

DE HOUTBANK, EEN NIEUWE KANS VOOR DE BOSEIGENAAR?

Het Nederlandse bosbedrijf leidt al jarenlang een marginaal bestaan. Om het hoofd boven water te kunnen houden proberen bouseigenaren voortdurend op hun uitgaven te bezuinigen. Sinds 1993 staat het water ze echter tot aan de lippen. Sector en overheid beraadden zich vorig jaar dan ook over de ontstane situatie. Conclusie: een andere wijze van opereren op de houtmarkt, ondersteund door een houtbank voor Nederlands rondhout zou wel eens een uitkomst kunnen bieden. Dit Bos en Hout Bericht geeft een schets van de intussen ontwikkelde varianten.

1995 nr. 1

SBH

STICHTING BOS EN HOUT

INLEIDING

Conjuncturele en structurele veranderingen op de Nederlandse rondhoutmarkt hebben de afgelopen twee jaar een grote invloed gehad op het bedrijfsresultaat van het Nederlandse bosbedrijf. Volgens berekeningen van het Landbouw Economisch Instituut (LEI) is het bedrijfsresultaat van het particuliere bosbedrijf de afgelopen jaren sterk gedaald (tabel 1).



Foto: T. Polman, Nijmegen

Bedrijfsresultaten verbeteren door stijgende houtopbrengsten bij gelijkblijvende kosten

Tabel 1					SBH
Bedrijfsresultaat particuliere bosbedrijven ≥ 5 ha (gulden/ha)					
1989	1990	1991	1992	1993*	
-71	-50	-94	-71	-156	

* voorlopig

De dramatische ontwikkeling in 1993 heeft deels te maken met de structurele veranderingen op de houtmarkt die vooral het vezelhout betreffen. Het slechte bedrijfsresultaat heeft echter ook te maken met het beëindigen van de oude bosbouwsubsidierегeling. Met de stopzetting in zicht hebben bouseigenaren nog massaal geprobeerd bij de uitvoering

van beheersmaatregelen van de oude regeling gebruik te maken. Daarbij hebben zij echter ook kosten moeten maken, die zij terug te vinden in de negatieve bedrijfsresultaten.

Op korte termijn is geen verbetering van de bedrijfsresultaten te verwachten. Daarvoor zijn structurele veranderingen nodig, maar er zijn wel mogelijkheden die tot een verbetering van de bedrijfsresultaten kunnen leiden, zoals:

- A Het realiseren van hogere houtopbrengsten.
- B De toegevoegde waarde van het te verkopen hout verhogen.
- C De exploitatiekosten verlagen.

Deze drie mogelijkheden zijn als opties aan de bouseigenaren voorgelegd. Vervolgens is de optie die de bouseigenaren het meest kansrijk achtten verder uitgewerkt in een houtbank voor Nederlands rondhout.

BEDRIJFSRESULTATEN VERBETEREN

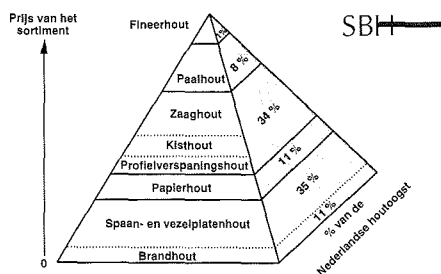
Hogere houtopbrengsten

Verkoopresultaten kunnen verbeteren als de houtopbrengsten stijgen terwijl dit niet tot een verhoging van de kosten leidt. Een belangrijke voorwaarde voor hogere houtopbrengsten is de aanwezigheid van voldoende afzetmarkten voor alle rondhoutsortimenten. De prijzen van de verschillende sortimenten hangen immers nauw met elkaar samen. In figuur 1 is deze relatie aangegeven in de vorm van de prijs/hoeveelheidpiramide. Zo'n piramide werkt als volgt: als bijvoorbeeld de prijs van spaan- en vezelplaat hout daalt, zullen ook de prijzen van de overige sortimenten onder druk komen. Dit effect neemt af als de afzet gericht is op markten die meer specifieke (kwaliteits-) eisen stellen aan het rondhout. Om hogere houtopbrengsten te krijgen is het dus noodzakelijk om te zoeken naar:

- a ruimere afzetmogelijkheden voor de kwalitatief laagwaardigste sortimenten zoals het spaan- en vezelplathout;
- b zoveel mogelijk verschillende afzetmarkten voor de kwalitatief hoogwaardige sortimenten zoals bijvoorbeeld de bouw of de meubelindustrie, die beiden verschillende eisen stellen aan het zaaghout.

Het realiseren van de eerste mogelijkheid is moeilijk, vooral als de markt structureel verandert, zoals in de afgelopen jaren het geval was. Oud papier, oud hout, resthout, zaagsel, houtspaanders en chips hebben het vezel- en spaanplathout immers op grote schaal vervangen. Nieuwe houtverwerkende industrie (OSB, MDF, pulpfabriek, etc) zouden in dit marktsegment verbetering kunnen brengen, maar vragen in de regel investeringen van enkele tientallen tot meer dan honderd miljoen gulden en vaak een lange voorbereidingstijd. Daarnaast zullen grootschalige verwerkers graag langjarige leveringscontracten willen afsluiten met de leveranciers van hun grondstof. Een recent voorbeeld vormt een grote OSB-producent die zich in Nederland wilde vestigen en voor zijn grondstofvoorziening leveringsgaranties wilde hebben. Het

Figuur 1
Onderlinge afhankelijkheid van de prijzen van de verschillende sortimenten



ontbreken van voldoende toezeggingen door de bouseigenaren was een van de redenen waarom de producent voor een andere vestigingsplaats koos. Een leveringsgarantie heeft voor de bouseigenaren het voordeel dat zij hun hout gedeeltelijk gegarandeerd kunnen afzetten. Overigens zal het van alle betrokken partijen in de keten wel een grote inspanning vergen om grote hoeveelheden vezelhout additioneel naast de reguliere oogst op de markt te brengen.

De tweede mogelijkheid is in principe makkelijker te realiseren als het hout ook daadwerkelijk voor de verkoop geleverd wordt. Dit is cruciaal om nieuwe markten te ontwikkelen of aanvullende verwerkingscapaciteit aan te trekken, waarbij langjarige leveringscontracten een

vaak eerste voorwaarde zijn. Als bouseigenaren het aanbod bundelen is hieraan te voldoen en is het mogelijk om deze voor het Nederlandse (rond)hout nieuwe markten te betreden en nieuwe industrie aan te trekken.

Hogere toegevoegde waarde

Verkoopresultaten kunnen verbeteren als bouseigenaren in staat zijn het hout dat zij aanbieden een extra toegevoegde waarde te geven. Een van de weinige mogelijkheden die een bouseigenaar heeft, is arbeid toevoegen aan het produkt dat hij verkoopt. In de praktijk betekent dit bijvoorbeeld dat de bouseigenaar zelf het hout meer gaat uitponden door de stammen in sortimenten te zagen en dus niet de stam maar het in sortimenten gezaagde rondhout aan te bieden. Dit gaat echter tegen de trend van de afgelopen jaren in, waarbij bouseigenaren massaal hebben gekozen voor het afstoten van oogstwerkzaamheden door het hout op stam te verkopen. Meer toegevoegde waarde leveren betekent in de praktijk dat de bouseigenaar niet alleen het uitponden maar ook de afzet van de verschillende sortimenten in handen neemt. Hierdoor loopt hij wel meer risico dan bij verkoop van het hout op stam. Dit risico kan hij verkleinen door zich goed te informeren over de actuele houtmarkt en een gedegen kennis te ontwikkelen van de bousexploitatie. In veel gevallen zal deze kennis echter niet of onvoldoende aanwezig zijn. Bosgroepen kunnen hierin de helpende hand bieden.

Lagere exploitatiekosten

Al jaren proberen bouseigenaren hun exploitatiekosten te verlagen. De indruk bestaat dat bij de meeste bouseigenaren de mogelijkheden voor verdere verlaging van de exploitatiekosten intussen beperkt zijn. Resterende opties liggen op het vlak van:

- Verhoging van de arbeidsproductiviteit door rationalisering van de oogstwerkzaamheden, zoals bijvoorbeeld gebiedsgewijze concentratie van werkzaamheden, vergroting van de te oogsten hoeveelheden hout (bomen) per opstand of verdere mechanisering van de houthoogst.
- Vermijding van kosten door dubbelwerk te voorkomen, bijvoorbeeld het meten van de te verkopen stammen in het bos én bij de houtverwerker.

De Nederlandse bouseigenaar zal vooral de verhoging van de produktiviteit scherp in de gaten moeten blijven houden, in verband met de hoogte van de kostprijzen.

Om concurrerend te zijn met zijn buitenlandse collega's moet de kostprijs zich op een gelijk niveau bevinden en vervolgens gelijk opgaan met de ontwikkelingen in het buitenland. Is de bouseigenaar hier niet toe in staat dan zal zijn bedrijfsresultaten drukken, zoals dat in de afgelopen decennia het geval was.

De drie opties voor verbetering van de bedrijfsresultaten zijn voorgelegd aan de bouseigenaren met de vraag om aan te geven welke volgens hen het meest haalbaar is.

Bij de optie 'hogere toegevoegde waarde', dachten de bouseigenaren vooral aan levering van hout 'op maat' en 'just in time' volgens specifieke wensen van de afnemers. In de derde optie 'lagere exploitatiekosten' zagen zij op de korte termijn weinig mogelijkheden. Dit zou immers de ontwikkeling van efficiëntere houtoogstsystemen voor Nederlandse omstandigheden inhouden. De mogelijkheid om die te ontwikkelen achtte men klein.

Het meeste perspectief zagen bouseigenaren in de eerste optie 'hogere houtopbrengsten'. Daarbij zag men de oprichting van een houtbank als het meest kansrijke instrument om deze hogere houtopbrengsten te genereren.

HOUTBANK, HET MIDDEL TOT HOGERE HOUTOPBRENGSTEN

Doordat de bouseigenaar zich uit kostenoverwegingen steeds meer ging concentreren op de verkoop van het hout op stam verloor hij het zicht op de actuele houtmarkt met haar verschillende sortimenten en de eisen die de houtverwerkende industrie stelden. Er was nauwelijks meer contact tussen de

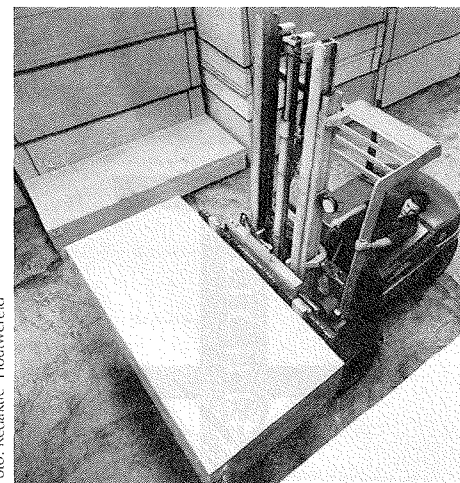


Foto: Redaktie 'Houtwereld'

Leveringsgaranties voorwaarde voor vestiging vezelhoutverwerkende industrie

houtverwerkende industrie en de bouseigenaar. Deze situatie vroeg om reactie en de bouseigenaren ondernamen vervolgens een aantal activiteiten om hun positie te verbeteren, waaronder:

- de oprichting van bosgroepen;
- onderzoek en ontwikkeling van een (centrale) houtsortimentsbank;
- de ontwikkeling van BOSMAP. Dit is software voor het automatiseren van bosbedrijfsgegevens en is ook te gebruiken voor het verkrijgen van informatie over de houthoogst.

Gelders experiment

Een groep bouseigenaren, verenigd in de Bosgroep Gelderland, heeft sinds het najaar van 1992 een jaar lang geëxperimenteerd met een houtverkoopbank voor rondhout.

De kosten van het invoeren van gegevens in de databank van de geautomatiseerde houtverkoopbank bleken hoog te zijn, maar de bosgroep verwachtte dat de kosten ruim zouden opwegen tegen de meeropbrengsten die de houtbank zou realiseren door het afsluiten van meerjarencontracten. In de praktijk bleek echter dat de verkoopmethode van de bouseigenaren niet veranderd was. Zij boden alleen hout aan dat direct (binnen een half jaar) verkocht moest worden. Daardoor wist men niet wat de bouseigenaar in de volgende jaren zou willen verkopen. Het gevolg was dat het hout dat via de houtbank werd verkocht geen hogere prijs opleverde terwijl de kosten van de houtverkoop niet daalden.

Crisis blaast houtbank nieuw leven in

In 1993 leidde de crisis op de Nederlandse rondhoutmarkt tot een hernieuwde belangstelling van de bouseigenaren voor een bank voor een Nederlandse houtbank. De Overleggroep Houtvoorziening en Houtproductie besprak een aantal voorstellen en de Stichting Bos en Hout kreeg de opdracht voor een nadere uitwerking. In nauw overleg met de bouseigenaren en op grond van de

houtbank veelvuldig gebruikt. De betekenis kan per optie verschillen.

Optie A: de inventariserende houtbank

Hier is het belangrijkste doel de bouseigenaar faciliteiten te bieden om op een vakkundige manier inzicht te krijgen in de omvang en kwaliteit van het rondhout dat hij wil verkopen. De activiteiten van de houtbank zullen zich beperken tot het inventariseren in het bos en het opstellen van een verkoopplanning. De inventarisaties zullen voor de bouseigenaar het meest waardevol zijn als deze ook de exploitatie-omstandigheden meenemen. Op die manier moet het mogelijk zijn een goede schatting te maken van de oogstkosten. Zo'n schatting is noodzakelijk om een geboden prijs voor het hout op stam van handel of verwerker op de juiste waarde te kunnen beoordelen. Het houtverkoopplan van deze optie zal in grote lijnen gelijk zijn aan het traditionele beheersplan maar met meer aandacht voor de houtverkoop. Deze optie vult de kennis van de bouseigenaar aan, die hij heeft verloren met het afstoten van personeel in vroegere jaren. De bouseigenaar blijft zelf het hout verkopen, maar weet nu wel precies wat hij kan verkopen. Bovendien krijgt hij zicht op wat hij de komende jaren aan hout(kwaliteiten) kan aanbieden, waardoor hij de mogelijkheid krijgt om meerjarige leveringscontracten af te sluiten. Wel zal hij zich op de houtmarkt moeten oriënteren. Vooral voor kleinere

Van groot belang bij deze optie is dat de inventarisaties deugdelijk en uniform zijn, zodat de verkoper betrouwbare informatie over het te verkopen hout heeft. De houtbank/bosgroep is in dit geval ook belast met de coördinatie en de controle van de oogstwerkzaamheden. Voor de houtbank zelf betekent dit een specialisatie in twee richtingen:

- inventariseren van het te oogsten hout;
- verkoop van dit hout.

De decentrale verkoper zal zich ook moeten bezighouden met het ontwikkelen van nieuwe markten. Hierbij valt onder meer te denken aan het zoeken naar (regionale) niche-markten bij gespecialiseerde verwerkers. Deze optie biedt ook de mogelijkheid om grotere raamcontracten af te sluiten.

Optie C: de inventariserende houtbank met centrale houtverkoop

De laatste en meest complexe opzet van de

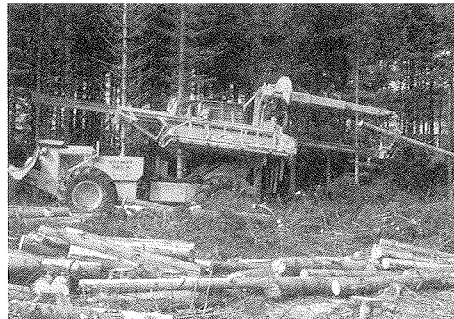
Bosgroep:

Vanaf de tweede helft van de jaren zeventig hebben de bouseigenaren 'bosgroepen' opgericht. Een bosgroep is een coöperatieve vereniging waarbij de aangesloten bouseigenaren de leden van de vereniging zijn. De regionale groepen werken samen via een landelijke koepel: de Unie van Bosgroepen. Het belangrijkste doel is de negatieve (bedrijfseconomische) effecten van de kleinschaligheid van het Nederlandse bouseigendom bestrijden. Eind 1993 waren ruim 800 bouseigenaren met in totaal zo'n 150.000 ha aangesloten bij een regionale bosgroep. In 1994 waren negen regionale groepen actief. Kernactiviteiten zijn:

- Houtverkoop; in 1993 werd circa 100.000 m³ hout via de bosgroepen verkocht
- Plantsoeninkoop
- Uitbesteding boswerkzaamheden
- Belangenbehartiging op provinciaal en regionaal niveau
- Bedrijfsadviesing



Door inventarisatie zicht op aan te bieden hout(kwaliteit)



Lagere exploitatiekosten door rationalisering van oogstwerkzaamheden

ervaringen van de Bosgroep Gelderland werkten de SBH drie opties voor een houtbank uit:

A Inventarisatie

De houtbank houdt zich uitsluitend bezig met het vakkundig inventariseren van het te verkopen rondhout naar kwaliteit en kwantiteit.

B Decentrale verkoop

Naast de inventarisatie verzorgt de houtbank regionaal ook het bundelen en verkopen van dit hout.

C Centrale verkoop

Deze optie is hetzelfde als de decentrale verkoop, met het verschil dat de verkoop door een landelijk werkende verkoper gebeurt.

In de uitwerking hierna is het begrip

bouseigenaren kan dit een bezwaar zijn. Grotere hebben vaak nog wel toegang tot deze kennis van de houtmarkt via hun rentmeester of iemand anders die over vergelijkbare capaciteiten beschikt.

Optie B: de inventariserende houtbank met decentrale verkoop

Naast inventariseren kan de houtbank ook de daadwerkelijk houtverkoop verzorgen. Is de houtbank bij een bosgroep ondergebracht dan kan die de verkoop op zich nemen. De bouseigenaar maakt in dit geval maximaal gebruik van de bij de houtbank aanwezige kennis en ervaring. Uiteraard zullen hier meer kosten aan verbonden zijn dan aan optie A. De verkoopkosten moeten immers ook betaald worden.

Overleggroep Houtvoorziening en Houtproductie:

Hierin participeren de ministeries van EZ, LNV, VROM en vertegenwoordigers van de bos- en houtsector. Het doel van de overleggroep is afstemming van het beleid dat gericht is op een kwalitatief toereikende houtvoorziening in Nederland. Buitenlandse bronnen kunnen dit hout leveren, maar de overleggroep heeft ook tot taak om de houtproductie en houtoogst in Nederland te bevorderen en de houtketen binnen de voorwaarden van het beleid te versterken. Overleg over activiteiten en bevorderen van een doelmatige samenwerking zijn belangrijke activiteiten van de overleggroep.

houtbank is die waarbij naast een inventarisatie, de verkoop van het hout via één centraal verkoopkantoor loopt. Hier geldt nog meer dan bij optie B dat de verkoper over goede en betrouwbare informatie beschikt over het hout dat voor verkoop in aanmerking komt. Dit betekent dat de inventarisaties van het te verkopen hout uniform moeten zijn. Dit stelt hoge eisen aan de opnemers en vraagt om goede afspraken met de bouseigenaren. De landelijk opererende verkoper zal zich niet alleen op bestaande markten moeten richten maar zal zich ook intensief moeten bezighouden met het ontwikkelen van nieuwe markten. Het gaat hierbij vooral om het op grote schaal afsluiten van raamcontracten direct met de verwerkers en het actief zoeken naar gespecialiseerde verwerkers. Juist voor het ontwikkelen van nieuwe markten is een betrouwbaar beeld van het houtaanbod in de komende 4 à 5 jaar noodzakelijk. Dit betekent dat de inventarisatie niet uitsluitend het hout dat op korte termijn voor verkoop beschikbaar komt meeneemt, maar juist ook het beschikbare hout op de middellange termijn inventariseert. Op grond daarvan is dan een verkoopplanning te maken.

Een centrale houtverkoop kan alleen werken met gestandaardiseerde producten. Dit betekent dat niet alleen de kwaliteit van de rondhoutsortimenten nauwkeurig en eenduidig omschreven moet zijn maar dat ook duidelijk moet zijn in welke staat het



Foto: T. Polman, Nijmegen

Via een houtbank betere mogelijkheden voor leveringscontracten

hout verkeert (bijvoorbeeld hout op stam, geveld aan de weg, sortiment aan de weg, franco fabriek). Voor de koper is de meest veilige weg uiteraard levering franco fabriek. Hij weet precies wat de kosten en de producten zijn. In alle andere gevallen loopt hij meer risico en dat betekent dus extra kosten. Om dat risico goed te kunnen inschatten zal de koper bijvoorbeeld de opstand willen bezoeken als hij hout op stam of aan de weg koopt. Hetzelfde geldt ook voor de landelijk werkende verkoper. Ook hij zal de opstand waarin het hout staat moeten bezoeken om te kunnen beoordelen of een goede prijs is geboden voor het te verkopen hout. Ook voor de verkoper (bouseigenaar) zal dit leiden tot extra kosten. Zowel voor de verkoper als de koper is dit

geen werkbare oplossing. De centrale houtbank zal zich daarom moeten concentreren op sortimenten die franco verwerker te leveren zijn. Dit betekent dan wel dat de houtbank zich ook met de uitvoering van de al of niet uitbestede oogstwerkzaamheden en de logistiek van de houtlevering moet gaan bezighouden. In de praktijk zal dit een intensieve afstemming betekenen tussen de bouseigenaar/beheerder, verkoper en bosexploitant.

Een houtbank in deze vorm is niet alleen de meest complexe, maar zal ook de hoogste kosten met zich meebrengen, die bestaan uit de kosten van de landelijke verkoper en administratieve ondersteuning en uit (extra) kosten die gemoed zijn met een uniforme en betrouwbare uitvoering van de inventarisaties.

De hogere kosten zijn alleen te rechtvaardigen als de verkoop van het hout door een landelijk verkoper gemiddeld een hogere netto-verkoopresultaat voor de bouseigenaar oplevert dan de andere houtbank opties. Als de kosten van een centrale houtverkoper op jaarbasis bijvoorbeeld f 200.000,- bedragen en hij 100.000 m³ hout verkoopt moet hij gemiddeld per m³ minstens twee gulden méér voor het hout krijgen dan de verkoop volgens de opties A en B oplevert. Of dit in de praktijk ook haalbaar is, is op voorhand

Over de precieze effecten is in dit stadium nog niet veel te zeggen. Daarvoor is een proef in de praktijk nodig, die ook nog een groot aantal praktische zaken (bijvoorbeeld de rechten en plichten van de houtbank maar ook van de participerende bouseigenaren) en de verdeling van de kosten over de deelnemende partijen nader moet regelen. Uit de proef zal ook moeten blijken hoe de andere marktpartijen zullen reageren (de rondhouthandel, bosexploitatiebedrijven en houtverwerkers). Om betrouwbare afspraken te kunnen doen over de levensvatbaarheid en het functioneren van een houtbank is een praktijkproef met een looptijd van tenminste enkele jaren noodzakelijk. De Unie van Bosgroepen is inmiddels bezig met de uitwerking van een voorstel om op korte termijn zo'n praktijkproef te starten. Waarschijnlijk zullen twee bosgroepen aan deze proef meewerken. Mogelijk is dit de start van een structurele verandering in het bosbedrijfsleven, die de balans in de bedrijfsresultaten van de Nederlandse bouseigenaar weer naar de positieve kant laat doorslaan.

Ir L.J.M. Dielen

© Stichting Bos en Hout

Tabel 2

Verwachte effecten bij opzet van de houtbank volgens optie A, B of C

	Optie A	Optie B	Optie C
Kosten van deelname	laag	<————>*	hoog
Opbrengsten bij deelname	laag	<————>	hoog
Te behalen schaalvoordelen	gering	<————>	groot
Beheersvrijheid bij deelname	hoog	<————>	laag
Belangrijkste doelgroep	vooral kleinere eigenaren	alle eigenaren	alle eigenaren
Te verwachten reactie van de verwerkende industrie	klein	<————>	groot
Complexiteit van de op te richten organisatie(s)	klein	<————>	hoog
Benodigde tijd voor oprichting van de houtbank	kort	<————>	lang
Risico	klein	<————>	groot

* <————> Hier is in feite sprake van een tussensituatie. Met de pijl is aangegeven dat niet precies duidelijk is of dit aspect bij deze optie meer richting A of richting C zal neigen

niet te zeggen. Het zal ook sterk afhangen van de deskundigheid van de verkoper.

AFSLUITEND

De economische ontwikkelingen in het bosbedrijf zijn zo ernstig dat er structurele veranderingen noodzakelijk zijn om het tij te keren. De invoering van een houtbank kan hierbij een waardevol hulpmiddel zijn. Voor de individuele bouseigenaar zal dit echter ingrijpende gevolgen hebben en die verschillen nogal per optie. Tabel 2 geeft hiervan een samenvattend overzicht.

SBIH STICHTING BOSEN HOUT

Stichting Bos en Hout
Bosrandweg 5
Postbus 253,
6700 AG Wageningen
tel. 08370 - 24666
fax 08370 - 10247