



foto De Bosgroepen

Samenwerken is noodzakelijk voor een rendabel bosbeheer

— Ben Huisman, directeur Unie van Bosgroepen

Nederland heeft relatief weinig bos. En de meeste bossen zijn ook nog eens aangelegd op de armste gronden, zodat de bodemontwikkeling daar nog volop gaande is. Het bosareaal is verdeeld over een groot aantal eigenaren, zodat het gemiddelde (particuliere) bezit in oppervlakte klein is. Generaliserend zou je kunnen zeggen dat deze eigenaren vaak zeer betrokken zijn bij hun gebied maar juist daardoor hun bos niet altijd zakelijk bedrijfsmatig benaderen.

Dit artikel is een weergave van de inleiding die Huisman gaf tijdens het Aardhuissymposium 2013: Hoe belangrijk is de economische betekenis van 'ons' bos?

> Arme grond en klein bezit zijn een paar factoren die vanuit economisch perspectief (houtoogst) een rol spelen in het overwegend niet rendabel zijn van het Nederlandse bosbeheer. Efficiencywinst en doelgericht beheer alleen zijn niet voldoende om kostendekkend, laat staan winstgevend te worden. Daarvoor is een serieuze schaalprong met andere vormen van samenwerking nodig. Toch zijn er wat de Bosgroepen betreft tal van punten aan te geven die bijdragen aan een hogere financiële opbrengst. Enkele voorbeelden zijn:

- Meer economisch zoneren in het bos. Het is goed om bewust te kiezen voor zones in de bossen die een primaire productiefunctie hebben en een bijbehorend beheer te voeren. Dit laatste is niet onbelangrijk omdat lang niet alle beheerders altijd beheerplannen maken, en ook geen inventarisaties van bijgroei of van oogst- en verjongingsplannen.
- Bundelen tot een groter schaalniveau van beheer, onderhoud en houtverkoop. Om de kosten van overhead optimaal in balans te brengen met opbrengsten is grofweg een oppervlakte van 250 tot 500 ha een minimum. Verkoop van hout op stam kan meer opleveren als partijen gebundeld worden tot partijen van 1000-5000 m³ en gebruik te maken van meervoudige inschrijving.
- Blijvend aandacht voor nieuwe technieken en inzichten. Voorbeelden van recente inzichten en mogelijkheden zijn:
 - > Vaste dunningspaden maken de exploitatie en de aansturing van aannemers eenvoudiger en daarmee goedkoper. Bovendien wordt voorkomen dat over een groter oppervlak de grondstructuur wordt verdicht en is de kans op beschadiging van toekomstbomen kleiner.
 - > Het toepassen van de Q-D methode. Dit is een methode waarbij in de vroege jeugdfase toekomstbomen worden geselecteerd op stamkwaliteit en vitaliteit, tot 25% van de opperhoogte takvrij wordt gemaakt en vervolgens middels zeer regelmatige dunningsrondes (3 tot 5 jaar) maximaal worden vrijgesteld. Tijdens de dunningen wordt massa geoogst en het eindresultaat bestaat uit kwaliteitsstammen.
 - > Inzet van GIS en GPS handheld apparaten bij de beheerplanning. Hiermee kan een beheerder de opname van opstandsgegevens automatiseren. Dit is nuttig voor

de beheerplanning, het uitbesteden van werkzaamheden, de verantwoording bij certificering en het aanvragen van subsidies.

Bovenstaande overzicht is zeker niet uitputtend. Het laat zien dat er absoluut rendementsverbetering mogelijk is. Echter, ook dan nog zijn de beheerkosten, alles meewegend over de gehele ontwikkeltijd, hoger dan de totale opbrengsten. Dit was ook de conclusie van Simon Klingen en Jaap Kuper tijdens het Aardhuissymposium. (Het artikel van Kuper verschijnt in het Vakblad van februari).

Regionale beheercoöperaties

Om over grotere gebieden tot echt economisch rendement te komen zal er dus in meer fundamentele zin wat moeten veranderen. Ik zie twee kansrijke sporen, die in combinatie extra sterk zijn, namelijk regionale beheercoöperaties en partnerships in de streek. Hierboven heb ik al aangegeven dat voldoende schaal een voorwaarde is om tot hogere renta-

biliteit te komen. De optimale situatie is dat er op streekniveau één beheerplan is met één gecoördineerd uitvoeringsplan over alle (bos) eigendommen heen. Het beheer kan uiteraard op diverse doelen gericht zijn. De crux is dat beheer, onderhoud en de oogst en alles wat daarvoor nodig is zo efficiënt mogelijk op elkaar worden afgestemd. Naast dit efficiencyvoordeel, dat aanzienlijk kan zijn, levert deze werkwijze meer voordelen op. Door de schaal wordt een betere onderhandelingspositie verkregen naar bijvoorbeeld aannemers toe. Ook kunnen biomassa-stromen rendabel worden gemaakt. De logistiek daarvan is momenteel immers nog steeds een groot struikelblok. De eigenaar behoudt autonomie over zijn terreinen, maar committeert zich wel aan het gemeenschappelijke beheerplan. Dat zal zeker in het begin wel wat overleg vragen en vooral onderling vertrouwen. Maar het zal uiteindelijk leiden tot voordelen. De Veluwe Bosgroep is een goed voorbeeld van dit model. De ruim 200 (!) leden, met vaak kleine bospercelen, tekenen er door hun lidmaatschap voor dat de subsi-

Door zichzelf te organiseren kunnen groene eigenaren meer bereiken.



foto De Bosgroepen

diegelden in één pot komen ten behoeve van adequaat beheer op basis van één beheerplan. Dit leidt al vele jaren tot grote tevredenheid bij diezelfde leden.

Partnerships in de streek

Premier Rutte gaf tijdens de Natuurtop van juni 2013 aan dat de economische betekenis van natuur in Nederland een equivalent van 37 miljard euro op jaarbasis bedraagt. De totale overheidsinvestering voor ontwikkeling en beheer van bos- en natuur bedraagt hiervan slechts een fractie. Alle particuliere en institutionele bijdragen bij elkaar opgeteld zullen de totale kosten op jaarbasis niet boven de 2 miljard uitstijgen. Als je deze investering afzet tegen de 37 miljard omzet, is het een zeer lucratief business model. De opbrengsten die voortkomen uit de aanwezigheid en kwaliteit van bos en natuur zijn vele malen groter dan de kosten van investering en beheer. In dat licht bezien is de houtopbrengst 'peanuts'. Bekende verdiensten over de ruggen van boseigenaren heen komen ten goede aan toerisme en recreatie, gezondheid, zuivering van lucht en water, CO₂ vastlegging, bodembescherming, bufferende werking, vestigingsklimaat voor burgers en bedrijven.

De constatering is natuurlijk dat deze inkomsten, ook waar het hard geld betreft, niet bij de bos- en natuureigenaren neerslaan, maar daarbuiten. De grote uitdaging is dan ook om tenminste een deel van deze waarde te kapitaliseren binnen de sector.

Opschalen

Er zijn al talrijke voorbeelden die hieraan in enige mate invulling geven zoals het exploiteren van een (landgoed)camping, van horecagelegenheid of het aanbieden van betaalde diensten en activiteiten. De meeste voorbeelden zijn echter kleinschalig, kwetsbaar voor marktschommelingen en discontinuïteit en zijn slechts toepasbaar op een deel van de boseigenaren. Ook hier is schaalniveau en organisatiegraad dus van groot belang. Eén pannenkoekenhuis kan rendabel zijn, tien bij elkaar in dezelfde streek zijn dat zeker niet. Naarmate de 'groene' eigenaren beter georganiseerd zijn en samen meer 'kritische massa' genereren, wordt het gemakkelijker om met stakeholders uit andere sectoren de gemeenschappelijke belangen te dienen:

Samen met winkels in de streek streekproducten in de markt zetten en hiervoor een

gezamenlijke afzetmarkt creëren. Een voorbeeld daarvan is de recente oprichting van de natuurvlees coöperatie (zie hierover een artikel op pagina 30).

Met de recreatieve sector komen tot een goede infrastructuur, diensten en producten op streekniveau in de vorm van bijvoorbeeld arrangementen. Juist in de ontwikkeling van nieuwe producten en diensten is het mogelijk om tot groter gezamenlijk financieel en draagvlak te komen.

Met de betreffende gemeenten, waterschappen en provincie onderzoeken waar de gemeenschappelijke belangen liggen en hoe die samen gerealiseerd en gefinancierd kunnen worden. Boseigenaren leveren een grote bijdrage aan tal van beleidsdoelen, zonder dat daar een vergoeding tegenover staat. Een proactieve houding van, bij voorkeur gezamenlijke, groene eigenaren kan hierin verandering brengen.

Ambitieuze ontwikkelingsvisie

Deze vorm van 'opschalen' is intensiever dan die van de beheercoöperatie op streekniveau en is alleen mogelijk als er ook sprake is van gemeenschappelijke belangen en wensen van boseigenaren. De energie om samen sterker

Bij een beheer coöperatie gaat het beheerplan over eigengrenzen heen.



foto De Bosgroepen



foto De Bosgroepen

Door bundeling van uitvoerende werkzaamheden kan meer rendement worden behaald.

te worden in de streek moet uit de streek zelf komen, daar ligt het eigenaarschap (zowel fysiek als conceptueel). Dit kan van buitenaf wel geprikkeld en ondersteund worden. Daarvan zijn diverse voorbeelden bekend, zoals de Vereniging Opsterlandse Groene Parels bij Beetsterzwaag, de Vereniging Gezamenlijke Particuliere Deventer Landgoedeigenaren en het project Boer en Landschap rond Horst. Ik licht er, ter illustratie, één kort uit.

Rond Beetsterzwaag ligt een prachtig beekdal met fraaie particuliere landgoederen, die samen een uniek karakter hebben. Die karakteristiek staat onder druk van toenemende recreatie en uitbreidingsplannen. Reden voor de eigenaren om zich te verenigen in de Opsterlandse Groene Parels en zelf een toekomstperspectief te formuleren. De Bosgroepen ondersteunt

de vereniging en verbindt de plannen met provinciale doelstellingen. De samenwerking is zo succesvol, dat de vereniging als condensatiepunt functioneert voor nieuwe ideeën uit de streek. De samenwerking is uitgebreid naar andere organisaties in de streek en heeft geleid tot een ambitieuze ontwikkelingsvisie met breed draagvlak vanuit onder andere recreatie en middenstand. Diverse projecten zijn inmiddels gefinancierd, met bijdragen van provincie en partijen uit de streek en het einde is voorlopig niet in zicht.

Gezonde financiële basis

Dit is het soort voorbeeld waarmee de Bosgroepen haar leden wil gaan prikkelen en stimuleren om op vergelijkbare wijze in beweging te komen. Waar de leden aan de slag willen,

willen wij hen ondersteunen en verder helpen met onze expertise en netwerken. Ik ben er van overtuigd dat meer samenwerking op streekniveau noodzakelijk is om een blijvend gezonde financiële basis onder het beheer van bos- en natuur te zetten, waarbij tegelijkertijd bredere maatschappelijke belangen gediend worden. Samen onze invloed maximaliseren en combineren met goed ondernemerschap. Een regionale beheercoöperatie kan een opstap zijn naar bredere samenwerking in de streek. Eenvoudig is dat niet, omdat eigendom vaak gericht is op onderscheidend vermogen. De Bosgroepen willen de kracht van de coöperatie benutten door vanuit samenwerking een sterkere positie te realiseren. <

Ben Huisman, b.huisman@bosgroepen.nl