

VERKOOPMETHODEN VAN HOUT

[753]

door

J. H. VAN LEEUWEN

De vele boeken — vooral van Amerikaanse herkomst — die over verkopen en verkoopmethoden zijn geschreven, bewijzen wel, dat de wijze, waarop een artikel wordt verkocht zeer belangrijk is. In die boeken gaat het vooral over het verkopen van artikelen, waarvan de prijs reeds vaststaat. De taak van de verkoper is dan het artikel aan de man te brengen, liefst in een zo groot mogelijk aantal.

Als wij spreken over de verkoop van het hout, dat uit onze bossen vrijkomt, gaat het niet in de eerste plaats om hoeveelheid, maar het punt waar alles om draait is de prijs. Ontdaan van alle franje is er voor boscigenaar of beheerder slechts één vraag: „Hoe krijg ik de grootste opbrengst voor mijn hout”, waartegenover, opnieuw ontdaan van alle franje, voor de bonafide koper slechts één vraag overblijft: „Hoe koop ik zo voordelig mogelijk in.” Tussen deze twee vragen en hun beantwoording ligt het hele probleem van de verkoop van hout.

Een gezond bosbedrijf heeft belang bij een gezonde houthandel en omgekeerd. Maar niet altijd zijn de partners gelijkwaardig. De gemiddelde houtkoper heeft één belangrijk ding vóór op de gemiddelde houtverkoop, namelijk, dat hij meer thuis is in het hele probleem van houtprijzen en de markt beter kent dan zijn tegenpartij. Het gezegde: „Een verkoper, die de prijs van zijn goederen niet kent, heeft een hele kluit aan een koper, die hem wél kent”, is hierbij wel zeer toepasselijk.

Wijze van verkoop van hout in enkele West-Europese landen.

Als het belangrijk is om het probleem „houtverkoop” onder de loupe te nemen, dan is het zeker even belangrijk om na te gaan, hoe die verkoop elders plaats vindt. Als men in deze materie duikt, blijkt, dat de verschillen in de methoden van verkoop in de verschillende landen zó groot zijn, dat men geneigd is zich af te vragen, of de wijze waarop verkocht wordt, wel zo heel belangrijk is. Zonder daarmee te willen vaststellen, dat er in de betreffende landen nooit op andere wijze zou worden verkocht, wil ik trachten, om in het kort weer te geven, hoe de houtverkoop in Zwitserland, West-Duitsland, België en Luxemburg is geregeld.

Zwitserland.

In 1949 stelden de Zwitserse Bosbouwvereniging, de Zwitserse Houtindustrie-bond en de Zwitserse Beroepshouthandelaars-vereniging gezamenlijk de tegenwoordig geldende „Zwitserse Houthandelsgebruiken” op. Deze zijn te beschouwen als aanbevelingen van genoemde verenigingen aan de boscigenaren en de houthandelaren over de meting en sortering van inlands hout (deel 1) en over de door de boscigenaren bij verkoop te volgen methode (deel 2). Deze „gebruiken” zijn niet verplichtend, maar worden vrijwel overal nagekomen.

Deel 2 zou als een doorsnee-contract kunnen gelden, waarin alle algemene voorwaarden zijn geregeld, zodat bij een verkoop overeenkomstig deze „gebruiken”, dus alleen de voor het onderhavige geval vereiste bijzondere voorwaarden, behoeven te worden vastgesteld. Een van de belangrijkste artikelen zegt, dat het hout steeds door de beseigenaar op diens kosten geveld, opgewerkt en uitgeslept moet worden en dat de prijs steeds aan de hand van de opmeting van het opgewerkte hout moet worden berekend.

In de herfst van 1953 hebben deze verenigingen een volgende stap gedaan en hebben zij aanbevelingen tot de beseigenaren en de kopers van rondhout gericht, die ten doel hadden de rust op de houtmarkt te verzekeren en een sprongsgewijze ontwikkeling van de prijzen te voorkomen. De beseigenaren werden in die aanbevelingen aangespoord om geen veilingen te houden en voor inschrijvingen alleen de oude klanten uit te nodigen. Ook werden de verkopers aangeraden zich het recht voor te behouden, om ongerechtvaardigd hoge biedingen te weigeren, indien incidenteel door de inschrijvers gebruik zou worden gemaakt van tijdelijk zeer gunstige omstandigheden bij de afzet van hout.

Men streeft er naar om de prijzen aan te geven in procenten van bepaalde richtprijzen, die te vergelijken zijn met de duitse „Messzahlen” en naar algemene invoering van de zogenaamde „forstübliche Abrundung”.

West-Duitsland.

Een belangrijk onderdeel bij de verkoop van hout in West-Duitsland is de „deutsche Holzmessanweisung” of „Homa”, waaraan al kórt na de eerste wereldoorlog is begonnen en die tenslotte in 1936 tot invoering kwam. Deze Homa is bindend voor alle hout, dat in staats-, gemeente- of partikuliere bossen tot velling komt. Verkoop op stam is niet toegestaan. Het hout wordt naar de Homa-voorschriften gesorteerd.

Alle hout, ook het loofhout, wordt zonder schors gemeten. Bij de diktemeting geldt de „forstübliche Abrundung”, d.w.z. elke meting wordt op volle centimeters naar beneden afgerond.

Aanbevelen en het meest toegepast wordt de publieke verkoop bij opbod — Versteigerung —, hoewel ook inschrijvingen en verkoop uit de hand voorkomen. Bij de openbare verkoop van naaldhout en beuken wordt geboden in procenten van het „Messzahl”. Bij het overige hout wordt in Marken en Pfennige geboden.

België.

De verkoop geschiedt steeds op stam, zonder garantie voor hoeveelheid, houtsoort, kwaliteit en leeftijd. Het hout wordt op stam op 1,5 m hoogte in omtrek gemeten en in omtrekklassen ingedeeld. Voor mijnhout zijn er twee klassen. Klasse 1 met een omtrek beneden 40 cm, klasse 2 met een omtrek van 40—69 cm. Voor zaaghout zijn er zes klassen: Licht zaaghout met een omtrek van 70—89 cm en een van 90—119 cm. Middelzwaar zaaghout van 120—149 cm en van 150—179 cm. Zwaar zaaghout van 180—199 cm en van 200 cm en op.

Het hout wordt in de regel op openbare veilingen bij opbod of afslag in massa verkocht. Inschrijvingen worden gehouden, als bij de openbare verkopen bepaalde kavels of percelen onverkocht blijven.

Luxemburg.

In tegenstelling met België, waar alle hout in massa en op stam wordt verkocht, wordt in het Groothertogdom Luxemburg al het hout na velling gemeten en deze opmeting geldt als basis voor de verrekening. Verkoop van loofhout op stam is verboden. Naaldhout mag wel op stam worden aangeboden, doch de velling geschiedt dan toch onder toezicht van het bosbeheer en meestal ook door de arbeiders van het beheer.

De verkoop zelf geschiedt openbaar op veilingen of bij inschrijving. De openbare verkoop mag eerst plaatsvinden na twee bekendmakingen, die zich over een tijdsruimte van ten minste twee op elkaar volgende zondagen uitstrekken.

Begrippen.

Teneinde verwarring te voorkomen, is het goed vast te leggen, wat onder de navolgende begrippen wordt verstaan.

Verkoop in massa: Voor het aangeboden perceel wordt een totaal-prijs betaald, zonder dat een aantal m^3 's of een m^3 -prijs in rekening wordt gebracht.

Publieke verkoop: De verkoop wordt door middel van advertenties en/of raambiljetten bekend gemaakt en elk perceel of kavel wordt bij opbod of afslag publiek verkocht.

Boerenverkoop: De publieke verkoop in Nederland is in hoofdzaak gericht op de boerenbevolking en daarom wordt de „publieke verkoop” vaak „boerenverkoop” genoemd.

Inschrijving: Onder inschrijving is te verstaan de verkoop van hout, waarbij aan de gegadigden een schriftelijk bod wordt gevraagd, dat op een van te voren bepaald tijdstip binnen moet zijn. De inschrijvingsbrieven worden op een in de uitnodiging bepaald tijdstip geopend, waarbij de inschrijvers desgewenst aanwezig kunnen zijn.

Als de inschrijving wordt geadverteerd, spreekt men van „publieke inschrijving”, in tegenstelling met een „inschrijving op uitnodiging”, waarbij een aantal gegadigden schriftelijk wordt uitgenodigd.

Het verkopen van hout.

1. Algemeen.

Tot welke wijze van verkoop ook wordt besloten, vooropgesteld dient te worden, dat geen verkoop van hout reëel is, als de verkoper geen inzicht heeft in datgene, wat hij te koop aanbiedt. Dit geldt vooral voor wat betreft de waarde van het hout per m^3 of, indien in massa wordt verkocht, de waarde en dus ook de kubieke inhoud van de gehele partij. Het komt nog al te vaak voor, dat de verkoper hiervan niet of zeer onvoldoende op de hoogte is en dan het eerste bod, dat hij loskrijgt als een soort taxatie beschouwt.

Het behoeft werkelijk geen betoog, dat men om iets te kunnen verkopen, toch tenminste georiënteerd dient te zijn omtrent de waarde. Voor wie zelf niet in staat is de waarde van een partij hout vast te stellen, zijn er deskundigen, die graag advies geven, waarvan de kosten gewoonlijk niet meer dan de opbrengst van enkele kubieke meters hout bedragen. Op de hoogte zijn van de waarde van wat men wil verkopen, is uiteraard veel belangrijker, dan de wijze, waarop de verkoop uiteindelijk zal plaats vinden.

In Nederland zijn verschillende wijzen van verkoop in zwang, die hier achtereenvolgend behandeld zullen worden.

2. Publieke verkoop, ook wel „boerenverkoop” genoemd.

Bij de publieke verkoop wordt in de regel het bij dunneur vrijkomende boerengeriefhout op de markt gebracht, doch bij voorkeur niet meer dan de plaatselijke bevolking naar schatting zal kunnen opnemen. Het begrip „plaatselijk” is ruimer of enger te nemen, naarmate een grotere of kleinere boerenbevolking op het betreffende bosbezit is georiënteerd. De verkopeningen worden al naar het plaatselijk gebruik, direkt in het bos langs de percelen of in een zaal gehouden.

Als de beheerder (althans, die van partikulier bezit) zelf de verkoop wil houden, is wettelijk alleen verkoop bij afslag toegestaan, terwijl de notaris of deurwaarder ook bij opbod mag verkopen. Ook hierin late men het plaatselijk gebruik beslissen. De ervaring heeft geleerd, dat men wijzigingen in lang bestaande gewoonten meestal niet ongestraft aanbrengt. De psychologische kant schijnt daarbij een rol te spelen, die ten laste komt van de portemonnaie van de verkoper.

Bij de meeste boerenverkopen ziet men graag, dat ook de handel door enkele personen is vertegenwoordigd. De praktijk heeft geleerd, dat dit zeer belangrijk kan zijn, zodra bij de boeren voor een bepaald sortiment geen animo meer blijkt te bestaan. Hiertegenover staat, dat bij een grage boerenverkoop de handel niet altijd aan bod komt, omdat de boeren dan tegen elkaar opbieden met prijzen, die ver boven de geldende marktwaarde uitgaan.

De sortering bij een boerenverkoop is erg belangrijk. Hoewel er boeren zijn, die graag een allegaartje kopen, zoeken de meesten percelen uit, die voor hun doel het meest geschikt zijn. De een heeft behoefte aan bonenstokken, nummer twee aan slietjes, weer een ander heeft zaagbollen nodig, een vierde koopt een perceel brandhout met het oogmerk er ook nog een paar rikposten uit te zagen enz. enz.

In uitzonderingsgevallen is er wel eens een boerenverkoop op stam georganiseerd. Meestal betrof dit dan een jong slechtgroeiend bosje, dat moest worden opgeruimd, waarbij de verkoper zich de kosten van het vellen en sorteren wilde besparen.

Het mag wel als vanzelfsprekend worden beschouwd, dat het houden van een boerenverkoop van dunningshout op stam niet aanvaardbaar is.

3. Verkoop van loofhout.

Loofhout wordt in ons land grotendeels op stam verkocht. Er zijn maar weinig beheerders van lanen, wegbplantingen en bossen, die over vakkundige boomrooiers beschikken en de verkoper ziet meestal het risico bij het vellen, zoals de moeilijkheden bij wegverkeer, het stukvallen van waardevolle stammen enz., liever verdiskonteerd in de prijs, dan dit voor eigen rekening te nemen. Trouwens bij niet-vakbekwame rooiers is dit risico uiteraard groter.

Een tweede risico, dat de koper overneemt bij aankoop op stam, is dat van de onzichtbare gebreken. Vooral bij beuken kan dit vrij belangrijk zijn en het is begrijpelijk, dat dit risico in de prijs wordt verdiskonteerd. De aankoop op stam geeft de koper meer armslag bij de organisatie van de verschillende werkzaamheden. Zodra het hout echter per m³ wordt verkocht en het na velling door de koper moet worden opgemeten

blijft er van die armslag niet veel meer over. Bij loofhout is dit laatste echter weinig gebruikelijk, vooral ook omdat de opmeting van loofhout dikwijls tot verschillen aanleiding geeft.

4. Verkoop van naaldhout.

a. Dunningen.

Over de vraag of men bij dunningen het aangebleste hout op stam kan verkopen, is al meermalen gediskussieerd. Het behoort tot de taak van de beheerder om zelf zijn dunningshout aan de kant te brengen en dan liefst zodanig bewerkt, dat er voor de koper geen onnodige kosten bij komen.

Bij verkoop kan per m^3 of in massa worden verkocht.

Er kunnen factoren zijn, die de beheerder doen besluiten de dunning op stam te verkopen. In hoeverre dit verantwoord is, hangt vooral af van het feit, of men niet met een scharrelaar, doch met een vertrouwde, bonafide handelaar te maken heeft. Ter wille van een goede controle, verkope men een dunning op stam uitsluitend tegen een prijs per m^3 , waarbij dan gemeten moet worden, nadat het hout geschild aan de kant is gebracht.

b. Lichtingen.

Het bij lichtingen vrijkomende hout is goed op stam te verkopen, als geen waardevolle onderbeplanting aanwezig is. In het laatste geval doet de verkoper verstandig, als hij het vellen en uitslepen van de bomen in eigen beheer verzorgd. Door extra voorzorgen kan de onderbeplanting zo goed mogelijk worden gespaard. Deze voorzorgen kosten echter geld en kunnen moeilijk op de koper worden afgeschoven.

De verkoop, zowel liggend als op stam, kan in een prijs per m^3 of in massa geschieden. Bij aankoop op stam is dit laatste voor de koper vooral belangrijk als er veel hout vrijkomt, omdat hij dan vrijer is bij de organisatie van zijn werkzaamheden.

c. Kaalslagen.

Als een bos wordt kaalgeslagen, is er voor de verkoper geen enkele aanleiding om de velling zelf ter hand te nemen, tenzij het in zijn bedoeling ligt om het hout tot sortimenten te verwerken. Hoe meer de koper de vrije hand wordt gelaten bij zijn werkzaamheden, hoe voordeliger hij zal kunnen werken en hoe hoger de prijs zal liggen, die hij kan betalen.

Hoe waardevoller het hout is, hoe grotere rol dit speelt. Als een bos bijvoorbeeld palen bevat, dan is het in de eerste plaats van belang, dat er een flinke ruimingstermijn wordt overeengekomen, zodat de verkoop van de palen rustig kan worden geregeld. De levertijd van palen is gewoonlijk erg kort en zodra een bestelling binnenkomt, worden de palen geveld, afgekort, uitgeslept en afgeleverd. Indien het bos nu in massa is verkocht, is er geen enkele belemmering om zo te werken. Zou echter per m^3 zijn verkocht, dan dient uiteraard elke boom, die wordt afgevoerd, eerst te worden gemeten, wat zeer belemmerend werkt in de totale organisatie en daardoor uiteindelijk geld kost.

d. Sortimenten.

Op vele bosbedrijven is er vanuit de naaste omgeving een regelmatige vraag naar paaltjes en ander hout voor verschillende doeleinden. Veelal wordt aan deze vraag voldaan, vooral omdat hierdoor aan de beseigenaar de mogelijkheid wordt geboden, voor een deel van zijn hout een hogere

prijs te ontvangen, dan verkoop aan de handel oplevert. Bovendien brengt de regelmatige aanloop op het bosbedrijf de mogelijkheid mee, dat zich ook gegadigden presenteren, die moeilijk verkoopbaar hout afnemen.

Op enkele grote landgoederen is deze houtverwerking uitgegroeid tot een regelmatige houtexploitatie, waarbij jaarlijks een kleiner of groter deel van het te vellen hout volledig tot sortimenten wordt opgewerkt. Behalve het deel, dat de plaatselijke bevolking opneemt, vindt dit opgewerkte hout via de normale kanalen zijn weg naar de uiteindelijke gebruikers.

Tijdens een voorbespreking werd de principiële vraag gesteld: moet een boscigenaar een bestelling door een verbruiker, van bijvoorbeeld 100 heiningpalen, naar de houthandel verwijzen of niet? Ik meen, dat het antwoord „neen” kan zijn. De boscigenaar produceert hout en zo lang hij zich niet door bijzondere afspraken heeft gebonden, is hij niet alleen wettelijk, maar ook moreel volkomen vrij om zijn hout te verkopen aan wie hij wil, in die graad van bewerking, die hem het beste past.

5. Inschrijving of onderhandse verkoop.

De beantwoording van de zo dikwijls gestelde vraag, wanneer inschrijving gewenst is en wanneer aan onderhandse verkoop de voorkeur is te geven, hangt van vele factoren af. Het antwoord zal dan ook niet steeds hetzelfde kunnen luiden.

Hoewel is uitgegaan van de stelling, dat aan elke verkoop van hout een goede taxatie ten grondslag moet liggen, is het feit niet te verdoezelen, dat nog meermalen hout wordt verkocht, dat door een volkomen ondeskundige, of zelfs in het geheel niet, werd getaxeerd. Uiteraard is in dergelijke gevallen een inschrijving de enig juiste wijze van verkoop, hoewel het feit blijft, dat de inschrijvingsbedragen niet aan een behoorlijke taxatie kunnen worden getoetst.

Bij verkoop van bomen, waarbij het — door welke omstandigheid dan ook — moeilijk is een juiste taxatie te maken, is aan inschrijving de voorkeur te geven. Ik denk hierbij aan iepen, waarbij in de huidige marktsituatie de prijs al naar de kwaliteit kan variëren van f 100 tot f 2.000 per m³. Als men ziet, dat bonafide gegadigden voor iepen biedingen doen, die 100% en meer uit elkaar lopen, dan kan de deskundige verkoper zich in dit geval beter niet aan handjeklap wagen.

Als de markt onzeker is en de verkoper zich niet in staat acht, deze behoorlijk te overzien, is inschrijving een belangrijk hulpmiddel.

Verkopers die maar één keer per seizoen hout hebben te verkopen, missen dikwijls een goed inzicht in de markt. Voor hen kan — al zijn ze overigens nog zo deskundig — onderhandse verkoop een moeilijke zaak zijn en verdient in vele gevallen inschrijving de voorkeur.

Zodra men een partij hout heeft van afwijkende kwaliteit en men als verkoper niet zeker is, wie daarvoor gegadigde zal zijn, kan een inschrijving dikwijls de gewenste oplossing brengen.

Tenslotte is inschrijving de beste wijze van verkoop, in alle gevallen, waarin van de verkoper gevraagd kan worden te bewijzen, dat de hoogste opbrengst is verkregen. Aan de hand van de inschrijvingsbedragen is dan aan te tonen, dat voor het hoogste bod is verkocht. Dat daarmee echter bewezen zou zijn, dat de hoogst mogelijke prijs is verkregen, is lang niet altijd waar.

Alle hiervoor genoemde gevallen hebben min of meer een negatieve

inslag en gaan uit van een gevoel van onzekerheid bij de verkoper. In elk geval, waar niet aan de deskundigheid van de verkoper valt te twijfelen, biedt verkoop uit de hand vele voordelen :

De verkoper heeft de vrije keuze met wie hij zijn zaken wil doen en over en weer kan worden getracht een vaste relatie aan te kweken.

De koper, die regelmatig op een bezitting koopt, zal indien mogelijk, bereid zijn de verkoper van bepaalde voordelen te laten profiteren : een speciale maat palen, een plotselinge vraag naar dunne eikjes enz.

De koper heeft minder kosten dan bij inschrijvingen — tien keer hout opnemen en inschrijven en negen keer er naast grijpen — en zal bereid zijn, de hoogst mogelijke prijs te betalen. Het ligt aan het koopmanschap van de verkoper of hij die hoogste prijs er uit weet te halen.

Bij verkoop uit de hand worden de voorwaarden inzake ruiming, betaling en wat dies meer zij, in onderling overleg, zoveel mogelijk rekening houdende met de wederzijdse belangen, vastgesteld. Bij een inschrijving worden deze voorwaarden zonder meer door de verkoper vastgesteld en kunnen daardoor prijsverlagend werken.

Tenslotte ontbreekt bij een inschrijving elke vorm van sport, die bij handverkoop volop aanwezig is en het verkopen kleur verleent.

Het coöperatieve element in de houthandel.

Het coöperatieve element in de houthandel bepaalt zich tot een soort van afzet-coöperatie. Deze afzet-coöperatie, echter zonder leveringsplicht, komt enigszins tot uiting in de houtmagazijnen, die de Nederlandsche Heidemaatschappij beheert en exploiteert. Het hout wordt tegen een voor elke partij afzonderlijk vastgestelde taxatieprijs ingenomen en wordt daardoor eigendom van het houtmagazijn. Een eventueel overschot aan het einde van het boekjaar komt ten gunste van de deelnemers.

De oorsprong van de houtmagazijnen moet gezocht worden in de tijd, dat voor het dunningshout bij de handel geen interesse bestond en andere wegen moesten worden gezocht, om de afzet te verzekeren. De huidige vorm is geleidelijk aan door de omstandigheden gegroeid.

Samenwerking in de verkoop.

Verkoop en prijs zijn twee factoren, die steeds in één adem worden genoemd. De prijsstijging van enkele jaren, die in 1957 de top bereikte, is omgezet in een daling. Of die nog verder zal doorzetten, of dat het dieptepunt reeds is bereikt, valt nog niet te voorspellen.

Voor de handelaar is het een strop ineens, als zijn voorraden in korte tijd ettelijke guldens per m³ zakken ; maar als hij daarover heen is, vindt hij zijn weg wel weer. Tenslotte bestaat de mogelijkheid, dat door de lagere prijzen de toenemende vervanging van hout door andere materialen tot staan komt en ten goede keert. Hierdoor zal zijn omzet stijgen.

Voor de producent is de daling een blijvend nadeel. Als deze daling een betere afzet tengevolge heeft en ook de stijgende produktie van onze bossen kan worden opgevangen, is in de daling toch een winstpunt te zien. Een winstpunt, dat alleen geëffektueerd zal kunnen worden bij een goede samenwerking tussen producent en handelaar, ook en vooral op het gebied van de verkoop. Wellicht dat het Zwitserse voorbeeld daartoe een stimulans kan zijn.

Een van de eisen voor een gezond bosbedrijf, is een goed geleide verkoop en tenslotte is een gezond bosbedrijf een belang voor producent en handelaar beide.