

## Fingerspitzengefühl

***'De kans wordt steeds groter dat indien een importeur of handelaar niet vernieuwt, innoveert of kijkt naar wat kopers behoeven, hij uitgespeeld raakt of al uitgespeeld is'.***

Dit citaat uit Houtwereld van maart 2017 intrigeerde ons. Maar het is een feit. De markt is volop in beweging en dan komt het aan op vooruitkijken, meebewegen en anticiperen. En vooral op ervaring en intuïtie. Kortom, het echte fingerspitzengefühl.

Zoals ook in o.a. Houtwereld vermeld, was het de afgelopen maanden behoorlijk rustig in de markt als het gaat om Maleisisch hardhout. Toch daalde het aanbod, in vergelijking tot eind 2016. De stammenaanvoer is matig en zowel bij exporteurs als importeurs is de voorraad laag. Voorlopig lijken de voorraadhoudende exporteurs in Azië geen grote voorraden aan te gaan leggen.

De beschikbaarheid van ruw hout is minimaal en dat heeft invloed op de prijzen. Zeker de wat minder frequente maten laten daardoor wat langer op zich wachten.

De vraag naar gevingerlast hout is over het algemeen groter dan het aanbod. Er kan dus niet zomaar extra productie worden gedraaid. Het volume aan grondstoffen is er niet, en anderzijds is er te weinig productiecapaciteit. En dat heeft weer te maken met de beschikbaarheid van arbeidskrachten. De Maleisische overheid geeft nauwelijks werkvergunningen af. Bovendien is de lokale werkmoraal van een heel andere orde. De laatste jaren zijn dan ook veel exporteurs gestopt.

Het Afrikaanse sapeli wordt weer aantrekkelijker om te vingerlassen voor de Maleisische producenten. De vraag naar deze houtsoort neemt toe, de prijzen liggen echter nog wel zo'n 10% hoger. De verwachting is dat het er steeds meer sapeli vanuit Maleisië komt. Dit kan wat 'lucht' bieden aan de kopers. Er zijn weinig alternatieven. Angelim pedra blijft lastig te verwerken is daardoor niet populair.

Zo is er wat meranti betreft extra vraag naar gevingerlast hout. Bij sapeli kwam de aanvoer behoorlijk op gang. Belgische importeurs lijken een rol van betekenis te krijgen in de gevingerlaste sapelmarkt. Echter, voorraadbenadering is in België sterk anders dan in Nederland. De verwachting is dat de industrie meer rechtstreeks gaat kopen bij de importeurs.

Momenteel is de aanvoer van dark red meranti en western red cedar wat moeizamer. Dat merken we ook bij Habranken Houtimport.

Door onze kennis van de markt en contacten lukt het ons tot nu toe altijd om aan de vraag van de klant te voldoen.



**HABRAKEN  
HOUTIMPORT**

Met het oog op de hierboven beschreven ontwikkelingen, zorgen we op dit moment voor voldoende voorraad in onder andere horizontaal gelamineerd mahonie en meranti.

Spreiding over landen is essentieel. Er is veel materiaal beschikbaar op de markt en slim omgaan met je budget is dan van groot belang. We volgen de ontwikkelingen op de voet. Dat doen we al ruim zestig jaar. Door de media te volgen, maar ook alle partijen te bezoeken, zowel klanten als leveranciers. Je oor te luister te leggen, mee te denken met de klant. Maar succesvol zijn en blijven heeft toch ook vooral te maken met ervaring, contacten en inderdaad... het 'oldskool' fingerspitzengefühl.

Frank Habraken

*Bron algemene marktgegevens: Houtwereld*

---

**Habraken Houtimport**

**Amerikalaan 42**

**7681 NB Vroomshoop**

**T +31 (0) 88 12 44 700 F +31 (0) 88 12 44 747**

**E [info@habrakenhout.nl](mailto:info@habrakenhout.nl) [www.habrakenhout.nl](http://www.habrakenhout.nl)**