

Samenwerkingsvormen in bosbouw en houthandel

[92 : 714 : 741]

A. G. GERRITSEN EN G. J. DEN HARTOG

I DE BOSBEZITTER EN DE AFZET VAN HOUT

Om een juist inzicht te krijgen in de belangen, die de bosbezitters hebben bij de afzet van hout, kan de volgende indeling naar de eigendomstoestand worden gemaakt:

1. Bos in bezit van de Overheid: 40% van de totale beboste oppervlakte in Nederland, d.i. \pm 104.000 ha.
2. Bos in bezit van o.a. Stichtingen en Verenigingen, Kroondomein, Verzekeringsmaatschappijen, Kerkelijke en Sociale Instellingen, Landgoed N.V.'s: 20% van de totale beboste oppervlakte in Nederland d.i. \pm 50.000 ha.
3. Bos in bezit van particulieren: 40% van de totale beboste oppervlakte in Nederland, d.i. \pm 104.000 ha.

Voor elk van deze categorieën zal het belang bij de afzet worden afgewogen. In het vervolg zal dikwijls over inlands hout worden gesproken, omdat deze term in handelskringen algemeen in gebruik is voor hout, afkomstig van Nederlandse bodem.

1. Bos in bezit van de Overheid.

De overheid stelt aan het bosbeheer niet de eis, dat uitsluitend hout wordt geteeld, maar dat het bos zodanig wordt beheerd, dat het in stand blijft en daarbij voor veelzijdig gebruik kan dienen. In sommige gevallen kan de houtteelt zelfs een zeer ondergeschikte functie vervullen. De Overheid verwacht derhalve niet dat de inkomsten uit het bos de uitgaven zullen dekken. Wel wordt verwacht, dat de beheerder zijn bossen beheert zoals een goed rentmeester betaamt. Dit houdt in, dat alles in het werk zal moeten worden gesteld om het nadelig verschil tussen inkomsten en uitgaven van het bos zo klein mogelijk te doen zijn.

De belangrijkste directe bron van inkomsten is gelegen in de verkoop van hout. Ieder jaar kan uit dit gemeenschapsbezit een aanzienlijke hoeveelheid hout vrij komen, die zich — uitgaande van een aanwas van 3 m³ per ha per jaar — laat berekenen op rond 312.000 m³ per jaar. Hoe hoger de opbrengst van het hout is, des te kleiner wordt het nadelig verschil tussen opbrengst en kosten van het bosbeheer.

De beheerder moet derhalve degelijke belangstelling opbrengen voor de mogelijkheden van de afzet van hout. Een tijdige informatie betreffende de verwachtingen ten aanzien van de houtmarkt is nodig voor de beheerder om de verkoop van hout zo gunstig mogelijk te laten verlopen.

2. *Bos in bezit van Stichtingen, Verenigingen, Verzekeringsmaatschappijen, Kerkelijke en Sociale Instellingen e.d.*

Hierbij wordt in vele gevallen voor het beheer van het bosbezit een functionaris aangesteld of wordt het beheer door een rentmeestersbureau verricht. Ook hier zal men zelden de houtteelt als enig doel stellen voor het bosbeleid.

Veelal staat het veelzijdig gebruik van het bos op de voorgrond. Door deze groep zal, sterker nog dan bij de Overheid, bij de beheerder worden aangedrongen op een sluitende exploitatierekening. Deze beheerders zullen derhalve alles in het werk stellen om de opbrengst van het bos zo groot mogelijk te doen zijn. Een actieve belangstelling voor de houtafzet is dan ook onmiskenbaar. Hier worden veel meer nuances aangetroffen van uitsluitend de verkoop op stam tot de verkoop van sortimenten, dan bij het overheidsbosbezit. De verkoop van sortimenten kan zeer aantrekkelijk zijn, indien de plaatselijke markt daarvoor willig is. Kwantitatief is de aanwas van hout in deze groep bij 52.000 ha bos ongeveer 156.000 m³ per jaar.

Stimulering van de afzet van inlands hout is dan ook zeker in het belang van deze groep.

3. *Bos in particulier bezit.*

Naast de beide vorige groepen staat de *particuliere bosbezitter*, die als éénling voor de afzet van zijn hout staat. De belangstelling voor de afzet van hout van zijn bezit neemt in het algemeen toe met de grootte van zijn bezit.

De grotere bosbezitters zullen meestal geen staf van deskundig bospersoneel kunnen aanstellen. Veelal neemt de bosbezitter, daarbij geassisteerd door een bosbaas, zelf het beheer ter hand of hij laat door een rentmeesterskantoor zijn bos beheren en ook het hout verkopen.

Daar in Nederland de meeste particuliere bosbezitters andere functies bekleden naast de functie van bosbeheerder, zal de kennis van de houtmarkt veelal beperkt zijn. In uitzonderingsgevallen wordt het hout rechtstreeks aan de uiteindelijke gebruikers verkocht. Rechtstreekse verkoop zal zich het meest voordoen bij de particuliere bosbezittingen, die gunstig gelegen zijn in de agrarische sector. De bouseigenaren, die zelf hun bos beheren naast het uitoefenen van andere functies, zullen behoefte hebben om op eenvoudige wijze georiënteerd te raken omtrent de houtmarkt.

Daar in Nederland de houtprijs van het nieuwe seizoen niet bekend wordt via grote openbare verkopen uit staatsbossen, is het voor de particuliere bosbezitter moeilijk om achter de marktsituatie te komen. Ook zal hij moeilijk een overzicht krijgen waar de afnemers zitten die zijn hout kunnen gebruiken. Voorlichting over de marktsituatie en de gebruiksmogelijkheden van inlands hout zal voor de individuele bouseigenaar zeker van belang zijn, hoewel hij

zelden aan de uiteindelijke houtgebruiker levert. Meestal wordt via de handel geleverd. De bosbezitter zal indirect de vruchten kunnen plukken van een stimulering van de afzet aan de gebruikerszijde. Een verhoogde vraag bij de handel zal via deze handel een verhoogde vraag bij de boseigenaar doen ontstaan, waardoor betere prijzen kunnen worden gemaakt voor het hout. Goede houtprijzen zijn voor de particuliere bosbezitter van groot belang om zijn bosbezit te kunnen onderhouden.

Voor de kleinere boseigenaren is de situatie anders. De bosbezitters in deze groep komen slechts incidenteel met hout aan de markt. Omdat het bos meestal niet wordt aangehouden met het primaire doel hout te telen, uit de opbrengsten waarvan de kosten van het onderhoud van het bosbezit moeten worden gedekt, bestaat bij deze categorie vaak minder belangstelling voor de houtafzet. Doch ook voor deze boseigenaren is het van belang, dat de opbrengsten, welke — zij het incidenteel — kunnen worden verkregen, maximaal zijn.

Samenvattend kan worden geconcludeerd, dat alle betrokkenen, belang hebben bij een goede afzet van inlands hout.

In het navolgende zal nader worden ingegaan op enkele samenwerkingsvormen in bosbouw en houthandel en de daarbij behorende problematiek.

II SAMENWERKINGSVORMEN IN DE BOSBOUW

1. PROBLEEMSTELLING

De lonen in de bos- en houtsector hebben de laatste jaren onder invloed van de algemene loonbeweging een snelle stijging ondergaan. Deze stijging kan niet in de prijs van het eindproduct worden doorberekend, omdat de prijs van het inlands hout volledig is gebonden aan de wereldmarktprijs.

Deze loonkostenstijgingen hebben de bedrijfsresultaten nadelig beïnvloed. Te verwachten stijgingen in de toekomst zullen dit blijven doen, tenzij door rationalisatie en mechanisatie of anderszins compenserende kostenbesparingen kunnen worden gerealiseerd. Deze ontwikkeling doet de vraag rijzen of de huidige vorm van houtexploitatie en de organisatie van de afzet van inlands hout wel de meest doelmatige zijn. Zo niet, welke maatregelen dienen dan te worden genomen om verbeteringen tot stand te brengen?

2. DE HUIDIGE SITUATIE

2.1. *Het bosbezit in Nederland en de productie van inlands hout.*

Volgens de gegevens van het Bosschap per 31 december 1963 kan het Nederlandse bosbezit worden verdeeld als in de eerste drie kolommen van tabel 1 is aangegeven.

Uitgaande van een gemiddelde bijgroei van 3 m³ per ha per jaar kan het volgende overzicht van de gemiddelde bijgroei per bosbezitting *in de verschillende grootte-klassen worden opgesteld* (zie tabel 1, kolom 4 en 5).

tabel 1

Grootte kl. in ha	aantal ha bos	aantal eigenaren.	*totale bij- groei in m ³ /jaar	*gemidd. bijgr. in m ³ per bos- bezitting/jaar
5 - 15	10.624	1210	31.872	26,3
16 - 50	19.931	693	59.793	86,3
51 - 100	16.773	236	50.319	213,2
101 - 500	55.551	261	166.653	638,5
501 - 1000	18.535	29	55.605	1.917,4
> 1000	86.857	21	260.571	12.408,1
	208.271	2450	624.813	255

*) Uitgaande van een gemiddelde bijgroei van 3 m³ per ha/jaar.

De ongeveer 550 boseigenaren, met een bosbezit van meer dan 50 ha brengen jaarlijks rond 530.000 m³ hout op de markt; dat is $\pm 75\%$ van de totale jaar-productie van inlands hout.

2.2. De verkoop van hout door de boseigenaar.

De boseigenaar biedt zijn hout aan:

a. Op stam.

Dit geschiedt, hetzij in de vorm van dunning, hetzij als kaalslag of schermvelling. Bij het Staatsbosbeheer wordt $\pm 1/3$ van het hout op stam verkocht en bij de particulieren de helft en in vele gevallen meer. De krappe arbeidsmarkt heeft een verschuiving in de richting van de verkoop van staand hout teweeg gebracht.

De koper zal in vele gevallen een specifieke houthandel hebben, gespecialiseerd in bepaalde houtsortimenten. Een gedeelte van de aangeboden bomen zal niet in zijn sortiment passen. Dit wordt doorverkocht aan een handelaar, die wel in dat sortiment handelt.

De prijs die de eerste koper biedt, wordt in eerste instantie bepaald door de mate waarin het staande hout in zijn handel past. Het niet in zijn handel passende gedeelte zal slechts tegen een gereduceerde prijs door hem worden afgenomen.

b. Geveld.

De bomen zijn hierbij uitgesnoeid en soms ook geschild, doch niet geselecteerd.

Indien de boseigenaar prijsbewust is en een rationeler methode van werken heeft dan de koper, dan kan hij voor dit hout meer bedingen dan de som van de prijs op stam en vellingskosten. Dat de rekensommetjes in de praktijk dikwijls anders uitwijzen, doet aan deze stelregel niets af.

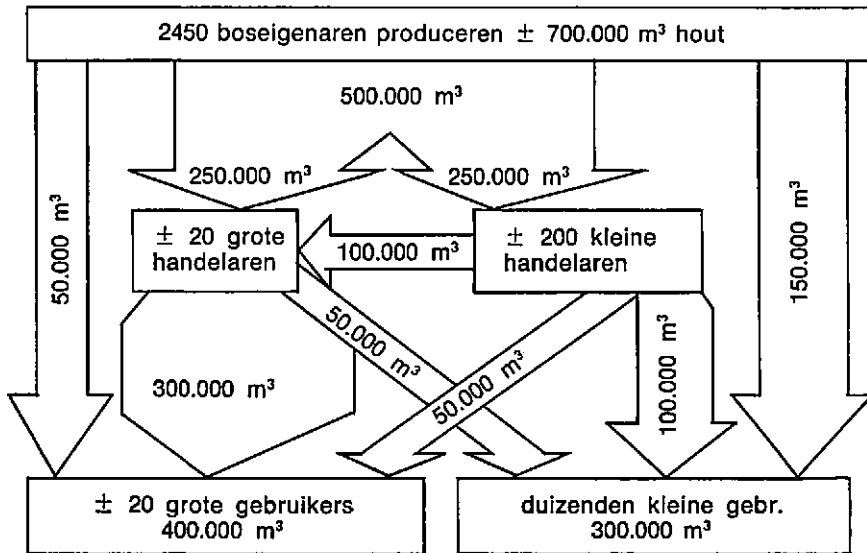
Ook bij deze methode zal de koper hout krijgen aangeboden, dat niet geheel in zijn handel past en ook hier zal een gedeelte worden doorverkocht aan een andere handelaar.

c. In hoofdsortimenten.

Bij deze vorm van verkoop moet de boscigenaar de houtmarkt goed kennen en een kwantum aanbieden, dat voor de afnemer interessant is. Een dergelijk aanbod zal in het algemeen slechts kunnen komen van een grote boscigenaar, of van een aantal kleine boscigenaren, die hun hout gezamenlijk te koop aanbieden. Tot nu toe wordt ook bij de grote boscigenaren de verkoop van sortimenten weinig ter hand genomen, hoewel een integratie juist in deze richting voor de toekomst niet onlogisch zou zijn.

2.3. De kanalen waarlangs het hout van de boscigenaar de uiteindelijke houtgebruiker bereikt.

De figuur geeft een overzicht van de hoeveelheid hout, die jaarlijks door de Nederlandse bosbezitters wordt verkocht met een analyse van de wegen waarlangs dit hout van de bosbezitter de uiteindelijke houtgebruiker bereikt.



Naar raming bereikt $\pm 200.000 \text{ m}^3$ van de jaarlijkse hoeveelheid geproduceerd hout ($\pm 700.000 \text{ m}^3$ rondhout) rechtstreeks de uiteindelijke houtgebruiker. Van de overige 500.000 m^3 gaat de helft naar ± 20 grote houthandelaren en de andere helft naar ± 200 kleine houthandelaren. Dus $\pm 70\%$ van de totale hoeveelheid hout bereikt via een tussenschakel de uiteindelijke afnemer.

De grote houtgebruikers (± 20), Mijnen, Waterstaat, vezelindustrie, kistenindustrie, houtverduurzamingsindustrie e.d. blijken het inlands hout voor 75% te ontvangen van ± 20 grote houthandelaren, de overige 25% komt voor de helft van de kleine houthandelaren en voor de helft van de houtproducenten. Onwillekeurig rijst de vraag, waarom de enkele grote bosbezitters niet de weg van rechtstreekse aanbieding bewandelen, het hout sorteren en

verzagen en gezamenlijk hun vertegenwoordiger het volledige of een gedeelte van het benodigde kwantum laten aanbieden aan de grote houtgebruikers. Deze vraag klemt te meer nu een duidelijke verschuiving in de houtverwerkingssector merkbaar is in de richting van vervezeling van hout, ten gevolge waarvan op de houtmarkt grote kwanta hout van eenvoudige sortering worden gevraagd.

2.4. De positie van de bouseigenaar bij de verkoop van hout.

Uit het vorenstaande blijkt reeds, dat grote hoeveelheden hout via de houthandel hun weg vinden naar de industriële grootgebruikers en de klein-gebruikers, waarbij dikwijls van een onvoldoende bekendheid met de houtprijzen aan de zijde van de bouseigenaar sprake is. Dientengevolge zijn de inkomsten soms geringer dan zij zouden kunnen zijn.

Een gebrek aan prijsbewustzijn aan de verkoperszijde heeft voor de handelaar voordelen, omdat hij hout tegen gunstige prijzen kan inkopen en dit na bewerking met een grotere winstmarge kan doorverkopen.

De hier gesignaleerde onbekendheid met de houtprijzen bij de bouseigenaren laat zich begrijpen, indien men bedenkt, dat iedere vorm van marktberichtgeving ontbreekt en de bouseigenaren meestal geen sortimenten verkopen en daardoor ook niet weten welke bestemming aan het hout kan worden gegeven.

De prijsbepaling wordt zodoende maar in al te veel gevallen een individuele aangelegenheid, met voor de bouseigenaar als minst-prijsbewuste partij, onnodig lage prijzen.

Ook indien wel van een prijsbewustzijn kan worden gesproken bij de bouseigenaar, zal het in vele gevallen onmogelijk zijn daarvan ten volle te profiteren. Dit geldt met name voor de kleinere bosbezitters, die slechts geringe kwanta hout aanbieden, die voor de handel minder aantrekkelijk zijn. Derhalve zal de te bedingen prijs beneden de werkelijke marktwaarde liggen.

De individualistische instelling van vele bouseigenaren beperkt echter het aantal malen, dat gezamenlijk op de houtmarkt wordt opgetreden in belangrijke mate.

In het voorgaande is de kwaliteit van het af te zetten hout buiten beschouwing gelaten; dit is echter onjuist. In werkelijkheid is de kwaliteit een factor van eminent belang, juist bij de prijsbepaling bij verkoop. Slechts voor een goed product kan — hoe men de afzet ook organiseert — een goede prijs worden bedongen. De kwaliteit van het hout wordt behalve door de bodemgesteldheid in belangrijke mate mede bepaald door de wijze waarop de bosbouw wordt bedreven. Slechts wanneer voldoende en deskundige zorg aan de opstanden wordt besteed, kan worden verwacht, dat goed hout wordt verkregen.

Naast de kwantiteit van het houtaanbod speelt dus ook de kwaliteit een essentiële rol bij de prijsbepaling. Kleine bosbezittingen worden doorgaans niet aangehouden met het primaire doel om deel te nemen aan de houtproductie. Integendeel, vaak zijn er ook andere motieven, tengevolge waarvan het beheer in mindere mate is afgestemd op de voortbrenging van hout.

Dientengevolge zal het hout, dat onvermijdelijk ook van dergelijke bezittingen incidenteel in kleine hoeveelheden vrij komt, in vele gevallen van een matige kwaliteit zijn, zodat afgezien van enig prijsbewustzijn bij de eigenaar toch geen goede prijzen zijn te bedingen. Nochtans zou een bundeling van het houtaanbod van dergelijke kleine bosbezittingen mogelijk tot een iets gunstiger prijszetting kunnen leiden.

Resumerende kan men stellen, dat bij de huidige afzet van hout:

- de bosbezitters veelal onvoldoende bekend zijn met de prijsmogelijkheden;
- te weinig hout in sortimenten wordt aangeboden;
- geen collectief aanbod plaats vindt aan industriële grootgebruikers zonder tussenkomst van de handel;
- onvoldoende aandacht wordt besteed aan kwaliteit en kwantiteit van het aangeboden hout.

3. VERWACHTINGEN VOOR DE TOEKOMST

Onlangs het feit dat de laatste jaren het woord recreatiebos te pas en te onpas wordt gebruikt en daarmee de indruk wordt gevestigd dat het Nederlandse bos nog maar één functie heeft, namelijk het voorzien in recreatieve behoeften, zal dit bos toch ongetwijfeld hout blijven voortbrengen, waarvoor een afzet zal moeten worden gevonden. Het is zelfs waarschijnlijk dat de opbrengst van het vorgebrachte hout de belangrijkste bron van inkomsten van het bosbezit zal blijven. De verwachting is dat hoogwaardige houtsoorten in de toekomst voor luxe doeleinden (meubelen en betimmeringen) zullen worden gebruikt, terwijl het laagwaardige hout voor een belangrijk gedeelte zal worden verspaand.

De vraag naar mijnhout zal verder afnemen en een gedeelte van het huidige mijnhout zal in de toekomst worden verspaand. Dit houdt in dat de grote industriële houtgebruikers eenvoudige sortimenten in grote hoeveelheden zullen vragen, die door de beseigenaar in eigen exploitatie zijn aan te maken. Daarbij zij opgemerkt, dat een dergelijke eenvoudige sortering zich leent voor mechanisatie van de exploitatie; zeker indien dit op grote schaal voor een aantal beseigenaren kan worden doorgevoerd.

In het navolgende zullen de mogelijkheden tot verbetering, gelegen in samenwerking, worden besproken.

4. MOGELIJKHEDEN TOT VERBETERING GELEGEN IN SAMENWERKING

4.1. Algemeen.

Alvorens op de concrete mogelijkheden tot verbetering van de in het voorgaande gesignaleerde moeilijkheden in te gaan het volgende.

Steeds zal men zich bewust moeten zijn van de individualistische instelling van de beseigenaren, terwijl men een open oog zal moeten hebben voor diversiteit van motieven, die de beseigenaren er toe brengen hun bosbezit aan te houden. Dit geldt met name ten aanzien van de kleine bosbezitters. Het bosbezit is voor hen immers in vele gevallen meer beleggings- dan productieobject, hetgeen zich manifesteert in een afwezigheid van een bosbouwkundig verantwoord beheer.



Het lijkt op grond van deze feitelijkheden dan ook slechts reëel de in het volgende te bespreken mogelijkheden beperkt te zien tot die bouseigenaren, die hun bosbezit trachten te exploiteren met het oog op de houtproductie.

Er laten zich verschillende wijzen van samenwerking denken. Op grond van in het buitenland opgedane ervaringen op dit gebied, dienen echter bepaalde vormen de voorkeur te hebben, zoals: a. afzetcoöperaties; b. bosbouwcoöperaties en c. coöperaties, die zich niet slechts met de bosbouw, doch tevens met de opwerking, bewerking en afzet en eventueel met de verwerking van hout bezig houden.

Er laten zich uiteraard verschillende vormen onderscheiden, waarbij één of een aantal specifieke werkzaamheden in het kader van het bosbouwbedrijf in gemeenschappelijk verband worden uitgeoefend.

Verder kan nog worden genoemd de vorming van zuiver gemeenschappelijke bosbezittingen, waarin door de bosbezitters hun bosbezit wordt ingebracht. De zeggenschap over het bosbezit gaat voor elk der ondernemers verloren; zij worden gerechtigd voor een deel in het totaal gelijk aan hun inbreng. Deze vorm van samenwerking past niet in het maatschappelijk patroon hier te lande en zou sterke psychologische weerstanden oproepen.

Een andere vorm van samenwerking is nog te vinden in verenigingen tot belangenbehartiging. Dergelijke verenigingen blijken echter hun activiteiten sterk te beperken tot belangen-verdediging tegen andere groeperingen of overheid. Van een gemeenschappelijk uitoefenen van bepaalde bosbouwtaken komt doorgaans niets.

In het navolgende zal in de eerste plaats de afzetcoöperatie worden be-

sproken, aangezien deze vorm van samenwerking hier te lande op de minste weerstanden zal stuiten en derhalve het meeste kans van slagen biedt. Daarnaast zal in het kort op de andere hierboven genoemde samenwerkingsvormen worden ingegaan.

4.2. Afzetcoöperatie.

Aangezien de afzet van het hout met name voor de kleinere boscigenaren een moeilijke zaak is vanwege het gebrek aan inzicht in de houtmarkt, de geringe omvang en de kwaliteit der partijen, is men in enkele landen tot het oprichten van afzetcoöperaties overgegaan. Deze verenigingen verschillen van land tot land en zijn uiteraard afgestemd op de feitelijke omstandigheden.

Indien men als bosbezitter lid is van een dergelijke coöperatie *behoudt men de volledige zeggenschap over zijn bezit*, terwijl men het hout via de coöperatie kan afzetten. De coöperatie bundelt de kleine partijen van de individuele leden en *werkt het hout — zo nodig — op tot marktbaar sortimenten*.

Aangezien een dergelijke coöperatie er zijn beroep van maakt op de houtmarkt te opereren, zal de deskundigheid op het gebied van en het inzicht in de houtmarkt op een verantwoord niveau kunnen liggen. Dit zal ongetwijfeld in de prijs, die voor het hout kan worden bedongen tot uiting komen. Weliswaar zal de individuele bosbezitter die zijn hout via de coöperatie op de markt brengt een commissieloon moeten betalen, maar de marge tussen de coöperatief bedongen prijs en de prijs die de individuele bosbouwer had kunnen bedingen, is doorgaans belangrijk hoger dan het commissieloon, zodat een netto voordeel resulteert.

Tegen geringe kosten kunnen op deze wijze de voordelen van het grootaانبod van de houtmarkt ook aan de kleine aanbieders toevallen.

Door bundeling van het aanbod, dat van kleine bezittingen incidenteel plaats vindt, wordt tengevolge van het grote aantal deelnemers toch een *continue aanbod van grote partijen verkregen*. De continuïteit van het aanbod van dergelijke coöperaties is van zeer groot belang en om die reden moet het een eminent voordeel worden geacht indien ook de grotere bosbezitters toetreden en hun houtverkoop laten lopen via de coöperatie.

Het zal duidelijk zijn, dat dergelijke coöperaties hun activiteiten tot een bepaald territorium moeten beperken. Zij zijn van regionaal belang. Indien in de verschillende bosgebieden echter dergelijke verenigingen bestaan, is samenwerking in een bijvoorbeeld landelijke federatie mogelijk, zelfs zeer gewenst.

Iedere coöperatieve vereniging behoudt zijn zelfstandigheid, doch samenwerking opent de mogelijkheid van gecombineerd opereren op de houtmarkt.

Een punt van betekenis bij de vorming van dergelijke coöperaties is de financiering. Een tekort aan geldmiddelen kan het slagen van een coöperatieve organisatie in de weg staan. Dit is in het buitenland meermalen gebleken, met name ten aanzien van coöperaties die een breder werktelein hebben dan de afzetcoöperaties. Derhalve treft men daar in diverse gevallen *overheidshulp aan in de vorm van subsidies en kredieten, die met name tijdens de aanvangsperiode groot nut hebben*.

De mate waarin van de aanvang af middelen beschikbaar zijn bepaalt de mogelijkheid van de coöperatie om een adequate staf van deskundigen aan te houden, waardoor een goede functionering der vereniging wordt verzekerd.

In het buitenland is gebleken, dat de hier globaal geschetste vorm van samenwerking ten aanzien van de houtafzet — die doorgaans wordt geboren in een situatie, waarin de individuele eigenaren in moeilijkheden verkeren — gemakkelijk leidt tot een grotere samenwerking, die zich uitstrekt over meer aspecten van de uitoefening van het bosbedrijf. *Vrijwel steeds wordt ook de velling van het hout in de afzetcoöperatie betrokken*, waarmede deze vereniging meer wordt dan de zuivere afzetcoöperatie. Als vanzelf leidt deze wijze van samenwerking, althans in vele gevallen, tot een verdergaande vorm van samengaan, waardoor in meer of mindere vorm een bosbouwcoöperatie ontstaat.

4.3. Bosbouwcoöperaties.

Een samenwerkingsvorm, die voor de bosbouw van belang kan zijn is de vereniging van een aantal bouseigenaren teneinde gezamenlijk één of meer bosbouwwerkzaamheden te doen verrichten. Men kan een vereniging aangaan met het oog op gezamenlijke verrichting van herbebossingen, van nieuwe aanplant, van dunning, van velling enz.

Daardoor gaat het voor de kleinere bosbezitters weer tot de mogelijkheden behoren hun bezit bosbouwkundig verantwoord te beheren, zonder er de beschikkingsmacht over te verliezen en, zij het op langere termijn, de vruchten daarvan te plukken. Een juist beheer zal er toe leiden, dat beter hout wordt verkregen, waarvoor gemakkelijker een afzetgebied kan worden gevonden. Wat één kleine bosbezitter onmogelijk kan, wordt dank zij deze vorm van samenwerking mogelijk.

Hoever men de samenwerking wil uitstrekken zal van de plaatselijke omstandigheden afhangen. Aangezien het hier gaat om het uitoefenen van het bosbedrijf, waarvoor tegenwoordig tengevolge van de voortgeschreden mechanisatie omvangrijke investeringen in machines noodzakelijk zijn, is het financieringsaspect voor deze coöperatieve verenigingen uitermate belangrijk. Meer nog dan bij de hiervoor besproken afzetcoöperaties is er behoefte aan kapitaal, dat pas op lange termijn kan worden „terugverdiend”. Voor deze coöperaties zijn overheidssubsidies en leningen beslist onmisbaar, aangezien het in de praktijk steeds onmogelijk zal blijken te zijn het benodigde geld van de leden te verkrijgen.

De hier geschetste samenwerkingsvorm, die hoewel het eigendomsrecht onaangetast blijft, toch verder in de belangensfeer van de bosbezitter treedt, dan de afzetcoöperatie, zal ongetwijfeld op meer weerstanden stuiten. De bosbezitter zal zeker belangrijke psychologische remmingen moeten overwinnen, alvorens hij tot een dergelijke vereniging zal toetreden.

Voor de kleine bosbezitter, die echter wil proberen van het van zijn bezit vrijkomende hout een zo groot mogelijke opbrengst te verkrijgen, ligt in deze samenwerkingsvorm een goede mogelijkheid. Het verantwoorde beheer zal op kwaliteitsgebied zeker tot verbeteringen leiden, die in een hogere prijs

zullen worden beloond. Deze wijze van beheer zal aan betekenis winnen, indien een combinatie met gezamenlijke afzet wordt gerealiseerd. De kwantiteitsmoeilijkheden kunnen worden ondervangen. Voor een maximale benutting van de gunstige mogelijkheden van de bosbouwcoöperatie als hierboven geschetst, moet deelname van de grotere bosbezitters van belang worden geacht. De uitrusting van de coöperatie zal dientengevolge doelmatiger kunnen worden aangewend, zodat leegloop van de capaciteit wordt voorkomen.

Evenals voor de afzetcoöperaties, geldt ook hier de regionale gebondenheid, die door een federatief verband tot meer gebieden kan worden uitgebreid.

Zowel bij afzetcoöperaties als bij bosbouwcoöperaties kan de ontwikkeling zodanig zijn, dat steeds meer activiteiten met de houtvoortbrenging en de afzet verband houdende, in coöperatief verband worden aangevat. De ontwikkeling kan zich zelfs zo ver uitbreiden, dat bepaalde vormen van houtbewerking en -verwerking in de coöperatieve vereniging worden geïncorporeerd, waardoor in zekere zin geïntegreerde bedrijven ontstaan.

Een voorbeeld hiervan is het coöperatief verzagen van het door de leden van de vereniging voortgebrachte hout. In landen waar de coöperatieve gedachte meer ingang heeft gevonden is deze ontwikkeling beslist geen uitzondering.

4.4. *Coöperaties, die zich zowel met de bosbouw als met het product hout bezig houden.*

Zoals reeds gesteld werd ontstaan dergelijke coöperaties doorgaans uit afzet- of uit bosbouwcoöperaties. Dat de aldus gevormde ondernemingen een grote kapitaalbehoefte hebben is zonder meer duidelijk. Een zo uitgebreid mogelijk ledental in een bepaald gebied, waarover de activiteiten van de coöperatie zich uitstrekken, moet zeer gewenst worden geacht. Met name is ook het lidmaatschap van de grote bouseigenaren in dit verband van veel belang. Indien de bosbouw zich op deze wijze organiseert en de uitdaging welke gesteld wordt beantwoord, kan zij een sterke positie op de houtmarkt veroveren, hetgeen de gezondheid van de bedrijfstak ten goede komt.

SLOTOPMERKINGEN

Van de drie genoemde coöperatieve samenwerkingsvormen is de afzetcoöperatie in beginsel het meest geschikt om in Nederland te worden beproefd. Daarbij zal men echter door middel van propaganda en voorlichting de vele weerstanden moeten overwinnen. In alle gevallen lijkt een vorm waarbij de beschikkingsmacht over het eigen bezit onaangetast blijft, voor Nederland te prefereren.

De propaganda voor samenwerking zal er zich op moeten richten, dat de kleine bosbezitters overtuigd raken van de waarde welke hun bosbezit heeft uit een oogpunt van houtproductie voor de maatschappij als geheel en voor henzelf in het bijzonder. Daarnaast zal men moeten trachten, de grote bouseigenaren te bewegen eveneens deel te nemen, omdat hun deelname voor een welslagen onontbeerlijk moet worden geacht.

De conclusie moet dan ook zijn, dat verbetering in de afzet van inlands hout via de weg van coöperatief optreden slechts zin heeft en derhalve slechts mag worden aangepakt, nadat de grote bosbezitters bereidheid tot deelname aan de dag leggen en bij de kleine bosbezitters het besef doorbreekt dat hun bosbezit buiten de waarde, welke het in hun ogen ook moge vertegenwoordigen, een waarde bezit uit een oogpunt van houtvoortbrenging. Nadat op deze wijze het belang van een goede afzet van het vrijkomende hout wordt onderkend, zal kunnen worden gepoogd ook ten aanzien van de kwaliteit tot verbeteringen te komen.

De voordelen van activiteiten op dit punt openbaren zich echter eerst op lange termijn, zulks in tegenstelling tot voordelen voortvloeiende uit de vorming van afzetcoöperaties. Indien men kiest voor een poging in de richting van coöperatieve samenwerking, verdient het de voorkeur te starten met de oprichting van afzetcoöperaties. Ook uit psychologisch oogpunt verdient dit aanbeveling, omdat de persoonlijke vrijheid der individuele bosbezitters-leden daarbij volledig kan worden gehandhaafd.

Tenslotte geldt steeds, dat overheidsgaranties bij de start van een dergelijke omvorming niet kunnen worden gemist.

In het voorgaande zijn slechts enige gedachten omtrent de coöperatieve vorm van samenwerking vervat. In hoeverre de N.V.-vorm mogelijkheden in zich sluit moet wellicht ook nog eens worden gezien. Aangezien de persoonlijke vrijheid in elk geval in veel belangrijker mate zal worden beperkt dan bij coöperatieve samenwerking, lijkt het waarschijnlijk, dat de weerstanden nog groter zullen zijn dan bij een coöperatie.

III SAMENWERKINGSVORMEN IN DE INLANDSE HOUTHANDEL

Zijn in het voorgaande de structurele moeilijkheden en mogelijkheden bij de afzet van inlands hout uitsluitend behandeld uit een oogpunt van de houtproducent, in het navolgende zullen de mogelijkheden van verbetering aan de zijde van de inlandse houthandel worden besproken.

Het structurele vraagstuk, waar de inlandse houthandel voor staat, is dat de stijgende kosten van grondstoffen, lonen, machines, gebouwen e.d. en de grote post van betalers op lange termijn, dergelijke grote sommen geld vragen, dat ieder afzonderlijk niet meer in staat is dit op te brengen. Indien nog wel voldoende privé vermogen aanwezig is, dan zal toch geen grote geneigdheid meer bestaan om dit privé vermogen in één zaak te steken. Risicospreiding is ook hier een vereiste.

De behoefte aan grote bedrijfseenheden, die nogal kapitaalintensief zijn, doet de noodzaak ontstaan om naar andere bedrijfsvormen uit te zien dan de huidige, vanoudsher bestaande, familiebedrijven.

1. Fusie van bedrijven.

Een samengaan van enkele, bestaande bedrijven tot een nieuw, groot bedrijf heeft alleen dan zin, indien dit voor ieder der partners tot uiting komt in een verbetering van één of meer hoofdfuncties: de handelsfunctie, de ontwikkelingsfunctie of de produktiefunctie. Hierbij moet bovendien als

voorwaarde worden gesteld, dat dergelijke verbeteringen niet op redelijke termijn in eigen huis zijn te verwezenlijken.

De vraag moet worden gesteld of door fusie van enkele bedrijven de financiering kan worden versterkt of dat de inkoop of verkoop een verbetering kan ondergaan. Is het bankcrediet om te zetten in een obligatielening of wordt de inkooppositie versterkt door het wegvallen van concurrenten, kan het marktaandeel worden vergroot of kunnen nieuwe produkten op de markt worden gebracht en nieuwe produktiewijzen worden toegepast? Al deze vragen moeten vooraf grondig worden bestudeerd door ieder der partners afzonderlijk, alvorens tot een fusie kan worden besloten. Voorts moet men bereid zijn om alle gegevens van de bestaande bedrijven ter tafel te brengen, zoals eigendomsverhoudingen bij het aandelenkapitaal, de produktiecapaciteit, de bedrijfsbezetting, de voorraadpolitiek, de grondstoffenbronnen, de arbeidscontracten, de opbouw van het inkomen van de topfiguren uit het bedrijf, de jaarlijkse omzet, de belangrijkste afzetkanalen, de voorraadwaardering, de afschrijvingspolitiek enz.

Een fusie van houthandelbedrijven is derhalve niet een zaak, die zonder diepingrijpende maatregelen tot stand komt. Behalve dat in het zakelijke vlak verschillende wijzigingen noodzakelijk zijn, zijn ook in het persoonlijke vlak moeilijkheden te vrezen. De tot heden volkomen zelfstandig optredende directieleden zullen een nieuwe leiding moeten aanvaarden, waarbij een gedeelte van de zelfstandigheid verloren gaat. Voor behoud van zelfstandigheid neemt menig Nederlander genoegen met een lager inkomen dan hij zou kunnen verdienen, indien hij een gedeelte van zijn zelfstandigheid zou opgeven. De houthandelaar vormt hierop geen uitzondering.

2. Coöperatieve bedrijven.

Bij een coöperatieve samenwerking tussen enkele houthandelbedrijven zouden enkele deeltaken in coöperatief verband kunnen worden uitgevoerd, waarbij de deeltaken een verlengstuk vormen van de eigen bedrijfsvoering, waarbij de economische resultaten ten gunste of ten laste van de coöperatie komen. Deze vorm van samenwerking waarborgt de zelfstandigheid van het eigen bedrijf. De coöperatieve vorm van samenwerking kan liggen op het terrein van het onderzoek, reclame e.d., maar ook op terreinen als verkoop, inkoop, verwerking e.d.

Zoals in het voorgaande reeds is uiteengezet bij de behandeling van de coöperatieve vorm bij de boseigenaren is vooral in de beginfase een tekort aan geldmiddelen een grote handicap voor het welslagen van een coöperatie. In de houthandelskringen zal men eerder geneigd zijn om aan een dochterbedrijf of een nieuwe N.V. de voorkeur te geven.

3. Dochterondernemingen.

De dochterondernemingen leggen doorgaans een grote mate van zelfstandigheid aan de dag, behoudens controle op de handelingen door de leiding van de moederbedrijven. De dochteronderneming brengt een eigen winststreven tot ontplooiing en komt in een economische marktverhouding te staan tot de moederbedrijven, in tegenstelling tot het coöperatieve bedrijf.

4. Naamloze vennootschappen

Hierbij gaat de aansprakelijkheid der aandeelhouders niet verder dan het bedrag van de deelname. De n.v. vorm is dan ook zeer geschikt voor ondernemingen, die veel kapitaal moeten steken in riskante objecten, of in minder riskante objecten maar bijzonder kapitaalintensief. Het risico wordt hierbij voor de aandeelhouders beperkt gehouden, terwijl toch gezamenlijk een groot bedrag bijeengebracht kan worden voor een object, dat aantrekkelijke mogelijkheden biedt. In de inlandse houtsector zouden verschillende objecten bij deze ondernemingsvorm ter hand kunnen worden genomen.

In de inlandse houthandel kunnen we verschillende, grote groepen onderscheiden, die ieder een eigen taak vervullen bij de afzet van inlands hout, nl.:

- 1) de verwerking van rondhout tot rondhoutsortimenten
- 2) de verwerking van rond zaaghout tot bestekhout
- 3) de handel in rondhout en in gezaagd hout.

Bij een samenwerking tussen een aantal bedrijven zal in de eerste plaats gedacht worden aan een horizontale integratie en indien deze in de verschillende groepen is gerealiseerd, dan zal het waarschijnlijk zinvol zijn een verticale integratie door te voeren tussen de groepen. Bij de gedachte aan een verticale integratie zal de integratie van bosbedrijven met houtverwerkingsbedrijven, samen eventueel met zuivere handelsbedrijven, moeten worden bevorderd.

De succesvolle operaties in de bos- en houtsector in het buitenland komen in de eerste plaats van de sterke verticaal geïntegreerde bedrijven, die het volledige bedrijfsgebeuren rationeel kunnen afstemmen op het uiteindelijke bedrijfsdoel. In deze vorm ziet men zowel de afzetcoöperaties van boseigenaren optreden, die tenslotte zijn versterkt met eigen zagerijen en soms zelfs papierindustrieën, als de celluloseindustrieën, die als houtteler optreden in eigen bossen.

In al deze gevallen gaat het in de regel om ondernemingen, die reeds succesvol op de markt zijn opgetreden en tenslotte zich aansluiten tot grotere economische concentraties. In Nederland worden geen vestigingseisen aan de houthandelaren gesteld, zodat een ieder, die brood ziet in het verwerken en verhandelen van hout een bedrijfje in inlands hout kan beginnen. Dienengevolge werkt de inlandse houthandel met een relatief groot aantal mensen, die financieel in een zwakke positie verkeren en ook vaktechnisch geen scholing hebben.

De toekomst zal echter ook aan de inlandse houthandelaar eisen gaan stellen wat zijn kredietwaardigheid betreft en zijn kennis om een bedrijf te beheren volgens de moderne eisen. Officiële vestigingseisen zijn hier niet voor nodig, de economische noodzaak zal de inlandse houthandel dwingen om orde op zaken te stellen.

Bij de boseigenaren, die in vele gevallen niet voor het dagelijks levensonderhoud van de inkomsten uit het bos afhankelijk zijn, zal de noodzaak tot structurele verbeteringen zich minder snel opdringen dan bij de inlandse houthandel. De potentiële mogelijkheden voor structuurverbeterende maatregelen ten behoeve van de inlandse bos- en houtsector liggen echter aan de zijde van de boseigenaren gunstiger dan aan de zijde van de handel.