

De financiële betekenis van houtoogst

— Jaap Kuper, bosbeheerder in ruste

De verkoop van hout uit het bos kan, als je het goed doet, redelijk wat geld opleveren. Op dit moment kan dat voor een 'gemiddeld' bos in Nederland oplopen tot een bedrag van netto € 250 per ha per jaar. Vervolgens verbaas je je er als boscigenaar over dat, als je aan het eind van het jaar de balans opmaakt, er zo'n mager financieel resultaat wordt geboekt.

> Er is financieel iets merkwaardigs met bos. De maatschappelijke waarde is groot. Denk alleen maar aan het belang ervan voor de recreatie-industrie en de bijdrage die bossen leveren aan volksgezondheid, drinkwaterlevering, koolstofbinding, en de OZB-inkomsten. Als je alle denkbare materiële waarden van bos optelt, kom ik op een geraamde toegevoegde waarde van meer dan € 600 per jaar. En als je dat bij 2% rente kapitaliseert, kom je op een bedrag van meer dan € 30.000 per hectare. De huidige marktwaarde van bos is ongeveer € 15.000 en dat staat in schril contrast met elkaar. En de jaarlijkse exploitatiewaarde (som van kosten en opbrengsten) is ongeveer € 0 per hectare per jaar. En dus is ook de gekapitaliseerde waarde € 0. Klopt dit wel? Of doen we iets fout?

Waar blijft het geld?

Helaas klopt het. In de praktijk valt het zo tegen omdat de eigenaar lang niet alle toegevoegde waarde krijgt uitbetaald. Van alle denkbare vormen van toegevoegde waarde krijgt de boscigenaar slechts drie stromen geld in handen: uit de verkoop van producten, voornamelijk hout, uit recreatie (openstelling, jachtpacht, e.d.) en uit de SNL-bijdrage. Alle andere vormen van toegevoegde waarde, zeker meer dan de helft van het totaal, blijken in de praktijk niet te verzilveren. Daarmee wordt de maatschappelijke waarde van bos niet minder, maar de eigenaar ook niet rijker. Met deze constatering beginnen we al iets te begrijpen van de discrepantie in het financiële verhaal over bos. Maar dan: het geogoste hout levert netto toch een mooi bedrag op? Waar blijft dát geld dan?

Ik zal dat proberen te laten zien op basis van ervaringscijfers uit een bosbedrijf dat serieus rekening houdt met de volle breedte van de functievervulling van het bos. Dus waar natuurwaarden en houtproductie beide van belang worden geacht. Zeg maar een bosbedrijf met een 'gemiddelde' van het bosbeheer onder Nederlandse omstandigheden.

In dat bedrijf is de gemiddelde netto waarde-aanwas berekend op $7 \text{ m}^3 \times € 35 = € 245/\text{ha}/\text{jaar}$. Vanwege natuurbehoudsdoelen is er voor gekozen slechts $3\frac{1}{2} \text{ m}^3$ per jaar te oogsten. De netto opbrengst is dus slechts € 123/ha/jaar. Het bedrijf krijgt momenteel € 9/ha/jaar SNL-bijdrage voor bos met houtoogst. Totaal komt er dus ongeveer € 132 aan houtoogst gerelateerd geld per ha per jaar binnen.

Daar staan jaarlijks de volgende te maken kosten per ha tegenover:

- Blessen, verkopen, controleren, meten, wegenonderhoud, e.d.: € 35
- T-bomen, verjonging, Prunusbestrijding, e.d.: € 20
- Bos-, financieel management, e.d.: € 25

Bij het genoemde oogstvolume per ha blijft dus slechts € 50 over als winst uit houtoogst.

Winst?

Waar blijft die winst? Die winst gaat op aan kosten voor intern domein beheer (heffingen, verzekeringen, aansprakelijkheidsbeheer, bijwerken voor esthetiek, vuilruimen, e.d.) en kosten voor extern domeinbeheer (overleg met diverse stakeholders, communicatie, PR, diverse dienstverlening, e.d.). Bij elkaar is dat in het beschreven bosbedrijf ongeveer € 50/ha/jaar. Er blijft dus van de genoemde winst door te maken kosten voor in- en extern domein beheer niets over.

Dat was een decennium geleden al zo en dat zal over tien jaar waarschijnlijk niet veel anders zijn. Heel veel lager kan de subsidie voor bos niet meer worden en hout (als boom) blijft een laagwaardig bulkproduct. Overigens is het voor veel bedrijven al een hele toer om aan het eind van het jaar een exploitatie te hebben die sluitend is. In veel gevallen lukt zelfs dat niet. Dat laten de LEI-cijfers over de resultaten van particuliere bosbedrijven jaarlijks weer zien.

Waar doen we het dan allemaal voor?

Als de houtoogst beperkt blijft tot de genoemde $3\frac{1}{2} \text{ m}^3$ per jaar lijkt het oogsten van hout dus weinig zin te hebben. Dat is echter pas goed te beoordelen als we de kosten en opbrengsten bij afwezigheid van houtoogst ter vergelijking nemen. Met de wetenschap dat de kosten voor intern en extern domeinbeheer nauwelijks minder zullen zijn bij geen-oogst komt de netto "winst" uit houtoogst opeens in een ander perspectief te staan. Namelijk het voorkómen van een negatief exploitatieresultaat.

Als het bedrijf helemaal zou stoppen met houtoogst, vervalt in ieder geval de nettowinst uit houtoogst van circa € 50/ha. Maar met de huidige SNL-subsidie zal daar, wegens geen oogst, een hogere subsidiebijdrage van ca € 75/ha tegenover staan. Bij de huidige subsidieregeling is het bij het genoemde lage oogstniveau dus gunstiger om niet te oogsten.

Rekenen

Wat kunnen we er zelf aan doen om geld te verdienen of in ieder geval niet te verliezen op het bos? Veel. Vooral door veel te rekenen. Dat doen we te weinig. We moeten onder meer uitrekenen welke zichtbare en verborgen kosten we voor de exploitatie maken, welk volume we per keer en per ha gaan oogsten, hoe we oogst en niet-oogst in het bos toewijzen, wat wel en wat niet met winst te verkopen is, welke beperkingen we wel en niet aan de koper opleggen en dus van de opbrengst afhouden. Bij elke wijziging in de subsidieregeling moeten we bovendien opnieuw gaan rekenen. Wil dat zeggen dat we het bosbeheer mede door de subsidieregeling moeten laten sturen? Nee en ja. Nee, voor wat betreft de doelstelling en langetermijn functievervulling. Ja, voor wat betreft de functievervulling op de korte termijn betreft. Hoe dat optimaal samen kan gaan en het lange-termijn doel van het beheer dient, valt echter buiten het bestek van dit verhaal.<

jhkuper@wxs.nl



Meer oogsten...

of juist stoppen
met houtoogst?



foto's Hans van den Bos, Bosbeeld.nl