

Samenwerking bij de houtafzet waarom en hoe?

I Vraagzijde van de rondhoutmarkt

E. M. Lammerts van Bueren

In een drietal artikelen, waarvan de eerste aflevering in dit nummer, wordt door E. M. Lammerts van Bueren ingegaan op de samenwerking bij de houtafzet. De afleveringen II en III worden in het oktobernummer opgenomen.

Inhoud

- I Vraagzijde van de rondhoutmarkt
 - 1 Algemeen
 - 2 Eindverbruikers
 - 3 Houthandel
 - 4 Betekenis van de ontwikkeling op de markt
 - 5 Samenvatting
- II Aanbodzijde van de rondhoutmarkt
 - 1 Omvang en potenties van het Nederlandse bos
 - 2 Aanbod van hout, kwantitatief en kwalitatief
 - 3 Eigendomstoestand en geografische spreiding
 - 4 Wijze waarop het hout op de markt wordt gebracht
- III Gedachten omtrent samenwerking
 - 1 Motieven voor samenwerking bij de houtafzet
 - 2 Markttechnische voorwaarden voor een gemeenschappelijke houtafzet
 - 3 Toekomstbeeld, wijze van houtverkoop, vorm van samenwerking
 - 4 Ontwikkeling van de samenwerking
 - 5 Consequenties van de samenwerking voor de participanten
 - 6 Aanbevelingen

1 Algemeen

In Nederland wordt ieder jaar een steeds grotere hoeveelheid hout op de markt gebracht. Over enige jaren wordt op een aanbod van 1 miljoen m³ gerekend, waarvan 65% naaldhout en 35% loofhout. Het afzetgebied beperkt zich in het algemeen tot het westelijk deel van de Bondsrepubliek, België en Nederland zelf. Het hout vindt zijn weg van de bos-eigenaren meestal via de houthandel naar de eindverbruikers.

Foto's: Bosbouwproefstation.

2 Eindverbruikers

De eindverbruikers laten zich, naast diverse kleine groepen, globaal in drie categorieën indelen:
— Vezelhoutverwerkende industrie (papier-, spaanplaat-, vezelplaat-)
— Zagerijen, kistenfabrieken, fineerbedrijven, klompen- en luciferfabrieken.
— Overige rondhoutverbruikers (gebruikers van mijnhout, palen en paaltjes etc.).

Voor ieder van deze categorieën bestaat een deelmarkt. Het is naar mijn mening van belang kenmerkende eigenschappen te onderscheiden, die bepalend zijn voor de wijze waarop vraag en aanbod op de drie deelmarkten elkaar ontmoeten en voor de prijsvorming op die deelmarkten. Eventuele aanpassingen van producentenzijde zouden hieruit afgeleid kunnen worden.

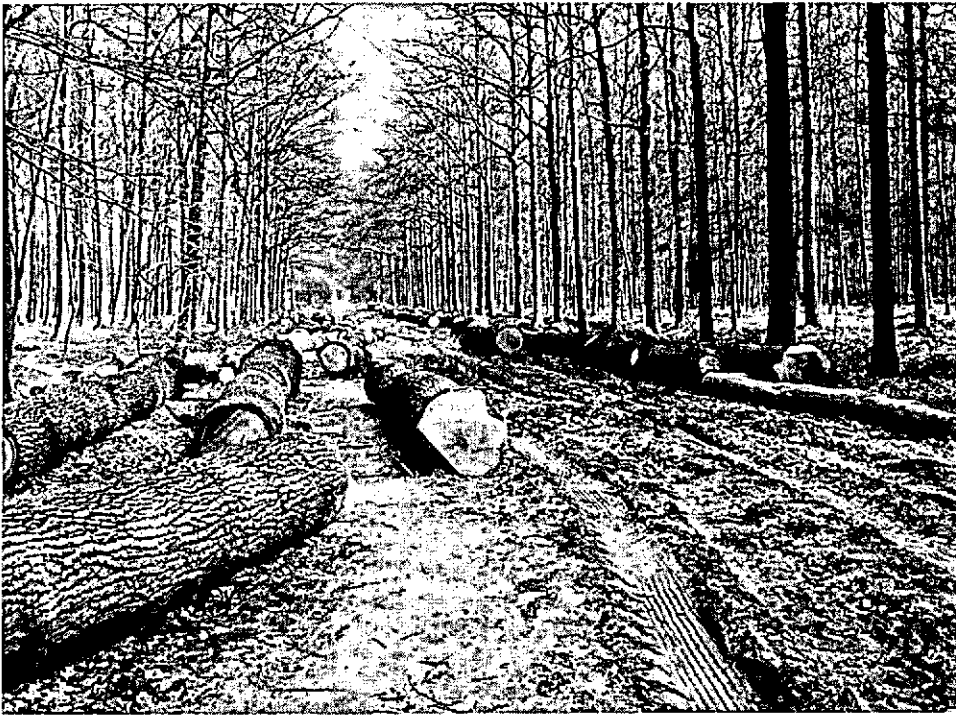
De drie deelmarkten kunnen zich onder meer van elkaar onderscheiden ten aanzien van de volgende kenmerken.

- a het sortiment
- b produktiekosten en plaats van produktie van het sortiment
- c aard, omvang en continuïteit van de vraag
- d ontwikkelingen aan verbruikerszijde
- e wijze van prijsvorming
- f potentiële aanbod van inlands hout.

Vezelhoutverwerkende industrie

ad. a Standaardsortimenten met betrekkelijk grote diameterspreiding. Op deze deelmarkt worden slechts enkele lengtematen gevraagd. Verschillende bedrijven verwerken hetzelfde sortiment. Zowel geschild als ongeschild hout wordt verwerkt. De eisen ten aanzien van de schilkwalleten kunnen van fabriek tot fabriek verschillen.

ad. b Het standaardsortiment stelt weinig eisen aan uitponden, op maat zagen en sortering. De produktiekosten hangen sterk af van de lengte van het sortiment. Hoe korter het sortiment hoe hoger de kosten. De vraag naar geschild sortiment roept een organisatorisch probleem op. De schil-kosten zijn sterk afhankelijk van de mogelijkheden die het kwantum aan een economisch verantwoorde



Tot zaagbollen gekorte bomen.

mechanisatie biedt. Over het algemeen wordt het hout voor de voet weg in het bos of op centrale houtverwerkingsplaatsen tot het standaardsortiment verzaagd en indien noodzakelijk geschild.

Aanvoer van langhout naar de fabriek zal in toenemende mate worden overwogen. Met name daar waar de tolerantie ten aanzien van kromming en de maximum diameter groot is, en de schors geen problemen meer oplevert, waardoor de gehele boom in het gewenste standaardsortiment kan worden opgezaagd of als langhout wordt verchipped.

ad. c De vraag is zeer groot, in Nederland ca. 570.000 m³, en wordt gevormd door gemakkelijk in de markt te onderscheiden bedrijven. Over het algemeen neemt de vraag per bedrijf toe. Grote continuïteit bestaat in de vraag. Sortimentseisen wijzigen niet abrupt.

ad. d Zekerheid ten aanzien van de grondstoffen-voorziening op korte en lange termijn wordt steeds meer als voorwaarde voor de bestaanszekerheid van het bedrijf gezien. De beslissing over het doen van investeringen voor vervanging of uitbreiding laat men naast de verwachtingen die men heeft ten aanzien van het eindproduct mede van de mate van deze zekerheid afhangen.

Belangstelling voor de houtproductie en de houtproducent neemt toe. Door de krapte op de houtmarkt zullen bestaande verschillen tussen prijzen loco bos voor ongeschild spaanplaathout en papierhout sterk verkleinen.

ad. e De papierindustrie is wat betreft de prijzen die zij voor haar grondstoffen kan betalen sterk af-

hankelijk van de prijs van haar eindproduct op de wereldmarkt die in vele gevallen door Scandinavische en Amerikaanse bedrijven wordt bepaald. Zowel in het buitenland als in Nederland wordt de houtbehoefte in belangrijke mate door jaarcontracten gedekt, hetzij op basis van vaste prijzen of aan indices gekoppelde prijzen.

Bij de spaanplaat- en boardindustrie is in het afzetgebied van inlands hout tot op heden een veel onberekenbaarder gang van zaken waarneembaar over de vraag en de prijsvaststelling. Deze bedrijven stellen zeer geringe kwaliteitseisen aan het hout. Houtafval o.a. van zagerijen en incidenteel vrijkomende partijen hout van minder goede kwaliteit bepalen de inkoopprijs van het betere hout. Omdat men nog steeds rekening houdt met het doen van gelegheidskoopjes worden in veel mindere mate dan bij de papierindustrie contracten op jaarbasis afgesloten. Door de zich manifesterende krapte van het houtaanbod zal deze wijze van grondstofvoorziening op zeer korte termijn moeten veranderen. Hier en daar is dit reeds waarneembaar. Voor de totale industrie geldt dat thans het aanbod van rondhout uit landen achter het ijzeren gordijn, uit Noord-Amerika en Scandinavië nog medebepalend zijn voor de prijs van het inlandse hout. Aangezien dit aanbod onzeker wordt en terugloopt neemt de invloed daarvan af.

ad. f Het potentiële aanbod van inlands hout voor de vezelhoutverwerkende industrie is groot omdat vele houtsoorten kunnen worden gebruikt en de eisen ten aanzien van lengte, dikte en rechtheid

gering zijn. Welk gedeelte van dit potentiële aanbod zijn weg naar de vezelhoutverwerkende industrie daadwerkelijk vindt hangt af van de absolute prijs voor vezelhout en de vraag van andere afnemers (rondhoutverbruikers) naar datzelfde hout. (In 1970 en 1971 is gemiddeld per jaar 370.000 m³ als vezelhout verwerkt).

Zagerijen en kistenfabrieken e.d.

ad. a De gevraagde sortimenten kenmerken zich door betrekkelijk grote diameters en sterk variërende lengtematen. Kwaliteitseisen verschillen van bedrijf tot bedrijf. Vragen naar geschild en ongeschild sortiment komen naast elkaar voor. In Nederland wordt meer loof- dan naaldhout verzaagd.

ad. b Er worden hoge eisen aan uitponden, op maat zagen en sortering gesteld. In bijna alle gevallen kopen de bedrijven het gesorteerde zaaghout- of kisthoutsortiment. In de spaarzame gevallen dat een zagerij langhout koopt is er meestal sprake van een integratie tussen zagerij en houthandel of een ander houtverwerkingsbedrijf. Hier en daar verwerkt de zagerij zelf echter al dunner hout in grote lengtematen.

Eventueel schillen geschiedt bij de zagerij of op een rondhoutsorteerbedrijf.

ad. c De vraag wordt gevormd door talrijke kleine en een aantal grote bedrijven met wisselende sortimentselen. De vraag is in vergelijking met die van de industrie minder duidelijk continu. Over het algemeen zijn de bedrijven niet gemakkelijk in de markt te onderscheiden. De zeer vele kleine loofhoutverwerkende bedrijven in Nederland verzagen ca. 300.000 m³. De vraag naar licht en zwaar naaldhout in Nederland bedraagt ca. 130.000 m³. De capaciteit voor het verzagen van zwaarder naaldhout is geconcentreerd in slechts enkele bedrijven.

ad. d Sterk stijgende importprijzen van gezaagd hout vergroten de belangstelling voor het verzagen van inlands hout. Om regionaal toenemende hout-schaarste het hoofd te bieden en om extra kosten voor uitponden en afkorten van stammen te voorkomen zal de vraag zich op dunnere sortimenten richten. Met name de zogenaamde profielverspaners die op verscheidene plaatsen in Duitsland in bedrijf zijn zijn gericht op de verwerking van dunner hout in grote lengten. Aanvoer en afname van recht langhout top 10 tot 14 cm gaat meer en meer tot de mogelijkheden behoren.

Relaties tussen afnemers van gezaagd hout (bepaalde industrieën) en zagerijen nemen duidelijker vormen aan. Integratie tussen rondhouthandel en zagerijen is te verwachten op grond van een streven naar zekerheid van de grondstofvoorziening bij de zagerijen enerzijds en een streven naar risicospreiding en betere bedrijfsresultaten bij de rondhouthandel anderzijds.

ad. e De prijs voor zaag- en kisthout wordt sterk bepaald door de prijzen van geïmporteerd hout. Deze prijzen liggen veelal voor een jaar of een half jaar vast.

Door enkele zagerijen en kistenfabrieken worden contracten op jaarbasis met een vaste prijs afgesloten. De prijzen voor kwaliteitszaaghout top 20 cm en op liggen hoger dan die van industriehout.

ad. f Het potentiële aanbod van naaldhout met uitsluitend grote diameters is veel kleiner dan dat van vezelhout of hout dat als rondhout zijn eindbestemming vindt. Bovendien is het aanbod ongelijkmatig. Anderzijds ondervinden de zagerijen en kisthoutverwerkers nauwelijks concurrentie van de beide andere categorieën bij de vraag naar dit dikke sortiment. (In 1970/71 is gemiddeld 100.000 m³ naaldhout in de zagerijen verwerkt. Het potentiële aanbod van loofhout-onderstammen is vooral door de weg- en grensbeplantingen vrij groot (ca. 170.000 m³). Bij de vraag naar zwaar populierenhout beconcurreren zagerijen, klompenindustrie en luciferindustrie elkaar.

Overige rondhoutverbruikers

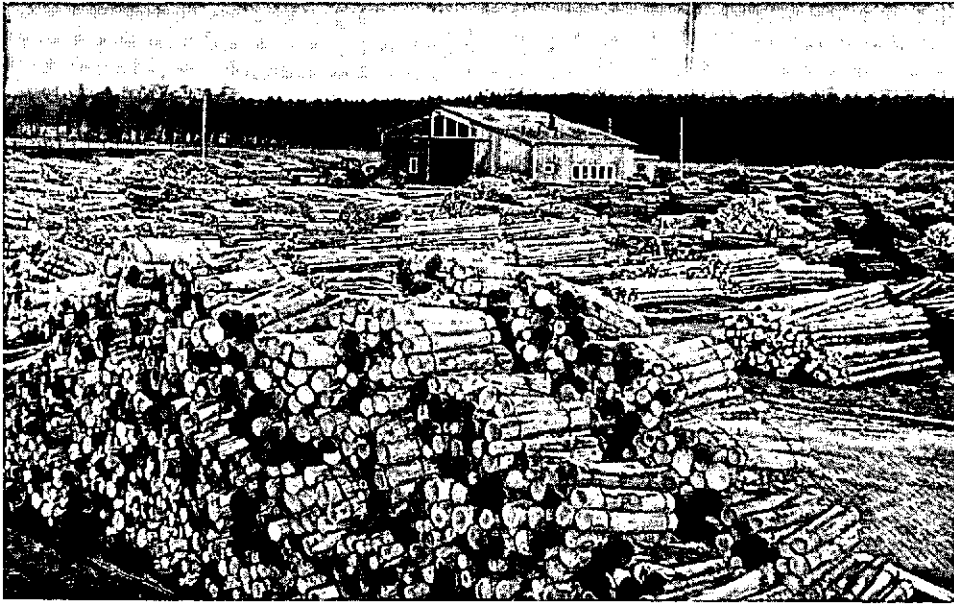
ad. a Rondhoutsortimenten die niet verchipped of verzaagd worden, maar hun eindbestemming vinden als mijnhout, heipalen, tuinpalen, beschoeiingspalen, piketten etc. kenmerken zich door een zeer grote variatie in lengte- en diktematen. Er bestaat vraag naar geheel onbewerkte sortimenten, maar ook naar geschilde, verduurzaamde en gepunte sortimenten.

ad. b Er worden zeer hoge eisen gesteld aan het uitponden, op maat zagen en sortering. De verspreide produktie van deze sortimenten in het bos is aanzienlijk duurder dan de produktie van het standaardsortiment voor de vezelhoutverwerkende industrie, en is bijzonder onoverzichtelijk. Aangezien uit één boom verschillende sortimenten worden gezaagd voor verschillende afnemers is het vervoer van langhout naar de eindverbruikers onlogisch.

Naast produktie van sortimenten in het bos vindt deze produktie plaats op de werven van houthandelaren en op speciaal daarvoor ingerichte zogenaamde rondhoutsorteerbedrijven. Vanwege het grote kwantum dat op dergelijke bedrijven wordt verwerkt en het stationaire karakter kan een hoge graad van mechanisatie worden bereikt waardoor de produktiekosten worden gedrukt. Het hout ligt bovendien bij elkaar zodat men een goed overzicht heeft van de uitpondingsmogelijkheden. Het rendement per stam wordt hierdoor verhoogd.

ad. c De totale vraag naar deze sortimenten is vrij omvangrijk (in Nederland ca. 400.000 m³) maar blijft achter bij de vraag naar vezelhout. In de toekomst wordt weinig verandering in de gevraagde hoeveelheid verwacht.

De vraag van de eindverbruikers is sterk wisse-



Overzicht van een rondhoutsorteerbedrijf.

lend naar plaats, tijd, afmetingen en staat van bewerking van het sortiment. Afgezien van enkele eindverbruikers met een betrekkelijk continue vraag, zij het van wisselend niveau, zijn de afnemers zeer moeilijk in de markt te onderscheiden.

Er bestaat duidelijk behoefte aan het vervullen van een gespecialiseerde handelsfunctie waardoor de gedifferentieerde discontinue vraag van de eindverbruikers wordt gebundeld en wordt omgezet in een vraag naar langhout bij de boseigenaren. Het rondhoutsorteerbedrijf vervult deze functie.

Van een dergelijk bedrijf gaat een continue vraag naar langhout uit, met betrekkelijk weinig lengte- en diktebeperkingen. Over het algemeen zullen dergelijke bedrijven onderdeel uitmaken van een ruimere handelsactiviteit van één of meer houthandelaren.

ad. d Bij blijvend stijgende loonkosten is de groei van het aantal rondhoutsorteerbedrijven aannemelijk zelfs wanneer de vraag naar de aldaar geproduceerde rondhoutsortimenten niet zou stijgen. Bovendien zal de mechanisatiegraad van deze bedrijven toenemen. Aangezien hiermede belangrijke investeringen zijn gemoeid laten ook deze bedrijven hun beslissingen ten aanzien van vervanging en uitbreiding in toenemende mate afhangen van de zekerheid omtrent de grondstofvoorziening.

ad. e Gezien de discontinue vraag naar bepaalde sortimenten bij de individuele eindverbruiker zijn er nauwelijks mogelijkheden voor prijsvaststellingen op enige termijn.

De prijs van de sortimenten is zeer marktgevoelig. Omdat de vraag naar deze sortimenten als het ware additioneel is aan de continue vraag naar vezel- en zeer licht zaaghout en de eisen hoger zijn dan die welke de vezelhoutverwerkende industrie stelt, en bovendien de produktiekosten veelal hoger zijn, moe-

ten de prijzen van deze sortimenten over het algemeen hoger liggen. Alleen een hogere prijs zou er toe moeten leiden dat aan een gedeelte van de houtstroom de richting naar de betreffende eindverbruikers wordt gegeven.

ad. f Het potentiële aanbod van langhout is groot. Het blijft echter achter bij dat voor de vezelhoutverwerkende industrie omdat deze laatste minder eisen aan houtsoort en dimensie stelt. (In 1970 en 1971 heeft gemiddeld ca. 260.000 m³ zijn eindbestemming in deze categorie gevonden).

Hetgeen hierboven gesteld is ten aanzien van enkele kenmerkende eigenschappen per bedrijfstak zijn uiteraard simplificaties. Van iedere afnemer behorend tot een der bedrijfstakken zou een in detail afwijkende beschrijving kunnen worden gemaakt.

Doordat bij een toenemende vraag naar hout en een groeiende verwerkingscapaciteit het hout schaarser wordt, stellen de verschillende bedrijfscategorieën minder eisen aan het hout met name wat betreft de dimensie. Hout van een bepaalde diameterklasse krijgt hierdoor meer toepassingsmogelijkheden. Hoewel het potentiële aanbod per bedrijfstak hierdoor vergroot wordt, zal het actuele aanbod door een steeds scherpere concurrentie worden bepaald.

3 Houhandel

In een vrije markt-economie heeft een zelfstandige handel reden van bestaan, indien door haar inschakeling de goederenstroom van producent naar consument efficiënter en doelmatiger verloopt en daardoor economisch voordeel voor betrokken partijen oplevert.

In een dergelijke situatie zal geen der partijen pro-

blemen hebben met de prijs die aan de zelfstandige handel moet worden betaald in ruil voor de door haar verleende diensten. Uitgangspunt is immers dat de prijs zodanig is dat de betrokken partijen (producent, houtverwerkend bedrijf en handel) economisch voordeel hebben bij inschakeling van de handel.

In het algemeen moeten voor het tot stand komen van de houtstroom van producent naar consument de volgende taken worden verricht, onafhankelijk van de vraag of de handel dit doet.

- marktverkenning: welke afnemers, welk sortiment tegen welke prijs; welke producent, wanneer aanbod van welk hout.
- afsluiten transacties, aanvaarden van de risico's daarvan.
- sorteren, zowel van stammen als van sortimenten.
- verzamelen en voorraadvorming.
- kredietverlening kan door producent, consument of handel geschieden.
- transport.
- vellen en snoeien van langhout.
- uitponden, tot sortimenten zagen.
- bewerking: schillen, impregneren, kruinen.

De laatste drie punten hebben betrekking op de exploitatie. Het is niet altijd mogelijk deze los te zien van de wijze waarop de overige taken worden uitgevoerd. Vooral wanneer vele verschillende sortimenten moeten worden geproduceerd, worden hoge eisen aan het uitponden gesteld. Deze kan het best worden uitgevoerd door degene die belast is met de verkoop en sortering van sortimenten. Naarmate meer verschillende sortimenten worden gevraagd en de markt aan producentenzijde en/of aan consumentenzijde onoverzichtelijker is, zullen de marktverkenning, het uitponden, sorteren en voorraadhouden intensiever moeten worden bedreven. Hierin is een duidelijke functie voor de handel weggelegd.

In het verleden gaven de gedifferentieerdheid en discontinuïteit van de vraag van moeilijk te ontdekken individuele eindverbruikers en het verspreide aanbod door een groot aantal producenten van hout dan ook aanleiding tot de groei van een zelfstandige houthandel in Nederland.

De structuur van de rondhouthandel en de functie die de handel uitoefent hebben zich in de loop der jaren gewijzigd. Een belangrijk gedeelte van de exploitatie wordt thans door de rondhouthandel uitgevoerd.

Het is waarschijnlijk dat in de toekomst het accent van haar functie hier in toenemende mate op komt te liggen.

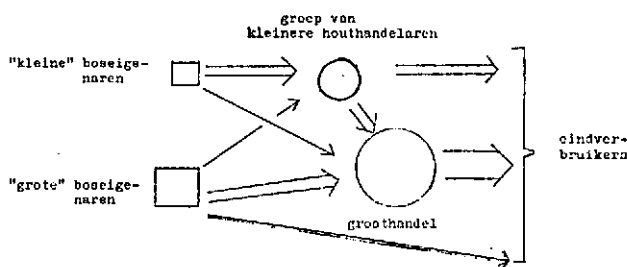
Momenteel meen ik binnen de inlandse rondhouthandel twee hoofdgroepen te kunnen onderscheiden op basis van verschillen in omzet.

— De kleine houthandel koopt over het algemeen

in bij de kleinere boseigenaren, en verkoopt een deel door aan de groothandel, en een ander deel rechtstreeks aan eindverbruikers van rondhout in één der drie onderscheiden categorieën.

— De groothandel koopt haar hout voornamelijk bij grotere bosbezitters en kleinere handel. De grotere houthandel voorziet de vezelhoutverwerkende industrie van een aanzienlijke hoeveelheid hout, meestal rechtstreeks uit het bos. Daarnaast produceren zij specifieke rondhoutsortimenten op veelal centrale verwerkingsplaatsen. Deze verwerkingsplaatsen zijn hier en daar uitgegroeid tot volledig gemechaniseerde rondhoutsorteerbedrijven.

Het onderstaande schema geeft visueel weer hoe in grote lijnen de houtstroom plaats vindt.



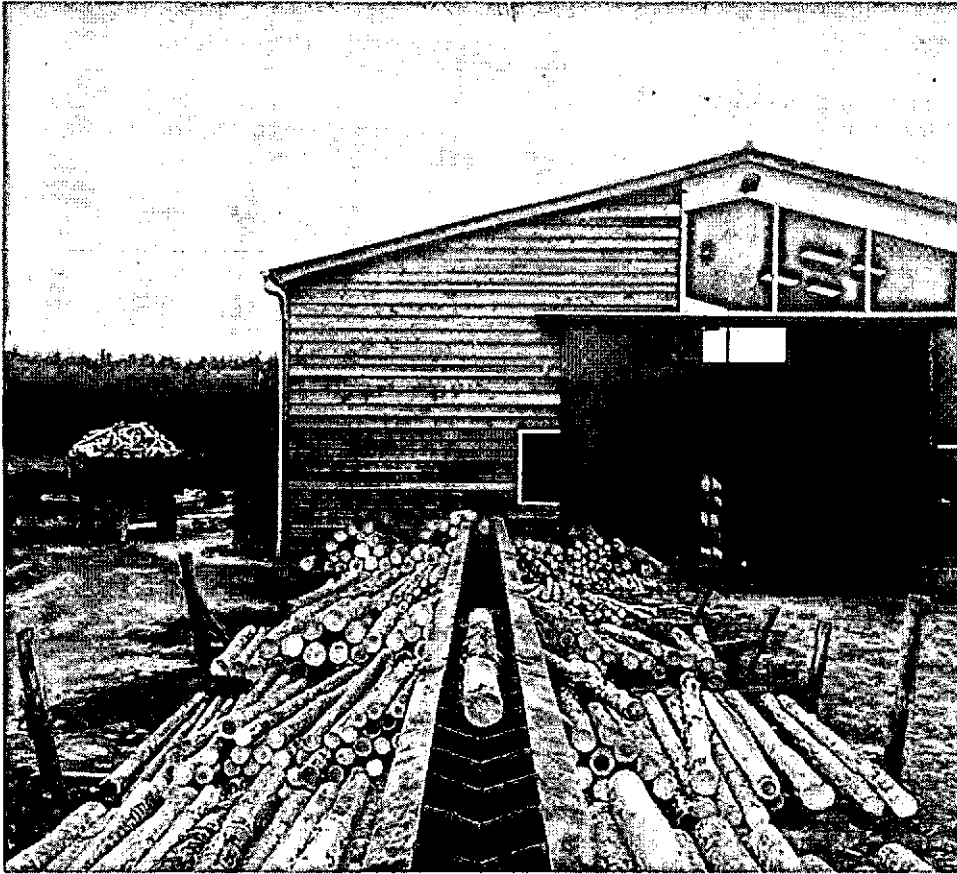
Er bestaat onmiskenbaar een tendens naar concentratie. Het aantal zelfstandige groothandelaren wordt kleiner, waarbij de omzet per bedrijf toeneemt, terwijl bedacht moet worden dat samenwerking bij inkoop en/of verkoop intensiever wordt. Een zeer belangrijk gedeelte van de omzet bestaat uit vezelhout en hout dat via de rondhoutsorteerbedrijven wordt verwerkt. Van de zijde van de groothandel bestaat dan ook een continue vraag naar grote kwanta.

De kleinere handel vervult een functie in het tot stand brengen van de houtstroom van producent naar kleinere eindverbruikers. Voorzover zij toeleverancier aan de groothandel is vervult zij steeds meer een functie die vergelijkbaar is met die van aannemer.

Rechtstreekse leveringen van boseigenaren aan eindverbruikers hebben veelal betrekking op de verkoop op stam van boerengeriefhout aan landbouwers. Ook worden incidenteel zagerijen wel rechtstreeks door boseigenaren van rondhout voorzien.

4 Betekenis van de ontwikkelingen op de markt

Wanneer men de ontwikkelingen aan de zijde van de eindverbruikers beziet, met name de concentratie en het zoeken naar zekerheid voor de grondstofvoorziening dringt de vraag zich op of thans nog voldoende voorwaarden aanwezig zouden zijn voor het ontstaan van een zelfstandige handel die zich met de doorstuwung van alle sortimenten bezighoudt.



Afgezien van het antwoord op deze vraag heeft de laatste decennia bij de handel duidelijk een accentverschuiving plaatsgevonden van de zuivere taken gericht op het bij elkaar brengen van vraag en aanbod naar taken op het gebied van de exploitatie. De uitoefening van een aantal taken op het gebied van o.a. marktverkenning, sorteren en voorraadvoering heeft voor bepaalde sortimenten minder inhoud verkregen. Deze ontwikkeling zet zich nog voort. Hierdoor en door het rechtstreeks contact dat de eindverbruikers zoeken met de enige groep die hen uiteindelijk zekerheid omtrent de beschikbaarheid van grondstoffen kan verschaffen nl. de bouseigenaren, is in feite een ontwikkeling gaande waarbij een deel van de markttechnische functies door houtverwerkende bedrijven en houtproducenten gezamenlijk wordt uitgeoefend.

De bouseigenaar zal een duidelijke rol gaan vervullen bij het in stand houden van zijn eigen afzetmarkt. Ondanks de directe contacten tussen bouseigenaar en houtverwerkende bedrijven behoeft de structuur van de markt niet sterk te wijzigen in die zin dat de houthandel over het algemeen zijn plaats tussen producent en verwerker van rondhout zal blijven kunnen innemen. Voor de afzet van het rondhout in de derde categorie (overige rondhout-

sortimenten) blijft de handel de taken die moeten leiden tot het bij elkaar brengen van vraag en aanbod en de exploitatietaken in volle omvang uitoefenen. Wat de beide andere deelmarkten betreft zal eerder sprake zijn van een wijziging in zeggenschap en verantwoordelijkheden tussen de drie betrokken partijen dan dat het afzetpatroon als zodanig zal wijzigen.

De bouseigenaar is uiteindelijk geïnteresseerd in een zo hoog mogelijke prijs op stam. Dat wil zeggen dat het verschil tussen de prijs die bij de "opgespoorde" eindverbruikers bedongen wordt en de kosten die gemaakt moeten worden voor het uitoefenen van zowel markttechnische taken als exploitatietaken maximaal is. De keuze door wie deze taken zullen worden uitgevoerd is een zuiver economische.

De hoogte van de exploitatiekosten is onder meer afhankelijk van het aantal en aard van de te produceren sortimenten, en van de schaal waarop de exploitatie kan worden uitgevoerd. Door uitbesteding van de exploitatie stelt men houthandel of aannemers in staat van het schaalvoordeel gebruik te maken.

Hierdoor zullen de kosten die zij in rekening brengen voor de uitvoering van de exploitatie lager kunnen

zijn dan de kosten die gemaakt moeten worden bij de exploitatie in eigen beheer.

De opbrengst van het hout is afhankelijk van de keuze van eindafnemers en de prijs die bij hen bedongen kan worden. Alvorens een transactie tot stand komt zullen verschillende taken verricht moeten worden. Ook het verrichten van deze taken, zoals marktverkenning en voeren van onderhandelingen brengen kosten met zich mee.

De boscigenaar zou moeten berekenen in hoeverre hij zijn netto-opbrengst (prijs op stam) gunstig beïnvloedt door bepaalde van de bovengenoemde taken zelf uit te voeren. Zowel opbrengst als kosten worden hierdoor bepaald. Hij dient zijn eigen kosten af te wegen tegen die welke bijvoorbeeld de houthandel hem in rekening zal brengen voor het verrichten van diezelfde taken. Hierbij dient geaccepteerd te worden dat ieder particulier bedrijf winst moet maken om een slagvaardige bedrijfsvoering mogelijk te maken en het voortbestaan te waarborgen. Het verschil in resultaat dat de houthandel behaalt als gevolg van verkregen opbrengsten en gemaakte kosten bij het uitoefenen van de taken, en het resultaat dat de boscigenaar zou behalen bij het uitoefenen van diezelfde taken moet de ruimte voor de winst verschaffen.

Het is niet eenvoudig bedoelde berekeningen uit te voeren gezien de aard van de elementen en de onderlinge samenhang tussen die elementen welke kosten en opbrengsten bepalen. Aan het overlaten aan derden van de organisatie en de uitvoering van de exploitatie lijken organisatorische en financiële voordelen voor de boscigenaar verbonden te zijn. Om deze voordelen daadwerkelijk in de prijs op stam tot uiting te laten komen zullen de boscigenaren moeten komen tot samenwerking. Hierdoor komt namelijk enerzijds een groot aanbod van werk tot stand terwijl anderzijds een reële onderhandelingspositie kan worden ingenomen.

Wat betreft de marktverkenning en het afsluiten van transacties zij nogmaals opgemerkt dat met name van de zijde van de eindverbruikers direct contact wordt gezocht met de producenten van hout. De boscigenaren kunnen hun verantwoordelijkheid tegenover de houtverwerkende bedrijven, zoals papier- en spaanplaatfabrieken, zagerijen, kistfabrieken, en rondhoutsorteerbedrijven niet meer uit de weg gaan. Zij zullen de hoogte van de prijs, die de houtverwerkende bedrijven voor hun hout betalen, in direct overleg met deze bedrijven, voornamelijk gaan bepalen, en zij zullen op enigerlei wijze een antwoord moeten geven op de vraag naar garanties voor het houtaanbod.

5 Samenvatting

Beschouwing van de huidige situatie en de ontwikkelingen aan de verbruikerszijde van de rondhout-

markt geven mogelijkere wijzen indicaties aan houthandel en houtproducenten (boscigenaren) ten aanzien van de wijze waarop aan de houtstroom zo efficiënt en doelmatig mogelijk richting kan worden gegeven. Aan verbruikerszijde worden drie deelmarkten of hoofdcategorieën onderscheiden te weten

- 1 vezelhoutverwerkende industrie;
- 2 zagerijen, kistenfabrieken, fineerbedrijven;
- 3 overige rondhoutverbruikers.

Voorts worden een aantal kenmerken onderscheiden die per deelmarkt kunnen verschillen en bepalend worden geacht voor de wijze waarop vraag en aanbod elkaar ontmoeten of wel zouden kunnen ontmoeten. Enkele van deze kenmerken zijn

- 1 het sortiment;
- 2 de produktiekosten van dit sortiment afhankelijk van de plaats waar produktie plaats vindt;
- 3 aard, omvang en continuïteit van de vraag;
- 4 ontwikkelingen aan verbruikerszijde;
- 5 wijze van prijsvorming;
- 6 het potentiële aanbod van inlands hout.

De vezelhoutverwerkende industrie biedt ten opzichte van de beide andere sectoren voor de houtafzet enkele voordelen. Zo worden in deze sector vrijwel alle houtsoorten verbruikt terwijl de levering kan geschieden in standaardsortimenten met een ruime diameterrange.

In deze bedrijfstak vindt een concentratie plaats waardoor van betrekkelijk weinig bedrijven een grote continue vraag uitgaat. Met name bij de papierindustrie bestaat geneigdheid jaarcontracten af te sluiten met een vaste prijs of een door indices bepaalde bijv. per kwartaal wisselende prijs. Over het algemeen liggen de prijzen, na aftrek van produktiekosten, in de sector van de vezelhoutverwerkende industrie met name van de spaanplaatindustrie lager dan in de beide andere sectoren.

In de zaag- en kisthoutsector ligt een verschuiving in de vraag naar hout met dunnere diameters voor de hand. Hierdoor moet in de toekomst rekening worden gehouden met de mogelijkheid van langhout transport naar de zagerijen. Nauwere relaties zowel tussen zagerijen met hun afnemers als met hun leveranciers van rondhout zijn waarneembaar.

De sector van de overige rondhoutverbruikers is het minst overzichtelijk. De discontinuïteit van vraag van al dan niet incidentele verbruikers naar vele verschillende sortimenten wordt door de houthandel opgevangen en vertaald in een continue vraag naar langhout (vooral naaldhout) met een betrekkelijk ruime diameterrange. De verwerking van dit langhout geschiedt in toenemende mate op (gemechaniseerde) rondhoutsorteerbedrijven, om de produktiekosten te verlagen en het rendement per stam te verhogen.

In alle drie de sectoren neemt de belangstelling voor de houtproduktie en het effectieve houtaanbod toe. Wat de derde sector betreft geldt dit met name

de rondhouandel in bezit van rondhoutsorteerb-
drijven. Beslissingen ten aanzien van investeringen
worden mede afhankelijk gesteld van het te ver-
wachten of gegarandeerde houtaanbod. Met de
houtproducenten wordt dienaangaande contact ge-
zocht. Het hout vindt zijn weg van de beseigenaar
meestal via de houhandel naar de eindverbruiker.
Binnen de gevestigde rondhouandel bestaat een
tendens naar concentratie. Een gering percentage
van het totaal aantal handelsbedrijven beïnvloedt in
belangrijke mate het marktgebeuren. Van hen gaat
een continue vraag uit naar grote kwanta vezel-
hout, zaaghout en langhout. De houhandel heeft
zich de laatste decennia in de sector van de hout-
exploitatie sterk gemaakt.

Gezien de ontwikkeling aan verbruikerszijde wordt
de vraag opgeroepen of alle specifieke handelstaken
nog wel zo intensief uitgeoefend moeten worden.
Bovendien wordt als gevolg van de behoefte aan ze-
kerheid ten aanzien van de grondstofvoorziening een
deel van deze taak overgenomen door de houtver-

werkende bedrijven (hertoe worden dan ook rond-
houtsorteerb-
drijven gerekend) die direct contact
zoeken met houtproducenten.

Samenwerking aan producentenzijde is geboden,
zowel om gezamenlijk een houtaanbodbeleid te
voeren als om een antwoord te geven op de vraag
naar grote kwanta (standaard)sortimenten of lang-
hout. Hierbij kan dan tevens een serieuze onder-
handelingspositie worden ingenomen. Met name
wat betreft de deelmarkten van de vezelhout ver-
werkende industrie en zagerijen e.d. zal er sprake
zijn van een wijziging in zeggenschap en verant-
woordelijkheden tussen de drie betrokken partijen,
beseigenaren, houhandel en houtverwerkende be-
drijven. Het afzetpatroon als zodanig behoeft daar-
bij niet noodzakelijkerwijs te worden veranderd. Het
verrichten van bepaalde handels- en exploitatie-
taken door handel of aannemers lijkt voor alle be-
trokken partijen economisch voordeel te kunnen
opleveren.

(wordt vervolgd)