

W. Timmer

No. 5.42

DE HANDEL IN INLANDS RONDHOUT IN 1973

Augustus 1976

L 26  
5.42 A



MLU 7652012

Landbouw-Economisch Instituut  
Afdeling Visserij en Bosbouw

333 981

# Inhoud

	Blz.
WOORD VOORAF	7
1. INLEIDING	9
1.1 Historisch perspectief	9
1.2 Marktkunde en marktstructuuronderzoek	12
1.3 Het graderen en sorteren	15
1.3.1 Het doel van het graderen en sorteren	16
1.3.2 De voordelen van het graderen en sorteren	16
1.4 De distributie: het voorraad houden, transport en krediet	17
1.4.1 Voorraad houden	18
1.4.2 Het transport	19
1.4.3 Krediet	20
1.5 Marktinformatie	23
1.6 De regulering van vraag en aanbod	24
2. DOEL EN OPZET VAN HET ONDERZOEK	27
2.1 Doel van het onderzoek	27
2.2 Opzet van het onderzoek	29
2.2.1 De populatie	29
2.2.2 De steekproef	30
3. DE AANKOOP VAN INLANDS RONDHOUT IN 1973	33
3.1 De opbouw van de afzetkanalen	33
3.2 De totale inlands rondhoutaankopen	36
3.3 Het aangekochte rondhout, verdeeld naar naald- en loofhout	42
3.4 De vorm, waarin het inlands rondhout is aangekocht	44
4. DE VERKOOP EN/OF DE VERWERKING VAN INLANDS RONDHOUT IN 1973	47
4.1 Voorraden	47
4.2 De bestemmingen van het inlands rondhout	49
4.3 De vorm, waarin het inlands rondhout in 1973 is verkocht of verwerkt	55
5. ANDERE UITKOMSTEN VAN HET ONDERZOEK	59
5.1 Nevenactiviteiten van de in het onderzoek betrokken ondernemers	59
5.2 Ondernemingsvormen en samenwerking	59
5.2.1 Algemene aspecten	59

## INHOUD (vervolg)

	Blz.
5.2.2 Ondernemingsvormen en samenwerking in de inlands rondhouthandel	61
5.2.3 Economische evaluatie van samenwerking	64
5.2.4 De vorm van een samenwerkingsverband	66
5.3 De personeelsbezetting ten behoeve van de handel in inlands rondhout	67
5.4 Soort en aantal machines ten behoeve van de handel in inlands rondhout	71
5.5 De aankoop van geïmporteerd rondhout	74
5.5.1 Motieven voor de aankoop van buiten- lands rondhout	76
5.6 De ontwikkeling van de bedrijven	78
6. SLOTBESCHOUWING EN SAMENVATTING	82
LITERATUUR	88

## LIJST VAN TABELLEN

	Blz.
2.1 Verdeling van de bedrijven in de populatie en in de steekproef (in aantallen)	31
2.2 Verdeling van de verwerkende bedrijven in de populatie en in de steekproef (in aantallen)	32
3.1 De door de gehele populatie totaal aangekochte hoeveelheden inlands rondhout	36
3.2 De hoeveelheid in 1973 aangekocht inlands rondhout in m <sup>3</sup> , naar bewerkingsstadium bij aankoop, naar koperscategorie en grootteklasse en naar naald- en loofhout	37
3.3 De hoeveelheid in 1973 aangekocht inlands rondhout in procenten, naar bewerkingsstadium bij aankoop, naar koperscategorie en grootteklasse en naar naald- en loofhout	38
3.4 De hoeveelheid in 1973 rechtstreeks van boseigenaren aangekocht inlands rondhout in procenten, naar bewerkingsstadium bij aankoop, naar koperscategorie en grootteklasse en naar naald- en loofhout	38
3.5 De in het onderzoek betrokken bedrijven en de door hen aangekochte hoeveelheden inlands rondhout naar categorie van leveranciers	41
3.6 Het door de onderzochte bedrijven aangekochte hout, verdeeld naar naald- en loofhout	43
3.7 De door de onderzochte bedrijven aangekochte inlands rondhoutsortimenten in m <sup>3</sup>	45
4.1 Voorraadverschillen bij de onderzochte bedrijven (in m <sup>3</sup> )	47
4.2 Voorraadverschillen binnen de gehele populatie (in m <sup>3</sup> )	48
4.3 De door de onderzochte bedrijven in 1973 verkochte en/of verwerkte hoeveelheden inlands rondhout (in m <sup>3</sup> )	51
4.4 De door de gehele populatie in 1973 verkochte en/of verwerkte hoeveelheden inlands rondhout (in m <sup>3</sup> )	52
4.5 Samenvattend overzicht van de bestemmingen van inlands rondhout (in m <sup>3</sup> )	53
4.6 Bestemming van het onverduurzaamde, niet-gekruid-en-gepunte inlands rondhout in 1973 binnen de gehele populatie (in m <sup>3</sup> )	56

LIJST VAN TABELLEN (vervolg)

	Blz.
4.7 De vorm waarin door de gehele populatie in 1973 het inlands rondhout is verkocht of verwerkt (in m3)	57
5.1 De onderzochte bedrijven en hun aankopen van inlands rondhout naar aanwezigheid van nevenbedrijf of -beroep	60
5.2 Arbeidsbezetting op de onderzochte bedrijven t.b.v. de handel in inlands rondhout in 1973 (in manjaren)	68
5.3 Arbeidsbezetting ten behoeve van de handel in inlands rondhout in 1973 (in manjaren) door de gehele bedrijfstak	70
5.4 Materieel, dat in eigendom is van de in het onderzoek betrokken bedrijven en dat (ook) werd gebruikt ten behoeve van de handel in inlands rondhout (aantallen stuks)	72
5.5 De aankoop van geïmporteerd rondhout	75
5.6 Overzicht van de bedrijven, die in 1973 meer inlands rondhout hebben gekocht dan ongeveer drie jaar daarvoor	79

## Woord vooraf

In het kader van het onderzoek "Het verbruik van inlands rondhout in de verschillende verbruikssectoren" zijn sinds 1960 door de sectie Bosbouw van het LEI reeds diverse deelonderzoeken verricht. Er bleek echter ook behoefte te bestaan aan het verkrijgen van een beter inzicht in de marktkanalen waardoor het inlands rondhout van bos naar verbruikers gaat. Doordat de genoemde onderzoeken ieder verschillend van opzet waren, in verschillende jaren plaats vonden en bovendien slechts gericht waren op bepaalde sectoren van de rondhoutmarkt waren deze niet in staat een inzicht in de structuur van de gehele inlands rondhoutmarkt te verschaffen. In het onderhavige rapport is dan ook over één jaar (1973) de gehele inlands rondhoutmarkt in beschouwing genomen, waarbij de kwantitatieve betekenis van de handelskanalen centraal stond. Daarnaast worden - in de inleiding - de met de marktstructuur en het marktstructuuronderzoek samenhangende problemen in een wat meer algemeen kader aangegeven.

Het concept van dit rapport is getoetst door een commissie ad hoc, bestaande uit:

Ir. A.G.Gerritsen

Drs.G.J.den Hartog

J.W.H.van der Krol

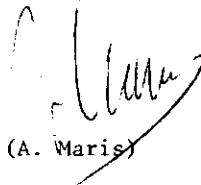
Ir. A.van Maaren

Ir. H.A.van der Meiden

Van hun opmerkingen is een dankbaar gebruik gemaakt. Ook een woord van dank aan de districtsamtenaren van het Staatsbosbeheer voor hun medewerking bij het verzamelen van het benodigde adressenmateriaal, alsmede aan de rondhouthandelaren en -verwerkers voor hun bereidwilligheid bij het verstrekken van de benodigde gegevens is hier zeker op zijn plaats.

Het onderzoek is uitgevoerd door ing.W.Timmer van de Afdeling Visserij en Bosbouw. De verslaglegging van de onderzoekresultaten is in samenwerking met ir.L.H.G.Slangen tot stand gekomen.

De Directeur,



(A. Maris)

Den Haag, oktober 1976

# 1. Inleiding

## 1.1 Historisch perspectief

In iedere samenleving moeten produktie en verbruik op elkaar worden afgestemd naar plaats, tijd, hoeveelheid en kwaliteit. De betekenis van het hieruit voortvloeiende ruilverkeer verschilt aanmerkelijk naar gelang het ontwikkelingsniveau van de samenleving. Bekend is in dit verband de historische indeling, die de Duitse econoom Karl Bücher voor West-Europa heeft gemaakt in:

- a. een gesloten familiehuishouding zonder ruilverkeer;
- b. een gesloten stadshuishouding, waarbij het ruilverkeer zich beperkt tot de markt waar handwerkslieden en boeren uit het omliggende platteland elkaar ontmoeten;
- c. een volkshuishouding, waarin de handel op nationale en internationale schaal tot ontwikkeling komt.

Deze sterk vereenvoudigde indeling brengt naar voren, dat de betekenis van de doorstuwung van goederen zich in de loop der tijden gewijzigd heeft.

Zelfs voordat er sprake was van geld als ruilmiddel werd er al handel gedreven: de jager ruilde zijn wild tegen het koren van de landbouwer. Met de komst van het geld of althans het invoeren van ruilmiddelen, die een zekere geldswaarde vertegenwoordigden, kwam in de vroegste oudheid de handel - als zelfstandige activiteit - in alle primitiviteit tot stand.

De problemen bij de overbrugging van produktie en verbruik naar plaats, tijd, hoeveelheid en kwaliteit verschillen aanmerkelijk naar gelang de concrete marktsituatie. De markt van Athene was rond de vierde eeuw v. Chr. het klassieke ontmoetingspunt bij uitstek. Hier stonden kooplieden hun bonte koopwaar aan te prijzen, hier kwamen wijsgeren met hun leerlingen en stonden politieke redenaars hun campagnes te voeren. Vanuit Piraeus voeren schepen met kooplieden uit, die dikwijls te maken kregen met piraterij.

In tegenstelling tot Griekenland prevaleerde in Rome het politieke en militaire engagement boven het minderwaardige handel drijven, dat aan het "plebs" en de slaven werd overgelaten. Toch werd er handel gedreven en werden er markten gehouden. Mercurius was de god van de handel, maar tevens van de lawaaischoppers en schelmen. Rond de hoofdstad van het Romeinse Rijk concentreerde zich de gehele Romeinse activiteit: vanuit hier vertrokken de legioenen om Galliërs, Angelsaksen en Germanen te onderwerpen en met het leger trokken ook neringdoende kooplieden erop uit. Zo verspreidde zich de handel over Europa tot in de lage landen van de Batavieren.

Reeds aan het begin van de Middeleeuwen konden de Noordelijke Nederlanden niet meer ten volle voorzien in hun behoefte aan hout. Dit hout was nodig voor de woningbouw; scheepsbouw en voor de kuiperij (haringtonnen en biervaten).

In de 9e eeuw reeds brachten Friese kooplieden op hun terugreis hout uit de Elzas mee. De houthandel tussen Nederland en Duitsland is ouder dan die met de Scandinavische landen. Deze kwam rond 1300 op gang. Later kregen de landen rond de Oostzee een steeds grotere betekenis voor de Nederlandse houthandel.

Het hout uit Noorwegen en uit landen rond de Oostzee ging voornamelijk naar het snel opkomende Amsterdam. Deze stad voerde het hout echter niet alleen in, ze voerde het ook weer uit. Voordat het weer werd uitgevoerd had men het evenwel in de Republiek een hogere waarde gegeven, bijvoorbeeld door het te verzagen. Zo kreeg naast de scheepsbouw ook de houtzagerij handen vol werk. Duizenden vonden hun werk in de houthandel en houtbewerking. De 17e eeuw werd de bloeitijd van de houthandel en -bewerking in de Zaanstreek. In deze periode werd deze streek een sterke concurrent voor Amsterdam.

Sedert het begin van de 17e eeuw nam de houtinvoer uit Duitsland sterk toe. Uit Midden-Duitsland kwam voornamelijk eikehout en masthout de Rijn af. Dit hout werd gebruikt voor de inmiddels tot ver over onze grenzen beroemd geworden scheepsbouw.

In het door vele oorlogen verarmde Duitsland zagen de "landheren" naar middelen uit om hun inkomen te vergroten. Zij bevorderden daarom de uitvoer van hout uit hun wouden naar Holland, waar het vooral gevraagd werd voor de scheepsbouw. Voor het vervoer van het hout, dat bijna uitsluitend met vloten geschiedde, was de Waalarm van de Rijn het meest geschikt.

Na 1860 begon voor de scheepsbouw de glorie van het eikehout te tanen. IJzer - en later ook Amerikaans grenen - kwam hoe langer hoe meer in zwang. Daarbij kwam een steeds stijgende behoefte van Duitsland aan duurzame houtsoorten. Deze ontwikkelingen leidden tot het vrijwel ontbreken van Duits eiken op de Hollandse markt.

In de periode na 1860 is er veel veranderd:

- de nog uit Duitsland komende houtvloten namen niet alleen in talrijkheid af, ze kregen ook een geheel ander karakter: het werden overwegend vloten van naaldhout,
- het houtvervoer paste zich in de loop van de tijd bij het modernere vervoer aan en geschiedde eerst meer per schip en later overwegend per trein of vrachtauto,
- ook de richting van de door de houthandel gestuwde houtstroom veranderde: ging deze eerst alleen met de loop van de Rijn mee, later bewoog deze zich in veel grotere mate hier tegen in.

Nederland werd van afnemer van Duits hout bemiddelaar bij de dekking van het houttekort in het Rijngebied. Zachte houtsoorten werden naast hardhoutsoorten van de meest uiteenlopende variëteiten en herkomst in grote hoeveelheden via Rotterdam en - in mindere mate - ook via Amsterdam of de Zaanstreek naar Duitsland vervoerd. Rotterdam met zijn uitnemende verbindingen met het achterland kreeg als doorvoerhaven een steeds grotere betekenis (MALCOLM, 1930). De internationale houthandel bevindt zich ook nu nog voor



een belangrijk deel in Rotterdam, Amsterdam en de Zaanstreek.

L'histoire se répète, de handel ligt bij wijze van spreken nog steeds op straat en de activiteit van kooplieden is ook in onze dagen nog steeds een vertrouwd beeld binnen onze samenleving. Terwijl vroeger de houthandelaar op zee het gevaar liep van piraterij, leeft de houthandelaar van tegenwoordig onder spanning van onverwachte prijsschommelingen. In vroegere tijden remden bovendien gebrekkige communicatiemiddelen en vervoersmogelijkheden alsmede belemmeringen van de vrije handel de afstemming van de produktie op de behoeften af.

De doorstuwung van het produkt "hout" kreeg reeds in de voorafgaande eeuwen grotere betekenis door het ontstaan van grote gespecialiseerde produktie- en verbruikscentra. Bekende produktiecentra waren in die periode Midden-Duitsland, de Scandinavische landen en de landen rond de Oostzee. Nederland stond reeds aan het begin van de Middeleeuwen bekend als een land met een grote houtinvoer. Dit ingevoerde hout werd - nadat het bewerkt of verwerkt 1) was - veelal voor een belangrijk deel weer uitgevoerd. De hiermee gepaard gaande opkomst van de handel betekende niet een eindpunt in de ontwikkelingen, die leidden tot het ontstaan van gespecialiseerde produktie- en verbruikscentra. Overschotgebieden kunnen vanderanderen in tekortgebieden, waardoor de handelsstromen zich kunnen gaan wijzigen. Deze wijzigingen behoeven zich niet te beperken tot hoeveelheden, maar kunnen zich ook uitstrekken tot sortimenten en kwaliteiten. Dergelijke ontwikkelingen kunnen zich zowel regionaal, nationaal als internationaal voordoen.

Vragen, waarop met betrekking tot de handel een antwoord gevonden moet worden zijn:

- wordt de gerealiseerde produktie wel optimaal doorgestuwed naar de afnemers? Met betrekking tot het produkt hout kan men zich bijvoorbeeld afvragen of er een optimale doorstuwung plaats vindt tussen de houtproducenten en de verbruikers. De houthandel heeft zich deze doorstuwung tot taak gesteld.
- bestaat er een daadwerkelijke behoefte aan bepaalde produkten? Door het hoge verbruiksniveau en de grote keuzevrijheid van de Westerse konsument heeft deze zich een centrale plaats verworven. Dit heeft tot gevolg dat de producenten er voortdurend op bedacht moeten zijn of er wel een reële vraag naar hun produkten bestaat. Dit geldt ook voor de grondstoffenleveranciers, waartoe met betrekking tot de grondstof hout de beseigenaren zijn te rekenen.

---

1) In dit rapport wordt onder bewerking van rondhout verstaan: het behandelen van rondhout, waarbij de ronde vorm bewaard blijft (bijvoorbeeld kruinen, punten, verduurzamen). Van verwerking wordt gesproken, wanneer als gevolg van de behandeling de ronde vorm verloren gaat (bijvoorbeeld verzagen, verchppen, vervezelen).

De centrale plaats van de verbruiker van de grondstoffen wordt bij een snel groeiend aanbod nog versterkt. Immers, wanneer het aanbod van een produkt sneller toeneemt dan de vraag zal de prijs ervan dalen. Voor dit grote aanbod moet dan een reële vraag worden geschapen. Evenwicht tussen vraag en aanbod zal dan weer tot stand komen bij een lagere prijs. Door de ontwikkeling van de techniek zijn bovendien allerlei substituten ontstaan en bepaalde andere produkten overbodig geworden of uit de gratie geraakt. Een voorbeeld van deze ontwikkeling is het gebruik van ijzer voor het bouwen van schepen in plaats van eikehout.

In onze huidige samenleving is de produktie geheel gericht op het ruilverkeer, waarbij de ruil op de markt tot stand komt. Men maakt wel onderscheid in een concrete en een abstracte markt. De concrete markt is de geografische plaats waar kopers en verkopers bij elkaar komen om de daar aangevoerde goederen te verhandelen, bijvoorbeeld een bloemenmarkt. Onder de abstracte markt verstaat men de totaliteit van vraag naar en aanbod van een goed of dienst: de houtmarkt, de kapitaalmarkt etc..

## 1.2 Marktkunde en marktstructuuronderzoek

Algemeen kan gesteld worden, dat het voor ieder bedrijf een voortdurende zorg is, om de produktie op een doelmatige wijze aan de wensen en behoeften van wederverkoper en verbruiker aan te passen.

Naast de vraag naar optimale doorstuwung van een gegeven produktie treedt tevens de vraag naar de optimale richting van de nog te verrichten produktie op de voorgrond. Deze vragen vormen het studie-objekt van de marktkunde, die als volgt wordt gedefinieerd: "De marktkunde bestudeert de produktie- en afzetbeslissingen van één of meer ondernemingen vanuit de gezichtshoek, hoe het aanbod en de vraag binnen het kader van het gestelde bedrijfsdoel, naar plaats, tijd, hoeveelheid en kwaliteit zo goed mogelijk op elkaar kunnen worden afgestemd" (MEULENBERG, 1971).

Bij deze definitie dient te worden opgemerkt, dat

- a. de potentiële vraag zowel afhankelijk is van de verbruiker (wensen, aspiraties, koopkracht) als van concurrerende ondernemingen en van concurrerende goederen;
- b. de afstemming van het aanbod en de vraag geen éénrichtingsverkeer is: vraag en aanbod zijn onderling afhankelijk.

De marktkunde tracht dus een bijdrage te leveren tot een optimale aanwending van de schaarse produktiemiddelen van een bedrijf. Zij is in die zin een onderdeel van de economische wetenschap. Het marktstructuuronderzoek houdt zich bezig met een onderdeel van de marktkunde, namelijk met de wijze waarop, waarheen en in welke hoeveelheden de goederen van producent naar verbruiker gaan. Bovendien tracht het enig inzicht te brengen in de karakter-

ristieken van de marktpartijen en de markt- of afzetorganisaties.

In zijn algemeenheid zal de taak en inhoud van de marktkunde verschillen naar gelang:

- a. de algemene doelstelling van het bedrijf;
- b. de aanpassingsproblemen tussen productie en verbruik, welke voortvloeien uit de karakteristieken van de te bewerken markt;
- c. de instrumenten waarover het bedrijf bij het marktbeleid kan beschikken.

ad a. De algemene doelstelling kan van bedrijf tot bedrijf aanmerkelijk verschillen. In de economische theorie wordt wel van het principe van winstmaximalisatie uitgegaan, dikwijls gemoduleerd tot winstmaximalisatie op lange termijn. Als doelstelling wordt ook wel genoemd de continuïteit van het bedrijf, al dan niet gecombineerd met winstmaximalisatie. Ongetwijfeld kan deze een der doelstellingen van een bedrijfshuishouding vormen, maar zij zal dan vertaald moeten worden in een operationele doelstelling, zoals bijvoorbeeld het behalen van een bepaald rendement op het geïnvesteerde vermogen, het bereiken van een noodzakelijk geachte groeivoet, het behouden van een bepaald marktaandeel, etc.. Sommigen zijn van mening, dat bedrijfsleiders de omzet vaak meer benadrukken dan de winst: het prestige van een bedrijfshuishouding hangt af van de omzet. Men kiest dan wel als doelstelling: omzetmaximalisatie onder de voorwaarde van een minimaal noodzakelijk winstniveau.

ad b. De aanpassingsproblemen tussen productie en behoefte worden voor een belangrijk deel bepaald door de karakteristieken van de betreffende markt. De markt wordt wel gedefinieerd als de ontmoeting van vraag en aanbod, waarbij een bepaalde prijs tot stand komt. Een markt bestaat uit een aantal elementen: de aanbieder en zijn concurrenten, de afnemer en zijn concurrenten alsmede het wettelijk kader waarbinnen deze markt plaatsvindt. Het te voeren marktbeleid wordt in hoge mate beïnvloed door de karakteristieken van de marktpartners, zowel de afnemer als de concurrent-aanbieders, en van de markt- of afzetorganisaties.

1. De afnemer zal naar gelang zijn behoeften, aspiraties, en koopkracht op uiteenlopende wijze moeten worden benaderd. Zijn wensen ten aanzien van een produkt kunnen verschillen, bij rondhout bijvoorbeeld wat betreft houtsoort, sortiment, kwaliteit, kwantiteit, etc..
2. De karakteristieken van de concurrent zijn uiteraard van grote invloed op het marktbeleid. Men zal de prijzen vaak afstemmen op die van andere aanbieders, ook wel "het volgen van prijsleiders" genoemd. Zo zullen houtprijzen zoals die door Staatsbosbeheer worden gerealiseerd kunnen funge-

ren als leidraad bij verkopen door particuliere aanbieders. Aan de vraagzijde kan het volgen van prijsleiders zich ook voordoen. Zo zullen kleine rondhouthandelaren de prijzen die zij bieden vaak afstemmen op die van grote handelaren.

Ook zal men er rekening mee moeten houden, dat de concurrentie een sterke positie bij de distributie van bepaalde sortimenten kan innemen. Een ander belangrijk punt kan zijn, dat de concurrentie door de specifieke eigenschappen van het produkt dat zij levert de afzet op bepaalde deelmarkten concentreert (bijvoorbeeld heipalenhandelaren).

3. Ten slotte is er de markt- of afzetorganisatie, waarmee een bedrijf rekening moet houden. Markten, waar kopers en verkopers elkaar ontmoeten en volgens vastgestelde regels transacties afsluiten, leveren een belangrijke bijdrage tot de doelmatige doorstuwning van goederen. Tevens maken zij door concentratie van vraag en aanbod de markt doorzichtiger en verbeteren zo de werking van de prijs als regulator van vraag en aanbod.

Een ander element van de marktorganisatie, waarmee men wordt geconfronteerd, vormen de talrijke wettelijke bepalingen, kortom de rol van de overheid. Door wettelijke bepalingen en verordeningen wordt de speelruimte van het marktbeleid beperkt. Bijvoorbeeld de Warenwet, de vestigingwetgeving, de Hinderwet, de Wet op de Ruimtelijke Ordening, gedragscodes bij fusies, etc..

ad c. De instrumenten, waarover het bedrijf bij zijn marktbeleid kan beschikken zijn het produkt, de prijs, marktinformatie - waaronder verkoopbevordering en/of reclame - en de distributie. Te zamen noemt men deze ook wel de "Marketing Mix". De overbrugging van de verschillen tussen produktie en behoeften naar plaats, tijd, hoeveelheid en kwaliteit vereist een gebruik van de "Marketing Mix". De instrumenten, waaruit de "Marketing Mix" bestaat, kunnen de volgende "handelsfuncties" vervullen:

- graderen en sorteren; dit is een vorm van produktbeleid,
- voorraad houden, transport, krediet; deze functies behoren tot het terrein van de distributie,
- marktinformatie; hiertoe behoren reclame en verkoopbevordering,
- regulering van vraag en aanbod naar hoeveelheden door het prijsmechanisme.

In de volgende paragrafen zal op deze verschillende handelsfuncties dieper worden ingegaan.

### 1.3 Het graderen en sorteren

Onder graderen en sorteren wordt verstaan: het op basis van bepaalde - vaak officieel vastgestelde - criteria hergroeperen van één of meer heterogene partijen van een produkt tot een aantal homogene partijen 1). Deze definitie houdt aldus geformuleerd een vorm van produktbeleid in. Talrijke afnemers hebben behoefte aan bepaalde kwaliteiten; ook verlangen zij garanties, dat een partij aan de opgegeven kwaliteit voldoet. In vele produktieprocessen is de kwaliteit te garanderen door beheersing van de produktietechniek en specificatie van de grondstoffen. In de natuurlijke produktieprocessen, waaronder de houtteelt, is dit niet mogelijk, of althans in mindere mate. Dit betekent, dat men door middel van graderen en sorteren de produktie moet uitsplitsen in de door de afnemers gewenste kwaliteiten.

Bij het produkt rondhout is men gedwongen door sorteren de gewenste standaardisatie in het marktaanbod te bewerkstelligen. Immers, bij de produktie ervan heeft men het resultaat als gevolg van het biologisch karakter van het produktieproces en klimatologische invloeden niet volledig in de hand. Daardoor ontstaat variatie in het produktieresultaat.

In 1960 heeft een commissie van het Bosschap zich bezig gehouden met het opstellen van "Richtlijnen voor het indelen en meten van inlands rondhout". Deze commissie adviseerde, dat aan de richtlijnen niet het karakter van een bindend voorschrift moest worden gegeven, doch dat de eenheid op basis van vrijwilligheid de voorkeur verdient.

In Duitsland werd in 1936 reeds overgegaan tot het stellen van wettelijke regels voor de rondhoutsortering (de zogenaamde Homa). Zo had, met betrekking tot de EEG, elke Lid-Staat zijn eigen stelsels voor het meten, wegen en indelen van onbewerkt hout. Dit oefende een remmende invloed uit op het handelsverkeer tussen de Lid-Staten. Om harmonisatie van deze verschillende sorterings-systemen te bewerkstelligen werd in 1968 door de Raad van de Europese Gemeenschappen een Richtlijn opgesteld. Daarbij werden de Lid-Staten uitgenodigd nieuwe voorschriften voor de rondhoutsortering op te stellen, welke zouden moeten aansluiten bij deze Richtlijn. In Nederland is deze Europese Richtlijn in de in 1973 in werking getreden Landbouwkwaliteitswet terug te vinden als het "Landbouwkwaliteitsbesluit onbewerkt hout". Dit schrijft voor dat onbewerkt hout bij het verhandelen slechts aangeduid mag worden als "volgens de EEG-normen ingedeeld", indien het naar afmeting en kwaliteit is

---

1) Met betrekking tot rondhout is het in dit verband gebruikelijk te spreken van "sorteren", terwijl met betrekking tot andere produkten - waaronder gezaagd hout - het woord "graderen" meer wordt gebruikt. Omdat dit begrip in deze paragraaf tegen een wat algemenere achtergrond wordt beschouwd is ervoor gekozen het hier aan te duiden met "graderen en sorteren".

ingedeeld volgens voorschriften, neergelegd in de bijlage van de Richtlijn.

Naast het vergemakkelijken van het handelsverkeer tussen de Lid-Staten zal de met de Richtlijn beoogde harmonisatie van de wetgevingen bovendien de opstelling van vergelijkbare statistieken betreffende de produktie, de handel, het verbruik en de prijzen van onbewerkt hout in de Gemeenschap mogelijk maken.

### 1.3.1 Het doel van het graderen en sorteren

Het graderen en sorteren heeft tot doel het aanbod beter aan de vraag binnen bepaalde deelmarkten aan te passen. Om dit doel te bereiken dienen de normen voor een graderingssysteem uit de behoeften der afnemers in de verschillende deelmarkten te worden afgeleid. Deze normen moeten bovendien praktisch hanteerbaar zijn. Het aantal graderingsklassen moet niet te groot zijn: een zeer verfijnde klassificatie kan haar doel als marktinformatie voor de afnemer voorbij schieten en kan voor de aanbieder zelfs kostenverhogend werken.

De normen, welke bij een graderingssysteem gebruikt worden, zullen meetbaar dienen te zijn. Dat betekent, dat de voorschriften of afspraken in een graderingssysteem vooral betrekking hebben op fysieke eigenschappen, zoals lengte, diameter, gewicht, vorm, kleur, noestigheid, etc..

Ten aanzien van de verschillende rondhoutsortimenten is er in de loop van de tijd een bepaalde normalisatie opgetreden met betrekking tot afmetingen (lengte en diameter), houtsoort en staat van bewerking. Deze normen zijn veelal bepaald door de wensen van de afnemers.

De taak van de rondhoutsortering is volgens MANTEL (1973): het eenduidig karakteriseren van de rondhoutopbrengst naar zijn innerlijke en uiterlijke eigenschappen; in het bijzonder het vormen van een geschikte klassenindeling en normeren van de eigenschappen van het hout binnen deze klassen. De rondhoutsortering moet zowel zijn afgestemd op de mogelijkheden voor de houtproducenten als op de wensen van de afnemers. Randvoorwaarde daarbij is, dat de kosten van het graderen en sorteren zo laag mogelijk dienen te blijven. Een uniforme houtsortering geeft de noodzakelijke ondergrond voor het verzamelen van statistische gegevens, voor het vergelijken van prijzen en voor een overzichtelijke indruk van de marktontwikkelingen (MANTEL, 1973).

### 1.3.2 De voordelen van het graderen en sorteren

Een betere aanpassing van een gegeven produktie aan de behoefte van diverse groepen afnemers is het doel van het graderen en sorteren. Op deze wijze komt men tot een nadere precisering van het produkt. De voordelen hiervan zijn:

- a. De markt wordt doorzichtiger; de prijs vormt een betere weerspiegeling van vraag en aanbod. Doordat de handel gebaseerd

is op een nadere precisering of beschrijving kan een groot aantal potentiële kopers aan het marktverkeer deelnemen. Dit leidt ertoe, dat de prijsvorming een weerspiegeling wordt van vraag- en aanbodverhoudingen over een grote, vaak nationale of internationale markt.

Bij het doorzichtiger worden van de markt zullen zowel de producent als de afnemer over betere marktinformatie beschikken. De afnemer kan zijn voorkeur voor bepaalde kwaliteiten kenbaar maken met als gevolg een prijsontwikkeling, die afgestemd is op zijn wensen. De boseigenaar en de houthandelaar worden op deze wijze opmerkzaam gemaakt op de prijsverschillen tussen diverse kwaliteitsklassen, hetgeen de produktie van meer gevraagde kwaliteiten zal bevorderen.

- b. De afzet van de produkten geschiedt doelmatiger. Hierdoor kunnen de afzetkosten dalen. Deze bestaan uit de totale kosten van de doorstuwung: graderen, voorraad houden, transport, krediet en marktinformatie. Graderen en sorteren op basis van door de handel geaccepteerde criteria maakt handel op beschrijving mogelijk. Uiteraard dienen deze criteria ook geaccepteerd te worden door de afnemers en uiteindelijke verbruikers van hout. Ook het samenvoegen van kleine partijen uit dezelfde kwaliteitsklasse wordt hierdoor mogelijk gemaakt, waardoor de doorstuwingskosten per eenheid produkt zullen dalen. De transportkosten kunnen afnemen, doordat vervoer van het produkt rechtstreeks van de producent naar het door de koper gewenste punt mogelijk wordt. Ook zal doelmatiger van de beschikbare opslagcapaciteit gebruik kunnen worden gemaakt, doordat partijen van verschillende producenten, doch uit dezelfde kwaliteitsklasse, bij elkaar kunnen worden gevoegd.

#### 1.4 De distributie: het voorraad houden, transport en krediet

Distributie kan worden opgevat als de doorstuwung van goederen en diensten van producent naar consument. Distributievraagstukken verschillen aanmerkelijk naar marktsituatie en het type produkt. Ook met betrekking tot het produkt hout moet de nodige aandacht worden besteed aan de doelmatigheid, waarmee de verschillen tussen produktie en verbruik naar plaats, tijd en hoeveelheid worden overbrugd. Om de doorstroming van de primaire grondstof hout van de producent naar de eindverbruiker te vergemakkelijken zijn de groothandel en de kleinhandel ontstaan. Zij ontleen hun functie aan deze doorstuwung. In Nederland dankt de rondhouthandel zijn ontstaan aan de verwerkers van rondhout, zoals zagerijen, klompenmakerijen e.d.. Dezen hebben voor hun produktie als grondstof rondhout nodig. Aanvankelijk zochten zij daartoe zelf bij de boseigenaar het voor hen meest geschikte hout op; later concentreerden zij zich meer en meer op uitsluitend het verwerken ervan

en liet men het opsporen van het daarvoor benodigde hout over aan de handel.

Volgens STUART U.RICH (1970) kan de distributie van hout gezien worden als een "step-by-step" fysieke goederenstroom, waarbij eigendom, risico of verkoopinspanningen achtereenvolgens overgaan van producent via de collecterende groothandelaar, de distribuerende groothandelaar en de kleinhandelaar naar de eindverbruiker. Verkoop en prijsonderhandelingen vinden plaats in ieder stadium.

Informatie over de voorwaarden en omstandigheden in de eindverbruikersmarkt wordt als gevolg van de vele tussenschakels in het afzetkanaal dikwijls onthouden aan de producenten. Het gezichtsveld van de producenten blijft dan beperkt tot hun eigen terrein. Handelaren en hun afnemers/handelaren zien elkaar vaak meer als concurrenten dan als partners, die zich bezig houden met het doorsturen van produkten naar de eindverbruikers.

Deze doorstuwning komt tot stand door voorraad houden, transport, handelskrediet en marktinformatie. Deze activiteiten vormen de handelsfuncties. In de doorstuwning van goederen van producent naar consument zijn vier fasen te onderscheiden:

- het transformeren van grote heterogene partijen tot kleine homogene. Met name bij inlands rondhout is dit van belang. Immers, het Nederlandse bos levert een zeer heterogeen produkt af: het bevat zowel hoog- als laagwaardige sortimenten;
- concentratie van kleine homogene partijen tot grote homogene partijen;
- het breken van deze grote homogene partijen in kleinere homogene;
- het samenstellen van heterogene pakketten uit deze kleine homogene partijen, zoals ze door de consument worden gewenst.

Deze activiteiten worden verricht door bedrijven, die zich gespecialiseerd hebben op de doorstuwning: groothandel en kleinhandel. Vanuit marktkundig oogpunt (en dus ook economisch) is het vooral van belang te weten:

1. waarheen wordt doorgestuwd: overbrugging van plaats;
2. op welk tijdstip de doorstuwning plaats vindt: overbrugging van tijd;
3. welke hoeveelheden en kwaliteiten er worden doorgestuwd;
4. of de doorstuwning efficiënt geschiedt.

Hiermee samenhangende beslissingen houden risico's en onzekerheden in. De handelaar loopt altijd de kans, dat hij de vraag naar goederen naar plaats, tijd, hoeveelheid en kwaliteit verkeerd beoordeelt.

#### 1.4.1 Voorraad houden

Afgezien van speculatieve overwegingen vormen technische en economisch-financiële aspecten de belangrijkste motieven voor het aanhouden van een voorraad. Men onderscheidt wel drie voorraadtypen: speculatieve voorraden, seizoensvoorraden en werkvoorraden.



Speculatieve voorraden worden aangelegd met het doel te profiteren van prijsverschillen in de tijd en zodoende speculatieve winsten te behalen.

Seizoensvoorraden worden aangelegd om seizoensmatige bewegingen in het verbruik, de produktie of het oogsttijdstip te overspannen. In ieder natuurlijk produktieproces treedt als gevolg van de seizoensmatige oogst een discontinuïteit op in de produktie. Bij een regelmatige vraag houdt dit in, dat men seizoensvoorraden moet aanleggen. Hout - het belangrijkste produkt dat het bos voortbrengt - wordt veelal geogst gedurende een bepaalde periode van het jaar, het vellingsseizoen. Het wordt echter gedurende het gehele jaar in allerlei sectoren toegepast. Dit maakt het aanleggen van seizoensvoorraden noodzakelijk. In Canada en in de Scandinavische landen worden wel houtvoorraden aangelegd in verband met seizoensmatige transportproblemen, bijvoorbeeld het bevriezen van waterwegen.

Zonder dat er nu sprake is van een duidelijk seizoenspatroon aan de vraag - dan wel aan de aanbodzijde kan men toch voorraden aanhouden: de werkvoorraden. Ter vermindering van leegloop in de verwerking van grondstoffen is een werkvoorraad noodzakelijk. Een voorraad eindprodukten moet beschikbaar zijn om schommelingen in de vraag te kunnen opvangen. Werkvoorraden zijn in het algemeen vanuit marktkundig oogpunt noodzakelijk om een bepaalde continuïteit in de afzet te bewerkstelligen.

Het voorraad houden dient gebaseerd te zijn op een afweging van de technische, organisatorische, financiële en economische problemen, die een dergelijke activiteit met zich meebrengt.

#### 1.4.2 Het transport

De betekenis van transport voor een doelmatige aanpassing tussen produktie en verbruik neemt toe met de afstand tussen produktie- en consumptiegebied. Elk transportplan vraagt om een beslissing over:

- welk transportmiddel,
- eigen vervoer of beroepsvervoer,
- welk transportschema.

Beslissingen met betrekking tot deze punten zijn niet afzonderlijk van elkaar te nemen.

De keuze van het transportmiddel wordt enerzijds bepaald door de eisen aan het transport en anderzijds door de beschikbaarheid van bepaalde transportmiddelen. De eisen aan het transportmiddel worden wel samengevat in de categorieën snelheid, veiligheid en prijs. Voor iedere marktsituatie geldt een specifieke combinatie van deze eisen. Bij volumineuze produkten met een relatief lage waarde per eenheid speelt bij de keuze van het transportmiddel de prijs ervan een zeer belangrijke rol.

De transportkosten vormen een wezenlijke kostenfactor, zowel voor de rondhoutproducent als voor de houtindustrie. Maatgevend

hiervoor zijn in eerste instantie de transportkosten over land, zoals wegtransport en railvervoer. De hoogte van de transportkosten voor hout komt uiteraard - ook volgens MANTEL (1973) - het best naar voren, als men deze relateert aan de hoogte van de prijs van geveld hout, liggend aan de bosweg. Naarmate de houtprodukten hoogwaardiger zijn, is de druk van de transportkosten relatief geringer. De grootste transportgevoeligheid ligt bij laagwaardige sortimenten zoals vezel- en spaanplatenhout. Deze neemt bij papierhout en in nog sterkere mate bij zaaghout af. De transportgevoeligheid is nog geringer bij van hout vervaardigde eindprodukten.

De keuze tussen eigen vervoer of beroepsvervoer dient te geschieden na afweging van de technische, organisatorische, financiële en economische mogelijkheden, die met beide alternatieven samenhangen. Als voordelen van het beroepsvervoer worden wel genoemd:

- a. de mogelijkheden om onregelmatig vervoersaanbod te bundelen, waardoor een gunstige bezettingsgraad kan worden verkregen;
- b. grote deskundigheid, vooral bij speciale transporten;
- c. meer kans op retourvrachten door route-planning; dit is vooral van belang in het internationaal goederenvervoer.

Eigen vervoer kan uit kostenoverwegingen bij een regelmatige bezetting aantrekkelijk zijn, zeker indien retourvrachten beschikbaar zijn.

#### 1.4.3 Krediet

Kredietverlening kan worden omschreven als: het beschikbaar stellen van een aanwezig goed in ruil voor een toekomstig goed. Het begrip "goed" dient in dit verband ruim geïnterpreteerd te worden. In onze volkshuishouding wordt geld ook tot dit begrip gerekend. De kredietverlening kan met meer of minder formaliteiten gepaard gaan. Steeds zal er echter van een belofte van de kredietnemer tot het verrichten van de tegenprestatie sprake moeten zijn. Kredietverlening is dan ook gebaseerd op het vertrouwen, dat de in het vooruitzicht gestelde tegenprestatie inderdaad zal plaatsvinden.

Een moderne volkshuishouding is niet meer denkbaar zonder krediet in velerlei vormen. De klassificatie van krediettypen kan naar verschillende gezichtspunten worden ondernomen:

1. naar het doel, waarvoor het krediet wordt aangewend;
2. naar de termijn, gedurende welke het krediet ter beschikking wordt gesteld;
3. naar de kredietvragende instantie;
4. naar de kredietverlenende instantie.

ad 1. Afhankelijk van de reden, waarom het krediet wordt gevraagd, zal er sprake zijn van consumptief dan wel van produktief krediet. Consumptief krediet dient ter vergroting van de momentele consumptie; produktief krediet voor het aanschaffen van pro-

duktiemiddelen. Voor elk bedrijf - dus ook voor een bedrijf dat zich bezig houdt met de handel in rondhout - geldt, dat het zijn produktie-apparaat voortdurend moet vervangen, vernieuwen of uitbreiden. De vooruitgang van de techniek brengt met zich mee, dat er voortdurend nieuw en beter materieel op de markt komt. Het aanschaffen van dit materieel wordt vergemakkelijkt door en gaat veelal gepaard met het aantrekken van vreemd vermogen, d.w.z. produktief krediet.

- ad 2. Krediet, verstrekt voor een periode van niet langer dan een jaar, wordt kort krediet genoemd. De vraag naar kort krediet en het aanbod ervan ontmoeten elkaar op de geldmarkt. Lang krediet, verhandeld op de kapitaalmarkt, betreft perioden van langer dan een jaar. Tussen het doel, waarvoor een krediet wordt gevraagd en de termijn van het krediet bestaat uiteraard een samenhang.
- ad 3. De kredietvragende instanties vallen in drie groepen uiteen. In de eerste plaats kan gewezen worden op het krediet, dat door de overheid wordt gevraagd. De overheid is in dit verband een ruimer begrip dan het Rijk. Het omvat zowel het Rijk als de lagere publiekrechtelijke lichamen, zoals provincies, gemeenten, de water-, polder- en veenschappen, als ook de publiekrechtelijke bedrijfsorganisaties. Ook wordt krediet gevraagd door het bedrijfsleven in zijn verschillende geledingen. De rechtsvorm, waarin het bedrijf wordt gevoerd, is van groot belang voor de mate waarin en de condities waarop het - gelet op de financieringsbehoeften - meest geschikte krediet kan worden aangetrokken. Zo kunnen bijvoorbeeld naamloze vennootschappen van niet al te geringe omvang aandelen of obligaties op de effectenbeurs trachten te plaatsen. Op het voorzien in de financieringsbehoeften van bepaalde sectoren van het economisch leven hebben zich financiële instellingen, zoals de Middenstandsbank en de Boerenleenbank, toegelegd. De derde kredietvragende instantie vormen de gezinshuishoudingen. Het door deze huishoudingen gevraagde krediet zal in de regel van consumptieve aard zijn en qua krediettermijn kort of middellang.
- ad 4. Krediet kan ten slotte geclassificeerd worden op basis van de kredietverlenende instantie. Een veelheid van kredietvormen heeft zich op dit terrein ontwikkeld ten aanzien van de financiering van het bedrijfsleven. Naast het ter beschikking stellen van middelen via aandelen en obligaties kunnen nog de volgende typen krediet genoemd worden:
- leverancierskrediet; de leverancier levert de goederen en verwacht betaling van de koopsom dan wel van het niet contant betaalde gedeelte daarvan op een later tijdstip;
  - afbetalingskrediet; dit is leverancierskrediet, aflosbaar in termijnen;

- c. afnemerskrediet; de afnemer betaalt de koopsom geheel of ten dele voordat de levering plaatsvindt;
- d. rekening-courantkrediet; dit is een bepaalde dispositieruimte, welke door een bank aan een cliënt wordt toegestaan.

Krediet is een der middelen om de aanpassing van produktie en verbruik naar tijdstip en naar hoeveelheid te verbeteren. Door financiering met krediet van de afnemers of van de grondstoffenleveranciers (zoals boseigenaren) kan een rondhoutverhandelend bedrijf zijn produktie beter aanpassen aan de vraag. De rondhouthandelaar treedt dan op als kredietnemer. Op zijn beurt kan hij ook optreden als kredietverlener. Hij kan het krediet dan verlenen aan:

- zijn leverancier, door reeds te betalen voordat de levering van het hout plaatsvindt;
- zijn afnemer, door het hout te leveren en te accepteren dat betaling eerst geruime tijd na het tijdstip van levering plaatsvindt.

Leverancierskrediet aan de tussenhhandel is in veel branches gebruikelijk. Het wordt meestal verschaft in de vorm van kortingen op het factuurbedrag bij onmiddellijke betaling of bij betaling binnen een vastgestelde periode. Uit dergelijke kortingsystemen komt vaak de rentelast op jaarbasis niet duidelijk naar voren. Het systeem "2% korting bij betaling binnen 8 dagen, dertig dagen netto" bijvoorbeeld betekent een rente van 2% over 22 dagen en dus op jaarbasis een rente van  $\frac{365}{22} \times 2\% = 33,2\%$ .

Het afnemerskrediet komt vooral voor bij grootafnemers, die verhoudingsgewijs kleine producenten voorschotten geven op af te nemen produkten. Het wordt door handelaren wel gebruikt om producenten aan zich te binden.

Het krediet voor handelstransacties kan men verwerven uit leverancierskrediet c.q. afnemerskrediet. Het kan ook worden verworven uit kortetermijnkrediet van banken of andere financieringsinstellingen. Welke financieringsbron door de kredietnemer wordt gekozen hangt af van de te betalen rente en van de overige condities. Dit renteniveau is afhankelijk van:

- de rente, die de kredietgever zelf moet betalen,
- de administratiekosten voor de kredietgever,
- het risico, dat de kredietnemer niet terugbetaalt,
- de noodzakelijk geachte winst op de transacties.

De te betalen rente is dus veel meer dan een vergoeding voor het ter beschikking gestelde vermogen. Zij wordt bepaald door een aantal factoren en is als gevolg daarvan weinig doorzichtig. Of leveranciers- of afnemerskrediet dan wel kredietverlening door kredietinstellingen goedkoper is, valt in zijn algemeenheid niet te zeggen.

## 1.5 Marktinformatie

Voor een optimale aanpassing van produktie aan behoeften is marktinformatie noodzakelijk. Dit geldt zowel voor de produktie van grondstoffen als voor de produktie van eindprodukten. Marktinformatie is alle informatie die van belang kan zijn om de doorstroming van goederen van producent naar verbruiker te bevorderen. Met betrekking tot hout omvat zij de informatie over:

- de prijzen van het hout in alle stadia van be- of verwerking: van rondhout op stam tot aan het gereede eindprodukt;
- de kwaliteiten van de produkten in deze stadia;
- de hoeveelheden van de betreffende houtsoorten, sortimenten of door be- of verwerking verkregen produkten;
- de technologische ontwikkelingen in de houtteelt en de houtverwerking;
- het sociale en wettelijk kader, waarbinnen het bedrijf werkzaam is;
- de economische en financiële ontwikkelingen, zowel binnen als buiten de bedrijfstak;
- de produkten, die als substituten kunnen optreden.

Voor de vele, relatief kleine aanbieders van hout (zowel producenten als handelaren) bestaat nauwelijks een kans om individueel de markt te beïnvloeden. Zij beschikken bovendien over onvolledige informatie ten aanzien van de actuele markt en de te verwachten marktontwikkelingen. De individuele (kleine) boseigenaar-houtteler en de kleine houthandelaar zijn "price-takers".

Aangezien de houtteelt tot de primaire produktie gerekend kan worden, is vooral de wisselvalligheid van de natuur de oorzaak van veel onzekerheid ten aanzien van de toekomst. Op alle terreinen waarop de bosbouwer beslissingen moet nemen ontbreekt het hem aan volledige informatie over heden en toekomst aangaande de data der relevante variabelen. De voorlichting door overheidsinstanties, bosbouworganisaties en/of particuliere instanties brengt daar slechts ten dele verbetering in. In vele gevallen blijft de voorlichting beperkt tot het houtteelttechnische gedeelte, terwijl de informatie over prijzen van produkten en produktiemiddelen onvoldoende is.

Voor de houthandelaar geldt eveneens dat zijn beslissingen tot stand komen in een door onzekerheden verzadigde omgeving. Door het aanvaarden van die onzekerheden krijgt de handelaar echter de mogelijkheid een hoger inkomen te verwerven dan een werknemer met een vast inkomen. Dat hogere inkomen vormt dan de beloning voor zijn ondernemerswerkzaamheden. Het is overigens typerend voor de ondernemer in het algemeen voortdurend te moeten handelen in een omgeving vol onzekerheid.

In het algemeen wordt voor het geven van marktinformatie gebruik gemaakt van tijdschriften, vakbladen, vlugschriften, kranten, radio en televisie. Bovendien kan marktinformatie verstrekt worden door interpersoonlijke communicatie. Met betrekking tot het produkt

"Hout" wordt marktinformatie verstrekt in periodieken als:

- "De Houtwereld"
- "Nederlands Bosbouw Tijdschrift"
- "Populier"
- "Bosbouwvoorlichting"
- "Tijdschrift van de Koninklijke Nederlandse Heide Maatschappij".

Ook vindt marktinformatie voor hout plaats in vlugschriften van de Stichting Houtvoorlichtingsinstituut (H.V.I.), een stichting die in 1951 is opgericht door de organisaties van houthandel en houtindustrie in Nederland met als doel: "het bevorderen van een verantwoord gebruik van hout". Behalve door verspreiding van vlugschriften tracht zij het gestelde doel te bereiken door middel van documentatiebladen, tentoonstellingen, advertenties in dagbladen, etc.. Voorts wordt marktinformatie nog verstrekt door:

- "De Stichting Industriehout", welke de bevordering van de teelt van voor de papierindustrie geschikt hout nastreeft;
- "De Commissie Inlands Hout", ingesteld door het Bosschap en welke tot doel heeft de bevordering van de afzet, het gebruik en de verwerking van inlands hout.

Tijdschriften, kranten, radio en televisie zijn in het algemeen de goedkoopste media om hetzelfde bericht aan een groot aantal mensen over te brengen. Voordat men echter marktinformatie via deze media gaat verspreiden zal men zich moeten afvragen:

- welk doel men tracht te bereiken,
- welke informatie daartoe moet worden doorgegeven,
- aan wie deze informatie moet worden doorgegeven.

Bij het vermelden van prijsnoteringen van hout op stam wordt een geheel andere en op een andere groep gerichte informatie verstrekt dan bij het te koop aanbieden van bijvoorbeeld een partij heipalen. Toch dienen beide boodschappen uiteindelijk hetzelfde doel: de betrokkenen informeren om aldus een efficiënte doorstuwning van het produkt van producent naar afnemer te bewerkstelligen.

## 1.6 De regulering van vraag en aanbod

De prijs zorgt ervoor, dat er een evenwicht ontstaat tussen de gevraagde en de aangeboden hoeveelheden van een produkt. Anders gezegd, de regulering van vraag en aanbod naar hoeveelheden vindt plaats door het prijsmechanisme.

In onze huidige samenleving is de produktie geheel gericht op het ruilverkeer, waarbij de ruil op de markt tot stand komt. Men maakt wel onderscheid in een concrete en een abstracte markt. De concrete markt is de geografische plaats waar kopers en verkopers bij elkaar komen om de daar aangevoerde goederen te verhandelen. Een bloemenmarkt is hiervan een voorbeeld. Onder de abstracte markt verstaat men de totaliteit van vraag naar en aanbod van een goed of dienst: de kapitaalmarkt, de arbeidsmarkt, de diverse

termijnmarkten bijvoorbeeld die voor graan, de inlands rondhoutmarkt etc..

Markten waar kopers en verkopers elkaar ontmoeten en volgens vastgestelde regels transacties afsluiten, leveren een belangrijke bijdrage tot de doelmatige doorstuwung van goederen. Tevens maken zij door concentratie van vraag en aanbod de markt doorzichtiger en verbeteren zo de werking van de prijs als regulator van vraag en aanbod. Dit geldt met name voor de zogenaamde concrete markten. Het ontbreken van concrete markten voor inlands rondhout maakt dat de houthandel in vele gevallen ondoorzichtig is.

Talrijke markten hebben een ontwikkeling doorgemaakt van een plaats waar het produkt fysiek wordt aangevoerd tot een centrum waar op monster of op beschrijving handel wordt gedreven, of zelfs tot plaatsen waar de deelnemers aan het marktgebeuren zich voornamelijk beperken tot prijsoriëntatie en marktinformatie. Deze ontwikkelungen zijn onder meer het gevolg van:

- de toenemende uniformiteit in het marktaanbod door betere graderings- en sorteringssystemen;
- de verbetering van de infrastructuur, waardoor rechtstreeks transport naar de afnemer uit het oogpunt van de kosten aantrekkelijker wordt;
- produktie op contract, met als gevolg directe levering van producent aan industrie.

Factoren, welke een rol spelen bij de transacties op de inlands rondhoutmarkt hebben onder meer betrekking op:

- de kwaliteit, diameter, rechtheid en gezondheid van het hout;
- de houtsoorten en sortimenten welke worden verhandeld;
- het tijdstip waarop de transacties plaatsvinden. Veelal begint tegen april - mei de vraag naar hout af te nemen, omdat dan de meeste houtkopers hun kwantum binnen hebben;
- de situatie op de internationale houtmarkt. Voor het overgrote deel van de houtbehoefte is Nederland aangewezen op de invoer van hout, waardoor de situatie op de internationale houtmarkt in sterke mate van invloed is op de inlands rondhoutmarkt;
- de wijze van koop en verkoop: onderhands, bij inschrijving, veilen bij opbod, d.w.z. de laatste en tevens hoogsteieder koopt de partij, of veilen bij afslag, d.w.z. de eerste en tevens hoogsteieder koopt de partij.

In Nederland wordt door de overheid aan de aan het ruilverkeer deelnemende bedrijven, waaronder de inlands rondhouthandel, een aantal voorwaarden gesteld. Van toepassing op deze bedrijven zijn onder meer de Handelsregisterwet en de Handelsnaamwet. De eerste eist van de meeste in Nederland gevestigde bedrijven inschrijving in het handelsregister, dat wordt gehouden door de Kamers van Koophandel en Fabrieken en dat ten doel heeft aan derden-belanghebbenden betrouwbare inlichtingen te verschaffen omtrent de ingeschreven bedrijven. Daartoe ligt het kosteloos ter inzage. De Handelsnaamwet heeft ten doel te voorkomen, dat het

publiek zich een verkeerde voorstelling zou vormen ten aanzien van de eigenaar, de rechtsvorm en de aard van de onderneming. Ook beoogt deze wet het tegengaan van een vorm van oneerlijke concurrentie. Zo is het niet toegestaan een handelsnaam te voeren, die te voren reeds in die vorm of met een geringe afwijking door een ander rechtmatig gevoerd werd, tenzij geen verwarring te vrezen is.



## 2. Doel en opzet van het onderzoek

### 2.1 Doel van het onderzoek

Het marktstructuuronderzoek naar de inlands rondhouthandel en de rondhoutverwerkende industrie kan worden gezien als een vervolg op reeds eerder uitgevoerde deelonderzoeken in het kader van het onderzoek "Het verbruik van inlands rondhout in de verschillende verbruikssectoren". 1)

Het beoogt inzicht te verschaffen in:

- de totale hoeveelheid rondhout, welke jaarlijks uit het Nederlandse bos wordt gekocht;
- langs welke (handels)kanalen dit rondhout de houtverwerkende bedrijven en andere verbruiksbestemmingen bereikt;
- in welke hoeveelheden het deze bestemmingen bereikt.

Ook tracht het antwoord te geven op de vragen:

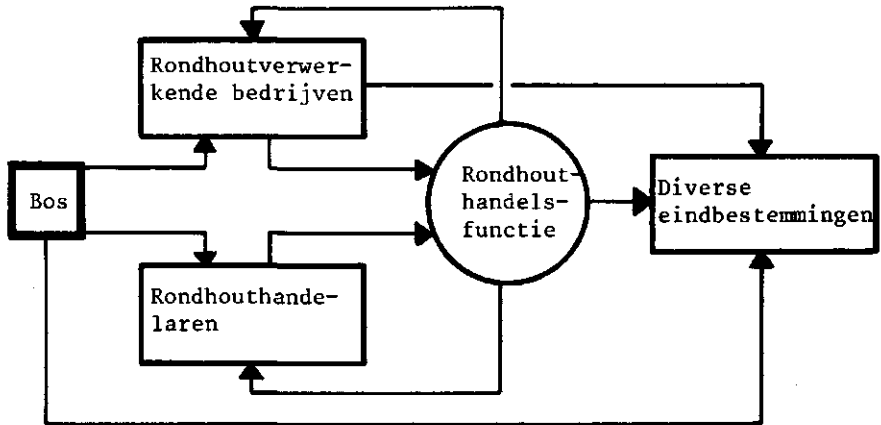
- geschiedt de doorstuwung van het produkt inlands rondhout van producent naar verbruiker wel efficiënt?
- zou er mogelijk meer inlands rondhout afgezet kunnen worden?

Ten tijde van de voorbereidingen voor dit onderzoek deden zich de stormen van november 1972 en april 1973 voor, waarvan algemeen werd aangenomen, dat deze de inlands rondhoutmarkt zouden verstoren. Hoewel dan ook niet verwacht kon worden een "normaal" beeld van de inlands rondhoutmarkt te verkrijgen werd toch besloten het oorspronkelijk gekozen onderzoekjaar 1973 te handhaven. Een van de redenen hiervoor was om - bij herhaling van dit onderzoek - enige indruk te kunnen krijgen van de invloed, die het plotseling grote houtaanbod uitoefende op de gehele marktstructuur.

Weliswaar kwam bij de reeds eerder uitgevoerde deelonderzoeken het inlands rondhoutverbruik in enkele deelmarkten naar voren. Hieruit kon echter niet een beeld van de totale afzet van inlands rondhout worden verkregen. Het inlands rondhout heeft nl. meer bestemmingen dan de in het verleden onderzochte verbruikssectoren.

- 
- 1) Veldhuyzen, C.J. Het verbruik van houten heipalen in Nederland. Studie no. 6. Den Haag, LEI, 1963.  
Veldhuyzen, C.J. Het verbruik van inlands zaaghout in Nederland. Studie no.27. Den Haag, LEI, 1965.  
Veldhuyzen, C.J. Het verbruik van verduurzaamd rondhout in Nederland. Studie no.52. Den Haag, LEI, 1967.  
Veldhuyzen, C.J. Het verbruik van houten heipalen in Nederland. No. 1.6. Den Haag, LEI, 1971.  
Timmer, W. en C.J. Veldhuyzen Het verbruik van hout - in het bijzonder populierehout - in de emballageindustrie. No. 1.10. Den Haag, LEI, 1972.

Figuur 2.1 Schematisch overzicht van de wegen, die het inlands rondhout kan volgen van bos naar eindbestemming.



Bovendien hebben deze deelonderzoeken steeds op andere jaren betrekking gehad. Besloten werd daarom de rondhouthandelaren en de rondhoutverwerkende bedrijven over één jaar (1973) d.m.v. een steekproef te enquêteren. Deze ondernemers kunnen gegevens verstrekken over zowel de herkomst van het door hen aangekochte hout als over de bestemming, die zij eraan hebben gegeven. Oorzaak daarvan is de plaats, die zij innemen tussen rondhoutproducenten en de verschillende eindbestemmingen. Figuur 2.1 kan dit verduidelijken.

De gekozen onderzoeksmethode verschaft geen inzicht in de hoeveelheid inlands rondhout, welke zonder tussenkomst van rondhouthandelaren of -verwerkende bedrijven een eindbestemming krijgt. De voordelen van deze werkwijze wegen echter in voldoende mate tegen dit nadeel op om haar verantwoord te maken.

De hoeveelheid inlands rondhout met als bestemming brandhout is in dit onderzoek buiten beschouwing gelaten, gezien de relatief geringe hoeveelheid. Ook de aankopen van reeds bewerkt rondhout, zoals gekruide en gepunte palen en verduurzaamd rondhout, zijn in het onderzoek niet opgenomen. Het in dit rapport gebruikte begrip "inlands rondhout" is gedefinieerd als: "rondhout, dat is gegroeid in het Nederlandse bos; dat bij aankoop niet reeds de bewerkingen kruinen, punten of verduurzamen heeft ondergaan en dat niet is bestemd voor de verwerking tot brandhout". Het lijkt zinvol om nu ook reeds enige andere in dit rapport gebruikte begrippen te definiëren. Zo worden drie soorten kopers van inlands rondhout onderscheiden:

1. de inlands rondhouthandel of "handelaren",

2. de inlands rondhoutverwerkende bedrijven of "verwerkers" en
  3. de eindverbruikers van inlands rondhout.
- ad 1. Een inlands rondhouthandel is een bedrijf, dat zich - al of niet naast andere activiteiten, waaronder ook het bewerken, doch niet het verwerken van rondhout - bezig houdt met de aan- en verkoop van inlands rondhout.
- ad 2. Een inlands rondhoutverwerkend bedrijf is een bedrijf, dat zich - al of niet naast andere activiteiten, waaronder ook de handel in inlands rondhout - bezig houdt met de verwerking van inlands rondhout. Daarbij wordt onder verwerking verstaan: het uitvoeren van handelingen als gevolg waarvan het rondhout zijn ronde vorm verliest.
- ad 3. Een eindverbruiker van inlands rondhout is een koper, die het hout zijn ronde vorm laat behouden en het in die vorm gebruikt. Hij koopt dus inlands rondhout aan, maar verkoopt noch verwerkt het.

Boseigenaren worden niet beschouwd als handelaren, maar als rondhouttellers. Alleen dan, wanneer zij ook rondhout be- en/of verwerken, worden zij beschouwd als handelaar of verwerker. In dat geval echter slechts voor het gedeelte van het door hen omgezette rondhout, dat zij inderdaad bewerken resp. verwerken.

## 2.2 Opzet van het onderzoek

### 2.2.1 De populatie

Om een inzicht te verkrijgen in de populatie van inlands rondhoutkopers is een schriftelijke, inventariserende enquête gehouden onder ca. 1900 zich houthandel noemende ondernemingen en andere ondernemingen, waarvan aangenomen kon worden, dat zij rondhout verhandelen en/of verwerken. Het daartoe benodigde adressenmateriaal is verkregen uit:

- bijgewerkte adreslijsten van vroegere deelonderzoeken,
  - informatie van:
    - . districtsambtenaren van het Staatsbosbeheer,
    - . de Rijksnijverheidsdienst,
    - . de Nederlandse Vereniging van Klompenfabrikanten,
  - telefoon- en beroepengidsen.
- Deze inventariserende enquête had betrekking op 1972. Daarbij is gevraagd of men
- in dat jaar inlands rondhout heeft aangekocht en zo ja, hoeveel m<sup>3</sup>,
  - uitsluitend rondhouthandelaar is, of dat men (ook) een rondhoutverwerkend bedrijf heeft,
  - namen en adressen wilde verstrekken van andere inlands rondhouthandelaren en -verwerkers.

De non-response van deze enquête was nihil, doordat alle bedrijven,

die nog niet geantwoord hadden nogmaals schriftelijk en ten slotte telefonisch werden benaderd.

Van de ca. 1900 ondervraagden bleven er 620 over, die zich - al of niet naast de handel in en/of de verwerking van geïmporteerd rondhout - bezig hielden met de aan- en verkoop en/of de verwerking van inlands rondhout. Om diverse redenen, zoals beëindiging van het bedrijf en de aankoop van uitsluitend geïmporteerd rondhout, van reeds verduurzaamd rondhout of van gezaagd hout, vielen de overige bedrijven af. Verondersteld mag worden, dat de overgebleven bedrijven veruit het grootste deel van de voor het onderzoek van belang zijnde populatie bepalen. Het is echter niet onmogelijk, dat er nog rondhouthandelaren zijn, die nergens als zodanig geregistreerd staan en ons dus ook onbekend zijn gebleven. Hierop zal in paragraaf 4.2 nog worden teruggekomen.

### 2.2.2 De steekproef

Uit de groep van 620 inlands rondhouthandelaren en -verwerkers is een steekproef getrokken. De hierin voorkomende bedrijven zijn in de loop van 1974 bezocht en kregen daarbij een uitgebreidere vragenlijst voorgelegd. Over 1973 werd hierin gevraagd naar:

- de totale aankoop van inlands rondhout (m3 incl. schors),
- de vorm waarin het werd aangekocht (op stam, als geveld langhout of in de vorm van sortimenten),
- de aangekochte houtsoorten (naald- en/of loofhout),
- van welke categorie leveranciers werd gekocht (van boseigenaren of van rondhouthandelaren),
- in welke sortimenten het werd verkocht of verwerkt,
- welke bestemmingen het bedrijf zelf eraan gaf,
- gegevens van meer algemene aard.

Teneinde een steekproef te kunnen trekken, welke voldoende representatief kon worden geacht voor de gehele populatie en bovendien een zekere regionale spreiding zou hebben, zijn de bedrijven ingedeeld

- in twee koperscategorieën: de rondhouthandelaren en de rondhoutverwerkende bedrijven. Hierbij zijn bedrijven, die zowel rondhout verhandelen als verwerken beschouwd als rondhoutverwerkende bedrijven.
- in twee grootteklassen: de bedrijven, die in 1972 minder dan 10.000 m3 inlands rondhout hebben aangekocht zijn ingedeeld in grootteklasse I en de bedrijven, die 10.000 m3 of meer aankochten in grootteklasse II. De steekproef voor de enquête over 1973 werd getrokken uit de bedrijven in grootteklasse I. In grootteklasse II zijn alle bedrijven geënuquêerd, omdat hier door relatief weinig bedrijven relatief veel inlands rondhout wordt omgezet.
- naar provincie van vestiging.

De groep rondhoutverwerkende bedrijven is - om voldoende spreiding over de verschillende soorten bedrijven te verkrijgen - nog verder onderverdeeld in:

- zagerijen
- emballagefabrieken
- klompenmakerijen
- papierfabrieken, de vezelverwerkende industrie, houtwolscha-  
verijen en andere, vaak grote rondhoutverwerkende bedrijven,  
waarvan echter per soort het aantal in de populatie aanwezige  
bedrijven te klein is om er een aparte rubriek van te maken.

De bedrijven, welke bij meer dan één van deze rubrieken kunnen worden ondergebracht, zijn toch slechts bij één ervan ingedeeld en wel zo, dat van de rubrieken waarin zij kunnen worden ingedeeld die rubriek is gekozen, welke in bovenstaande opsomming het verst onderaan staat. Wanneer dus bijvoorbeeld een bedrijf bestaat uit zowel zagerij als uit klompenfabriek, dan is dat bedrijf ingedeeld bij de klompenmakerijen. Daarbij is niet gelet op het rondhoutver-  
bruik per onderdeel van het bedrijf.

Deze splitsing in verschillende rubrieken diende uitsluitend voor het vaststellen van de steekproef; bij de verwerking van de verkregen gegevens zijn deze verschillende soorten bedrijven weer als één groep verwerkers beschouwd. Deze samenvoeging is toege-  
past om te voorkomen dat anders een te gering aantal bedrijven in de steekproef uit de onderscheiden bedrijfstakken voorkomt. Immers, om met een bepaalde betrouwbaarheid iets over deze bedrijfstakken te kunnen zeggen, is een voldoende grote steekproef daaruit een voorwaarde.

Hoe de 620 inlands rondhoutaankopende bedrijven zijn verdeeld over de bovengenoemde koperscategorieën is uit de tabellen 2.1 en 2.2 te lezen. Daarin is tevens de samenstelling van de steekproef aangegeven. Van de 40 onderzochte verwerkende bedrijven uit groot-  
teklasse I zijn er 15, die naast het verwerken van inlands rond-  
hout in 1973 ook optraden als handelaar daarin. Voor 4 bedrijven was die rondhouthandel zelfs het hoofdbedrijf in de rondhout-  
branche. Ongeveer dezelfde verhouding wordt gevonden bij de ver-  
werkers in grootteklasse II. Hier zijn er van de 10 ondernemingen 4, die ook als handelaar opereerden en 1 voor wie de rondhouthan-  
del het hoofdbedrijf was.

Tabel 2.1 Verdeling van de bedrijven in de populatie en in de steekproef (in aantallen)

	grootteklasse I		grootteklasse II	
	populatie	steekproef	populatie	steekproef
Handelaren	245	34	27	27
Verwerkers	338	40	10	10
Alle bedrijven	583	74	37	37

Tabel 2.2 Verdeling van de verwerkende bedrijven in de populatie en in de steekproef (in aantallen)

	grootteklasse I		grootteklasse II	
	populatie	steekproef	populatie	steekproef
Zagerijen	167	22	4	4
Emballagefabrieken	33	3	1	1
Klompenmakerijen	124	12	-	-
Diversen	14	3	5	5
Alle verwerkers	338	40	10	10

De bedrijven, die inlands rondhout aankochten en het daarna in loon lieten verzagen, zijn ingedeeld bij de handelaren. Het hout, dat zij lieten verzagen, is beschouwd als zijnde doorverkocht aan verwerkende bedrijven. Het gaat hierbij slechts om relatief kleine hoeveelheden.

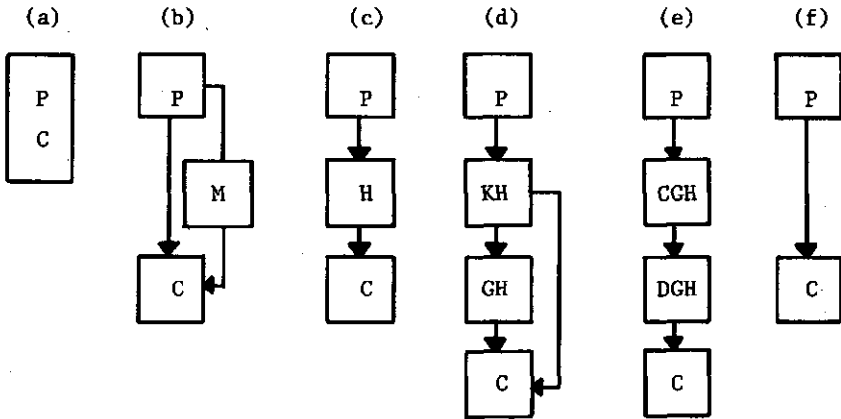
Volledigheidshalve zij nog vermeld, dat waar gesproken wordt van kleine bedrijven de bedrijven in grootteklasse I worden bedoeld. Een dergelijk bedrijf kan echter als gevolg van andere activiteiten dan de handel in of de verwerking van inlands rondhout (zoals bijvoorbeeld de verwerking van hoofdzakelijk geïmporteerd rondhout) in zijn geheel wel een groot bedrijf zijn. Zo een bedrijf is in dit rapport dan een klein bedrijf genoemd vanwege zijn geringe aankopen van inlands hout.

### 3. De aankoop van inlands rondhout in 1973

#### 3.1 De opbouw van de afzetkanalen

In het algemeen kunnen producent of verbruiker de doorsturing van de door hen geproduceerde of verbruikte goederen op zich nemen. Zij kunnen deze echter ook overdragen aan de handel, die zich speciaal heeft toegelegd op het vervullen van deze functie. Dit leidt tot differentiatie in de bedrijfskolom, d.w.z. er ontstaan meer geleidingen, waardoor de door de goederen af te leggen weg langer wordt. De mate van differentiatie hangt af van het produkt, dat de verschillende bewerkingen ondergaat - van primaire grondstof tot eindprodukt - en van het ontwikkelingsstadium van het betreffende land of gebied. Het differentiatieproces, dat door de handel ontstaat, kan aan de hand van figuur 3.1 worden toege-licht.

Figuur 3.1 De opbouw van mogelijke afzetkanalen



P = producent  
 C = consument  
 M = markt  
 H = handelaar  
 KH = kleinhandel  
 GH = groothandel  
 CGH = collecterende groothandel  
 DGH = distribuerende groothandel

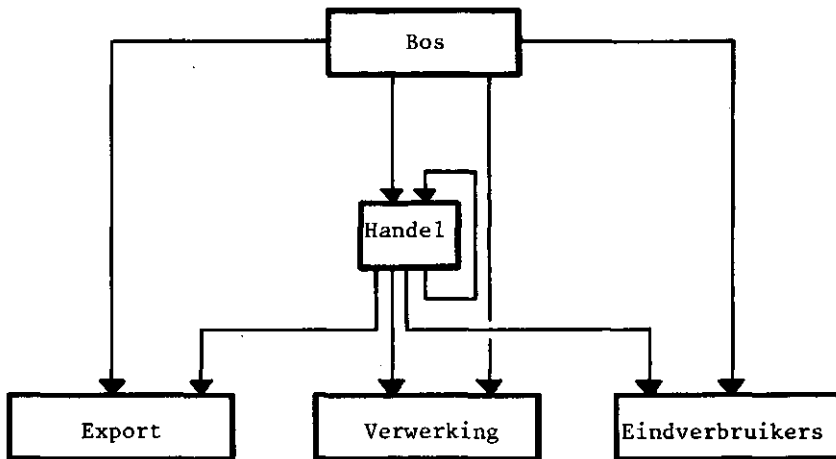
In een huishouding, gekenmerkt door zelfvoorziening (Fig.3.1a), wordt voorraad gehouden door de producent (P). Het voortgebrachte produkt wordt in dezelfde huishouding verbruikt. In een primitieve

samenleving komt deze situatie nog wel voor. In onze moderne samenleving, waarin het ruilverkeer - met als intermediair het geld - op nationale en internationale schaal plaatsvindt, komt in de produktiekolom hout deze situatie vrijwel niet voor.

Zodra zich specialisatie in de produktie voordoet (Fig.3.1b) treedt differentiatie op tussen producent en verbruiker (C), die elkaar eventueel op een plaatselijke markt (M) ontmoeten. Dit houdt in dat de produktie en de verwerking in twee afzonderlijke bedrijfshuishoudingen plaatsvinden. De handelsfuncties: voorraad houden, transport, kredietverlening, graderen en sorteren en marktinformatie worden dan van belang om de doorstuwung van goederen van producent naar verbruiker te bevorderen.

Al spoedig zal bij verdergaande specialisatie in de produktie een handelaar (H) in het ruilproces optreden (Fig.3.1c). Deze koopt op, hergroepeert en verkoopt weer. Hij vormt een schakel in het handelskanaal tussen producent en consument. Voor het inlands rondhout zijn de handelskanalen schematisch weergegeven in Figuur 3.2.

Figuur 3.2 Schematisch overzicht van de handelskanalen voor inlands rondhout. 1)



- 1) In tegenstelling tot Fig.2.1 stellen in Fig.3.2 de blokjes "Handel" en "Verwerking" niet de personen of bedrijven op die plaats voor, maar de functie van die plaats. Zo zal het rondhout in het blokje "Verwerking" zijn ronde vorm verliezen. Omdat er dan geen sprake meer is van rondhout is een verbindinglijn van "Verwerking" terug naar "Handel" in deze figuur niet mogelijk.



Met de toenemende veelzijdigheid in het verbruik treedt er een eerste differentiatie binnen de handel op (Fig.3.1d). Deze differentiatie kan velerlei vormen aannemen, afhankelijk van het produkt, de bedrijfstak en de plaatselijke omstandigheden. Volgens LAMMERTS VAN BUEREN (1974) kan - op basis van verschillen in omzetten - binnen de inlands rondhouthandel onderscheid gemaakt worden tussen:

- de kleinere houthandel; deze koopt over het algemeen in bij kleinere beseigenaren. Zij verkoopt een deel aan de groothandel en de rest rechtstreeks aan de verbruikers van rondhout.
- de groothandel; deze koopt het hout voornamelijk bij grote bosbezitters en de kleinere houthandel. De grotere houthandel voorziet de vezelhoutverwerkende industrie van een aanzienlijke hoeveelheid hout, meestal rechtstreeks uit het bos. Daarnaast produceren zij specifieke rondhoutsortimenten op veelal centrale verwerkingsplaatsen. (LAMMERTS VAN BUEREN, 1974)

Uit deze omschrijving komen de verschillen in functie van resp. de kleinere handelaren en de grotere naar voren.

In de groothandel zelf valt in vele gevallen een verdergaande differentiatie waar te nemen (Fig.3.1e). Deze manifesteert zich dan in een collecterende (CGH) en een distribuerende groothandel (DGH). De collecterende groothandel is vooral gericht op het opbouwen van homogene partijen uit heterogene partijen van een groot aantal aanbieders. De distribuerende groothandel richt zich vooral op het breken van deze homogene partijen en het samenstellen van heterogene, aan de wensen van de afnemers aangepaste pakketten uit die verschillende homogene partijen. Zo is een rondhouthandelaar een collecterende handelaar, wanneer deze bijvoorbeeld bij een groot aantal beseigenaren een aantal relatief kleine, ongesorteerde partijen hout koopt, daaruit verschillende sortimenten sorteert en hiervan een aantal grote, gelijksoortige partijen vormt. De distribuerende rondhouthandelaar kan daarop aan vrijwel elke wens van zijn afnemers tegemoet komen door partijen van door deze afnemers gewenste samenstelling te vormen uit die gelijksoortige partijen. Zowel de collecterende als de distribuerende groothandel kan de bewerking van het hout tot haar taak rekenen.

Vooral in Scandinavische landen is in tegenstelling tot het hierboven beschreven differentiatieproces een integratieproces op gang gekomen (Fig. 3.1f). Onder differentiatie wordt verstaan: "het afstoten van een bepaalde fase van het produktieproces naar één of meerdere afzonderlijke bedrijven". Deze verticale beweging is een afstotende beweging. In feite veroorzaakt differentiatie een uitrekking van de bedrijfskolom. Onder integratie wordt daarentegen verstaan: "het samengaan van bedrijven uit opeenvolgende bedrijfstakken". Hierbij worden dus voorafgaande of volgende fasen van het produktieproces, die voorheen door zelfstandige bedrijven werden verzorgd, in één bedrijf samengetrokken. Het ingetreden integratieproces leidt ertoe, dat de in het verleden ontstane diffe-

renatie weer ongedaan wordt gemaakt. Bij dit proces wordt in de Scandinavische-landen de houtproducent mede-eigenaar van het bedrijf, dat het hout verwerkt. Hij is dan niet alleen eigenaar van zijn bosbedrijf, maar tevens mede-eigenaar van het bedrijf, dat de volgende fasen in de bedrijfskolom voor zijn rekening neemt. Bij deze ontwikkeling is er in feite sprake van onvolkomen integratie.

### 3.2 De totale inlands rondhoutaankopen

Uit de verzamelde gegevens kon niet meteen worden afgelezen hoeveel m<sup>3</sup> rondhout er in 1973 in totaal uit het Nederlandse bos kwam. Aangezien met steekproeven is gewerkt, is slechts een gedeelte van alle inlands rondhoutkopende bedrijven onderzocht. De bij deze bedrijven verzamelde gegevens moesten daarom eerst worden geaggregeerd, alvorens inzicht kon worden verkregen in de hoeveelheid welke door alle bedrijven gezamenlijk is omgezet. 1) De resultaten van deze berekeningen (ook wel de best mogelijke schatting genoemd) zijn te vinden in de tabellen 3.2, 3.3 en 3.4.

De hoeveelheden inlands rondhout, welke in totaal door de beide koperscategorieën zijn aangekocht bij de boseigenaren en bij de rondhouthandelaren, zijn weergegeven in tabel 3.1

Tabel 3.1 De door de gehele populatie totaal aangekochte hoeveelheden inlands rondhout

aangekocht	bij boseigenaren	bij handelaren
door 272 handelaren	1.073.900 m <sup>3</sup>	554.800 m <sup>3</sup>
door 348 verwerkers	281.200 m <sup>3</sup>	507.900 m <sup>3</sup>
door alle bedrijven	1.355.100 m <sup>3</sup>	1.062.700 m <sup>3</sup>

Uit tabel 3.1 blijkt, dat er in totaal 2.417.800 m<sup>3</sup> inlands rondhout is aangekocht in 1973 en dat daarvan 1.355.100 m<sup>3</sup> rechtstreeks uit het bos afkomstig is. De totale hoeveelheid, die door de boseigenaren is verkocht is groter. Er is immers een gedeelte van het door hen verkochte hout niet gesignaleerd, namelijk het gedeelte, dat rechtstreeks is verkocht aan de eindverbruikers van rondhout (die het niet verder verkopen of verwerken) en aan buitenlandse afnemers.

1) Dit aggregeren wordt slechts dan toegepast, wanneer deze methode statistisch verantwoord is. In de overige gevallen wordt volstaan met het weergeven van de gegevens, die betrekking hebben op de onderzochte bedrijven.

Tabel 3.2 De hoeveelheid in 1973 aangekocht inlands rondhout in m<sup>3</sup>, naar bewerking stadium bij aankoop, naar koperscategorie en grootteklasse en naar naald- en loofhout

Aangekocht	Van boseigenaren		Van rondhouthandelaren		Totaal
	op stam	langhout	langhout	sortimenten	
<b>DOOR RONDHOUTHANDELAREN</b>					
grootteklasse I (245 bedr.)					
naaldhout	170.600	75.200	26.500	272.300	180.300
loofhout	65.400	600	7.000	73.000	10.700
alle houtsoorten	236.000	75.800	33.500	345.300	191.000
grootteklasse II (27 bedr.)					
naaldhout	320.200	203.800	153.400	677.400	297.000
loofhout	38.300	3.400	9.500	51.200	66.800
alle houtsoorten	358.500	207.200	162.900	728.600	363.800
alle handelaren (272 bedr.)					
naaldhout	490.800	279.000	179.900	949.700	477.300
loofhout	103.700	4.000	16.500	124.200	77.500
alle houtsoorten	594.500	283.000	196.400	1.073.900	554.800
<b>DOOR RONDHOUTVERWERKERS</b>					
grootteklasse I (338 bedr.)					
naaldhout	94.800	17.300	12.300	124.400	59.500
loofhout	63.000	2.000	4.700	69.700	54.700
alle houtsoorten	157.800	19.300	17.000	194.100	114.200
grootteklasse II (10 bedr.)					
naaldhout	25.000	17.100	33.400	75.500	266.000
loofhout	9.400	2.200	-	11.600	127.700
alle verwerkers (348 bedr.)	34.400	19.300	33.400	87.100	393.600
naaldhout	119.800	34.400	45.700	199.900	325.500
loofhout	72.400	4.200	4.700	81.300	182.400
alle houtsoorten	192.200	38.600	50.400	281.200	507.900
<b>DOOR ALLE BEDRIJVEN</b>					
grootteklasse I (583 bedr.)					
naaldhout	265.400	92.500	38.800	396.700	239.800
loofhout	128.400	2.600	11.700	142.700	65.400
alle houtsoorten	393.800	95.100	50.500	539.400	305.200
grootteklasse II (37 bedr.)					
naaldhout	345.200	220.900	186.800	752.900	563.000
loofhout	47.700	5.600	9.500	62.800	194.500
alle houtsoorten	392.900	226.500	196.300	815.700	757.500
alle bedrijven (620 bedr.)					
naaldhout	610.600	313.400	225.600	1.149.600	802.800
loofhout	176.100	8.200	21.200	205.500	259.900
alle houtsoorten	786.700	321.600	246.800	1.355.100	1.062.700

Tabel 3.3 De hoeveelheid in 1973 aangekocht inlands rondhout in procenten, naar bewerking stadium bij aankoop, naar koperscategorie en grootteklasse en naar naald- en loofhout

Aangekocht	Door rondhouthandelaren		Door rondhoutverwerkende bedr.				Door alle bedrijven					
	groottekl. I (245 bedrijven)	groottekl. II (27 bedrijven)	groottekl. I (338 bedrijven)	groottekl. II (10 bedrijven)	groottekl. I (583 bedrijven)	groottekl. II (37 bedrijven)	naald- hout	loof- hout				
Van bouseigenaren												
op stam	37	78	33	32	52	50	7	41	62	26	19	
geveld langhout	17	1	21	3	9	2	5	2	15	1	17	2
in sortimenten	6	8	16	8	7	4	10	-	6	6	14	4
Totaal	60	87	70	43	68	56	22	9	62	69	57	25
Van rondhouthandelaren												
langhout	1	3	0	1	7	8	-	0	3	6	0	0
in sortimenten	39	10	30	56	25	36	78	91	35	25	43	75
Totaal	40	13	30	57	32	44	78	91	38	31	43	75
TOTAAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Tabel 3.4 De hoeveelheid in 1973 rechtstreeks van bouseigenaren aangekocht inlands rondhout in procenten, naar bewerking stadium bij aankoop, naar koperscategorie en grootteklasse en naar naald- en loofhout

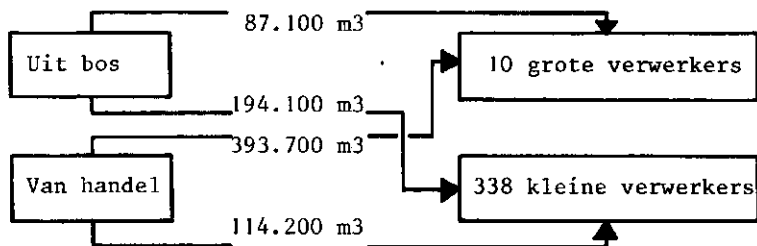
Rechtstreeks van bouseigenaren aangekocht	Door rondhouthandelaren		Door rondhoutverwerkende bedr.				Door alle bedrijven					
	groottekl. I (245 bedrijven)	groottekl. II (27 bedrijven)	groottekl. I (338 bedrijven)	groottekl. II (10 bedrijven)	groottekl. I (583 bedrijven)	groottekl. II (37 bedrijven)	naald- hout	loof- hout				
op stam	62	89	47	75	76	90	33	81	67	90	46	76
geveld langhout	28	1	30	7	14	3	23	19	23	2	29	9
in sortimenten	10	10	23	18	10	7	44	-	10	8	25	15
TOTAAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

De overige 1.062.700 m<sup>3</sup> is dus meerdere keren verhandeld, voordat het op de eindbestemming kwam. Daarbij is 554.800 m<sup>3</sup> door meer dan één handelaar verhandeld.

Ook blijkt uit tabel 3.1, dat het hout, dat door de bouseigenaren aan beide categorieën is verkocht (1.355.100 m<sup>3</sup>) groten-deels eerst bij de rondhouthandel terecht is gekomen (1.073.900 m<sup>3</sup>, d.i. 79%) en dat het meeste hout dat de verwerkers in 1973 hebben aangekocht (789.100 m<sup>3</sup>) door hen via de rondhouthandel is betrokken (507.900 m<sup>3</sup>, d.i. 64%). De doorstuwung van het inlands rondhout - het verzamelen van het hout en de distributie ervan - is dus door producenten en verbruikers voor een belangrijk deel overgedragen aan de handel. Waarschijnlijk is de oorzaak hiervan, dat het merendeel van de bouseigenaren vanuit economisch oogpunt genoodzaakt is het hout op stam te verkopen, waarbij dan de handel wordt ingeschakeld. Ook kan het in verband worden gezien met de omstandigheid, dat er enerzijds een groot aantal producenten (bouseigenaren) is, die ieder voor zich relatief kleine partijen hout aan te bieden hebben, terwijl het anderzijds de grote verbruikers (de industrie) zijn, die liever bij een klein aantal toeleveranciers grote, homogene partijen hout van regelmatige kwaliteit kopen en liefst nog met waarborgen voor toekomstige leveringen. Wensen, die de individuele bosbezitter niet gemakkelijk zal kunnen vervullen. Maar daarin is nu juist de handel gespecialiseerd. Deze heeft zich tot taak gesteld: het opsporen en verzamelen van kleine, heterogene partijen rondhout en het transformeren daarvan tot grotere, homogene partijen, zodat zij aan vrijwel elke wens van de afnemers kan voldoen.

Het zijn vooral de grote verwerkers (dus zij, die in 1972 in totaal 10.000 m<sup>3</sup> of meer inlands rondhout kochten), die veel waarde hechten aan continuïteit in de aanvoer van het door hen gewenste rondhoutsortiment in de door hen gewenste kwaliteit. Zoals uit figuur 3.3 blijkt, heeft deze categorie rondhoutkopers dan ook het meeste hout bij de rondhouthandel aangekocht (393.700 m<sup>3</sup>, d.i. 82% van de totale aankoop van inlands rondhout door deze groep kopers).

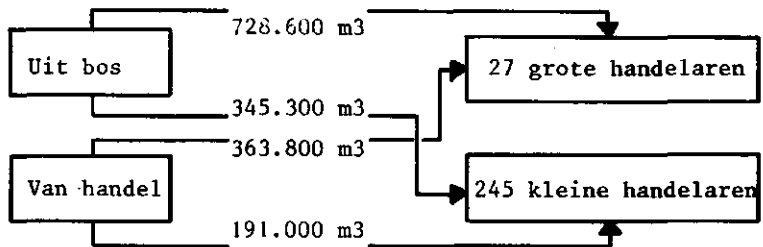
Figuur 3.3 Kanalen, waarlangs het inlands rondhout de verwerkers bereikte (1973)



De kleine verwerkende bedrijven daarentegen blijken het grootste gedeelte van hun totale aankoop van inlands rondhout rechtstreeks van de beseigenaar betrokken te hebben. Zij zijn het, die als gevolg van hun relatief kleine verwerkingscapaciteit ook relatief kleine partijen hout nodig hebben en daarin kan de beseigenaar dan veelal wel voorzien. Niettemin is toch nog 114.200 m<sup>3</sup> door hen bij de rondhouthandel aangekocht, d.i. 37% van de totale inlands rondhoutaankoop van deze groep. Waarschijnlijk hebben daarbij motieven als "het niet behoeven te zoeken naar het gewenste hout" en "het hout op korte termijn op het bedrijf afgeleverd kunnen krijgen" een belangrijke rol gespeeld.

Het volgende schema, dat evenals figuur 3.3 is gebaseerd op gegevens uit tabel 3.2, laat zien waar het inlands rondhout door de handel zelf werd aangekocht.

Figuur 3.4 Kanalen, waarlangs het inlands rondhout de handelaren bereikte (1973)



We zien dan, dat van de 1.073.900 m<sup>3</sup>, die door de groep handelaren rechtstreeks van beseigenaren is aangekocht 728.600 m<sup>3</sup> (68%) terecht is gekomen bij de 27 grote handelaren en de overige 345.300 m<sup>3</sup> bij de 245 kleine handelaren. Evenals in tabel 3.1 komt ook in figuur 3.4 naar voren, dat binnen de groep handelaren zelf 554.800 m<sup>3</sup> inlands rondhout is verhandeld, d.w.z dat dit hout via meer dan één handelaar is gekocht voordat het naar de eindbestemming ging. Dat is 52% van wat er in totaal door deze koperscategorie van beseigenaren is aangekocht. Door de grote handelaren is naast de hoeveelheid rondhout, die rechtstreeks van beseigenaren is betrokken, ook nog 363.800 m<sup>3</sup> van - zowel grote als kleine - collega's aangekocht. Dat is 33% van de hoeveelheid, die in totaal door de grote handelaren is gekocht.

Relatief ongeveer even groot is bij de kleine handelaren het aandeel, dat bij andere handelaren werd aangekocht: 36% van hun totale inlands rondhoutaankoop was afkomstig van - ook hier zowel grote als kleine - collega's.

Tabel 3.5 De in het onderzoek betrokken bedrijven en de door hen aangekochte hoeveelheden inlands rondhout naar categorie van leveranciers

	Bij beseigenaren			Bij handelaren			Totaal		
	aan- tal	% inlands rondh.	m3	aan- tal	% inlands rondh.	m3	aan- tal	% inlands rondh.	m3
<b>Aangekocht in 1973</b>									
<b>Door handelaren in grootteklasse I</b>									
Uitsluitend rechtstreeks bij beseigenaren	17	50	24.250	32			17	50	24.250
Uitsluitend bij rondhouthandelaren				10	29	21.470	10	29	21.470
Zowel bij beseigenaren als bij rondhout- handelaren 1)	7	21	23.680	32	7	5.020	7	21	28.700
<b>Totaal</b>	24	71	47.930	64	17	26.490	34	100	74.420
<b>Door handelaren in grootteklasse II</b>									
Uitsluitend rechtstreeks bij beseigenaren	4	15	200.000	18			4	15	200.000
Uitsluitend bij rondhouthandelaren				3	11	46.200	3	11	46.200
Zowel bij beseigenaren als bij rondhout- handelaren 1)	20	74	528.600	49	20	317.600	20	74	846.200
<b>Totaal</b>	24	89	728.600	67	23	363.800	27	100	1.092.400
<b>Door verwerkers in grootteklasse I</b>									
Uitsluitend rechtstreeks bij beseigenaren	20	50	13.920	38			20	50	13.920
Uitsluitend bij rondhouthandelaren				9	23	6.760	9	23	6.760
Zowel bij beseigenaren als bij rondhout- handelaren 1)	10	25	9.050	25	10	6.750	10	25	15.800
In 1973 geen inlands rondhout aangekocht							1	2	
<b>Totaal</b>	30	75	22.970	63	19	13.510	40	100	36.480
<b>Door verwerkers in grootteklasse II</b>									
Uitsluitend rechtstreeks bij beseigenaren	-	-	-	-			-	-	-
Uitsluitend bij rondhouthandelaren				7	70	365.300	7	70	365.300
Zowel bij beseigenaren als bij rondhout- handelaren 1)	3	30	87.100	18	3	28.400	3	30	115.500
<b>Totaal</b>	3	30	87.100	18	10	393.700	10	100	480.800

1) Op deze regel komen voor wat betreft de aantallen bedrijven en de daarbij behorende percentages uiteraard dezelfde getallen voor in zowel de kolom "bij beseigenaren" als in de kolommen "bij handelaren" en "totaal". Deze cijfers zijn dus horizontaal niet sommerbaar.

In tabel 3.5 is - naast de aangekochte hoeveelheden - voor de onderzochte bedrijven ook aangegeven bij wie het hout in 1973 is aangekocht: bij boseigenaren, bij rondhouthandelaren of bij beide. 1) Uit deze tabel blijkt:

- dat, afgezien van de groep verwerkers in grootteklasse II, er door het merendeel van de onderzochte bedrijven rechtstreeks bij boseigenaren is gekocht; hetzij uitsluitend, hetzij naast aankopen bij de handel;
- dat van de bedrijven in grootteklasse I (zowel handelaren als verwerkers) zelfs 50% uitsluitend rechtstreeks bij boseigenaren hebben gekocht, maar dat relatief het meeste hout in deze grootteklasse is gekocht door de groep bedrijven, die zowel bij boseigenaren als bij rondhouthandelaren kochten (verwerkers 43% en handelaren 39%);
- dat in de groep handelaren in grootteklasse II door de meeste bedrijven zowel bij boseigenaren als bij rondhouthandelaren werd gekocht (74% van de handelaren in deze grootteklasse);
- dat de meeste verwerkers in grootteklasse II (70%) uitsluitend bij de rondhouthandelaren hebben gekocht en
- dat er in deze groep rondhoutkopers niemand is, die uitsluitend bij boseigenaren heeft gekocht
- dat - zowel bij de handelaren als bij de verwerkers en zowel in grootteklasse I als in grootteklasse II - door de groep kopers, die het hout zowel bij handelaren als rechtstreeks bij boseigenaren hebben gekocht, het meeste hout rechtstreeks van boseigenaren is betrokken.

### 3.3 Het aangekochte rondhout, verdeeld naar naald- en loofhout

Een overzicht van het aangekochte hout, verdeeld naar naald- en loofhout wordt gegeven in tabel 3.6. Omdat het grootste deel van het Nederlandse bos uit naaldhout bestaat, was te verwachten, dat ook het grootste deel van het in 1973 aangekochte inlands rondhout uit naaldhout zou bestaan. Wel is opvallend, dat hoewel in grootteklasse I door de 34 onderzochte rondhouthandelaren ongeveer twee keer zoveel hout is aangekocht als door de 40 onderzochte rondhoutverwerkende bedrijven (74.420 m<sup>3</sup> resp. 36.480 m<sup>3</sup>), in deze grootteklasse het aandeel loofhout door handelaren gekocht kleiner is dan het aandeel loofhout door verwerkers gekocht (11.620 m<sup>3</sup> resp. 14.720 m<sup>3</sup>). In beide grootteklassen blijkt bij de rondhoutverwerkende bedrijven een relatief groter aandeel van het

---

1) Zowel in deze tabel als ook in volgende tabellen, waarin niet-geaggregeerde gegevens voorkomen, zijn voor grootteklasse I de hoeveelheden inlands rondhout op tientallen kubieke meters afgerond. Dit wil evenwel niet zeggen, dat deze getallen ook in tientallen nauwkeurig zijn.



Tabel 3.6 Het door de onderzochte bedrijven aangekochte hout, verdeeld naar naald- en loofhout

Aangekocht	Grootteklasse I			Grootteklasse II			
	34 rondhout- handelaren m <sup>3</sup>	%	40 rondhout- verwerkers m <sup>3</sup>	%	27 rondhout- handelaren m <sup>3</sup>	%	10 rondhout- verwerkers m <sup>3</sup>
Van boseigenaren							
naaldhout	37.780	50	14.720	40	677.400	62	75.500
loofhout	10.140	14	8.250	23	51.200	5	11.600
alle houtsoorten	47.920	64	22.970	63	728.600	67	87.100
Van rondhouthandelaren 1)							
naaldhout	25.020	34	7.040	19	297.000	27	266.000
loofhout	1.480	2	6.470	18	66.800	6	127.700
alle houtsoorten	26.500	36	13.510	37	363.800	33	393.700
Totaal aangekocht							
naaldhout	62.800	84	21.760	59	974.400	89	341.500
loofhout	11.620	16	14.720	41	118.000	11	139.300
alle houtsoorten	74.420	100	36.480	100	1.092.400	100	480.800

1) Zoals reeds eerder is opgemerkt is de hoeveelheid hout, vermeld in de rubriek "van rondhouthandelaren gekocht" meerdere keren verhandeld. In de rubriek "totaal aangekocht" kan deze hoeveelheid als dubbeltekening worden beschouwd. Dit soort dubbelteellingen zijn bij de gevolgde onderzoekmethode niet te voorkomen. Zij zullen in het verdere verloop van dit rapport buiten beschouwing worden gelaten.

gekochte hout uit loofhout te bestaan dan bij de rondhouthandelaren. Het relatief grootste aandeel loofhout (41%) is te vinden bij de groep kleine verwerkende bedrijven. Dit wordt veroorzaakt door de in deze groep vertegenwoordigde klompenmakerijen - die uitsluitend loofhout verwerken - en door de emballageindustrie, die in deze grootteklasse ook nogal wat loofhout verwerkte. In de groep grote verwerkende bedrijven komen geen klompenmakerijen voor. Hier wordt het vrij grote aantal loofhout (29%) hoofdzakelijk veroorzaakt door de loofhoutverwerkende papierindustrie. In tegenstelling tot grootteklasse I werd in 1973 door de emballageindustrie in grootteklasse II geen loofhout aangekocht.

### 3.4 De vorm, waarin het inlands rondhout is aangekocht

Het inlands rondhout kan in verschillende vormen worden aangekocht. Het wordt op stam, als geveld langhout en in de vorm van diverse sortimenten aangekocht. In welke vorm het in 1973 door de beide koperscategorieën is aangekocht laten de tabellen 3.3 en 3.4 zien. Het blijkt, dat toen over het algemeen het meeste hout, dat van de beseigenaren is betrokken op stam is gekocht. Een wat minder groot gedeelte is in de vorm van geveld langhout aangekocht en verreweg het kleinste gedeelte wordt gevormd door het rondhout, dat als sortiment is aangekocht. Een uitzondering daarop wordt gevormd door de groep verwerkers in grootteklasse II. Deze groep heeft - dat bleek in het voorgaande al - het meeste van het benodigde inlands rondhout van rondhouthandelaren gekocht. Van het gedeelte, dat daarnaast nog van beseigenaren is betrokken blijkt het naaldhout voor 44% in de vorm van sortimenten te zijn aangekocht. Dit in tegenstelling tot het loofhout, dat door deze groep kopers - voor zover het bij beseigenaren is gekocht - slechts op stam en in de vorm van geveld langhout is gekocht.

In welke hoeveelheden de verschillende sortimenten door de onderzochte bedrijven zijn aangekocht is aangegeven in tabel 3.7. Bij de beschouwing van deze tabel dient men er wel op bedacht te zijn, dat hoewel voor grootteklasse I de getallen op tientallen m<sup>3</sup> zijn afgerond het niet wil zeggen, dat deze gegevens ook werkelijk zo nauwkeurig zijn. Overigens zal ten aanzien van de bedrijven in deze grootteklasse alleen een relatieve beoordeling van de vermelde cijfers interessant kunnen zijn. Absolute beschouwing van deze cijfers is weinig zinvol, omdat deze slechts betrekking hebben op een deel van de in de populatie aanwezige bedrijven: de steekproef. Voor grootteklasse II zal daarentegen een dergelijke beschouwing van meer betekenis zijn, omdat in deze grootteklasse immers de gehele populatie is onderzocht.

De onderzochte kleine bedrijven blijken in 1973 gezamenlijk 43.080 m<sup>3</sup> inlands rondhout in de vorm van sortimenten te hebben aangekocht (35.160 m<sup>3</sup> naaldhout en 7.920 m<sup>3</sup> loofhout). Daarvan is het meest gekocht door de groep handelaren: 30.340 m<sup>3</sup> (28.230

Tabel 3.7 De door de onderzochte bedrijven aangekochte inlands rondhoutsortimenten in m<sup>3</sup>

Aangekocht	Door rondhouthandelaren				Door rondhoutverwerkende bedr.				Door beide koperscategoriën			
	groottekl. I (34 bedrijven)	groottekl. II (27 bedrijven)	groottekl. I (40 bedrijven)	groottekl. II (10 bedrijven)	groottekl. I (74 bedrijven)	groottekl. II (37 bedrijven)	groottekl. I (74 bedrijven)	groottekl. II (37 bedrijven)	naald- loof- hout	naald- loof- hout	naald- loof- hout	naald- loof- hout
<b>Van boseigenaren</b>												
mijnhout	-	6.500	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6.500
zaag-,kist-,fineerhout	-	22.000	-	180	-	16.100	-	990	-	560	-	38.100
papierhout	600	17.300	3.100	-	-	5.600	-	-	-	600	-	22.900
vezel- en spaanpl.hout	2.930	105.100	4.400	229	470	10.500	-	3.400	220	115.600	-	4.400
heipalen	400	2.400	-	-	-	800	-	400	-	3.200	-	-
klomphout	-	-	2.000	160	-	-	-	-	160	-	-	2.000
ov.rondhout ø 10cm e.m.	130	0	-	-	-	100	-	130	-	100	-	-
ov.rondhout ø tot 10cm	230	100	-	-	-	300	-	230	-	400	-	-
Totaal van boseigenaren	3.690	153.400	9.500	1.460	560	33.400	-	5.150	1.540	186.800	-	9.500
gekochte sortimenten	980	17.700	-	-	-	-	-	1.190	-	17.700	-	-
<b>Van rondhouthandelaren</b>												
mijnhout	140	42.300	-	5.470	4.400	52.900	8.400	5.610	4.430	95.200	8.400	-
zaag-,kist-,fineerhout	250	37.200	55.000	-	-	146.300	99.500	-	250	183.500	154.500	-
papierhout	6.400	161.100	11.000	-	-	64.700	19.700	6.400	850	225.800	30.700	-
vezel- en spaanpl.hout	2.950	23.900	-	-	-	2.100	-	2.950	-	26.000	-	-
heipalen	-	-	-	850	-	-	-	-	850	-	-	-
klomphout	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ov.rondhout ø 10cm e.m.	7.090	9.000	-	-	-	-	-	7.090	-	9.000	-	-
ov.rondhout ø tot 10cm	6.770	5.500	-	-	-	-	-	6.770	-	5.500	-	-
Tot.v.rondh.handelaren	24.540	296.700	66.000	5.470	5.250	266.000	127.600	30.010	6.380	562.700	193.600	-
gekochte sortimenten	1.190	24.200	-	-	-	-	-	1.190	-	24.200	-	-
<b>Van beide categoriën</b>												
leveranciers	140	64.300	-	6.460	4.580	69.000	8.400	6.600	4.990	133.300	8.400	-
mijnhout	850	54.500	58.100	-	-	151.900	99.500	-	850	206.400	157.600	-
zaag-,kist-,fineerhout	9.330	266.200	15.400	470	220	75.200	19.700	9.800	1.070	341.400	35.100	-
papierhout	3.350	26.300	-	-	-	2.900	-	3.350	-	29.200	-	-
vezel- en spaanpl.hout	-	-	2.000	-	1.010	-	-	-	1.010	-	-	2.000
heipalen	-	9.000	-	-	-	100	-	7.220	-	9.100	-	-
klomphout	7.220	5.600	-	-	300	-	-	7.000	-	5.900	-	-
ov.rondhout ø 10cm e.m.	7.000	450.100	75.500	6.930	5.810	299.400	127.600	35.160	7.920	749.500	203.100	-
ov.rondhout ø tot 10cm	28.230	2.110	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tot.aangek. sortim.	28.230	2.110	450.100	75.500	6.930	5.810	299.400	127.600	35.160	7.920	749.500	203.100

m<sup>3</sup> naaldhout en 2.110 m<sup>3</sup> loofhout), dat is 70%. Bovendien is het grootste deel ervan gekocht bij rondhouthandelaren, namelijk 36.390 m<sup>3</sup> (30.010 m<sup>3</sup> naaldhout en 6.380 m<sup>3</sup> loofhout) of 84%.

Van de grote bedrijven kan worden vastgesteld, dat zij in 1973 gezamenlijk 952.600 m<sup>3</sup> in de vorm van sortimenten hebben aangekocht (749.500 m<sup>3</sup> naaldhout en 203.100 m<sup>3</sup> loofhout). Ook in deze grootteklasse is hiervan het meest gekocht door de handelaren, namelijk 525.600 m<sup>3</sup> (450.100 m<sup>3</sup> naaldhout en 75.500 m<sup>3</sup> loofhout), dat is 55%. En evenals in grootteklasse I is ook hier het grootste deel aangekocht bij de rondhouthandel: 756.300 m<sup>3</sup> (562.700 m<sup>3</sup> naaldhout en 193.600 m<sup>3</sup> loofhout) of 79%.

Het sortiment dat door de gezamenlijke bedrijven in grootteklasse II het meest is gekocht, is ongetwijfeld het vezel- en spaanplatenhout (341.400 m<sup>3</sup> naaldhout en 35.100 m<sup>3</sup> loofhout, samen dus 376.400 m<sup>3</sup> of 40% van de totale aankoop van sortimenten in deze grootteklasse) op de voet gevolgd door het papierhout (364.000 m<sup>3</sup> naald- en loofhout of 38% van alle gekochte sortimenten).

## 4. De verkoop en/of de verwerking van inlands rondhout in 1973

### 4.1 Voorraden

Ten einde per bedrijf te kunnen vaststellen hoeveel hout er in 1973 is verkocht dan wel verwerkt, is bij de enquête gevraagd hoeveel inlands rondhout het bedrijf aan het begin en aan het eind van dat jaar in voorraad had. Immers: aankoop in 1973 + beginvoorraad - eindvoorraad = verkocht en/of verwerkt in 1973. In de gevallen, dat de respondent het antwoord op deze vraag schuldig moest blijven is volstaan met het opnemen van de - door hem getaxeerde - voorraadverschillen. Gevolg daarvan is, dat het opstellen van een overzicht van de aanwezige voorraden bij de vier afzonderlijke kopersgroepen aan het begin en aan het eind van het onderzoekjaar niet mogelijk is.

Hoe groot de bij de onderzochte bedrijven gevonden voorraadverschillen zijn, is vermeld in tabel 4.1.

Tabel 4.1 Voorraadverschillen bij de onderzochte bedrijven(in m<sup>3</sup>)

	Aankopen in 1973	Beginvoor- raad minus eindvoorraad	Verkocht en/ of verwerkt in 1973
<b>RONDHOUTHANDELAREN</b>			
<b>Grootteklasse I (34 bedr.)</b>			
- naaldhout	62.800	- 1.840	60.960
- loofhout	11.620	- 50	11.570
- alle houtsoorten	<u>74.420</u>	<u>- 1.890</u>	<u>72.530</u>
<b>Grootteklasse II (27 bedr.)</b>			
- naaldhout	974.400	- 183.900	790.500
- loofhout	118.000	+ 100	118.100
- alle houtsoorten	<u>1.092.400</u>	<u>- 183.800</u>	<u>908.600</u>
<b>RONDHOUTVERWERKERS</b>			
<b>Grootteklasse I (40 bedr.)</b>			
- naaldhout	21.760	- 3.400	18.360
- loofhout	14.720	- 1.110	13.610
- alle houtsoorten	<u>36.480</u>	<u>- 4.510</u>	<u>29.970</u>
<b>Grootteklasse II (10 bedr.)</b>			
- naaldhout	341.500	- 13.100	328.400
- loofhout	139.300	+ 4.400	143.700
- alle houtsoorten	<u>480.800</u>	<u>- 8.700</u>	<u>472.100</u>

Tabel 4.2 Voorraadverschillen binnen de gehele populatie(in m3)

	Aankopen in 1973	Beginvoor- raad minus eindvoorraad	Verkocht en/ of verwerkt in 1973
<b>RONDHOUTHANDELAREN</b>			
Grootteklasse I (245 bedr.)			
- naaldhout	452.600	- 13.300	439.300
- loofhout	83.700	- 400	83.300
- alle houtsoorten	<u>536.300</u>	<u>- 13.700</u>	<u>522.600</u>
Grootteklasse II (27 bedr.)			
- naaldhout	974.400	- 183.900	790.500
- loofhout	118.000	+ 100	118.100
- alle houtsoorten	<u>1.092.400</u>	<u>- 183.800</u>	<u>908.600</u>
Alle handelaren (272 bedr.)			
- naaldhout	1.427.000	- 197.200	1.229.800
- loofhout	201.700	- 300	201.400
- alle houtsoorten	<u>1.628.700</u>	<u>- 197.500</u>	<u>1.431.200</u>
<b>RONDHOUTVERWERKERS</b>			
Grootteklasse I (338 bedr.)			
- naaldhout	183.900	- 28.800	155.100
- loofhout	124.400	- 9.400	115.000
- alle houtsoorten	<u>308.300</u>	<u>- 38.200</u>	<u>270.100</u>
Grootteklasse II (10 bedr.)			
- naaldhout	341.500	- 13.100	328.400
- loofhout	139.300	+ 4.400	143.700
- alle houtsoorten	<u>480.800</u>	<u>- 8.700</u>	<u>472.100</u>
Alle verwerkers (348 bedr.)			
- naaldhout	525.400	- 41.900	483.500
- loofhout	263.700	- 5.000	258.700
- alle houtsoorten	<u>789.100</u>	<u>- 46.900</u>	<u>742.200</u>
<b>ALLE BEDRIJVEN</b>			
Grootteklasse I (583 bedr.)			
- naaldhout	636.500	- 42.100	594.400
- loofhout	208.100	- 9.800	198.300
- alle houtsoorten	<u>844.600</u>	<u>- 51.900</u>	<u>792.700</u>
Grootteklasse II (37 bedr.)			
- naaldhout	1.315.900	- 197.000	1.118.900
- loofhout	257.300	+ 4.500	261.800
- alle houtsoorten	<u>1.573.200</u>	<u>- 192.500</u>	<u>1.380.700</u>
Alle bedrijven (620 bedr.)			
- naaldhout	1.952.400	- 239.100	1.713.300
- loofhout	465.400	- 5.300	460.100
- alle houtsoorten	<u>2.417.800</u>	<u>- 244.400</u>	<u>2.173.400</u>

Om te komen tot de best mogelijke schatting van de voorraadverschillen van de gehele populatie - en daarmee van de verkochte en/of verwerkte hoeveelheden inlands rondhout door deze populatie - dienen de gevonden waarden voor grootteklasse I te worden geaggregeerd. Daarmee wordt dan tevens aansluiting verkregen bij tabel 3.2. Tabel 4.2 geeft deze geaggregeerde voorraadverschillen voor de gehele populatie aan.

Het blijkt dus, dat aan het eind van 1973 in totaal 244.400 m<sup>3</sup> inlands rondhout meer in voorraad lag dan aan het begin van dat jaar (239.100 m<sup>3</sup> naaldhout en 5.300 m<sup>3</sup> loofhout). De stormen van november 1972 en april 1973 zouden hiervan de oorzaak kunnen zijn. De inlands rondhoutkopers hebben in dat geval op het plotseling grotere aanbod gereageerd met het doen van grotere aankopen dan zij in "normale" jaren gewend zijn te doen. Bij de rondhouthandelaren was de gezamenlijke eindvoorraad 197.500 m<sup>3</sup> groter dan de beginvoorraad (197.200 m<sup>3</sup> naaldhout en 300 m<sup>3</sup> loofhout) en bij de rondhoutverwerkende bedrijven was die 46.900 m<sup>3</sup> groter (41.900 m<sup>3</sup> naaldhout en 5.000 m<sup>3</sup> loofhout). In grootteklasse II is echter, in tegenstelling tot naaldhout, de gezamenlijke eindvoorraad loofhout kleiner dan de gezamenlijke beginvoorraad. Dit doet zich zowel bij de groep handelaren als bij de groep verwerkers voor. Ook van deze kleinere eindvoorraad loofhout kunnen de stormen de oorzaak geweest zijn. Dezen waren er namelijk oorzaak van, dat de normale jaarlijkse kap ruimschoots werd overschreden. Doordat bijna uitsluitend naaldhout is omgewaaid bleef het aanbod van loofhout door de houtproducent wat achter, waardoor de inlands rondhouthandelaren en -verwerkers genoodzaakt werden hun normale loofhoutvoorraden aan te spreken.

#### 4.2 De bestemmingen van het inlands rondhout

De volgende bestemmingen kunnen door de bedrijven aan het rondhout worden gegeven.

1. Het kan in eigen bedrijf worden verwerkt (verzaagd, vervezeld, tot klompen gemaakt, etc. Het verliest bij de verwerking dus de ronde vorm). 1)
2. Het kan in eigen bedrijf worden bewerkt (gekruid, gepunt, verduurzaamd. Bij de bewerking blijft de ronde vorm gehandhaafd).
3. Het kan worden verkocht aan:
  - a. buitenlandse afnemers

---

1) Het inlands rondhout, dat men bij een rondhoutzagerij in loon liet verzagen is bij de verwerking van de gegevens ondergebracht bij "verkocht aan rondhoutverwerkende bedrijven". Dit lijkt verantwoord, omdat het daarbij slechts om relatief kleine hoeveelheden ging.

b. binnenlandse afnemers, en wel:

- rondhouthandelaren
- rondhoutverwerkende bedrijven
- eindverbruikers; dat zijn de kopers, die het niet bedrijfsmatig verkopen of verwerken.

Het rondhout, dat in eigen bedrijf is verwerkt, wordt verder niet apart gehouden van het rondhout, dat in eigen bedrijf is bewerkt. Het voldoet nl. in beide gevallen niet meer dan de gekozen definiëring van inlands rondhout. Hierin wordt immers het reeds bewerkte rondhout buiten beschouwing gelaten.

In welke hoeveelheden in 1973 door de onderzochte bedrijven de genoemde bestemmingen aan het rondhout zijn gegeven moge blijken uit tabel 4.3. Deze tabel sluit aan op tabel 4.1.

Het spreekt vanzelf, dat door de rondhoutverwerkende bedrijven het grootste deel van het door hen aangekochte inlands rondhout in eigen bedrijf verwerkt blijkt te zijn en dat door de rondhouthandel het grootste deel is doorverkocht. Immers, voor de verwerkende bedrijven is de handel in rondhout in het algemeen slechts bijzaak, terwijl de rondhouthandelaren zich juist in die handel hebben gespecialiseerd.

Dat 1973 als gevolg van de stormen een van andere jaren afwijkend beeld te zien geeft moge ook blijken uit de opvallend grote hoeveelheid inlands naaldhout, die door de handelaren in grootteklasse II is geëxporteerd: 400.900 m<sup>3</sup>, dat is 51% van de totale hoeveelheid inlands naaldhout, die door de inlands rondhouthandelaren in deze grootteklasse in 1973 is verkocht. Een groot deel van dat hout had als bestemming de Duitse en Belgische spaanplatenfabrieken. Op veel kleinere schaal is geëxporteerd door de handelaren in grootteklasse I: 27% van het naaldhout en 5% van het loofhout is aan buitenlandse afnemers verkocht. Door de rondhoutverwerkende bedrijven - zowel kleine als grote - is praktisch geen inlands rondhout geëxporteerd. De rondhouthandelsfunctie van deze categorie is over het algemeen van ondergeschikte betekenis.

Ten einde te kunnen nagaan hoeveel inlands rondhout er door alle bedrijven, dus door de gehele populatie is verkocht en/of verwerkt zijn de voor grootteklasse I in tabel 4.3 vermelde cijfers geaggregeerd en is tabel 4.4 samengesteld.

Daaruit is af te lezen, dat de totale export - die voor handelaren en verwerkers gezamenlijk 537.500 m<sup>3</sup> naaldhout en 4.400 m<sup>3</sup> loofhout bedroeg - hoofdzakelijk afkomstig is van de grote rondhouthandelaren (400.900 m<sup>3</sup> of 74%). Ook zien we, dat van de hoeveelheid rondhout, die door rondhouthandelaren onderling is verhandeld het grootste deel is bijgedragen door de bedrijven in grootteklasse I. De hoeveelheid rondhout, die door de handelaren verkocht is aan andere afnemers is voor het grootste deel afkomstig van de grote bedrijven.

Een samenvatting van de in tabel 4.4 gegeven cijfers is te vinden in tabel 4.5. De daarin voorkomende cijfers hebben eveneens betrekking op de gehele populatie van inlands rondhouthandelaren en -verwerkers en zijn door middel van aggregatie tot stand gekomen.



Tabel 4.3 De door de onderzochte bedrijven in 1973 verkochte en/of verwerkte hoeveelheden inlands rondhout (in m3)

Verkocht/verwerkt door	Geëxpor- teerd	In eigen bedr. be- en/of verwerkt	Verkocht aan		Totaal ver- kocht en/of verwerkt
			rondhout- handel	rondh.verw. eind- bedrijven verbruikers	
<b>RONDHOUTHANDELAREN</b>					
Grootteklasse I (34 bedr.)					
- naaldhout	16.430	16.140	16.900	8.430	3.060
- loofhout	620	-	6.270	4.570	110
- alle houtsoorten	17.050	16.140	23.170	13.000	3.170
Grootteklasse II (27 bedr.)					
- naaldhout	400.900	33.000	100.400	219.600	36.600
- loofhout	-	-	10.100	108.000	-
- alle houtsoorten	400.900	33.000	110.500	327.600	36.600
<b>RONDHOUTVERWERKERS</b>					
Grootteklasse I (40 bedr.)					
- naaldhout	500	15.150	2.400	90	220
- loofhout	-	10.680	960	1.970	-
- alle houtsoorten	500	25.830	3.360	2.060	220
Grootteklasse II (10 bedr.)					
- naaldhout	14.000	263.600	1.200	47.600	2.000
- loofhout	-	138.400	1.800	3.500	-
- alle houtsoorten	14.000	402.000	3.000	51.100	2.000
					472.100

Tabel 4.4 De door de gehele populatie in 1973 verkochte en/of verwerkte hoeveelheden inlands rondhout (in m3)

Verkocht/verwerkt door	Geëxporteerd	In eigen bedrijf be- en/of verwerkt	rondhouthandel	Verkocht aan rondh.verw.bedr.	eindverbruikers of verwerkt	Tot.verk.en/ Tot.verbruik
<b>RONDHOUTHANDELAREN</b>						
Grootteklasse I (245 bedr.)						
- naaldhout	118.400	116.300	121.800	60.700	22.100	439.300
- loofhout	4.400	-	45.200	32.900	800	83.300
- alle houtsoorten	122.800	116.300	167.000	93.600	22.900	522.600
Grootteklasse II (27 bedr.)						
- naaldhout	400.900	33.000	100.400	219.600	36.600	790.500
- loofhout	-	-	10.100	108.000	-	118.100
- alle houtsoorten	400.900	33.000	110.500	327.600	36.600	908.600
<b>Alle handelaren (272 bedr.)</b>						
- naaldhout	519.300	149.300	222.200	280.300	58.700	1.229.800
- loofhout	4.400	-	55.300	140.900	800	201.400
- alle houtsoorten	523.700	149.300	277.500	421.200	59.500	1.431.200
<b>RONDHOUTVERWERKERS</b>						
Grootteklasse I (338 bedr.)						
- naaldhout	4.200	128.000	20.300	800	1.800	155.100
- loofhout	-	90.200	8.100	16.700	-	115.000
- alle houtsoorten	4.200	218.200	28.400	17.500	1.800	276.100
Grootteklasse II (10 bedr.)						
- naaldhout	14.000	263.600	1.200	47.600	2.000	328.400
- loofhout	-	138.400	1.800	3.500	-	143.700
- alle houtsoorten	14.000	402.000	3.000	51.100	2.000	472.100
<b>Alle verwerkers (348 bedr.)</b>						
- naaldhout	18.200	391.600	21.500	48.400	3.800	483.500
- loofhout	-	228.600	9.900	20.200	-	258.700
- alle houtsoorten	18.200	620.200	31.400	68.600	3.800	742.200
<b>ALLE BEDRIJVEN</b>						
Grootteklasse I (583 bedr.)						
- naaldhout	122.600	244.300	142.100	61.500	23.900	594.400
- loofhout	4.400	90.200	53.300	49.600	800	198.300
- alle houtsoorten	127.000	334.500	195.400	111.100	24.700	792.700
Grootteklasse II (37 bedr.)						
- naaldhout	414.900	296.600	101.600	267.200	38.600	1.118.900
- loofhout	-	138.400	11.900	111.500	-	261.800
- alle houtsoorten	414.900	435.000	113.500	378.700	38.600	1.380.700
<b>Alle bedrijven (620 bedr.)</b>						
- naaldhout	537.500	540.900	243.700	328.700	62.500	1.713.300
- loofhout	4.400	228.600	65.200	161.100	800	460.100
- alle houtsoorten	541.900	769.500	308.900	489.800	63.300	2.173.400

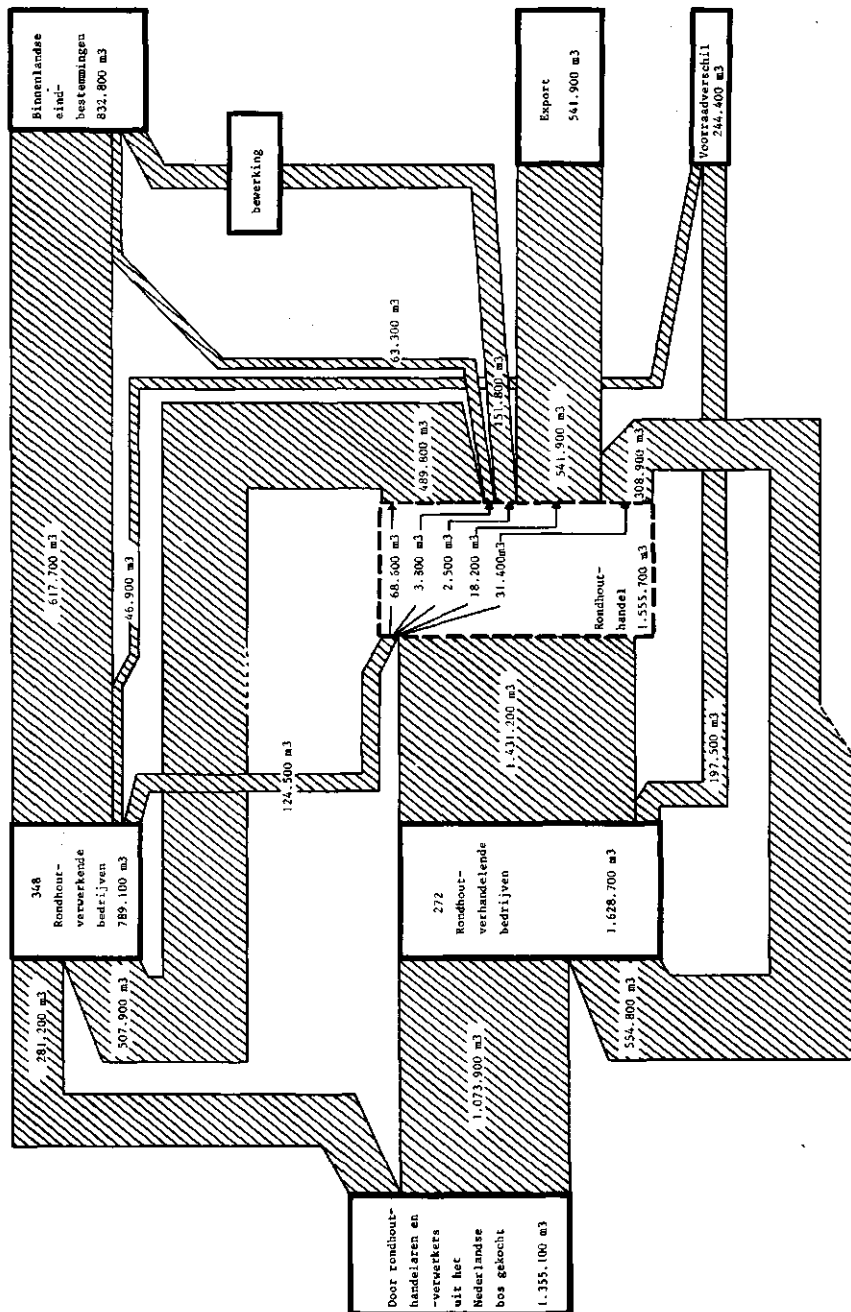
Tabel 4.5 Samenvattend overzicht van de bestemmingen van inlands rondhout (in m3)

Verkocht/verwerkt	Door rond- houthande- laren(272)	Door rond- houtverw. bedr. (348)	Door alle bedrijven (620)
Bestemmingen			
geëxporteerd	523.700	18.200	541.900
in eigen bedrijf be-/verwerkt	149.300	620.200	769.500
verkocht aan rondhouthandelaren	277.500	31.400	308.900
verkocht aan rondhoutverwerkers	421.200	68.600	489.800
verkocht aan eindverbruikers	59.500	3.800	63.300
<b>totaal</b>	<b>1.431.200</b>	<b>742.200</b>	<b>2.173.400</b>

Er blijkt dus door alle bedrijven gezamenlijk 308.900 m3 aan rondhouthandelaren verkocht te zijn. Uit tabel 3.2, waarin een overzicht is gegeven van de aangekochte hoeveelheid inlands rondhout naar leverancierscategorie, blijkt daarentegen dat in 1973 door alle rondhouthandelaren 554.800 m3 van andere handelaren is gekocht. In theorie zouden deze hoeveelheden natuurlijk aan elkaar gelijk moeten zijn. Ook bij vergelijking van de hoeveelheid inlands rondhout, welke door de verwerkende bedrijven van rondhouthandelaren is gekocht (tabel 3.2: 507.900 m3) met die, welke geleverd werd aan rondhoutverwerkers (tabel 4.5: 489.800 m3) blijkt zich een - zij het niet zo groot - verschil voor te doen. Als mogelijke oorzaken van deze verschillen kunnen de volgende worden genoemd.

1. De ondervraagden konden de bij de enquête gestelde vragen in een aantal gevallen slechts door middel van schattingen beantwoorden. Voorts is bij het verzamelen van de gegevens gewerkt met steekproeven. De op grond van deze steekproefuitkomsten berekende cijfers hebben als gevolg van de bij elke steekproef voorkomende standaardfout altijd een zekere mate van onnauwkeurigheid. Dat zich in het geheel geen verschil zal voordoen behoeft niet te worden verwacht.
2. Ook eventuele onvolledigheid van de populatie kan een bron van verschillen zijn. Zoals in paragraaf 2.2.1 ook al is gesteld schijnen er nogal wat kleine bosexploitanten te zijn, die nergens als rondhouthandel geregistreerd zijn, waardoor zij niet in de populatie van dit onderzoek voorkomen. Te denken valt hierbij aan boeren en aan loonwerkbedrijven in de bosbouw, die tevens als rondhouthandelaar optreden. Deze bosexploitanten leveren hun hout aan handelaren en/of verwerkers, die wel in de populatie voorkomen. Daardoor wordt dan een onbekende hoeveelheid rondhout van het gedeelte "verkocht aan rondhouthandelaren" en "verkocht aan rondhoutverwerkende bedrijven" gemist, terwijl dit hout wel is begrepen in de door beide koperscategorieën opgegeven hoeveelheid "gekocht van rondhouthandelaren".

Figuur 4.1 Inlands rondhoutstroom van bos, via handel naar de binnenlandse eindbestemmingen en naar het buitenland



3. Bovendien kunnen respondenten - onbewust - een te grote hoeveelheid inlands hout hebben opgegeven onder "gekocht van rondhouthandelaren". Dit kan zich bijvoorbeeld hebben voorgedaan wanneer aan geïmporteerd hout, dat van andere handelaren is gekocht, niet te zien was of het geïmporteerd dan wel inlands rondhout was. De koper kan dan bij de beantwoording van de betreffende enquêtevraag verondersteld hebben, dat het inlands hout is geweest, terwijl de verkoper bij zijn opgave dit hout - terecht - buiten beschouwing heeft gelaten.

De hoeveelheid, die de handelaren en verwerkers gezamenlijk gekocht hebben van de rondhouthandel (volgens de berekening 1.062.700 m<sup>3</sup>; zie tabel 3.2) blijkt dus 264.000 m<sup>3</sup> groter te zijn dan de hoeveelheid, die de rondhouthandelaren en rondhoutverhandelende verwerkers gezamenlijk verkocht hebben aan andere rondhouthandelaren en/of -verwerkende bedrijven (tabel 4.5: 308.900 m<sup>3</sup> + 489.800 m<sup>3</sup> = 789.700 m<sup>3</sup>). Dit verschil veroorzaakt een even grote afwijking tussen de hoeveelheid rondhout, welke door beide kopers-categorieën uit het Nederlandse bos is gekocht (1.355.100 m<sup>3</sup>) en som van de hoeveelheden "geëxporteerd" (541.900 m<sup>3</sup>), "in eigen bedrijf be-/verwerkt" (769.500 m<sup>3</sup>), "verkocht aan eindverbruikers" (63.300 m<sup>3</sup>) en de voorraadverschillen (244.400 m<sup>3</sup>).

De 620.200 m<sup>3</sup>, welke door de rondhoutverwerkende bedrijven is be- of verwerkt bevatte 2.500 m<sup>3</sup> naaldhout, dat is bewerkt. De overige 617.700 m<sup>3</sup> is verwerkt. Omdat bij de opzet van het onderzoek onderscheid is gemaakt tussen "uitsluitend rondhouthandel" en "rondhoutverwerkend bedrijf, eventueel gecombineerd met de handel in rondhout" kan de hoeveelheid van 149.300 m<sup>3</sup>, welke door de rondhouthandelaren "in eigen bedrijf is be- of verwerkt" alleen maar uit hout bestaan, dat is bewerkt. Immers, binnen deze opzet zijn de rondhouthandelaren, die ook hout verwerken gerangschikt onder de verwerkers. In totaal is dus 149.300 m<sup>3</sup> + 2.500 m<sup>3</sup> = 151.800 m<sup>3</sup> in eigen bedrijf bewerkt (waarbij het hout zijn ronde vorm dus behield).

Ter illustratie is de "rondhoutstroom" via handel en verwerkende bedrijven naar de eindbestemmingen in beeld gebracht in figuur 4.1. Opgemerkt dient te worden, dat ook rondhout rechtstreeks door de bogeigenaren is verkocht aan buitenlandse afnemers. En ook door eindverbruikers - de kopers, die het in ronde vorm in de consumptieve sfeer gebruiken - is wel rondhout rechtstreeks bij bouseigenaren gekocht. Beide stromen kunnen met de gevolgde onderzoek methode niet worden gekwantificeerd en zijn dan ook niet in figuur 4.1 opgenomen.

#### 4.3 De vorm, waarin het inlands rondhout in 1973 is verkocht of verwerkt

De onderzochte bedrijven hebben behalve de bestemmingen, die zij aan het rondhout gaven, ook aangegeven in welke vorm - als

Tabel 4.6 Bestemming van het onverduurzaamde, niet-gekruid-en-gepunte inlands rondhout in 1973 binnen de gehele populatie (in m<sup>3</sup>)

Vorm, waarin het rondhout is verkocht of verwerkt	Totaal		Geëxporteerd		Verkocht aan andere Nederl. rondh.handel.		In eigen bedr. bewerkt of verwerkt		Verkocht aan rondh.verw. bedrijven		Verkocht aan directe verbruikers	
	naald-hout	loof-hout	naald-hout	loof-hout	naald-hout	loof-hout	naald-hout	loof-hout	naald-hout	loof-hout	naald-hout	loof-hout
<b>272 RONDHOUTHANDELALEN</b>												
Langhout	18.800	500	-	-	16.600	-	-	-	600	100	1.600	400
Sortimenten:												
mijnhout	54.100	-	44.900	-	4.500	-	-	-	-	-	4.700	-
zaag-, kist-, fineerhout	160.700	37.300	31.700	2.700	22.200	-	-	106.800	34.600	-	-	-
papierhout	126.200	133.000	9.500	-	32.700	54.700	-	84.000	78.300	-	-	-
vezel- en spaanpl.hout	579.500	25.000	428.900	1.700	61.700	600	-	88.900	22.700	-	-	-
heipalen	91.700	-	-	-	46.100	-	-	-	-	-	45.600	-
klomphout	-	5.200	-	-	-	-	-	-	-	5.200	-	-
ov.rondhout ø 10cm e.m.	83.900	400	-	-	12.200	-	65.700	-	-	-	6.000	400
ov.rondhout ø tot 10cm	114.900	-	4.300	-	26.200	-	83.600	-	-	-	800	-
<b>Totaal</b>	<b>1.229.800</b>	<b>201.400</b>	<b>519.300</b>	<b>4.400</b>	<b>222.200</b>	<b>55.300</b>	<b>149.300</b>	<b>-</b>	<b>280.300</b>	<b>140.900</b>	<b>58.700</b>	<b>800</b>
<b>348 RONDHOUTVERWERKERS</b>												
Langhout	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sortimenten:												
mijnhout	700	-	-	-	700	-	-	-	-	-	-	-
zaag-, kist-, fineerhout	186.100	101.500	-	-	1.000	-	184.300	82.600	800	18.900	-	-
papierhout	189.000	103.400	-	-	-	2.600	141.400	100.800	47.600	-	-	-
vezel- en spaanpl.hout	95.600	29.200	18.200	-	14.000	6.300	63.400	22.900	-	-	-	-
heipalen	6.600	-	-	-	4.600	-	-	-	-	-	2.000	-
klomphout	-	23.600	-	-	-	-	22.300	-	-	1.300	-	-
ov.rondhout ø 10cm e.m.	2.700	1.000	-	-	900	1.000	-	-	-	-	1.800	-
ov.rondhout ø tot 10cm	2.800	-	-	-	300	-	2.500	-	-	-	-	-
<b>Totaal</b>	<b>483.500</b>	<b>258.700</b>	<b>18.200</b>	<b>-</b>	<b>21.500</b>	<b>9.900</b>	<b>391.600</b>	<b>228.600</b>	<b>48.400</b>	<b>20.200</b>	<b>3.800</b>	<b>-</b>

Tabel 4.7 De vorm waarin door de gehele populatie in 1973 het inlands rondhout is verkocht of verwerkt (in m<sup>3</sup>)

Vorm, waarin het rondhout is verkocht of verwerkt	Rondhouthandelaren				Rondhoutverwerkende bedrijven 1)			
	grootteklasse I (245 bedrijven)		grootteklasse II (27 bedrijven)		grootteklasse I (338 bedrijven)		grootteklasse II (10 bedrijven)	
	naaldhout	loofhout	naaldhout	loofhout	naaldhout	loofhout	naaldhout	loofhout
Langhout	10.700	500	8.100	-	-	-	-	-
Sortimenten:								
mijnhout	12.000	-	42.100	-	700	-	-	-
zaag-, kist- en fineerhout	30.900	27.300	129.800	10.000	127.300	83.300	58.800	18.200
papierhout	5.300	44.600	120.900	88.400	-	800	189.000	102.600
vezel- en spaanplatenhout	199.200	8.300	380.300	16.700	18.200	6.300	77.400	22.900
heipalen	36.000	-	55.700	-	3.800	-	2.800	-
klomphout	-	2.200	-	3.000	-	23.600	-	-
overig rondhout Ø 10 cm e.m.	55.300	400	28.600	-	2.600	1.000	100	-
overig rondhout Ø tot 10 cm	89.900	-	25.000	-	2.500	-	300	-
Totaal	439.300	83.300	790.500	118.100	155.100	115.000	328.400	143.700

1) Wellicht ten overvloede zij hier nog opgemerkt, dat een gedeelte van het in deze rubriek vermelde rondhout niet in eigen bedrijf is verwerkt, maar is doorverkocht.

langhout of in sortimenten - het op deze bestemmingen terecht is gekomen. Aan de hand daarvan is door middel van aggregatie tabel 4.6 opgesteld. Daarin wordt voor beide deelpopulaties een overzicht gegeven van de verschillende bestemmingen van het rondhout naar de vorm, waarin het is verkocht en/of verwerkt. Ter wille van de overzichtelijkheid is daarbij de verdeling naar grootteklasse achterwege gelaten. Voor de totalen per sortiment wordt deze verdeling in tabel 4.7 gegeven. Volledigheidshalve dient nog te worden vermeld, dat de in paragraaf 4.2 besproken verschillen zich uiteraard ook bij de afzonderlijke sortimenten zullen voordoen.

De indruk bestaat, dat de berekende hoeveelheid klomphout, die in 1973 in eigen bedrijf is verwerkt aan de lage kant is. De verklaring daarvoor zou kunnen zijn, dat bij de bepaling van het aantal te onderzoeken bedrijven de samenstelling van de populatie als geheel als uitgangspunt is genomen. De categorie klompenmakerijen neemt duidelijk een aparte plaats in binnen de gehele populatie: zij komt uitsluitend voor in grootteklasse I. Het doel van het onderzoek is echter niet geweest na te gaan hoeveel inlands rondhout er door de klompenmakerijen - dus een gedeelte van de gehele groep inlands rondhoutverwerkers - is verwerkt. Daarvoor zouden de klompenmakerijen dan duidelijk als doelgroep voor de steekproef onderscheiden dienen te worden.

Men moet er overigens wel op bedacht zijn, dat zich ten opzichte van andere jaren in 1973 verschuivingen kunnen hebben voorgedaan in de omgezette hoeveelheden inlands naald- en loofhout en in de verschillende sortimenten en bestemmingen, doordat als gevolg van de stormen het aanbod van - met name het zwaardere - naaldhout toenam.



## 5. Andere uitkomsten van het onderzoek

### 5.1 Nevenactiviteiten van de in het onderzoek betrokken ondernemers

Om enig inzicht te verkrijgen in de aard van de bedrijven en om te kunnen nagaan in hoeverre de in het onderzoek betrokken ondernemers belang hebben bij het rondhoutbedrijf als inkomstenbron is gevraagd:

- a. of zij naast de rondhouthandel of -verwerking in 1973 een nevenberoep of -bedrijf uitoefenden en
- b. wat in dat geval de belangrijkste inkomstenbron, dus het hoofdbedrijf of -beroep was.

De hierop gekregen antwoorden gaven zeer uiteenlopende vormen van nevenactiviteiten te zien zoals machinehandel, caravanstalling, cafetariabedrijf, oliehandel, grondverzetbedrijf, jachtwerf, bezemhandel, nertskwekerij, etc..

Het blijkt, dat bij de handelaren in grootteklasse I meer dan de helft (56%) hun inkomen gedeeltelijk uit dergelijke nevenactiviteiten verwierf; voor 35% vormden ze zelfs de belangrijkste inkomstenbron (tabel 5.1). Van de verwerkers in deze grootteklasse had slechts 30% ook inkomsten uit andere activiteiten dan de rondhoutverwerking. Evenals bij de kleine handelaren was voor het merendeel van deze bedrijven die nevenactiviteit het belangrijkste deel van het bedrijf (voor 8 van de 12 bedrijven was het nevenberoep of -bedrijf het belangrijkste; voor de overige 4 bedrijven was de rondhoutverwerking het hoofdbedrijf).

Bij de grote bedrijven werd over het algemeen naast de rondhouthandel of -verwerking geen nevenberoep of -bedrijf uitgeoefend. In de enkele gevallen waarin dit wel voorkwam, was het steeds de minst belangrijke inkomstenbron.

In beide grootteklassen en bij beide koperscategorieën kan geconstateerd worden, dat de bedrijven met een nevenberoep of -bedrijf relatief de kleinste hoeveelheid inlands rondhout hebben aangekocht.

### 5.2 Ondernemingsvormen en samenwerking

#### 5.2.1 Algemene aspecten

Onder ondernemingsvorm verstaan we de juridische gedaante waarin de bedrijfshuishouding aan de produktie deelneemt. Naast de juridische motieven wordt de vorm van de bedrijfshuishouding bepaald door de socio-economische (waaronder bedrijfseconomische) overwegingen. Deze overwegingen zijn van technische, organisatorische, financiële en economische aard en hebben betrekking op de

Tabel 5.1 De onderzochte bedrijven en hun aankopen van inlands rondhout naar aanwezigheid van nevenbedrijf of -beroep

Koperscategorie	Grootteklasse I			Grootteklasse II		
	onderzochte bedrijven aantal	%	aankoop inl. rondhout m3	onderzochte bedrijven aantal	%	aankoop inl. rondhout m3
<b>Handelaren</b>						
- met nevenbedrijf of -beroep, waarbij						
a. nevenbedrijf belangrijkst	12	35	12.170	-	-	-
b. rondhouthandel belangrijkst	7	21	22.220	3	11	64.000
- zonder nevenbedrijf of -beroep	15	44	40.030	24	89	1.028.400
<b>Totaal</b>	<b>34</b>	<b>100</b>	<b>74.420</b>	<b>27</b>	<b>100</b>	<b>1.092.400</b>
<b>Verwerkers</b>						
- met nevenbedrijf of -beroep, waarbij						
a. nevenbedrijf belangrijkst	8	20	2.700	-	-	-
b. rondhoutverwerking belangrijkst	4	10	3.480	1	10	13.400
- zonder nevenbedrijf of -beroep	28	70	30.300	9	90	467.300
<b>Totaal</b>	<b>40</b>	<b>100</b>	<b>36.480</b>	<b>10</b>	<b>100</b>	<b>480.700</b>

financiering, het eigendom, de leiding en het voortbestaan van het bedrijf.

De volgende ondernemingsvormen kunnen voorkomen:

1. de eenmanszaak,
2. de maatschap,
3. de vennootschap onder firma,
4. de commanditaire vennootschap,
5. de commanditaire vennootschap op aandelen,
6. de naamloze vennootschap,
7. de besloten vennootschap,
8. de coöperatieve vereniging.

Deze ondernemingsvormen kunnen op basis van de scheiding tussen leiding en eigendom in twee groepen worden verdeeld. In de eerste groep zijn leiding en eigendom van de bedrijfshuishouding in één hand. Dit houdt in, dat de eigenaar met zijn gehele vermogen, dus inclusief het privévermogen, aansprakelijk is tegenover derden. Een duidelijk voorbeeld van het type, dat tot deze groep behoort is de eenmanszaak, beheerd door de leider-eigenaar. Een dergelijke ondernemingsvorm wordt wel als een persoonlijke onderneming aangeduid. Tot de tweede groep worden de ondernemingsvormen gerekend waarin een sterke scheiding bestaat tussen leiding en eigendom en waarbij de aansprakelijkheid van de eigenaren (= aandeelhouders) zich beperkt tot hun kapitaaldeel in het bedrijf. Een duidelijk voorbeeld van deze groep is de naamloze vennootschap. De eigendomsrechten berusten bij de aandeelhouders, de vennoten; hun aansprakelijkheid beperkt zich tot hun aandelen. Zij zijn persoonlijk niet aansprakelijk voor hetgeen in naam van de vennootschap wordt verricht. De leiding berust bij de door de aandeelhouders benoemde directie. Dit soort ondernemingen worden wel onpersoonlijke ondernemingen of ondernemingen met rechtspersoonlijkheid genoemd. Tot deze groep behoren eveneens de commanditaire vennootschappen, de besloten vennootschappen en de coöperaties.

#### 5.2.2 Ondernemingsvormen en samenwerking in de inlands rondhout-handel

Een groot deel van de bedrijven, die zich bezig houden met de rondhouthandel of rondhoutverwerking wordt als kleine persoonlijke ondernemingen geëxploiteerd. Het kenmerk hiervan is dat initiatief, leiding, beheer, financiering en eigendom niet zijn gescheiden. In dit onderzoek is een onderscheid gemaakt tussen bedrijven, die als persoonlijke onderneming en die als onpersoonlijke onderneming worden geëxploiteerd. In het eerste geval behoort het bedrijf toe aan een natuurlijk persoon en is er sprake van een eenmanszaak als ondernemingsvorm. In het tweede geval heeft het bedrijf in het algemeen rechtspersoonlijkheid. Het kan dan toebehoren aan meerdere eigenaren.

Aan de rondhouthandelaren en de rondhoutverwerkers, die naast hun activiteit als verwerker ook optraden als rondhouthandelaren

is bij de enquête gevraagd:

- a. of het bedrijf toebehoort aan een natuurlijk persoon;
- b. of, wanneer er meerdere eigenaren zijn, deze eigenaren een zelfstandig opererende inlands rondhouthandel of verwerkend bedrijf hebben gehad. In de gevallen, dat deze vraag bevestigend werd beantwoord is bovendien gevraagd of de deelnemers in 1973 naast activiteiten voor het in gezamenlijk eigendom zijnde bedrijf ook nog zelfstandig actief waren in de inlands rondhoutbranche;
- c. of er een lossor samenwerkingsverband met andere zelfstandige inlands rondhoutverhandelende of -verwerkende bedrijven bestaat en op welk gebied zich deze samenwerking manifesteert. Er zijn verschillende vormen van samenwerking mogelijk, afhankelijk van het bedrijfstype, de aanwezige arbeidskrachten en het werktuigenpark. Indien de samenwerkingsvorm zich ook uitstrekt tot uitwisseling van arbeidskrachten, dan komt de samenwerking beter tot zijn recht. Als vormen van samenwerking kunnen genoemd worden:
  1. werktuigencombinaties; de bedrijven maken onderling gebruik van de gezamenlijk aangeschafte werktuigen. Dit kan als er sprake is van voldoende arbeidskrachten op de bedrijven.
  2. arbeid in een pool; binnen een werktuigcombinatie met een krappe arbeidsbezetting op de bedrijven kan gedacht worden aan uitwisseling van arbeidskrachten.
  3. gezamenlijke aankoop en/of gezamenlijke verkoop van het rondhout.
- d. of het bedrijf vaste toeleveranciers van inlands rondhout heeft en zo ja, hoeveel;
- e. of het bedrijf vaste afnemers van het inlands rondhout heeft en zo ja, hoeveel.

De vragen d. en e. zijn aan alle rondhoutverwerkende bedrijven gesteld, ongeacht of ze optraden als rondhouthandelaar of niet.

Bij de 34 ondervraagde handelaren in grootteklasse I waren 24 bedrijven (71%) met één eigenaar (éénmansbedrijven), die in totaal 42.700 m<sup>3</sup> inlands rondhout aankochten (d.i. 57% van de totale aankoop van de 34 bedrijven in deze grootteklasse). De overige 10 bedrijven met meer dan één eigenaar kochten in totaal 31.700 m<sup>3</sup> aan (43%).

Van deze 10 ondernemingen met meerdere eigenaren waren:

- 7 ondernemingen, waarvan de meervoudige eigendom niet het gevolg was van het samengaan van afzonderlijke, zelfstandig opererende inlands rondhouthandelaren;
- geen ondernemingen, waarvan de meervoudige eigendom wel het gevolg was van een samengaan van afzonderlijke bedrijven;
- 3 ondernemingen, waarvan de meervoudige eigendomsvorm meer dan 10 jaar vóór het onderzoekjaar was ingesteld. Naar de reden daarvan is niet gevraagd, omdat deze niet meer actueel is.

De vraag naar het lossere samenwerkingsverband met andere zelfstandige ondernemingen kon door slechts één van deze 34 ondernemingen positief worden beantwoord: 20% van zijn totale inlands rondhoutaankoop verrichtte hij gezamenlijk met een andere handelaar. Van de totale hoeveelheid, die in deze grootteklasse is aangekocht is dit echter slechts 0,4%.

Voorts blijkt, dat 26 bedrijven (76%) een aantal vaste toeleveranciers en 20 bedrijven (59%) een aantal vaste afnemers van inlands rondhout hadden. Daarbij varieert het aantal vaste toeleveranciers van 1 tot 31 per bedrijf en het aantal vaste afnemers van 1 tot 18 per bedrijf.

Bij de rondhouthandelaren in grootteklasse II waren het 17 van de onderzochte 27 bedrijven, die meer dan één eigenaar hadden; dat is 63%. Deze bedrijven kochten in 1973 in totaal 888.800 m<sup>3</sup> inlands rondhout aan (81% van de aankoop van de onderzochte 27 bedrijven gezamenlijk).

Van deze 17 ondernemingen waren:

- 10 ondernemingen, waarvan de meervoudige eigendom niet het gevolg was van het samengaan van afzonderlijke handelaren (fusie);
- 5 ondernemingen, waarbij dit wel het gevolg van een dergelijke fusie was;
- 2 ondernemingen waar de meervoudige eigendomsvorm meer dan tien jaar tevoren tot stand is gekomen.

Bij een van de vijf bedrijven waarvan de meervoudige eigendom het gevolg was van fusie waren de deelnemers zelfstandig ook nog actief in de rondhoutbranche.

Door 4 van de 27 bedrijven (15%) werd met andere bedrijven samengewerkt; door één daarvan uitsluitend bij de aankoop van inlands rondhout en bij de overige drie zowel bij de aan- als de verkoop daarvan. Door deze vier bedrijven is 25.900 m<sup>3</sup> gezamenlijk met anderen aangekocht (2% van de door de 27 bedrijven aangekochte hoeveelheid) en 36.400 m<sup>3</sup> in samenwerking met anderen verkocht (5% van de in deze grootteklasse verkochte hoeveelheid).

Van de 27 bedrijven waren er 25 (93%) met onder hun leveranciers een aantal vaste. Dat aantal varieerde per bedrijf van 1 tot 30. Alle handelaren in deze grootteklasse konden het inlands rondhout voor een deel afzetten aan een aantal vaste afnemers. Dit aantal varieerde van 1 tot 45 per bedrijf.

Van de 40 onderzochte inlands rondhoutverwerkende bedrijven in grootteklasse I waren er 15, die ook hout in ronde vorm doorverkochten. Slechts één van deze bedrijven was - reeds lang - in handen van meerdere eigenaren. Samenwerking - op welk gebied dan ook - blijkt bij geen van deze bedrijven te zijn voorgekomen.

Er zijn 20 verwerkende bedrijven in deze grootteklasse, die een aantal vaste leveranciers van inlands rondhout hadden (1 tot 6 per bedrijf), terwijl er van de 15 verwerkers, die ook rondhout verhandelden, 12 zijn die daarbij konden afzetten aan een aantal vaste afnemers (1 tot 8 per bedrijf).

Door 4 van de aanwezige 10 inlands rondhoutverwerkende bedrijven in grootteklasse II werd ook rondhout verhandeld. Bij 3 bedrijven daarvan was de eigendom over meerdere personen verdeeld. Op één van deze 3 bedrijven was die eigendomsvorm meer dan 10 jaar vóór het onderzoekjaar tot stand gekomen. Bij de beide overigen was deze eigendomsvorm niet het gevolg van een fusie van in de rondhoutbranche zelfstandige ondernemingen.

Eén van de 4 ondernemingen, die ook rondhout verhandelden, werkte samen met een ander bedrijf: 20% van het door deze onderneming gekochte inlands rondhout is gezamenlijk aangekocht en 80% van de verkochte hoeveelheid is gezamenlijk afgezet.

Alle 10 bedrijven hadden onder hun leveranciers een aantal vaste (1 tot 25 per bedrijf). Alle vier rondhoutverhandelende verwerkers hadden - al of niet naast een aantal andere afnemers - een aantal vaste afnemers van rondhout (1 tot 5 per bedrijf).

Bovenstaande uitkomsten beschouwend valt het op, dat er in elke categorie in elke grootteklasse een aantal bedrijven is met één vaste leverancier en/of één vaste afnemer. Hoewel bij de enquête niet is gevraagd naar de namen van deze leveranciers en afnemers bestaat de indruk, dat in veel gevallen die enige vaste leverancier het Staatsbosbeheer is. De enige vaste afnemer is in een aantal gevallen vermoedelijk een (grote) handelaar of verwerker met wie de leveringen contractueel zijn vastgelegd.

Het blijkt, dat in het algemeen de verwerkende bedrijven een kleiner aantal vaste toeleveranciers en/of afnemers van inlands rondhout per bedrijf hebben dan de handelaren. Weliswaar varieerde het aantal vaste leveranciers per bedrijf bij de grote verwerkers van 1 tot 25, de onderneming met die 25 vaste leveranciers bestond echter grotendeels uit rondhouthandel. Dat de handelaren meer leveranciers en afnemers hebben dan de verwerkers vloeit voort uit de verzamel functie die zij vervullen. De verwerkers daarentegen streven naar een gering aantal leveranciers en afnemers; de handelsfunctie - verzamelen en distributie - hebben zij overgedragen aan de daarin gespecialiseerde handel.

Ook kan geconcludeerd worden, dat er in 1973 noch bij de rondhouthandel noch bij de rondhoutverwerkende bedrijven een duidelijke neiging tot samenwerking bestond. De vermoedelijke oorzaken daarvan zijn:

- dat binnen de bedrijfstak de economische voordelen van samenwerking onvoldoende ingezien worden;
- dat de individuele ondernemer bang is zijn vrijheid van handelen voor een deel te verliezen.

Op de economische voordelen van samenwerking wordt in de volgende paragraaf ingegaan.

### 5.2.3 Economische evaluatie van samenwerking

Bij samenwerkingsvormen denken sommigen meestal aan een fusie van twee of meer bedrijven tot een zgn. mammoetbedrijf. De samen-

werking kan echter ook betrekking hebben op een bepaald onderdeel van het bedrijf zoals machines en/of personeel. Kortom, samenwerkingsvormen kunnen uiteenlopen van gedeeltelijke samenwerking op een bedrijfsonderdeel of een gezamenlijke exploitatie van een machine tot volledige fusie.

Vooraf de laatste jaren is het aantal samenwerkingsvormen in bepaalde bedrijfstakken vrij sterk toegenomen. De snelle stijging van de arbeidskosten hebben tot een afnemend werknemersbestand per bedrijf en zelfs per bedrijfstak geleid. Bovendien heeft deze stijging van de arbeidskosten geleid tot substitutie van arbeid door kapitaal, d.w.z. men ging arbeiders vervangen door machines en werktuigen. Een dergelijke vervanging wordt bevorderd door de snelle ontwikkeling van de techniek waardoor er steeds betere, grotere maar ook duurdere machines op de markt worden gebracht. Om toch te kunnen profiteren van de technische vooruitgang en om niet achter te geraken bij de andere bedrijven in de bedrijfstak gaat men toch vaak over tot de aanschaf van grotere, duurdere machines. Deze ontwikkeling brengt in veel gevallen met zich mee, dat men machines aanschaf, die een te grote capaciteit voor een afzonderlijk bedrijf hebben. Samenwerkingsvormen bieden dan de mogelijkheden om de investeringen per bedrijf te beperken en grotere machines op een meer rendabele wijze te exploiteren. Bovendien kunnen de beschikbare arbeidskrachten beter ingezet worden. Op kleine en middelgrote bedrijven wordt bij individuele mechanisatie in vele gevallen extra arbeid aangehouden om de dure machines aan het werk te houden. Door samenwerking kan men - door vermindering van de onderbezetting van materieel en van de overbezetting van arbeid - tot een meer effectieve inzet van machines en arbeidskrachten komen.

In zijn algemeenheid heeft het "grootbedrijf" een aantal voordelen, die het "kleinbedrijf" niet kent. Het grootbedrijf kan het punt van de optimale bedrijfsgrootte dichter benaderen, waardoor het gunstiger kwantitatieve verhoudingen weet te bereiken. De mogelijkheid tot mechaniseren is in veel sterkere mate aanwezig, zodat ook een grotere arbeidsproductiviteit kan worden bereikt. Bovendien kan in het "grootbedrijf" een sterke mate van arbeidsverdeling worden doorgevoerd, waardoor bereikt kan worden dat de juiste man op de juiste plaats komt. Tevens heeft het een veel sterkere marktpositie, zowel op de inkoop- als op de verkoopmarkt, doordat het beter in staat is zich een goed marktinzicht te verschaffen. Samenwerking van bedrijven kan voor het "kleinbedrijf" een middel vormen om de voordelen van het "grootbedrijf" te verkrijgen. Op deze manier wordt een verandering in de bedrijfsvoering tot stand gebracht. Deze verandering kan zowel de kosten als de opbrengsten van een bedrijf beïnvloeden. Dit alles kan leiden tot een beter bedrijfsresultaat dan bij aparte bedrijfsuitoefening.

#### 5.2.4 De vorm van een samenwerkingsverband

Een samenwerkingsverband is een ongedifferentieerd begrip. Juridisch gezien kan men tal van vormen van samenwerking onderscheiden: het arbeidscontract, aanneming van werk, dienstverlening, maatschap, vennootschap onder firma, B.V. en N.V.. Bij elke vorm van samenwerking horen duidelijke afspraken, die schriftelijk vastgelegd dienen te worden. Dit geldt zowel voor samenwerkingsverbanden met familieleden (vader en zoon, broers onderling) als met collega's of loonwerkers. Een schriftelijke overeenkomst is geen waarborg voor "goede samenwerking". Het is echter wel een goed uitgangspunt en daarom min of meer noodzakelijk. Een schriftelijke overeenkomst heeft het voordeel, dat men zich duidelijk van tevoren bewust wordt, waaraan men begint. Er kunnen situaties ontstaan waarbij het belangrijk is, dat het één en ander op papier is vastgelegd. Vooral de regels, die zullen gelden bij beëindiging, bij overlijden, bij uittreden en bij geschillen dienen vooraf schriftelijk te worden vastgesteld. Andere zaken, die bij voorkeur schriftelijk geregeld dienen te worden zijn:

- de inbreng: wat wordt ingebracht en op welke wijze;
- de winstverdeling;
- de arbeidsongeschiktheidsregeling.

Deze vastlegging van regelingen en afspraken dient te geschieden voordat de samenwerking begint. Dat is namelijk het moment, waarop men het nog eens is of kan worden.

Welke rechtsvorm men kiest is afhankelijk van de omvang van de samenwerking. Wanneer het gaat om de gezamenlijke exploitatie van een machine of een bedrijfsonderdeel kan volstaan worden met een maatschap. Dat is een overeenkomst waarbij twee of meer personen zich verbinden om iets in gemeenschap te brengen met het oogmerk om het daaruit ontstane voordeel met elkaar te delen. Wanneer van de gemaakte regelingen en afspraken naar buiten niets blijkt heeft de samenwerking het karakter van een maatschap. Indien evenwel aan derden deze samenwerking kenbaar wordt gemaakt, bijvoorbeeld door het voeren van een gemeenschappelijke naam of door het op gezamenlijke naam afsluiten van transacties, dan is de samenwerkingsvorm aan te merken als een vennootschap onder firma. Een vennootschap onder firma is "de maatschap tot uitoefening van een bedrijf onder een gemeenschappelijke naam". Zij is dus een bijzonder soort maatschap, doordat deze de uitoefening van een bedrijf onder een gemeenschappelijke naam betreft. Bij de - ook voor deze ondernemingsvorm - verplichte inschrijving in het Handelsregister dient te worden aangegeven voor welke transacties en vanaf welke bedragen de goedkeuring van alle firmanten vereist is.

Van de individuele omstandigheden van het bedrijf hangt af of gekozen wordt voor de maatschap of voor de vennootschap onder firma. Wanneer niet specifiek aan het handelsverkeer wordt deelgenomen en bovendien de samenwerkingsvorm een tijdelijk karakter heeft kan worden volstaan met een maatschap. Voor de samenwerkingsvorm,



die aan het handelsverkeer deelneemt en zich presenteert onder een gemeenschappelijke naam is de vennootschap onder firma de juiste rechtsvorm. Inschrijving in het Handelsregister bij de Kamer van Koophandel is dan vereist, opdat het voor derden inzichtelijk wordt wie namens de firma mogen handelen en tot welke bedragen.

Bij het volledig samengaan (fusie) van twee of meer bedrijven komen de volgende rechtsvormen in aanmerking: de vennootschap onder firma, de commanditaire vennootschap, de commanditaire vennootschap op aandelen, de naamloze vennootschap en de besloten vennootschap.

### 5.3 De personeelsbezetting ten behoeve van de handel in inlands rondhout

Bij de opzet van het onderzoek is de populatie verdeeld in:

- uitsluitend rondhouthandelaren en
- rondhoutverwerkende bedrijven, al of niet gecombineerd met de handel in rondhout.

Daarbij zijn de ondernemingen, die zich (ook) bezig hielden met het kruinen, punten en/of impregneren van inlands rondhout ingedeeld bij de categorie "uitsluitend handelaren". Ter wille van het gewenste inzicht in de arbeidsbezetting voor de handel in inlands rondhout werd het echter juist gevonden zo'n rondhoutverwerkend bedrijf te beschouwen als:

- rondhouthandel voor het gedeelte van het bedrijf, dat zich bezig houdt met de aan- en verkoop van onbewerkt - al dan niet afgekort - inlands rondhout;
- verwerkend bedrijf voor het gedeelte van het bedrijf, dat zich bezig houdt met het kruinen, punten en/of verduurzamen.

Deze indeling wijkt dus af van de oorspronkelijke indeling. Deze gewijzigde indeling is echter uitsluitend toegepast ter wille van een beter inzicht in de arbeidsbezetting ten behoeve van de handel in inlands rondhout.

In tabel 5.2 wordt een overzicht gegeven van het aantal manjaren, dat ten behoeve van de handel in inlands rondhout in 1973 door de onderzochte bedrijven is ingezet. Daarbij is de tijd korter dan 0,1 manjaar aan deze handel besteed verwaarloosd. In het geval, dat een rondhoutverwerkend bedrijf ook rondhout verhandelde - dat kwam in grootteklasse I voor bij 15 bedrijven en in grootteklasse II bij 4 bedrijven - is aan de hand van de gegevens over de output in m<sup>3</sup> in overleg met de geëquëteerde vastgesteld voor welk percentage het bedrijf in 1973 rondhouthandel is geweest. Op basis daarvan is een schatting gemaakt van het aantal manjaren, dat aan deze handel is besteed. Daarbij is administratief personeel buiten beschouwing gelaten.

Tabel 5.2 Arbeidsbezetting op de onderzochte bedrijven t.b.v. handel in inlands rondhout in 1973  
(in manjaren)

	Rondhouthandelaren		Rondhoutverwerkende bedr.	
	groottekl. I	groottekl. II	groottekl. I	groottekl. II
<b>Werkzaam in het bos</b>				
zelf meewerkende ondernemers	10,8	0,5	1,7	-
volwaardige werknemers	22,6	384,5	3,4	5,0
"losse" werknemers 1)	4,9	22,3	0,4	-
<b>Werkzaam op de werf</b>				
zelf meewerkende ondernemers	1,1	0,8	0,1	-
volwaardige werknemers	0,8	33,6	0,1	3,6
"losse" werknemers 1)	-	0,3	0,2	-
<b>Werkzaam t.b.v. rondhouttransport van bos naar werf en/of afnemers</b>				
zelf meewerkende ondernemers	0,2	1,0	0,6	-
volwaardige werknemers	3,0	36,2	0,3	0,4
"losse" werknemers 1)	-	-	-	-
<b>Totaal werkzaam t.b.v. handel in inlands rondhout</b>				
zelf meewerkende ondernemers	12,1	2,3	2,4	-
volwaardige werknemers	26,4	454,3	3,8	9,0
"losse" werknemers 1)	4,9	22,6	0,6	-

1) Zoals: studenten, vakantiekrachten, GSW-ers, AOW-ers, etc.

De betrouwbaarheid van de ten aanzien van de "losse" werknemers verzamelde gegevens kan twijfelachtig genoemd worden. Anderzijds is het niet waarschijnlijk, dat op grote schaal in de rondhouthandel met dit soort werknemers wordt gewerkt: door de respondenten is met betrekking tot deze categorie nogal eens opgemerkt dat

- de arbeidsproduktiviteit erg laag is,
- het verloop vrij groot is,
- het riskant is deze onervaren krachten te laten werken met motorzagen, bijlen e.d..

Door één van de onderzochte rondhouthandelaren in grootteklasse II is in 1973 - ter assistentie bij de opwerking van een partij aangekocht stormhout - een groep buitenlandse bosarbeiders ingezet. Deze werknemers zijn opgenomen onder "volwaardige werknemers". Het aantal in deze rubriek vermelde werknemers zal daardoor waarschijnlijk groter zijn, dan onder meer normale omstandigheden het geval geweest zou zijn.

Omdat de onderzochte bedrijven in grootteklasse I een steekproef vormen uit alle in deze grootteklasse aanwezige bedrijven, terwijl in grootteklasse II alle bedrijven in het onderzoek zijn betrokken, geeft somming van de in tabel 5.2 vermelde cijfers geen inzicht in de arbeidsbezetting binnen de gehele bedrijfstak. Zij kunnen echter wel dienen als basis voor de berekening van het in de gehele bedrijfstak aan de rondhouthandel bestede aantal manjaren. Die berekening, waarvan de resultaten in tabel 5.3 zijn te vinden, dient als "de best mogelijke schatting" te worden gekwalificeerd.

Hoewel de cijfers in deze tabel in manjaareenheden zijn vermeld, moet men er wel op bedacht zijn dat ze door middel van aggregatie tot stand zijn gekomen. Zij vormen meer een indicatie van de relatieve grootte van het aantal manjaren dan dat zij de absolute grootte ervan weergeven.

Uiteraard wordt het grootste aantal manjaren, aan de handel in inlands rondhout besteed, gevonden bij de categorie rondhouthandelaren. Binnen deze categorie hadden de bedrijven in grootteklasse II de meeste werknemers in dienst. Het grootste aantal zelf meewerkende ondernemers is eveneens te vinden bij de rondhouthandelaren, doch hierbij zijn het begrijpelijkerwijs de kleine bedrijven waar dit het meest voorkwam. Deze zelf meewerkende ondernemers waren voornamelijk werkzaam in het bos: 78 van de in totaal 87 manjaren (dat is 90%) is aan deze werkzaamheden besteed.

Bij de rondhoutverwerkende bedrijven is het grootste aantal manjaren, dat besteed is aan de handel in inlands rondhout, gesignaleerd bij de ondernemingen in grootteklasse I. De grotere rondhoutverwerkende bedrijven hebben zich veel meer op de verwerking gespecialiseerd; de handel in rondhout is hier slechts van ondergeschikte betekenis.

Ook kan worden geconstateerd, dat voor het rondhouttransport van bos naar werf en/of afnemers door geen van de ondernemers

Tabel 5.3 Arbeidsbezetting ten behoeve van de handel in inlands rondhout in 1973 (in manjaren)  
door de gehele bedrijfstak

	Rondhouthandelaren		Rondhoutverwerkende bedrijven		Alle bedrijven	
	grootteklasse totaal		grootteklasse totaal		grootteklasse totaal	
	I	II	I	II	I	II
<b>Werkzaam in het bos</b>						
zelf meewerkende ondernemers	78	1	79	14	-	14
volwaardige werknemers	163	385	548	29	5	34
"losse" werknemers 1)	35	22	57	3	-	3
<b>Werkzaam op de werf</b>						
zelf meewerkende ondernemers	8	1	9	1	-	1
volwaardige werknemers	6	34	40	1	4	5
"losse" werknemers 1)	-	0	0	2	-	2
<b>Werkzaam t.b.v. rondhouttransport van bos naar werf en/of afnemers</b>						
zelf meewerkende ondernemers	1	1	2	5	-	5
volwaardige werknemers	22	36	58	3	0	3
"losse" werknemers 1)	-	-	-	-	-	-
<b>Totaal werkzaam t.b.v. de handel in inlands rondhout</b>						
zelf meewerkende ondernemers	87	3	90	20	-	20
volwaardige werknemers	191	455	646	33	9	42
"losse" werknemers 1)	35	22	57	5	-	5

1) Zoals: studenten, vakantiekrachten, GSW-ers, AOW-ers, etc.

"losse" werknemers zijn ingezet. Gezien de soort van werknemers, die hier onder "losse" werknemers zijn gerubriceerd (zie noot onder de tabellen 5.2 en 5.3) is dit overigens niet verwonderlijk.

#### 5.4 Soort en aantal machines ten behoeve van de handel in inlands rondhout

Bij het uitoefenen van haar collecterende en distribuerende functies (het opbouwen van homogene partijen en het samenstellen van partijen, zoals ze door de afnemers worden gewenst) wordt door de rondhouthandel gebruik gemaakt van een aantal grotere en kleinere machines en werktuigen. Om enig inzicht te krijgen in dat aantal en soort machines is - uitsluitend aan de rondhoutverhandelende ondernemers - gevraagd:

- welke machines voor deze handel in het bos werden gebruikt en hoeveel;
- welke machines hiervoor op de werf werden gebruikt en hoeveel;
- welke voertuigen voor het rondhouttransport over de weg in gebruik waren en hoeveel.

Bij de rondhoutverwerkende bedrijven, die tevens inlands rondhout verhandelen, zijn eveneens de voor de rondhouthandel in gebruik zijnde machines naar soort en aantal opgenomen. Bedacht moet daarbij wel worden, dat deze machines ook ten behoeve van het verwerkende gedeelte van het bedrijf aanwezig zijn.

De rondhoutbewerkende bedrijven (zoals verduurzamingsbedrijven) zijn weer ingedeeld bij de inlands rondhouthandelaren. Het materieel voor deze bewerking (zoals punt- en kruinmachines, verduurzamingsinstallaties) is echter niet opgenomen. Ook de vrachtauto's voor het transport van het gereede produkt zijn hier buiten beschouwing gelaten. Wanneer een bedrijf zich uitsluitend bezig hield met deze bewerking is ook het eventueel aanwezige houtoogstmaterieel buiten beschouwing gelaten. Verkocht een bewerkend bedrijf ook rondhout in onbewerkte vorm door, dan is al het aanwezige materieel - voor zover dat niet specifiek op de bewerking betrekking had - opgenomen.

Een overzicht van het in 1973 bij de rondhoutverhandelende onderzochte bedrijven in gebruik zijnde materieel wordt gegeven in tabel 5.4. Hierin is het handgereedschap, waartoe ook motorzagen zijn gerekend, niet vermeld. Voorts zij nog opgemerkt, dat

- onder "landbouwtrekkers" ook zijn opgenomen: rupstrekken en vierwiel aangedreven trekkers, zoals Unimog e.d.;
- onder "kraanwagens" te verstaan zijn: draaibare, verrijdbare, verplaatsbare kranen alsmede eigenbouwkransen op verplaatsbaar/verrijdbaar onderstel;
- onder "schilmachines" niet zijn begrepen de machines, waarmee gekruind en gepunt wordt.



Tabel 5.4 (vervolg)

## B. INLANDS RONDHOUTVERWERKENDE BEDRIJVEN, die rondhout verhandelen

Soort	Grootteklasse I (15 bedrijven)			Grootteklasse II (4 bedrijven)		
	aantal in bedr. waar mach. voor- komt	in op de het werf bos trans- port wag- transp.	zowel in bos als op als v. wag- transp.	aantal in bedr. waar mach. voor- komt	op de het werf bos trans- port wag- transp.	zowel in bos als op als v. wag- transp.
paarden	-	-	-	-	-	-
landbouwtrekkers	5	1	2	5	1	3
landbouwtr.met kraan	1	1		1		
kraanwagens	2	1	1	2	1	1
wielloaders (loaders)	1	1		2	1	1
skidders	-	-	-	-	-	-
forwarders	-	-	-	-	-	-
schilmachines	1	1		1	3	3
afkortmachines	-	-	-	-	1	1
portaalkranen	-	-	-	-	-	-
rondhoutsorteerinricht.	-	-	-	-	1	1
vrachtauto's	5		8	8		1
bestelauto's, aanhangers	-	-	-	-	-	-
achter pers. auto's, e.d.	-	-	-	-	-	-
aantal bedrijven, dat	7	3	2	6	1	2
materieel heeft					2	2
					1	1
					-	-

In 1973 waren in grootteklasse I bij 15 van de onderzochte 34 rondhouthandelaren (dat is 44%) één of meer grotere machines in eigendom aanwezig. In grootteklasse II was dat bij 25 van de aanwezige 27 bedrijven (93%) het geval. Zoals al eerder is vermeld, waren er in 1973 van de 40 onderzochte inlands rondhoutverwerkende ondernemingen in grootteklasse I 15 ondernemingen (38%) ook als rondhouthandel actief. Van deze 15 bedrijven waren er 7 (47%), die (mede) voor deze handel over groter materieel beschikten. In grootteklasse II, met een populatie van 10 verwerkende bedrijven, waren op twee van de vier ook rondhoutverhandelende bedrijven dergelijke werktuigen in eigendom aanwezig.

Dat een bedrijf voor de handel in rondhout niet overgaat tot de aanschaf van grote werktuigen kan de volgende oorzaken hebben.

1. De afwezigheid van de noodzaak om voor een goede functionering van het bedrijf over eigen materieel te beschikken. Dit kan zich bijvoorbeeld voordoen wanneer de rondhouthandel zodanig van opzet is, dat
  - uitsluitend geveld hout wordt aangekocht, hetzij van collega-handelaren hetzij van boseigenaren;
  - het hout weliswaar op stam wordt gekocht, maar dat voor het vellen en het eventueel daarna tot sortimenten zagen een loonbedrijf wordt ingeschakeld;
  - voor het transport van het hout gebruik wordt gemaakt van de diensten van transportondernemingen.
2. De rondhouthandel kan zo klein van omvang zijn of slechts zo een klein gedeelte vormen van een verwerkend bedrijf, dat de aanschaf van groot materieel ten behoeve van deze handel op grond van economische motieven irrationeel genoemd kan worden.

Over het algemeen blijkt, dat er in 1973 geen sprake was van ver voortgeschreden mechanisatie bij de inlands rondhouthandel. De bedrijven waar gemechaniseerd wordt komen hoofdzakelijk voor in grootteklasse II. Bij de bedrijven in grootteklasse I is weinig bereidheid tot samenwerking aangetroffen. Zoals in paragraaf 5.2.3 ook is gesteld, is in het algemeen voor exploitatie van grote, dure machines in deze grootteklasse samenwerking wel een voorwaarde.

## 5.5 De aankoop van geïmporteerd rondhout

Nagegaan is in welke mate door de in het onderzoek betrokken bedrijven in 1973 geïmporteerd rondhout werd aangekocht. De verzamelde gegevens hieromtrent kunnen overigens slechts een detailbeeld van de totale Nederlandse rondhoutimport geven, omdat er uitsluitend bedrijven zijn geënquêteerd, die (ook) inlands rondhout aankochten. Omdat het inlands rondhout bij het onderzoek centraal staat, is bij de enquête slechts gevraagd naar de totaal aangekochte - dus niet in sortimenten verdeelde - hoeveelheid buiten-



Tabel 5.5 De aankoop van geïmporteerd rondhout

Aankoop	G R O O T T E K L A S S E I						G R O O T T E K L A S S E II						
	onderzochte			aankopen 1973			onderzochte			aankopen 1973			
	bedrijven	inlands	import	bedrijven	inlands	import	bedrijven	inlands	import	bedrijven	inlands	import	
aantal	%	m3	aantal	%	m3	aantal	%	m3	aantal	%	m3	%	
Rondhouthandelaren													
uitsluitend inlands	21	62	29.400	21	29.400	21	41	264.200	22	264.200	22	264.200	22
ook import	13	38	45.000	33	63.600	46	59	828.300	70	101.400	8	929.700	78
			(41%)		(59%)			(89%)		(11%)		(100%)	
<b>totaal</b>	<b>34</b>	<b>100</b>	<b>74.400</b>	<b>54</b>	<b>63.600</b>	<b>46</b>	<b>100</b>	<b>1.092.500</b>	<b>92</b>	<b>101.400</b>	<b>8</b>	<b>1.193.900</b>	<b>100</b>
Rondhoutverwerkende bedrijven													
uitsluitend inlands	33	83	32.700	76	32.700	76	3	63.800	8	63.800	8	63.800	8
ook import	7	17	3.800	8	6.800	16	7	417.000	52	321.800	40	738.800	92
			(36%)		(64%)			(56%)		(44%)		(100%)	
<b>totaal</b>	<b>40</b>	<b>100</b>	<b>36.500</b>	<b>84</b>	<b>6.800</b>	<b>16</b>	<b>10</b>	<b>480.800</b>	<b>60</b>	<b>321.800</b>	<b>40</b>	<b>802.600</b>	<b>100</b>

lands rondhout. Het aangekochte tropische rondhout is buiten beschouwing gelaten; alleen het geïmporteerde rondhout, dat in de gematigde luchtstreken is gegroeid is opgenomen. Immers, dit hout is beter met de in Nederland gegroeide houtsoorten vergelijkbaar en is eventueel door inlands hout vervangbaar. In tabel 5.5 wordt een overzicht gegeven van de totale hoeveelheid rondhout, die door de in het onderzoek betrokken bedrijven in 1973 is aangekocht, verdeeld naar inlands en geïmporteerd rondhout. Het blijkt, dat zowel bij handelaren als bij verwerkers er bij de bedrijven met de grootste aankopen aan inlands rondhout (grootteklasse II) meer bedrijven waren, die ook importhout kochten dan bedrijven, die uitsluitend inlands rondhout kochten. Relatief doet zich dit het sterkst voor bij de verwerkende bedrijven: in deze grootteklasse kocht 70% van hen ook importhout, tegenover 59% van de handelaren. In deze grootteklasse is de hoeveelheid rondhout, welke in totaal is aangekocht het grootst bij de groep bedrijven, die ook importhout aankocht. De hoeveelheid inlands rondhout is bij dit soort bedrijven eveneens het grootst (zowel de gezamenlijk door deze bedrijven aangekochte hoeveelheid als de hoeveelheid gemiddeld per bedrijf). Het zijn de verwerkers, waarbij dit in versterkte mate het geval is.

In grootteklasse I doet zich juist het omgekeerde voor. Hier zijn er meer bedrijven, die uitsluitend inlands rondhout aankochten dan bedrijven, die ook importhout aankochten. Ook dit verschijnsel doet zich relatief het sterkst voor bij de verwerkers: 83% kocht uitsluitend inlands rondhout (van de handelaren 62%). Bij de handelaren in deze grootteklasse is de totaal aangekochte hoeveelheid rondhout - en ook de hoeveelheid inlands rondhout - het grootst bij de groep bedrijven, die ook importhout aankocht. Bij de verwerkers daarentegen is het meeste rondhout - dus ook 't meeste inlands - gekocht door de bedrijven met uitsluitend inlands rondhoutaankopen (zowel totaal als gemiddeld per bedrijf).

De handelaren en verwerkers in grootteklasse I, die zowel inlands als buitenlands rondhout kochten, blijken minder dan de helft van hun rondhoutbehoefte met inlands hout te hebben gedekt (bij de handelaren 41%; bij de verwerkers 36%). In grootteklasse II daarentegen heeft de ook importhoutkopende groep bedrijven haar rondhoutbehoefte grotendeels gedekt met inlands hout (bij de handelaren bestaat de aangekochte hoeveelheid rondhout voor 89% uit inlands rondhout; bij de verwerkers voor 56%). Relatief is bij de groep bedrijven, die ook buitenlands rondhout aankocht in grootteklasse II het aandeel inlands rondhout groter dan in grootteklasse I. Dit geldt zowel voor de handelaren als voor de verwerkers.

#### 5.5.1 Motieven voor de aankoop van buitenlands rondhout

Aan de 43 bedrijven, die ook geïmporteerd rondhout aankochten is gevraagd wat de redenen voor deze aankopen zijn geweest. Hierop gaf 63% het antwoord, dat het door hen gewenste sortiment c.q.

houtsoort niet of in onvoldoende mate in inlands hout te verkrijgen was. Bedoeld werden daarmee voornamelijk de sortimenten:

1. lange heipalen (langer dan 10 meter),
2. licht paalhout,
3. papierhout.

- ad 1. Dit sortiment groeit nu eenmaal weinig in Nederland. De afnemers van dit sortiment zijn bijna uitsluitend aangewezen op buitenlands hout.
- ad 2. Door de gestegen loonkosten is er een ongunstige verhouding ontstaan tussen de oogstkosten van dit sortiment en de prijs per m<sup>3</sup>, die de houtteler ervoor kan ontvangen. Om dit sortiment kostendekkend te kunnen verkopen zou de houtteler er een zo hoge prijs per m<sup>3</sup> voor moeten ontvangen, dat het voor de handel aantrekkelijker is het in het buitenland aan te kopen.
- ad 3. De papierhoutleveranties aan de papierfabrieken vinden op contractbasis plaats door enkele rondhouthandelaren. Veelal verkrijgen dezen het benodigde rondhout door aankopen bij kleinere houthandelaren, maar ook kopen zij rechtstreeks van de houtproducent. Wanneer zij echter onvoldoende hout uit het Nederlandse bos kunnen verkrijgen gaan deze grote leveranciers - om aan hun contractuele verplichtingen te kunnen voldoen - ertoe over papierhout te importeren.

Tot voor kort was in de naaldhoutverwerkende papierindustrie uitsluitend de verwerking van fijnspar en abiës mogelijk. Andere naaldhoutsoorten waren vanwege het hoge harsgehalte en de ongewenste kleur niet bruikbaar. Aan de vraag door deze industrie naar de wel bruikbare houtsoorten kon het Nederlandlandse bos niet voldoen en men was genoodzaakt deze grondstof in het buitenland aan te kopen.

Doordat echter in de papierhoutexporterende landen zoals Canada, de Sovjet Unie en de Scandinavische landen een steeds verdergaande integratie van grondstof tot eindprodukt in de produktiekolom papier plaatsvond, werd het geleidelijk moeilijker om in deze landen de benodigde fijnspar en abiës aan te kopen. Mede onder druk hiervan is men gaan zoeken naar mogelijkheden om ook andere houtsoorten te verwerken. Het resultaat daarvan was, dat aan het eind van de zestiger jaren kon worden begonnen met de verwerking van groveden. Sinds die tijd is de in deze industrie verwerkte hoeveelheid inlands naaldhout aanzienlijk toegenomen.

Voor de papierhoutimporterende landen is het - mede als gevolg van de genoemde integratie - momenteel bijzonder moeilijk om in die van oudsher exporterende landen papierhout aan te kopen en zal het in de toekomst waarschijnlijk nog moeilijker worden de benodigde grondstof in die landen te verkrijgen. Wanneer bovendien behoefte bestaat aan een zekere mate van onafhankelijkheid van andere landen, dan zullen tijdig andere grondstofleveranciers

moeten worden gezocht door de Nederlandse papierindustrie. In steeds sterkere mate zal men in deze bedrijfstak dus - naast de verwerking van regionaal hout, d.w.z. afkomstig uit de ons omringende landen - overgaan tot de verwerking van inlands hout. Het areaal grovedennenbos neemt in ons land echter af, omdat op deze groeiplaatsen successievelijk meer gebruik gemaakt gaat worden van andere naaldhoutsoorten, zoals douglas en lariks. In de papierindustrie verwacht men echter, dat men in de toekomst ook deze houtsoorten wel zal kunnen verwerken, waardoor een blijvend groter verbruik van inlands hout te verwachten zal zijn.

De inlands loofhoutverwerkende papierindustrie laat het al dan niet importeren van de benodigde grondstof geheel over aan de toeleverende handelaren, zij opereert niet zelf op de buitenlandse markt. Van belang is alleen, dat de contractueel vastgelegde hoeveelheid hout wordt afgeleverd.

Door zowel de naaldhout- als de loofhoutverwerkende papierindustrie worden aan de continuïteit van de papierhoutleveringen hoge eisen gesteld; in deze bedrijfstak is een continue grondstoffenvoorziening van groter belang dan een incidenteel extra aanbod van inlands hout.

Door 11 bedrijven (dat is 26% van de bedrijven, die behalve inlands hout ook buitenlands rondhout kochten) is als reden voor hun aankopen van geïmporteerd rondhout - uitsluitend of onder andere - de betere kwaliteit ervan ten opzichte van inlands hout genoemd.

De prijs van geïmporteerd rondhout vormde voor 9% reden tot aankoop van dit hout.

Eveneens 9% noemde de situering van het bedrijf nabij de grens als reden om ook importhout aan te kopen. Zelfs was het daardoor mogelijk om in het buitenland hout van betere kwaliteit tegen een relatief hoge prijs aan te kopen, omdat de lagere transportkosten dit prijsverschil weer teniet deden.

Voor de aankoop van importhout had 16% geen reden (de leverancier had in plaats van importhout ook inlands rondhout mogen leveren) of een van de volgende redenen:

- combinatie van transport; men liet na het exporteren van inlands rondhout de vrachtauto niet leeg terugrijden, maar nam importhout mee terug naar Nederland;
- in stand houden van buitenlandse relaties;
- de buitenlandse afnemer van inlands rondhout bood daarvoor in ruil ander rondhout aan.

## 5.6 De ontwikkeling van de bedrijven

In de periode voorafgaande aan de storm van 1972 bracht een nog stijgende conjuncturele ontwikkeling een vergrote vraag naar halffabrikaten en eindprodukten van hout met zich mee. In deze periode kon daardoor de prijs, die de rondhouthandelaren voor hun

produkt kregen tot een relatief hoog niveau stijgen. Daardoor was de handel op haar beurt in staat de producent een hogere prijs voor het hout te bieden. De stormen van november 1972 en april 1973 waren oorzaak van een plotseling groter aanbod van naaldhout. Hoewel dit de prijzen onder druk zette is de rondhoutmarkt niet in die mate ontwricht geraakt, die menigeen verwachtte. Dat dit niet is gebeurd, is waarschijnlijk het gevolg geweest van:

- de opslag van rondhout door de beseigenaren; hierdoor kwam niet ineens die grote hoeveelheid aan de markt;
- de kort na de storm van 1972 gemaakte prijsafspraken tussen de rondhouthandel en de beseigenaren; hierdoor zou de prijs niet beneden een afgesproken niveau kunnen dalen;
- het op een voldoende hoog niveau blijven van de vraag.

Ten einde te kunnen nagaan in hoeverre de stormen van invloed zijn geweest op de hoeveelheid inlands rondhout, die in 1973 door de onderzochte bedrijven is aangekocht, is gevraagd of de aankopen aan inlands rondhout in 1973 groter waren dan ca. drie jaar daarvoor. De op deze vraag verkregen antwoorden zijn in tabel 5.6 samengevat.

Tabel 5.6 Overzicht van de bedrijven, die in 1973 meer inlands rondhout hebben aangekocht dan ongeveer drie jaar daarvoor

	Grootteklasse I			Grootteklasse II		
	aantal	in 1973 meer ge-		aantal	in 1973 meer ge-	
	onder-	kocht dan in +	1970	onder-	kocht dan in +	1970
	zochte			zochte		
	bedr.	aantal	%	bedr.	aantal	%
Handelaren	34	12	35	27	22	81
Verwerkers	40	19	48	10	7	70

Duidelijk blijkt, dat in grootteklasse II - dus bij de bedrijven, die toch al veel inlands rondhout aankochten - het aantal bedrijven, dat in 1973 meer inlands rondhout is gaan kopen relatief veel groter is dan in grootteklasse I. Dit is ook wel begrijpelijk: de grootste ondernemingen zijn nu eenmaal beter in staat een dergelijk groot aanbod op te vangen, zowel financieel als technisch en organisatorisch. Bij de verwerkende bedrijven vormde de productiecapaciteit van het verwerkend gedeelte van het bedrijf daarbij min of meer een plafond in de hoeveelheid, welke men kon aankopen. Het is aannemelijk, dat uitbreiding van deze productiecapaciteit op grond van dit eenmalig grote aanbod niet werd overwogen.

Aan de 60 bedrijven, die in 1973 meer inlands rondhout hebben aangekocht dan ongeveer drie jaar daarvoor, is gevraagd naar de

oorzaak van deze grotere aankoop: het grotere aanbod door de storm, een streven naar vergroting van de onderneming of eventueel een andere oorzaak. Nu is er in het algemeen op elk bedrijf, zolang dat nog winstgevend is een streven naar vergroting aanwezig als gevolg van een streven naar inkomensmaximalisatie. Bij handelaren kan een vergroting van het bedrijf in het algemeen geleidelijk verwezenlijkt worden, bij de verwerkers gaat dit samen met uitbreiding van het aantal verwerkende machines of inzet van nieuwe machines met een grotere verwerkingscapaciteit. Bedrijfsvergroting verloopt daardoor min of meer schoksgewijs. Bij dit soort bedrijven kan het daardoor voorgekomen zijn, dat er wel een streven naar vergroting op lange termijn aanwezig is, terwijl de hoeveelheid aangekocht rondhout op korte termijn gelijk is gebleven.

Voor de ondernemers, welke antwoordden dat zowel het grotere houtaanbod als een streven naar vergroting van het bedrijf de oorzaken van een grotere aankoop van inlands rondhout zijn geweest, is de eigenlijke oorzaak het streven naar vergroting. Het grotere aanbod door de storm heeft er dan slechts toe bijgedragen, dat de bedrijfsvergroting in versneld tempo heeft kunnen plaatsvinden. Ook de sinds 1970 gestegen vraag naar rondhout en naar eindprodukten, welke wel als oorzaak is genoemd, heeft het slechts mogelijk gemaakt dat dit streven naar vergroting gerealiseerd kon worden.

Centraal heeft bij de vraagstelling echter gestaan of de storm tot een grotere aankoop van inlands rondhout heeft bijgedragen. Deze vraag kon bij de handelaren door 26 van de 34 bedrijven (76%) bevestigend worden beantwoord, bij de verwerkers door 20 van de 26 bedrijven (77%). Voor de sinds ongeveer 1970 gelijkgebleven of zelfs kleinere aankopen aan inlands rondhout door de overige bedrijven kunnen de volgende oorzaken worden genoemd:

1. Een algehele capaciteitsvermindering als gevolg van:
  - a. persoonlijke oorzaken, bijvoorbeeld ouderdom of slechte gezondheid van de ondernemer, het ontbreken van een bedrijfsopvolger, etc.,
  - b. bedrijfseconomische oorzaken, bijvoorbeeld financieringsproblemen of personeelsgebrek;
2. De stormen van 1972 en 1973. Deze waren er bijvoorbeeld oorzaak van, dat rondhoutverhandelende loonbedrijven veel meer loonwerk te doen kregen (bij de ruiming van het stormhout), waardoor de aan- en verkoop van rondhout meer naar de achtergrond werd verschoven. Rondhoutzagerijen kregen na de storm meer hout aangeboden om in loon te verzagen dan daarvoor. Het aandeel te verzagen "eigen" hout moest toen vanwege de begrenste productiecapaciteit van de machine(s) wel afnemen. Ook waren de stormen oorzaak van een minder goede verkrijgbaarheid van bepaalde (vooral lichtere) sortimenten bij de houtproducenten. Deze zagen namelijk hun jaarlijks te oogsten hoeveelheid hout reeds ver overschreden met voornamelijk

vrij zwaar hout; oogst en verkoop van het lichtere hout stelde men daarop uit. Kopers van dit sortiment waren hierdoor genoodzaakt buitenlands hout aan te kopen.

3. Een aantal ondernemers welke hun inkomen gedeeltelijk uit een andere bron verkregen dan de inlands rondhoutbranche ging minder aandacht aan inlands rondhout besteden. Daardoor liepen hun aankopen hiervan terug.

## 6. Slotbeschouwing en samenvatting

Vanuit rationeel oogpunt heeft een zelfstandige handel slechts reden van bestaan, wanneer haar inschakeling een doelmatiger verloop van de goederenstroom van producent naar verbruiker tot gevolg heeft en daardoor economisch voordeel voor alle betrokkenen oplevert.

Het produceren van goederen - waaronder ook hout - heeft alleen zin, als deze op de juiste tijd en plaats en in de gewenste kwantiteit en variëteit ter beschikking komen van de gebruiker. Distributie van goederen is onverbrekkelijk verbonden aan de produktie van die goederen. Het nut van de functies, die door de handel bij de distributie worden vervuld komt naar voren als gelet wordt op de functies welke worden vervuld in het brede kader van de maatschappelijke doorstuwung. Centraal hierbij staat het overbruggen van de verschillen tussen de gevraagde en de aangeboden hoeveelheden. Dergelijke verschillen komen tussen alle elkaar opvolgende stadia in de materiële produktie voor alsmede tussen de laatste fase van het produktieproces en de consumptieve aankoop. Na het ontstaan van handelsgeledingen tussen deze verschillende stadia verloopt de distributie van het geproduceerde gelijkmatiger en met minder weerstanden dan tevoren. Men kan de handelstaken dan ook wel vergelijken met lagers tussen de opeenvolgende fasen van de materiële produktie en de consumptie.

Het ontstaan en de ontwikkeling of het voortbestaan van bepaalde afzetkanalen berusten op kosten- en verkoopstrategische overwegingen. Kostenoverwegingen hebben een zeer grote invloed op elk afzetkanaal. De kosten van de doorstuwung van goederen zijn minimaal, indien de totale kosten van sorteren, transport, krediet en marktinformatie zo laag mogelijk zijn.

De opvatting, dat de kosten van doorstuwung het laagst zijn indien het aantal transacties verband houdend met de doorstuwung van het hout van producent naar gebruiker minimaal is, is niet juist. Men moet niet uitsluitend letten op de fysieke stroom van goederen, maar ook op andere voor de doorstuwung van het produkt van producent naar gebruiker van belang zijnde stromen, zoals bijvoorbeeld:

- de stroom van informatie; deze stroom bevat alle informatie, die van belang kan zijn om de doorstuwung van het hout van producent naar eindverbruiker te bevorderen (zie paragraaf 1.5);
- de stroom van krediet; er kan geruime tijd verlopen tussen het tijdstip van het ontvangen of plaatsen van een order en de levering van de goederen. Zo kan het bijvoorbeeld zelfs enige maanden duren voordat hout, dat op stam is gekocht, wordt geruimd. Daarmee zijn vaak belangrijke geldbedragen



gemoeid. Om dit te kunnen financieren wordt er vaak met krediet gewerkt (zie paragraaf 1.4.3).

Genoemde "stromen" dienen bij het analyseren van de functies van de handel in ogenschouw te worden genomen, waarbij gelet dient te worden op het belang van alle betrokkenen en op dat van de samenleving of volkshuishouding als geheel.

Bovenstaande beschouwing heeft betrekking op de produktiekolom "hout" als geheel. Deze produktiekolom bestaat uit een aantal geledingen of bedrijfstakken. Ook deze afzonderlijke bedrijfstakken dienen te blijven streven naar een zo efficiënt mogelijke aanpak van de problemen van de sector waarin zij werkzaam zijn.

Hoewel in het onderzoekjaar 1973 het aanbod van inlands rondhout als gevolg van de stormen groter was dan in andere jaren blijft ons land bij het dekken van de jaarlijkse houtbehoefte voor het grootste deel aangewezen op invoer van hout. Naar schatting wordt er slechts ca. 10% van onze houtbehoefte in eigen land geteeld. Enerzijds is het voor de houtproducent een gunstige omstandigheid, dat de vraag naar hout vele keren groter is dan het aanbod van inlands hout, anderzijds is het gevolg daarvan dat de inlands rondhoutmarkt in sterke mate onder invloed staat van de internationale houtmarkt.

In de bos- en houtsector hebben - evenals elders in het bedrijfsleven - de lonen sinds de vijftiger jaren een snelle stijging ondergaan. In de prijs van het inlandse hout kunnen deze loonstijgingen echter meestal niet worden doorberekend, omdat deze sterk gebonden is aan de houtprijs op de wereldmarkt. De uiteindelijke bedrijfsresultaten - zowel van bosbedrijven als van de rondhouthandel - worden door deze loonstijgingen nadelig beïnvloed. Toekomstige loonstijgingen zullen eveneens een negatieve uitwerking op de bedrijfsresultaten hebben. Gezocht zal dan ook moeten worden naar compenserende kostenbesparingen, bijvoorbeeld door middel van rationalisatie van de produktie en de afzet. Een goed hulpmiddel daarbij kan samenwerking zijn.

Door een aantal inlands rondhouttelers wordt momenteel getracht om door middel van samenwerking te komen tot gunstiger kwantitatieve verhoudingen bij de houtafzet. Daarmee wordt door deze boseigenaren getracht een gedeelte van de collecterende functie van de rondhouthandel over te nemen. De andere taken, zoals transport, sortering, e.d. zullen vermoedelijk wel altijd aan de houthandelaar voorbehouden blijven, aangezien deze een sterke specialisatie en ook veel investeringen vergen.

Uit het onderzoek is onder meer gebleken, dat bij de rondhouthandelaren over het algemeen slechts een geringe belangstelling voor samenwerking bestaat. Gezien deze geringe belangstelling lijkt het voor een bedrijfstak als de rondhouthandel dan ook gewenst eventueel deze samenwerking te zoeken in een vorm, waarbij slechts op bepaalde terreinen wordt samengewerkt, namelijk die

waarop men gemeenschappelijke belangen heeft. Het grote struikelblok voor samenwerking van bedrijven in welke vorm of op welk terrein dan ook is vaak de persoonlijke ondernemingsvorm van de bedrijven. Een veel gemaakte opmerking in dit verband is, dat men bij samenwerking niet meer "eigen baas op eigen erf" zou zijn. Het is echter de vraag, of bij gezamenlijke exploitatie van een machinepark of een ander bedrijfsonderdeel een groter stuk zelfstandigheid verloren gaat dan bij het inschakelen van derden, zoals bijvoorbeeld een loonbedrijf.

Bij het volledig samengaan van bedrijven (fusie) moeten de partijen een belangrijk gedeelte van hun persoonlijke vrijheid opgeven. Toch zou volledige samenwerking een mogelijkheid kunnen zijn om tot aanzienlijk betere bedrijfsresultaten te komen. Deze betere resultaten zijn in het belang van zowel de betrokken bedrijven als de gehele sector waarin zij werkzaam zijn.

#### Samenvatting 1)

1. Van oudsher heeft de handel een belangrijke rol gespeeld bij de gang van goederen - waaronder ook hout - van de producent naar de consument. Reeds in de Middeleeuwen kwam in ons land de internationale houthandel op gang, doordat toen reeds het Nederlandse bos niet meer ten volle kon voorzien in de behoefte aan hout voor de woning- en scheepsbouw. In latere jaren werd bovendien een belangrijk deel van het ingevoerde hout na in ons land een be- of verwerking te hebben ondergaan weer uitgevoerd. Zo tekenden zich in de loop van de tijd gespecialiseerde productie- en verbruikscentra af. Belangrijke productiecentra waren in die tijd Midden-Duitsland, de Scandinavische landen en de landen rond de Oostzee. Productie- of overschotgebieden kunnen veranderen in tekortgebieden, waardoor zich de handelstromen kunnen gaan wijzigen: Nederland werd in de vorige eeuw van afnemer van Duits hout veel meer een bemiddelaar bij de dekking van het houttekort in het Rijngebied. Dergelijke ontwikkelingen kunnen zich - ook tegenwoordig - zowel regionaal, nationaal als internationaal voordoen.

In onze huidige samenleving is de produktie van goederen in het algemeen geheel gericht op het ruilverkeer, waarbij de ruil op de markt tot stand komt. Daarbij is het voor elke producent een voortdurende zorg om zijn produktie zo goed mogelijk aan de wensen van zijn afnemers aan te passen. Te zamen met de vraag naar de optimale doorstuwingsrichting van de nog te verrichten produktie vormt dit het studie-object van de marktkunde, die door MEULENBERG (1971) als volgt wordt gedefinieerd: "De marktkunde bestudeert de

---

1) De voor de tekstdelen vermelde nummers corresponderen met de in het rapport onderscheiden hoofdstukken.

produktie- en afzetbeslissingen van één of meer ondernemingen vanuit de gezichtshoek, hoe het aanbod en de vraag binnen het kader van het gestelde bedrijfsdoel naar plaats, tijd, hoeveelheid en kwaliteit zo goed mogelijk op elkaar kunnen worden afgestemd". Het marktstructuuronderzoek houdt zich bezig met een onderdeel van de marktkunde, namelijk met de wijze waarop, waarheen en in welke hoeveelheden de goederen van producent naar verbruiker gaan. Als bemiddelaar tussen producent en verbruiker treedt veelal de handelaar op. Zijn taak bestaat uit het verzamelen van de producten en de distributie ervan na hergroepering. Deze taak voert hij uit door middel van sorteren, voorraad houden, transport, krediet, marktinformatie en - met behulp van het prijsmechanisme - de regulering van vraag en aanbod naar hoeveelheden.

2. Over 1973 is een marktstructuuronderzoek naar de inlands rondhouthandel verricht met als doel om, zowel in kwalitatieve als in kwantitatieve zin, inzicht te verkrijgen in de handelskanalen waardoor het inlands rondhout van de producenten (boseigenaren en andere houttelers) naar de diverse verbruikers stroomt. Daartoe is een mondelinge enquête uitgevoerd onder 61 inlands rondhouthandelaren en 50 inlands rondhoutverwerkende bedrijven. Onder rondhoutverwerkende bedrijven zijn hier de bedrijven verstaan waar het rondhout als gevolg van bepaalde behandelingen zijn ronde vorm verliest. De bedrijven waar rondhout wordt bewerkt, dat wil zeggen waar het een behandeling ondergaat waarbij het zijn ronde vorm niet verliest (zoals kruinen, punten of verduurzamen) zijn ingedeeld bij de rondhouthandel. De bedrijven die zowel rondhout verhandelen als verwerken zijn onder verwerkende bedrijven gerangschikt. Te zamen vormden de geënquêteerde bedrijven een steekproef uit 620 inlands rondhoutkopende ondernemingen, welke tevoren door middel van een schriftelijke, inventariserende enquête werden geregistreerd.

3. Uit de bij de steekproefbedrijven verzamelde gegevens bleek na aggregatie, dat in 1973 in totaal 1.355.100 m<sup>3</sup> rondhout door de gehele onderzochte bedrijfstak rechtstreeks bij boseigenaren is aangekocht: 1.073.900 m<sup>3</sup> door rondhouthandelaren en 281.200 m<sup>3</sup> door rondhoutverwerkende bedrijven. Bij deze rondhoutverwerkende bedrijven kwam daarnaast nog 507.900 m<sup>3</sup> inlands rondhout terecht via rondhouthandelaren. Zelf betrokken de handelaren 554.800 m<sup>3</sup> van collega's (fig. 4.1). Dit betekent, dat dit hout - 41% van de 1.355.100 m<sup>3</sup>, die in totaal bij de inlands rondhoutproducenten is aangekocht - door de handen van minstens twee handelaren is gegaan voordat het aan een binnenlands verwerkend bedrijf werd geleverd, werd geëxporteerd of er een andere eindbestemming aan werd gegeven.

De aangekochte hoeveelheden bestonden overeenkomstig de samenstelling van het Nederlandse bos hoofdzakelijk uit naaldhout. Bij de boseigenaren werd het hout overwegend op stam gekocht, in

mindere mate in de vorm van geveld langhout en het kleinste deel als sortimenten. Bij de rondhouthandel daarentegen werd overwegend tot sortimenten opgewerkt hout aangekocht; de bij hen aangekochte hoeveelheid langhout was van ondergeschikte betekenis.

4. Als gevolg van het grotere aanbod na de stormen van november 1972 en april 1973 was de gezamenlijke eindvoorraad inlands rondhout in het onderzoekjaar 244.400 m<sup>3</sup> groter dan de gezamenlijke beginvoorraad. Onder de bestemmingen, die het inlands rondhout kreeg, nam de export een belangrijke plaats in: 541.900 m<sup>3</sup> werd aan buitenlandse afnemers verkocht. Deze hoeveelheid bestond in hoofdzaak uit vezel- en spaanplatenhout (430.600 m<sup>3</sup>). Op de diverse binnenlandse eindbestemmingen kwam 832.800 m<sup>3</sup> terecht.

5. De kleinere bedrijven zouden door middel van samenwerking mogelijkheden kunnen krijgen om te profiteren van de voordelen van grote bedrijven, vooral waar het gaat om kapitaalintensieve investeringen. Toch is er noch bij de rondhouthandel noch bij de rondhoutverwerkende bedrijven een duidelijke neiging tot samenwerken aangetroffen. De mogelijke oorzaken daarvan kunnen zijn:

- dat de voordelen van samenwerking onvoldoende worden ingezien,
- dat de individuele ondernemer bevreesd is voor eventueel verlies van zijn vrijheid van handelen.

Door berekening kon de arbeidsbezetting ten behoeve van de handel in inlands rondhout in 1973 worden vastgesteld. Deze bedroeg, administratief personeel niet meegerekend, 860 manjaren verdeeld over zelf meewerkende ondernemers (110 manjaren), volwaardige werknemers (688 manjaren) en zgn. "losse" werknemers, zoals studenten, vakantiekrachten, AOW-ers, e.d. (62 manjaren). De arbeidsbezetting bedroeg voor werkzaamheden in het bos 735 manjaren, voor werkzaamheden op de werf 57 manjaren en voor het rondhouttransport over de weg 68 manjaren (tabel 5.3).

Over het algemeen was van een ver voortgeschreden mechanisatie bij de inlands rondhouthandel geen sprake. Mechanisatie kwam hoofdzakelijk voor bij de grotere ondernemingen. Bij de kleinere bedrijven is in het algemeen mechanisatie van enige betekenis slechts realiseerbaar door middel van samenwerking.

Door 43 van de onderzochte bedrijven werd ook buitenlands rondhout aangekocht. Daarvoor werd door 27 bedrijven (63%) als reden gegeven, dat het door hen gewenste sortiment of houtsoort niet of in onvoldoende mate in inlands hout verkrijgbaar was. Hoofdzakelijk ging het daarbij om lange heipalen, licht paalhout en papierhout. Door 11 bedrijven (26%) werd als reden voor de aankoop van geïmporteerd rondhout de betere kwaliteit ervan genoemd.

6. Vanuit rationeel oogpunt heeft een zelfstandige handel slechts reden van bestaan wanneer door haar inschakeling een doelmatiger verloop van de goederenstroom van producent naar verbruiker

wordt bereikt dan wanneer zij niet zou zijn ingeschakeld. Bij de functies welke door de handel in het brede kader van de maatschappelijke doorstuwing worden vervuld staat het overbruggen van de verschillen tussen gevraagde en aangeboden hoeveelheden centraal. Door haar optreden verloopt de doorstuwing van de goederen gelijkmatiger en met minder weerstanden dan tevoren.

Van zeer grote invloed op het ontstaan en het voortbestaan van afzetkanalen zijn de kosten die deze afzet met zich meebrengt. Bij het beoordelen van deze afzetkosten alsmede bij het analyseren van de functies van de handel dienen naast de fysieke stroom van goederen ook de niet-fysieke stromen, zoals de stroom van informatie en de stroom van krediet in ogenschouw te worden genomen.

Doordat naar schatting slechts ca. 10% van de Nederlandse houtbehoefte kan worden gedekt met in eigen land geteeld hout staat de inlands rondhoutmarkt onder sterke invloed van de internationale houtmarkt. Hierdoor is het niet mogelijk de sinds de vijftiger jaren optredende loonkostenstijgingen in de prijs voor inlands rondhout door te berekenen. Samenwerking tussen bedrijven zou mogelijkheden kunnen bieden om te komen tot compenserende kostenbesparingen. De belangstelling voor samenwerking bleek echter bij de onderzochte bedrijven slechts gering te zijn.

## Literatuur

- Dreesman, A.C.R., E.van der Wolk: Dynamiek in de distributie, Amsterdam, Intermediair/Deventer, Kluwer B.V., 1975.
- Lammerts van Bueren, E.M. : Samenwerking bij de inlandse houtafzet - waarom en hoe?, Nederlands Bosbouw Tijdschrift, 9 (1974) 163-170 en 10 (1974) 189-199
- Mantel, K. : Holzmarktlehre, Melsungen, Verlag J.Neumann-Neudamm, 1973.
- Malcolm, A.G. : De houthandel van Nederland, Amsterdam, N.V. H.van der Marck's Uitgevers Mij., 1930.
- Meulenberg, M.T.G. : Inleiding tot de marktkunde, Utrecht, Het Spectrum N.V., 1971.
- Rich, S.U. : The marketing of forest products, New York, McGraw-Hill Inc., 1970.