

## EENHEID IN SORTERING EN METING VAN INLANDSCH HOUT

door

A. S. VERWOERD.

De Inlandsche Houthandel zij in de toekomst geen „gokspelletje” meer doch een „werkelijke handel”, aldus het eindbetoog van Prof. te Wechel's artikel, onder het opschrift „Eenheid in sortering van Inlandsch Hout”.

Prof. te Wechel beweert zich niet aan overdrijving schuldig te maken door elken houtverkoop in Nederland, op enkele uitzonderingen na, een „Gok” te noemen, welke bewering Z.H.G. tracht te staven door o.m. aan te voeren :

- 1°. dat de producent, de boschbezitter dus, nooit weet hoeveel hij te verkoopen heeft, noch zich van de juiste waarde van die hoeveelheid is bewust;
- 2°. dat de taxatie van het hout door den koper gemaakt maar zo'n beetje is berekend en/of geschat, hetzij op het oog, hetzij door middel van gebruikmaking van min of meer gebrekkige kubeertabellen en deze taxatie daardoor (naar Prof. te Wechel's meening) niet deugt.

(Welke fouten Prof. te Wechel in die tabellen bedoelt weet ik niet).

Ik laat aan H.H. boschbezitters en/of hunne rentmeesters, boschbazen, gaarne zelf over, om op hun eigen wijze tegen de beoordeeling van hunne capaciteiten op te komen, maar ik zou, voorzooverre Prof. te Wechel's betoog verband houdt met de relatie tot den Inlandschen Houthandelaar, het navolgende willen opmerken, waarbij ik ongemerkt die tot producenten wel zal raken.

Weinige uitzonderingen bevestigen den regel; zeker, het zal wel eens zijn voorgekomen, dat een handelaar van het goede vertrouwen van een enkelen boschbezitter, rentmeester en/of boschbaas, bij het vaststellen van den verkoop- (aankoop) prijs heeft misbruik gemaakt, doch en de producent en de Inlandsche houthandelaar weten uit ervaring, die de praktijk hun heeft geleerd, maar al te goed, dat de concurrentie er wel voor zorgt, dat de hoeveelheid te verkoopen hout den reëelen marktprijs opbrengt, en dat vanzelfsprekend „Vraag en Aanbod” in deze materie toch óók een niet weg te cijferen factor is, waarvan beide partijen afhankelijk zijn.

Want, vraag ik mij af, hoe acht Professor het percentage van die transactie's waarbij :

- 1°. de verkoper (lees : producent) geen juist begrip toonde van zijn te verkoopen object;

2°. de verkoper slechts met één reflectant onderhandelde, die verkoper wist te misleiden :

en omgekeerd is het dwaas te veronderstellen dat de koper de dupe zou zijn geworden van de „onkunde” van den producent.

Prof. te Wechel geeft toch toe, dat de houtkoper (lees handelaar) in den loop der jaren veel praktische ervaring heeft opgedaan, en in menig opzicht door schade en schande is wijs geworden ; maar vraag ik mij af, zou de producent dan in den loop dier jaren „onkundig” zijn gebleven ; en acht Professor voor deze categorie het vergaren of verkregen hebben van kennis op dezelfde wijze uitgesloten ?

Ik ga verder en durf gerust te beweren, dat de producent en handelaar, en ook dit heeft de praktijk in den loop der jaren heel duidelijk gedemonstreerd, wel terdege van hun „handelswaar” op de hoogte zijn ; ik zie dan ook in de verhouding boscheigenaar-houthandelaar in dit opzicht niets scheefs (een uitzondering hier en daar, zooals hiervoor gezegd, daar gelaten) en geloof U maar gerust, Professor, dat de taxatie van de te verkoopen hoeveelheid hout van producent en handelaar, ontleend aan gebrekkige kubeertabellen, om in Uw termen te blijven, elkaar maar weinig zullen ontlopen, evenmin als dit het geval is bij taxatie van fruit e.d.

Ik spreek hierbij niet over opbrengst, c.q. den prijs, welke tenslotte bedongen wordt ; deze, geef ik toe, kan dikwijls mee, dan wel tegenvallen, al naar gelang de vraag naar het product groot of klein is ; hout (boomen) blijft toch handelswaar ; dat ook de kwaliteit van het product van invloed is op een hoogere, dan wel lagere opbrengst laat ik buiten beschouwing, en deze kan voor den producent noch consument een verrassing zijn.

Dat de producent dan ook tenslotte „te weinig” voor zijn boomen zou ontvangen, d.w.z. minder dan den reëlen marktprijs, vermeen ik na bovenstaand ten zeerste in twijfel te moeten trekken ; dat het meerdere keeren is voorgekomen, dat een handelaar, indien deze van een boscheigenaar hout op stam koopt, te veel heeft betaald, spreek ik ook niet tegen („rot” vallen van boomen, spijkers e.d. wat aan den buitenkant dikwijls niet te zien is).

Zelfs diè producenten, die inderdaad ter zake „onkundig” mochten zijn, doch zoo overstandig zijn via een notaris of rentmeester te laten inschrijven, zullen, durf ik zeggen, den prijs krijgen, welke de hoeveelheid hout „waard” is.

Indien het de bedoeling van den Professor is geweest er op te wijzen, dat, wanneer men onkundig is, dat wil zeggen er geen verstand van heeft om grond, huizen, koeien of paarden, fruit of „boomen” te verkoopen, het dan vaak funest zal zijn om zelf te trachten „to make the best of it”, zoo zal ik de laatste zijn om te ontkennen, dat de Professor hier in zijn artikel een goeden raad geeft aan dezulken.

M.i. ligt echter aan het artikel van Prof. te Wechel een geheel ander doel ten grondslag nl. een bepleiting van „hoogere inkomsten”, met als gevolg daarvan een meer rendabel maken van het boschbedrijf en in dit verband wijst Professor eenerzijds op de onkunde van boscheigenaren, voorzooverre het hier gaat over den verkoop van boomen daarnaast wijzende op de meerdere ervaring van den koper die, zij het ook te goeder trouw, misleidend zou kunnen inwerken op den verkooper, (boscheigenaar) anderzijds om zich meer te gaan bewegen op het pad der sorteering (classificatie van het hout).

Aangaande de verhouding boscheigenaar-houthandelaar meen ik niets meer aan het hiervoor geschrevene behoeven toe te voegen en wat betreft Professor's idee om het te verkoopen hout te classificeeren, opdat in de toekomst niet meer „boomen” of „bosschen” worden verkocht, doch hout in bepaalde sorteeringen zooals dat ook in het buitenland gebruikelijk is, hierop zou ik het volgende naar voren willen brengen :

Professor schrijft, dat het buitenlandsch hout verhandeld wordt in sortimenten (stamhout, zaaghout, paalhout enz. enz.), terwijl de producent hier te lande vrijwel uitsluitend boomen verkoopt.

Hierbij is de zaak mijns inziens niet geheel juist voorgesteld. Ik stel voorop dat ik den verkoop, zooals die in Duitschland door de Förstereien geschiedt, geheel buiten beschouwing laat. Hierbij gaat het bij loofhout over groote complexen, zooals die hier te lande niet voorkomen. Doch overigens mogen de uit het „buitenland” aangeboden sortimenten gelijkgesteld worden met de sortimenten zooals die ook volgens gebruik hier te lande worden aangeboden.

De producent verkoopt aan den houthandel en de houtkoper sorteert en brengt zijn sortiment aan de markt.

Nu moge Prof. te Wechel eene gansch andere werkmethode voorstaan en het hout in het bosch of op de lanen willen doen sorteeren, doch daarmee zouden de kleinere producenten zeer zeker niet gebaat zijn.

De sorteering geschiedt ten slotte tóch ; zij het ook niet door den boschbezitter, die dit niet zelf zou kunnen (hetzij door gebrek aan kennis, of uit praktische overweging), of laten we zeggen niet wil doen ; maar wie het doet, speelt ten slotte geen rol ; de sorteering wordt te voren bij de taxatie der boomen al in den prijs verdisconteerd.

Hoezeer ik menigmaal met genoegen en belangstelling van de artikelen van Prof. te Wechel kennis nam, vrees ik dat Z.H.G. dit artikel schreef, teveel vervuld van theorie, voortkomend uit het warme hart dat hij het inlandsch hout toedraagt, doch te weinig rekening houdend met de praktijk, zooals deze door omstandigheden in den loop der jaren in ons land voor den Inlandschen Houthandel is gegroeid.

Culemborg, Nov. '41.