoals het MJP Bosbouw geven echter slechts in grove lijnen aan hoe de houtproductie er op termijn zal gaan uitzien. Omdat het hier om beleid op lange tot zeer lange termijn gaat is het namelijk moeilijk aan te geven waartoe dit concreet zal leiden. Daarom moet regelmatig worden getoetst of het voorgenomen beleid wordt gerealiseerd en of op grond hiervan of wegens onvoorziene ontwikkelingen tussentijds moet worden bijgestuurd. Daarvoor zijn instrumenten nodig en is informatie onder meer over de actuele situatie op de houtmarkt vereist.

Figuur 1. De markt van populierehout.



Niet alleen de overheid maar zeker ook het bedrijfsleven heeft behoefte aan informatie omtrent houtproductie en houtverwerking. Aanbieders en verwerkers worden op de rondhoutmarkt met elkaar geconfronteerd. Beide hebben belang bij een zowel economisch als technisch optimale ontwikkeling van die markt. Willen zij daaraan kunnen bijdragen dan is goede markt-informatie een eerste vereiste.

Maar dergelijke zeer actuele informatie heeft het bedrijfsleven voor meer nodig. Er wordt zowel door de bosbedrijven als door de houtverwerkers geïnvesteerd. Bij het nemen van investeringsbeslissingen bestaat in de regel behoefte aan informatie over ontwikkelingen van de markt op langere termijn. De mate van gedetailleerdheid van de verlangde informatie kan van geval tot geval aanzienlijk verschillen. Het bedrijfsleven als geheel is vaak geïnteresseerd in gegevens over een bepaald houtsoort, een bepaald sortiment of een bepaald product. Dit soort gegevens is vaak moeilijk te verkrijgen en dan erg kostbaar.

Bij het nemen van beslissingen, zowel door de overheid als in het bedrijfsleven, is er behoefte aan informatie. Theoretisch gezien kan de beste beslissing worden genomen als alles bekend is. Informatie heeft echter een prijs. Perfecte informatie is oneindig duur en wordt in de regel dan ook niet verlangd. Ondernemen is mede daardoor ook risico durven dragen en nemen. Aan de andere kant zal een goede ondernemer uiteraard wel trachten de risico's te minimaliseren. De beschikbaarheid van zoveel mogelijk relevante informatie speelt hierbij een belangrijke rol.

Naast informatie over fiscale, juridische en financiële zaken is er behoefte aan informatie over de markt, de vraag naar en het aanbod van een bepaald produkt, nu en in de toekomst. Om over die informatie te kunnen beschikken dient in de regel een inventariserend onderzoek te worden uitgevoerd. Daarnaast kan het noodzakelijk zijn de ter beschikking zijnde informatie verder te analyseren. Deze werkzaamheden kunnen worden samengevat onder het begrip *marktonderzoek*. Marktonderzoek zal *basisinformatie* moeten leveren voor het ten aanzien van de markt te voeren beleid. De uiteindelijke concrete *invulling van dit beleid* wordt met het begrip *marketing* aangeduid. Het doel van marketing is het bevorderen van de verkoop van een bepaald produkt door een optimaal op elkaar afstemmen van de marketing mix elementen: prijs, produkt, distributie en promotie.

Ter verduidelijking twee voorbeelden. Zijn aanbieders (in dit geval boseigenaren), bekend met de specifieke eisen die de verschillende afnemers (handelaren en verwerkers) aan het rondhout stellen dan kunnen zij de stammen voordat deze worden aangeboden eerst conform de eisen van de verwerkers sorteren. Vervolgens kunnen de afzonderlijke partijen gericht worden aangeboden. In de regel zal hierdoor de opbrengst van de totale partij hoger liggen dan wanneer hij ongesorteerd aan een willekeurige afnemer wordt aangeboden.

Een ander voorbeeld heeft betrekking op de verwerkers van het rondhout. De toegenomen automatisering en kapitaalsintensivering van de houtverwerkende industrie heeft ertoe geleid dat de interesse en de zorg van de industrie voor een continue aanvoer op langere termijn van hout tegen acceptabele prijzen toeneemt. Investeringsvragen om vooruit te zien, niet alleen wat de afzet van het produkt maar ook wat de voorziening met de grondstof betreft. Als grondstoffen maar continu en probleemloos over langere tijd kunnen worden aangevoerd zal dit in veel gevallen in de prijs tot uiting komen. Om enig zicht op de toekomstige beschikbaarheid van grondstoffen te krijgen zijn echter gegevens nodig. Marktonderzoek kan deze gegevens verstrekken. Daarmee heeft naast de boseigenaar ook de houtverwerkende industrie een direct zakelijk belang in houtmarktonderzoek.

In beide voorbeelden levert een dergelijk marktonderzoek de basisinformatie voor het door de individuele bedrijven te voeren marketingbeleid. Marktonderzoek dient objectief te zijn, marketing is in de regel subjectief en sterk bedrijfsgebonden.

In dit artikel zal verder uitsluitend worden ingegaan op de rol en de mogelijkheden van marktonderzoek en wel aan de hand van de populierenrondhoutmarkt.

De populier is in Nederland een belangrijke boomsoort. Hij groeit onder geschikte groeiplaatsomstandigheden snel en kan op korte termijn (15-25 jaar) hout leveren. De grote belangstelling die voor deze boomsoort bestaat heeft er mede toe geleid dat veel over deze soort bekend is. Enigszins onderbelicht is echter de markt van het hout gebleven. Ondermeer in het houtstroomonderzoek van de Stichting Bos en Hout is getracht hierin verbetering te brengen. Doordat het afgelopen halfjaar aanvullende gegevens ter beschikking zijn gekomen was het mogelijk de populierenmarkt nader te onderzoeken.

In figuur 1 wordt een schematisch overzicht gegeven van de markt van populierenhout dat afkomstig is uit Nederland. De markt wordt beschouwd als de plaats waar vraag en aanbod met elkaar worden geconfronteerd. De aanbodzijde wordt gevormd door de bosbouw, de vraagzijde door de rondhoutverwerkende industrie. De handel vervult daarbij de functie van collecteren, sorteren, voorraad houden en doorsturen.

De aanbodzijde van de populierenrondhoutmarkt wordt, kort samengevat, gekenmerkt door een groot aantal kleine aanbieders die:

- onregelmatig hun hout aanbieden
- een lage organisatiegraad hebben
- weinig belangstelling tonen voor de markt totdat het hout wordt verkocht
- zeer geïnteresseerd zijn in de teelt van de bomen maar weinig kennis hebben van de verkoop van het geproduceerde produkt, het hout.

De vraagzijde wordt gekenmerkt door:

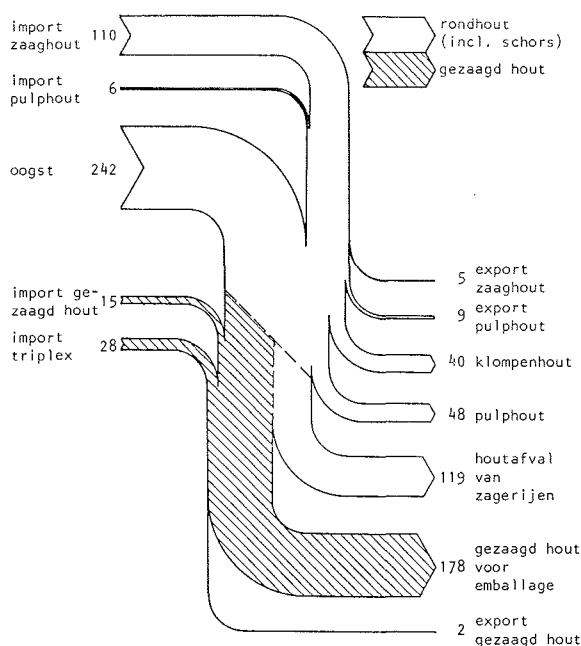
- zijn dominerende rol op de markt; het is een kopersmarkt
- te weinig interesse voor de ontwikkelingen aan de aanbodzijde
- uiteraard veel belangstelling voor de verkoop van zijn produkten maar onvoldoende voor de grondstoffen die men gebruikt
- schaalvergroting van de industrie, met toenemende kapitaalsintensieve en geautomatiseerde productieprocessen, die een ongestoorde aanvoer van grondstoffen verlangen.

Alvorens een meer gedetailleerde beschrijving te geven van de beide marktpartijen zal eerst een kwantitatief beeld worden gegeven van de populierenrondhoutmarkt in 1985. Figuur 2 geeft hiervan een samenvattend overzicht in de vorm van een houtstroom. De basisgegevens voor deze figuur zijn ontleend aan een enquête **1**) die dit jaar door L. Koreman en J. Roex, studenten van de HBCS te Velp, werd gehouden onder de verwerkers van en handelaren in populierehout.

Figuur 2 geeft een statistisch beeld van de markt: Zij zegt weinig over de ontwikkelingen in de tijd. Die komen tot uiting als meer jaarlijkse houtbalansen met elkaar worden vergeleken. Dat is gedaan in tabel 1. In deze tabel zijn triplex, pulp en eindprodukten vervaardigd uit populieren niet opgenomen.

Uit tabel 1 blijkt dat de totale import sterk is gestegen, vooral die uit Duitsland. Hij bestond voornamelijk uit rondhout. De invoer van gezaagd hout vertoont de laatste jaren ook een sterke stijging. De tabel laat verder zien dat de Nederlandse oogst sinds 1983 vrijwel constant is gebleven. Dit geldt ook voor de export.

De grootste veranderingen hebben plaatsgevonden bij



Figuur 2. Houtstroom populieren in 1985 (x 1000m³).

de verwerkers. Het binnenlandse verbruik steeg in 1985 tot 314.000 m³ rondhoutequivalenten (r.e.) zonder schors. In dit cijfer is het verbruik van triplex niet opgenomen. Dit bedroeg in 1985 circa 56.000 m³ r.e. De stijging in het verbruik werd veroorzaakt door de toegenomen vraag van de emballage-industrie. In vier jaar tijd (1982-1985) heeft deze zich verdubbeld. Het verbruik van de overige verwerkers is vrijwel constant gebleven.

Tabel 1. Houtbalansen van populieren 1979-1985 in 1000 m³ rondhoutequivalenten (zonder schors) exclusief pulp, papier, karton en andere eindprodukten.

	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
import ¹⁾ :							
- zaaghout	44	42	44	45	37	41	93
- gezaagd hout ²⁾	9	9	8	15	9	14	27
- pulphout	0	0	0	7	4	6	6
import totaal	53	51	52	67	50	61	126
binnenlandse oogst ³⁾	127	136	144	149	211	209	204
voorraadmutatie ⁴⁾	pm	pm	pm	pm	pm	pm	pm
totale jaarlijkse beschikbaarheid	180	187	196	216	261	270	330
export ¹⁾ :							
- zaaghout	1	3	7	4	7	11	4
- gezaagd hout ²⁾	1	2	2	2	2	6	4
- pulphout	3	3	3	6	5	4	8
export totaal	5	8	12	12	14	21	16
verbruik:							
- emballagehout	95	111	104	127	167	172	235
- pulphout	37	31	43	43	46	43	41
- klompenhout	38	37	37	34	34	34	34
- lucifershout	5	-	-	-	-	-	-
- verbruik overige	-	-	-	-	-	-	4
verbruik totaal	175	179	184	204	247	249	314
totale behoefte	180	187	196	216	261	270	330

¹⁾ Bron: CBS-statistiek van de Buitenlandse Handel

²⁾ Omgerekend naar rondhout, CF = 1,82

³⁾ Als afgeleide berekend i.v.m. het ontbreken van een houtoogststatistiek

⁴⁾ Gezien de houtmarkt vindt er, behalve als werkvoorraad, geen voorraadvorming plaats

Naast deze algemene beschrijvingen van de populierenmarkt is het mogelijk door gericht marktonderzoek ook over meer gedetailleerde informatie te beschikken. Daarvan volgen hierna enige voorbeelden. Voor een totaal overzicht van de beschikbare marktinformatie en een adressenlijst van handelaren in en verwerkers van populierehout wordt verwezen naar het eerder genoemde rapport van Roex en Koreman.

De verwerking van populierehout

De inkoop van de houtverwerkende bedrijven vindt voornamelijk franco fabriek plaats; alleen de klompenfabrikanten en de kleinere zagerijen kopen voor een belangrijk deel hun hout op stam in. De klompenfabrikanten richten zich daarbij voornamelijk op hun directe omgeving. De overige verwerkers betrekken het hout uit heel Nederland.

De prijzen die voor populierehout op stam worden betaald bedragen gemiddeld f 60,- per m³ met schors; franco fabriek bedragen de prijzen gemiddeld f 90,- per m³ met schors. Beide prijzen variëren echter aanzienlijk en worden sterk bepaald door de kwaliteit en de diameter van de stammen. Met name bij de rondhoutverwerkende emballage-industrie bestaat er een duidelijke relatie tussen prijs en diameter.

Het zaagrendement ligt bij de verschillende zagerijen en rondhoutverwerkende emballagebedrijven tussen de 50% en 60%. Bij deze verzaging ontstaat ongeveer 140.000 m³ gezaagd hout en 120.000 m³ restprodukten. De restprodukten vinden toepassing in de papier- en vezelplaatindustrie als grondstof, in de agrarische sector als strooisel en in het eigen bedrijf, bij particulieren en rokerijen als brandhout.

De verwerking van populierehout levert in het algemeen geen problemen op. De verwerkers zijn bekend met de door hun gebruikte populierenrassen.

Er is sprake van een toegenomen schaalvergroting in de rondhoutverwerkende industrie. Tenminste vijf bedrijven verwerkten jaarlijks meer dan 20.000 m³ rondhout. De productieprocessen worden steeds verder geautomatiseerd. De profielverspaning heeft ook in de populierehout verwerkende industrie inmiddels zijn intrede gedaan waardoor de vraag naar minder zwaar zaaghout is toegenomen.

De emballage-, papier- en vezelplaatindustrie denken in de toekomst meer populierehout te gaan verwerken. De klompenindustrie daarentegen verwacht dat het verbruik iets zal afnemen. Samengevat mag worden verwacht dat de vraag in de komende tijd verder zal toenemen.

Het aanbod van populierehout

Over de aanbodzijde zijn weinig gegevens beschikbaar. Door het ontbreken van een houtoogststatistiek is de oogst van Nederlands hout, zeker als het om cijfers per soort gaat, niet met enige zekerheid vast te stellen. Gegevens over de Nederlandse houtproductie worden dan ook hoofdzakelijk afgeleid uit de verbruikscijfers van de houtverwerkende industrie.

Om toch een beeld te kunnen geven van het toekomstige potentiële aanbod is uitgegaan van gegevens over het areaal populieren in opstanden en rijbeplantingen. Uit een nadere analyse van deze gegevens, waarover

Kolster en Dielen eerder dit jaar een rapport uitbrachten 2), kan samengevat het volgende worden geconcludeerd.

Het populierenareaal in de vorm van opgaand bos bedraagt in Nederland circa 16.000 ha. De leeftijdsopbouw van dit areaal is regelmatig. Wordt er van uitgegaan dat de gemiddelde jaarlijkse bijgroei aan werkhout voor de bossen die tot 1975 zijn aangelegd circa 8 m³ met schors bedraagt, dat betekent dit dat er tot het jaar 2000 gemiddeld per jaar 127.000 m³ populierehout potentieel geoogst kan worden (tabel 2).

De bossen die na 1975 zijn ingeplant, zullen naar de auteurs hebben aangenomen, een bijgroei van 8,5 m³ werkhout met schors vertonen daar ze voor een, zij het beperkt deel met beter groeiende en minder ziektegevoelige rassen zijn aangelegd. De oogst in het bos zal dan ook na 2000 licht kunnen stijgen.

De ontwikkeling van de potentiële oogst in rijbeplantingen zal geheel anders verlopen. Het is mogelijk uit de verschillende bosstatistieken een indruk te krijgen van de leeftijdsclassenverdeling van deze beplantingen. Figuur 3 geeft hiervan een globaal beeld voorzover het rijbeplantingen van na 1950 betreft. Hierbij moet worden opgemerkt dat deze grafiek gedeeltelijk op schattingen is gebaseerd. In dit verband kan de statistiek „overige houtopstanden” behorende bij de 4e Bosstatistiek betere, meer betrouwbare informatie gaan verschaffen. Deze is echter nog niet gepubliceerd.

Er van uitgaande dat de rijbeplantingen worden geteeld met een omloop van 25 jaar, is in tabel 2 onder scenario A de potentiële oogst aangegeven. Onder scenario B worden de oogstcijfers weergegeven indien wordt uitgegaan van een omloop van 30 jaar.

Verder is aangenomen dat per kilometer rijbeplanting 200 m³ werkhout met schors kan worden geoogst.

In dit verband dient te worden opgemerkt, dat de cijfers voor de houtoogst uit zowel opstanden als rijbeplantingen betrekking hebben op hetgeen potentieel mogelijk is. In werkelijkheid zal de oogst lager uitvallen omdat niet al het geoogste hout een industriële bestemming krijgt of omdat bepaalde opstanden wegens bijvoorbeeld natuur- of landschappelijke waarde aan de oogst worden onttrokken.

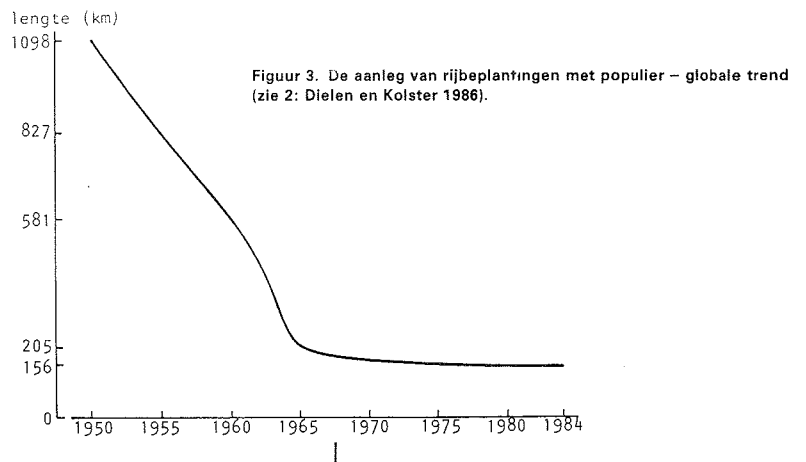
Uit tabel 2 kan worden afgeleid dat de potentiële beschikbaarheid van populierehout in Nederland bij ongewijzigd aanplantbeleid sterk zal afnemen. Deze afname zal naar verwachting geleidelijk optreden en het sterkst tot uitdrukking komen in het aanbod van het zwaardere zaaghout. Met nadruk wordt erop gewezen dat de cijfers betrekking hebben op verwachtingen die gebaseerd zijn op een aantal veronderstellingen.

Inmiddels is wel duidelijk geworden dat het uitblijven van het herplanten van rijbeplantingen, zoals erfafscheidingen en weg- en grensbeplantingen, met populieren grote gevolgen zal hebben voor de toekomstige oogst en daarmee voor de voorziening van populierehout.

Conclusies

Worden vraag en aanbod, houtverwerkende industrie en bosbouw, met elkaar geconfronteerd kan het volgende worden geconcludeerd.

1. Gezien de relatief korte omlooptijd waarin populier wordt geteeld, de rol die rijbeplantingen spelen in de beschikbaarheid van het hout en het verdwijnen van veel rijbeplantingen zal de aanvoer uit deze beplantingen sterk gaan teruglopen.



Figuur 3. De aanleg van rijbeplantingen met populier – globale trend (zie 2: Dielen en Kolster 1986).

Tabel 2. Te verwachten toekomstige jaarlijkse populierehoutoogst naar periode in m³ werkhout met schors uit bestaande beplantingen

Periode	Opstand	Rijbeplantingen		Totaal	
		scenario A	scenario B	scenario A	scenario B
tot 1989	127.000	140.000	192.000	267.000	319.000
1990-1999	127.000	32.000	78.000	159.000	205.000
2000-2009	135.000	32.000	28.000	167.000	163.000

2. De teruggang in het aanbod van Nederlands populierehout zal zich met name manifesteren in de zwaardere sortimenten. Op dit moment bestaat er een sterke vraag naar zwaar zaaghout.

3. De emballage-industrie vormt verreweg de belangrijkste verbruiker van het zaaghout. Zij is in toenemende mate populierehout gaan gebruiken en verwacht dat haar verbruik in de toekomst nog verder zal toenemen. Populierehout wordt daarbij vooral als vervanger voor naaldhout gebruikt. In hoeverre deze vervanging zich zal voortzetten hangt van een aantal factoren af. Duidelijk is wel dat de ligging van het substitutie-evenwicht populieren – naaldhout gevoelig is voor factoren zoals prijs, beschikbaarheid, continuïteit en kwaliteit.

4. Door de toegenomen schaalvergroting en automatisering van de houtverwerkende industrie is het belang van deze industrie in een probleemloze en continue aanvoer van grondstoffen toegenomen.

5. De daling van de toekomstige beschikbaarheid van populierehout kan ten dele worden gecompenseerd door een evenwichtig en beter op de vraag afgestemd aanbod van hout uit bestaande opstanden, nu en in de toekomst. Door op korte termijn nieuw populierenbos aan te leggen, met snelgroeiende cultivars en kleine plantverbanden, kan na 10 à 15 jaar over licht zaaghout worden beschikt. Door de inzet van profielverspaners is het tegenwoordig ook mogelijk dit dunnere rondhout te verwerken tot gezaagd hout. Bij dit proces komen chips vrij die een belangrijke grondstof vormen voor de papier-, karton- en platenindustrie.

6. De populierenmarkt is als voorbeeld gebruikt om aan te tonen dat onverwachte ontwikkelingen in een vroegtijdig stadium kunnen worden onderkend en eventueel worden voorkomen of wel gestimuleerd indien een continu onderzoek naar deze marktontwikkelingen plaatsvindt.

Literatuur

- 1) Roex, J. en Koreman, L. (1986). De verwerking van en de handel in populierehout in Nederland. NPC.
- 2) Dielen, L. J. M., Kolster, H. W. (1986). Ontwikkelingen in de beschikbaarheid en de verwerking van populieren. Stichting Bos en Hout.