



In elk nummer van dit jubileumjaar publiceren we een interview met iemand uit een steeds wisselende doelgroep binnen het vakgebied. Centraal staat de vraag hoe die persoon op de hoogte blijft van de vakkennis, nodig voor haar of zijn werk. Dit keer is het woord aan vader en zoon Van der Krol, van de gelijknamige houthandel.

Jubileum-interview J. van der Krol en A.J. van der Krol “Vroeger zaagde je veertig sortimenten, nu nog vier”

Wanneer de firma Van der Krol precies is opgericht, kunnen de heren Jan van der Krol [76] en Albert Jan van der Krol [48] niet zeggen. “Het zal omstreeks 1880 zijn geweest. Dat was het geboortjaar van mijn vader”, vertelt vader Jan. “Mijn grootvader is toen naast het boerenbedrijf begonnen met een handel in hout. Mijn vader heeft het bedrijf destijds overgenomen, zoals mijn zoon Albert Jan het weer van mij heeft overgenomen”. Een lange traditie dus, passend binnen de langdurige processen in het bos. Toch verandert er veel. Een praktijkverhaal.

Kennis en informatie

De firma J. Van der Krol Bosbouw C.V. heeft haar domicilie in Bilthoven. Het woonhuis annex kantoor ligt fraai in de bosrand, met uitzicht op het graszodenbedrijf. Naast rondhouthandel en bosexploitatie is ook het vastgoed- en bosbeheer [van het familiebezit van circa 760 hectare in Utrecht en Gelderland] onderdeel van de bedrijfsactiviteiten. De firma Van der Krol is van oudsher, en nu nog steeds, een familiebedrijf.

“Mijn eerste vakkennis deed ik op toen ik als jongen met mijn vader op stap ging: bossen tellen. Het stamtal van het betreffende perceel werd geteld. Daarna bepaalden we de omtrek met behulp van een meetbandje. Ik heb nooit een klem aangeraakt”, vertelt Van der Krol senior. “Mijn vader kon werkelijk heel goed schatten wat er aan sortimenten in een opstand zat. Hij was daarom bekend. Het hout werd op stam gekocht. Daarna werd het uitgepond [dat wil zeggen uitgemeten, red.] in vele sortimenten: verschillende diameters en lengtes voor gebruik in de mijnen. Er waren wel tot veertig verschillende sortimenten. Door dit goed te doen konden wij de waarde van de partij hout sterk doen toenemen. Door het zelf met de hand te korten [en niet met een motorzaag!] leerde je hoe het moest; je werd afgestraft door je eigen fouten inschatting”.

De praktijk als leerschool en informatieverstrekker. Jan van der Krol wilde ooit wel doorleren, maar het gymnasium werd niet afgesloten met een eindexamen. Militaire dienst en tweeënehalf jaar Indië betekende het eind van de studieplannen. “Wageningen vond ik veel te theoretisch; en achteraf zou ik liever Velp gedaan hebben”, zegt Van der Krol.

Albert Jan van der Krol heeft bedrijfskunde gestudeerd. “Daarna heb ik ruim twee jaar als zelfstandige buiten het bedrijf gewerkt. In 1984 ben ik in het bedrijf gestart. Als zoontje van de baas werd ik door onze bosploeg uitgeprobeerd en aan de schilmachine gezet.”

Beiden zeggen hun vakinformatie te halen uit “enkele” vakbladen, maar vooral uit excursies en contacten in de sector. “Naast de schade en schande van de praktijk, gewoon goed om je heen kijken”, noemt Van der Krol senior dat. Daarnaast wordt het bedrijf ten aanzien van specifieke vastgoed- en beheerzaken geadviseerd door een rentmeester.

Het bijhouden van interne bedrijfsinformatie gaat veel sneller dan vroeger. “Ik reed nog niet zolang geleden heel Nederland door om op de verschillende projecten informatie te verzamelen en beslissingen te nemen”, vertelt Albert Jan. “Dat is nu veel minder. Wij hebben voor kleinere of meer gespecialiseerde werk zelf een bosploeg maar het meeste werk besteden wij uit aan twee vaste exploitanten met harvesters. Met de komst van de harvester is de oogstnelheid en de logistiek sterk veranderd. Je kent het hout, actuele kennis over waar welke sortimenten klaar



Jan van der Krol en Albert Jan van der Krol voor door Jan geplante kastanje in het familie-arboretum in Bilthoven

staan gaat per e-mail; in eerste instantie aan de hand van de computeruitdraai van de harvester. Voor bijzondere sortimenten is dat natuurlijk anders. Daarbij is het zo dat de beseigenaar of vaak geen beeld, of juist veel te hoge verwachtingen heeft van de houtprijzen. Hij weet b.v. niet dat je voor een goede afzet van bijzondere stammen alle stammen eerst gezien moet hebben, vaak afhankelijk bent van een groter volume, en dat er specifieke af-

metingen voor speciale toepassingen gelden. De krenten blijken uiteindelijk dan toch kleiner te zijn. Ongeveer 80% van het hout zetten we af aan de grotere afnemers zoals Willemsen of Verhoeven, en de spaanplaat voor de industrie. Voor 20% gaat het hout naar gespecialiseerde houtverwerkers. We hebben dit altijd al gedaan. Deze kleinere bedrijven zijn minder gestructureerd, maar geven voor specifiek hout wel een betere prijs; de grotere

bedrijven werken lekker snel. Door de combinatie is ons risico gespreid."

Ontwikkelingen op de houtmarkt

Nederland is geen eiland, en op wereldschaal is er geen houttekort. Geen omstandigheden die een hoge prijs in Nederland bevorderen. Met deze stelling geeft Albert Jan duidelijk de stemming op de houtmarkt weer. Beseigenaren die een hogere prijs verlangen zullen gewoon niet worden gehonoreerd. "Als er morgen op enige wijze, zeg vanuit Australië, een groot schip met hout hier kan worden afgezet, dan zal dat gebeuren. Ook hier is het globalisering wat de klok slaat." De eigen bedrijfspolitiek is er altijd op gericht geweest langdurige relaties met bosbeheerders en -eigenaren aan te gaan en te onderhouden. "Essentieel hiervoor is het vertrouwen dat tussen opdrachtgever en de handelaar bestaat", aldus Van der Krol senior.

Er ontspint zich een kort debatje tussen de heren. Albert Jan ziet zich zelf niet direct als handelaar, maar als exploitatie- of productiebedrijf. Het grootste aandeel in de bedrijfskosten zijn de productiekosten, niet de aankooprijzen, is zijn stelling. Vader Jan ziet dat anders. Hij vindt de handel het belangrijkste aspect. Het verschil van mening wordt snel beklonken. "Ach, we zijn beiden doordravers, eigenwijs. Maar we hebben ook veel waardering voor elkaar", klinkt het. Communicatie is subtiel maar doeltreffend. "Ik leg een notitieje bovenop een stapel rapporten, dan leest mij pa het zeker."

Samen op Jans bank. Van de Krol junior: "Tsjja, door het huidige bosbeheer zal het bos in de toekomst wel een keer uitgedund zijn. Ik haal mijn pensioen nog wel met dit werk, maar voor mijn zoon word het moeilijk."

Op de vraag of de houtmarkt ook veranderd aan de aanbodzijde wordt wisselend gedacht. "Geïntegreerd bosbeheer; niks nieuws onder de zon", geeft Jan van der Krol te kennen. "Dat deden we vroeger ook al. Het bos is al met al wel mooier en minder saai dan vroeger geworden. Simon doet dat wel goed." Voorlopig valt er nog genoeg van de vertrouwde naaldhoutsortimenten te oogsten. "Er wordt wel meer eik en berk aangeboden, maar de kwaliteit hiervan is vaak minder. Amerikaanse eik doet het wat dat betreft beter. Het de natuur meer zijn gang laten gaan, betekent ook lagere investeringskosten." Toch wordt voorzien dat in sommige arealen de laatste dunningsen zullen plaatsvinden.

Het veranderende bosbeeld betekent dat uit percelen ook veel meer wisselende sortimenten zullen worden geoogst; niet allen qua houtsoort, maar tegelijkertijd ook qua afmeting: van 10 bomen per m³ tot een boom van 4 m³. Wordt de exploitatie hiervan te duur dan zal het minst renderende hout achterblijven. Of dat zal leiden tot een geringere oogst is mogelijk, maar niet zeker volgens de heren. "Wel is het zo, dat ook zware sortimenten niet altijd goed af te zetten zijn. Dat is iets dat bosbeheerders zich moeten realiseren", aldus Van der Krol junior.

Het meeste hout wordt op stam rechtstreeks bij gemeentes, particulieren, landschappen en Natuurmonumenten gekocht. Ongeveer een kwart komt via internet



[houtbank van de Bosgroepen]. Het nadeel van internet is dat er geen relatie is met het terrein en de eigenaar. Vroeger was het bouwen aan een vertrouwensrelatie erg belangrijk, volgens Van de Krol senior. "Nu betreft onderhandelen vaak alleen maar de hoogste prijs, en wordt de kwaliteit van het werk losgelaten. Het lijkt soms niet meer uit te maken hoe een bos er na de exploitatie eruit ziet."

Zowel het houtbedrijf als het bosgebied van de firma van der Krol is FSC-gecertificeerd. Deze actie is vrijwillig. De kosten van de certificering zijn echter nog groter dan de opbrengsten. "Het is niet duidelijk of de klant het gecertificeerde hout eigenlijk wel wil", zegt Albert Jan. "Wij kunnen uit ons eigen bos ongeveer tien keer zoveel hout gecertificeerd leveren als dat we nu doen." Maar er is weinig vraag naar FSC-hout. Het feit dat er meerdere certificerings-systemen zijn maakt de zaak er ook al niet overzichtelijker op. Albert Jan: "Ik denk dat op de internationale markt het PEFC-systeem zal gaan domineren".

Tenslotte

Op onze vraag welke knelpunten er mogelijk nog meer zijn, noemt Albert Jan er twee. "Zodra overheden en andere organen zich gaan bemoeien met inrichting en beheer van particulier grondbezit, mis ik de pragmatische aanpak en het consequente denken. Als voorbeeld: wij hebben in het Nationale Park de Utrechtse Heuvelrug i.o. een landgoed met bos en landbouwgrond. Nu is het voor de Veluwe herten en andere fauna belangrijk dat er een ecoduct over de A12 komt. Voor ons betekent dit een hele rimram aan maatregelen, want de landingsplek van het ecoduct voor het wild is op ons terrein. De benodigde inrichtingsmaatregelen zorgen voor opbrengstderving, juist in een tijd waarin alle inkomstenbronnen voor een particulier van het grootste belang zijn. Vrijwillig meewerken in de overlegstructuur is wel eens frustrerend als je ziet dat met name de financiële kant niet [voldoende] meedoet, terwijl er daarnaast erg veel tijd en energie in het vergaderen gaat zitten."

Als tweede punt komt het huidige

hot-item de Flora- en Faunawet aan de orde. "Dat wordt een ramp", klinkt het stellig. "Nederlandse oogstmachines zullen in Frankrijk en Duitsland, en zelfs in Polen en de Scandinavische landen gaan werken. Dat gebeurt nu al", zegt Albert Jan. Hij laakt daarbij de rol van Vogelbescher-

ming Nederland. Het convenant dat onlangs tussen Boschap en Vogelbescherming gesloten is [een gedragslijn boswerk 2003, red.], lijkt hem een werkbaar compromis. "In een folder van Vogelbescherming, die ik pas onder ogen kreeg, werd gesproken over een broedperiode vanaf

half januari tot in juni, of iets dergelijks. Al het overleg stelde dus niets voor. Dat kan toch niet?" Hij heeft de folder uit ergernis weggegooid. Zijn vader valt hem bij: "Vroeger werd er nooit over gesproken; toch zijn er nog steeds vogels."