

HOE DE OPBRENGST VAN EEN PLANTAGE TOT STAND KOMT.

Wij moeten bij dit onderwerp onderscheid maken tussen enerzijds het geval waarbij de totale kap plaatsvindt 8 of 10 jaar na het aanplantjaar en anderzijds het geval waarbij de contractduur 22 jaar is.

Om te beginnen de korte contracten met een looptijd van 8 of 10 jaar. Hier vindt in een keer de kap plaats van alle bomen die op een perceel staan. Dit hebben wij tot nu toe vrijwel niet gedaan. Wij zullen als volgt te werk gaan. Eerst moet men bedenken dat deze percelen gekapt worden voor paalhout. De ervaringen met de langlopende contracten hebben ons geleerd dat verkoop als brandhout verliesgevend is. De kosten van de kap, transport, zagen en kloven zijn dan hoger dan de opbrengst. De verwerkingskosten van paalhout bestaan doorgaans uit kap, transport, opslag, schillen en punten. Voor de verwerking hebben wij een fabriekje ingericht.

Voor een goed begrip is het nodig te begrijpen in welke omgeving het Poolse bedrijf Robiplant functioneert en in het algemeen hoe de markt voor robiniapalen in elkaar zit.

Geen enkele afnemer koopt het hout van een hele plantage. Men koopt een bepaald aantal palen van een bepaalde lengte en met een bepaalde diameter. Als men een perceel geheel kapt dan weet men dus nog niet welke palen eruit geleverd zullen worden. Daarom zullen we als volgt te werk gaan. Alle bomen worden gekapt. Zijn ze dikker dan 6 cm en langer dan 1 meter dan worden ze naar de fabriek gebracht. De rest wordt op een hoop gegooid en zal later moeten worden verwijderd, wat ook kosten met zich meebrengt. Wij proberen wel deze resten voor de opwekking van bio-energie te verkopen.

De bruikbare palen liggen dan bij de fabriek en het wachten is op een bestelling die wij uit dit hout kunnen voldoen. Meestal duurt dat niet zo lang, soms wel. Hier doet zich vaak een moeilijk keuzeprobleem voor. Stel dat er een bestelling komt voor palen van een bepaalde dikte en een lengte van 3 meter. Stel voorts dat wij bij de fabriek palen hebben van 4 meter. Wat nu te doen? Men kan wachten maar dan verkoopt men niet. Men kan de palen van 4 meter ook inkorten. Dan moet men echter wachten tot er later een opdracht komt voor palen van 1 meter, wat niet vaak gebeurt en ook nauwelijks lonend is.

Als na enige tijd alles is verkocht, worden de opbrengsten van een bepaald stuk bij elkaar geteld, de kosten worden eraf getrokken en de rest komt ter beschikking van de deelnemer.

Bij contracten met een looptijd van 22 jaar moet men onderscheid maken tussen enerzijds hen die geen tussenkappen willen en anderzijds die dat wel willen. Wij beginnen met de eerste. Deze methode brengt naar onze schatting voor de belegger het meest op. Het werk bestaat uit het verwijderen van slechte, zieke en kromme exemplaren die de groei van de goede bomen negatief beïnvloeden. Er komt enig hout uit beschikbaar, naar wij hopen genoeg om de kapkosten te dekken. 22 jaar na aanplant worden alle resterende bomen gekapt. Het verkoopproces verloopt op dezelfde manier als hiervoor voor de looptijd van 8 of 10 jaar is beschreven.

Een groep beleggers koos voor de mogelijkheid van tussenkappen en een eindkap. Bij de tussenkappen is het weer het wachten op een bestelling die uit het verkregen hout voldaan kan worden. Dan worden de bomen individueel gekapt en uit de plantage gesleept. Dit brengt relatief veel kap- en uitsleepkosten mee. Het hout wordt naar de fabriek vervoerd, bewerkt en afgeleverd.

Er is natuurlijk veel meer te zeggen over het hele kap- en bewerkingsproces, maar met het voorgaande is de kap wel in hoofdlijnen beschreven. Andere methoden zijn ook denkbaar maar brengen naar onze ervaring meer kosten met zich mee waarbij die van opslag en selectie een grote rol spelen.