



foto Jan Oldenburger / Stichting Probos

De Nederlandse rondhoutketen

In de afgelopen zes jaar is er gemiddeld 980.000 m³ Nederlands rondhout met schors in Nederland of het buitenland verwerkt. Naast dit industrieel rondhout wordt er ook nog een aanzienlijk volume rondhout geoogst dat als brandhout wordt afgezet. Wat gebeurt er eigenlijk in deze keten van bos tot aan de eindgebruiker?

— Jan Oldenburger (Stichting Probos)

> Het industrieel rondhout dat jaarlijks op de markt komt, is afkomstig uit bos, andere houtopstanden en solitaire bomen. Probos schat in

dat 10-15 procent van het volume afkomstig is van buiten het bos. Het betreft dan met name populieren uit landschappelijke beplantingen, maar ook andere loofhoutsoorten en in beperkte mate naaldhout.

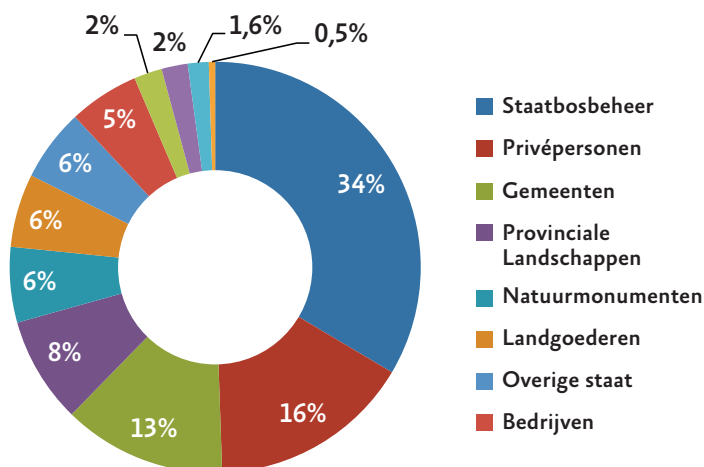
Een analyse van de resultaten over de oogst in het Nederlandse bos in de periode 2001-2013 (zesde Nederlandse bosinventarisatie) laat zien dat tachtig procent van het oogstvolume uit het Nederlandse bos wordt gerealiseerd door 154 boseigenaren die gemiddeld meer dan 1.000 m³ rondhout per jaar oogsten. Staatsbosbeheer, privépersonen en de gemeenten zijn samen goed voor meer dan zestig procent van het oogstvolume uit het Nederlandse bos (figuur 1). Overheden (incl. Staatsbosbeheer) hebben een aandeel van 54 procent binnen het oogstvolume. De meeste boseigenaren kiezen er voor de rondhoutoogst niet in eigen beheer uit te voeren.

Het gebleste volume wordt op stam aangeboden en vervolgens zorgt de rondhouthandelaar en/of bosexploitant dat de oogst en alle daaraan gekoppelde werkzaamheden worden uitgevoerd. Uit het Bedrijfsinformatienet van Wageningen Environmental Research blijkt dat tussen 2011-2015 particuliere boseigenaren gemiddeld meer dan negentig procent van het rondhout op stam hebben verkocht. De rondhouthandel geeft aan dat, Staatsbosbeheer en Natuurmonumenten niet meegerekend, er gemiddeld ongeveer 500-1.000 m³ per verkoop wordt aangeboden.

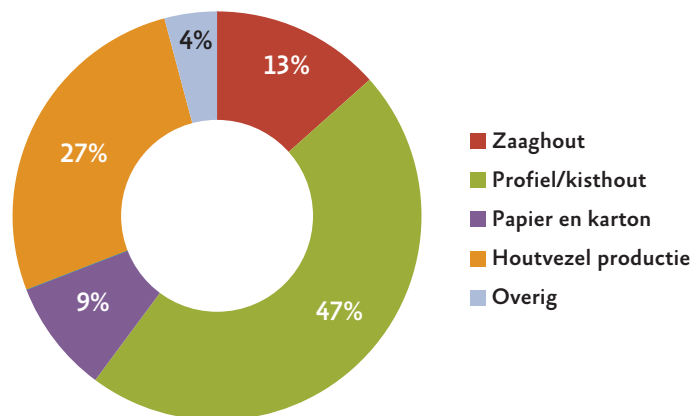
Rondhouthandel

De rondhouthandel vervult binnen de rondhoutmarkt de rol van intermediair tussen het aanbod en de verwerking. Vanwege variatie in aanbod, en in soortensamenstelling als in volume, is het voor een individuele boseigenaar vaak niet moge-

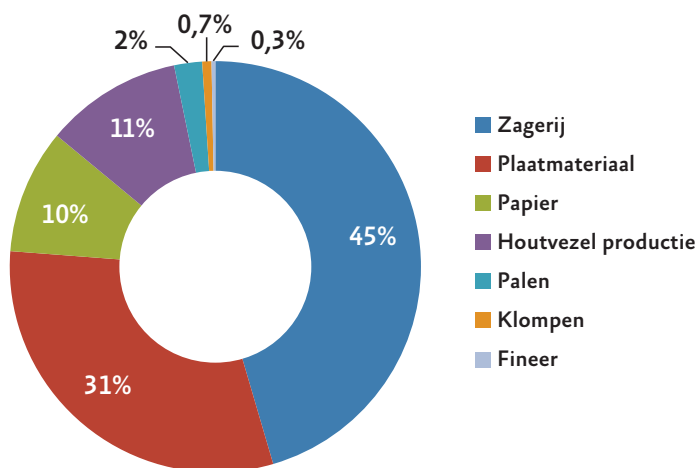
Figuur 1: Verdeling van de oogst in het Nederlandse bos over de verschillende eigenaars categorieën (Bron: 6de Nederlandse bosinventarisatie)



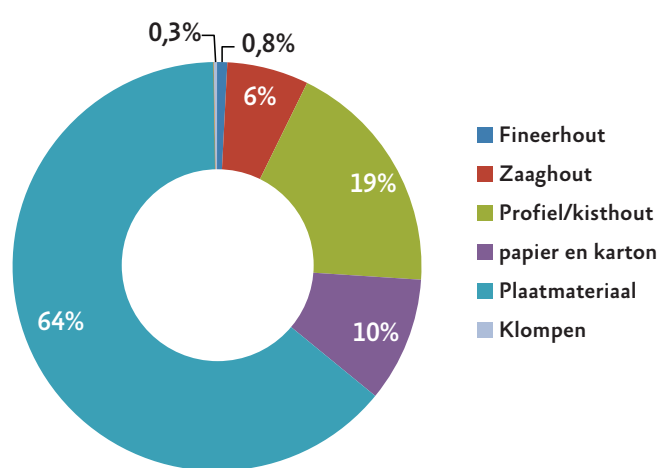
Figuur 3: Gemiddelde verwerking van Nederlands industrieel rondhout in Nederland in de periode 2011-2016 naar type verwerking (510.000 m³ werkhout met schors) (bron: Probos-rondhoutenquête).



Figuur 2: Afzet van het in Nederland geogoste volume industrieel rondhout naar eindgebruikers in de periode 2011-2016 (980.000 m³ werkhout met schors) (bron: Probos-rondhoutenquête).



Figuur 4: Gemiddelde verwerking van Nederlands industrieel rondhout in het buitenland in de periode 2011-2016 naar type verwerking (470.000 m³ werkhout met schors) (bron: Probos-rondhoutenquête).



lijk leveringsgaranties af te spreken of langjarige afspraken te maken met rondhoutverwerkende bedrijven. Voor vooral de grote rondhoutverwerkende bedrijven zijn deze leveringsgaranties en langjarige afspraken echter essentieel om te kunnen opereren. Daarnaast stelt elke rondhoutverwerker eisen aan houtsoort, lengte, diameter (dunne eind en dikke eind), het aangeboden rondhout en fluctueert de vraag binnen en tussen de jaren. Het willen voldoen aan deze eisen en het nemen van het risico vraagt om veel kennis van de rondhoutmarkt. Daarnaast is ook financiële ruimte van belang en deze is bij de meeste boseigenaren onvoldoende aanwezig. De rondhouthandel is wel in staat langjarige afspraken te maken, omdat zij in staat is de oogst volumes van verschillende eigenaren te bundelen en daarnaast rondhout op de markt bij te kopen. Zij hebben daarnaast een grote kennis van het functioneren

van de rondhoutmarkt en nemen het risico en de voorfinanciering voor hun rekening. In Nederland zijn ongeveer 25 rondhouthandelaren actief. Er zijn nog meer bedrijven die rondhout verhandelen, maar voor deze bedrijven is de rondhouthandel geen hoofdactiviteit. De overgrote meerderheid van de rondhouthandelaren is ook bosexploitant en kan dus het op stam ingekochte hout zelf oogsten en verwerken tot de gewenste sortimenten. Daardoor blijft de keten van bos tot eindproducent kort en kan er direct gereageerd worden op een actuele marktvraag. De overige rondhouthandelaren huren aannemers, vaak vaste relaties, in om het door hen op stam ingekochte rondhout te laten oogsten. De meeste rondhouthandelaren, vooral als ze ook bosexploitant zijn, zijn ook in Duitsland en/of België actief. Tijdens het broedseizoen wijken zij met hun machines namelijk bij voorkeur uit naar het

buitenland en dan met name naar deze landen, zodat de machines zo veel mogelijk jaarrond kunnen draaien.

Wereldmarkt

De Nederlandse rondhoutmarkt staat niet op zichzelf. De rondhoutmarkt is een wereldmarkt waarop grote multinationals actief zijn, vooral op het gebied van de productie van plaatmaterialen, papier en karton. Vanwege zijn beperkte omvang is de Nederlandse rondhoutmarkt voor de prijszetting afhankelijk van marktontwikkelingen in het buitenland. Ook waar het gaat om de afzet van het rondhout houdt het niet op bij de landsgrenzen, maar geldt een gebied met een straal van 300 km rondom het bos waar het rondhout wordt geogst als afzet- en inkoopgebied. Afhankelijk van de prijs en de beschikbaarheid van retourvracht zijn langere afstanden mogelijk.

Willemsen Naaldhout

Uit de Probos rondhoutenquête valt op te maken dat in de periode 2011-2016 jaarlijks gemiddeld 980.000 m³ werkhout met schors aan Nederlands rondhout op de markt is gebracht. Ongeveer 45 procent wordt afgezet als zaaghout, 52 procent betreft vezelhout (papier en karton, plaatindustrie en productie houtvezels voor de dierhouderij, etc.) en de laatste 3 procent gaat naar paalhout, klompen, finer en nog een aantal andere kleine toepassingen (figuur 2).

In de afgelopen zes jaar werd gemiddeld 52 procent van het Nederlandse rondhout in Nederland verwerkt en de rest werd geëxporteerd. Deze verhouding tussen binnenlandse verwerking en export zal als gevolg van de sluiting van de zagerij van Willemsen Naaldhout in juni 2017 waarschijnlijk veranderen. Een deel van het door Willemsen Naaldhout verwerkte volume naaldhout (ca. 110.000 m³ werkhout met schors) kan meteen door kleinere Nederlandse rondhoutzagerijen worden verwerkt, maar of en in welke mate het grootste deel van het voorheen door Willemsen verwerkte volume zal leiden tot een verhoogde export dan wel een capaciteitsuitbreiding van de Nederlandse rondhoutzagerijsector en op welke termijn dit zal gebeuren, is op dit moment nog niet in te schatten. In eerste instantie zal het

grootste gedeelte worden geëxporteerd, omdat een uitbreiding van de verwerkingscapaciteit een of meerdere jaren zal vergen.

Afzetmarkten

De figuren 3 en 4 laten zien naar welke afzetmarkten het Nederlandse industrieel rondhout in respectievelijk Nederland en het buitenland in de afgelopen zes jaar werd afgezet. Na de sluiting van Willemsen Naaldhout zijn de zagerij L.H. Verhoeven's Zagerij en houthandel B.V. en de houtvezel producenten Plomp & Zn. B.V., Klein Kromhof Houtvezels B.V. en Martens Houtvezels B.V. de grootste verwerkers van Nederlands industrieel rondhout in Nederland. Samen zijn zij goed voor de verwerking van zestig procent van het in Nederland verwerkte volume. Het geëxporteerde Nederlandse rondhout gaat naar de platenindustrie in België (bijvoorbeeld Norbord in Genk en Spanolux in Vielsalm) en Duitsland (bijvoorbeeld Sonae Arauco in Meppen en Kronospan in Steinheim). Daarnaast wordt er zaaghout geëxporteerd naar bijvoorbeeld Bentheimer-Holz GmbH en Gebr. Eigelshoven GmbH in Duitsland en Lefibo BVBA en I.B.V & CIE in België. Ook verscheept een aantal gespecialiseerde rondhouthandelaren Nederlands eiken-, beuken- en populieren rondhout in containers via de havens van Rotterdam

en Antwerpen door naar China, maar deze export heeft een beperkte omvang.

Toekomstoverwegingen

Vanwege de versnippering van het bosareaal, zowel geografisch als eigendom, het gevoerde bosbeheer, de druk vanuit de maatschappij op het bos en het beperkte oogstvolume is de Nederlandse rondhoutketen zeer uitdagend om in te opereren. Desondanks lukt het bedrijven in de bosexploitatie, de handel en in de verwerking al vele jaren om zich binnen deze keten staande te houden en zelfs tot investeringen over te gaan. Zij zorgen ervoor dat de Nederlandse bosbeheerders en -eigenaren hun rondhout naar die markten kunnen afzetten waar op dat moment de beste prijs voor dat betreffende sortiment verkregen kan worden en daarmee zorgen zij voor een belangrijke economische pijler onder het bosbeheer. Bezien vanuit de uitdagingen die er in de komende decennia op het Nederlandse bos en bosbeheer afkomen is het van groot belang dat beide partijen de onderlinge afhankelijkheid beter op waarde gaan schatten, zodat de Nederlandse rondhoutketen ook in de toekomst haar waarde blijft behouden en de kansen die de toekomst ook zal bieden benut kunnen worden.<

jan.oldenburger@probos.nl



foto Hans van den Bos, Bosbeeld