

HOE VERKOOPEN WIJ ONS HOUT?

door

W. BURDET.

INLEIDING.

Al eenige jaren heb ik het als een leemte in ons Boschbouwtijdschrift beschouwd, dat dit tijdschrift zoo weinig uitsluitel geeft over bovenstaande vraag. Dat zal natuurlijk wel weer aan de redactie liggen, maar laat ik voorzichtig zijn, want zoo juist komt een circulaire van den Voorzitter dier redactie (gelukkig staat er *vertrouwelijk* boven) mij uit mijn lethargie van zelfgenoegzaamheid wakker schudden, om mij er aan te herinneren dat niet de redactie van het tijdschrift, maar *wij*, de praktijkmensen, het antwoord op die vraag schuldig zijn gebleven en ofschoon het mij slechts matig interesseert, wanneer ik nog eens in het Boschbouwtijdschrift kan nalezen, hoe nu precies de houtverkoopingen van het Gooisch Natuurreservaat worden gehouden en wat daar de resultaten van zijn, koester ik toch nog de wellicht ietwat optimistische hoop, dat mijn collega's bij andere lichamen, particulieren en den Staat der Nederlanden, door mijne bescheidene, hoewel toch met goede bedoelingen ondernomen poging aangemoedigd, hun licht zullen willen laten schijnen, over de thans nog zoo duistere vraag: „*Hoe verkoopen wij ons hout?*”

We hebben ons waarschijnlijk allen meer of minder in de praktijk des levens leeren redden, ook wat dit zeer belangrijke onderdeel van de werkzaamheden van een houtvester betreft.

Op de collegebanken hebben — of is het voorzichtiger om te zeggen *hadden* we — (men vergeet zoo licht dat het al weer 22 jaar geleden is en dat er in dat tijdsverloop ook bij het onderwijs vooruitgang is geweest) — er weinig van vernomen. In het boekje „Het hout”, van Prof. t e W e c h e l is er een hoofdstuk (20 pagina's) aan gewijd, maar alhoewel daar eenige algemeene fichtlijnen te vinden zijn, geeft deze schrijver toch meer de gang van zaken in Ned. Indië weer, dan de plaatselijke gebruiken in Nederland, en dat is ook wel te begrijpen, als men bedenkt dat het boek reeds vele jaren geleden werd geschreven en uitgegeven, en dat, zooals de schrijver zelf aan het slot heeft vastgelegd, „het boschbedrijf zich hier te lande in een betrekkelijk snelle phase van voortuitgang bevindt”.

Wat mij persoonlijk betreft heb ik mijn kennis op het gebied der houtverkoopingen in hoofdzaak te danken aan mijn collega Ir. A. F. K u h n, die mij in 't begin van mijn Rentmeesterschap op een goed pad heeft geholpen, en voorts aan de harde lessen der praktijk zelve. Toch kan ik mij voorstellen dat dikwijls dezelfde, of althans dezelfde soort fouten, door onwetendheid op verschillende plaatsen in ons land worden herhaald.

Moge de behandeling van dit onderwerp in ons Boschbouwtijdschrift ons daarvoor behoeden en den nieuwelings op dit gebied eenigszins wegwijs maken.



Bikbergerbosch. Een jong dennenbosch (*Pinus silvestris*), met daarachter een eikentelgenbosch. Daartusschen kavels eiken slieten voor de houtverkooping. (Febr. 1937).

EEN MOEILIK BEGIN.

Toen ik zeven jaren geleden plotseling voor de taak werd gesteld om het rijpe houtgewas uit de bosschen der Stichting Gooisch Natuurreservaat zoo voordeelig mogelijk te verkoopen, viel dat niet mede.

Om te beginnen, was het te verkoopen product slecht, zoo niet geheel waardeloos. Gedurende dertig à veertig jaren was in de thans onder mijn beheer staande bosschen in 't geheel niet gedund. Waar in de omliggende bosschen wél gedund werd, geschiedde dit door de plaatselijke houthandelaren, die dan de te vellen boomen veelal zelf mochten uitzoeken! Het is te begrijpen dat zij voor mijn eerste dunningen, die bovendien voor meer dan de helft uit dood hout bestonden, weinig belangstelling toonden.

De Huizer bevolking had, ten gevolge van gebrekkig toezicht, doch voornamelijk door het ontbreken van eenig

boschbeheer, zich langzamerhand de gewoonte aangeleerd om in haar brandhout behoefden te voorzien, door vrijelijk in de bosschen te „sprokkelen”. Het heette dan dat het op den grond liggende doode hout geen waarde had en aan de bevolking toekwam, maar het spreekt wel vanzelf dat bij het geringe toezicht dat er heerschte, ook levende boomen dikwijls ten offer vielen, zij het dan ook dat eerst het stervensproces op listige wijze door 's menschen hand werd verhaast. De afgeknauwde stronken van op dergelijke wijze gesneuvelde boomen, waren overal in de bosschen te vinden, terwijl er bovendien nog een aanzienlijk aantal op stam staande doode en verrotte boomen, als zijnde niet van gading dezer sprokkelaars, werden aangetroffen. Men gaf blijkbaar toch ook nog bij 't sprokkelen de voorkeur aan levend hout.

Welke mogelijkheden stonden nu voor de eerste houtverkoopingen voor mij open?

Volgens te Wechel kan men drie gevallen onderscheiden, die elk weer in tweeën kunnen worden onderverdeeld:

- I. Openbare verkoop.
 - a. bij opbod;
 - b. bij afslag.
- II. Verkoop bij inschrijving.
 - a. openbaar;
 - b. geheim.
- III. Onderhandsche verkoop.
 - a. tegen vaste prijzen;
 - b. tegen onderling overeen te komen prijzen.

Tengevolge van de reeds hierboven vermelde plaatselijke omstandigheden, moesten de onder II. en III. genoemde mogelijkheden aanvankelijk als uitgeschakeld worden beschouwd. Restte nog: Openbare verkoop bij opbod of bij afslag.

Nu meen ik dat „verkoop bij opbod” in de verschillende boschdistricten van ons land verreweg het meest gebruikelijk is. Men draagt dan het houden van de verkoop aan een ter plaatse goed bekend staande notaris op en meent dan daarmede van een deel der soesa af te zijn.

Zeer waarschijnlijk zou ik ook in het Gooi daartoe zijn overgegaan, indien mijn vriend Kuhn mij niet den goeden raad had gegeven de verkoop zelf en bij afslag te houden.

Oberforstmeister Ney noemde reeds in 1911 als voordeelen van den verkoop bij afslag:

1. Iedere koper moet zich van te voren een idee vormen van de werkelijke waarde der te verkoopen kavels. (Men krijgt daardoor een zeer juiste waardebeplating van het hout).

2. Het is onmogelijk nieuwe koopers, die het ernstig meenen, van de markt te houden.
3. De methode is waardiger voor den verkoper, dan de verkoop bij opbod, omdat niet geprofiteerd wordt van het geagiteerd zijn van de koopers.
4. Niemand koopt daardoor kavels voor een hooger prijs dan ze waard zijn.
5. De verkoop bij afslag loopt veel sneller van stapel dan de verkoop bij opbod.
6. Den kleinhandel wordt dezelfde kans gegeven als den groothandel (zie sub 2e). Men voorkomt ringvormen door den groothandel.
7. De op vendutie's betaalde prijzen staan in zeer nauw verband met de marktwaarde, groote schommelingen in de opbrengsten zijn ten eenenmale uitgesloten.
8. Elke koper kan gemakkelijker die hoeveelheid koopen, waarop hij van tevoren gerekend heeft.

Te Wechel, uit wiens boek „Het Hout” het bovenstaande werd overgenomen, voegt hieraan toe: „Van onpartijdig standpunt bezien, wil het ons voorkomen dat de verkoop bij afslag in alle opzichten de voorkeur verdient boven den verkoop bij opbod”.

Na een thans zevenjarige ervaring met publieke houtveilingen, ben ik het hiermede eens, zij het dan ook om gedeeltelijk andere redenen dan Ney en Te Wechel.

Als eerste voordeel van den verkoop bij afslag zou ik willen noemen, dat ik daarmede vrij ben van Art. 103 van de Registratiewet, die mij als particulier houtveilinger voor een notaris of een deurwaarder in den arm te nemen, die mij voor zijn diensten gewoonlijk 8 à 15 % van den omzet berekent. Daar komt dan nog bij, dat een notaris voor houtverkoopingen beneden de f 1000.— weinig belangstelling toont, hetgeen begrijpelijk is, aangezien de door hem te maken onkosten dan meestal 15 à 20 % van den omzet zullen bedragen.

Als tweede voordeel zou ik hier direct op willen laten volgen het 5e punt van Ney, nl. dat de verkoop bij afslag veel sneller verloopt. Juist daardoor wordt deze wijze van verkoop zoo bij uitstek geschikt voor lokale verkoopingen op kleine schaal door den beheerder zelf uitgevoerd.

Tegen de andere door Ney genoemde voordeelen zijn echter wel eenige bezwaren in te brengen.

Zoo is hetgeen onder 1. wordt gezegd, slechts ten deele waar. 't Hangt hier natuurlijk, evenals bij elke publieke verkoop af van de kwestie van vraag en aanbod en daarom kan men de behaalde prijzen nog lang niet altijd als de juiste waardebepaling beschouwen: Zoo is het bij mij voorgekomen, dat een mijt droge takkenbossen waar 300 stuks aan zaten,

bijv. f 9.— opbracht en een mijt met dezelfde takkenbossen op dezelfde verkooping, waar echter slechts 100 stuks van waren, tóch nog f 4.50 opbracht.

Welke koper betaalde nu de juiste waarde? Indien het de eerste was, dan betaalde de tweede zeker te veel, maar indien de tweede geen strop haalde, dan heeft de eerste een echt „koopje” gehad. Hetzelfde geldt ook voor het 4e punt van N e y. Ook bij afslag kunnen de prijzen wel degelijk worden opgedreven, vermits er maar genoeg koopers zijn, die hetzelfde soort hout wenschen te koopen en er slechts een gering aantal perceelen van dat hout op de veiling worden gebracht. Die perceelen — al zijn zij onderling precies gelijk — gaan dan dikwijls voor steeds hogere bedragen weg, „omdat den een den ander dat hout niet gut”.

Nu kan men natuurlijk ook redeneeren dat de hoogst betaalde prijs de juiste marktwaarde vertegenwoordigt omdat een boer zich niet licht een strop zal koopen op een publieke veiling. Het is mogelijk dat dit juist is, maar voor mij staat het in ieder geval vast, dat de op een publieken verkoop (ook bij afslag) voor de enkele perceelen behaalde prijzen, lang niet steeds de juiste marktwaarde vertegenwoordigen.

Dit blijkt trouwens ook uit de schattingslijsten welke wij ieder jaar voor elk perceel zoo nauwkeurig mogelijk van te voren opmaken. Steeds levert de verkooping aanmerkelijke afwijkingen met de gemaakte schattingen op, die dikwijls het dubbele of de helft overschrijden, terwijl toch het totaal van de geheele verkooping meestal zeer aardig het totaal der schatting nabij komt.

De afwijkingen in de prijzen houden ook vaak verband met de ligging van het perceel in het bosch. Dit behoeft dan nog heelemaal niet gunstiger of ongunstiger te zijn ten opzichte van het vervoer, want het is veelal voldoende, dat het goed in 't oog loopt tegenover een ander dat meer achteraf is opgestapeld om een prijsverschil in het leven te roepen. Het is merkwaardig hoe gauw koopers „aanvoelen” of er veel of weinig gegadigden zijn voor een bepaald perceel.

Dit brengt ons op een ander punt, dat ik echter in een volgend artikel zou willen bespreken, nl. de wijze waarop de verkoopingen bij ons worden voorbereid.