

Rondhoutveiling: alles verkocht voor de hoogste prijzen

Vraag naar kwaliteitshout

Op de laatste jaarlijkse Rondhoutveiling in februari is al het hout verkocht tegen de hoogste prijzen. Er is ruimte voor meer aanbod. Een deel van de Nederlandse bosbeheerders is nog te weinig met de verkoop van kwaliteitshout bezig. Zonde, vindt Meindert Bruggemans van Bosgroep Midden Nederland. Hij organiseerde de 21^e Rondhoutveiling en ziet de vraag naar kwaliteitshout groeien.

— Lotty Nijhuis (Unie van Bosgroepen)

> Honderden meters stammen liggen zij aan zij. Grote, stille reuzen van soms meer dan een meter in doorsnede. Wie in februari over de kavelplaats in Schaarsbergen rijdt, raakt onder de indruk: Nederland heeft prachtig kwaliteitshout. En daar is het de Bosgroepen om te doen: laten zien wat we als Nederlandse bosbeheerders in huis hebben. Elk jaar gaat dat hout op de Nederlandse Rondhoutveiling onder de hamer. Zo krijgt het een duurzame bestemming en de verkoper een goede prijs.

De rol van de keurmeester

Fineer, meubels, vloeren, draaiwerk, lijsten. Het merendeel van de kopers op de Rondhoutveiling, handelaren en verwerkers, is op zoek naar hout geschikt voor deze toepassingen. Dat stelt eisen aan het hout: diameter en volume van de stammen zijn het allerbelangrijkste. Stammen moeten recht zijn, vrij van noesten, scheuren en verkleuringen. Een klein deel van het hout op de Rondhoutveiling is het zogenoemde kunstenaarshout: hout met iets bijzonders. Ook aparte soorten zoals moerbeï, olijf of taxus kunnen dus naar de veiling.

Elke stam die wordt aangemeld door terreineigenaren en beheerders wordt eerst door een van de vijf keurmeesters gekeurd. “Zonder keuring

zou er hout worden toegelaten dat niet op de veiling thuis hoort,” zegt Bruggemans. Want niet elke aanbieder kan zelf inschatten of zijn hout geschikt is. Regelmatig komen stammen niet door de ballotage.

Naast het handhaven van de kwaliteit hebben de keurmeesters ook de verantwoordelijkheid om de verkopers eerlijk te adviseren: loont het de moeite om een stam naar Schaarsbergen te brengen, met alle kosten die daarbij horen? “Hout met een bodemprijs van twee tientjes hoort niet op de Rondhoutveiling thuis,” aldus Bruggemans. Dat hout kan ook via de reguliere kanalen worden verkocht. “Kwaliteitshout van meer dan € 80 tot honderden euro's per kuub is waar we voor gaan.” Een eigenaar bepaalt uiteindelijk zelf wat hij zijn hout waard vindt en voor welke bodemprijs een stam weg mag. Maar een goede bodemprijs kan essentieel zijn voor het eindbod. “Je hoeft je hout niet weg te geven, maar als je wat lager begint, is het net een treintje en drijven de kopers zelf de prijs op. Dat is de kracht van het veilingeffect. Als je te hoog inzet valt de zaal stil en krijg je het niet meer verkocht.”

Foutloos en dik

Waar moet een boom aan voldoen om op de veiling te komen? Keurmeester Pieter Westerhof: “De belangrijkste eis, voor zowel naald- als loofhout, is dat de stam dik, recht en foutvrij is. Hoe dikker het hout des te meer kan je er van maken en des te hoger de prijs.” Een middendiameter van een veilingstam begint rond de 50 cm (zie ook kader 2). De keurmeesters delen de boom in in kwaliteitsklassen op basis van de eigenschappen van de stam. Voldoet de stam aan de beste eisen dan wordt hij ingedeeld in de A-klasse. Als de boom minder recht is of meer noesten heeft, kan de boom nog steeds geschikt zijn voor de veiling, maar zakt hij in een andere klasse die wat lager betaald wordt. De lengte van de stam is minder belangrijk dan menigeen denkt. Westerhof: “Als de boom recht is en geen noesten bevat, dus foutvrij is en dikker dan 30 cm aan de top, dan is een stamstuk van 2-3 meter al interessant.” Bruggemans heeft na 21 jaar inmiddels een



behoorlijke ervaring met het keuren en de verkoop van hout opgebouwd, maar de markt blijft onvoorspelbaar. “Ieder jaar worden wij ook weer verrast. Een kavel met hout waarvan je denkt: ‘dat had hier eigenlijk niet moeten liggen’, gaat voor een topprijs weg. Dit jaar was het een kavel beuk. De stammen zagen er niet uit, hadden allemaal noesten. Ze gingen onder de hamer voor ruim 200 euro per kuub.”

Vraag en aanbod

De prijs op de houtveiling zit al jaren in de lift. In tabel 1 staan de opbrengstprijzen per houtsoort van de afgelopen twee jaar. In 2017 leverden stammen gemiddeld € 235 op per kuub, dat is € 46 hoger dan het gemiddelde in 2016 en € 78 meer dan in 2015. De vraag naar kwaliteitshout groeit, weet Bruggemans. Maar veel kopers vinden hun kwaliteitshout nu nog bij een fijnhouthandelaar, deels verzaagd. Of ze zien dat de gemeente mooie stammen velt en pakken snel de telefoon. “Dat hout gaat eigenlijk te goedkoop weg. Zonde voor de eigenaar.”

Die kopers zouden eigenlijk allemaal via een veiling hun hout moeten kopen. Maar daar blijft het aanbod nog flink achter bij de vraag. Het huidige



Tabel 1. Overzicht geveilde hoeveelheden en gemiddelde opbrengst per houtsoort in 2016 en 2017 (voor de meest gangbare soorten). Van de opbrengst gaan nog wel de kosten voor veiling en keuren af.

Houtsoort	Hoeveelheid m ³ 2017	Gem. opbrengst 2017	Hoeveelheid m ³ 2016	Gem. opbrengst 2016
Acacia	39,628 m ³	€ 230,48	94,396 m ³	€ 168,10
Amerikaanse eik	48,962 m ³	€ 256,66	46,491 m ³	€ 189,10
Beuk	10,516 m ³	€ 177,02	12,148 m ³	€ 119,86
Douglas	136,598 m ³	€ 156,52	104,938 m ³	€ 121,47
Els	3,072 m ³	€ 140,00	12,514 m ³	€ 76,17
Es	74,924 m ³	€ 147,02	54,721 m ³	€ 165,76
Esdoorn	13,647 m ³	€ 189,88	17,467 m ³	€ 113,66
Grove den	19,175 m ³	€ 106,67	30,375 m ³	€ 89,17
Iep	28,480 m ³	€ 343,94	25,883 m ³	€ 284,15
Inlandse eik	304,217 m ³	€ 280,81	269,081 m ³	€ 250,16
Japane lariks	16,848 m ³	€ 145,00	6,077 m ³	€ 115,00
Kers (zoete en am.)	11,605 m ³	€ 166,70	73,923 m ³	€ 140,47
Walnoot	3,242 m ³	€ 676,31	6,652 m ³	€ 384,23
Zwarte Noot	5,561 m ³	€ 559,68	4,278 m ³	€ 541,23

aanbod van 800 m³ is verwaarloosbaar (0,06%) vergeleken met de totale jaarlijkse houtoogst van 1,2 miljoen m³. Er is veel meer kwaliteitshout dat de weg naar de veiling nog niet vindt. En elk jaar is het lastig om het hout los te weken bij de beseigenaren en beheerders. Tachtig procent van de verkopers is ieder jaar hetzelfde, nieuwe verkopers zijn er nauwelijks. Een deel van de Nederlandse beseigenaren is wat laks in de planning en stuurt nauwelijks op de verkoop. “Soms wachten ze zelfs tot een boom dood gaat voor ze hem verkopen. Nederlandse beheerders lijken wel allergisch om dikke stammen te vellen.”

Kwaliteit wordt beter

Overigens wordt de kwaliteit op de veiling wel steeds beter, en dat doet de prijs ook goed. Het is nu nog vooral een toevallige samenloop van omstandigheden, denkt Bruggemans. Nederlandse bosbeheerders investeerden nauwelijks in hun stammen. Op de Rondhoutveiling gaan veel grote stads- en parkbomen onder de hamer: dikke stammen die na een storm geveld moeten worden. Ook de particuliere landgoederen hebben nog wel eens mooie, oude laanbomen staan. Bruggemans kijkt met waardering naar onze oos-

terburen. “We zouden veel meer de werkwijze in Duitsland moeten opvolgen. Daar hebben ze een lange geschiedenis van houtteelt waar het bos ingericht en beheerd wordt voor het verkrijgen van mooi hout. Ze pakken bijvoorbeeld inlandse eiken in met haagbeuk om ze zo goed mogelijk te laten groeien en sturen zo op kwaliteit. In Duitsland wordt nog aan bosbouw gedaan, in Nederland overheerst de multifunctionaliteit en ligt kappen van dikke bomen gevoeliger.” Toch proberen vaste leveranciers van de Rondhoutveiling als Landgoed Schovenhorst en het Kroondomein de laatste jaren wel een slag te maken met kwaliteit. En die trend lijkt in Nederland ingezet. Lange tijd was natuurlijke verjonging het streven maar tegenwoordig wordt weer meer plantsoen aangeplant. En ook de QD-methode, waarbij het beheer zich richt op een paar goede toekomstbomen, is een manier om kwaliteitshout te krijgen.

Wat Bruggemans betreft mag en kan het aanbod van het veilinghout omhoog. Er is ruimte en er is vraag. Na de zomer beginnen de Bosgroepen weer met de voorbereidingen. Voor de boseigenaar is het een kwestie van met een ander oog naar zijn opstand kijken, met de veiling in het achterhoofd. De extra investering om een stam naar de veiling te brengen, is echt te overzien, belooft Bruggemans. En het levert niet alleen een financieel rendement, maar ook een goed gevoel: dat een mooie stam niet als pallet of krat eindigt, maar nog jaren meegaat als meubelstuk of vloer. <

l.nijhuis@delynx.nl

Kader 1:

De Nederlandse Rondhoutveiling

- 1 x per jaar op de laatste zaterdag van februari
 - Hoeveel: 750 – 1000 m³ kwaliteitshout
 - Waar: hout ligt op kavelplaats buiten op de Rolbaan te Schaarsbergen
 - Waar: veiling zelf vindt plaats in een zaal, laatste jaren in Velp
 - Wie kan hout aanleveren: elke beheerder en boseigenaar
 - Aanleveren hout kan hele jaar, maar vóór 15 december
 - Wie kan hout kopen en bieden: iedereen (vraag wel een biednummer aan)
 - Elk jaar staat al het hout in de catalogus
 - De verkoper betaalt voor keuren, transport en veiling
 - Website: www.bosgroepen.nl
 - Info, aanleveren, biednummer etc.: houtveiling@bosgroepen.nl
-

Kader 2:

Eisen voor veilinghout

Gangbare houtsoorten (eik, douglas, es, Amerikaanse eik, lariks, acacia):

- geen krommingen, rot of zware noesten
- geen overgroeide noesten, taklittekens of vorstscheuren
- geen draaigroei
- minimale lengte 2-3 meter
- minimale topdiameter 30 cm
- iepenhout geschild aanleveren
- vrij van metalen, stenen e.d.

Bijzondere houtsoorten (kers, olijf, moerbeï, meidoorn, kiwi etc.):

- minimale middendiameter van 15 cm
- minimale lengte 1 meter
- vrij van metalen, stenen e.d.



foto: J. Thelemans