

## DE TAAK VAN DE INLANDSE HOUTHANDEL BIJ DE HOUTAFZET<sup>1)</sup>

[741:77]

door

J. VAN DER VALK

Der Handelnde sieht oft nicht weit.  
Oswald Spenger: „Jahre der Entscheidung“

Een ieder die enigszins met de gang van zaken in de laatste decennia bij de afzet van inlands hout in ons land bekend is, weet, dat over de meest gewenste afzetmethoden zeer verschillend wordt gedacht. Bij de twee bij deze afzet betrokken groepen, de bosbouwers en de handel, leeft geenszins over de hele lijn het gevoel, dat de taken goed zijn verdeeld, dat beider arbeidsterrein goed is „afgepaald“, dat beider belangen goed zijn gewaarborgd. Discussies die hierover worden gevoerd, geven veelal de indruk, dat de sprekers van praemissen uitgaan, die zich meer emotioneel dan rationeel laten verklaren.

De taak, die men in de maatschappij primair aan de bouseigenaar toerekent, laat zich gemakkelijk omschrijven: het produceren van bomen.

De taak van de bouseigenaar, door de ontwikkeling van onze maatschappij ontstaan, is veelomvattend. Kennis van de grondsoorten, de zaadkeuze en -veredeling, de bemesting, de ecologie van het bos, de onkruidbestrijding, de dunning, de grondbewerking, de snoei, de bestrijding van ziekten, van brand, rationalisatie door mechanisatie van de bosarbeid, het voorkómen van wildschade, het maken en uitvoeren van bedrijfsplannen, kortom van de bosbouwer wordt bij het goed vervullen van zijn taak enorm veel vereist.

Weliswaar wordt de Nederlandse bosbouw geruggesteund door een wetenschappelijke apparatuur van grote bekwaamheid, zijn positie blijft moeilijk, omdat hij bezig is met een productie, die pas tientallen jaren later producten oplevert. De kans op foutieve investering is dientengevolge beangstigend groot. Elke misgreep openbaart zich vaak veel en veel te laat. Daarbij komt nog, dat de Nederlandse bosbouw genoeg heeft moeten nemen met die schaarse gebieden, die het steeds meer urbaniserende Nederland hem slechts node heeft gelaten. Teneinde misteelt zoveel mogelijk te voorkomen zijn de pioniers onder de bosbouwers daarom reeds lang geleden de wereld afgezworven voor een goede soort keuze. De bosbouwer heeft dus problemen te over. Maar alsof hij nog geen problemen genoeg heeft, hij is ook geïnteresseerd bij de afzet van hout. Afzet, die plaats vindt aan de handel, maar die hij — naar de mening van de handel ten onrechte — graag zoveel mogelijk over diens hoofd heen, rechtstreeks aan de verbruikers zou willen doen.

De taak van de handel, in het bijzonder van de groothandel, is in de

<sup>1)</sup> Dit artikel is enigermate bekort. De volledige tekst komt voor in de Houtwereld. 12 (11) 1959 (308—310). Red.

laatste jaren meermalen, in kranten, tijdschriften, brochures en boeken en ook op congressen, uitvoerig uiteengezet. Er is daarbij in den brede gewezen op de kennis van de handelaar van de bestaande verhoudingen, op de in- en verkoopmarkten, op zijn assortiments-, credit- en voorraad-functies, welke uiteenzettingen soms gepaard gingen met een uitgebreide opsomming van al die functies en subfuncties.

Evenzeer als de taak van de bosbouwer, is de taak van de handel als groep private ondernemingen in onze maatschappij ontstaan. Voor dit ontstaan was nodig, dat elke onderneming voor zich een minimale zakenomvang moest weten te verkrijgen, alvorens levensvatbaar te worden. Deze groep van ondernemingen rekent het zich tot taak de door de bouseigenaar oogstrijp gemaakte bomen, consumptierijp te maken tot de grondstof hout. Het consumptierijp maken van de bomen begint derhalve met het oogsten, het vellen. Zolang het hout nog staat, heeft men keuze uit alternatieve bestemmingen, hetgeen in België typisch het bosuitbaten wordt genoemd. Na het vellen geschiedt het zogenaamde opwerken van stammen en takken tot bruikbare sortimenten, naar gelang de verkoopmarkt vraagt. De indeling van het gevelde hout vindt plaats, overeenkomstig de op een gegeven moment bestaande behoeften. Na de indeling en het afwerken, geschiedt het transporteren, het opslaan en de afzet naar de verschillende bestemmingen.

De juistheid van het hierboven geschetste patroon: de bosbouwer produceert de bomen, de handelaar oogst ze en brengt ze als de grondstof hout naar de verbruikers, wordt in de laatste tijd in verschillende kringen, maar in hoofdzaak in die der bosbouwers, in twijfel getrokken.

Is dit — aldus de vraag, die wordt gesteld — de juiste werkverdeling?

Daarom zij er op gewezen, dat zowel het optreden van de bouseigenaar, als van de handelaar, hier in Nederland als ondernemers ontstaán is.

Het ontstaan van de handel in inlands hout, als afzonderlijke differentiatie in het economisch leven, heeft evenwel tengevolge gehad, dat men ook in deze groep aan de normen, die tijdens zijn ontstaan golden, een recht meende te kunnen ontleenen. En wel het recht op de afzet van het hout vanaf het ogenblik van velling. Het terrein, waarover de handelaar economisch beschikte, dreigde evenwel in de loop der jaren in te krimpen.

Het ontstaan van grotere boscomplexen had tengevolge, dat enkele bouseigenaren zich door werkverdeling, behalve met hun eigen problemen, ook met de afzet van het hout konden bemoeien. Bovendien zag de handel, daar waar hij zijn functie niet of onvoldoende vervulde — op het terrein der dunningen — voor het eerst een nieuwe vorm van organisatie voor de verkoop van hout ontstaan, die van de Nederlandse Heidemaatschappij, vereniging ten algemene nutte, een pretentie waarover men zich uit emotionele overwegingen wel kan verbazen, maar waartegen men economisch bezien, in het zakenleven weinig of niets kan aanvoeren. De Heidemaatschappij ontwikkelde zich sindsdien tot een handel in inlands hout van betekenis.

De bosbouwer ging evenwel verder.

Het Staatsbosbeheer, opgericht in 1899, begonnen met het beheer van 13.316 ha, beheert thans 68.599 ha. Het beschouwt het niet alleen als zijn taak om maandelijks voorlichting te geven over de houtprijzen en voorlichting te geven hoe zijn hout te verkopen, het verkoopt zelf niet

geringe hoeveelheden aan verbruikers, met uitschakeling van de handel. Het rekent het zich voorts tot taak propaganda onder de bosbouwers te maken het hout geveld liggend, in plaats van op stam te verkopen. Het gaat zo successievelijk stap voor stap de door de handel waargenomen functie zelf vervullen en propageert deze functie zelfs bij de bos-eigenaar.

Dit proces ging en gaat steeds verder.

Zo ging de bosbouw op instigatie van zijn wetenschappelijke instituten de arbeid in de bosbouw, het vellen en het opwerken van de bomen, rationaliseren. Hij ging zich onder andere interesseren voor motorzagen en daarvoor demonstratiedagen organiseren, dagen, die door de handel met een professioneel bloedend hart werden bijgewoond.

Vanzelfsprekend heeft de handel dit proces niet gelaten ondergaan. Door toepassing van de zinspreuk van de Hapag: „Mein Feld ist die Welt”, zocht en zoekt hij andere inkoopmarkten, een verschijnsel dat door het tot standkomen van de Euromarkt nog wel zal toenemen. Hij beconcurrerde en zal de Nederlandse bosbouwer waar nodig met buitenlands hout beconcurreren en geniet daarbij de voordelen van een vele malen grotere inkoopmarkt. Een concurrentie die voor de Nederlandse bosbouwer, die immers niet over de allerbeste groeiplaatsen ter wereld beschikt, niet zonder gevaren is. Immers, het Nederlandse bos voorziet voor slechts ongeveer 15% in de Nederlandse behoeften, voor 85% wordt geïmporteerd. Tal van handelaren in inlands hout verhandelen ook buitenlands hout, zodat het prijsniveau zeer sterk door dat buitenlandse hout wordt bepaald.

De bosbouw is daarom op de duur zeker niet gebaat met een dogmatisch nastreven van overneming van de taak van de handel in inlands hout. Hij heeft de handel nodig voor het zoeken van bestemmingen, vooral van nieuwe bestemmingen. Die bestemmingen wisselen en zullen blijven wisselen. Wie zou bijvoorbeeld kunnen garanderen, dat het naaldhout, dat thans wordt geplant, als het volgroeid zal zijn, nog altijd op grote schaal een bestemming zal vinden als mijnstutten? Dat, als de bomen kaprijp zullen zijn, er nog kolenmijnen geëxploiteerd zullen worden en niet vervangen zullen zijn door kernenergiebronnen? Te dien tijde zullen er nieuwe bestemmingen moeten gevonden zijn door diegenen, die zich daarvoor ten volle kunnen inzetten. Vooral voor de kleinere bosbezitter, die slechts eens in een aantal jaren met kaprijp hout aan de markt komt en die die markt dientengevolge niet kan overzien, is de handel een noodzaak. Voor hem is de handel tussentijds de informatiebron over de bestaande economische perspectieven. Het is daarom gevaarlijk de positie van de handel in inlands hout te ondergraven door de gemakkelijke verkoopbare assortimenten rechtstreeks zelf af te zetten en slechts het moeilijk verkoopbare via de handel te willen leiden.

„Der Handelnde sieht oft nicht weit” is het motto van dit prae-advies.

„Degeen, die handelend optreedt, overziet niet precies waarheen zijn handelen leidt”. Een motto ontleend aan een schrijver, die de naam heeft ondergangsprofeet te zijn. Daarmee wordt niet gesteld, dat het niet opvolgen van de volgende conclusies, tot de ondergang van zowel de Nederlandse bosbouw als van de inlandse houthandel leidt. Wel, dat het, gezien de ontwikkeling der problemen, als noodzakelijk aan te merken is om ten behoeve van de handelenden ver te zien.

Te dien einde zou door gezamenlijk overleg van de representatieve vakorganen van bosbouw en handel moeten worden begonnen met het af„palen” van werkterreinen. Een onderkenning van elkaars functies, een over en weer respecteren van elkaars belangen op lange termijn, gepaard gaande aan bereidheid om elkaar te verstaan en open oog te hebben voor de steeds veranderende verhoudingen in onze maatschappij, kan door het gezag, dat van representatieve vakorganen uitgaat, reeds veel praktisch nut hebben.

Het is daarom te betreuren, dat de overeenkomsten tot regeling van de verkoop van inlands hout, die door de representatieve organisatie van de handel in inlands hout, gedurende enige jaren met het Staatsbosbeheer en de Nederlandse Heidemaatschappij afgesloten zijn geweest, niet verder ingang bij de bosbouwers hebben gevonden en zelfs door beide genoemde contractanten zijn opgezegd. In deze overeenkomsten was door veel overleg, door tasten en zoeken min of meer benaderd, wat in de praktijk van de hedendaagse maatschappij over en weer als norm voor het handelen was aenvaard. In deze overeenkomsten was vastgelegd, welke spelregels bij zekere verkopen zouden gelden. Waarborgen en „escapeclausules” waren aanwezig tegen „combine-vorming” aan de kant van de kopers, waarborgen tegen misbruiken van de verkopers aan de andere zijde. Hervatting van de besprekingen over deze of dergelijke overeenkomsten zou wellicht het begin kunnen zijn van een af„palen” van elkaars werkterrein als vorenbedoeld. Al te hoog gespannen mogen de verwachtingen in den beginne zeker niet zijn. Men dient daarbij te bedenken, dat het betere vaak de vijand is van het goede.

Het overleg zal kunnen voorkómen dat beide groepen elk voor zich, door politieke machtsuitoefening of door organisatorische middelen, tracht economisch ongemotiveerde expansie ten nadele van de andere te voeren. Vóór alles zal hiervoor evenwel de wil van beide groepen, en wederzijds vertrouwen, nodig zijn.

Voorts is het, vooral met het oog op de komende Euromarkt en de verwachte toeneming van de productie van inlands hout in de komende decennia, van het grootste belang de bijzondere aspecten, verbonden aan de prijsvorming van inlands hout, aan een diepgaand onderzoek te onderwerpen. De omstandigheid, dat het tijden de groei van de bomen door dunning en snoeien soms mogelijk is de bestemming van het hout enigermate te wijzigen, doet het wenselijk zijn met dit onderzoek niet lang te wachten. Een prognose van de toekomstige houtproductie in Nederland is daarom van het grootste belang.

Getracht is in het bovenstaande tot conclusies te komen, waarover in een open discussie zal worden gesproken en later vermoedelijk nog wel binnenskamers. Daarbij zal het verschil in mentale geaardheid tussen de vertegenwoordigers van beide groepen wel opnieuw een rol spelen. De handelaren, vlug van geest en wisselend van inzicht, gedreven door de noodzaak het tempo van de concurrentie bij te houden, de bosbouwer bedachtzaam, de oplossing van problemen het liefst groeien latend in het tempo van de groei van zijn bomen.

Het is te hopen, dat uit de botsing der meningen van bosbouwers en handelaren in inlands hout, uit de verschillende geestelijke geaardheid, de intensieve samenwerking als zaad met goede erf-eigenschappen verkregen zal worden.