

J. J. Krabbe

**Inleiding**

Uit de Nederlandse Bosstatistiek (1) blijkt dat ons land over 260.000 ha bos beschikt, waarvan 150.000 ha in particuliere handen is. Van het resterende deel is ongeveer de helft staatseigendom en de helft het eigendom van gemeenten en stichtingen tot behoud van het natuurschoon. Meer dan de helft van het bos is dus particulier eigendom. Het Nederlandse bos is voor een groot deel versnipperd in kleine eenheden. Dit is vooral het geval bij het particuliere bos. Slechts een vierde deel van het totale bosoppervlak bestaat uit bezitseenheden die groter zijn dan 500 ha. Percelen kleiner dan 10 ha nemen eveneens een vierde deel in beslag. Memelink (2) schat het bosoppervlak waarop door vergaande versnippering in het geheel geen zinvolle houtteelt kan plaats vinden op 35.000 ha. Hij meent dat van het particuliere bos slechts een andere 35.000 ha deskundig wordt beheerd. Neemt men in overweging dat, de teelt van populieren buiten beschouwing gelaten, een rationele productie-eenheid vele honderden hektaren moet omvatten en dat ook de samenwerking in de bosbouw niet ver is gevorderd, dan is het duidelijk dat de structuur van de houtproductie op het punt van de bedrijfsgrootte te wensen overlaat.

Deze situatie heeft gevolgen voor het houtaanbod. De verliesgevendheid van de Nederlandse bosbouw is hierdoor groter dan deze als gevolg van andere omstandigheden reeds moet zijn. In de eerste plaats moet de invloed van de slechte rentabiliteit op het toekomstige produktievolume genoemd worden. De houtteelt is met name onrendabel op de minder vruchtbare bosgronden. Op deze gronden is de bij-groei gering terwijl een nieuwe aanplant slechts met grote kosten tot stand kan komen. Door het accumulerende effect van de interest wegen dergelijke eerste kosten zwaar, hetgeen aanleiding kan zijn bij herbeplanting geen volwaardige nieuwe aanplant in de grond te brengen, maar te volstaan met de minimale inspanning die in het kader van de herbeplantingsplicht kan worden gevegd. Op deze wijze ontstaat onvolwaardig bosterrein. Deze beïnvloeding van de omvang van het productiebos zal sterker zijn naarmate de rentabiliteit van het bos geringer is.

Hiernaast zijn er de gevaren die de slechte rentabiliteit meebrengt voor de kwaliteit van het hout en de samenstelling van het productieassortiment. Voor het telen van goed hout moet men met zorgvuldig geselecteerd plantmateriaal werken en aan de opstand voldoende aandacht besteden. Met name komen echter een goede dunning van het bos en het op de juiste wijze snoeien van het hiervoor in aanmerking komende hout, gemakkelijk in het gedrang.

Voor een, wat de houtsoorten betreft, op de markt gerichte samenstelling van het sortiment dient men ten tijde van de aanplant bij de houtsoortenkeuze ook typisch economische factoren te laten meespreken. Of een beter beheer van het bos op dit punt een aanzienlijk betere aanpassing aan de behoeften tot gevolg zou hebben valt echter te betwijfelen. De Nederlandse bosgronden bieden namelijk slechts geringe keuzemogelijkheid. Bovendien ontwikkelt de houtverwerkingstechniek zich snel in vergelijking met de omlooptijd van het hout, zodat aan indicaties uit de afzetsfeer met betrekking tot het nut van bepaalde houtsoorten een grote mate van onzekerheid moet worden toegekend.

Wel zou de samenstelling van de productie wat betreft de stamdiameters meer kunnen worden aangepast aan de behoeften van de gezamenlijke afnemers. Bij een beter beheer zou men de houtteelt meer richten op diameters waarvoor afzetmogelijkheden kunnen worden voorzien. Bovendien zou men in veel gevallen de keuze tussen de teelt van zwaar hout, een groot volume dun hout, of een combinatie van beide, weloverwogen naar de toekomst verschuiven. Op deze wijze kan men namelijk het productieplan corrigeren op inmiddels gewijzigde marktverhoudingen.

De velling van het hout geschiedt door de bouseigenaar of door een handelaar die het hout op stam koopt. Soms wordt het door de bouseigenaar gekapte hout door hemzelf tot sortimenten verzaagd. De markt voor inlands hout is namelijk vrij ondoorzichtig. Prijsnoteringen zijn niet beschikbaar en het inzicht met betrekking tot de gevraagde kwaliteiten en afmetingen beperkt zich veelal tot een vrij kleine kring. Omtrent de eisen die de afnemer aan het hout stelt is dan ook de handelaar in het algemeen beter ingelicht dan de producent. Dit is vooral het geval

ten opzichte van de minder grote boseigenaar, die slechts incidenteel op de markt komt. Niettemin verkoopt ook een grote en goed georiënteerde producent als het Staatsbosbeheer vrij veel hout op stam. Hieruit blijkt dat gebrek aan inzicht in de markt niet de enige reden is die doet besluiten tot het uit handen geven van velling en sortimentsindeling.

De handelaren in inlands hout zijn in het algemeen weinig kapitaalkrachtig. Met betrekking tot het afzetkanaal van loofhout kan men echter opmerken, dat dank zij de ruime toevloed van tropisch hout ons land over een modern zagerijbedrijf en een goed ontwikkelde fijnhouthandel beschikt, via welke ook het in Nederland geproduceerde zware loofhout kan worden afgezet.

### Opvattingen van handel en industrie

Met het doel na te gaan welke nieuwe mogelijkheden men in de Nederlandse houtwereld voor het inlandse hout ziet, zijn schriftelijk een aantal vragen gesteld aan handelaren in hoofdzakelijk buitenlands loofhout, aan die in hoofdzakelijk inlands hout, alsmede aan ondernemers uit verschillende categorieën houtverwerkende bedrijven. Op de vraag welke nieuwe toepassingsgebieden men ziet voor inlands hout, zijn de antwoorden ontvangen die men in tabel 1 aantreft. De antwoorden zijn gerangschikt naar de strekking van de suggesties. De ondernemers blijken namelijk vaak in dezelfde richting te zoeken.

Aan dezelfde ondernemers is gevraagd de wenselijkheid van een aantal met name genoemde structurele veranderingen bij de afzet van inlands hout te waarderen met een "W", een "B", of een "G", achtereenvolgens voor "van weinig belang", "van belang", of "van groot belang". De ontvangen antwoorden zijn gesommeerd en in tabel 2 weergegeven. Hiertoe zijn voor deze letters cijfers gelezen. Aan de letter W wordt het cijfer nul, aan B het cijfer één en aan G achtereenvolgens de cijfers één en twee toegekend. In een afzonderlijke kolom wordt aangegeven wat, volgens de betreffende groep ondernemers, de volgorde in belangrijkheid is.

Tabel 2 bevat dus een handelssector en een verwerkingssector. De waardering vertoont in beide groepen een opvallende overeenkomst. Er zijn echter ook interessante verschillen. Eerst wordt aandacht besteed aan de volgorde in belangrijkheid voor zover deze samenvalt. In beide groepen wordt een ingrijpende modernisering van het zagerijbedrijf het hoogst gewaardeerd. Ook slaan beide het belang van een concentratie in de inlandse houthandel bijzonder hoog aan. Het werken met nieuwe sortimenten wordt eveneens door beide groepen gelijkelijk positief gewaardeerd. Er is eveneens eenstemmigheid bij het aanwijzen van veranderingen waarvan men naar verhouding weinig verwacht. Het laagst waardeert men de vestiging van nieuwe stapelplaat-

sen. Ook het nut van samenwerking van boseigenaren bij de verkoop van hout wordt door beide groepen bijzonder laag aangeslagen.

Zoals gezegd zijn er ook verschillen. Zo stelt de houtverwerkende industrie het plaatsen van ontschorsingsmachines als tweede in de volgorde van belangrijkheid. Wellicht heeft men in deze groep enerzijds het oog op de noodzaak een meer rationele werkwijze te vinden voor het arbeidsintensieve ontschorsen, terwijl men anderzijds de moeilijkheden verbonden aan het opeenhopen van schors bij zagerijen en houtverwerkende fabrieken opgevangen wil zien door dit werk elders te laten plaats vinden. Een ander interessant punt is de hoge prioriteit die de houthandelaren toekennen aan de vorming van permanente verkoopcombinaties. De wens om tot grote verkoopenheden te komen blijkt in deze kring, mede gezien de voorkeur voor concentratie, wel zeer sterk te leven. De wenselijkheid om op grotere schaal met standaardcontracten te werken komt bij de handelaren pas op de vijfde plaats.

Door tien emballagefabrieken werd een aanvullend formulier ingevuld teruggestuurd. De vragen werden gesteld om meer inzicht te krijgen in de opvattingen die in de houtverwerkende industrie leven ten aanzien van de voor verwerking van inlands hout noodzakelijke structurele veranderingen. Op twee formulieren was slechts de aantekening geplaatst dat men weliswaar enige populieren verwerkt, maar dat men overigens geen inlands hout afneemt en ook geen reële mogelijkheden in deze richting ziet. De reacties van de overige acht ondernemers zijn in tabel 3 bijeengebracht.

Wat betreft het meer geschikt maken van de houtverwerkende industrie voor de verwerking van inlands hout zijn er in de eerste plaats de opmerkingen die op het punt van modernisering worden gemaakt. Een overwegend deel van deze groep staat positief tegenover een technische vernieuwing van zagerijbedrijf en emballage-industrie. Een ondernemer tekent hierbij aan dat men voor het verzagen van rondhout moderne verticale bandzagen zou moeten installeren. Een ander wijst op de noodzaak om de loonfactor in de kostprijs van de zagerijen te reduceren. Verder merkt een fabrikant op dat de belemmerende factoren in de eerste plaats gezocht moeten worden bij de vrij lage kwaliteit van het inlandse hout en pas daarna bij het technisch onvoldoende uitgerust zijn van de industrie.

Met betrekking tot samenwerking van verschillende houtverwerkende bedrijven laat men zich positief uit en wel met name wat betreft het samengaan van zagerijen met emballagefabrieken. Wel tekent een ondernemer hierbij aan dat de mogelijkheden voor laatstgenoemde samenwerking beperkt zijn. Voor zogenaamde meermalige kisten zou inlands naaldhout in het algemeen niet aan te bevelen zijn, terwijl het zich voor eenmalig fust evenmin bijzonder goed

Tabel 1. Suggesties van ondernemers die voornamelijk buitenlands hout verwerken met betrekking tot de toepassing van

	handel in inlands hout	fijnhouthandel	timmerfabrieken
a. Inlands naaldhout met een diameter < 8 cm	voor afrasteringen, hekken voor plaatmateriaal voor waterwerken voor de meubelindustrie voor papier	voor afrasteringen, hekken	voor spaanderplaat
b. Naaldhout dat thans tot mijn-houtsortimenten wordt verwerkt	voor plaatmateriaal voor papier voor waterwerken als heipalen voor de meubelindustrie	voor spaanderplaat	voor spaanderplaat
c. Paalhout	als heipalen voor spaanderplaat voor waterwerken voor de meubelindustrie voor kisten en kratten als stutten		
d. Zwaar naaldhout	als zaag- en constructiehout voor waterwerken als heipalen voor pallets	als zaag- en constructie-hout	voor kozijndorpels
e. Kleine loofhoutsortimenten	voor plaatmateriaal voor afrasteringen, hekken voor kisten en kratten als zaag- en constructiehout voor speelgoed voor papier		
f. Grote stukken:			
1. eik	als zaag- en constructiehout voor waterwerken als dwarsliggers voor de meubelindustrie voor jachtbouw	voor de meubelindustrie als zaag- en constructie-hout	voor kozijndorpels voor "blind" meubelhout voor glaslatten voor stijlen
2. beuk	voor de meubelindustrie als zaag- en constructiehout als dwarsliggers voor de karosseriebouw voor spaanderplaat voor speelgoed	voor de meubelindustrie	voor "blind" meubelhout voor stofdorpels
3. populier	voor papier als zaag- en constructiehout voor emballage voor lucifers voor spaanderplaat	voor de triplexindustrie voor de fineerindustrie	voor de triplexindustrie voor lucifers

inlands hout

emballagefabrieken	diverse houtverwerkende fabrieken
voor kisten en kratten	voor spaanderplaat
voor kisten en kratten	
als zaag- en constructie-hout	
	voor de meubelindustrie
voor pallets	voor de meubelindustrie
als snijhout voor emballage voor pallets	voor de triplexindustrie voor papier voor emballage voor vezelplaat

zou lenen. Wat de mogelijkheden voor het inschakelen van de gevestigde zachtthouhandel betreft blijven de meningen verdeeld te zijn.

Het is echter interessant van enkele motiveringen kennis te nemen. Men ziet dan dat de opvattingen mlnder ver uit elkaar liggen dan men bij eerste aanblik zou kunnen denken. Zo ziet een bepaalde ondernemer in een dergelijke samenwerking beslist mogelijkheden, mits er een oplossing gevonden wordt voor het probleem van een lonende afzet van het vele afvalhout dat verzaging van inlands hout oplevert. Een andere ondernemer laat zich terzake ontkennd uit en wel op grond van de overweging dat het hout bij deze wijze van verkopen te duur zou worden. In beide redeneringen wordt dus het kostprijsprobleem centraal gesteld. Tenslotte is er nog de ondernemer die de mogelijkheden van verkoop via de zachtthouhandel als twijfelachtig karakteriseert in het licht van de bestaande keuringsvoorschriften voor naaldhout, waaraan het inlandse hout moeilijk zou kunnen voldoen.

Op de laatste twee vragen, die betrekking hebben op publikatie van houtprijzen en op het werken met standaardcontracten, reageren de betreffende emballagefabrieken vrijwel unaniem positief.

**Suggesties van anderen**

Ook in kringen van de Nederlandse bosbouw zijn denkbeelden ontstaan met betrekking tot de wijze waarop de produktie en de afzet van inlands hout dienen te worden georganiseerd. In verscheidene publikaties kan men hierover lezen. Nieuwe vormen van samenwerking in de bosbouw nemen hierbij een belangrijke plaats in. Men onderscheidt samenwerking bij de houtteelt en die bij de velling en de verkoop van hout. In het algemeen geeft men echter de voorkeur aan samenwerkingsvormen die beide groepen activiteiten omvatten. Gerritsen en Den Hartog (3) menen dat de afzetcoöperatie voor Nederland het meest geschikt is. Deze zou zijn activiteit na verloop van tijd tot de houtteelt moeten uitbreiden.

Voor het slagen van samenwerking in coöperatief verband achten zij subsidies en leningen van de overheid onmisbaar. Hoewel de auteurs in de eerste plaats denken aan vormen van horizontale samenwerking in de bedrijfskolom, zien zij ook mogelijkheden voor integratie van produktie, handel en verwerking van inlands hout.

De Weichs de Wenne (4) stelt samenwerking bij de houtteelt primair. Ook zijn gedachten gaan in de richting van coöperaties waarvan ontstaan en ontwikkeling gestimuleerd dienen te worden door overheidssubsidies. Memelink (5) wil daarentegen niet in de eerste plaats aan geheel nieuwe initiatieven denken. Liever ziet hij dat de bestaande organisaties ter bevordering van een rationele bosbouw worden

Tabel 2. Waardering door houthandel en houtindustrie van een aantal structurele veranderingen in de afzet van inlands hout

	38 houthandelaren			32 houtverwerkende fabrieken		
	G = 1	G = 2	volgorde	G = 1	G = 2	volgorde
a. door concentratie in de inlandse houthandel	17	26	2	12	14	3
b. door vorming van permanente verkooporganisatie(s) van houthandelaren	16	22	3	8	8	6 of 7
c. door op ruimere schaal met standaardcontracten te werken	14	16	5	7	9	6 of 7
d. door met nieuwe sortimenten te werken welke zijn aangepast aan gewijzigde afzetmogelijkheden	15	22	4	11	14	4
e. door ruimere publicatie van houtprijzen voor welomschreven sortimenten	8	10	6 of 7	9	12	5
f. door meer samenwerking van boselgenaren bij de verkoop van hout	7	7	8	7	8	8
g. door het vestigen van nieuwe centrale stapelplaatsen	5	6	9	3	3	9
h. door het plaatsen van ontschorsingsmachines	8	10	6 of 7	12	16	2
i. door ingrijpende modernisering van het zagerijbedrijf	21	33	1	12	18	1

Tabel 3. Reacties van acht emballagefabrieken op enkele vragen met betrekking tot de structurele ontwikkeling van de Nederlandse houtsector

		Denkt u dat bepaalde houtverwerkende bedrijven in ons land weer geschikt gemaakt kunnen worden voor de verwerking van inlands hout						Denkt u dat het aanbod van Inlands rondhout verbeterd zou kunnen worden					
vragen		a. door verbetering van de technische uitrusting en moet hierbij in het bijzonder gedacht worden aan:			b. door combinatie of samenwerking van verschillende bedrijven, met het doel het ingekochte hout zo goed mogelijk te benutten en kan hierbij in het bijzonder gedacht worden aan de combinaties:			e. door samenwerking met de gevestigde zachthout-handel		a. door publicatie van houtprijzen voor welomschreven en algemeen aanvaarde sortimenten		b. door op ruimere schaal met standaardcontracten te werken	
		zagerijen	emballagefabrieken	fabrieken van plaatmateriaal	zagerijen en emballagefabrieken	spaanderplaatfabrieken met die van kleine houtproducten	zagerijen met spaanderplaatfabrieken						
aantal reacties	positief	5	5	1	6	2	1	3	6	5			
	negatief	0	0	0	0	0	0	3	0	1			

uitgebouwd. Hij noemt de Koninklijke Nederlandsche Heidemaatschappij, die inderdaad zeer ervaren is in het beheren van landgoederen en bovendien is ingericht voor de verkoop van rondhout van derden.

In de relatief grote produktie-eenheden die aldus ontstaan kan men op rationele wijze een op de structuur van de vraag afgestemde, goede kwaliteit hout telen. Goed plantmateriaal kan worden aangebracht en op efficiënte wijze in de grond worden gebracht. Verder kan men een nuttig gebruik maken van onderzoeken die zich richten op een optimale verzorging van de houtopstand. Zo heeft Bol (6) voor enkele naaldhoutsoorten en Van der Meiden (7) voor populieren het probleem van de optimale opwerkingshoogte bestudeerd. Het blijkt dat het op snoeien van de bomen slechts tot een bepaalde hoogte economisch zinvol is. Grote afzetcombinaties zouden voorts langlopende leveringscontracten met de industrie kunnen afsluiten, zoals ook in andere landen geschiedt. Sikkels en Gerritsen (8) maken in een verslag van een studiereis naar Engeland gewag van een dergelijk contract voor tien jaar, waarbij de prijs elke twee jaar opnieuw wordt vastgesteld.

Als gewenste verbetering hoort men in bosbouwkringen alom het publiceren van houtprijzen noemen. Sommigen achten het een tekortkoming dat de verkoopprijzen van het hout uit de staatsbossen niet stelselmatig worden gepubliceerd. Voorts zijn zowel in de bosbouw als in de inlandse houthandel velen overtuigd van de noodzaak op een eenvoudiger sortimentsindeling over te gaan. Deze zou moeten worden afgestemd op de gewijzigde afzetverhoudingen, gekenmerkt door een vermindering van het belang van mijnhout en een toename van dat van vezelhout. Bol (9) toont aan dat reeds onder de huidige omstandigheden zonder noemenswaardig financieel nadeel op een nieuwe indeling kan worden overgeschakeld. Bij een verdere teruggang van de vraag naar mijnhout zal een nieuwe sortimentsindeling ongetwijfeld een minstens even gunstig financieel resultaat opleveren, terwijl bovendien geprofiteerd kan worden van gemakkelijke verhandelbaarheid en goede mogelijkheden voor een mechanische behandeling van het rondhout.

## Conclusies

Het is duidelijk dat getracht moet worden een groot deel van het toenemende produktieoverschot van kleine sortimenten inlands hout te bestemmen voor desintegrerende verwerking. Men denke hierbij aan de produktie van spaanderplaat, vezelplaat en papier. Verder kan men het aanpakken voor beschoeiingen, afrasteringen en allerlei constructies waarnaar eveneens een levendige vraag is dank zij de toenemende benutting van de natuur voor de recreatie. Ook voor het zwaardere hout zal men mede

in deze richting moeten denken. Hiernaast dient men voor zowel naaldhout als loofhout rekening te houden met de mogelijkheid de stammen, op grotere schaal dan voorheen, tot zaaghout te bestemmen. Met name wat het loofhout betreft is het voorts wenselijk attent te blijven op de vele mogelijkheden die de houtverwerkende industrie biedt.

Het verzagen van inlands naaldhout op ruime schaal lijkt alleen mogelijk wanneer de zagerijen geïntegreerd zijn met andere houtverwerkende industrieën en de produktie in modern geoutilleerde en goed georganiseerde bedrijven plaats vindt. Combinatie van het zagerijbedrijf met de fabricage van plaatmateriaal is wenselijk uit een oogpunt van een zo volledig mogelijke benutting van de grondstof hout. De optimale bedrijfsomvang van een fabriek van plaatmateriaal ligt echter in het algemeen vrij hoog. Dit stelt grenzen aan de mogelijkheid beide activiteiten in één produktie-eenheid onder te brengen. Een oplossing zou zijn dat fabrieken van plaatmateriaal elders moderne zagerijen gaan exploiteren die optimaal zijn wat betreft vestigingsplaats en bedrijfsomvang. Een andere mogelijkheid wordt gevormd door overeenkomsten voor direkte levering van voor verspaning of vervezeling geschikt afvalhout door zagerijen aan fabrieken van plaatmateriaal op voor beide aantrekkelijke voorwaarden. Ook lijkt integratie van het zagerijbedrijf met de fabricage van houten emballage alleszins levensvatbaar, althans wanneer deze bedrijven kunnen profiteren van de mogelijkheden die het verwerken van afvalhout biedt.

Wat betreft populieren en in mindere mate ook bijvoorbeeld fijnspar, zal er voorts sprake kunnen zijn van complementariteit tussen zaagbedrijf en hout-slijpfabricage. Naast het voor hout-slijp zeer geschikte populierehout is het technisch ook mogelijk inlandse fijnspar en zelfs inlandse douglas te gebruiken als bijmenging bij de fabricage van wit papier. Aangaande voornemens om deze mogelijkheden te concretiseren is echter slechts een plan bekend om in de IJsselmeerpolders op ruime schaal populieren te planten, met het doel dit hout in de eerste plaats te gebruiken voor de papierfabricage. De hiertoe door de papierindustrie te stichten fabriek zou ook populieren uit andere delen van het land kunnen afnemen. Hout dat geschikt is voor verwerking tot gezaagde stukken of fijner zal men dan kunnen laten doorgroeien tot de stammen een voor dit doel optimale omvang hebben bereikt. Voor de uitvoering van dit plan blijkt de steun van de overheid onontbeerlijk te zijn. Het afzetprobleem spitst zich echter niet toe op populierehout maar op naaldhout. Het is dan ook zinvol te veronderstellen dat de overheidsmedewerking gemakkelijker gegeven kan worden wanneer het plan op een of andere wijze tevens de verwerking van enkel inlandse naaldhoutsoorten zou omvatten.

De handel in kleine sortimenten kan in verschillend opzicht verbeterd worden. De betreffende markt heeft, overeenkomstig een algemene tendentie op de houtmarkt, het karakter van een deelmarkt. Thurlings (10) verwacht dat dit karakter versterkt zal worden doordat de prijzen zich meer en meer gaan richten op een autonome marktontwikkeling in het gebied van de Europese Economische Gemeenschap. Het gemeenschappelijke agrarische structuurbeleid met betrekking tot bosbouw en houtafzet zou een belangrijke determinerende factor kunnen worden. Voortgaande unificatie van marktgebruiken binnen de EEG lijkt dan ook wenselijk. Voor Nederland is vooral de technische integratie met de Westduitse markt van licht rondhout belangrijk.

Met betrekking tot de Nederlandse markt voor kleine sortimenten kan worden gesteld dat daar een concentratie van de inlandse houthandel zal moeten plaatsvinden. Producenten en verwerkers van rondhout zouden deze ontwikkeling kunnen stimuleren door enigszins selectief te zijn bij de keuze van de handelaren waarmee men zaken doet. Voor een goed functionerende nationale industrie van plaatmateriaal en papier is voorts een regelmatig aanbod van vrij grote hoeveelheden hout een vereiste. Dit zou veilig gesteld kunnen worden door het stichten van een permanente verkooporganisatie waarin handelaren, grote houtproducenten en afzetcombinaties van kleinere producenten samenwerken.

Verder zal het nodig zijn over te gaan van de op het gebruik als mijnhout gebaseerde sortimentsindeling op een sterk vereenvoudigde indeling die afgestemd is op het gebruik als vezelhout. Zowel verwerkers als producenten van licht rondhout zouden voorts gebaat zijn bij meer inzicht in de prijsontwikkeling van het produkt. Velen zouden het toejuichen wanneer bijvoorbeeld het Staatsbosbeheer, al dan niet na handelaren en andere houtproducenten te hebben geraadpleegd, periodiek prijsindicaties zou vaststellen. Deze zouden dan gepubliceerd kunnen worden door de redacties van tijdschriften die door de geïnteresseerden worden gelezen.

Met betrekking tot de houtproductie kan de gevolgtrekking worden gemaakt dat samenwerking van kleinere en middelgrote houtproducenten ten zeerste gewenst is. Erkend moet worden dat het realistisch is te beginnen met de vorming van afzetcoöperaties, met financiële steun van de overheid. Bij hiervoor in aanmerking komende gevallen zou ook de Nederlandsche Heidemaatschappij betrokken moeten zijn. Door participatie in een verkoopcombinatie kan een deel van de handelsfunctie op doelmatige wijze worden geïntegreerd. De afzetcoöperaties van bouseigenaren zouden zich vervolgens moeten ontwikkelen tot houtproductiecoöperaties.

Hiernaast bestaat er de noodzaak de financiële tegemoetkoming aan de bouseigenaren, thans uitsluitend gebaseerd op het recreatieve nut van het bos, uit te

breiden en wel in de richting van een jaarlijkse vergoeding die niet afhankelijk is van de grootte van de bezitseenheid. De huidige regeling is namelijk discriminerend voor het grotere bosbezit en wel sterker naarmate het bosperceel groter is. De bestaande regeling lijkt onbillijk. Bovendien moet gevreesd worden dat deze versnippering van het bos in de hand zal werken, waardoor het nut voor de recreatie in het gedrang kan komen en de produktiviteit van het bos dreigt te worden aangetast.

Met betrekking tot de grootte van de vergoeding mag er aan herinnerd worden dat reeds in 1963 Becking (11) als een door hem billijk geachte vergoeding voor de recreatieve functie van het bos een bedrag genoemd heeft van f 100,— per ha per jaar, ongeacht de grootte van de bezitting. Hij merkt daarbij terecht op dat een dergelijke regeling verreweg de goedkoopste manier is om tot recreatieverruiming te komen.

#### Literatuur

- 1 C.B.S. In samenwerking met het Staatsbosbeheer. 1966. De Nederlandse bosstatistiek, deel 9 Nederland 1952-1963. 's-Gravenhage (19).
- 2 Memelink, G. 1967. Samenwerking en het particuliere bos. Ned. Bosb. Tijdschr. 39 (6-7): 300.
- 3 Gerritsen, A. G., en G. J. den Hartog. 1966. Samenwerkingsvormen in bosbouw en houthandel. Ned. Bosb. Tijdschr. 38 (3): 94-107.
- 4 Weichs de Wenne, C. W. J. de. 1967. Bouseigenaren en samenwerking. Ned. Bosb. Tijdschr. 39 (6-7): 308-309.
- 5 Memelink, G. 1967. Samenwerking en het particuliere bos. Ned. Bosb. Tijdschr. 39 (6-7): 296-304.
- 6 Bol, M. 1965. Opwerkingskosten en houtwaarde in de levende kroon van groveden. Ned. Bosb. Tijdschr. 37 (11): 384-395.
- 7 Bol, M. 1967. Opwerkingskosten en houtwaarde in de kroon van lariks en fijnspar. Ned. Bosb. Tijdschr. 39 (8): 392-397.
- 7 Meiden, H. A. van der. 1961. Wensen van de houtindustrie ten aanzien van de teelt van populier. Ned. Bosb. Tijdschr. 33 (5): 126-130.
- 8 Sikkel, D., en A. G. Gerritsen. 1963. Verslag van de 5e FAO-studiereis in mei 1963. Ned. Bosb. Tijdschr. 35 (9): 375-386.
- 9 Bol, M. 1965. Typebeperking bij houtsortimenten. Ned. Bosb. Tijdschr. 37 (5): 152-164.
- 10 Thurlings, Th. L. M. 1962. Beginselen van het marktonderzoek ten behoeve van de bosbouw. Ned. Bosb. Tijdschr. 34 (3): 86-88.
- 11 Becking, J. H. 1963. De geldswaarde van het recreatienut van het bos in Nederland. Ned. Bosb. Tijdschr. 35 (9): 367-369.