

Welk hout hebben we over

Voor de houtverwerkende industrie en houthandel is het prettig om te weten wat er over vijf, tien of vijftig jaar op de markt komt. Voor de houtproducent is het prettig om te weten hoe de houtvraag is over een aantal decennia. Kan hij nu mooi rekening mee houden. En toch lukt het maar niet om vraag en aanbod bij elkaar te brengen. Is die markt te ingewikkeld? Of kijken de verschillende partijen gewoon te weinig naar de markt?

— Geert vanDuihoven (redactie)

> Albert Heijn weet dat er op Koningsdag een paar miljoen oranje tompoezen klaar moeten liggen. Mode-ontwerpers zijn al weer druk aan de slag met de herfstcollectie van 2017. En hoewel we het ons nog niet kunnen voorstellen, zullen er over vijftien jaar echt de nodige zelfrijdende auto's op de weg rijden. Ontwerpers, ingenieurs, bakkers zijn allemaal bezig met de toekomstige vraag van consumenten. Weten wat de klant wil en daar op tijd op in spelen, is de sleutel tot commercieel succes, leren alle managementboekjes. Opvallend genoeg zie je dit helemaal niet terug in de bosbouwwereld. Producenten en consumenten lijken nauwelijks met elkaar van doen te hebben. Natuurlijk, de productietijd is behoorlijk lang en je moet dus redelijk ver in de toekomst kunnen kijken, maar toch. Is er iets te zeggen over de toekomstige vraag naar houtproducten? Zou een 'houtconsument' niet wat meer mee kunnen geven aan een 'houtproducent' over wat er over twintig, vijftig of misschien honderd jaar nodig is? Als bosbeheerder of eigenaar kun je daar dan toch mooi je voordeel mee doen.

Nieuwe kozijnen voor EZ

Eric de Munck van Centrum Hout denkt dat het relevante vragen zijn omdat de productie de komende jaren weer echt een item wordt. Er is volgens hem vanuit meerdere hoeken (biomassa, plaatmateriaal, pallets, zaaghout) steeds meer vraag naar hout. "Bovendien zullen boseigenaren ook wat inkomsten willen genereren bij gebrek aan subsidies dus de trend is echt naar meer productie. Ik heb altijd geleerd dat een boseigenaar moet produceren wat op zijn perceel het beste gaat. Dus je kijkt naar de lokale omstandigheden en zoekt daar de boomsoorten bij die het daar optimaal doen. Dan heb je op termijn de beste opbrengst. Vervolgens ga je oogsten als er vraag is

naar een van jouw producten. De handel is namelijk zeer trendgevoelig: de ene keer wil de markt dit, dan weer dat. Daar kun je als houtproducent niet op produceren, wel met wat je wanneer verkoopt op inspelen."

Wel kan en moet daarbij de link tussen producent en consument veel sterker worden, vindt René Klaassen van het houtonderzoeksinstituut SHR. Wat hem betreft ligt de crux in het samenwerken tussen ketenpartijen. Maar wat is betekend dat samenwerken dan? Klaassen noemt meteen het voorbeeld van de renovatie van het ministerie van Economische Zaken. Duizenden kozijnen moesten worden vervangen. Een mooie kans, want hetzelfde ministerie stimuleerde jarenlang het gebruik van Nederlands hout. "Wij hebben bij de verbouwing van het ministerie gepleit voor Nederlandse kozijnen, maar dat heeft op heel veel weerstand gestuit. Men vertrouwde de kwaliteit niet, men kende het niet, de aannemer durfde niet. Terwijl we ervaring hebben opgedaan met heel duurzame kozijnen van Nederlands hout.

Iedereen zit in een eigen sector en het blijkt moeilijk om over de grens heen te kijken. Samenwerking moet gestimuleerd worden waardoor gezamenlijk geïnnoveerd kan worden. De onderhoudsvriendelijke LNV kozijnen werden gemaakt uit hout dat zorgvuldig op kwaliteit geselecteerd was en door de industrie is geoptimaliseerd. Dat is samenwerking. In goede kwaliteit naaldhout zitten weinig kwasten en is spanningsvrij. Dat komt uit goed beheerde gesloten bossystemen. "En daarnaast is er de enorme innovatie in de houtveredeling. Deze milieuvriendelijke behandelingen zijn al heel belangrijk voor de timmerindustrie en zullen in de toekomst alleen maar belangrijker worden. In deze markt gaat dus nog heel veel gebeuren maar hierbij wordt een totaal andere concept van houtkwaliteit gehanteerd, men wil bijvoorbeeld geen kernhout maar uitsluitend spint en dat vereist ook een ander denken in de bosbouw. Dat moet een boseigenaar en beheerder wel weten, het is een omslag in denken. Daar moet dus meer samenwerking op gang komen."



foto: Hans van den Bos, Boobeeld

vijftig jaar nodig?

Promoten

Maar dan zal de bouseigenaar wel wat meer bedrijfskundig gaan denken en handelen, vindt bosingenieur Evan Buytendijk van IEB. Eind jaren tachtig begin jaren negentig vond iedereen onder het mom van omvormingsbeleid met inheems boomsoort opeens dat de douglas uit het Nederlandse bos moesten verdwijnen. Op dit moment is de vraag naar kwalitatief douglas groot in de vorm buitenhuisjes en overkappingen! "Dat is dus geen bedrijfsmatige aanpak. Douglas is een goede leverancier van hout nu en in de toekomst. Belangrijke oorzaak daarvan is dat er altijd een smet op de oogst van hout heeft gezeten. Bouseigenaren en beheerders oogstten liever niet als het niet per se hoeft want het geeft veel gedoe met bezoekers, recreanten en omwonenden. Maar tegelijkertijd heeft ook de handel liggen slapen en hebben het laten gebeuren dat het mooie hout verdween uit het bos. Zij hebben nooit de handschoen goed opgepakt en een campagne begonnen om Nederlands hout samen met de industrie te pro-

moten. Zij gaan gewoon naar het buitenland voor kwaliteitshout terwijl dat hier ook geproduceerd kan worden. Mensen willen graag aan een mooie tafel van Nederlands hout zitten en daar ook voor betalen. Maar dan moet dit wel geregeld worden en moet je het promoten. De emotie bij de koper speelt een belangrijke rol. De overheid gaat dat niet doen dus moeten de ketenpartijen dat gezamenlijk doen."

Nano-niveau

Dat klinkt misschien aantrekkelijk en logisch maar Kees Boon van branchevereniging AVIH ziet helemaal niet in waar die samenwerking dan precies uit zou moeten bestaan en wat die zou oplossen. "De keten bestaat uit afzonderlijke marktpartijen die eigenlijk helemaal geen belang hebben bij afspraken voor de lange termijn. Moet een handelaar leveringsafspraken maken met bouseigenaren over enkele decennia? Leg je dan in een contract de prijs en de hoeveelheid vast? Of met een zagerij of een timmerfabriek? Dat is natuurlijk helemaal niet realistisch. Ik denk dat de vraag naar hout de komende jaren alleen maar zal toenemen. De wereldbevolking neemt toe en we zien dat hout een steeds belangrijker materiaal aan het worden is dat de klimaatneutraliteit bevordert. Hout zal meer en meer in de bouw worden gebruikt en zal daarnaast vooral een toepassing krijgen als vezel of als cellulose in bijvoorbeeld de chemische industrie. Tot op nano-niveau is men bezig te ontrafelen welke elementen uit het hout bruikbaar zijn voor allerlei toepassingen. Als je dit weet, kun je daar als bouseigenaar heel goed op inspelen: ga vooral veel en snelgroeiend hout produceren. Ik denk dan aan soorten als eucalyptus (die in het buitenland op grote schaal wordt gebruikt), populier en naaldhout. Hout zou wel eens het nieuwe katoen kunnen worden omdat de houtvezels geschikt zijn om te verwerken tot textiel."

Meer dan subsidies

Volgens Boon betekent deze benadering dat de nadruk in het Nederlandse bosbeheer veel minder op kwaliteitshout zou moeten liggen. Bosbeheerders zijn volgens hem te veel bezig om kwaliteitshout te produceren, te veel bezig om over vijftig jaar een paar mooie stammen eikenhout te hebben. Maar de schaal waarop Nederland produceert is veel te klein om echt interessant te zijn voor de internationaal georiënteerde houthandel. De markt wil graag grote partijen hebben en in het buitenland zijn die vaak heel gemakkelijk te vinden. Daar hoeft je in Nederland dus niet heel veel energie in te steken. Dat is dan ook mijn oproep aan beheerders en bouseigenaren: kijk naar

wat er op de houtmarkt gaande is en speel daar op in. De markt is helemaal niet zo geïnteresseerd in de grote bomen en toch blijft men daar met bijvoorbeeld het geïntegreerd bosbeheer op sturen."

"Diversiteit in het bos is natuurlijk wel heel aardig en goed voor recreatie en natuur maar als je voor de markt wil produceren moet je het anders aanpakken. Ik heb wel eens uitgerekend dat als een beheerder puur voor de opbrengst gaat, dat veel meer oplevert dan de subsidies die hij nu krijgt via de SNL. En ik zeg niet dat alle bos in Nederland nu een populierenbos moet worden, maar wel dat als je voor de markt wil produceren en als je nog enig rendement wil halen, je het als beheerder anders kunt aanpakken. Het belangrijkste is dat die beheerder op een andere manier naar zijn bos gaat kijken. En eens samen met de aannemer of handelaar door het bos loopt. De bouseigenaar is nu vooral bezig om de kuubs-prijs een kwartje hoger te krijgen en daarna is het klaar voor hem. Maar hij moet juist mee gaan met die handelaar, samen naar het bos kijken, horen wat de handelaar van het bos en het hout vindt, welk sortiment interessant is en wel niet. Die interesse mis ik vaak bij eigenaren."

Opsnoeien

Erik van der Staak van Staro Natuur en Buitengebied is het eens met Boon dat de houtmarkt voor zaaghout tegenwoordig niet veel meer voorstelt. De reden ligt deels in de beperkte kwaliteit. "Als je nadenkt over het bos van de toekomst, dan is dat gemengd en wordt er bewust op een diversiteit aan soorten en eindproducten gestuurd. Grote monoculturen moeten vermeden worden. Je ziet wat er met essen gebeurt. Met een ziekte ben je in een klap al je voorraad kwijt en wordt je gedwongen te investeren. Risicospreiding is erg belangrijk en zorg er daarom voor dat je van alles wat hebt staan. Dan kun je oogsten wat er op een bepaald moment in de markt gevraagd wordt. Ik ben me er van bewust dat de waarde van veel soorten fluctueert en dus dat je op het juiste moment moet oogsten, maar voor bijvoorbeeld fijnspar is de markt eigenlijk altijd goed. Ook eiken hebben een hele vaste waarde. Ik zou juist zeggen dat je meer moet investeren in je bos. Door te sturen op soort en kwaliteit kan naar mijn overtuiging de waarde van de staande voorraad worden verdubbeld. Ze zeggen wel eens dat het opsnoeien niet rendabel is, maar ik ben overtuigd dat het wel degelijk de waarde van je product vergroot en extra rendement oplevert." <

redactie@vakbladnbl.nl

