

Mogelijkheden van de particuliere bosbouw tot bundeling van de vraag naar bosplantsoen

J. van Soest

Historisch gezien is het particuliere bos bij uitstek gelegenheidsobject. Het "was er" en werd gebruikt voor eigen behoeften, het verdween toen die behoeften zich in een andere richting ontwikkelden (andere brandstoffen, houtimport, ander grondgebruik - ontginning, schapenteelt) en kwam in de 18e, maar vooral in de 19e en begin 20e eeuw weer terug.

Bij deze bosaanleg ging het meestal om de uitvoering van een groots plan in korte tijd, met veelal plantsoen uit eigen kwekerij. De aanleg van bos was daarbij dikwijls een op zichzelf staand doel, de produktie van hout werd als een bijkomstige zaak gezien en geregelde kap werd doorgaans niet nagestreefd. Na de aanleg wordt de behoefte aan een eigen kwekerij dan ook minder, de beroepskwekers kunnen onder deze omstandigheden beter en goedkoper aan de overwegend incidentele vraag voldoen en met de ontwikkeling van het verkeer en het toenemen van inzicht in de juiste teelt en verdere behandeling van het plantsoen nemen de risico's van transport over grotere afstanden af.

Het particuliere bos vertoont een zekere verwantschap met de effectenportefeuille als beleggingsobject: geregeld coupons knippen (= dunnen), af en toe wat verkopen (= eindkap) en weer in iets anders beleggen (= herbebossen). Zowel aanleg als beheer leiden daardoor tot een onregelmatige leeftijdsopbouw, met pieken van activiteit in en vlak na de beide wereldoorlogen als gevolg van plotselinge verbetering van de houtprijzen resp. van overheidswege opgelegde kapverplichtingen om de houtvoorziening wegens wegvallen van import nog enigszins op gang te houden.

Het grote bosbezit vertoont wat meer regelmaat, daar komt de eigen kwekerij nog wel voor, doch ondanks de mogelijkheden die het grotere bezit daartoe biedt, is er weinig planning en is daardoor de produktie van de kwekerij veelal niet afgestemd op de kwalitatieve en kwantitatieve behoefte van het bos.

Als gevolg van de voor de eigenaar gunstige verhouding tussen houtprijzen en arbeidslonen kon het bos zich op deze wijze ook nog wel bij een minder gunstige conjunctuur in stand houden. Aan het begin van de tweede helft van de twintigste eeuw komt hierin echter een radicale verandering mede als gevolg van de industrialisatie, doch ook door andere oorzaken gaan de lonen veel sneller omhoog dan de houtprijzen en de bosbedrijven dreigen dan ook snel in de rode cijfers te

komen. Gelukkig is er nog een uitweg: rationalisatie en mechanisatie van de bosarbeid. Een tijd lang gaat dit goed, maar dan raken de rationalisatie- en mechanisatiemogelijkheden uitgeput. Intussen moet er steeds meer hout worden gekapt om een manjaar te kunnen betalen, waardoor geregelde kap welhaast onvermijdelijk wordt.

Ook op ander gebied wordt kritischer gedacht, minder noodzakelijke werkzaamheden vervallen en de eigen kwekerij, als deze nog bestaat, blijkt niet uit te kunnen en wordt afgeschaft. Maar ook de beroepskwekers moeten rationaliseren, hetgeen aanvankelijk zeker niet met kwaliteitsverbetering gepaard gaat. Bovendien treedt er een zekere verschuiving naar sierteeltproduktie op, al blijkt die medaille ook zijn keerzijde te hebben. Tenslotte ontstaat zowel van bosbouwers- als van plantsoenkwekerszijde behoefte aan een heroriëntering, men wil elkaar wel weer trachten te vinden, maar dan liefst op een verder vooruitgelegen punt.

Aldus is er behoefte ontstaan naar een nieuwe wijze van benadering van de problemen, die vroeger belemmerend hebben gewerkt. De bosbouwer met eigen kwekerij kan niet zo efficiënt werken als de beroepskweker en heeft maar één afzetgebied - zijn eigen terrein - zodat alleen bij in perfect evenwicht verkeren van vraag en aanbod binnen de eigen onderneming de kwekerij aan soorten en aantallen niet meer en niet minder voortbrengt dan er direct en over een of twee, misschien wel meer jaren nodig is of zal zijn. Maar ook de kweker met een grotere klantenkring kan niet voorzien, wat die straks bij hem zal bestellen en toch moet hij dat nu al weten.

Beiden hebben derhalve behoefte aan inzicht op termijn om te komen tot een planning, die gebaseerd is op een efficiënt gebruik van arbeid en bedrijfskapitaal. De kwekers zijn bereid om contracten af te sluiten en voor de bosbouwers zullen die contracten niet alleen kwaliteits-, doch ook prijsvoordelen moeten bieden. En de bosbouwers moeten ten aanzien van hun plantsoenbehoefte vooruitzien, en wel meer naarmate zij ouder plantsoen willen hebben.

De bosbouwer kan echter alleen maar in niet-speculatieve zin vooruitzien als er een aanvaardbare basis is voor de houtafzet op langere termijn. Immers alleen dan kan hij tot bijv. drie jaar vooruit zijn kap vastleggen, uitmaken welke houtsoorten daarna bij herbebossing zullen worden gebruikt en het daarvoor

benodigde plantsoen bestellen, dat wil zeggen laten kweken.

Deze regelmaat kan worden bevorderd door een meerjarencontract voor de houtproductie, wat nog wel uitvoerbaar is voor massaproducten (industriehout), doch voor sterker gevarieerde eindkapsortimenten is dit minder eenvoudig. Bovendien moet de bosbouwer hierbij de vrijheid van zijn beleggerstactiek prijsgeven, die juist zo goed kan worden benut bij verkoop op stam met wisselende hoeveelheden van jaar tot jaar, al naar de houtmarkt meer of minder willig is en het zich laat aanzien of de prijs in de loop van het kapselzoen zal stijgen of dalen.

Een houtafzetcontract voor een aantal jaren tegelijk zal dus, wil dit slagen kunnen, aanvaardbare prijsperspectieven moeten bieden. En dit moet mogelijk zijn, want de productie van het bos is betrekkelijk constant, in de consumptie zit eveneens een grote continuïteit, doch grilligheden in de markttoestand en ten dele ook bij de boseigenaren veranderen tot nu toe een gelijkmatige stroom van bos naar eindprodukt. Als verder stormen, ziekten en plagen uitblijven, ieder zijn beheersplan heeft en zich daaraan houdt, zijn kapplan tenminste drie jaar vooruit maakt, de bodemgeschiktheidskaart raadpleegt en zijn houtsoortenkeus voor herinplant even lang tevoren maakt, kan de bosbouwer "op de plant af" bestellen, wat hij nodig heeft. Als de boomkweker zijn zaad uit de koelkast kan pakken, de juiste kiemkracht daarvan kent en verder bij uitzaaï en teelt alles in de hand heeft, kan hij dit leveren, niet meer en niet minder, tegen een scherpe prijs, die hem desondanks een behoorlijk bedrijfsresultaat biedt. En als dan tenslotte de weergoden als extra beloning voor dit innige samenspel geen droogte- en/of nachtvorsttroeven uitspelen, sluit de zaak als een bus.

Natuurlijk is dit utopie en de kans dat er "niets" klopt is misschien nog groter dan dat "alles" klopt. Maar dat is niet zo erg, als de onzekerheden in voldoende mate bekend zijn en daardoor geminimaliseerd kunnen worden. Een boomkweker is al een eindje op de goede weg, als hij weet dat zijn vaste klanten volgend jaar "ongeveer" de specificatie A zullen vragen, over twee jaar B, enz. Nog beter is het dat niet één boomkweker dit weet van één klantenkring, maar de gezamenlijke kwekers van de gezamenlijke afnemers, althans van de grote afnemers die in staat zijn om volgens plan te werken en dat dan ook werkelijk doen. Dit betekent bundeling, zowel aan de vraag- als aan de aanbodzijde, met alle voordelen die uit de coöperatieve samenwerking in de landbouw genoegzaam bekend zijn om hier te kunnen afzien van een opsomming.

Maar - het zij herhaald - integratie bij de houtafzet zal vooraf moeten gaan aan samenwerking bij plantsoenaankoop, want anders ontbreekt de basis voor een plantsoenprognose. En met "vrijblijvende" plantsoenbestellingen over twee en drie jaar is geen enkele coöperatie en geen enkele kweker gebaat en zal de coöperatie zelfs niet levensvatbaar zijn.

Uit de literatuur blijkt steeds weer, dat de samenwerking begint bij de houtafzet (het inschakelen van de deskundige, die geheel of gedeeltelijk door de overheid wordt bezoldigd en die de houtmarkt tot en met kent) en zich in gunstige gevallen uitbreidt tot gemeenschappelijk gebruik van een machinepark, uitvoeren van loonwerk daarmee voor velling en herbebossing, en gemeenschappelijke plantsoenvoorziening. Hiervan zijn enkele Scandinavische organisaties als elders voorbeelden te vinden. De noordelijke organisaties zijn al verscheidene tientallen jaren oud en hebben daar een grote betekenis gekregen. In Duitsland zijn er ook reeds lang samenwerkingsverbanden, waaraan per 1 januari 1970 door middel van een nieuwe wetgeving een belangrijke potentiële uitbreiding is gegeven. Trouwens de bosbouwvoorlichtingsdienst in dit land, die veel meer doet dan alleen maar voorlichten, heeft op dit gebied reeds veel tot stand gebracht en zal daarmee ongetwijfeld doorgaan.

Essentieel bij dit alles is, dat de overheid bereid is aan de oprichting en het functioneren van dergelijke samenwerkingsvormen belangrijke financiële bijdragen te geven, waardoor de kost die voor de baat uitgaat minder zwaar weegt voor degenen die ermee gebaat zijn. Niet minder essentieel is een doelgerichte en zakelijke instelling van de participanten en daaraan is dan ook buiten onze grenzen het succes van de verschillende vormen van coöperatieve bosbouw te danken, naast de overheidshulp.

Af wez Nederland in dit opzicht perspectieven aanwezig zijn, hangt derhalve niet alleen af van de vraag, waartoe de overheid bereid is, maar evenzeer - en eigenlijk nog meer - waartoe de bosbouwers, en in dit geval ook de kwekers, bereid zijn.