



Foto: Hans van den Bos, Bosbeeld



Zagerijen trekken zich weinig aan van vertrek grootste zagerij

Nog volop werk voor bedrijven die zich specialiseren

In de zomer van 2017 stopte plotseling de grootste rondhoutzagerij van Nederland, Willemsen in Cuijk. Dit bedrijf was goed voor ongeveer een vijfde van al het gezaagd rondhout in Nederland. Is er geen toekomst meer voor de zagerij in Nederland? Probos deed onderzoek naar de zagerij-markt en presenteerde de resultaten in een bijeenkomst in Schaarsbergen.

— Geert van Duinhoven (redactie)

> In Nederland verwerken ongeveer tachtig zagerijen iets meer dan de helft van het aanbod aan rondhout. Samen met het importhout komt dat jaarlijks neer op ongeveer 750 duizend kubieke meter hout. De grootste zagerij stopte op 1 juni 2017 en verkocht het machinepark (zagerij, sorteerstraat, slijperij, ontschorser etc) aan een Duitse zagerij. Directeur Maarten Willemsen: "Het is steeds moeilijker om de juiste houtsoort op het juiste moment geleverd te krijgen. De flexibiliteit in de toeleveringsketen is de laatste jaren steeds minder geworden doordat men wel rekening houdt met elke vogel, maar niet met ondernemingen die hun werk moeten doen. De planning is lastiger omdat ook voor kleine partijen hout, bos-eigenaren nog inschrijvingen houden zodat onze leveranciers geen zekerheden kunnen afgeven en ik dus op mijn beurt mijn klanten ook niet goed kan bedienen. Verder zijn de rondhoutprijzen zo

hoog dat je zelfs met een heel efficiënte, moderne zagerij zoals wij die hebben niet een gezonde concurrentie aan kunt met geïmporteerd hout. Dat geldt voor emballagehout, voor tuinhout, vloerhout en ook bouwhout. Ik begrijp dat het pijnlijk is - dat is het ook voor ons - maar wij moeten als onderneming rationele, economische afwegingen maken".

Gebintwerkconstructies

De vraag is of de overwegingen van Willemsen ook voor de andere zagerijen gelden. Is er nog wel economisch rendabel te zagen in Nederland? Jazeker wel, zo was de stemming op een bijeenkomst van zagerijen in oktober 2017. Natuurlijk zijn er zaken die anders en beter zouden kunnen, maar er is nog wel degelijk markt voor in Nederland gezaagd hout. De aanleiding voor de bijeenkomst in Schaarsbergen was het verschijnen van het



Probos-rapport over de toekomst van de zagerijen in Nederland. Ook volgens het rapport zijn de zagerijen gemiddeld genomen positief over de huidige situatie en hun toekomst. De vraag naar hout is goed en stijgt momenteel. Vooral naar gezaagd Douglas en lariks voor buitenhout en gezaagde eiken balken voor gebintwerkconstructies is veel vraag. De zagerijen werken graag voor particulieren omdat deze doorgaans meer voor een product willen betalen en de marges groter zijn dan bij standaardwerk.

Knuffelhout

Grootste probleem is volgens Gert Boeve van Rondhoutzagerij Midden Nederland tegenwoordig dat er te weinig wordt verjongd en te weinig nieuw bos wordt aangelegd, de aanvoer van hout onregelmatig is en dat er eigenlijk veel te veel subsidie op energiehout zit. “Verder zie je dat hier in Nederland blijkaar meer natuur zit dan in België of Duitsland. In de zomer kun je nergens aan Nederlands hout komen, terwijl ze in die andere landen gewoon doorgaan met oogsten. Het lijkt er wel op dat de Europese regels hier wel gelden en daar niet.”

De onregelmatige aanvoer wordt overigens niet alleen veroorzaakt door de natuurregelgeving. De beheerders zelf zijn volgens veel zagerijen bang dat stapels hout in het bos slecht voor het

imago is (recreanten zien liever niet dat er gekapt is in het bos) of dat ze, vaak onterecht, bang zijn voor de regels. Veel bouseigenaren kiezen daarom het zekere voor het onzekere en eisen dat het hout bij aanvang van het broedseizoen helemaal is opgeruimd en er dus geen enkele activiteit meer mag plaatsvinden in voorjaar en zomer. En dus moeten de zagerijen zelf zorgen voor grote opslagplaatsen om gedurende de zomermaanden toch voldoende hout te hebben. Alleen dan kunnen ze blijven zagen en voldoen aan de snelle leveringsvoorwaarden die veel klanten stellen. Financiering voor extra opslagruimte is vaak nog wel te krijgen, merken de zagerijen, maar de belangrijkste beperking om verder te kunnen investeren heeft te maken met gebrek aan ruimte en vergunningsaanvragen voor uitbreiding.

Te gering aanbod

De meeste zagerijen zijn naast deze problematiek eigenlijk best tevreden en positief over hun toekomst. Zeker de zagerijen die speciale producten maken en daarmee een vaste klantenkring van bouwers en architecten hebben opgebouwd. Hout wordt weer populairder en dus groeit de vraag naar bouwhout. Vooral de zagerijen die zich richten op bulkproducten zullen het moeilijker krijgen en dat heeft dan weer te maken dat importhout vaak goedkoper is omdat de perso-

neelskosten in Nederland over het algemeen erg hoog zijn. In de ‘specials’ zit de toekomst, zoals de mooie grote robuuste tafelbladen, vinden enkele zagerijen. Daarom lijken ze zich ook niet zo’n zorgen te maken over de opkomst van de mobiele kleine zagerijen: daar worden immers de specials niet gemaakt.

Grootste probleem voor de zagerijen die zich richten op speciale toepassingen, is dat er te weinig kwalitatief hout op de markt komt. Te veel beschikbaar loofhout gaat nu nog weg als brandhout voor particulieren. En zagerijen merken dat bouseigenaren nog steeds denken dat hoe dikker een boom hoe gewilder deze is voor zagerijen. Zestig centimeter is over het algemeen voor de meeste zagerijen een maximale dikte.

Profileren

De zagerijen zijn vaak relatief kleine bedrijven met slechts enkele mensen in dienst. Dat is een risico want er hoeft maar iemand uit te vallen vanwege pensioen of ziekte en de continuïteit loopt meteen gevaar. En het kan zomaar een jaar of vijf duren voordat iemand zodanig is ingewerkt in het vak, dat hij een functie of zelfs hele zagerij kan overnemen. Dat wordt mede ook veroorzaakt doordat opleidingen er nauwelijks aandacht aan schenken: de opleiding moet normaal gesproken helemaal binnen een bedrijf plaatsvinden. Maar als een aantal zagerijen nu eens bij elkaar gaat zitten en de exacte opleidingseisen wil formuleren, dan kan Helicon bekijken of er een specifieke zagerij-opleiding opgezet zou kunnen worden. Dat hier nog nooit iemand zo concreet over is geweest, is te wijten aan het feit dat de zagerijen nauwelijks contact met elkaar hebben. Een van de aanwezigen zegt dat hij inmiddels veertig jaar in het vak zit, maar nog nooit zoveel zagerijen bij elkaar heeft gezien. En dat vinden de meeste zagerijen eigenlijk nog wel het belangrijkste: we zouden vaker met elkaar moeten optrekken. Niet alleen om samen eventueel een opleiding op te zetten, maar om ervaringen te delen en zo nodig met elkaar optrekken. En dus eindigde de avond in een aantal hartenkreten: We moeten beter weten wie de houtverwerkers zijn, we moeten weten wie de bouseigenaren zijn en wat ze willen en denken. We moeten als zagerijen het duurzame imago van hout beter promoten, zeker in het licht van het hele klimaatverhaal.

Willemsen?

Dat Willemsen gestopt is, komt de avond verder niet meer ter sprake. Enerzijds is de markt zo internationaal geworden, dat het niet uitmaakt of die zagerij in Nederland of in Duitsland staat. Anderzijds zijn de meeste zagerijen in Nederland heel erg gespecialiseerd en vooral regionaal georiënteerd, zodat ogenschijnlijk niemand aast op het gat van ruim 100.000 kuub dat Willemsen heeft achter gelaten.

redactie@vakbladnbl.nl