

De rol van de handel bij de plantsoenvoorziening in Nederland

H. J. Gerritsen

1 De taak van de handel

De handel in het algemeen vervult een functie tussen producenten en verbruikers van een bepaald goed, een functie die regulerend is ten aanzien van hoeveelheid, tijd en plaats.

Enerzijds is de handel deskundig op de inkoopmarkt, weet waar, wanneer en in welke hoeveelheid bepaalde goederen verkrijgbaar zijn en kanaliseert de stroom daarvan naar de consumenten, deze aldus diensten verlenend.

Aan de andere kant is de handel deskundig op de verkoopmarkt en is daarom voor de producenten een belangrijk middel voor de economisch beste afzet van diens produkt.

De handel zoekt nieuwe mogelijkheden voor bepaalde produkten, waartoe de producent veelal zelf niet in de gelegenheid is.

Tevens speurt hij naar nieuwe en betere mogelijkheden voor de consument om bepaalde produkten te verkrijgen.

Het bovenstaande geldt uiteraard ook voor de handel in zaden en plantmateriaal.

2 De ontwikkeling van de handel in plantsoen en boomzaden in Nederland

In ons land kennen wij reeds lang een intensieve handel in boomzaden en plantmateriaal.

De handel in boomzaden speelde een belangrijke rol toen bebossingen nog werden uitgevoerd door middel van bezaaiing. Omstreeks 1900 is echter, als gevolg van wisselende resultaten van deze bezaaiingen de vraag naar plantsoen ontstaan. Er kwamen kwekerijen, vooral in Zuidert, maar ook in andere plaatsen en geleidelijk ontwikkelde zich de handel in bosplantsoen. Deze handel heeft sindsdien grote hoeveelheden plantmateriaal voor bosaanleg en landschappelijke beplantingen aan verbruikers geleverd.

Het is onmogelijk om over deze omzet juiste cijfers te geven, doch ter oriëntering kan worden vermeld dat de Koninklijke Nederlandsche Heidemij in de periode 1953-1971 ten behoeve van bebossingen en landschappelijke beplantingen rond 125.000.000 planten incl. bomen heeft omgezet.

Een vergelijking met de omzetten van het Staatsbosbeheer over de laatste tien jaren, uitgedrukt in

procenten, geeft het volgende beeld

naaldhout: $\pm 50\%$

loofhout: $\pm 45\%$

laanbomen: $\pm 60\%$

De handel in plantsoen zouden wij kunnen splitsen in een actieve en passieve handel.

De passieve handel laat de vraag op zich afkomen en tracht dan de gewenste partij plantmateriaal aan te kopen om deze vervolgens door te verkopen. Kan hij het plantsoen niet bemachtigen, dan zal hij verder geen activiteiten ontwikkelen. Deze vorm van handel draagt vrijwel geen risico's, tenzij wat betreft de omvang van de omzet. De actieve handel daarentegen zal tijdig maatregelen nemen om te kunnen voldoen aan de plantsoenbehoefte zoals hij deze verwacht ten aanzien van kwantiteit en kwaliteit.

Deze actieve benadering geeft een grote voorrang aan de kwaliteit van het plantsoen en de continuïteit van de leverantie daarvan. In deze gedachtengang is het noodzakelijk dat nauwe betrekkingen worden onderhouden met of zelfs activiteiten worden ontwikkeld op het gebied van zaadwinning, selectie en onderzoek. Als voorbeeld voor een dergelijke opvatting van de handelsfunctie kan worden genoemd de organisatie die de Koninklijke Nederlandsche Heidemij op het gebied van de zaad- en plantsoenvoorziening destijds in het leven heeft geroepen. Deze heeft sinds de oprichting steeds geijverd voor de verbetering van het uitgangsmateriaal en van het plantmateriaal. Kenmerkend hiervoor is de actieve rol die gespeeld is bij de oprichting van de WHG en, later, de Stichting Verbetering Houtopstanden. Ook is men zeer geïnteresseerd gebleven toen de activiteiten op het onderhavige gebied bij het Bosbouwproefstation werden geconcentreerd. Dezelfde uitgangspunten als boven omschreven, hebben geleid tot activiteiten op het gebied van zaadwinning: een organisatie voor de winning van boomzaden met moderne winningsapparatuur, zaadeest en koelruimte en zaadtuinen van naald- en loofhout in eigen bedrijf, dit als consequenties van de bijzondere zorg die men heeft voor de herkomst en kwaliteit.

Voorts moet worden genoemd, nog steeds in het kader van de onzes inziens juiste opvatting van de handelsfunctie, de uitgebreide relatiebehartiging in binnen- en buitenland.

Een actieve handel moet, naast grote aandacht voor de zaadwinning ook op de hoogte blijven van de eisen die ten aanzien van de kwaliteit van bosplantsoen en

laanbomen worden gesteld. Dat betekent een meer dan gewone belangstelling voor het bosbouwonderzoek en voor de toepassing van de resultaten daarvan.

Na de studiekringdag 1966, waar de kwaliteit van plantmateriaal aan de orde is geweest, heeft de Heidemij onmiddellijk de aanbevelingen van de studiekring ten aanzien van zaaidichtheid, sortering, plantafstanden etc. in praktijk gebracht. De hierop gebaseerde contracteelten worden sindsdien geheel onder eigen controle gehouden, met als resultaat dat de NAKB alléén voor de verhandeling van dit plantsoen certificaten afgeeft, waarop het percentage "bovenmaat" is vermeld.

3 Wensen in verband met een goed functionerende handel

Om goed te kunnen functioneren heeft de handel behoefte aan tijdige, zo volledig mogelijke informatie over de te verwachten plantsoenbehoefte.

Hoewel een actieve handel uiteraard altijd risico's zal lopen, in die zin dat of te veel ingekocht wordt of niet voldoende kan worden geleverd, werkt het ontbreken van een goed inzicht in de kwantiteit en kwaliteit van de vraag sterk risicoverhogend en heeft uiteraard consequenties voor de prijs van het produkt.

De KNHM werkt reeds sedert enige jaren met een bepaald systeem van prognose van de plantsoenbehoefte aan naaldhout. Deze prognose wordt verkregen door informatie van de rentambten over beheren. Deze wordt jaarlijks bijgeschaafd.

Voor loofhoutplantsoen en laanbomen echter bestaat vrijwel geen inzicht in de toekomstige behoefte, noch op

korte, noch op lange termijn.

De schatting van de behoefte moet zich hierbij in belangrijke mate baseren op het verbruik in de voorgaande jaren, met alle risico's van dien.

Een belangrijke verbetering in de situatie kan tot stand komen door het afsluiten van contracten tussen de handel en de afnemers, waarbij een concentratie van de afnemers zal leiden tot spreiding van hun risico's, ontstaan door het plotseling niet doorgaan van geplande bebossingen.

De handel heeft reeds bindende contracten met de kwekers. Zou de handel op lange termijn kunnen komen tot vaste afspraken met verbruikers, dan zou een regelmatige plantsoenvoorziening tegen aantrekkelijke prijzen mogelijk zijn.

4 De toekomst van de handel in zaden en plantsoen

In een situatie dat of aan de vraagzijde of aan de aanbodkant of aan beide zijden sprake is van een groot aantal bedrijven, vooral van kleine omvang, zal de handel een belangrijke functie kunnen vervullen.

Een minder grote versnippering aan weerskanten zou de taak van de handel alleen maar effectiever maken, waardoor een betere prognose mogelijk is, meer uitwijkmogelijkheden aanwezig zijn, en dientengevolge de prijzen aangepast kunnen worden. Alleen in het theoretische geval dat zowel aan de vraagkant als aan de aanbodkant slechts enkele grote groeperingen overblijven, zal de handel zijn functie moeten herwaarderen.

Of de handel in de toekomst zijn belangrijke taak zal kunnen blijven vervullen, hangt mede en voor een



Verskillende sorteringen
essenplantsoen

aanzienlijk deel af van de werkwijze van het Staatsbosbeheer. Onder leiding van deze instelling streeft men naar grotere concentraties bij de plantsoenvoorziening. Een voorbeeld hiervan is de "Veluwegroep". De plantsoenbehoefte van meerdere bosbezittingen wordt met medewerking van het Staatsbosbeheer verzameld en vervolgens als contractteelt ondergebracht bij één of meerdere kwekers.

De verdere teelt staat, voor zover mij bekend, onder toezicht van het Staatsbosbeheer. Als bij het vaststellen van de prijzen die de samenwerkende bosbezitters voor het plantenmateriaal moeten betalen, rekening gehouden met de gangbare handelsnormen, dan is deze staatsactiviteit geen gevaar voor de actieve handel. Deze handel kan dan nl. hetzelfde plantmateriaal in gelijke sortering en kwaliteit leveren tegen concurrerende prijzen. Mochten echter de bosbezitters dank zij het feit dat gangbare handelsnormen niet worden gehanteerd en eventueel dank zij kosteloze bemiddeling van het Staatsbosbeheer belangrijk goedkoper plantmateriaal kunnen betrekken, dan zou hiermede het voortbestaan van de handel door oneerlijke concurrentie van leveringsmogelijkheden worden uitgeschakeld.

In mijn uiteenzetting is nogal veel aandacht besteed aan de handelsactiviteiten van de Afdeling Plantsoen-Boomzaden bij de Koninklijke Nederlandsche Heidemij.

Dit is echter een gevolg van het feit dat de handel in zaden en plantsoen, zoals door mij als wenselijk is geschetst slechts weinig vertegenwoordigers van behoorlijke omvang in Nederland kent.

Waar het mij in dit pre-advies om gaat is in het algemeen aan te tonen dat een actieve handel in boomzaden en bosplantsoen van groot belang is voor de plantsoenvoorziening in ons land.