

DE HOUTHANDEL IN NEDERLAND

door

Ir. J. C. A. OORTGIJSEN l. i.

De houthandel heeft in Nederland reeds sinds eeuwen een belangrijke plaats ingenomen. In de Middeleeuwen was de houtbehoefte van Noord-Nederland vrij belangrijk. Dit hout was noodig voor den bouw van huizen, schuren, wagens, enz. Later, toen de zeevaart en de handel zich sterk ontwikkelden, steeg de behoefte aan hout voor den scheepsbouw, terwijl ook de visscherij een belangrijken consument was. De productie van inlandsch hout was in die dagen niet voldoende voor de betrekkelijk groote vraag. Ook in onzen tijd is dit nog steeds het geval. Wij zullen hierop nog nader terugkomen.

Gedurende de laatste 4 à 5 eeuwen kon de inlandsche houtproductie niet in de behoefte voorzien, zoodat de Nederlandsche houthandel zich dan ook hoofdzakelijk bepaalde tot den handel in geïmporteerd hout. Heden ten dage is dit nog steeds het geval.

Het hout, dat na de Middeleeuwen (dus na 1500) noodig was, werd ingevoerd uit Midden-Duitsland (voornamelijk eikenhout en masten), en uit Noorwegen. Toen echter de houtrijkdom van Noorwegen verminderde, haalde men het hout uit de Oostzeelanden.

In den tijd van grooten bloei, dien de republiek der Vereenigde Nederlanden beleefde, was Amsterdam de belangrijkste houthaven. Hoewel het gebruik van hout in die dagen zeer groot was, werd toch nog hout uitgevoerd, en wel veelal belangrijke hoeveelheden. Een groot deel van West-Europa werd door de republiek van hout voorzien. Vóórdat echter uitvoer plaats vond, werd het hout hier bewerkt.

In 1595 werd te Zaandam door Corneliszoon de eerste houtzaagmolen gebouwd. De eerste houtzaagmolen in Amsterdam werd eerst 11 jaar later opgericht. Naast den scheepsbouw bracht nu het zagen een belangrijke nijverheid. De zagerijen rezen als het ware als paddestoelen uit den grond. Eigenlijk gaat deze vergelijking mank. Immers de houtzaagmolens waren niet gebouwd op den grond, doch zij dreeven op vloten, ten einde de wieken op den wind te kunnen richten. Ongeveer 50 jaar later was de omgeving van Amsterdam en Zaandam, alsmede de Zaanstreek „bezaaid met houtzaagmolens.”

In den bloeitijd van den houthandel, omstreeks 1700, waren

er te Zaandam en in den Zaanstreek 600 houtzaagmolens.

Toen in de achttiende eeuw de welvaart van de Nederlanden achteruitging, deed deze achteruitgang zich mede in den houthandel gevoelen. Eerst ná 1850 kwam weer een opleving. Voor Zaandam werd deze voor een groot deel veroorzaakt door een betere verbinding met de zee en verbetering van de havens, zoodat de zeeschepen direct in Zaandam konden lossen.

Wellicht is de oorzaak van deze depressieperiode, die anderhalve eeuw duurde, gelegen in het feit, dat men zich in de Zaanstreek té lang hechtte aan den molen wegens zijn goedkoope beweegkracht en daardoor nieuwere, technisch betere en snellere, methoden niet toepaste (stoommachines).

De invoer van hout uit Duitschland had reeds in de elfde en twaalfde eeuw plaats. Waarschijnlijk is deze handel dus nog ouder dan die op Scandinavië en de Oostzeelanden. In latere jaren, toen de houtvoorraad in Duitschland achteruitging en het verbruik steeg, werd het hout naar Duitschland uitgevoerd. Sommige havens (Dordrecht) verloren hierdoor veel aan beteekenis. Een groote rol in dezen uitvoer speelt Rotterdam.

Tot heden zijn Amsterdam en Zaandam de belangrijkste houthavens. Echter vertoont Rotterdam hoe langer hoe meer de neiging de plaats van Amsterdam en Zaandam over te nemen. Als houthavens van minder beteekenis moeten genoemd worden: Harlingen, Delfzijl en Vlissingen.

Door de betrekkelijk geringe productie van inlandsch hout is de groothandel in hout hoofdzakelijk importhandel. Dit spiegelt zich af in de organisatie van den houthandel. In den houthandel onderscheidt men de volgende functionarissen:

- a. De groothandel, die het hout invoert.
- b. De tusschenhandel, die het hout van den groothandel (importeurs) betreft en het verkoopt aan aannemers, meubelmakers, timmerlui, en particulieren.
- c. De houtagenten, die het hout voor buitenlandsche firma's aan den groothandel verkoopen.
- d. De houtmakelaars verleen hun bemiddeling tusschen groothandel en tusschenhandel. Zij hebben weinig beteekenis.

De functie van den groothandel en van den tusschenhandel is zonder meer duidelijk. De positie van de houtagenten zullen wij even nader bezien. De agent vormt de verbinding tusschen exporteur en importeur. Zijn verdienste bestaat uit commissieloon bij het tot stand komen van de transactie. Het komt echter ook voor, dat de agent de importeur overslaat en direct aan den tusschenhandel levert. Deze weg werd vooral in de laatste jaren met Russisch hout

gevolgd. Dat de importeurs hierover in het geheel niet te spreken zijn, is duidelijk, temeer daar sommige agenten het hout aan den tusschenhandel voor lagere prijzen aanbieden dan aan den groothandel. Het komt echter ook voor, dat de tusschenhandel den groothandel en ook den agent uitschakelt, door zelf rechtsstreeks bij een buitenlandsch exporteur te koopen. Dit is vele malen gebeurd en heeft aanleiding gegeven tot een sterk protest van de importeurs en agenten bij den Nederlandschen Houtbond. Deze handelwijze is daarop door den Houtbond niet verboden, maar wel werd zij practisch onmogelijk gemaakt doordat de importeurs weigerden kleine partijen aan den tusschenhandel te leveren, welke kleine partijen de tusschenhandelaar niet rechtstreeks van den importeur kon laten komen wegens de daaraan verbonden kosten.

De agenten hebben geen voorraden; zij zijn tusschenpersonen. Sommige agenten kan men noemen: „agent-importeur”. Zij hebben voor eigen rekening kleine voorraden. Ten opzichte van den exporteur zijn zij agent, ten opzichte van den tusschenhandel zijn zij groothandelaar.

De makelaars spelen in den houthandel geen rol van betekenis. Zij handelen in alle soorten hout en houtproducten, waardoor hun bedrijf nogal wisselvallig is.

Wij zullen nu nagaan hoe de verschillende transacties in den houthandel tot stand kunnen komen. Van elken koop wordt een contract afgesloten, dat vermeldt:

- a. Hoeveelheid, afmetingen, soort, kwaliteit en sortiment.
- b. Prijs en voorwaarden voor betaling.
- c. Tijd en plaats van levering, benevens de wijze waarop het hout gemeten wordt.

De koopcontracten waren bijna alle verschillend. De Nederlandsche Houtbond heeft door zijn bemoeiingen echter kunnen bereiken, dat er thans op dit gebied meer uniformiteit heerscht. Wel heeft men groote verschillen in de opstelling van de contracten, naarmate de export uit verschillende landen geschiedt.

Wat het koopen bij Zweedsche exporteurs betreft, worden de partijen hout betaald, zoodra zij in Nederland zijn aangekomen. De houtaankopen in Scandinavië en de Oostzeelanden geschieden meest door bemiddeling van agenten en op contract. Deze contracten, volgens code, „Dutchion contract” genaamd, zijn opgesteld door de „Swedish Wood Exporters Association” en de „Finnish Sawmill Owners Association” in samenwerking met den Nederlandschen Houtbond. Zij zijn in de Engelsche taal gesteld. Dit is een goed voorbeeld hoe samenwerking op dit gebied kan leiden tot het opstellen van uniforme contracten, die groote voordeelen bieden.

De houtaankopen in Amerika hebben meest plaats volgens het door de „National Lumber Association” opgestelde „Continental Contract”. Dit contract wordt gebezigd bij het aankopen van Amerikaansch hardhout. Voor pitch-pine bestaan geen uniforme contracten.

Voor den handel op Duitschland of in het algemeen op Midden-Europa bestaan geen uniforme contracten.

Over den vorm der contracten het volgende. De koop geschiedt meestal c.i.f. Holland, d.w.z. de koper betaalt aan den aflader „cost, insurance, freight”. De koper heeft dus geen beslommingen met verzekering en vracht, daar deze door den aflader worden geregeld en betaald. Verder komt vrij veel voor de f.o.b.-vorm, d.w.z. de afladers zorgen, dat het hout in het schip geladen wordt. De koper zorgt dus voor verzekering en vracht, benevens voor de zaken, die in de haven van ontvangst moeten geschieden, evenals dit bij het c.i.f.-contract het geval is. Bij de f.o.b.-vorm wordt steeds vermeld de plaatsnaam tot waartoe deze conditie geldt. Zoo kan b.v. een contract over den koop van Amerikaansch hout de clausule bevatten: „f.o.b. Rotterdam”. Dit wil dan zeggen, dat de vracht tot Rotterdam betaald is door den exporteur.

Een andere, echter weinig gebruikelijke, vorm is de c- & f-vorm. Hierbij wordt de verzekering door den koper voldaan. Zoowel bij c.i.f. als bij c. & f. beteekent de f. = freight, de vracht van plaats tot plaats, dus de geheele vracht.

Soms wordt geleverd op conditie: „free alongside”, d.w.z. de exporteur brengt het hout tot op den steiger bij de boot. De koper moet dan betalen: laden, verzekering en vracht.

Voor het geval er naar aanleiding van contract, levering of kwaliteit geschillen ontstaan, kan gebruik gemaakt worden van arbitrage om het geschil op te lossen. Volgens de Nederlandsche wet moet het aantal arbiters oneven zijn, opdat de uitspraak bindend zij.

Voor bepaalde sortimenten (b.v. papierhout), die overzee aangevoerd worden, bestaan speciale gebruiken bij koop en levering. Papierhout wordt verkocht per gestapelde maat, welke, hetzij in de verschepingshaven, al dan niet met toezicht door of namens den koper wordt bepaald, hetzij in de haven van ontvangst wordt vastgesteld. Het eerste geval komt het meeste voor. De maten die hierbij gebruikt worden, zijn: a. Russische kubieke vadem,

b. Engelsche „ „

c. Raummeter.

De Russische kubieke vadem is een ruimtemaat van 7 Engelsche voet in het kubiek, dus 343 cub. feet.

De Engelsche kubieke vadem is 6 Engelsche voet in het kubiek, dus 216 cub. feet.

Het in Nederland ingevoerde papierhout komt voor het

grootste gedeelte uit Rusland. (Archangel en Leningrad). De rest komt uit Finsche en andere Oostzeehavens. De koopcontracten zijn meest in de c.i.f.-vorm gesteld.

Een ander sortiment, dat voor het grootste gedeelte wordt ingevoerd is het mijnhout. In 1927 gebruikten de Nederlandsche mijnen 301.000 m³ mijnhout, dat voor 25—35 % inlandsch, en voor de rest geïmporteerd hout was. Het is meest grenenhout en wordt ingevoerd uit Duitschland en Polen. Vroeger werd ook wel mijnhout ingevoerd uit Zweden, Finland, Letland en Frankrijk, doch door verschillende omstandigheden, zooals prijsverschillen en kwaliteit, geraakten deze landen als mijnhoutleveranciers op den achtergrond.

In het kubereren van mijnhout bestaan bij de verschillende mijndirecties verschillende gebruiken. Sommige meten de doorsnede in het midden, andere omtrek midden, verder diameter aan den top of omtrek aan den top. De inhoud wordt dan in tabellen opgezocht.

Het in Nederland geproduceerde mijnhout wordt bijna geheel door de Nederlandsche mijnen gebruikt. Uitvoer van Nederlandsch mijnhout vindt zoo goed als niet plaats. Wel is er een belangrijke doorvoer van Finsch mijnhout over Rotterdam naar Duitschland, in het bijzonder naar het Ruhrgebied.

Wij zullen nu nagaan hoe het hout van het exportland naar Nederland vervoerd wordt. Dit transport geschiedt hoofdzakelijk met stoom- en motorschepen, die speciaal voor dit doel zijn gebouwd. Logies, machinekamer, enz. bevinden zich achter op het schip. Aanvoer van hout uit Amerika en de tropen kan gedurende het geheele jaar plaats vinden. Echter ondervindt de aanvoer uit de Scandinavische en de Oostzeelanden hinder door het dichtvriezen der havens. In de koopcontracten wordt de tijd van levering per E.O.W. of F.O.W. (= eerste open water of free open water) aangegeven. Voor de Zweedsche en Finsche havens is dit eind Mei of begin Juni tot eind October of begin November. Voor de meer Zuidelijk gelegen havens heeft de verscheping plaats van April tot December. De tijd van F.O.W. wordt door de regeeringen van de verschillende staten officieel vastgesteld, teneinde geschillen over den tijd van levering te vermijden.

Het vervoer van het in Scandinavië en de Oostzeelanden aangekochte hout is vervat in de „Charter Party”, d.i. de vrachtbrief. De bekendste is de „Wood Charter Party” voor het vervoer van hout van Scandinavië en Finland naar Engeland, ook wel voor het vervoer naar Nederland gebruikt. Deze „Charter Party” wordt aangeduid met de code-naam „Scanfin”.

Voor Nederland en België wordt ook gebruikt de „Wood Charter Party B”.

Voor het vervoer van papierhout bestaan uniforme „Pulpwood Charter Parties”.

Het lossen van de schepen gaat nog gepaard met allerlei formaliteiten, waarop wij hier niet nader zullen ingaan.

Thans komen wij tot de bespreking van de wijzen, waarop het inlandsche hout aan den man wordt gebracht.

De volgende manieren komen in de praktijk voor :

- a. Openbare verkoop, bij opbod of bij afslag.
- b. Verkoop bij inschrijving, openbaar of geheim.
- c. Onderhandsche verkoop, tegen vastgestelde prijzen of tegen nader vast te stellen prijzen.

De openbare verkoop komt het meeste voor, en wordt toegepast wanneer veel hout in kleine partijen verkocht wordt.

De verkoop bij inschrijving vindt plaats, wanneer één groote partij in zijn geheel wordt verkocht.

De onderhandsche verkoop geschiedt, wanneer men een kleine partij hout van de hand wil doen en er niet voldoende hout aanwezig is om een openbare verkooping te houden.

Elk van de drie genoemde methoden heeft zijn voor en tegen. De voordeelen van openbaren verkoop zijn :

- a. De verkooper krijgt de gebruikelijke prijs.
- b. De plaatselijke houtbehoefte wordt op de beste wijze bevredigd.
- c. De methode is snel.
- d. Knoeierijen en dergelijken kunnen door het openbare karakter van den verkoop niet voorkomen.

De nadeelen van openbare verkoop zijn :

- a. Verkoop bij opbod is slechts mogelijk bij voldoende concurrentie onder de koopers. Maken de koopers echter onderling afspraken, dan kan de prijs belangrijk gedrukt worden.
- b. Er ontstaat soms opdrijven der prijzen, waardoor menschen die het hout beslist noodig hebben, niet of tegen veel te hooge prijzen koopen.

Zoowel bij verkoop bij opbod als bij afslag is een belangrijke vraag, hoe hoog men de partijen in moet zetten. De verkoop bij opbod en bij afslag vertoont nog verscheidene voor- en nadeelen, waarop echter niet verder ingegaan zal worden.

Tot slot van de bespreking van de wijzen van verkoop van hout moeten nog twee manieren genoemd worden, n.l. consignatiehandel en connossementhandel. Consignatiehandel vindt plaats, wanneer een product uit het buitenland nog geen vaste afzet in Nederland heeft verworven. De exporteur wil probeeren een nieuwe afzetmogelijkheid te scheppen en draagt het risico, dat in andere gevallen door den importeur gedragen zou worden. In Nederland ontvangt men

hout op consignatie uit Midden- en Oost-Europa. De exporteurs in die landen worden dikwijls door slechte financiële omstandigheden gedwongen hun producten zoo snel mogelijk van de hand te doen. Daar zij meestal geen vaste importeurs in Nederland hebben, leveren zij op consignatie. Een voordeel van den koop op consignatie is, dat de koopers in Nederland de goederen eerst kunnen zien, terwijl wanneer men den meer gebruikelijken weg bewandelt van koop op contract men moet vertrouwen op den exporteur. Voor de consignatiehandel bestaat, behalve de dringende behoefte aan geld, geen aannemelijke reden. In sommige landen zijn dan ook door de vereenigingen van houtexporteurs grenzen vastgesteld.

Consignaties houden een geregelden handel tegen. Wanneer bekend wordt, dat consignaties aangekomen of onderweg zijn, zal men trachten met die consignaties een voordeeligen koop te sluiten. Hierdoor zal men dan niet het gewenschte hout bij een importeur bestellen. De koopers kunnen bij den consignatiehandel het idee krijgen, dat zij lagere prijzen kunnen bedingen. Immers elken dag, dien het hout onverkocht blijft liggen, kost geld aan opslag, verzekering, enz.

Een *connossement* is een stuk, dat recht geeft op een bepaalde vracht hout aan boord van een of ander schip. Zoo'n *connossement* kan men koopen en daardoor eigenaar worden van de houtlading. De kapitein of de reederij van het schip verbindt zich de lading van het schip te leveren aan den houder van het *connossement*, mits deze aan zekere, in het *connossement* genoemde, verplichtingen heeft voldaan. Bij voorbeeld: De koper betaalt in de meeste gevallen de vracht aan den exporteur en ontvangt daarna pas het *connossement*, hetwelk echter geen *quitantie* voor betaalde vracht inhoudt. De houder van het *connossement* moet nu maar afwachten of de exporteur de vracht aan de reederij zal betalen. Blijft de exporteur in gebreke dit te doen, dan kan de reederij eischen, dat de *connossement*houder nogmaals de vracht betaalt, alvorens de lading geleverd wordt. In het algemeen is dus de *connossement*handel onzeker en riskant. Van de zijde van den Nederlandschen Houtbond werd hierop ook reeds herhaaldelijk gewezen.

Wij zullen nu nagaan welke maten in den Nederlandschen houthandel gebruikt worden. En tevens met welke buitenlandsche maten de Nederlandsche houthandelaar te maken heeft.

Vóór de invoering van het metrieke stelsel had elke groote handelsstad en elke landstreek zijn eigen maten. In den houthandel zijn nog vele van deze oude maten gebleven. Van deze oude maten worden in den houthandel alleen lengtematen en

inhoudsmaten gebruikt. Maten voor gewicht komen bijna niet voor, daar in den houthandel slechts zelden per gewicht verkocht wordt.

Engeland voerde nimmer het metrieke stelsel in. Omdat dit land altijd bijzonder in den houthandel geïnteresseerd was, en ook daarin heden ten dage nog een toonaangevende rol speelt, worden de Engelsche maten nog veel gebruikt.

In Nederland wordt gemeten met de Amsterdamsche voet = 28,3 cm = 11 duim = 11 x 2.57 cm. De Amsterdamsche roede telt 13 voet en meet 3.68 m. Deze maat is echter weinig meer in gebruik.

De Engelsche voet meet 30.5 cm en heeft 12 duim (inch) à 2.54 cm. Een kubieke Engelsche voet = 0.0287 m³. Vooral in den importhandel is dit een belangrijke maat. Verder heeft men wel gebruikt de metrieke voet = 33.3 cm, d.i. dus 3 voet per meter, maar deze maat is alleen van belang in den handel op België en Frankrijk, waar deze maat in gebruik is.

Door de groote rol, die Engeland op de internationale houtmarkt speelt, wordt al het hout in het buitenland afgekort op en gezaagd in Engelsche maten. De op deze maten afgekorte houtwerken worden in Nederland per Amsterdamsche voet verkocht. Daar de omrekeningen dikwijls aanleiding gaven tot moeilijkheden, werd een tabel opgesteld, volgens welke in den vervolge de omrekening geschiedt.

Behalve de genoemde lengtematen gebruikt men in den houthandel ook inhoudsmaten. De belangrijkste is wel de Petersburger standaard.

1 standaard = 120 kub. Eng. voet = 3.398 m³ rondhout,
 = 150 " " " = 4.247 m³ bekapt hout.
 = 165 " " " = 4.672 m³ gezaagd hout.

Deze maat wordt gebruikt in Scandinavië, de Oostzeelanden en Noord-Duitschland. Verder zijn in gebruik de reeds genoemde Russische en Engelsche kubieke vadem met resp. 343 en 216 kub. Engelsche voet. Voorts gebruikt men in Engeland nog :

1 Load = 50 kub. Eng. voet = 1.416 m³ bekaphout,
 = 40 " " " = 1.132 m³ onbekapt hout.
 1 ton of shipping = 42 kub. Eng. voet = 1.189 m³.
 1 Londen standard = 270 " " " = 7.646 m³.

In Amerika heeft men nog de boardfoot, welke de afmetingen heeft: 1 voet lang, 1 voet breed en 1 duim dik en dus een inhoud heeft van 0.0833 kub. Eng. voet. Hiervan afgeleid is de boardmeasure = 1000 boardfeet = 2.33 m³.

Tenslotte zij nog vermeld de riemduim, een oude Nederlandsche maat, die 1 voet lang, 1 duim breed en 1 duim dik is. Deze maat wordt veel gebruikt bij het kubeeren van iepenhout. Een „gemak” bij het gebruik van de riemduim is dat de prijs van 1 cent per riemduim overeenkomt met een prijs van f 55.— per m³. Verder heeft deze maat slechts nadeelen

door ingewikkelde omrekeningen, die men dikwijls moet uitvoeren.

De grondslag voor alle berekeningen in den Nederland-schen houthandel is echter steeds de Petersburger standaard. De tabellen ten dienste van de houtkoopers zijn dan ook alle gebaseerd op deze maat. Ook in de koopcontracten en „Charter Parties” wordt de Petersburger standaard gebezigd. Een uitzondering vormen echter de transacties van papierhout.

Vele, bij den houthandel betrokken, personen zijn er van overtuigd, dat een meerdere eenvormigheid wat betreft de maten zeer gewenscht is. Het moderne handelsverkeer streeft terecht in alle opzichten naar normalisatie. Het is al te dwaas dat bij koop en verkoop van hetzelfde hout verschillende maten gebruikt worden. Om een voorbeeld te noemen: Vurenhout wordt gekocht per Petersburger standaard en verkocht per Amsterdamsche voet; Hardhout wordt uit Amerika ingevoerd per boardmeasure en verkocht per vierkante Amsterdamsche voet indien het dunner is dan 1 duim, is het dikker dan 1 duim, dan wordt het verkocht per m³. Mahonie en okumé wordt geïmporteerd per ton van 1015 kg (ton landings weight) en verkocht per m³ bandmaat. (Bandmaat is de omtrek van een stam vòòr het zagen; uit lengte en doorsnede wordt de inhoud bepaald. Zaagsnede-verlies wordt dus in dit geval als hout berekend). Meubelhout, zooals Japansch en Slavonisch eiken wordt verkocht per m³. Trip-lex echter per m².

In den houthandel heeft men zoowel voor inlandsch als voor buitenlandsch hout bepaalde namen voor verschillende sortimenten. Ook het gezaagde hout heeft namen, die afhangen van de afmetingen. Men spreekt van: ribben, platen, baddings, deelen, schrooten, tengels, latten, enz.

* *
*

Wij zullen nu nagaan welke rol het Nederlandsche bosch speelt bij de dekking van de houtbehoefte en tevens hoe de productie hier te lande zich verhoudt tot den invoer.

Van de Nederlandsche bosschen zijn slechts nauwkeurige oppervlakte en productiecijfers bekend voor zoover de bosschen staatsbosschen zijn. In de mededeelingen van de Directie van den landbouw worden jaarlijks eenige gegevens bekend gemaakt. Er wordt allereerst vermeld een indeeling van de Nederlandsche gronden naar hun gebruik. Vervolgens de boschoppervlakte van de verschillende provincies in ha en procentsgewijs en de oppervlakte, die in het afgelopen jaar beboscht werd. Tenslotte wordt vermeld hoeveel hout geproduceerd werd, verdeeld over de verschillende sortimenten en de waarde. Verdere gegevens zijn moeilijk

of in het geheel niet te vinden. Een eigenlijke boschstatistiek bestaat in Nederland dus nog niet.

Een commissie onder voorzitterschap van Prof. A. te Wechel, ingesteld door den minister van Binnensche zaken en Landbouw in 1927, onderzocht hoe men behoorlijke gegevens over het Nederlandsche bosch kon verkrijgen. Het onderzoek wees uit, dat de in het verslag van den landbouw vermelde cijfers onbetrouwbaar waren. Waar nu wat de oppervlakten betreft door het ministerie „een slag wordt geslagen”, behoeft het geen betoog, dat men de productiecijfers al even weinig mag vertrouwen. Toch is het noodig ter oriëntering eenige cijfers te geven. De boschoppervlakte in Nederland bedraagt \pm 260.000 ha of 7.8 % van het oppervlak van ons land. Per hoofd van de bevolking is dit 3 à 4 are. Van de boschoppervlakte waren op 1 Januari 1931:

60 % naaldhout,
8 % loofhout,
27 % hakhout, en
5 % grienden.

Wat de eigendom betreft, vermeldt Dr. Sprangers de volgende globale cijfers:

Staatsbosch	6,3 %
Gemeentebosch	9,0 %
Vereenigingen en stichtingen	1,7 %
Particulieren	83 %

Wanneer men nu ziet, dat het staatsbosch $\frac{1}{16}$ van de Nederlandsche boschoppervlakte beslaat, en dat alleen van het staatsbosch nauwkeurige oppervlakte- en productiecijfers bekend zijn, dan is het duidelijk, dat men over de rest (en zeker de 83 % aan particulieren toebehoorend) slechts schattingen kan maken.

Uit een door Dr. Sprangers gegeven historisch overzicht blijkt, dat de boschoppervlakte gedurende de laatste eeuw belangrijk gestegen is en wel met ongeveer 50 % van de oppervlakte in 1833. Er zijn ook nog vele mogelijkheden woeste gronden te beboschen. Deze zijn nog tot een oppervlakte van 378.000 ha aanwezig of 11.15 % van den Nederlandschen bodem. De waarde van de houtproductie wordt opgegeven te zijn: In 1928 f 9.000.000.— en in 1930 f 6.890.000.—.

Wij zullen nu het houtgebruik in Nederland nader bespreken. Zooals reeds werd opgemerkt, is het moeilijk cijfers te verkrijgen over de productie van inlandsch hout. Nog moeilijker is het verbruikscijfers op te sporen. In een artikel in het Nederlandsche boschbouwtijdschrift (1929) wordt deze kwestie door Ir. F. W. Malsch besproken. De hoeveelheid hout, die in de jaren 1925 en 1926 meer werd ingevoerd dan uitgevoerd, bedroeg $3\frac{1}{2}$ millioen m³. Behalve deze hoeveelheid verbruikt het Nederlandsche volk ook zijn

eigen productie. Deze werd door Prof. te Wechel geschat op $\frac{1}{2}$ miljoen m^3 . Totaal verbruik dus 4 miljoen m^3 . Deze hoeveelheid zou bij een oogst van 4 m^3 per jaar en per ha geproduceerd kunnen worden op 1 miljoen ha of 10.000 km^2 . Een derde gedeelte van ons land zou hiertoe met bosch bedekt moeten zijn. De in dat geval aanwezige hoeveelheid bosch zou dan vier maal de tegenwoordige bedragen.

Om een overzicht te verkrijgen over het houtgebruik in de verschillende takken van nijverheid halen wij nu eenige gegevens aan uit een artikel, dat Dr. Beversluis publiceerde in het Tijdschrift der Nederlandsche Heidemaatschappij (1927). Een moeilijkheid bij het bepalen van de verschillende takken van nijverheid was de indeeling. Immers practisch elke industrie gebruikt hout, en ook wordt zeer veel hout gebruikt in het bouwbedrijf en bij waterstaatswerken. De beide laatstgenoemde gevallen leverden belangrijke moeilijkheden op, doordat practisch geen cijfers te vinden waren.

De mijnen gebruikten in 1927 rond 300.000 m^3 hout. Hiervan werd \pm 86.000 m^3 uit het binnenland betrokken (25 à 35 %), terwijl de rest werd ingevoerd. Zou men de totale hoeveelheid mijnhout jaarlijks uit de Nederlandsche bosschen willen halen, dan zou men daartoe 1500 ha grove dennenbosch moeten oogsten. Een bosch, waaruit de benodigde hoeveelheid mijnhout jaarlijks zou kunnen worden geoogst, zou 75.000 ha groot moeten zijn. Dit is evengroot als de helft van de provincie Utrecht. Bij de door het Staatsboschbeheer opgemaakte inventarisatie (1918—1919) was de voorraad 420.000 m^3 , en dus juist voldoende om gedurende $1\frac{1}{4}$ jaar het mijnhout verbruik te dekken.

De scheepsbouwwerven verbruikten jaarlijks ongeveer 60.000 m^3 , verdeeld over \pm 200 bedrijven. Dit hout is voornamelijk vuren, grenen, Amerikaansch grenen, eiken, iepen en teakhout. Gezien de soorten wordt deze hoeveelheid vermoedelijk geheel en al ingevoerd.

De papierfabrieken gebruiken ook zeer groote hoeveelheden hout, die practisch geheel worden ingevoerd. Het gebruik bedraagt 540.000 m^3 . Voor de papierfabricage wordt slechts vurenhout gebruikt. Zou deze hoeveelheid door inlandsch bosch geproduceerd worden, dan was daarvoor, bij een aanwas van 4 m^3 per jaar en per ha, een oppervlakte nodig van 135.000 ha. Dit is juist onze totale oppervlakte naaldhoutbosch (in hoofdzaak groveden!), waarvoor een aanwas van 4 m^3 per jaar en per ha eigenlijk nog een te hoog bedrag is.

De spoor- en tramwegen zijn ook belangrijke consumenten met een gebruik van rond 100.000 m^3 per jaar. Hiervan komen 60.000 m^3 aan dwarsliggers voor de spoorwegen en

20.000 m³ voor de tramwegen. Het is hoofdzakelijk grenen-hout en verder eiken-, lorken- en beukenhout. Voor het rollend materieel kan het gebruik op 15.000 m³ geraamd worden, andere de spoorwegen verder nog een 5 à 6000 m³ voor andere doeleinden gebruiken.

De meubelfabrieken verbruiken jaarlijks ongeveer 50.000 m³ en wel vuren, grenen, Amerikaansch grenen, eik, beuk, mahonie, teak esch, iep, enz. Alles buitenlandsch hout.

De timmer- en kistenfabrieken gebruiken in hoofdzaak vuren, grenen, Amerikaansch grenen, populieren, okumé, eiken- en beukenhout en wel een geraamde hoeveelheid van 300.000 m³.

Zeer moeilijk is verder een schatting te maken van wat gebruikt wordt door lucifersfabrieken, klompenmakerijen, karrerijen, jalouzie-, rolluikenfabrieken, bomstelfabrieken, busseriefabrieken, en dergelijke meer. Dit gebruik wordt begroot op 380.000 m³. De statistieken verschaffen hierover geen gegevens en in de verschillende bedrijven zijn hierover geen gegevens te verkrijgen. Een moeilijkheid temeer is, dat een deel van genoemde industrieën huisindustrie is, waardoor het vaststellen van het gebruik nog moeilijker wordt.

De invoer van paalhout bedroeg in 1925 en 1926 resp. 144.000 en 192.000 m³.

Het bouwbedrijf is ook een groot-consument. In de jaren 1926 en 1927 werden gemiddeld per jaar 49.000 huizen gebouwd, waarvan elk huis geschat wordt op 25 m³ houtgebruik. In deze schatting is mede gedacht aan groote gebouwen, die een grooter houtverbruik hebben. Het totaalgebruik voor het bouwbedrijf geschat op 1.250.000 m³.

Verder wordt bij waterstaatswerken veel hout gebruikt en ook het brandhoutverbruik is groot. Deze twee groepen worden samen met het in den landbouw gebruikte hout begroot op 1.000.000 m³.

De reeds genoemde totale hoeveelheid hout van 4.000.000 m³, die in Nederland jaarlijks gebruikt wordt, heeft een waarde van ongeveer f 140.000.000.— (In 1929). Blijkens de statistieken bedraagt de waarde van de meerinvoers f 120.000.000.— of 20 % van het totale invoersaldo van alle goederen. Hieruit blijkt hoe belangrijk de houtvoorziening uit inlandsche bosschen kan zijn. Hoe meer deze post van f 120.000.000.— omlaag gaat, hoe beter. Mits hierdoor geen andere belangen worden geschaad. Echter bleek in den oorlog, toen men noodgedwongen inlandsch hout moest gebruiken, dat de kwaliteit beter was dan men over het algemeen dacht.

Bij goede boschbouwkundige maatregelen zal deze nog wel kunnen worden opgevoerd. Op de mogelijkheid de Nederlandsche bosschen uit te breiden, werd reeds gewezen.

Van de woeste gronden zouden zeker nog 200.000 ha beboscht kunnen worden. Dat dit ook in andere dan economische opzichten een landsbelang genoemd moet worden, is zeer meer duidelijk.

Ik zou willen eindigen met de woorden van houtvester Ir. Malsch in zijn boven aangehaald artikel:

„Nederland, dat een der boscharmste landen van de wereld is, en nog over een groote oppervlakte woeste gronden beschikt, die feitelijk uitsluitend geschikt zijn voor bebossing, mag niet achterblijven bij de andere landen, die hun boschareaal vergrooten. Het is onze plicht, ons eigen belang, hieraan krachtdadig mede te werken.”

LITERATUUR.

- As, L. W. en Wiedijk, K., Het Hout, Deventer 1934.
 Houtbond, Nederlandsche, Feiten spreken. Gedenkboek 1909—1934.
 Malcolm, Dr. A. G., De houthandel van Nederland. Amsterdam 1930.
 Malsch, Ir. F. W., Houtgebruik in Nederland, Nederl. Boschbouwtijdschrift II, 1929, blz. 301.
 Oxholm, Axel H., The lumber market of the Netherlands. Washington 1925.
 Sprangers, Dr. A. A. C., De economische beteekenis van het bosch voor Nederland. Arnhem 1933.
 Wechel, Prof. A. te, Het Hout. Zutphen 1921.

UIT DE DAGBLADEN.

Algemeen Handelsblad, 2 Juni 1935.

HOUT VOOR LIMBURG.

Uitzonderingstarief voor vervoer van Antwerpen en Gent.

(Van onzen Rotterdamschen redacteur.)

Voor mijnhout, dat te Antwerpen of Gent per zeeschip wordt aangevoerd en bestemd is voor mijnstations in Nederlandsch Limburg, is een uitzonderingstarief ingevoerd voor spoorwegvervoer van de zeehaven naar de plaats van bestemming.

De Nederlandsche spoorwegen geven op hun traject een korting van 10 of 15%, naar gelang een jaarlijksche hoeveelheid van 10.000 ton of van 18.000 ton wordt aangevoerd.
