

Houthandelaren zijn de schakel tussen bosbeheerders en de houtverwerkende industrie. De handelaren kennen de marktvraag naar hout en proberen die te bedienen. Uit gesprekken met een aantal handelaren blijkt dat veel bosbeheerders echter nauwelijks weten wat een houthandelaar doet, waar hij de prijs op baseert en wat een beheerder zou kunnen doen om meer waarde uit zijn bos te halen en na oogst een gezonder bos over te houden. Let wel, het lijkt misschien een wat negatief verhaal, maar het is volgens de handelaren goed bedoeld en richt zich nu even vooral op de zaken die beter kunnen. In het belang van het bos en de boseigenaar!

Houthandelaren missen betrokkenheid van de boseigenaar

— Geert van Duinhoven (redactie)

> Bosbeheerders zouden zich wat meer moeten realiseren hoe een houthandelaar werkt en waarom hij dat zo doet. Dat zeggen veel houthandelaren als je ze vraagt naar hun ervaringen met beheerders. En dat is eigenlijk wel opmerkelijk want de houthandelaar is voor die beheerder toch de laatste schakel in het bosbouwproces. Iemand dus waar je mee zou moeten kunnen lezen en schrijven. In de Nederlandse markt is meestal sprake van de exploiterende rondhouthandel: de handelaar koopt het hout op stam en verzorgt met eigen machines of ingehuurd machines de oogst en het transport. Deze vorm van handel is ontstaan als antwoord op het vaak versnipperd aanbod. De handel is de cruciale schakel om al dat diverse aanbod om te vormen naar continue stromen van gevraagde sortimenten in de verschillende verwerkende industrieën in binnen- en buitenland.

Langjarig plan

Jan Beekhof is eigenaar van Rondhout Boxmeer

in het Brabantse Groeningen. Hij zit al decennialang in het vak en qua verkoop van hout aan de industrie heeft hij veel langdurige contacten en contracten. Maar qua inkoop is het volgens hem een 'totale chaos'. Beekhof: "Ik probeer zoveel mogelijk met boseigenaren langdurige contacten te onderhouden en gelukkig lukt dat in een aantal gevallen ook heel goed. Maar vaak zie je dat een eigenaar de ene keer met die handelaar in zee gaat en dan weer met een andere handelaar. En dan let hij vooral op de prijs die hij kan krijgen voor zijn opstand. Maar je wil als handelaar graag meedenken met zo'n beheerder: als je dit jaar nu dat deel dunt, en dan over vijf jaar dat andere deel, dan heb je over vijftien jaar prachtig oogstbaar hout. Je zou als handelaar graag samen met een beheerder een langjarig plan maken waar vervolgens beiden beter van kunnen worden." Helaas is de huidige inkoopmarkt anders, merkt Beekhof net als veel van zijn collega's. De boseigenaar wil dit jaar geld verdienen dus moet er nu een houthandelaar komen. En wie het meest

biedt, mag aan het werk gaan. Het verschilt per eigenaar, maar te vaak merken houthandelaren dat de boseigenaar eigenlijk alleen maar stuurt op korte termijn het geld. Meestal kijken ze daarna niet meer hoe het oogstwerk zelf verloopt. De kwaliteit van de handelaar gaat voor veel beheerders gelijk op met de prijs die een handelaar biedt. Terwijl de boseigenaar samen met de handelaar juist heel goed zou kunnen kijken naar de toekomst van het bos.

Hogere prijs

En de boseigenaar zou zich ook kunnen verdiepen in de markt voor het hout. Verkoop op stam betekent dat de boseigenaar goed moet weten welke kwaliteiten en dikten er in het bos staan en wat die dus kunnen opbrengen. En tegelijk ook proberen te begrijpen wat het de handelaar kost om die opbrengst te realiseren: de houthandel financiert de exploitatie en het transport al voordat hij een opbrengst van het afgeleverde hout kan inboeken. Risico's van het niet tijdig kunnen





Foto: Hans van den Bos, Bosbeeld

“De meeste beheerders hebben geen benul van de sortimenten in hun opstand, geen benul van de prijzen en geen benul van de gebruiksmogelijkheden”

vinden de juiste afzet, afnemers die hun specificaties of prijzen aanpassen aan veranderende markt, planning van transport en exploitatie etc. zijn bij verkoop op stam allemaal de verantwoordelijkheden die de houthandel van de eigenaar overneemt. Volgens Jasper de Groot van Parenco Hout bv hebben de meeste eigenaren over deze zaken geen besef. “Als ik als handelaar door een bos loop, kan ik inschatten hoeveel hout geschikt is voor pallets, hoeveel er geschikt is voor bijvoorbeeld finer of balken of hoeveel alleen geschikt is voor krullen. Op basis van die inschatting maak

ik een prijs voor de beheerder voor het gehele perceel. Het risico dat ik dat hout uiteindelijk voor een mindere prijs kan doorverkopen is voor mij. Net als dat ik ook geluk kan hebben en blijkt dat ik het hout beter kan doorverkopen omdat het toch geschikt is voor hoogwaardiger toepassingen. Je zou hopen dat dit een spel zou zijn tussen beheerder en houthandelaar, maar dat is het zelden. De meeste beheerders hebben geen benul van de sortimenten in hun opstand, geen benul van de prijzen en geen benul van de gebruiksmogelijkheden. Ik vind dat jammer voor mijzelf omdat ik als vakman graag met beheerders in de slag ga over de kwaliteit van een opstand. Maar het is ook jammer voor hen zelf. Deze houding laat zien dat hij niet echt begaan is met de opstand en met het product dat hij kan leveren. Ik denk dat een bosbeheerder regelmatig een hogere prijs kan bedingen als hij zou weten wat het hout waard kan zijn. Zo zie ik vaak dat een bos geveld moet worden van de eigenaar, maar waarvan ik denk dat het veel te vroeg is. Als je dat bos nog tien of

vijftien jaar laat staan, heb je echt iets waar je geld aan kunt verdienen.”

Opleiding

Wat dat betreft is het in Duitsland beter en meer professioneel geregeld, vinden sommigen houthandelaren. Richard ten Bulte heeft net over de grens bij Winterswijk een houtbedrijf waar hij naast zijn houthandel ook eigen vloeren en meubels maakt. “Hier worden de prijzen van de verschillende sortimenten min of meer centraal bepaald door het Forstamt. Dus dat gaat professioneel. Daarnaast zie je dat bijna alle beheerders een opleiding hebben die, in tegenstelling tot in Nederland, verder gaat dan louter natuurbeheer. Het zijn bosbouwers die weten over de houtmarkt, weten over de afzet. Die betrokkenheid vind ik heel mooi en waardevol. Die betrokkenheid mis ik helaas te vaak bij Nederlandse eigenaren.”

Maatwerk

Die betrokkenheid van de boscigenaar missen de handelaren ook in het bos. Veel eigenaren komen nauwelijks in het bos om te beoordelen of het werk netjes en volgens plan wordt uitgevoerd. En dat is jammer want tijdens de uitvoering is er nog van alles bij te sturen. Boscigenaren willen dat er niet gewerkt wordt bij te natte omstandigheden. Maar wat is te nat? En kun je bij natte omstandigheden toch nog iets doen? Kun je op een andere manier werken, op een andere plek? Dat soort maatwerk-overleg missen de handelaren. Terwijl daar heel veel winst te behalen valt voor het bos, de boscigenaar en de handelaar. Beekhof: “Je wilt als handelaar eigenlijk beter weten wat de eigenaar met zijn bos wil. Dan kun je daar op inspelen bij de dunning of velling. Nu moet je maar een beetje raden en doen wat jij als handelaar het beste vindt. In goed overleg zou je samen veel verder komen.”

Andere kijk

Overigens merken de houthandelaren niet alleen een gebrek aan betrokkenheid bij de kleinere particuliere boscigenaar, maar soms ook bij de grotere. Zeker bij inschrijvingen door bijvoorbeeld de Bosgroepen komt er een heel groot pakket, heel gedetailleerd, papier. Op basis daarvan moet de handelaar dan een prijs gaan maken voor het werk. Maar zo ervaren velen: hoe gedetailleerd het ook is, heel vaak zie je grove fouten en zaken die in het veld anders zijn dan op papier. De uitnodiging voor een inschrijving lijkt helemaal van achter een bureau te zijn geschreven, zonder dat er echt in het veld bekeken is wat er moet gebeuren. Bijvoorbeeld de ontsluiting van het bos is in de praktijk vaak anders dan op papier en dat heeft nogal wat consequenties voor de manier waarop het bos geveld of gedund kan worden. De Groot van Parenco: “Ik vind het altijd erg leuk om de boscigenaar uit te nodigen op de harvester. Dat alleen al geeft zo’n boscigenaar een heel andere kijk op zijn bos en op de manier van oogsten. Ik probeer met de boscigenaar het gesprek aan te gaan over de vraag: hoe wil je het bos achter laten en hoe ga je om met de communicatie met de recreanten en omwonenden.”