

Het verkoopgedrag van de Nederlandse boseigenaren

In het tweede halfjaar van 1983 is bij de Stichting Bos en Hout een onderzoek gedaan naar het houtverkoopgedrag van Nederlandse boseigenaren. Dit onderzoek werd uitgevoerd door twee Wageningse studenten, R. Akkermans en R. Bozon, dit in het kader van hun doctoraalvak Marktkunde en Marktonderzoek aan de Landbouwhogeschool. Dit Bos en Hout Bericht geeft een kort overzicht van hun zeer interessant onderzoek. Het volledige rapport, met een weergave van al het cijfermateriaal, is bij de Stichting Bos en Hout in zeer beperkte mate beschikbaar.

vdM.

Er bestaat weinig inzicht in het verkoopgedrag van de Nederlandse boseigenaren bij de verkoop van rondhout en de gevolgen daarvan voor de houtmarkt en de prijzen. Om te kunnen komen tot een verbetering van de marktsituatie van inlands rondhout en daarmee een bijdrage te leveren aan een goed permanent inzicht in de huidige houtstroom in Nederland, moet dit gedrag eerst inzichtelijk gemaakt worden. Op grond hiervan werd het op deze plaats besproken oriënterend, kwalitatief onderzoek verricht.

Opzet van het onderzoek

Om de nodige gegevens over het verkoopgedrag van Nederlandse boseigenaren te verkrijgen werd een telefonische enquête gehouden. Ter informatie zijn oriënterende gesprekken gevoerd met een aantal vertegenwoordigers van Staatsbosbeheer, het Bosschap, de Algemene Vereniging Inlands Hout (AVIH) en de Vereniging van Nederlandse Boseigenaren.

De vragenlijst werd systematisch opgesteld aan de hand van het model in figuur 1. Bij de opstelling ervan heeft het model van Sheth¹⁾, dat het koopgedrag van individuele afnemers beschrijft, als richtlijn gefungeerd. De factoren die van invloed worden geacht op het verkoopproces bij de Nederlandse boseigenaren, en die in de enquête aan de orde zijn gekomen, zijn in de vragenlijst verwerkt.

Tot de doelgroep van het onderzoek behoren alle Nederlandse boseigenaren met een bezit groter dan 5 ha en geregistreerd bij het Bosschap. Dit eigenarenbestand werd verdeeld in vier groepen boseigenaren: Staatsbosbeheer (SBB), gemeenten, organisaties van natuurbeheer en natuurbescherming (natuurverenigingen) en particulieren. Een en ander betekent dat 87% van het bij het Bosschap geregistreerde bezit tot de onderzoekspopulatie behoort.

Uit deze populatie werd een gestratificeerde steekproef getrokken (stratifikatie vond plaats naar grootte van het bosbezit). De steekproefgrootte werd bepaald op 120. Opvallend is de hoge respons die werd verkregen;

1) Hart, H. W. C. van der, Het koopgedrag van de industriële afnemers. Tijdschrift voor Marketing, nr. 9, 1975.

Hoe wordt dit hout verkocht?



97,5% van de respondenten was bereid om aan de enquête mee te doen.

Met betrekking tot de resultaten moet worden opgemerkt dat er een aantal oorzaken is waardoor de resultaten niet volledig representatief zijn. Enige voorzichtigheid bij de interpretatie is daarom geboden. Toch menen wij te moeten stellen dat de resultaten een meer dan indicatieve waarde hebben en een basis kunnen zijn voor beleid en verder marktkundig onderzoek.

Uitkomsten van het onderzoek

Onderstaand zijn de belangrijkste resultaten van het onderzoek weergegeven. De weergave is conform de factoren 1 t/m 6 die van invloed worden geacht op het verkoopproces en die zijn opgenomen in het model, weergegeven in figuur 1.

1. Algemene kenmerken van het bosbezit

Tabel 1 geeft de steekproefverdeling weer.

Daaruit blijkt dat de grote bosbezittingen vooral in handen zijn van SBB en natuurverenigingen. Het particuliere bosbezit is zeer versnipperd. Het gaat hierbij om veel eigenaren met een relatief klein bosbezit.

De steekproefgrootte werd bepaald op 120. Tabel 1 laat echter maar een totaal van 76 zien. Het verschil wordt veroorzaakt door 44 eigenaren die geen hout verkopen. Een niet gering aantal, zeker gezien het feit dat het in alle gevallen eigenaren met een bezit van 5-50 ha betreft; **ruim 65% van de eigenaren in deze categorie verkoopt geen hout!**

Met betrekking tot de verkoop van hout kan algemeen gesteld worden dat de verantwoordelijkheid voor de verkoop van hout en de uitvoering ervan gescheiden zijn.

2. Achtergrond van de bouseigenaren

De doelstelling van de groep natuurverenigingen is duidelijk niet gericht op houtproductie en onderscheidt zich daarmee expliciet van de overige groepen. Desondanks blijken de meeste eigenaren de producerende functie van het bos, in vergelijking tot de recreatieve, ecologische en overige functies, als (belangrijkste) onderdeel van de doelstelling te noemen.

De respondenten werd gevraagd de functies te rangordenen naar belangrijkheid, waarbij de belangrijkste functie rangnummer 1 kreeg. De producerende functie werd het meest genoemd, door 60 respondenten, waarvan 38 deze functie de belangrijkste vonden. De recreatieve en ecologische functie werden elk door 55 respondenten genoemd en door 24 respondenten als de belangrijkste gezien. De groep overige functies werd het minste genoemd, door slechts 33 respondenten, waarvan éénderde deel deze functie als minst belangrijkste beoordeelde.

Ook is onderzocht hoe het is gesteld met het opleidingsniveau van de bij de verkoop betrokken personen. Dit niveau ligt het hoogst bij degenen die werkzaam zijn bij de groepen SBB en natuurverenigingen. In bijna alle gevallen werd door deze mensen een hogere bosbouwkundige opleiding gevolgd. Tabel 2 brengt het een en ander in beeld.

Tabel 1. Grootte van het bosbezit, onderscheiden naar bouseigenarengroepen

	5-50 ha	50-250 ha	250-1500 ha	≥ 1500 ha	Tot.
Staatsbosbeheer	0	0	0	9	9
Natuurverenigingen	0	0	3	5	8
Gemeenten	4	10	10	3	27
Partikulieren	14	12	4	2	32
Totaal	18	22	17	19	76

Tabel 2. Opleidingsniveau, onderscheiden naar bouseigenarengroepen.

Groep van bouseigenaren	Niveau opl.	Universeitaire bosbouw-opl.	HBCS	Lagere bosbouwkundige opl.	Praktijk geschoold	Anders
Staatsbosbeheer		9	8	1	-	-
Natuurverenigingen		1	5	2	-	1
Gemeenten		-	3	10	4	7
Partikulieren		1	1	7	7	14

Tabel 3. Verkoopmethoden, onderscheiden naar grootte van bosbezit.

Grootte bezit (ha)	Verkoopmethode	Openbare inschrijving		Onderhandse inschrijving		Onderhandse verkoop	
		Ja	Nee	Ja	Nee	Ja	Nee
5- 50		0	18	2	16	14	4
50- 250		1	21	5	17	16	6
250-1500		2	15	10	7	10	7
≥1500		9	10	6	13	18	1
Totaal		12	64	23	53	58	18

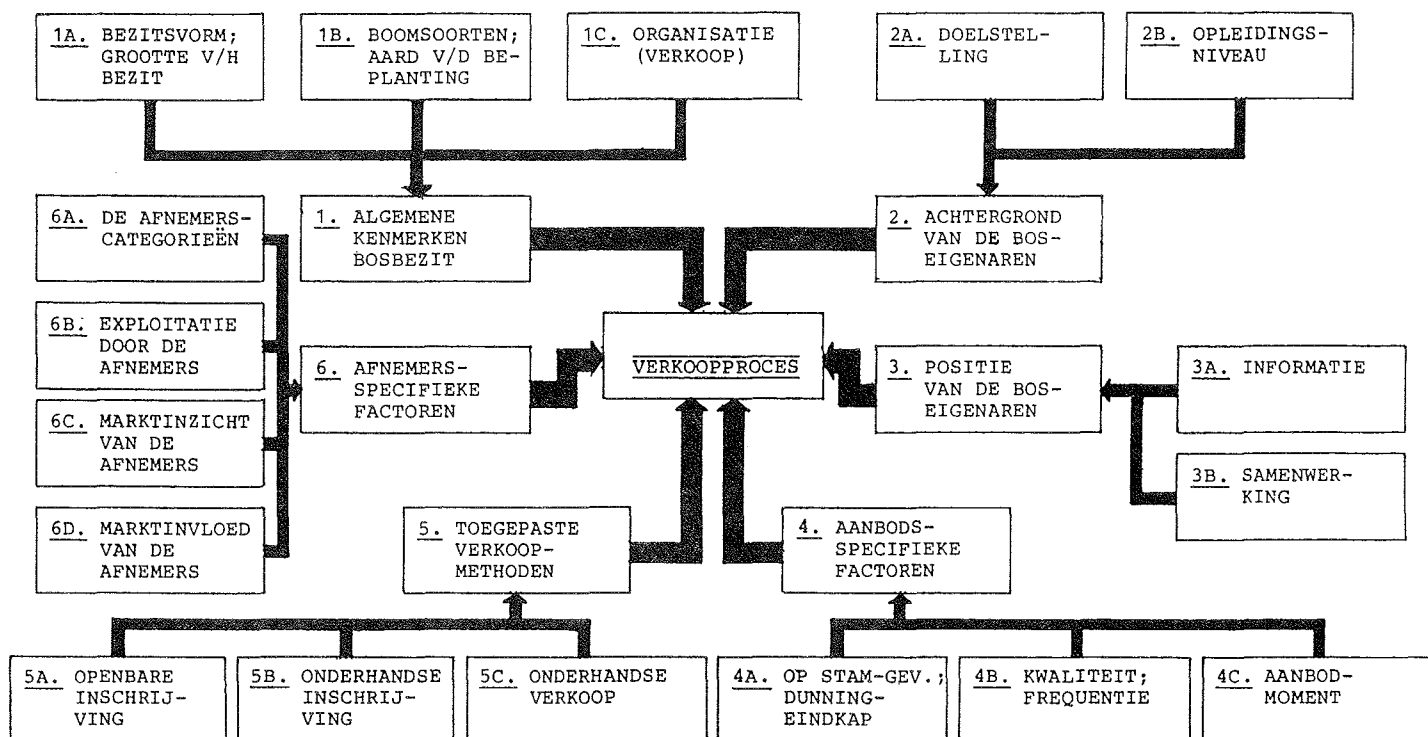
Opvallend is het relatief grote aantal particuliere bouseigenaren dat geen specifiek bosbouwkundige opleiding heeft genoten.

3. Positie van de bouseigenaren.

Het verzamelen van informatie over de houtmarkt is vooral een zaak van SBB en natuurverenigingen. Deze groepen verzamelen in bijna alle gevallen doorlopend informatie. Gemeenten en particulieren doen dat veel minder. Als zij dit al doen betreft het voornamelijk prijsinformatie, waarbij SBB een belangrijke informatiebron is. Samenwerking bij de verkoop van hout **binnen** een groep van bosbeheerders speelt alleen bij SBB een belangrijke rol. Het streven is gericht op het gezamenlijk verkopen van hout door verschillende boswachterijen. Samenwerking bij de verkoop van hout **tussen** verschillende groepen bouseigenaren speelt vooralsnog geen rol van betekenis. Slechts iets meer dan 10% van de respondenten gaf te kennen dat er sprake is van een samenwerkingsverband. **Daarbij wordt door meer dan de helft samenwerking op andere terreinen dan houtaanbod belangrijker gevonden.**

4. Aanbodsspecifieke factoren

Hout wordt vaker op stam verkocht dan in geveld toestand. In het geval van de respondenten hout zowel op stam als geveld verkopen, blijkt dat ongeveer tweederde deel van de respondenten meer dan 50% van het hout op stam verkoopt.



Figuur 1. Model omtrent het verkoopgedrag van Nederlandse boseigenaren.

De redenen om het hout op stam te verkopen zijn verschillend. Particulieren en gemeenten doen dit vaak, omdat men geen deskundig personeel heeft om zelf te vellen. Deze reden speelt voor SBB en natuurverenigingen geen enkele rol. Hout wordt door deze groepen vaak op stam verkocht vanwege een te behalen kostenvoordeel.

Het moment van houtaanbod wordt voornamelijk bepaald door het bosbeheersplan, hetgeen vooral geldt voor de grotere boseigenaren. Binnen het kader daarvan bestaat wel enige ruimte om het aanbodemoment van hout af te stemmen op andere dan beheerskundige factoren, zoals marktfactoren, het kostenaspect, seizoensinvloeden en calamiteiten. Vooral het kostenaspect speelt bij SBB en natuurverenigingen een rol. Calamiteiten veroorzaken vanzelfsprekend uitzonderingen.

Het inspelen op marktontwikkelingen speelt geen noemenswaardige rol bij SBB en natuurverenigingen. Bij gemeenten en particulieren spelen marktontwikkelingen wel een rol.

Eigenaren die geen beheersplan opstellen voor hun bezit, iets minder dan 15%, bepalen het moment van houtaanbod voornamelijk volgens eigen inzicht.

5. Toegepaste verkoopmethoden

Tabel 3 geeft de toegepaste verkoopmethoden weer, onderscheiden naar grootte van het bosbezit.

In het kort een toelichting op deze verkoopmethoden.

- *Openbare inschrijving*

Inschrijving is toegankelijk voor iedere geïnteresseerde koper; aankondiging in erkende media.

- *Onderhandse inschrijving*

Inschrijving is beperkt toegankelijk; aankondiging via uitnodiging.

- *Onderhandse verkoop*

Er is sprake van niet meer dan één koper; zowel aanbieder die contact zoekt met koper als andersom.

Het is vooral SBB dat bij de aankoop van hout gebruik maakt van meerdere verkoopmethoden. Naast de genoemde drie komt bij SBB ook 'levering per contract' voor, het gaat hierbij om directe levering aan de verwerkende industrie.

Openbare inschrijving wordt voornamelijk toegepast door SBB, in 7 van de 12 gevallen. Natuurverenigingen en vooral gemeenten doen dit in veel mindere mate. Voor natuurverenigingen is vooral onderhandse inschrijving belangrijk. Dit geldt in mindere mate voor gemeenten, die hun hout ook verkopen via onderhandse verkoop. **Deze laatste verkoopmethode wordt door 75% van de particulieren toegepast.**

De prijsvaststelling (taxatieprijs) bij een inschrijving is vooral gebaseerd op prijsontwikkelingen, waarbij informatievoorziening een belangrijke rol speelt. Dit laatste geldt eveneens voor de vaststelling van de prijs bij de onderhandse verkoop. Ook hier is SBB een belangrijke, zo niet de belangrijkste bron van informatie. Bij de onderhandse verkoop blijkt het contact tussen de boseigenaar en de houtverkoper voornamelijk via de boseigenaar tot stand te komen.

6. Afnemersspecifieke factoren

De volgende afnemers zijn in het onderzoek onder-

scheiden: Handel, verwerkende industrie en particulieren (consumenten).

Verkoop aan de handel blijkt het meest voor te komen. Ongeveer 40% van de respondenten verkoopt uitsluitend aan de handel. Hetzelfde percentage kan worden genoemd voor verkoop aan de handel in combinatie met verkoop aan de verwerkende industrie of aan particulieren (consumenten).

De kennis van de afnemers blijkt het grootste voor de groepen bij het SBB en de natuurverenigingen. **Ook bij deze groepen echter blijken uitspraken betreffende marktinvoel van de afnemers hoofdzakelijk te berusten op vermoedens.**

Tot slot, enkele aanbevelingen

In dit onderzoek hebben wij getracht enige duidelijkheid te scheppen in het verkoopproces van inlands rondhout en het verkoopgedrag van de bouseigenaren.

Wij zij ons echter terdege bewust van het feit dat een aantal belangrijke aspecten onderbelicht is gebleven. Onderstaande aanbevelingen zijn geformuleerd vanuit het idee aanwijzingen te geven voor eventueel vervolgonderzoek. Een verdere verduidelijking van het verkoopproces van inlands rondhout is van belang om een ver-

betering van de marktsituatie van inlands rondhout te kunnen realiseren.

Het verdient in de eerste plaats aanbeveling bij verder onderzoek, gericht op het verkoopgedrag van bouseigenaren, de handel als belangrijkste afnemer van rondhout mee te nemen, Kennis omtrent de organisatiegraad van de handel (aspect van de kleine, indicentele handel) en haar invloed op het marktgebeuren zijn nodig om de in-landse rondhoutmarkt te kunnen typeren.

Daarbij is het van belang tevens de invloed van de verwerkende industrie, ook al is deze in het merendeel van de gevallen geen directe afnemer, in de beschouwing op te nemen.

Duidelijkheid over de bestemming van het hout (sortimenten) laat bij de meeste (kleinere) bouseigenaren vaak te wensen over. Veelal weet men niet wat er met het verkochte hout gebeurt. Kennisvergroting ten gunste van de verkoop, en vergroting van de mogelijkheden tot verkoop, bijvoorbeeld gezamenlijk houtaanbod door middel van samenwerking, verdient nader onderzoek. Hetzelfde geldt voor de stand van zaken ten aanzien van bestaande bosgroepen en de mogelijkheden tot eventuele uitbreiding daarvan.

R. Akkermans
R. Bozon