

Meindert Bruggemans is regiobeheerder bij Bosgroep Midden Nederland. Hij is eerste contactpersoon voor de leden van de Bosgroep op de Veluwe en in Flevoland. Zijn werkzaamheden bestaan uit advisering, voorlichting, maken van werkplannen, boomcontroles, en het verkopen van het hout wat vrijkomt bij het bosbeheer. Daarnaast is hij projectleider en keurmeester van de jaarlijkse Rondhoutveiling.

— Renske Schulting & Jeroen van der Horst (redactie)

> *Wat versta je onder kwaliteitshout?*

“Het mooie van hout is dat het een herwinbare grondstof is. Hout groeit continu door, is een prachtig product en zal altijd zijn waarde houden. Kwaliteitshout is voor mij hout wat een mooie, duurzame toepassing krijgt: vloeren, meubels, balken, instrumenten. Hout dat eindigt als papier, spaanplaat of paardenkrullen noem ik geen kwaliteitshout. Binnen het kwaliteitshout is er onderscheid in zaaghout en topkwaliteit hout. Zaaghout is recht en noestvrij hout dikker dan 30 cm. Het topsegment met nog hogere prijzen is fineerhout en hout voor specifieke toepassingen zoals hurley sticks.”

Waar gaat het hout uit ons bos heen?

“Het meeste hout wat uit het Nederlands bos komt is bulkhout, dat is het middensegment wat het meest leverbaar is. Het laagwaardige hout van de bulk is bestemd voor spaanplaat en OSB (Oriented Strand Board, plaat gemaakt van schilfers hout die met een bindmiddel zijn geperst, red.) en gaat voornamelijk naar het buitenland, naar fabrieken in België en Duitsland. Het hoogwaardiger hout zoals douglas langhout gaat naar Duitsland, maar ook een deel naar regionale Nederlandse zagerijen. Ook het kist- en profielhout gaat veelal naar zagerijen in de regio.”

Wat zijn de beste bomen voor de houtverkoop?

Bij de beoordeling van de houtwaarde van de bomen in een perceel bos let Bruggemans op de rechtheid, noestvrijheid en de omvang van de partij. Voor alle bomen is een rechte stam en weinig of kleine zijtakken belangrijk voor een goede houtprijs. “Uiteraard is een dikkere boom meer waard dan een dunne. Voor de reguliere handel, het bulkhout, ligt de maximale diameter van het hout rond de 60 cm, gemeten op de dikste plek van de boom. Maar voor topkwaliteit hout voor bijzondere toepassingen mag de diameter dikker zijn. Op grotere schaal bekeken is ook de hoeveelheid van het aanbod in de bosopstand van belang. Je moet toch minimaal een vrachtwagen ($\pm 30 \text{ m}^3$ per sortiment, maar liefst meer) hebben om te kunnen spreken van een verkoopbaar volume.”

Op zoek naar het mooie kwaliteitshout

Interview Meindert Bruggemans

Foto's: Rino Jans

Is opsnoeien waardevol?

Om mooi hout te krijgen kan opsnoeien nuttig zijn. Door vroeg te beginnen (‘bomen dunner dan een bierviltje’) kan door het opsnoeien van de onderste zijtakken een stam zonder noesten worden gekweekt. “Volgens mij moet je geen takken opsnoeien (ook geen dode) die dikker zijn dan 3 cm, want dan is er meer kans op schimmels en verkleuring. Als je gaat opsnoeien op alleen de kansrijkste (rechte en vitale) bomen, blijven kosten en opbrengsten in balans. Ik ga geen kisthout opsnoeien.”

Bij de QD-methode worden de mooiste bomen opgesnoeid en daarna flink vrijgezet. Hoe kijk je daar tegenaan? “Ik heb wat vragen bij de QD-methode vanwege de groeisput die een QD-boom krijgt. Een boom met fijne gelijkmatige jaarringen heeft een goede houtkwaliteit. Fijn-ringigheid krijg je met een langzame gelijkmatige groei. Deze traditioneel geteelde bomen brengen op de veiling veel geld op. Ik weet niet wat QD-geteelde bomen opbrengen, omdat deze nog niet op de veiling hebben gelegen.”

Zie je toekomst voor kwaliteitshout voor berk?

“Berk gaat nu vooral weg als brandhout en de hele mooie exemplaren dikker dan 30 cm naar de rondhoutveiling. Daartussen zit nu nog niets omdat er te weinig afzet en toepassingen zijn in onze regio. Daarbij is er ook concurrentie met Finland en Rusland want daar staat veel goede berk.”

Hoe ziet het ideale bos er uit?

Het ideale bos van Bruggemans is een ongelijkjarig bos bestaande uit verschillende boomsoorten die goed hout opleveren zoals douglas en eik. Want volgens hem is douglas een prachtige snelle groeier en makkelijk in het onderhoud. “Er wordt wel gezegd: douglas telen kan zelfs mijn schoonmoeder, eiken telen is een vak. Maar daarnaast zou ik ook kiezen voor boomsoorten die bijdragen aan de bodemverbetering, zoals linde, haagbeuk en berk. Met een gemengd bos ben je flexibel en kan je inspelen op diverse ontwikkelingen op de houtmarkt. Soorten als lariks en fijnspar zou ik niet kiezen. De lariks zorgt voor extreem zuur strooisel en is in de jeugdfase een concurrent van de douglas. Fijnspar is klimaatgevoelig en zit hier aan de grens van zijn natuurlijke groeiplaats.” Het beheer van zijn wensbos bestaat uit een uitkap/plentersysteem. “Dit vraagt wat meer vakmanschap bij de uitvoering maar levert prachtige bosbeelden op.”

Wat zie je vaak fout gaan in de houding bij bouseigenaren?

“Ik kom nogal eens een onprofessionele houding tegen. Bosbeheer en houtproductie hebben baat bij een juiste timing en continuïteit. Ik zie dat een categorie bouseigenaren moeite heeft met volharding en daadkracht. Je zou het een hobbymatige houding kunnen noemen. Als het beheerplan zegt ‘we gaan dit jaar dunnen, klepelen



de houtkoper en om tot een goede prijs voor het hout op stam te komen.

Bij grotere partijen hout organiseren we regelmatig een zogenaamde onderhandse inschrijving. Hierbij worden geselecteerde bosaannemers en houtkopers uitgenodigd om een prijs te geven voor de partij hout. Dit kan zeker een hogere prijs opleveren dan bij hout op stam. Maar er kunnen nadelen aan zitten. Als de geboden houtprijs hoog is, kan het zijn dat de winstmarges voor de houthandelaar kleiner zijn, met als resultaat dat er sneller gewerkt gaat worden. Dit kan zichtbaar worden in de matige of mindere kwaliteit van het werk en de manier waarop het bos wordt achtergelaten. Er is bijvoorbeeld meer insporing en de paden zijn er slecht aan toe. Hierdoor is er weer meer tijd nodig voor controle en handhaving van de voorwaarden. Dus een hoge houtprijs is niet altijd in belang van de doelen van de eigenaar."

Denk je dat er straks nog wel behoefte is aan kwaliteitshout?

"Ik verwacht dat er altijd behoefte zal zijn aan de grondstof hout. Massief hout zal altijd zijn weg vinden in diverse toepassingen. Er wordt daar-

naast ook gewerkt aan ontwikkelingen en technieken die het hout verder verduurzamen (accoya bijvoorbeeld, gemodificeerd hout). Dus de waarde en toepassingen van hout kunnen daardoor nog verder toenemen dan die nu al is."

Heb je nog tips voor bosbeherend Nederland om in de toekomst meer geld te verdienen met hout?

"Het is verstandig om meer aandacht te besteden aan de houtproductie omdat subsidiestromen nooit zeker zijn. Door het geïntegreerde bosbeheer is het aspect houtproductie wat op de achtergrond geraakt. Door natuurlijke verjonging en het achterblijven van kennis is de houtproductiewaarde van het bos niet vanzelfsprekend gewaarborgd. Er ligt hier een uitdaging om de houtproductie van ons bos weer op te vijzelen. Dus richt je bos zo in dat je spreiding in leeftijd en soorten behoudt. Dus een bos met verschillende leeftijdsklassen, een menging van hoogproductieve soorten en rijkstrooiselsoorten. En dit leeft per opstand gemengd."<

redactie@vakbladnbl.nl

Meindert Bruggemans bezigt met het keuren van hout voor de rondhoutveiling.



of aanplanten', dan wordt daar vaak op het laatste moment nogal eens van afgeweken. De redenen variëren van geen tijd, niet nodig, nu even niet, twijfel etc.. En van uitstel komt nogal eens afstel. Dit is niet goed voor de waarde van het bos, want continuïteit in het beheer is nodig om de houtproductie er in te houden, ook voor de volgende generatie."

Heb je goede ervaringen met het gebundeld aanbieden van hout van verschillende bouseigenaren?

"Vaak is het gunstig want je kunt grotere partijen hout aanbieden, de kosten worden verspreid en door dit alles krijg je een hogere prijs dan wanneer je alles apart had verkocht. De kosten om de bundeling te organiseren zijn lager dan de schaalvoordelen van de bundeling. Maar ik zie ook dat eigenaren eigenwijs zijn en niet mee willen doen omdat ze twijfelen of omdat het moment ze niet uitkomt. Alleen in periodes dat er opeens veel hout ligt zoals bij een storm voelen ze een noodzaak tot samenwerking."

Hoe breng je het hout aan de man?

"De meest gebruikte verkoopmethode is de verkoop van hout op stam. Hierbij is het belangrijk om op de hoogte te zijn van de prijzen van de verschillende sortimenten. Eigenaren die dit zelf doen moeten ook de kwaliteit van hun hout kennen en de blesstaat kunnen interpreteren. Dit alles is van belang voor de onderhandeling met