

W. Timmer  
*Landbouw-Economisch Instituut*

## Inleiding

Van oudsher heeft de handel een belangrijke rol gespeeld bij de gang van goederen - waaronder ook hout - van de producent naar de consument. Reeds in de Middeleeuwen kwam in ons land de Internationale houthandel op gang, doordat toen reeds het Nederlandse bos niet meer ten volle kon voorzien in de behoefte aan hout voor de woning- en scheepsbouw. In latere jaren werd bovendien een belangrijk deel van het ingevoerde hout na in ons land een be- of verwerking te hebben ondergaan weer uitgevoerd. Zo tekenden zich in de loop van de tijd gespecialiseerde produktie- en verbruikscentra af. Belangrijke productiecentra waren in die tijd Midden-Duitsland, de Scandinavische landen en de landen rond de Oostzee. Produktie- of overschotgebieden kunnen veranderen in tekortgebieden, waardoor zich de handelsstromen kunnen gaan wijzigen: Nederland werd in de vorige eeuw van afnemer van Duits hout veel meer een bemiddelaar bij de dekking van het houttekort in het Rijngebied. Dergelijke ontwikkelingen kunnen zich - ook tegenwoordig - zowel regionaal, nationaal als internationaal voordoen.

In onze huidige samenleving is de produktie van goederen in het algemeen geheel gericht op het ruilverkeer, waarbij de ruil op de markt tot stand komt. Daarbij is het voor elke producent een voortdurende zorg om zijn produktie zo goed mogelijk aan de wensen van zijn afnemers aan te passen. Tezamen met de vraag naar de optimale doorstuwingsrichting van de nog te verrichten produktie vormt dit het studie-object van de marktkunde, die door Meulenberg (1971) als volgt wordt gedefinieerd: "De marktkunde bestudeert de produktie- en afzetbeslissingen van één of meer ondernemingen vanuit de gezichtshoek, hoe het aanbod en de vraag binnen het kader van het gestelde bedrijfsdoel naar plaats, tijd, hoeveelheid en kwaliteit zo goed mogelijk op elkaar kunnen worden afgestemd". Het marktstructuuronderzoek houdt zich bezig met een

onderdeel van de marktkunde, namelijk met de wijze waarop, waarheen en in welke hoeveelheden de goederen van producent naar verbruiker gaan. Als bemiddelaar tussen producent en verbruiker treedt veelal de handelaar op. Zijn taak bestaat uit het verzamelen van de produkten en de distributie ervan. Deze taak voert hij uit door middel van sorteren, voorraad houden, transport, crediet, marktinformatie en - met behulp van het prijsmechanisme - de regulering van vraag en aanbod naar hoeveelheden.

Over 1973 is door het Landbouw-Economisch Instituut een marktstructuuronderzoek verricht met het doel om, zowel in kwalitatieve als in kwantitatieve zin, inzicht te verkrijgen in de handelskanalen waardoor het inlands rondhout van de producenten (boseigenaren en andere houttelers) naar de diverse verbruikers stroomt. Dit onderzoek is inmiddels afgesloten met de publikatie "De handel in inlands rondhout in 1973"<sup>1)</sup>. Een samenvatting van de resultaten zal hieronder worden gegeven.

## Het onderzoek en de uitkomsten

Ten tijde van de voorbereidingen voor dit onderzoek deden zich de stormen van november 1972 en april 1973 voor. Niettemin werd toch besloten het oorspronkelijk gekozen onderzoekjaar 1973 te handhaven. Een van de redenen hiervoor was om bij een herhaling van dit onderzoek over een "normaal" jaar een indruk te kunnen krijgen van de invloed, die het plotseling grote houtaanbod uitoefende op de gehele marktstructuur.

De voor het onderzoek benodigde gegevens werden verkregen door middel van een mondelinge

<sup>1)</sup> Deze publikatie kan uitsluitend worden besteld door overschrijving van f 15,- op postrekening No. 41.22.35 t.n.v. het Landbouw-Economisch Instituut te Den Haag. Vermeld dient te worden: "Zend publikatie No. 5.42".

Tabel 1. De hoeveelheid in 1973 aangekocht inlands rondhout in m<sup>3</sup>, naar bewerkingsstadium bij aankoop, naar koperscategorie en grootteklasse en naar naald- en loofhout.1)

Aangekocht	Van beseigenaren			Van rondhouthandelaren			Totaal	
	op stam	langhout	sortimenten	totaal	langhout	sortimenten		totaal
<b>DOOR RONDHOOUTHANDELAREN</b>								
<b>grootteklasse I (245 bedr.)</b>								
naaldhout	170.600	75.200	26.500	272.300	3.400	176.900	180.300	452.600
loofhout	65.400	600	7.000	73.000	2.500	8.200	10.700	83.700
alle houtsoorten	236.000	75.800	33.500	345.300	5.900	185.100	191.000	536.300
<b>grootteklasse II (27 bedr.)</b>								
naaldhout	320.200	203.800	153.400	677.400	300	296.700	297.000	974.400
loofhout	38.300	3.400	9.500	51.200	800	66.000	66.800	118.000
alle houtsoorten	358.500	207.200	162.900	728.600	1.100	362.700	363.800	1.092.400
<b>alle handelaren (272 bedr.)</b>								
naaldhout	490.800	279.000	179.900	949.700	3.700	473.600	477.300	1.427.000
loofhout	103.700	4.000	16.500	124.200	3.300	74.200	77.500	201.700
alle houtsoorten	594.500	283.000	196.400	1.073.900	7.000	547.800	554.800	1.628.700
<b>DOOR RONDHOOUTVERWERKERS</b>								
<b>grootteklasse I (338 bedr.)</b>								
naaldhout	94.800	17.300	12.300	124.400	13.300	46.200	59.500	183.900
loofhout	63.000	2.000	4.700	69.700	10.300	44.400	54.700	124.400
alle houtsoorten	157.800	19.300	17.000	194.100	23.600	90.600	114.200	308.300
<b>grootteklasse II (10 bedr.)</b>								
naaldhout	25.000	17.100	33.400	75.500	-	266.000	266.000	341.500
loofhout	9.400	2.200	-	11.600	100	127.600	127.700	139.300
alle houtsoorten	34.400	19.300	33.400	87.100	100	393.600	393.700	480.800
<b>alle verwerkers (348 bedr.)</b>								
naaldhout	119.800	34.400	45.700	199.900	13.300	312.200	325.500	525.400
loofhout	72.400	4.200	4.700	81.300	10.400	172.000	182.400	263.700
alle houtsoorten	192.200	38.600	50.400	281.200	23.700	484.200	507.900	789.100
<b>DOOR ALLE BEDRIJVEN</b>								
<b>grootteklasse I (583 bedr.)</b>								
naaldhout	265.400	92.500	38.800	396.700	16.700	223.100	239.800	636.500
loofhout	128.400	2.600	11.700	142.700	12.800	52.600	65.400	208.100
alle houtsoorten	393.800	95.100	50.500	539.400	29.500	275.700	305.200	844.600
<b>grootteklasse II (37 bedr.)</b>								
naaldhout	345.200	220.900	186.800	752.900	300	562.700	563.000	1.315.900
loofhout	47.700	5.600	9.500	62.800	900	193.600	194.500	257.300
alle houtsoorten	392.900	226.500	196.300	815.700	1.200	756.300	757.500	1.573.200
<b>alle bedrijven (620 bedr.)</b>								
naaldhout	610.600	313.400	225.600	1.149.600	17.000	785.800	802.800	1.952.400
loofhout	176.100	8.200	21.200	205.500	13.700	246.200	259.900	465.400
alle houtsoorten	786.700	321.600	246.800	1.355.100	30.700	1.032.000	1.062.700	2.417.800

1) Grootteklasse I wordt gevormd door de bedrijven, die in 1972 minder dan 10.000 m<sup>3</sup> inlands rondhout hebben aangekocht; de bedrijven met een aankoop van 10.000 m<sup>3</sup> en meer inlands rondhout in 1972 vormen grootteklasse II.

enquête, welke werd gehouden onder 61 inlands rondhouthandelaren en 50 inlands rondhoutverwerkende bedrijven. Onder rondhoutverwerkende bedrijven zijn daarbij de bedrijven verstaan waar het rondhout als gevolg van bepaalde behandelingen zijn ronde vorm verliest. De bedrijven waar rondhout wordt bewerkt, dat wil zeggen waar het een behandeling ondergaat waarbij het zijn ronde vorm niet verliest (zoals kruinen, punten of verduurzamen) zijn ingedeeld bij de rondhouthandel. De bedrijven die zowel rondhout verhandelen als verwerken zijn onder verwerkende bedrijven gerangschikt. Tezamen vormen de geënquêteerde bedrijven een steekproef uit 620 inlands rondhoutkopende ondernemingen, welke tevoren door middel van een schriftelijke, inventariserende enquête werden geregistreerd.

Uit de bij de steekproefbedrijven verzamelde gegevens bleek na aggregatie, dat in 1973 in totaal 1.355.100 m<sup>3</sup> rondhout door de gehele onderzochte bedrijfstak rechtstreeks bij beseigenaren is aangekocht: 1.073.900 m<sup>3</sup> door rondhouthandelaren en 281.200 m<sup>3</sup> door rondhoutverwerkende bedrijven (tabel 1). Bij deze rondhoutverwerkende bedrijven

kwam daarnaast nog 507.900 m<sup>3</sup> inlands rondhout terecht via rondhouthandelaren. Zelf betrokken de handelaren 554.800 m<sup>3</sup> van collega's. Dit betekent, dat dit hout - 41% van de 1.355.100 m<sup>3</sup> die in totaal bij de inlands rondhoutproducenten is aangekocht - door de handen van minstens twee handelaren is gegaan voordat het aan een binnenlands verwerkend bedrijf werd geleverd, werd geëxporteerd of er een andere eindbestemming aan werd gegeven.

De aangekochte hoeveelheden bestonden overeenkomstig de samenstelling van het Nederlandse bos hoofdzakelijk uit naaldhout. Bij de beseigenaren werd het hout overwegend op stam gekocht, in mindere mate in de vorm van geveld langhout en het kleinste deel als sortimenten. Bij de rondhouthandel daarentegen werd overwegend tot sortimenten opgewerkt hout aangekocht; de bij hen aangekochte hoeveelheid langhout was van ondergeschikte betekenis.

Voornamelijk als gevolg van het grotere aanbod na de stormen van november 1972 en april 1973 was de gezamenlijke eindvoorraad inlands rondhout in het onderzoekjaar 244.400 m<sup>3</sup> groter dan de geza-

Tabel 2. De door de gehele populatie in 1973 verkochte en/of verwerkte hoeveelheden inlands rondhout (in m<sup>3</sup>).<sup>1)</sup>

Verkocht/verwerkt door	Geëxporteerd	In eigen bedrijf be- en/of verwerkt	Verkocht aan			Tot.verk.en/ of verwerkt
			rondhouthandel	rondh.verw.bedr.	eindverbruikers	
<b>RONDHOUTHANDELAREN</b>						
Grootteklasse I (245 bedr.)						
- naaldhout	118.400	116.300	121.800	60.700	22.100	439.300
- loofhout	4.400	-	45.200	32.900	800	83.300
- alle houtsoorten	122.800	116.300	167.000	93.600	22.900	522.600
Grootteklasse II (27 bedr.)						
- naaldhout	400.900	33.000	100.400	219.600	36.600	790.500
- loofhout	-	-	10.100	108.000	-	118.100
- alle houtsoorten	400.900	33.000	110.500	327.600	36.600	908.600
Alle handelaren (272 bedr.)						
- naaldhout	519.300	149.300	222.200	280.300	58.700	1.229.800
- loofhout	4.400	-	55.300	140.900	800	201.400
- alle houtsoorten	523.700	149.300	277.500	421.200	59.500	1.431.200
<b>RONDHOUTVERWERKERS</b>						
Grootteklasse I (338 bedr.)						
- naaldhout	4.200	128.000	20.300	800	1.800	155.100
- loofhout	-	90.200	8.100	16.700	-	115.000
- alle houtsoorten	4.200	218.200	28.400	17.500	1.800	270.100
Grootteklasse II (10 bedr.)						
- naaldhout	14.000	263.600	1.200	47.600	2.000	328.400
- loofhout	-	138.400	1.800	3.500	-	143.700
- alle houtsoorten	14.000	402.000	3.000	51.100	2.000	472.100
Alle verwerkers (348 bedr.)						
- naaldhout	18.200	391.600	21.500	48.400	3.800	483.500
- loofhout	-	228.600	9.900	20.200	-	258.700
- alle houtsoorten	18.200	620.200	31.400	68.600	3.800	742.200
<b>ALLE BEDRIJVEN</b>						
Grootteklasse I (583 bedr.)						
- naaldhout	122.600	244.300	142.100	61.500	23.900	594.400
- loofhout	4.400	90.200	53.300	49.600	800	198.300
- alle houtsoorten	127.000	334.500	195.400	111.100	24.700	792.700
Grootteklasse II (37 bedr.)						
- naaldhout	414.900	296.600	101.600	267.200	38.600	1.118.900
- loofhout	-	138.400	11.900	111.500	-	261.800
- alle houtsoorten	414.900	435.000	113.500	378.700	38.600	1.380.700
Alle bedrijven (620 bedr.)						
- naaldhout	537.500	540.900	243.700	328.700	62.500	1.713.300
- loofhout	4.400	228.600	65.200	161.100	800	460.100
- alle houtsoorten	541.900	769.500	308.900	489.800	63.300	2.173.400

<sup>1)</sup> Grootteklasse I wordt gevormd door de bedrijven, die in 1972 minder dan 10.000 m<sup>3</sup> inlands rondhout hebben aangekocht; de bedrijven met een aankoop van 10.000 m<sup>3</sup> en meer inlands rondhout in 1972 vormen grootteklasse II.

menlijke beginvoorraad. Onder de bestemmingen, die het inlands rondhout kreeg, nam de export een belangrijke plaats in: 541.900 m<sup>3</sup> werd aan buitenlandse afnemers verkocht. Deze hoeveelheid bestond in hoofdzaak uit vezel- en spaanplatenhout (430.600 m<sup>3</sup>). Op de diverse binnenlandse eindbestemmingen kwam 832.800 m<sup>3</sup> terecht (tabel 2).

Ter illustratie is de "rondhoutstroom" via handel en verwerkende bedrijven naar de eindbestemmingen in beeld gebracht in figuur 1. Opgemerkt dient daarbij te worden, dat er ook rondhout rechtstreeks door de beseigenaren is verkocht aan buitenlandse afnemers. En ook door de eindverbruikers, dat zijn de kopers die het in ronde vorm in de consumptieve sfeer gebruiken, er is wel rondhout rechtstreeks bij beseigenaren gekocht. De omvang van beide stromen kon echter niet worden vastgesteld doordat de beseigenaren niet werden geënquêteerd. Ze zijn dan ook niet in de figuur opgenomen. Voorts worden er voor het verschil tussen de door de handelaren en verwerkers van de handel aangekochte hoeveelheden en die, welke door de handel aan deze beide categorieën kopers zijn verkocht in het rapport een

aantal mogelijke oorzaken aangegeven. In dit artikel zal hierop niet verder worden ingegaan.

Door middel van samenwerking zouden de kleinere bedrijven mogelijkheden kunnen krijgen om te profiteren van de voordelen van grote bedrijven, vooral waar het om kapitaalintensieve investeringen gaat. Toch is er noch bij de rondhouthandel noch bij de rondhoutverwerkende bedrijven een duidelijke neiging tot samenwerken aangetroffen. De mogelijke oorzaken daarvan kunnen zijn:

- dat de voordelen van samenwerking onvoldoende worden ingezien,
- dat de individuele ondernemer bevreesd is voor eventueel verlies van zijn vrijheid van handelen.

Uit de verkregen antwoorden op de betreffende vragen naar het personeelsbestand kon de arbeidsbezetting ten behoeve van de inlands rondhouthandel worden berekend. Deze bedroeg, administratief personeel niet meegerekend, 860 manjaren verdeeld over zelf meewerkende ondernemers (110 manjaren), volwaardige werknemers (688 manjaren) en zgn. "losse" werknemers, zoals studenten, vakantiekrachten, AOW-ers, e.d. (62 manjaren). De ar-



Langhout liggend  
aan de weg

Foto: "De Dorschkamp"

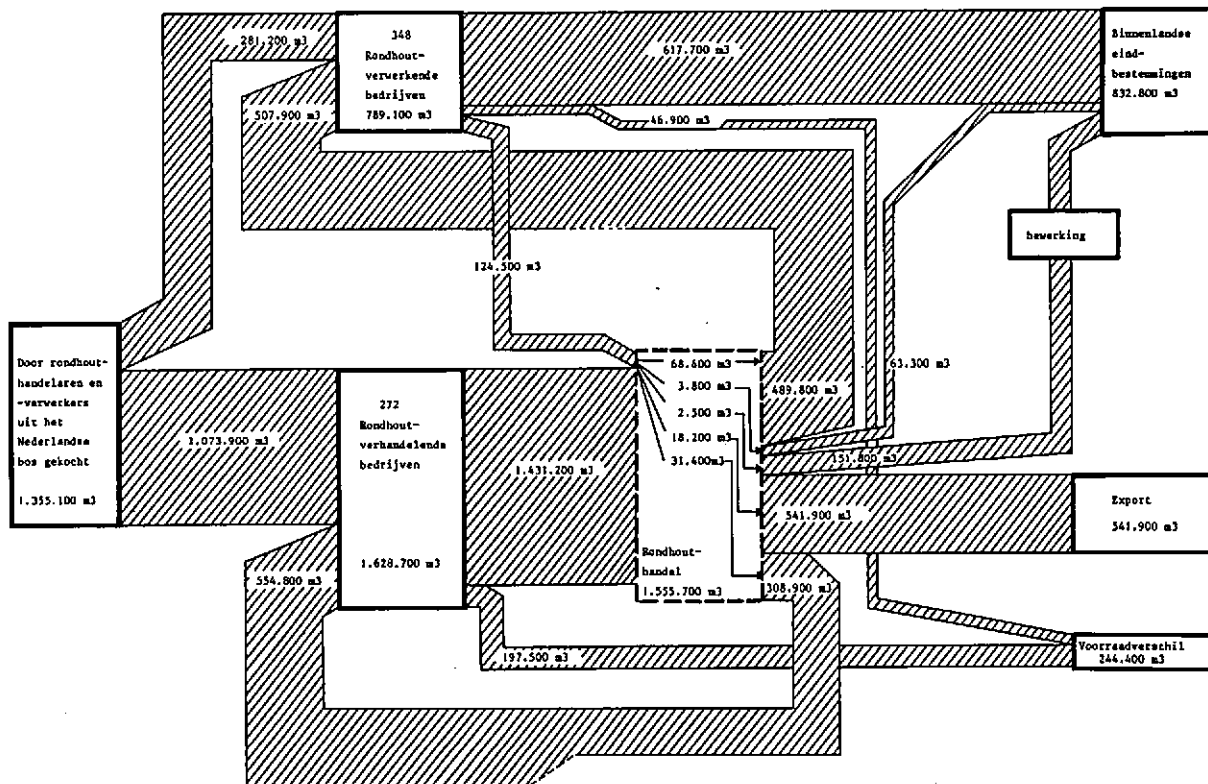


Fig. 1. Inlands rondhoutstroom van bos, via handel naar de binnenlandse eindbestemmingen en naar het buitenland.

beidsbezetting bedroeg voor boswerkzaamheden 735 manjaren, voor werkzaamheden op de werf 57 manjaren en voor het rondhouttransport over de weg 68 manjaren.

Over het algemeen was van een ver voortgeschreden mechanisatie bij de inlands rondhouthandel geen sprake. Mechanisatie kwam hoofdzakelijk voor bij de grotere ondernemingen. Bij de kleinere bedrijven is in het algemeen mechanisatie van enige betekenis slechts realiseerbaar door middel van samenwerking.

Door 43 van de onderzochte bedrijven werd ook buitenlands rondhout aangekocht. Daarvoor werd door 27 bedrijven (63%) als reden gegeven, dat het door hen gewenste sortiment of houtsoort niet of in onvoldoende mate in inlands hout verkrijgbaar was. Hoofdzakelijk ging het daarbij om lange heipalen, licht paalhout en papierhout. Door 11 bedrijven (26%) werd als reden voor de aankoop van geïmporteerd rondhout de betere kwaliteit ervan genoemd.

### Slotbeschouwing

Vanuit rationeel oogpunt heeft een zelfstandige handel slechts reden van bestaan wanneer door haar inschakeling een doelmatiger verloop van de goede-

renstroom van producent naar verbruiker wordt bereikt dan wanneer zij niet zou zijn ingeschakeld. Bij de functies welke door de handel in het brede kader van de maatschappelijke doorstuwung worden vervuld staat het overbruggen van de verschillen tussen gevraagde en aangeboden hoeveelheden centraal. Door haar optreden verloopt de doorstuwung van de goederen gelijkmatiger en met minder weerstanden dan tevoren.

Van zeer grote invloed op het ontstaan en het voortbestaan van afzetkanalen zijn de kosten die deze afzet met zich meebrengt. Bij het beoordelen van deze afzetkosten alsmede bij het analyseren van de functies van de marketing dienen naast de fysieke stroom van goederen ook de niet-fysieke stromen, zoals de stroom van informatie en de stroom van crediet in ogenschouw te worden genomen.

Doordat naar schatting slechts ca. 10% van de Nederlandse houtbehoefte kan worden gedekt met in eigen land geteeld hout staat de inlands rondhoutmarkt onder sterke invloed van de internationale houtmarkt. Hierdoor is het niet mogelijk de sinds de vijftiger jaren optredende loonkostenstijgingen in de prijs voor inlands rondhout door te berekenen. Samenwerking tussen bedrijven zou mogelijkheden



Industriehout aan de stapel.  
Foto: "De Dorschkamp"

kunnen bieden om te komen tot compenserende kostenbesparingen. De belangstelling voor samenwerking bleek echter bij de onderzochte bedrijven slechts gering te zijn.

## Literatuur

- Dreesman, A. C. R. en E. van der Wolk. Dynamiek in de distributie. Amsterdam, Intermedial / Devanter, Kluwer, 1975.
- Lammerts van Bueren, E. M. 1974. Samenwerking bij de in-landse houtafzet - waarom en hoe? Nederlands Bosbouw Tijdschrift 46 (9): 163-170, 46 (10): 189-199.
- Mantel, K. Holzmarktlehre. Melsungen, Neumann-Neudamm, 1973.
- Malcolm, A.G. De houthandel van Nederland. Amsterdam, van der Marck, 1930.
- Meulenbergh, M. T. G. Inleiding tot de marktkunde. Utrecht, Het Spectrum, 1971.
- Rich, S. U. The marketing of forest products. New York, McGraw-Hill, 1970.

---

## Boekbespreking

**Miegroet, M. van, Van bomen en bossen, 2 dln.**  
Antwerpen, Story-Scientia, 1976. 1166 blz.

Aan professor dr. ir. M. van Miegroet, Hoogleraar te Gent

Beste Marcel,

Voor me ligt je indrukwekkende boekwerk "Van bomen en bossen", bijna 1200 bladzijden tekst, tekeningen, foto's en tabellen in een prachtige, zeer verzorgde uitgave.

Je hebt met het schrijven van dit omvangrijke standaardwerk, dat nagenoeg het hele vakgebied van de bosbouw bestrijkt, een grote dienst bewezen aan al diegenen binnen het Nederlandse taalgebied, die het bos een warm hart toedragen of de bosbouw als vak beoefenen of kiezen.

Terecht heb je je afkomst uit de Zürichse school, hoe zou je ook kunnen, niet verloochend en de denkwijzen van onze leermeester Hans Leibundgut weten uit te dragen waardoor je zijn gedachtenwereld overal in het boek tegenkomt. In zoverre zie ik dit werk tevens als een hommage aan een groot, bewogen bosbouwer.

Wel moet mij daarbij van het hart, dat de technieken en teeltsystemen die in het Middeneuropese bosgebied mogelijk zijn, niet zonder meer overdraagbaar zijn op de praktijk van de bosbouw zoals die in Nederland en België ontwikkeld is.

Dat geldt met name voor bossen op arme groeiplaatsen, die vaak slechts in monocultuur tot enige produktiviteit komen. Deze specifieke problematiek wordt mijns inziens te gemakkelijk als niet in je

gedachtenpatroon passend, niet behandeld. Opvallend vind ik ook, dat je in het geheel niet ingaat op de toch voor Nederland en België belangrijke populierenteelt. Zolang populieren nog tot de bomen gerekend kunnen worden vind ik het wel op zijn plaats aan de teelt daarvan in een boek over bomen aandacht te besteden.

Wanneer je schrijft op blz. 170, dat er slechts één populiersoort voor de bosbouw in België van betekenis is, vermoedelijk bedoel je daarmee de van nature voorkomende *Populus nigra*, dan ben ik haast geneigd deze bewering op te vatten als een ontkenning van het belangrijke werk dat op het gebied van de populierenveredeling in België en in Nederland is verricht. De grote betekenis van de populier als pionierhoutsoort bij de aanleg van nieuwe bossen had je mijns inziens toch ook wel mogen bespreken.

Maar afgezien van deze opmerkingen vind ik de aandacht, besteed aan het bos als ecosysteem en de duurzame instandhouding daarvan, zeer verhelderend. Je hebt ruime aandacht besteed aan verjongingssystemen en kapregelingen en zij die nog steeds niet weten wat een plenterbos is, kunnen hier uitstekend terecht.

Het is mij uit het hart gegrepen dat je beweert, dat een goed behandeld bosbestand nooit minderwaardig is ten opzichte van de natuurtoestand. Maar merkwaardig vind ik dat je bewering - mijns inziens een juiste bewering - dat de functionele opbouw evenwichtiger, de potentiële waarde hoger en het genetisch patrimonium rijker is (pag. 428) in tegenspraak is met je beweringen driehonderd bladzijden verderop (pag. 726) waar je bestrijdt dat doorge-