

Vereniging van Oudleerlingen en Oudcursisten van de
EERSTE ZEEUWSE VLASSERSCHOOL

te

KOEWACHT

=====

DE ECONOMISCHE TOEKOMST VAN HET VLAS

door

ZIJNE EXCELLENTIE A. DEQUAE

Lezing gehouden

te

Koewacht

op 14 Maart 1952.

Van verschillende zijden is ons gevraagd naar de lezing over "DE ECONOMISCHE TOEKOMST VAN HET VLAS", gehouden te Koewacht op Vrijdag 14 Maart 1952, door ZIJNE EXCELLENTIE A. DEQUAE, Belgisch Minister van Koloniën, op initiatief van de Vereniging van Oudleerlingen en Oudcursisten van de Eerste Zeeuwse Vlassersschool te Koewacht.

Met medewerking van Zijne Excellentie, die wij bereid vonden onze notities te corrigeren, is het mogelijk geworden deze lezing te reconstrueren en uit te geven.

Bij dezen bieden wij Zijne Excellentie nog eens extra onze dank voor zijn welwillende medewerking.

Moge deze uitgave veelvuldig gelezen en bestudeerd worden tot welzijn van ons vlassersvolk.

KOEWACHT, Juli 1952.

A. Vandeputte.

Voor velen zal het wel enigszins vreemd aandoen, dat ik hier sta als Belgisch Minister van Koloniën om over een heel ander onderwerp, namelijk: de "Economische toekomst van het vlas" te spreken. Maar minister zijn, is geen vast beroep; in België niet, in Nederland niet en zeker nog wel het minst in Frankrijk en met deze lezing kom ik terug in mijn oude werkterrein, namelijk het vlas en het is voor mij wel goed het vlas-probleem weer eens in zijn geheel te behandelen; omdat dit voor mij een reden is mij weer eens te verdiepen in deze stof waar ik anders in verband met mijn werkzaamheden niet zo gemakkelijk meer toe kom.

Het vlas-probleem is een open vraag, althans in België en dit zal voor Nederland ook wel gelden. Het is heel moeilijk een oordeel over de toekomst van het vlas te vormen. Het vlasbedrijf kent inderdaad veel problemen en de problemen zijn van deze aard, dat niet direct een oplossing kan worden gevonden of aangegeven en het is dan ook zo dat men een zeker pessimisme over de toekomst van het vlas kan constateren.

De problemen, die zich stellen in de vlaswereld kan men indelen in drie grote groepen, namelijk:

- De conjunctuur problemen
- De structuur problemen
- De technische problemen

Het zijn deze problemen die ik vanavond eens wil behandelen en met U onder het oog zien.

Voor eerst de CONJUNCTUUR PROBLEMEN. Als we de conjunctuur in de vlasnijverheid bekijken, dan zien we dat er sedert 1912, het laatste hoogtepunt, een steeds dalend verbruik van vlas is waar te nemen. Als we wat verder terug kijken, namelijk tot 1850, dan zien we dat het verbruik van vlas in % van het wereld textielverbruik toen 30 % was, terwijl het thans ternauwernood nog 6 % bedraagt, dit berekend over de gehele wereld met uitzondering van de Sowjet-Unie, waaromtrent geen cijfers bekend zijn, maar waar naar schatting, want hier moet men schatten, het vlasverbruik nog 15 à 20 % inneemt.

Deze teruggangen in verhoudingen betekenen niet dat de totale consumptie van vlas 5 maal kleiner is dan in 1850. Het totale textielverbruik in de wereld is immers toegenomen en naar verhouding kan men gerust aannemen, dat het vlasverbruik slechts op de helft gekomen is van het reeds genoemde in 1850. In tegenstelling daarmee is er sterke toename in absolute cijfers voor katoen, wol en kunstvezels. Bovendien mag men niet aannemen, dat deze teruggangstendenz geëindigd is, zodat het relatief belang van het vlas in de toekomst nog zal afnemen.

Deze teruggang is mijns inziens te verklaren door de volgende feiten: Wij hebben eerst het prijsverschil. De verwerking van vlas tot eindproduct, vergt ongeveer driemaal zoveel arbeid dan katoen.

Het tweede in dit verband is de geweldige uitbreiding van de kunstvezels, die door het grootbedrijf geproduceerd worden, waardoor kan worden gewerkt met meerdere elasticiteit inzake kostprijs, die men tot een minimum kan terugbrengen.

Een ander punt dat van groot belang is, is de algemene verarming van de wereld, terwijl lijnwaad een betrekkelijk luxe artikel blijft en het gebruik van lijnwaad op een zekere welvaart wijst.

Hierbij komt nog, dat tengevolge van de oorlog een zeker vervangingsproces plaats vond in de landen waar tijdelijk geen linnen te verkrijgen was, waar men ander weefsel zocht en nieuwe gewoonten aannam.

Dit is vooral in Amerika tot uiting gekomen, waar tal van artikelen worden geproduceerd, die men vroeger niet kende. Ik denk hier b.v. aan de toepassing van plastic, dat zich voortdurend uitbreidt. Zo zijn de plastic tafelkleden algemeen bekend. Het kleermakers linnen is vervangen door hymo. Verder hebben we het speciaal geapprêteerd katoenweefsel, dat het bedlinnen vervangt, enz.

Voeg bij deze punten nog de mode, de grote dwingeland die het vlas geen goed hart toedraagt. Doch hier is een psychologische achtergrond, de vrouw kijkt niet meer zoveel naar het duurzame, integendeel, de afwisseling speelt een veel grotere rol, "ieder jaar een nieuw japonnetje" is het parool, wat natuurlijk het vlas door zijn duurzaamheid niet ten goede komt.

Het natuurlijk gevolg van genoemde factoren is een steeds verder afbrokkelen van het verbruik van uit vlas vervaardigde producten. Alles bij elkaar dus weinig hoopvolle omstandigheden, hieruit is ook een zeker pessimisme over de toekomst van het vlas te verklaren. Doch ik ben overtuigd, dat men hier geneigd is te overdrijven. Omdat naar mijn mening veel kan bestreden worden, alhoewel niet alles binnen ons bereik ligt.

Allereerst hebben we de factor kostprijs. Hier moet men trachten het arbeidslement te verminderen, rationalisatie en mechanisatie kunnen in dit opzicht van grote invloed zijn en we kunnen met voldoening constateren dat, vooral in de sector der vlasvezelbereiding al heel wat is bereikt en dat steeds verder wordt gestreefd naar mechanisatie en rationalisatie. Maar men moet er zich evenwel van bewust zijn dat alleen verdere mechanisatie en rationalisatie hier uitkomst kunnen brengen. In de sector spinnerij is niets sensationeels bereikt, zodat hier nog veel te doen is, ook de weverij heeft niets revolutionnairs naar voren gebracht.

Tegen katoen zal vlas nooit meer kunnen concurreren. Vlas is een semi-luxe product geworden, dat op een hoog prijsniveau ligt en alleen een kostprijsverlaging en een hogere levensstandaard zouden het gebruik van vlasproducten kunnen stimuleren, doordat ze alsdan binnen het bereik zouden komen van grotere lagen van de bevolking, terwijl ze nu slechts binnen het bereik zijn van de kleinere kring van hogere inkomens.

Zo kan men constateren dat de Verenigde Staten van Amerika, de katoenproducent bij uitstek, die door een vergaande mechanisatie en rationalisatie in deze industrie praktisch alles heeft bereikt wat te bereiken is, de grootste verbruiker is van linnenproducten en 60 % van het wereld linnenverbruik in de wacht sleept. Wanneer wij daar nog zulk een afzet kunnen bereiken, moet het ook mogelijk zijn in andere landen successen te boeken, als ook daar een verhoging van de levensstandaard intreedt. Doch ik ben er van bewust, dat dit niet eenvoudig is en dat het nog vele jaren zal duren voor de wereld haar welvaart van voor de oorlog heeft herkreten, terwijl de vlasindustrie niet bij machte is dit te beïnvloeden.

Zo staan wij dus in West-Europa voor een dalende tendenz, die alleen maar kan bestreden worden door het moderne en machtige wapen der propaganda. Modern middel dat tot nu toe bij het vlas maar al te veel werd verwaarloosd.

Men moet door een goed geleide propaganda wijzen op de uitzonderlijke kwaliteiten van het lijnwaad en lijnwaad weer ingang doen vinden in bredere kring, het is zelfs nodig dat in eigen kring propaganda gemaakt wordt voor het lijnwaad, want zelfs in vlasserskringen is het gebruik van lijnwaad uit de tijd. Het is zelfs voorgekomen dat op een vergadering van een comité tot verdediging van het vlas, de vraag gesteld werd, wie van de aanwezigen vlas droeg, men zich moest tevreden stellen met één linnen zakdoek en één linnen boord (col).

Doch na deze sombere opsomming van feiten wil ik ook wijzen op een belangrijk lichtpunt. Niettegenstaande de dalende lijn, die de vlasconsumptie volgt, is het afzetgebied toch tamelijk ruim. Dit is te danken aan het wegvallen van

de Oost-Europese vlasleveranciers, zoals Rusland, Littauen, Estland, Letland en in mindere mate ook Polen. Deze landen leverden voor de oorlog gemiddeld 50.000 ton vlaslint per jaar aan de West-Europese spinnerijen, zelfs na het uitvallen van Rusland in 1934 bleven de leveringen nog aanhouden, door levering der Baltische landen. Doch sedert de oorlog zijn deze landen, behoudens een kleine poging om op de markt te komen niet meer aan bod. Zodat, als we aannemen dat de teruggang in de consumptie gelijk is aan 20.000 ton vlaslint, men in West-Europa over een ruimere markt van 30.000 ton vlaslint per jaar beschikt. Naar schatting wordt deze ruimere markt ingenomen door Frankrijk met 15.000 ton, België 10.000 ton en Nederland met 5.000 ton. In dit verband mogen we dus de toestand niet al te pessimistisch bekijken. Wij zijn werkelijk nog niet in een onoverkomelijke dwangpositie geraakt. Heel anders zou het echter worden als Rusland met de randstaten weer op de markt zou verschijnen en voldoende konden leveren. Dan zouden we een scherpe concurrentie krijgen op de vlaslintmarkt en het zou ongetwijfeld een scherpe teruggang voor de West-Europese vlas producerende landen betekenen.

Verder moet ik hier ook nog wijzen op de conjunctuur-schommelingen, de zogenaamde economische cyclus. Vlas is een conjunctuur gevoelig product. De conjunctuur-schommelingen zijn in het vlas groter dan bij andere producten, d.w.z. dat de hoogconjunctuur korter is met een langzame stijging en een diepere val. Doordat de voorspoed-periode in de regel maar kort is, waardoor onvoldoende reserves kunnen worden gekweekt, wordt men onvoorzichtig. Het is een algemeen bekend feit, dat de vlassers steeds geneigd zijn alles te beleggen in vlas, zij hebben nog onvoldoende geleerd de nodige reserves anders te beleggen. Het vlasbedrijf krijgt daardoor een uitgesproken speculatief karakter. Hoewel de wol en katoen ook wel eens snelle terugvallen hebben gekend, zijn de perioden toch regelmatig, wanneer we de curve bezien, dan bij vlas.

Voor het eerst sedert lange tijd hebben we een langere bloeiperiode meegemaakt, doch hier mogen wij ons niet blind op staren, alhoewel het te hopen is, dat dit nog lang zo zal blijven.

De STRUCTUUR PROBLEMEN zijn velerlei. Tot voor 1830 was het vlasbedrijf volledig gekoppeld aan het landbouwbedrijf. Het telen, bewerken, spinnen en weven geschiedde op de boerderij. Sedert dien is het vlasbedrijf stilaan los gekomen van het landbouwbedrijf. Na 1918 zien we al een duidelijke afscheiding, een tendenz, die zich nog verder voortzet en leidt tot een volledige afscheiding van de landbouw en zich langzamerhand ontwikkelt tot een volledig gespecialiseerd bedrijf op zichzelf. De spinnerij en de weverij zijn dat al lang.

Een tweede karakteristieke eigenschap van het vlasbedrijf is het klein- en familiebedrijf, een verschijnsel is nu, dat de ontwikkelingsgang zich beweegt naar het middelgroot bedrijf met een bezetting van 25 à 30 arbeiders. Ik ben er echter van overtuigd, dat het kleinbedrijf goed leefbaar is, mits het van de technische vooruitgang op gebied van roten en zwingelen kan gebruik maken. Hetzij dat dit gevonden wordt in de vorm van coöperatie of anderszins. In België kent men het huursysteem, er zijn daar bedrijven die bestaan uit een grote roterij en turbine en zelf geen vlas bezitten, zodat het geheel moet werken door het bedrijf te verhuren aan kleinere vlassers. Vele anderen bewerken tegelijk eigen vlas en vlas van derden.

Voor het z.g. grootbedrijf is de vlasindustrie niet geschikt. De massaproductie van lage garenummers is een uitvloeisel van de militaire inspanningen van het Westen. Zodra de orders voor de herbewapening zullen uitvallen, zal de vraag zich meer terug richten naar de goede kwaliteiten.

De derde opvallende factor is de marktstructuur. De marktstructuur is van zeer ingewikkelde aard. Vooreerst hebben wij het probleem van de strovlasbevoorrading.

We zien, in Nederland wellicht minder dan in België, dat de boer niet meer al het benodigde vlas uitzaait. Om deze reden moet de vlasser het zelf doen;

dit nu is niet gezond. Het enige voordeel dat er aan verbonden kan zijn, is de stimulans die er van uitgaat om meer vlas te zaaien. Het grote nadeel is echter dat de vlasser naast de gewone risico's van zijn bedrijf ook nog de teeltrisico's moet dragen. In zijn geheel komt dit zijn bedrijf niet ten goede. Gezien het groot aantal bedrijven, waarvan het bestaan afhankelijk is van het beschikbare vlas en gezien het feit, dat er steeds een overcapaciteit aanwezig is, is men genoodzaakt bij de bevoorrading hoge prijzen te betalen en kan normaal slechts sprake zijn van winst bij speculatieve opgang.

De markt in gezwingeld vlas is al even eigenaardig en ingewikkeld. Het aanbod is in handen van duizenden vlassers en er zijn slechts een klein aantal afnemers. De industrie weet in feite niets van de afzet van zijn product af. Het aanbod is derhalve niet van overwegende invloed op de markt, dit in tegenstelling met de vraag, die zich gemiddeld slechts éénmaal in de zeven seizoenen van het aanbod losmaakt, zodat slechts in tijden van grote schaarste de prijzen oplopen.

Academische theorieën en regels gaan hierbij niet op, de vraag en het aanbod snijden niet op het maximale punt. Als jong student aan de Universiteit heb ik eens geprobeerd de regels van de ideale prijsvorming bij het vlas toe te passen, maar ik ben tot de ontdekking gekomen dat al de theorieën en regels van de economie bij het vlas falen en het is mij tot heden nog nimmer gelukt wat ik op de Universiteit geleerd heb op het vlas toe te passen.

De vlasmarkt is hetgeen ik zou willen noemen een geruchten-markt, een markt van stemming makerij. Zo kan het gebeuren, dat b.v. een gerucht over een lagere prijs, in de namiddag verspreid op de markt te Kortrijk, 's avonds reeds tot in de verste hoeken van Vlaanderen is doorgedrongen. Het is hoogst nodig dit gehele complex van problemen gezamenlijk aan te pakken en tot een oplossing te brengen.

De derde en laatste reeks problemen, die ik vanavond wil behandelen zijn de **TECHNISCHE PROBLEMEN**.

Deze problemen zijn van geheel andere aard. Technisch is het vlas een zeer interessante vezel, die uitzonderlijke kwaliteiten bezit. Maar de grote vraag die wij ons stellen is, of deze kwaliteiten niet worden of in de toekomst zullen worden benaderd door andere vezels.

De eerste en grote concurrent die hier opdoemt is de Rameh (het z.g.n. Chinees gras). Het is namelijk zo gelegen, dat de rameh alle kwaliteiten, die het vlas bezit ook bezit, zelfs nog in hogere mate. En, wanneer we tot nu toe nog geen concurrentie van de rameh hebben ondervonden, niettegenstaande de rameh al zo oud is als het vlas, is dit hoofdzakelijk te danken aan het feit, dat de productie van ramehvezel veel ingewikkelder is dan deze van vlasvezel en technisch nog niet het goede resultaat is bereikt. Maar wanneer we zien dat verschillende landen zich meer en meer gaan interesseren voor rameh, vooral in de zuidelijke staten van de U.S.A., wordt er sedert de laatste oorlog geweldig aan gewerkt en dat de mogelijkheid bestaat dat men er toe zal komen deze technische moeilijkheden op te lossen, zou het in de toekomst wel eens anders kunnen worden en dan zal het vlas wel degelijk af te rekenen hebben met rameh.

Dan hebben we de nylon, velen zien hierin een groot gevaar. Doch ik ben persoonlijk van mening, dat we nylon niet moeten zien als een zo geweldige concurrent - echter zonder hem te onderschatten, daar de nylon bijzondere goede eigenschappen heeft, zo is hij goed tegen vocht bestand - omdat de kostprijs van de nylon veel hoger ligt en in de toekomst wel hoger zal blijven dan die van vlas.

De volgende Rayonne en Fibranne zijn mijns inziens veel gevaarlijker, omdat men hier in staat is goedkoper te produceren dan bij nylon, maar bijzonder door het feit dat men in staat is, de zogenaamde vlaggesponnen Fibrannevezel voort te brengen, namelijk door garen te vervaardigen met een zekere onregel-

matigheid, het linnenweefsel na te bootsen, althans naar het uiterlijk. Op zichzelf is dit een goed teken, het wijst er op, dat lijnwaad graag gedragen.

Een ander technisch punt is het krimp- en kreukvrij maken van het linnen. Indien men er in slaagt een procédé te ontwikkelen om het lijnwaad krimp- en kreukvrij te maken, en er is alle reden om dit te verwachten want de onderzoekingen zijn hier al ver gevorderd en er zijn reeds resultaten bereikt. Dit een factor zijn die zal werken in het voordeel van het vlas en zal zeer zeker zijn vruchten afwerpen.

Resumerend kunnen we vaststellen, dat het vlas zo maar niet te verdragen is en dat we de toestand niet al te dramatisch moeten inzien. Doch daarnaast stellen we vast, dat het van fundamenteel belang is voor de vlasindustrie, te komen met de kostprijs van het lijnwaad op een niveau voor de grotere lagen van de bevolking aantrekkelijk is, zodat het lijnwaad niet alleen zijn verbruikers vindt bij dezen met de top-inkomsten. De vraag die hierbij rijst is, waar ligt dit niveau? Indertijd drukte een vooraanstaande Franse spinner, een persoonlijke vriend van mij, het als volgt uit: de prijs van de beste veldten (dauwroot) moet voor de spinner 10 % lager liggen dan die van katoen. Dit niveau hadden wij de laatste tijd bereikt, maar door de jongste prijsdalingen bij de katoen is dit weer veranderd.

Vroeger was de prijs van lijnwaad 160 à 170 % van die van katoen, tegenwoordig ligt deze verhouding ongetwijfeld hoger en heeft het verbruik niet verder terug te lopen. Momenteel echter wordt de vermindering van het buitengewoon lijnwaad verbruik in de Westerse landen gecompenseerd door de militaire orders zodanig dus dat kwantitatief het verbruik op peil blijft. Bij het verdwijnen van deze afnemers zal de toestand dus heel anders komen te liggen en de positie heel wat moeilijker worden. Doch door specialisatie, rationalisatie en mechanisatie kan veel worden bereikt en kan de positie van het vlas worden verbeterd. Vooral ook van het machtige, moderne wapen der propaganda moeten wij gebruik maken. Een frappant voorbeeld van intensieve propaganda is bijvoorbeeld, dat het Belgische lijnwaad in de Verenigde Staten en Amerika, voor een volledig gelijkwaardig product, voor de oorlog 5 % goedkoper moest zijn dan het Ierse, terwijl dit tegenwoordig is opgelopen tot 10 à 15 % en dit is alleen verkregen door een intensieve propaganda, waardoor het "Linnen" een naam geworden is, die spreekt tot de verbruikers en het Ierse linnen het symbool geworden is van het echte linnen.

Mijn eindconclusie in deze kan dan de volgende zijn: Wanneer er enige reden is tot zorg, wij niet te pessimistisch mogen worden omdat er ook lichtpunten aanwezig zijn.

Door het uitvallen van Rusland met de randstaten op de Westelijke markt hebben wij een ruimer afzetgebied.

Als wij ons willen aanpassen heeft het vlasbedrijf, ook in zijn huidige levensvatbaarheid.

Het marktprobleem is weliswaar ingewikkeld, doch met inspanning en kracht samenwerken is het mogelijk vele moeilijkheden te overwinnen en een marktopening te krijgen door het vinden van een formule, die evenwicht brengt tussen vraag en aanbod, wat mede van het allergrootste belang is.

Wat de technische problemen en de kwaliteitspositie van het vlas betreft. Als wij hierin worden gehandicapt, dan hebben wij het heel dikwijls aan ons te wijten, omdat wij niet voldoende aandacht schenken aan de problemen en gebruik maken van het machtige wapen van de propaganda.

En tenslotte ben ik niet bang voor de toekomst, omdat ons vlassersvolk een eenheid is van werkers en wroeters, maar vooral omdat het nog heeft, het geloof en de liefde voor het vlas.