

## Samenwerking bij de houtafzet . . . . waarom en hoe ?

### II Aanbodzijde van de rondhoutmarkt

### III Gedachten omtrent samenwerking

E. M. Lammerts van Bueren

#### I Aanbodzijde van de rondhoutmarkt

##### I Omvang en potenties van het Nederlandse bos

Volgens de laatste Nederlandse bosstatistiek 1964-1968 beslaat het bosareaal in ons land 280.000 ha.

Deze zijn als volgt onderverdeeld:

Opgaand volkomen bos	200.000 ha
Opgaand onvolkomen bos	} 50.000 ha
Bos in woonkernen en vakantieverblijven	
Hakhout en griend	30.000 ha

Het opgaand volkomen bos bestaat uit 162.000 ha

13.000 km (enkele rijen) weg- en grensbeplantingen

Daarnaast bevinden zich in ons land nog ruim

13.000 km enkele rijen weg- en grensbeplantingen

equivalent aan ca. 35.000 ha opgaand bos. Deze beplantingen bestaan voor ruim 40% uit populier en wilg, gevolgd door respectievelijk eik, beuk en andere loofhoutsoorten.

Van het opgaand bos en de weg- en grensbeplantingen tesamen is een jaarlijkse bijgroei van ca. 1,30 miljoen m<sup>3</sup> met schors te verwachten. Naaldhoutbossen nemen hiervan circa 1 miljoen m<sup>3</sup> voor hun rekening.

Het naaldhoutbos is relatief jong, hetgeen door onderstaand overzicht, waarin de leeftijd anno 1974 van de naaldhoutbossen in Nederland is weergegeven, duidelijk wordt gemaakt.

Uit de tabel blijken de ongeveer 100.000 ha grove-

leeftijdsklasseverdeling van het opgaand volkomen naaldhoutbos anno 1974 op basis van de kiemjaarclassering zoals opgegeven in de Bosstatistiek 1964-1968.

houtsoort	totale opp. ha	naaldhout- bossen < 35 jaar		naaldhout- bossen > 35 jaar		naaldhout- bossen > 45 jaar		naaldhout- bossen > 55 jaar		naaldhout- bossen > 65 jaar	
		ha	%	ha	%	ha	%	ha	%	ha	%
groeven	99370	30370	31	69000	69	55470	56	35540	36	21950	22
Oostenr. + Cors.den + overige Pinus	15840	10370	65	5470	35	2840	18	1280	8	470	3
douglas	14560	10960	75	3600	25	1030	7	340	2	130	1
lariks	18370	11870	65	6500	35	1190	6	130	1	60	0,3
Picea	13360	8080	60	5280	40	2110	16	740	6	300	0,2
overige soorten o.a. Abies	900	600	67	300	33	140	16	90	10	60	7
<b> totaal</b>	<b>162400</b>	<b>72250</b>	<b>44</b>	<b>90150</b>	<b>56</b>	<b>62780</b>	<b>39</b>	<b>38120</b>	<b>23</b>	<b>22970</b>	<b>14</b>

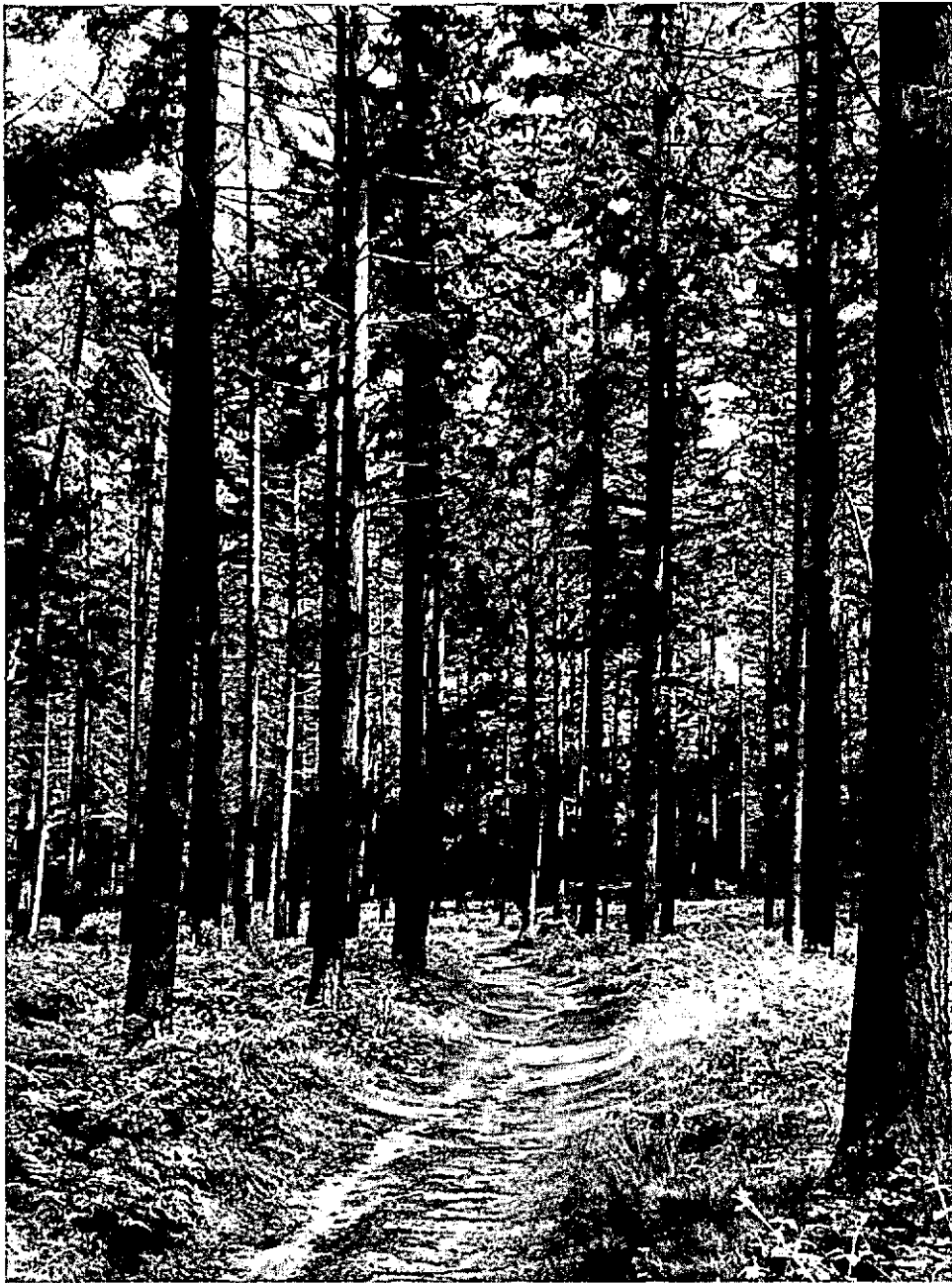
den zowel absoluut als relatief de meeste oudere opstanden te bezitten. De leeftijdsverdeling is redelijk gelijkmatig met enigszins een piek in het voorkomen van opstanden rond de 50 jaar.

De overige pinus opstanden geven met een percentage van 65% voorkomend in leeftijden onder de 35 jaar een minder gunstig beeld.

De onevenwichtigheid in leeftijdsopbouw van de 47.000 ha beplant met meer eisende naaldhoutsoorten (douglas, lariks, spar, Abies) is evident. Thans zouden van deze naaldhoutsoorten 4.450 ha ouder dan 45 jaar, 1.300 ha ouder dan 55 jaar en slechts 550 ha ouder dan 65 jaar zijn!

Omdat sinds de opname van de statistiek in de bossen kaalkappen zijn gepleegd voor de noodzakelijke verjonging, zullen deze cijfers eerder aan de hoge kant dan aan de lage kant zijn. De storm van november 1972 en die van april 1973 hebben naar schatting 5.000 ha ouder naaldhoutbos tegen de vlakte geworpen, waaronder ongeveer 1000 ha meer eisend naaldhout.

De meeste bossen staan op armere bodemtypen over het algemeen niet of weinig geschikt voor landbouw. Met name veel van onze grovendennbossen komen voor op gronden die zelfs voor bosbouw ongeschikt geacht moeten worden. Arme groeiplaatsen en het aanvankelijk ontbreken van geselecteerde herkomsten zijn vaak de oorzaken van in Nederland voorkomende langzaam groeiende op-



Douglasopstand van goede kwaliteit in het Speulderbos.

standen met slechte stameigenschappen (takkransen dicht op elkaar, kromme groei). Opstanden op de wat rijkere gronden en ontstaan uit beter uitgangsmateriaal leveren hout op van goede kwaliteit met vele toepassingsmogelijkheden.

## 2 Aanbod van hout kwantitatief en kwalitatief

Uit het voorgaande kunnen enkele conclusies worden getrokken ten aanzien van het jaarlijks houtaanbod. De relatief jeugdige leeftijd van de bossen

heeft gevolgen voor het jaarlijkse houtaanbod zowel in kwantitatieve als kwalitatieve zin. Kwantitatief gezien zal de naaldhoutoogst aanvankelijk geringer moeten zijn dan de jaarlijkse bijgroei, om de toekomstige productie en mogelijkheden van houtoogst geen geweld aan te doen. De kap zal voor het overgrote deel als dunning worden uitgevoerd. De laatste jaren is plm. 900.000 m<sup>3</sup> hout exclusief brandhout, per jaar op de markt gebracht waarvan ca. 330.000 m<sup>3</sup> loofhout dat voor de helft afkomstig was van wegen grensbeplantingen. Kapregistraties van het Staats-

bosbeheer en de ten behoeve van de EEG jaarlijks opgestelde nationale houtproductie-statistiek maken onderstaande schatting mogelijk van de verdeling der kubieke meters over verschillende houtsoorten.

Pinus soorten	420.000 m <sup>3</sup>	Populier	160.000 m <sup>3</sup>
Overig naaldhout	150.000 m <sup>3</sup>	Eik	70.000 m <sup>3</sup>
		Overig loofhout	100.000 m <sup>3</sup>
Totaal naaldhout	570.000 m <sup>3</sup>		330.000 m <sup>3</sup>

Kwalitatief betekent de jeugdige leeftijd van onze bossen dat het aangeboden hout over het algemeen van bescheiden afmetingen is. De meeste partijen bezitten een gemiddelde diameter op borsthoogte tussen de 12 cm en 25 cm. Daarnaast worden echter ook zwaardere partijen verkocht van o.a. groveden, Douglas, populier en eik.

Voor het grovedennenhout afkomstig van de arme groeiplaatsen blinkt niet uit door rechtheid. Lariks vertoont nogal eens een kromme onderstam, de zogenaamde sabelvoet. Bepaalde populierenklonen, met name de 'Marilandica', vormen eveneens een niet al te rechte stam. De naaldhoutbossen die groeien op de veel minder talrijk voorkomende betere groeiplaatsen leveren rechte slanke stammen op. Over het algemeen kan gesteld worden dat op snoeien van stammen gericht op het telen van zaaghout, achterwege is gebleven. Dit betekent dat ook in de zwaardere stammen meer of minder losse en vaste kwasten kunnen voorkomen, afhankelijk van de natuurlijke stamreinigingseigenschappen van de boom.

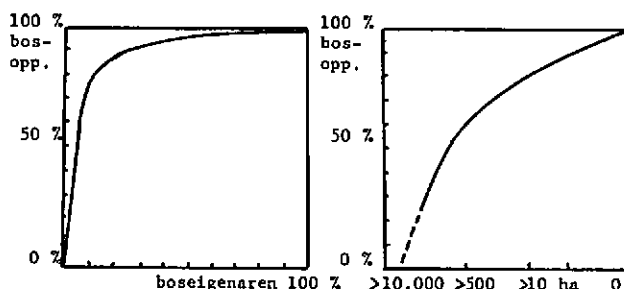
Voor de eerst komende twintig jaar is wat betreft de kwaliteit en houtsoortensamenstelling van het naaldhout slechts een geringe verandering te verwachten. In de loop van die periode zal het aanbod van zwaarder meer eisend naaldhout kunnen toenemen, in verband met de omvangrijke aanplant welke begonnen is tussen 1930-1940. Het aanbod van lichtere groveden zal wat afnemen. Deze verwachtingen stemmen redelijk overeen met de prognose van de potentiële kap van naaldhout die Grandjean in 1962 heeft opgesteld. Wat het loofhout betreft is door de mogelijkheid van de korte omloop van de populier het aanbod op relatief korte termijn flexibel. De laatste jaren is het populierenareaal uitgebreid.

### 3 Eigendomstoestand en geografische spreiding

Het Nederlandse bos is zowel qua eigendomstoestand als ruimtelijk sterk versnipperd. Dit moge blijken uit onderstaande tabel en grafieken die oetrekking hebben op het bosareaal.

#### Eigendomstoestand Nederlandse bos

Staat	24%	verenigingen + stichtingen	
provincie	1%		5%
gemeente	16%	particulieren	54%



Relatie tussen het aantal beseigenaren en het procentueel aandeel van het Nederlandse bos.

Relatie tussen de omvang van de boscomplexen en het procentuele aandeel van het Nederlandse bos.

Het totale Nederlandse bosbezit valt toe aan plm. 12.000 eigenaren die één of meer van de ca. 14.000 boscomplexen in eigendom hebben. Er is een relatieve concentratie van het bezit waar te nemen. Zo bezit 5% (600) van de beseigenaren 60% van het bos en 10% (1200) van de eigenaren kan zelfs 80% van het bos tot haar eigendom rekenen.

De staat is de grootste "individuele" eigenaar en beschikt over 24% van het bosareaal.

Het grote aantal (14.000) boscomplexen wordt veroorzaakt door zeer vele (ca. 11.900) kleine objecten van 0,5 tot 10 ha. Bijna 60% van de bosgronden wordt echter gevormd door complexen groter dan 50 ha.

De weg- en grensbeplantingen zijn in eigendom van gemeenten (39%), particulieren (29%), provincies (6%), Staat (15%) en overige publiekrechtelijke lichamen, verenigingen en stichtingen (11%).

Het bos ligt verspreid over Nederland waarbij het westen en noorden duidelijk minder bedeed zijn dan het midden en zuiden van het land.

Oppervlakte opgaand volkomen bos exclusief kapvlakten in ha.

Groningen	600	—%
Friesland	4500	2%
Drente	19000	10%
Overijssel	21300	11%
Gelderland	63300	32%
Utrecht	11800	6%
Noord-Holland	5000	3%
Zuid-Holland	1000	1%
Zeeland	1200	1%
Noord-Brabant	47800	24%
Limburg	18500	9%
Flevoland	2000*)	1%
Totaal	196000	100%

\*) Het bosareaal in Flevoland is na de opname van de statistiek aanzienlijk uitgebreid.



Een oud grovedennenbos  
op de Veluwe.

#### 4 Wijze waarop het hout op de markt wordt gebracht

Het jaarlijkse aanbod van hout vindt verspreid over het gehele land plaats met concentraties in Gelderland en Brabant, waar resp. 36.000 en 30.000 ha groveden een belangrijk deel van het bosbestand uitmaken. Het totale houtkwantum is de som van de partijen die door iedere beheerder/boseigenaar afzonderlijk worden aangeboden. Deze partijen bestaan uit geveld langhout en in toenemende mate uit hout op stam waarbij exploitatie aan de hout-

koper wordt overgelaten. Uitzonderingen daargelaten rekent de bouseigenaar/beheerder het maken van sortimenten niet (meer) tot zijn taak. Hij kent de markt onvoldoende, en zal daardoor het hout niet optimaal kunnen uitponden. Bovendien zou dit tot een nog grotere versnippering van de aan te bieden partijen hout leiden. In situaties waar uit één opstand meerdere sortimenten moeten worden gezaagd om technische redenen of om een zo groot mogelijke waarde aan het hout te geven, kunnen taken als uitponden, sorteren, verzamelen en de verkoop aan de verschillende eindverbruikers, het best in

één hand blijven. Door zich op het uitvoeren van deze taken toe te leggen, heeft de houthandel zich historisch ontwikkeld in een markt die bestond uit zeer vele zelfstandige boscigenaren/beheerders en vele eindverbruikers. In deze situatie bezit de handel de noodzakelijke flexibiliteit in het aanpassen aan tijdelijke wijzigingen in de vraag, omdat zij verschillende sortimenten voert en voorraden aanhoudt. Nog steeds verkoopt de boscigenaar/beheerder meestal zonder overleg, onderhands aan een vertrouwde relatie (houthandelaar) of bij inschrijving aan de houthandel, zijn doorgaans kleine partijen hout. Zowel door verkoop aan de vertrouwde relatie als door verkoop via het mechanisme van inschrijving vertrouwt hij er op de hoogst haalbare prijs te ontvangen. Door gebrek aan marktkennis is hij niet of zeer onnauwkeurig in staat deze prijs op andere

wijze te bepalen. Het idee te hebben dat hij een goede prijs voor zijn hout heeft gemaakt, vindt de boscigenaar in de eerste plaats van belang. In welke afzetkanalen de koper het hout voert en welke krachten op de markt een goede prijs mogelijk maken, onttrekt zich aan zijn waarneming. Inzicht in deze materie mag ook niet van de individuele boscigenaar/beheerder verlangd worden. Desalniettemin past de huidige ongecoördineerde wijze van houtaanbod niet meer in een markt waarin de vraag zich concentreert en continuïteit van het aanbod wordt verlangd. Aanpassing van de wijze waarop het hout wordt aangeboden wordt hierdoor als het ware afgedwongen. Reeds in hoofdstuk I waarin de vraagzijde van de rondhoutmarkt wordt beschreven is gesteld dat de aanpassing tot stand gebracht moet worden door samenwerking.

### III Gedachten omtrent samenwerking

#### 1 Motieven voor samenwerking bij de houtafzet

De aan te voeren motieven voor samenwerking zullen steunen op het uitgangspunt dat iedere boscigenaar/beheerder duurzaam een zo hoog mogelijke prijs voor zijn hout wenst te ontvangen. Voorts wordt aangenomen dat het best aan de voorwaarden hiertoe wordt voldaan wanneer vraag en aanbod wat betreft kwantum, kwaliteit en wijze van verkoop op elkaar zijn afgestemd. Uit de beschouwingen van de vraagzijde enerzijds en de aanbodzijde anderzijds kunnen ondermeer de volgende twee motieven voor samenwerking naar voren worden gebracht.

a De boscigenaren/beheerders, gezamenlijk zijnde "de houtproducent" van Nederland, dienen de aanbodzijde zodanig te structureren dat die "houtproducent" aanspreekbaar is en in staat is een houtafzetbeleid te voeren.

b Door bundeling van partijen hout met eenzelfde bestemming moet een aanpassing aan de vraag naar grotere eenheden tot stand komen met het doel een adequate grondstofvoorziening te bevorderen en een serieuzere onderhandelingspositie in te kunnen nemen.

ad a Bij de beschrijving van de vraagzijde zijn drie categorieën eindverbruikers onderscheiden. Voor de bedrijven in alle drie categorieën geldt dat het grondstoffen-bewustzijn sterk toeneemt. Dit houdt verband met de mondiaal en regionaal groeiende vraag waardoor het hout relatief schaars wordt en de importmogelijkheden teruglopen en onzeker worden. Tegelijkertijd vinden bij de houtverwerkende bedrijven verschuivingen plaats in het produktieproces naar kapitaalintensievere methoden. Automatisering en

mechanisering brengen hoge investeringskosten met zich mee, waardoor de verwachtingen ten aanzien van de rentabiliteit gedurende de afschrijvingsperiode een steeds belangrijker rol gaan spelen bij de te nemen beslissingen.

Besluiten tot vestiging, uitbreiding of vernieuwing van de houtverwerkende industrie zullen dan ook in belangrijke mate afhangen van het vertrouwen dat men heeft in het beschikbaar komen van hout uit het binnenland, in tijden van hoog en laag conjunctuur en tijden van hoog en laag prijspeil.

Uiteindelijk kunnen alleen de boscigenaren als gezamenlijke houtproducent het gezochte vertrouwen geven.

Toenaderingspogingen van de eindverbruikers stranden echter op het bijzonder grote aantal zelfstandig opererende boscigenaren, waardoor effectief overleg vrijwel onmogelijk is en waardoor het vertrouwen in een regelmatig beschikbaar komen van hout geen bodem kan krijgen. Door deze structuur van de aanbodzijde kunnen investeringen aan verbruikerszijde achterwege blijven. Op den duur kan dit leiden tot verzwakking en instabiliteit van de vraagzijde van de markt.

Samenwerking van de boscigenaren/beheerders bij de houtafzet kan deze structuur doelmatig veranderen en maakt het mogelijk dat "de houtproducent" een beleid voert dat gericht is op instandhouding van de eigen afzetmarkt. Het beleid moet zichtbaar worden gemaakt door beheersmaatregelen bewust te richten op de produktie van bepaalde sortimenten en door duidelijke stellingname ten aanzien van de richting waarin het hout moet worden afgezet.

Wat dit houtproduktie- en houtafzetbeleid betreft kan de volgende kanttekening worden gemaakt.

Op korte termijn kunnen houtteeltkundige maatregelen de soortensamenstelling en kwaliteit van het hout dat op de markt kan worden gebracht nauwelijks



Perceelsgrensbeplanting van populier bij Baak in de Achterhoek.

beïnvloeden. De vraagzijde dient zodanig opgebouwd te zijn dat alle aan te bieden kwaliteiten technisch verwerkt kunnen worden. Kwaliteiten met meerdere toepassingsmogelijkheden moeten kunnen worden opgenomen in die sectoren waar het eindproduct van het hout de hoogste prijs toelaat voor de ruwe grondstof. Door de grote produktie-eenheden van met name de vezelhoutverwerkende industrie, is het lang niet altijd mogelijk de afzetmarkt zo te structureren dat de opnamecapaciteit van bepaalde kwaliteiten in overeenstemming is met het aanbod van die kwaliteiten.

Wanneer bijvoorbeeld de opnamecapaciteit van de vezelhoutverwerkende industrie hier te lande te gering is, zal het vezelhout over grotere transportafstanden moeten worden vervoerd naar minder direct te beïnvloeden verder weg gelegen markten. De transportkosten zijn hoger en de onzekerheid ten aanzien van de afzet is groter. In het tegenovergestelde geval, waarbij vestigingen in Nederland door de omvang van de economische produktieschaal een vraag veroorzaken die groter is dan het aanbod van vezelhout, zal een deel van het hout dat tevens geschikt is voor andere toepassingsmogelijkheden door deze bedrijven moeten worden verwerkt, wanneer

de afhankelijkheid van importen een belemmering gaat vormen voor de planning en de bedrijfsvoering. Hierdoor zal tussen de drie onderscheiden categorieën een verscherpte concurrentie gaan optreden en prijsverschillen zullen tenderen geringer te worden. Zekere prijsverschillen zullen echter blijven bestaan en houden o.a. verband met de continuïteit van de houtafzet. (Zie "vraagzijde van de houtafzet bij de verschillende eindverbruikers").

In onderstaande tabel is een overzicht gegeven van de vraag naar rondhout bij de drie onderscheiden categorieën in Nederland en de bestemming die het uit de Nederlandse bossen afkomstige hout doorgaans krijgt. De cijfers berusten onder meer op getallenmateriaal van de Nationale houtproductie statistiek, opgesteld ten behoeve van de EEG in de jaren 1970 en 1971.

(De jaren 1972 en 1973 zijn in verband met de windworpen niet representatief).

verbruikerscategorie in Nederland	binnenlandse vraag naar rondhout 1000 m <sup>3</sup>	bestemming van inlands hout 1000 m <sup>3</sup>
vezelhoutverwerkende Industrie	naaldhout 420	230
	loofhout 150	
		370 <sup>1)</sup>
zagerijen, kistfabrieken etc. (exclusief verwerking van tropisch hout)	naaldhout 130	100
	loofhout 300	
		270
overige rondhout verbruikers	400 <sup>2)</sup>	260 <sup>3)</sup>
<b>totaal</b>	<b>1.400</b>	<b>900</b>

<sup>1)</sup> In 1970/71 werd hiervan ± 40% naar Duitsland en België geëxporteerd.

<sup>2)</sup> Bijna één kwart bestaat uit geïmporteerde heipalen.

<sup>3)</sup> Een derde hiervan werd als mijnhout naar Duitsland geëxporteerd.

Het voeren van een weloverwogen houtafzetbeleid van de "houtproducent" is noodzakelijk zodat voorkomen wordt dat door opportunistisch handelen het behalen van een schijnbaar voordeel vandaag, leidt tot het wegvallen van belangrijke afzetmogelijkheden morgen.

Het behoud van een continuïteit van de houtafzet in diverse richtingen lijkt dan ook voor de Nederlandse boscigenaar een gerechtvaardigd doel om naar te streven. Continuïteit levert bovendien het voordeel van geringere verkoopkosten, een eenvoudiger bedrijfsvoering, en een houthandel- of aannemersbestand dat is ingesteld op de produktie van bepaalde sortimenten.

ad b Zowel de eindverbruikers als de handel die voor deze bedrijven de inkoop verzorgt, zullen per

transactie een groot kwantum moeten inkopen om te voorkomen dat het aantal transacties oneindig groot wordt en dat te veel risico wordt gelopen bij de dekking van de jaarbehoefte. Het uitblijven van het aanbod van grotere eenheden kan evenals het uitblijven van een houtafzetbeleid een gebrekkige houtvoorziening van bedrijven tot gevolg hebben en daarmee een labiele afzetmarkt veroorzaken.

Grote onevenwichtigheid tussen gevraagde eenheden en aangeboden eenheden en een beperkte kennis van de markt, maken thans over het algemeen de individuele boseigenaar/beheerder als transactiepartner weinig interessant en stellen hem in een te zwakke onderhandelingspositie.

Bundeling van het te verkopen hout van meerdere boseigenaren/beheerders biedt een oplossing. In samenwerkingsverband kan men het zich veroorloven zich meer te verdiepen in de houtmarkt en de positie van de transactiepartner. Een op deze kennis gebaseerde redelijke stellingname en het aanbod van een behoorlijk kwantum hout, maken de boseigenaar/beheerder tot een meer gewaardeerde transactiepartner van de houtkoper. Een en ander moet een optimale prijsvorming mogelijk maken.

## 2 Markttechnische voorwaarden voor een gemeenschappelijke houtafzet

De genoemde motieven voor samenwerking spreken over het voeren van een houtafzetbeleid, richting geven aan de houtstroom en bundeling van partijen om tegemoet te komen aan de vraag naar grote eenheden.

De vraag doet zich voor wat de boseigenaar/beheerder thans en in de toekomst op dit gebied kan doen? Het antwoord op deze vraag is onder meer afhankelijk van twee markttechnische factoren.

a De wijze van inkoop, vooral met betrekking tot de bereidheid jaarcontracten af te sluiten met stringente prijsbepaling.

b De vorm waarin de ruwe grondstof gevraagd wordt, bijv. langhout of sortimenten, één of meer houtsoorten.

ad a Het kunnen voeren van een houtafzetbeleid impliceert een direct contact tussen eindverbruiker en houtproducent of wel innige samenwerking tussen eindverbruiker houthandel en houtproducent, waardoor de invloed van de houtproducent op de richting van de houtstroom wordt gewaarborgd.

Het effectief richting kunnen geven aan de houtstroom veronderstelt bij de eindverbruikers op zijn minst de wil en de mogelijkheid jaarcontracten af te sluiten en de inhoud daarvan te respecteren. Hieronder volgt in een schema datgene wat in het hoofdstuk "Vraagzijde van de rondhoutmarkt" bij de

verschillende categorieën eindverbruikers onder e gezegd is over deze mogelijkheid.

Bereidheid en mogelijkheid tot het afsluiten van jaarcontracten.

verbruikerscategorieën	thans	toekomst
vezelhout verwerkende industrie	papier-industrie	vrij algemeen
	vezel-spaanplaat industr.	minderheid
zagerijen, kistenfabrieken e.d.	niet algemeen	vrij algemeen
rondhoutsorteerbedrijven	algemeen	algemeen

ad b De boseigenaren beschikken in de eerste plaats over hout op stam of geveld langhout. (zie II 4).

De mogelijkheid van een effectieve bundeling van bepaalde partijen tot één grote partij met één bestemming veronderstelt bij de eindverbruikers of handel een vraag naar langhout met een ruime diameterspreiding en tolerantie voor krommingen (zie II 2). Het beste alternatief voor de vraag naar langhout is de vraag naar een ongeschild standaard Sortiment tot welke praktisch iedere boom uit de opstand in zijn geheel is op te zagen. In onderstaand schema is weer gegeven wat met betrekking tot dit onderwerp is gesteld bij de beschouwing van de "Vraagzijde van de rondhoutmarkt" onder ad a en ad b.

Vorm waarin over het algemeen de ruwe grondstof wordt gevraagd door de eindverbruiker.

verbruikerscategorie	thans	toekomst
vezelhout verwerkende industrie	1-2 m standaard sortimenten ongeschild/geschild <sup>1)</sup>	langhout ongeschild, en standaard sortimenten
zagerijen, kistenfabrieken e.d.	zwaardere sortimenten en lichter sortimenten ongeschild en geschild.	langhout top 10-14 cm en zwaardere sortimenten
rondhoutsorteerbedrijven	langhout ongeschild	langhout ongeschild

<sup>1)</sup> Spaanplaat-vezelplaatfabrieken kunnen ongeschild hout in hun eindproduct verwerken. Papier wordt vrijwel altijd, op enkele donkere verpakkingspapieren na, uit geschild hout geproduceerd. Verschillende fabrieken beschikken over een schilinstallatie op het eigen terrein.

Het is niet uitgesloten dat naast de bestaande rondhoutsorteerbedrijven, als tussenstation tussen houtproducent en eindverbruikers van allerhande rondhoutsortimenten nog een ander houtverwerkend tussenstation ontstaat waarbij langhout met uiteenlopende diameter door profielverspaners tot gezaagd hout

en chips voor de vezelhoutverwerkende industrie wordt omgevormd. Naar analogie van het buitenland waar integratie tussen zagerijen en vezelhoutverwerkende industrie wel haast een voorwaarde is voor een behoorlijke rentabiliteit van beide bedrijven, zou men door horizontale samenwerking bij de industrie ook in Nederland tot een dergelijke conceptie kunnen komen.

Wat de vraag naar specifieke houtsoorten betreft kan in zijn algemeenheid gesteld worden dat een papierfabriek ofwel loofhout, ofwel naaldhout verwerkt. Afhankelijk van het eindprodukt kan men meerdere of slechts enkele soorten door elkaar gebruiken. Verscheidene spaanplatenfabrieken kunnen loof- en naaldhout door elkaar verwerken.

Zagerijen beperken zich over het algemeen tot het verzagen van slechts enkele houtsoorten.

Rondhoutsorteerb企业 zijn gespecialiseerd in de verwerking van alle soorten naaldhout.

Beschouwingen van de in beide schema's vermelde ontwikkelingen doen veronderstellen dat, zowel de mogelijkheden om jaarcontracten af te sluiten als de mogelijkheden om tot effectieve bundeling van partijen hout te komen, in de toekomst groter zullen zijn dan thans. Dit impliceert dat samenwerking in de toekomst meer gestalte zal hebben.

Het beeld wat men van de toekomstige samenwerking heeft, moet bepalend zijn voor de stappen die men thans onder de huidige omstandigheden op dat gebied wil zetten.

Alvorens op de ontwikkeling van de samenwerking in te gaan is het daarom goed eerst te filosoferen over de positie en het functioneren van een samenwerkingsverband in de toekomst.

### **3 Toekomstbeeld; wijze van houtverkoop, vorm van samenwerking**

#### *Wijze van houtverkoop, contract versus inschrijving*

Aan de vraagzijde zal er in de toekomst, gezien de schaal der bedrijven, slechts ruimten zijn voor een beperkt aantal bedrijven in het geografische afzetgebied. Daardoor is de oorsprong van de vraag duidelijk, in tegenstelling tot bepaalde gevallen in de huidige situatie.

Besef van wederzijdse afhankelijkheid, vertrouwen en inzicht in elkaars mogelijkheden, leidt tot rechtstreekse onderhandelingen tussen de samenwerkingsverbanden en verschillende bedrijven uit de drie onderscheiden categorieën eindverbruikers.

In deze situatie vervullen openbare verkopen door inschrijvingen een beperkte functie en nemen een zeer bescheiden plaats in. Ze vormen een noodzakelijke aanvulling op de grote rechtstreekse transacties om aan de vraag die door deze transacties niet gedekt wordt tegemoet te komen.

Gedoeld wordt op de vraag van niet gemakkelijk

in de markt te onderscheiden kleinere houtbedrijven naar specifieke rondhoutsortimenten, en op de vraag van grote bedrijven die over het algemeen niet meer dan 80 à 90% van hun jaarbehoefte door middel van jaarcontracten dekken. Ook kunnen door het houden van deze inschrijvingen onvolkomenheden in de geregelde houtstroom worden opgeheven.

Een onderhandse inschrijving voor gegadigden binnen één categorie kan onderdeel uitmaken van het beleid. De richting van de houtstroom is dan wel vastgelegd, maar de concurrentie bepaalt uiteindelijk de koper.

De openbare en onderhandse verkoop door inschrijving vervult hiermede een wezenlijk andere functie dan thans, waar zij vrij algemeen toegepast wordt en gezien wordt als een middel om de hoogste prijs voor het hout te ontvangen wanneer men zelf onvoldoende bekend is met de marktsituatie en de mogelijkheden van de exploitanten. Thans leiden sterk aan plaats en tijd gebonden soms min of meer toevallige omstandigheden, tot de hoogst geboden prijs waardoor de richting waarin het hout zijn weg vindt, wordt bepaald.

#### *Sluiten van de transacties en uitvoering van het contract*

De uitvoering van de verkoopcontracten zoals de exploitatie, deels ook de planning daarvan, en het transport zal aan zelfstandige ondernemingen kunnen worden overgelaten.

Hierdoor behalen waarschijnlijk alle betrokken partijen economisch voordeel. Dergelijke ondernemingen zullen voortgekomen zijn uit de gevestigde rondhouthandel of zelfs onderdeel hiervan uitmaken met name daar waar de rondhouthandel zich heeft ontwikkeld tot afnemer van hout in de categorie waarbij rondhoutsorteerb企业 een belangrijke rol spelen. Ook zullen loonbedrijven en aannemers tot gemechaniseerde bosexploitatieb企业 zijn uitgegroeid.

Welke rol de exploitant speelt bij de afsluiting en uitvoering der contracten is van verschillende factoren afhankelijk. Er zijn een aantal situaties denkbaar:

a De houthandel kan op basis van het overleg tussen samenwerkingsverband en eindverbruikers, de verkoopcontracten met de industrie afsluiten en vervolgens met de samenwerkingsverbanden de inkoopcontracten. Deze gang van zaken is vooral te verkiezen wanneer nog aanvullende inkopen (elders in Nederland, België, NW Duitsland) noodzakelijk zijn om de totale behoefte van de industrie te dekken. De handel is dan verantwoordelijk voor de levering en kwaliteit van het sortiment. Door het van te voren gevoerde overleg met samenwerkingsverbanden is zij zeker de beschikking te krijgen over een bepaalde hoeveelheid hout.



b De industrie sluit rechtstreeks een contract met de samenwerkingsverbanden voor levering van hout loco "fabriek". In dat geval kunnen de samenwerkingsverbanden contracten met de handel of aannemers afsluiten voor de opwerking en levering van langhout of standaard sortimenten aan de industrie. Hierbij is het samenwerkingsverband rechtstreeks verantwoordelijk voor de levering aan de Industrie terwijl de handel of aannemer verantwoordelijk is voor de oplevering van het werk tegenover het samenwerkingsverband.

Het samenwerkingsverband oefent grote invloed uit op de organisatie van de exploitatie.

c De industrie sluit rechtstreeks een contract met de samenwerkingsverbanden voor de koop van hout op stam. De industrie is verantwoordelijk voor de exploitatie en de organisatie daarvan.

Tussen b en c zijn allerlei overgangsvormen mogelijk.

#### *Vorm van de samenwerking*

Bij de geschetste omstandigheden hoort een verregaande vorm van samenwerking tussen de boseigenaren ongeacht of het gaat om particulieren, semi-overheid of overheid. Aangezien contracten kunnen worden afgesloten met in bepaalde regio gelegen rondhoutsorteerbedrijven of zagerijen en kistfabrieken met een houtbehoefte die gedekt kan worden door een beperkt bosareaal past samenwerking op regionaal niveau in de marktsituatie.

De samenwerkingsverbanden bezitten rechtspersoonlijkheid. (De vorm van de gekozen rechtspersoonlijkheid kan van regio tot regio verschillen. Gerritsen en den Hartog hebben in 1966 in een publikatie reeds op enige mogelijkheden gewezen).

Vertegenwoordigers van de samenwerkingsverbanden genieten vertrouwen, bezitten bepaalde bevoegdheden en zijn gemachtigd tot het afsluiten van contracten.

De individuele samenwerkingsverbanden voeren een houtafzetbeleid, wat een duidelijk stempel drukt op de te nemen beslissing ten aanzien van het houtaanbod.

Coördinatie tussen de regionale samenwerkingskernen op het niveau van grotere regio's en tenslotte op landelijk niveau, is noodzakelijk voor en maakt het mogelijk om een beleid te voeren met betrekking tot bedrijven wier houtbehoefte zich ver uitstrekt boven het aanbod van een regionaal samenwerkingsverband.

#### **4 Ontwikkeling van de samenwerking**

Uit hetgeen in paragraaf 2 van dit hoofdstuk is gesteld kan opgemaakt worden dat thans de papierindustrie, de rondhoutsorteerbedrijven en wellicht enkele zagerijen aan de voorwaarden voldoen om op

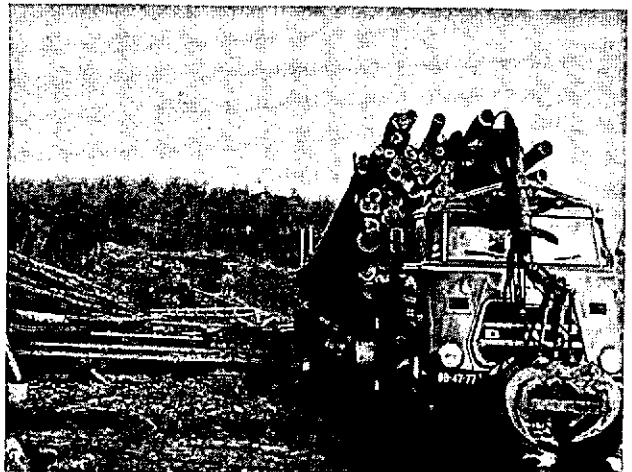
basis van jaarcontracten gebundelde partijen hout aan te bieden.

De houtafzet in samenwerkingsverband zal in de eerste plaats op deze bedrijven moeten worden gericht, waarbij een groot thans nog minder grijpbaar deel van de markt niet direct door de samenwerking beïnvloed wordt. Voor de voorziening van dat deel van de markt zal vooral aanvankelijk nog voldoende ruimte moeten worden gelaten aan inschrijvingen en onderhandse verkopen van individuele boseigenaren aan houthandelaren waar zij reeds lang relaties mee onderhouden. Zodoende kan een geleidelijke aanpassing van het afzetpatroon tot stand komen en worden storingen bij de afzet en bevoorrading voorkomen.

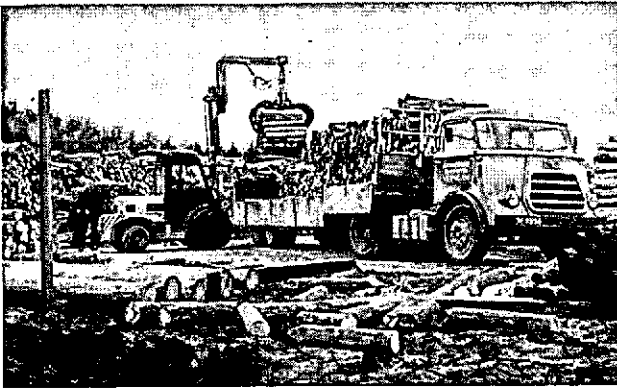
Wat het sluiten van de transacties voor de verkoop van gebundelde partijen vezelhout en de uitvoering van de contracten betreft, ligt aanvankelijk de in paragraaf 3 geschetste situatie waarbij de houthandel de verkoopcontracten met de industrie afsluit en de inkoopcontracten met het samenwerkingsverband, het meest voor de hand.

Hiervoor zijn twee redenen aan te voeren. In de eerste plaats ontstaan in de beginfase van de samenwerking vele regionale kernen en hoeft aanvankelijk de juridische vorm daarvan nog niet geregeld te zijn, zodat iedere participant zijn eigen verkoopcontract moet tekenen. Dit zou voor de industrie betekenen dat zij veel meer transacties zou moeten afsluiten voor slechts een gedeelte van de dekking van de behoefte dan thans door tussenkomst van de houthandel het geval is voor dekking van de gehele behoefte.

In de tweede plaats komen uit een opstand waar standaardsortimenten van worden gemaakt om technische of economische redenen andere sortimenten vrij voor de afzet waarvan geen rechtstreekse contacten met eindverbruikers bestaan, terwijl de vrij



Transport van langhout.



Transport van sortiment naar de consument.

komende kwanta deze ook nauwelijks rechtvaardigen. Door tussenschakeling van de handel wordt rekening houdend met de wensen van houtproducenten, de organisatie en de voortgang van de houtoogst alsmede de produktie van de (soms geschilde) standaardssortimenten door hen uitgevoerd.

In concreto zou men in een regio als volgt met de samenwerking bij de houtafzet kunnen beginnen. Een aantal of alle bouseigenaren zeggen toe een bepaald kwantum hout te verkopen, tegen een in overleg vastgestelde minimumprijs, aan een rondhoutsorteerbedrijf of aan kopers die de bevoorrading van een bepaald bedrijf verzorgen. Men laat het voeren van de voorbereidende gesprekken en onderhandelingen over aan één of meer leden van de samenwerkende participanten al dan niet in combinatie met vertegenwoordigers van samenwerkingsverbanden uit andere regio's.

Wanneer de vertegenwoordiger met de koper tot overeenstemming komt worden de bouseigenaren geacht hun woord gestand te doen. Dat wil zeggen zij sluiten met de koper ieder voor zich tegen de afgesproken voorwaarden een contract voor levering en afname van minimaal de hoeveelheid hout waartoe men zich onderling vóór de onderhandelingen had verplicht. Een onlangs gehouden proef op bescheiden schaal met een dergelijke houtverkoop is goed geslaagd. Het betrof de verkoop van potentieel vezelhout in de vorm van hout op stam, geveld langhout en sortimenten.

Men zou een dergelijke actie de eerste fase van een samenwerkingsverband kunnen noemen. De bereidverklaringen voor het voeren van een gemeenschappelijk houtafzetbeleid zijn wel aanwezig, maar de mogelijkheden zijn beperkt.

Iedere bouseigenaar bezit een bijzonder grote mate van zelfstandigheid. De gemeenschappelijke onderhandelaar spreekt wel namens de bouseigenaren maar is niet gemachtigd een contract te sluiten. De meest wenselijke vorm van een eventuele rechtspersoonlijk-

heid voor het samenwerkingsverband zal nog onderwerp van discussie zijn.

De volgende fase in de samenwerking is wellicht die waarbij het samenwerkingsverband rechtspersoonlijkheid heeft gekregen en waarbij één of meer vertegenwoordigers gemachtigd zijn een contract af te sluiten waardoor het samenwerkingsverband als groep bouseigenaren direkt tegenover de houtkoper verplicht is, het hout te leveren. De vertegenwoordiger kan door de groep bouseigenaren beperkingen in zijn onderhandelingsvrijheid zijn opgelegd ten aanzien van de prijs of andere zaken. Naarmate de samenwerking groeit zullen deze beperkingen afnemen.

In de provincie Utrecht kent men thans een samenwerkingsvorm waarbij de bouseigenaren/beheerders, jaarlijks een kwantum hout voor gemeenschappelijke verkoop bijeenbrengen. Een werkgroep, vertegenwoordigers van de bouseigenaren/beheerders, is belast met de taxatie en uitvoering van de verkoop. De leden van deze werkgroep hebben over het algemeen meer kennis van houtprijzen en exploitatie dan de bouseigenaren. De werkgroep bepaalt of het hout bij inschrijving of onderhands aan bestaande relaties wordt verkocht. De bundeling van het aanbod wordt hier georganiseerd met het doel meer kopers te interesseren voor afzonderlijke of samengestelde partijen, dan wanneer ieder voor zich zijn eigen partij zou aanbieden. Een daadwerkelijk afzetbeleid waardoor de richting van de houtafzet bepaald wordt moet nog gestalte krijgen.

Vooralsnog moet de waarde van deze samenwerking vooral gezocht worden in het creëren van aantrekkelijke exploitatiemogelijkheden die de koper toelaten een hogere prijs te betalen en in het feit dat een eerste stap in de richting van een intensieve samenwerking is gezet.

## 5 Consequenties van de samenwerking voor de participanten

Samenwerken houdt in het aanvaarden van verplichtingen met het doel ieder voor zich tot een beter resultaat te komen.

Vanaf de beginne is het kenmerk van samenwerking: *De toezegging van iedere afzonderlijke bouseigenaar tot het verkopen van een door hem vóór de onderhandelingen opgegeven kwantum hout, wanneer het resultaat van de onderhandelingen binnen de aan de onderhandelaren gegeven onderhandelingsmarge tot stand is gekomen.*

Alleen hierdoor is het gezamenlijke aanbod van hout daadwerkelijk inzet van de eigenlijke verkooponderhandelingen en kan daarmee zijn invloed op de prijs doen gelden.

In een wat verder gevorderd stadium zal men verstrekkende consequenties moeten verbinden aan een in gemeenschappelijk overleg uitgezet beleid. Samenwerking wint aanzienlijk aan waarde, wanneer

het samenwerkingsverband een actief beleid voert. Het voeren van beleid heeft alleen dan zin wanneer iedere participant dit beleid respecteert.

Dit impliceert voor iedere participant dat: *Het houtaanbod gericht blijft volgens de (voor langere termijn) uitgezette koers, ook wanneer incidenteel of tijdelijk zich een betere afzetmogelijkheid voor- doet.*

Het kunnen voeren van een beleid impliceert het hebben van een visie op het marktgebeuren, op korte en langere termijn. Eén of meer leden van een samenwerkingsverband moeten zich verdiepen in hetgeen bekend is omtrent de rondhoutmarkt. Zij zullen de participanten hierover moeten voorlichten en met voorstellen komen ten aanzien van het te voeren beleid. Zij zullen het samenwerkingsverband naar buiten toe moeten vertegenwoordigen. Een officiële machtiging om als vertegenwoordiger te mogen optreden en het bezitten van een zekere mate van zelfstandigheid, zullen bij een intensieve samenwerking de slagvaardigheid van de vertegenwoordiger en daarmee van het samenwerkingsverband verhogen.

Dit impliceert dat:

*Samenwerkende boscigenaren/beheerders moeten streven naar een vorm van samenwerking met rechtspersoonlijkheid.*

Tenslotte zullen afhankelijk van de intensiteit van de samenwerking en de mate waarin men bepaalde werkzaamheden laat verrichten, door (bepaalde) medewerker(s) van het samenwerkingsverband kosten worden gemaakt.

In feite ontstaan deze kosten voor een belangrijk deel doordat het samenwerkingsverband werkzaamheden verricht die afgestoten zijn door de individuele participanten, waardoor deze laatste minder directe kosten hebben.

*Eventuele kosten van het samenwerkingsverband zullen bestreden moeten worden uit door de participanten te betalen bijdragen.*

Hier zij nadrukkelijk gesteld dat één van de belangrijkste bezigheden van de participanten in samenwerkingsverband, namelijk het nemen van principiële beslissingen en het handelen volgens die beslissingen geen extra kosten met zich mee behoeft te brengen.

## 6 Aanbevelingen

Teneinde de tot standkoming van samenwerking te bevorderen, worden tot slot de volgende aanbevelingen gedaan.

1 Instellingen en media die zich de voorlichting in de bosbouwsector tot taak stellen, zouden de samenwerking moeten bevorderen door onder meer de motieven hiervoor aan de boscigenaar voor te houden.

2 Eén of meerdere werkgroepen zouden moeten worden belast met onderzoek naar de meest wense-

lijke vorm van rechtspersoonlijkheid van een samenwerkingsverband onder verschillende praktijkomstandigheden vooral met betrekking tot de juridische en fiscale aspecten.

3 Vooruitlopend op het resultaat van dit onderzoek zal zo spoedig mogelijk het initiatief tot de eerste fase van samenwerking op regionaal niveau moeten worden genomen. Hierbij behoeft men aanvankelijk niet te stuiten op juridische en daarmee samenhangende belasting-technische problemen.

4 Een toekomstperspectief met betrekking tot doel en functioneren van de samenwerking moet worden ontwikkeld, zodat van de beginne af aan de samenwerking daarop wordt gericht.

5 Door de te ontwikkelen regionale samenwerkingskernen dient coördinatie tussen regio's en tenslotte op landelijk niveau te worden nagestreefd.

## Bronnen

Centraal Bureau voor de Statistiek/Staatsbosbeheer. De Nederlandse bosstatistiek 1952-1963; De Nederlandse bosstatistiek 1964-1968.

Ministerie van Economische Zaken en Ministerie van Landbouw en Visserij. De nationale houtproductiestatistiek 1970; De nationale houtproductiestatistiek 1971.

Jaarverslag Staatsbosbeheer 1970.

Jaarverslag Staatsbosbeheer 1971.

Grandjean, A. J. 1962. Een prognose inzake de houtproductie in Nederland. Ned. Bosb. Tijdschr. 34 (3): 89-97.

Gerritsen, A. G., en G. J. den Hartog. 1966. Samenwerkingsvormen in bosbouw en houthandel. Ned. Bosb. Tijdschr. 38 (3): 94-107.

Meiden, H. A. van der. 1973. Een toekomstig wereldhouttekort? Econ. Stat. Ber. (2889): 180-184.

Meulenberg, M. T. G. Inleiding tot de marktkunde. Het Spectrum, Utrecht.

Structuurcommissie van het Bosschap. 1969. Bosbouw en bosbouwbeleid in Nederland. Ned. Bosb. Tijdschr. 41 (9): 241-283.

Timmer, W., en C. J. Veldhuizen. Het verbruik van hout in het bijzonder populierenhout in de emballage-industrie. Publ. nr. 1.10 Landbouw-Economisch Instituut, 1972.

Foto's in dit artikel: p. 190, 192, 197, 198: Bosbouwproefstation. p. 194: H. A. van der Meiden.