

HOE VERKOOPEN WIJ ONS HOUT ?

door

W. BURDET.

(Vervolg).

Vorbereidende Werkzaamheden.

In het Gooi staan wij er voor bekend dat we „veel werk” van onze jaarlijksche houtverkoopingen maken, en aangezien mijne beste vrienden wel eens van mij beweerd hebben, dat ik lui van overtuiging ben, moeten voor dat vele werk dus ook gegredene redenen zijn. Die redenen zijn er, want volgens eigen ervaring worden het extra werk plus de gemaakte onkosten ruimschoots vergoed door de verkregen inkomsten.

Het volgende staatje moge dit nog wat verduidelijken :

Staat 1. Resultaten der publieke houtveilingen in de jaren 1935-1940.						
1. Jaar	2. Aantal kavels	3. Aantal kubieke m	4. Bruto opbrengst	5. Onkosten	6. Netto opbrengst	7. Prijs per m ³
1935	115	158 m ³	f 456.10	f 57.53	f 398.57	f 2.69
1936	103	208 m ³	„ 522.30	➤ 33.38	„ 488.92	➤ 2.50
1937	108	196 m ³	„ 589.—	f 33.94	„ 555.06	f 2.88
1938	125	231 m ³	„ 904.70	„ 40.65	„ 864.05	„ 3.58
1939	116	164 m ³	„ 846.74	„ 83.01	„ 763.73	„ 4.37
1940	154	276 m ³	„1174.82	„102.77	„1072.05	➤ 3.93

In het tweede jaar onzer houtverkoopiging heb ik gemeend mijne principale te kunnen dienen door de onkosten zoo laag mogelijk te houden (zie kolom 5). Die onkosten waren toen als volgt :

Staat 2.

Huur verkooplokaal	f 2.50
Rekening drukker (aanplak- en veilingbiljetten)	„ 13.10
Verspreiding van de aanplakbiljetten	„ 3.—
Advertenties in de dagbladen	„ 8.30
Kwitantiezegels	„ 1.80
Zegels en registratierechten veilingssacte	„ 4.68
	f 33.38

¹⁾ In de jaren 1939 en 1940 vielen onder deze onkosten ook nog de 4% Omzetbelasting, welke weliswaar door de koopers boven de koopsom werd betaald, maar die van de bruto-opbrengsten moest worden afgetrokken.

De middelen welke een gunstigen invloed op de prijzen uitoefenen waren mij toen nog niet zoo duidelijk bekend, zoodat op de uitgaven voor advertenties (in de dagbladen) en voor drukkosten (aanplak- en veilingsbiljetten) te veel werd bezuinigd. In dat jaar was ook de gemiddelde prijs per m³ die behaald werd, de laagste die wij tot dusverre noteerden.

Die fout werd in de daarop volgende jaren hersteld, en al is de stijging van de prijs per m³ natuurlijk *niet alléén* aan de verbeterde verkoopingsmethode toe te schrijven ²⁾, toch houd ik er mij van overtuigd, dat de meerdere aandacht welke wij hieraan geven, een belangrijke factor is geweest bij het bereiken van de cijfers in kolom 7. (blz. 199).

Nu ben ik eigenlijk zeer benieuwd om eens te mogen vernemen hoe mijn collega's, verkoopers van ongeveer hetzelfde product, de door ons behaalde prijzen per m³ beoordeelen.

Ik vrees, dat men in 't algemeen de prijzen niet hoog zal vinden, doch ik zou er dan toch op willen wijzen, dat men de volgende omstandigheden in 't oog moet houden.

1e. Het te verkoopen hout is op andere wijze practisch onverkoopbaar, aangezien het in hoofdzaak bestaat uit gemengd brandhout en boeren-geriefhout, zooals lichte eiken paaltjes en slietjes.

De enkele beukenstammen die ter veiling kwamen waren van zoo slechte kwaliteit, dat er bij geen enkele hout-handelaar belangstelling voor te wekken was.

2e. De voor de veiling gemaakte onkosten zijn naar verhouding laag (4 à 6 %).

3e. De verkooping geschiedt *om contant geld*.

4e. De geheele verkooping neemt zeer weinig tijd in beslag. In ongeveer 2½ uur tijds werden bijv. dit jaar 150 perceelen verkocht, *en ook het geld daarvoor ontvangen!*

5e. Indien deze verkooping niet werd gehouden, zouden tóch terwille van de boschbouwkundige verpleging van het bosch, bijna dezelfde onkosten moeten worden gemaakt. De verkregen gelden kunnen dus in zekeren zin als *winst* worden beschouwd.

Indien men deze vijf punten voor oogen houdt, meen ik dat de resultaten onzer publieke houtveilingen niet onbevredigend zijn geweest.

Hoe werden die resultaten nu bereikt?

Vroeger, vele jaren geleden, werden dergelijke publieke

²⁾ Naast de algemeene stijging der houtprijzen in de jaren 1937—1940 zijn bij kleinere, lokale verkoopingen als de onze, de *plaatselijke en tijdelijke omstandigheden* van grooten invloed. Zoo viel bijv. in de week voor onze laatste houtverkoop (15-19 Jan. 1940) zeer veel sneeuw, waardoor het bezoek aan de kavels in het bosch zeer werd bemoeilijkt. De verlaging van den gemiddelden houtprijs tot f 3.93 (kol. 7) is in hoofdzaak hieraan te wijten.

houtveilingen volgens oud gebruik met een omgang door het bosch gehouden. De eigenaar of beheerder ging dan met zijn koopers van kavel tot kavel en het hout werd ter plaatse aan de meest biedende verkocht.³⁾

Deze wijze van verkoop bood naast vele nadeelen, ook één groot voordeel, nl. *alle* gegadigden konden het ter veiling gebrachte perceel hout *tijdens de veiling zien*.

In latere tijden was de daartegenoverstaande nadeelen echter steeds zwaarder.

- 1e. In de eerste plaats werden vroeger op deze wijze slechts een 20 à 30 perceelen per dag verkocht, terwijl wij thans verkooping van 100 à 150 perceelen houden. Indien wij die door een rondgang in het bosch moesten verkopen, 'dan zouden eenige dagen daarmede gemoeid zijn, in plaats van enkele uren.
- 2e. De kavels liggen dikwijls in vele kilometers uit elkander gelegen boschperceelen.
- 3e. Men is bij den verkoop in een lokaal niet meer van het weer afhankelijk, hetgeen juist in de meest geschikte maand voor het houden van dergelijke verkooping (Januari) van groot belang is.
- 4e. Het is bij een rondgang door het bosch bijna niet mogelijk om een behoorlijke administratie te voeren en van een contante betaling zou dan ook niet veel meer terecht komen.
- 5e. Voor gegadigden, die wat later ter veiling komen, is het dikwijls niet meer mogelijk het gezelschap terug te vinden.

Om al deze redenen worden onze veilingen tegenwoordig in een voor de koopers gemakkelijk te bereiken lokaal gehouden.

Indien men — zonder daarvoor teveel geld te moeten neerleggen — over een *verwarmde* lokaliteit kan beschikken, dan is dat een groot voordeel; koude voeten en tocht werken nu eenmaal niet gunstig op den kooplust!

Het verdient echter alle aanbeveling om het aan het lokaal gebonden nadeel, dat de perceelen ter veiling *niet meer zichtbaar zijn*, zooveel mogelijk te ondervangen. Daartoe staan ons vele middelen ter beschikking, waarvan ik er U hier enkele zal noemen.

³⁾ Het is interessant om den oorsprong van verschillende oude gebruiken en overleveringen op deze oeroude houtveilingen na te gaan. Zoo is bijv. het kwartje „mijn-geld” dat heden ten dage nog dikwijls aan den eersten bieder wordt toegekend, het overblijfsel van een nog veel oudere traditie. Bij den „rondgang” door het bosch in het hartje van den winter, had men natuurlijk wel eens behoefte aan een „opwarmertje”. De verkooper nam daarom een kruik jenever mede en om de stemming er in te houden, kreeg de eerste bieder van iedere kavel een borrel. Later werd, door de bepalingen van de drankwet en de registratiewet, die het houden van publieke verkooping in lokalen met vergunning verbieden, de borrel een kwartje.

2e. De volgorde der nummering geschiedt ook volgens een gemakkelijk in het bosch te vinden weg en wordt bovendien bij alle te gebruiken ingangen, 14 dagen vóór de

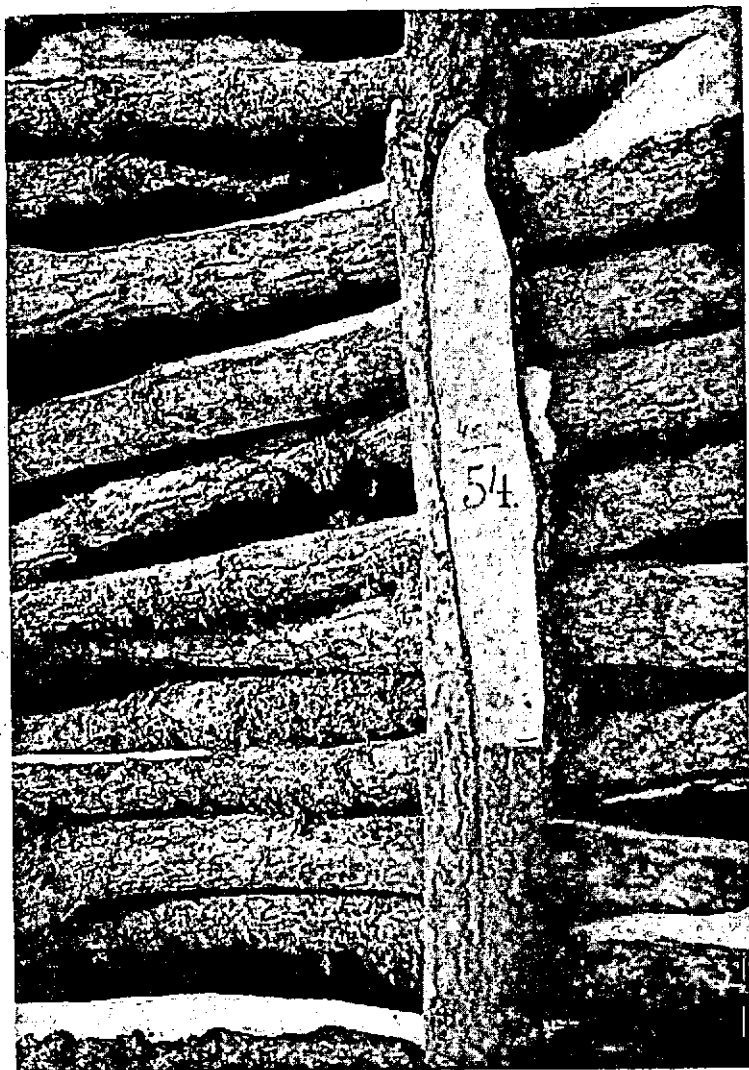


Foto No. 2.

veiling, door aanplakbiljetten en handwijzers duidelijk aangegeven. (Foto No. 1). (Deze laatsten worden onmiddellijk na de veiling verwijderd en voor een volgend jaar zorgvuldig opgeborgen).

3e. Op iedere kavel wordt naast het duidelijk leesbare per-

- ceelsnummer, ook den kubieken inhoud van dat perceel in roode cijfers aangegeven. (Foto No. 2).
- 4e. Bij het opstapelen van het hout wordt *eerlijk* gestapeld. Indien er „leelijk” hout in zit, komt dit niet als onaangename verrassing eerst bij het losmaken van den kavel aan het licht.
 - 5e. De kavels worden zooveel doenlijk in zuivere sortimenten gesplitst (zie veilingsplakaat 1940 Foto No. 1).
 - 6e. De verkoop wordt zooveel mogelijk ieder jaar op denzelfden dag gehouden.
Door biljetten van dezelfde kleur en van hetzelfde model op ongeveer dezelfde plaatsen wordt zij aangekondigd. Ook in de lokale bladen moet de te houden houtveiling tijdig worden geannonceerd.
 - 7e. Het verspreiden van veilingsbiljetten op groote schaal onder gegadigden (wij laten thans jaarlijks 500 veilingsbiljetten en 50 aanplakbiljetten drukken), terwijl aan de geregelde klanten een biljet als drukwerk per post wordt toegezonden.
 - 8e. Op den dag der houtverkoop is de boschwachter en zijn helpers reeds vroeg in het bosch aanwezig om aan de belangstellenden biljetten uit te reiken en tevens alle gewenschte inlichtingen te verstrekken. Indien er veel sneeuw mocht zijn gevallen (zooals in den nacht vóór onze houtverkoop in 1940) dan is het van belang een voetpad langs de kavels schoon te laten vegen en er voor te zorgen, dat althans de nummers der kavels overal goed zichtbaar zijn.

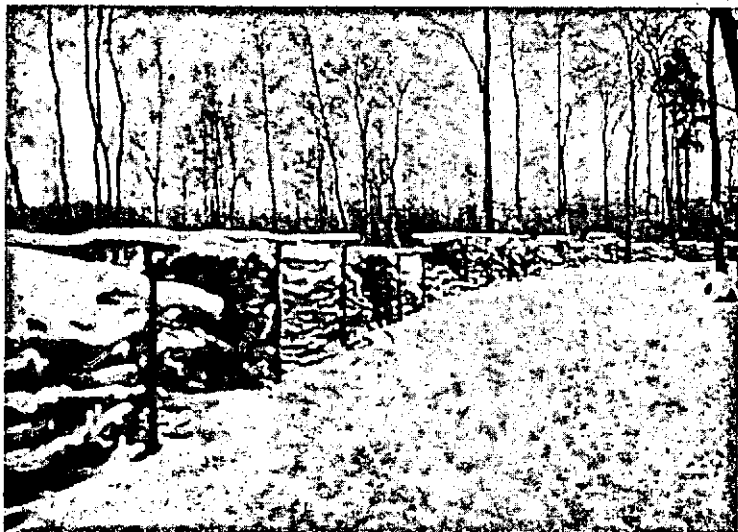
Door al deze middelen wordt bevorderd dat een zoo groot mogelijk aantal koopers, die een duidelijke voorstelling van het aangeboden product in zich hebben opgenomen, ter veiling verschijnt.

Natuurlijk hebben in den regel bepaalde koopers voor één bepaald sortiment bijzondere belangstelling. Zoo zijn er koopers van paaltjes en van slieten; van zwaar beuken- en eikenhout; van takkenbossen en van boonstaken. Er zijn ook koopers van kavels brandhout, maar dit is weer een geheel andere categorie, want over 't algemeen hebben deze hun waar niet zóó nauwkeurig bekeken. Vooral bij het sortiment „dennenbrandhout” is het de menschen meestal om een „koopje” te doen.

Gelukkig zijn er in den regel een groot aantal gegadigden die eventueel op een kaveltje dennenbrandhout zullen bieden. In de eerste plaats vindt men hieronder degenen die nog eens een vracht of een halve vracht „voor 't zelfde geld” er bij op kunnen laden. Zij hebben reeds hun palen of hun slietjes gekocht en kunnen er nog wel wat brandhout bij gebruiken.

Voorts is er de groote categorie van belangstellenden, die alléén op koopjes bedacht zijn.

Dit dennenbrandhout bestaat uit het tophout van dennen die reeds uit de hand aan houthandelaren verkocht werden. De bosch eigenaar kan daarom dit hout ook goedkoop van de hand doen en maakt bovendien op deze wijze dikwijls nog heel aardige prijzen. In dit sortiment is het ook niet zoo heel erg, als er bijv. door onvoorziene weersomstandigheden eens werkelijk eenige kavels abnormaal goedkoop weg gaan. Het is beslist af te raden om dit hout dan bij een bepaalde



Bikbergerbosch. Eenige kavels eiken paaltjes en slieten op den dag der houtveiling: 19 Januari 1940.

limiet op te houden, want in de eerste plaats weet men er zelf meestal ook geen raad meer mede en verder is het voor een geregelde, ieder jaar te houden verkooping, nog lang niet als een nadeel te beschouwen, wanneer er eens eenige koopjes gaan! Hoe echter die koopjes zijn, des te zekerder gaat dat bericht van mond tot mond onder de koopers rond en des te meer kans heeft men, om het volgend jaar weer meer belangstelling voor dergelijk hout te ondervinden. Hoe meer belangstelling, hoe hooger de prijzen!

De daling van de gemiddelde houtprijs in 1940 (zie staat 1 op blz. 199 laatste kolom onderaan) is zoowel aan een te groot aantal kavels dennenbrandhout (97.16 m³ tegenover 49.38 m³ in 1939) alsmede ook aan het weer toe te schrijven. We hebben dit jaar meer dennen uit de hand verkocht en hadden daardoor op onze publieke houtveiling ook bijna dubbel zooveel tophout.

Een sneeuwbuï op den dag vóór den verkoop heeft vele koopjesjagers afgeschrikt en zij die tòch kwamen, hadden zodoende het veld vrij.

De gemiddelde prijzen welke wij per m³ voor dit dennenbrandhout maakten, waren als volgt :

1935	1936	1937	1938	1939	1940
f 1.68	f 0.90	f 1.94	f 2.46	f 2.85	f 1.62

Hilversum, 8 Februari 1940.
