

F. B. van der Hoeven

Staatsbosbeheer, Zwolle

## Inleiding

Dit jaar heeft de Studiekring een bijzonder belangrijk onderwerp gekozen. "Welke rol spelen de verschillende functies van het bos bij de bedrijfsresultaten". In de praktijk van de bosbedrijven en landgoederen wordt deze vraag over het algemeen anders gesteld, namelijk: "Welk rendement is voor bosbedrijven noodzakelijk om de functies van het bos tot hun recht te laten komen, nu en in de toekomst". In dat licht wordt de rol van de bosbijprodukten hier besproken en wordt aangegeven welke de ontwikkelingsmogelijkheden en de ontwikkelingsvoorwaarden zijn.

In toenemende mate wordt de klacht geuit dat we in de bosbouw bezig zijn met het tellen van dubbeltjes. De indruk bestaat dat discussies en geschriften dikwijls "pennywise" zijn. De grote geldstromen, die voor de ontwikkeling van de bosbedrijven van doorslaggevend belang zijn, worden slechts incidenteel aan de orde gesteld. Zijn we in de bosbouw "poundfoolish" bezig?

Hier daarom geen aanzet voor het handboek van bosbijprodukten. Een opsomming van soorten produkt, hun plantverband, mestgift e.d. zijn belangrijk, maar ze zijn irrelevant wanneer niet eerst bekeken is of er wel een plaats zal zijn voor marktbaar produkten, en dan wel in het bijzonder de bosbijprodukten, in de te verwachten ontwikkeling van het bosbedrijf.

## Bosbijprodukten

Bij het woord bosbijprodukt denkt men vaak aan het oogsten van bosprodukten die aanwezig zijn zonder dat daarvoor aangepast beheer noodzakelijk is of was. Het oogsten gebeurt door vrijetijdswerkers, die daarmee maar een zeer bescheiden bijdrage aan hun inkomsten verkrijgen. Ook de baten voor het bosbedrijf zijn gering. In de dagelijkse gang van zaken komt het daar vaak op neer, maar incidenteel wordt er door een aantal bedrijven toch inkomsten verkregen die van belang zijn.

Willen we de bescheiden rol ( $f$  5 mln –  $f$  10 mln) van het bosbijprodukt vergroten (b.v.  $f$  50 mln –  $f$  100 mln), dan moeten geheel andere voorwaarden aan de

produktie gesteld worden, dat wil zeggen:

- een sterk voorwaardenscheppend beheer;
- een aanzienlijk investeringsniveau;
- een hoog kennisniveau.

Aan deze voorwaarden is alleen te voldoen wanneer naast ondernemerszin deze produktie plaatsvindt op gezonde bos- of landgoedbedrijven en men daarbij kan deelnemen in een grotere organisatie die de ontwikkelingen in de kennis van teelten, techniek en (internationale) marktverhoudingen goed kan volgen en onder de deelnemers kan verspreiden.

Agrarisch Nederland kent organisatievormen waarbij bedrijfsleven, belangenorganisatie en overheid nauw samenwerken. Ze maken daarbij gebruik van een kennisniveau, een infrastructuur en van handelskanalen die in de wereld zijn gelijke niet kent. Het bosbedrijf kan voor wat betreft een aantal bosbijprodukten hiervan gebruik maken.

## De rol van de marktbaar produkten in het bosbedrijf

Een zeer globale benadering van de bedrijfstak levert het volgende beeld op. De Vierde Bosstatistiek (1985) noemt 334.000 ha bos. Daarnaast is in het landschap en in de bebouwde kom ruim 60.000 ha aan houtopstanden aanwezig. Totaal 400.000 ha. Van deze 400.000 ha is ongeveer de helft particulier en de andere helft in handen van de overheid of van organisaties waarbij zowel de aankoop als het negatieve bedrijfsresultaat vrijwel geheel door de overheid gefinancierd worden; de niet-particuliere sector dus.

Naar mijn schatting bedragen de kosten van deze 400.000 ha jaarlijks ongeveer  $f$  600 mln. In het rapport: "Particulier bosbezit: een "draagbalk" voor een goed beleid" (1986) wordt berekend dat de overheid jaarlijks ongeveer  $f$  350 mln besteed aan de 200.000 ha niet-particulier bos. Dit bedrag bestaat uit de financiering van de negatieve bedrijfsresultaten, en het jaarlijks renteverlies van het door de overheid in het bos gestoken vermogen. Daarnaast stelt de overheid, naar mijn schatting jaarlijks gemiddeld ongeveer  $f$  50 mln aan subsidies beschikbaar. Ze worden zowel besteed aan de particuliere als aan de niet-particuliere bossen.

Het bevorderen van de werkgelegenheid is voor een groot gedeelte het doel. De overheid stelt dan ook jaarlijks f 400 mln beschikbaar.

In de niet-particuliere sector dekt de overheid de negatieve bedrijfsresultaten. In de particuliere sector doen de eigenaren dit. Het LEI geeft voor de grotere bedrijven een verlies van f 35,-/ha (Berger, 1986). Gezien het gegeven dat particulier bezit bestaat uit gemiddeld kleinere, versnipperde eigendommen, kan een verlies van f 100,-/ha voor de totaliteit gelden. Het in de grond, opstanden en voorzieningen gestoken vermogen heeft sinds vele jaren geen rendement meer opgeleverd. Getoetst aan alternatieve beleggingen zou dit vermogen een rendement van 4% opgebracht moeten hebben. Ze hebben als het ware afgezien van een bedrag van f 400,-/ha. Voor 200.000 ha bos hebben particulieren jaarlijks f 100 mln beschikbaar gesteld.

Naast de vanuit de overheid en particulieren verkregen inkomsten voor het bosbedrijf zijn er de inkomsten verkregen uit marktbaar producten en diensten. Hiervoor zijn de LEI-cijfers 1984 (Berger, 1986) als uitgangspunt gekozen. De cijfers per hectare zijn gerekend over het gehele bosareaal. Vermoed wordt dat de onderstaande bedragen aan de hoge kant zijn:

recreatie (incl. jacht)	f 15 mln
houtopbrengsten	f 75 mln
overige bosproducten	f 7 mln

Totaal bijna f 100 mln

Samenvattend kan gesteld worden dat de kosten van het Nederlandse bos als volgt worden gedekt:

overheid	f 400 mln
particulieren	f 100 mln
opbrengsten uit verkoop	f 100 mln
Totaal	f 600 mln

De bosbijproducten spelen hierbij maar een zeer beperkte rol; ongeveer 1%. Voor de economische ontwikkeling van een bedrijfstak is de kennis van het rendement van de afzonderlijke producten van levensbelang. Dit geldt zeker voor bosproducten, waaronder recreatie, natuur en landschap. In de bosbouw is het in de huidige situatie nog noodzakelijk het produkt eerst te beschrijven en kwantificeerbaar te maken. Zolang dit niet heeft kunnen gebeuren, zal een groot aantal verhandelingen over rendement en kosten-baten analyse gelijkenis vertonen met een ideologische discussie. Op korte termijn is hiervoor geen oplossing te geven.

Wel kan ik de beschikbare middelen aan de hand van enige argumenten enigszins plaatsen. Allereerst zijn er de middelen die betrekking hebben op het in bezit hebben en het verkrijgen van bossen in niet-particuliere handen. Uit de ter beschikking staande cijfers

blijkt dat de inkomsten uit marktbaar producten bij particulieren per hectare groter zijn dan in de niet-particuliere sector. Derhalve mag worden aangenomen dat bovengenoemde overheidsmiddelen worden aangewend om niet-marktbare productie te handhaven of te verhogen. In hoofdzaak zal dit gaan om recreatie en natuurbeheer.

Van de overige bijdragen (f 50 mln) is ongeveer de helft alleen beschikbaar wanneer het terrein is opengesteld (Bosbijdrageregelingen). Deze openstelling geschiedt ten dienste van de recreatie en kan moeilijk gezien worden als een middel om de kwantiteit en kwaliteit van marktbaar producten te verhogen of om het produkt natuur te bevorderen. In de uitvoering echter geven de Bosbijdrageregelingen wel degelijk een stimulans aan marktbaar producten en natuur. Het economisch fenomeen is hier aanwezig: "Je mag het marktbaar produkt en de natuur stimuleren wanneer je het produkt recreatie levert".

De andere helft van de overige bijdragen is niet specifiek op de bosbouw gericht. Het gaat hoofdzakelijk om werkgelegenheid, natuur en cultuur. Samenvattend kan gesteld worden dat ongeveer 90% van de overheidsmiddelen beschikbaar komt ten behoeve van het produkt recreatie en natuurbehoud.

Gezien het bovenstaande zou het overweging verdienen voor bosbedrijven zich meer te richten op de producten recreatie en natuur. Op dit punt bestaat echter een monopoliepositie voor een beperkt aantal organisaties. Nieuwe participanten worden niet toegelaten. De particuliere bedrijven zijn voor hun ontwikkeling daarom aangewezen op de inkomsten van marktbaar producten, op een beperkte stabiele bijdrage voor recreatie en op inkomsten uit eigen bron. Een hogere prestatie ten aanzien van de recreatie of natuur kan hier niet tot een hoger inkomen leiden. Het moet binnen de huidige beloningsstructuur betwijfeld worden of de bosbouw in de toekomst kostendekkend kan worden door marktbaar producten.

Allereerst zal de kostenstijging in de bosbouw omgebogen moeten worden. Het genoemde rapport van de Werkgroep Particulier Bosbezit laat zien dat het renteverlies van het door de overheid in het bos gestoken vermogen, de grootste kostenpost is. Hier is de belangrijkste ombuiging te verkrijgen.

Op korte termijn zijn de mogelijkheden om uit de opbrengst van marktbaar producten de kosten van de bosbouw te dekken, zeer beperkt. Bij voortgaande deprivatisering zullen, binnen de huidige beloningsstructuur, de mogelijkheden niet toenemen. Onder de huidige omstandigheden is vooral in de niet-particuliere sector het ondernemersklimaat en de beloningsstructuur ongunstig voor de ontwikkeling van marktbaar producten. Dit geldt vooral voor de bosbijproducten. Regionaal zijn wellicht mogelijkheden te scheppen

door introductie van nieuwe organisatievormen, nieuwe producten en nieuwe produktietechnieken. De Bosgroep Salland-Twente zoekt hiertoe naar nieuwe wegen.

### De ontwikkeling van bosbijprodukten

De Coöperatieve Vereniging "Bosgroep Salland-Twente" heeft als doel instandhouding en ontwikkeling van natuurwetenschappelijke, landschappelijke en cultuurhistorische waarden te bevorderen door voorwaarden te scheppen voor een doelmatig beheer en een meer rendabele exploitatie. Uitgangspunt is daarbij dat de landgoederen een zodanig rendement opleveren dat duurzame instandhouding mogelijk is. Een gemiddeld rendement van de grond van 4% wordt als een minimum beschouwd. Een minimum omdat er vanuit gegaan wordt, dat een deel van het onderhoud van (vaak historische) bebouwing en uit het bezit voorkomende fiscale lasten (b.v. successie) uit de opbrengsten gefinancierd moeten kunnen worden. In 1984 is daarom een actieprogramma opgesteld, waarin voor alle onderdelen van het landgoed de mogelijkheden zijn bekeken voor rendementsherstel. De in dit programma genoemde projecten beschrijven het ontwikkelingswerk dat nodig is om tot nieuwe teelten en technieken te komen. Genoemd worden b.v. voor wat betreft het bos de mechanische oogst van bessen en de teelt van diverse soorten paddestoelen. De voortgang van het programma is sterk afhankelijk van de bijdragen die verkregen worden van overheid, universiteiten en instituten.

Voor het bosbezit wordt eveneens gestreefd naar een rendement van 4%. De algemene activiteiten van de Bosgroep worden zodanig ontwikkeld, dat bij de ruim honderd deelnemers met een gezamenlijke bosoppervlakte van 12.000 ha, een rendement van gemiddeld 1% mogelijk wordt. Dit is uiteraard slechts mogelijk indien de huidige bijdrageregelingen op het huidige peil gehandhaafd blijven. Een verruiming van de mogelijkheden voor de afzet van produkten zal een bijdrage moeten leveren van 3%.

Het zal duidelijk zijn dat de bezittingen van de leden van de Bosgroep zeer divers zijn. Voor elk bosbezit zijn specifieke omstandigheden aanwezig, die ze bijzonder geschikt maken voor een bepaalde teelt. Twee jaar geleden is besloten om als eerste het project bosgroen in ontwikkeling te brengen. Deze keuze is gedaan op de overwegingen dat:

- hierin een grote omzet is te verkrijgen;
- de agrarische infrastructuur (veilingwezen e.d.) in ons land zeer gunstig is;
- een aantal leden reeds ervaring heeft opgedaan;
- enkele produkten die vrijkomen uit het landgoedbeheer (ook de bosbouw) nu niet verhandelbaar zijn,

maar in de produktstroom van bosgroen meegenomen worden.

Het onderzoek is een jaar geleden aangevangen en heeft inmiddels 1½ manjaar in beslag genomen. Het onderzoek is mogelijk door financiële ondersteuning door de Ministeries van Sociale Zaken en Economische Zaken. Door middel van literatuurstudie, interviews en proefveilingen zijn gegevens verzameld (Van den Hil en Te Kiefte-Brok, 1986). Bovendien is er een bezoek aan Denemarken (produktie 1983 f 63 mln) gebracht en is in Duitsland een samenwerkingsverband voor Bosgroenproduktie bezichtigd. Aan de hand hiervan is een beperkt aantal produkten voor nader onderzoek uitgekozen: *Abies* (3x), *Weymouthden*, *douglas*, *Taxus*, *Chamaecyparis*, *Thuja*, *Buxus*, *Rhododendron*, Amerikaanse eik, brem, hulst, gele kornoelje en gagele.

Van deze soorten zijn beschreven:

- de botanische kenmerken;
- de bodem- en klimaateisen;
- de aanleg en teelt;
- de cultuurvormen en hun voor- en nadelen;
- de standduur voor aanvang oogst;
- de knipfrequentie;
- tonnage per oogst;
- oogstseizoen;
- de kwaliteitseisen en verpakking.

Voor *Abies procera* is een nadere uitwerking gegeven. Om te kunnen voorzien in een structureel tekort op de markt van 300 ton is de aanleg van 115 ha noodzakelijk. De aanlegkosten tot moment van oogst bedragen ongeveer f 40.000,-/ha. De oogst begint na het achtste jaar. De omzet bedraagt ongeveer f 1 mln.

Ter realisering van de gestelde rendementsnorm van 3% en ter dekking van risico's zullen ongeveer 10 produkten, zoals *A. procera* ontwikkeld moeten worden. Het gaat dan om produkten die als ongemengde hoofdstand gekweekt worden, in menging, als onderplanting en in bosranden. Elk produkt heeft zijn eigen aanleg-, onderhouds- en vermarktingsproblematiek.

### Voorwaarden voor de ontwikkeling van bosgroenteelt

Het ontwikkelen van bosgroenproduktie heeft nog een lange weg te gaan. De termijn tussen het begin van het ontwikkelen van een produkt en het in volledige productie komen bedraagt 5 tot 10 jaar. In deze periode zal sprake zijn van hoge investeringskosten. Als algemene voorwaarde kan gesteld worden dat het bosbedrijf, waarbinnen zich de teelt afspeelt, zicht moet hebben op goede bedrijfseconomische vooruitzichten. Er dient ondernemingszin aanwezig te zijn en bereidheid om door bundeling een zodanig produktkwantum te

krijgen dat handelskanalen gebruikt kunnen worden. Men dient dus gezamenlijk in een samenwerkingsverband tot de vereiste kennis en het organisatieniveau te komen.

De Bosgroep meent dat zich op dit moment de juiste omstandigheden beginnen te ontwikkelen. Wel zullen voldoende bedrijven met een zekere bedrijfsomvang lid moeten blijven. Voor de ontwikkeling van de bosgroenproductie is een samenwerkingsverband een noodzakelijkheid.

De Bosgroep heeft zich in de afgelopen jaren tot een krachtige organisatie ontwikkeld, doordat de leden een belangrijke rol aan hun organisatie zijn gaan toekennen. De huidige werkzaamheden sluiten voor een gedeelte goed aan bij datgene wat voor de opzet van bosbijproductie noodzakelijk is, dat wil zeggen gebundelde in- en verkoop en het vormen van werkpakketten. Anderzijds zal voor bepaalde produkten, zoals het bosgroen, een uitbouw van de specifieke werkzaamheden nodig zijn, zoals:

- het waarnemen van de markt, registreren van de behoeften van de consumenten; marketingfunctie;
- het leggen en onderhouden van contacten met handelaren;
- het opbouwen van naamsbekendheid op de veiling;
- het verzamelen van orders en deze verdelen over de leden-boseigenaren;
- het regelen van de administratie;
- regelen van reclamaties; bemiddelende functie;
- zorg dragen voor de kwaliteitsbewaking, een zeer belangrijke functie bij deze sierprodukten;
- de produkten indelen in kwaliteitsklassen, zodat men homogene partijen kan leveren;
- het verlenen van advies op het gebied van de teelt;
- het organiseren en begeleiden van studieclubs (per produkt);
- het coördineren van de oogstactiviteiten: jaarlijks aantrekken van knippers, toezicht houden e.d.;
- het vaststellen van een prijsbeleid en mogelijk prijsonderhandelingen voeren.

### Conclusies en aanbevelingen

- Er worden aanzienlijke bedragen aan de bosbouw besteed.
- De "produkten" van de bosbouw dienen zodanig gedefinieerd te worden, dat prestatiebegroting en -beloning per functie beter mogelijk wordt.
- De opbrengsten uit marktbaar produkten kunnen de kosten bij lange na niet dekken. Drastische herver-

deling van middelen is nodig om hierin verbetering te brengen.

- De opbrengsten uit marktbaar produkten kunnen, onder de huidige omstandigheden, alleen verhoogd worden door het weer aantrekkelijk maken van investeringen in grond, opstanden en produktontwikkeling door particulieren.
- Bosbijprodukten spelen een te geringe rol in de bedrijfstak.
- Het ontwikkelen van een produkt en het starten van de produktie vereist bij de meeste bosbijprodukten een hoge investering.
- De nodige investeringen zullen slechts plaatsvinden als hiermede de rendementspositie van het bos- of landgoedbedrijf in zijn totaliteit structureel verbetert.
- Voor het realiseren van moderne vormen van bosbijproductie is de aanwezigheid van een Bosgroep van doorslaggevend belang.
- Nauwe samenwerking tussen het bedrijfsleven, Staatsbosbeheer en instituten is van groot belang, zoals dit blijkt uit de ontwikkeling van de Bosgroenproductie in Denemarken (omzet f 63 mln per jaar).
- Voor een gezonde bedrijfstak is het wenselijk dat in de verschillende regio's 5 à 10 bosgroepen met ieder een oppervlakte van 10.000 à 20.000 ha gaan ontstaan.
- Nagegaan zou kunnen worden in hoeverre er een discrepantie bestaat tussen bosbeleid, zoals weergegeven in het Meerjarenplan Bosbouw, en de effecten die de huidige bijdrageregelingen in de praktijk hebben.
- Het zeer grote aantal, vaak wisselende bijdrageregelingen die op de bosbouw van toepassing zijn en door een groot aantal instanties wordt uitgevoerd, dient te worden samengevoegd in één of enkele regelingen, die dan door één instantie wordt uitgevoerd.

### Literatuur

- Berger, E. P., 1986. Bedrijfsuitkomsten in de Nederlandse particuliere bosbouw over 1984. Periodieke rapportage Landbouw-Economisch Instituut Den Haag, nr. 29-84.
- Hil, M. A. van den, en H. M. U. Te Kiefte-Brok, 1986. De teelt en afzet van bosgroenproducten in Nederland. Verslag van de C.V. Bosgroep Salland-Twente U.A.
- Nederlandse Bosstatistiek. Deel 1, de oppervlakte bos 1980-1983. 1985. Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag.
- Particulier bosbezit: een "draagbalk" voor een goed bosbeleid. 1986. Werkgroep Particulier Bosbezit. Sectie particulieren van de Nederlandse Vereniging van Boseigenaren.