

Europese houtoogst nadert recordhoogte Positieve kentering op de Europese houtmarkt

Dit jaar en komend jaar stijgen de productie en consumptie van hout en houtproducten. Het Timber Committee kon dus weer gunstige ontwikkelingen melden, na de heftige en snelle schommelingen in 1995 en 1996. Tijdens de internationale marktdiscussies in Genève was er speciale aandacht voor gecertificeerd hout. In dit Bos en Hout Bericht een verslag van een interessante bijeenkomst met 80 deelnemers uit 30 landen.

1997 nr. 10

S
B
H
T

STICHTING BOS EN HOUT

INLEIDING

Terwijl de internationale houtmarkt in 1995 en 1996 nog gekenmerkt werd door heftige en snelle schommelingen, zijn de vooruitzichten voor dit jaar en komend jaar heel wat beter. De houtmarkten laten een stabiele groei zien, met de huidige economische ontwikkeling als drijvende factor. Toch is de concurrentie nog steeds zo groot, dat de houtprijzen onder druk blijven staan. Dat komt door de mondialisering van de belangrijkste houtmarkten en door overcapaciteit in de productie. Reden genoeg voor het Timber Committee om de jaarlijkse marktdiscussie te starten met een economisch overzicht. Ook wij starten dit Bos en Hout Bericht met een schets van de economische ontwikkelingen. Daarna geven we weer wat de tendensen zijn voor rondhout, gezaagd naaldhout, gezaagd loofhout en plaatmaterialen. Het Timber Committee besteedde speciaal aandacht aan de markt van hout dat afkomstig is uit duurzaam beheerd bos: het gecertificeerde hout. Daarvan ook een korte weergave in dit nummer.

ECONOMISCHE ONTWIKKELINGEN

De belangrijkste markteconomieën ontwikkelen zich gunstig, volgens het

Internationaal Monetair Fonds en de Economische Commissie voor Europa. De laatste vooruitzichten dateren van medio 1997, en die laten zien dat USA dit jaar een economische groei verwacht van 3,6% en een iets lagere groei voor 1998. Het Verenigd Koninkrijk en Nederland komen iets lager uit. Frankrijk en Duitsland doen het nog wat minder, met groeipercentages tussen 2,5 en 3%, terwijl Italië waarschijnlijk de hekkensluiter wordt met een verwacht groeipercentage van 1% voor 1997 en 1998.

Stabiele prijzen voor een groot aantal producten bevorderen de vraag. Ook het streven naar verlaging van de staatsschuld om te kunnen toetreden tot de Europese Monetaire Unie, zorgt voor een stabiele economische ontwikkeling in een groot aantal Europese landen. De hoge werkloosheid, bijvoorbeeld in Duitsland, blijft zorgen baren en remt de economische ontwikkeling.

De belangrijkste Nederlandse economische kengetallen staan in tabel 1.

De bouw is een belangrijk afzetgebied voor houten producten. Het markt bureau Euroconstruct verwacht in Europa een lichte daling van 1,1% in het totale bouwvolume van de woningnieuwbouw. Volgens datzelfde bureau zal dit percentage in 1998 hetzelfde blijven. Nederland

Tabel 1

Recente economische ontwikkelingen en vooruitzichten voor Nederland

	1994	1995	1996	1997 ¹	1998 ¹
	Mutatie per jaar in %				
Bruto Binnenlands Product (BBP)	3.4	2.1	2.8	3.0	3.25
Particuliere consumptie	2.2	2.1	3.1	2.25	2.25
Inflatie	2.7	2.0	2.1	2.75	2.0
Investerings in huizen:	5.0	1.2	-0.2	5.5	1.75
- nieuwbouw	10.4	2.7	-1.0	6.75	1.75
- onderhoud en renovatie	-4.9	-2.1	3.0	2.5	1.75
Investerings in utiliteitsbouw	-2.8	1.0	1.5	6.0	3.4
Investerings in grond-weg- en waterbouw	2.7	0.9	3.0	5.1	4.0
Prijsontwikkelingen in de hout- en bouwmaterialen industrie	1,4	2.1	0.25	2.5	

¹ Prognose

onderscheidt zich in gunstige zin van dit Europese gemiddelde. Het nieuwbouwvolume stijgt dit jaar naar verwachting met maar liefst 6,75%. Helaas zal deze groei in 1998 weer scherp dalen tot 1,75%. De Nederlandse renovatiemarkt zal beide jaren in de pas lopen met het Europese gemiddelde.

De particuliere markt in de Nederlandse utiliteitsbouw blijft in 1997 en 1998 krachtig groeien, met respectievelijk 6,5% en 4,5%. De publieke sector daarentegen zal nauwelijks groeien.

Al met al zijn de vooruitzichten voor Nederland gunstig, zeker in vergelijking met de ons omringende landen.

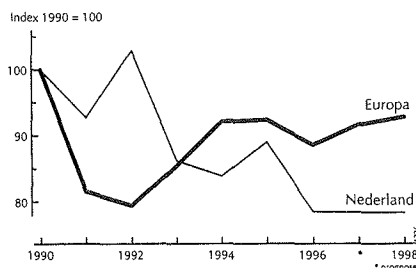
RONDHOUT

Om producten te kunnen maken zul je eerst stammen (rondhout) moeten oogsten. De houtoogst is daarom een goede graadmeter voor ontwikkelingen verderop in de houtketen. Na de oogstdaling in 1996 (- 4%) was iedereen benieuwd of deze zich in 1997 zou herstellen. Dat herstel ligt voor de hand, gezien het cyclische karakter van de internationale houtmarkt. Bovendien stonden de belangrijkste economische indicatoren, zoals eerder aangegeven, in een aantal belangrijke landen op groen. De markdeskundigen waren in Genève dus positief over de toekomst, maar er klonk ook gematigdheid door in hun uitspraken. Ze verwachtten inderdaad een grotere houtoogst, hoewel deze pas in 1998 weer het niveau bereikt van de recordhoogten van eind jaren tachtig. Overigens was de houtoogst in 1990 uitzonderlijk hoog door al het stormhout na de grote stormen in

verwachting stijgt de vraag naar energiehout de komende jaren, omdat het een CO₂-neutraal alternatief is voor fossiele brandstoffen, die immers het broeikaseffect versterken. Zwitserland en Zweden gaan ervan uit dat de vraag naar energiehout jaarlijks zal groeien met 2,5 tot 4%.

Oogst versus bijgroei

We oogsten slechts 60% van de jaarlijkse bijgroei in het gehele Europese bos, ondanks de verwachte stijging van de houtoogst. Dit blijkt uit het zojuist verschenen rapport van de FAO, getiteld 'State of the World's Forests - 1997'. Een vergelijking van de houtoogst in Nederland en Europa laat zien dat de ontwikkelingen vanaf 1992 tegengesteld zijn: in Nederland is voortdurend sprake van een daling terwijl de gemiddelde Europese houtoogst een stijgende lijn laat zien (figuur 1).



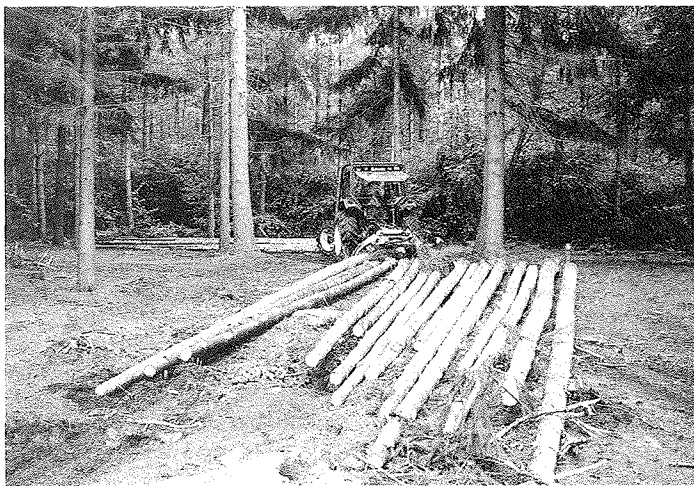
Figuur 1 Ontwikkeling houtoogst (geïndexeerd, 1990 = 100)

GEZAAGD NAALDHOUT

Volgens de Europese experts stijgt de vraag naar gezaagd naaldhout dit jaar met 4%,

tot een dramatisch dieptepunt daalden. Hoewel Europa een houttekort kent, is het een netto-exporteur van gezaagd naaldhout. Vooral de Aziatische markt toont steeds meer interesse voor Europees hout. Zo importeerde Japan in 1997 al meer dan 2 miljoen m³ Europees gezaagd hout. Die Oosterse belangstelling betekent voor Finland bijvoorbeeld dat de Japanse exportmarkt al bijna even belangrijk is als de Nederlandse, waar circa 10% van hun export naar toe gaat. Ook Duitsland meldde een toenemende export naar Japan, vooral van 'GLUELAM', gevingerlast en gelamineerd hout. Als de Aziatische economieën zich herstellen liggen hier dan ook goede kansen voor Europees hout, des te meer omdat Canada een exportdaling aankondigde van gezaagd naaldhout. De situatie in Rusland blijft uitermate problematisch. N.A. Burdin, de Russische vertegenwoordiger en tevens Timber Committee-voorzitter, moest opnieuw beroerde cijfers melden. Voor 1997 verwachtte hij een productiedaling van 11%. Met een verwachte stijging van 12% in 1998 zijn de vooruitzichten wel hoopgevend, maar vorig jaar waren de Russen ook al optimistisch over 1997. Dat optimisme blijkt nu dus totaal ongegrond te zijn.

De Food and Agriculture Organization waarschuwde tijdens de discussie voor te veel optimisme. Zij verwachtte in ieder geval stabilisatie van het wereldwijde verbruik van gezaagd naaldhout en misschien zelfs een daling, als gezaagd hout vervangers krijgt. Dat kunnen houtachtige materialen zijn, zoals OSB, gluelam en combinaties van verschillende



De Europese houtoogst zal in 1998 weer het niveau van eind jaren '80 bereiken



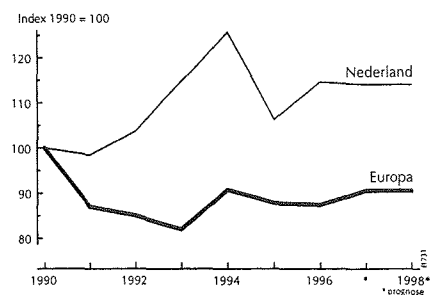
In 1998 zal de vraag naar gezaagd hout stabiliseren

Europa. Daarom waren de oogsten in de daaropvolgende jaren aanmerkelijk kleiner. Het ging hier vooral om naaldhout dat gevoeliger is voor stormen. Naaldhout blijft de oogst domineren: meer dan tweederde van het geogoste hout bestaat uit naaldhout.

Brandhout

Opvallend is dat van het geogoste loofhout bijna 40% als brandhout wordt gebruikt, in tegenstelling tot naaldhout waarvan maar 6% een energiebestemming krijgt. Naar

met een stabilisatie in 1998. Er komt dus een einde aan de recessie die de Europese naaldhoutmarkt twee jaar lang teisterde. De stijging van dit jaar is vooral verklaarbaar door de extreem hoge groeicijfers die Zweden en Finland opgeven voor hun interne consumptie (+24%). Deze groeicijfers zijn enigszins geflatteerd omdat ze niet alleen betrekking hebben op de werkelijke consumptie, maar ook op de voorraadvorming. Volgens de Zweedse en Finse deskundigen vullen beide landen hun strategische voorraden aan die in 1996



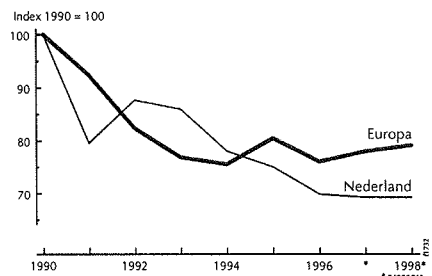
Figuur 2 Verbruik gezaagd naaldhout (geïndexeerd, 1990 = 100)

houtmaterialen, maar ook niet-houtachtige producten.

Alleen voor naaldhout ontwikkelt de Nederlandse vraag zich sterker dan in andere Europese landen (figuur 2).

GEZAAGD LOOFHOUT

Het gezaagd hout dat we in Europa gebruiken bestaat voor nauwelijks 20% uit loofhout. Echter, in de regel ligt de prijs van loofhout per m³ (ver) boven de gemiddelde naaldhoutprijs. Alleen al de prijzen voor tropisch hardhout zijn de afgelopen 10 jaar verdubbeld, aldus Eric Boilley, directeur van de Franse vereniging van tropische en Amerikaanse houtimporteurs. Dit geldt overigens niet voor eiken en Europees loofhout van mindere kwaliteit, zoals bijvoorbeeld de lagere kwaliteiten beuken. Of dergelijk loofhout in de mode is speelt een belangrijke rol in de prijsontwikkeling. Nederland maakte een daling door in het verbruik van gezaagd loofhout, net als de overige Europese landen, hoewel het zich daar sinds 1996 blijkt te stabiliseren (figuur 3). Naar verwachting zal deze daling in Nederland doorzetten. Vooral het gebruik van tropisch hout is de laatste jaren sterk afgenomen. Volgens de Franse



Figuur 3 Verbruik gezaagd loofhout (geïndexeerd 1999 = 100)

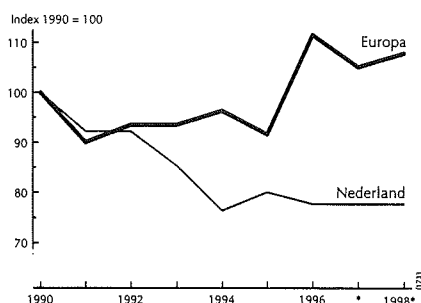
vertegenwoordiger daalde de Europese invoer van tropisch hardhout tussen 1986 en 1996 met ruim 40%. Daar staat tegenover dat de invoer van Amerikaans loofhout in dezelfde periode twintig keer zo groot werd.

PLAATMATERIALEN

Deze categorie materialen bestaat uit triplex, spaanplaat, Medium Density Fiberboard (MDF) en Oriented Strand Board (OSB). Ze werden in Genève ieder afzonderlijk besproken door vertegenwoordigers van deze plaatmaterialen. Hieronder geven we hun belangrijkste meningen weer.

Triplex

Triplex heeft het moeilijk. De vraag zal dit jaar bijna 6% lager uitkomen, voor volgend jaar staat een lichte verbetering op stapel (figuur 4). Nederland lijkt zich steeds meer van triplex af te keren en dit zal de komende jaren zo doorgaan. Deze ontwikkeling dateert al van voor 1990. Het is nu de vraag of triplex in Nederland vervangen wordt door houten materialen (bijvoorbeeld MDF of spaanplaat), door niet-houten materialen, zoals

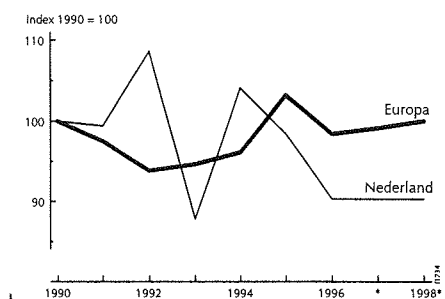


Figuur 4 Verbruik triplex/multiplex (geïndexeerd, 1990 = 100)

gipsvezelplaten, volkernplaten of dat een andere constructiewijze van producten het gebruik van triplex overbodig maakt.

Spaanplaat

De Europese Federatie van spaanplaatfabrikanten (FESYP) verwacht een lichte stijging van het spaanplaatverbruik in Europa. Dit gaat niet op voor Nederland, waar het verbruik zowel dit jaar als volgend jaar hetzelfde blijft (figuur 5). De vertegenwoordigster van de FESYP, mevrouw Ilse van de Akker, gaf



Figuur 5 Verbruik spaanplaten (geïndexeerd, 1990 = 100)

een statistisch overzicht van de belangrijkste houten plaatmaterialen (tabel 2). Deze tabel laat duidelijk zien welke enorme plaats spaanplaat inneemt in het totale verbruik van houten plaatmaterialen.

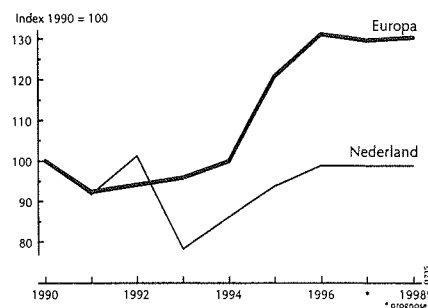
Tabel 2

Productie houten plaatmaterialen in Europa

	1994	1995	1996
	(x 1.000 m ³)		
Spaanplaat	26.900	28.400	27.800
waarvan OSB	210	303	390
Vezelplaat	5.200	5.500	6.200
waarvan MDF	3.500	3.800	4.500
Multiplex	2.500	2.350	2.400
Totaal	34.600	36.250	36.400

Medium Density Fiberboard

Hoewel de vraag naar MDF zich de afgelopen jaren zeer sterk ontwikkeld heeft, zijn er nu enige verzadigingsverschijnselen (figuur 6). De marktdeskundigen verwachten dat de Europese MDF-productie dit jaar nog stijgt, terwijl de vraag volgens hen eerder de neiging heeft te dalen. Dit betekent dat de Europese MDF-producenten zich steeds meer op de exportmarkt moeten richten. Dat lijkt ook redelijk goed te lukken. En ook hier lijkt



Figuur 6 Verbruik vezelplaten (geïndexeerd, 1990 = 100)

Japan een interessante afzetmarkt te worden. Verder was er in dit verband een opmerkelijk bericht van Jeffrey Serveau, vertegenwoordiger van de Canadese houtindustrie. Hij maakte melding van een steeds sterker wordende trend om ook oud hout te gebruiken voor de MDF-productie. Voor de toekomst betekent dit dat nieuwe MDF-fabrieken dichter bij urbane gebieden gebouwd worden, omdat daar veel oud hout vrijkomt uit zogenaamde 'urban forests'. Deze ontwikkeling deed zich eerder al voor in de papierindustrie die steeds meer oud papier ging gebruiken.

Orientend Strand Board

OSB is een relatief nieuw plaatmateriaal op de Europese markt. Daarom is er nog weinig statistische marktinformatie. Inmiddels zijn er in Europa vijf OSB-fabrieken die in 1997 zo'n 660.000 m³ OSB produceren. Dat is een stijging van 120% ten opzichte van 1995. De OSB-productie lijkt dan ook de snelst groeiende sector te worden in de houtverwerkende industrie. Dit plaatmateriaal werd destijds geïntroduceerd in Noord-Amerika. Daar boekte het dit jaar groei cijfers die ver boven de 10% uitkomen.

GECERTIFICEERD HOUT

Net als bijna ieder ander internationaal bos- en houtplatform sprak het Timber Committee over certificering van duurzaam beheerde bossen en de daaruit volgende kansen voor de houtmarkt. Dit jaar was het zelfs een speciaal onderwerp, met een inleiding door vier deskundigen. Zij verstrekten de deelnemers nieuwe inzichten en informatie over de mogelijke consumentenreacties op hout uit gecertificeerde bossen.

Universiteit voor Bodenkultuur

Ewald Rametsteiner van de Universiteit voor Bodenkultuur in Wenen presenteerde de eerste resultaten van een omvangrijk Europees consumentenonderzoek naar de markt voor hout uit gecertificeerde bossen. In dit onderzoek werden 6500 mensen ondervraagd, die representatief zijn voor 70% van de Europese consumenten. Uit de inleiding van Rametsteiner bleek dat bijna 80% van de ondervraagden nog nooit iets gehoord had over duurzaam bosbeheer. Van alle mensen die er wel van wisten, bleek 70% bereid te zijn 4% meer te betalen voor gecertificeerd hout. Dat veel consumenten er weinig tot niets van weten

is overigens niet het enige knelpunt. De beperkte beschikbaarheid is minstens een even groot probleem. Rametsteiner kwam tot de volgende conclusies:

- consumenten zijn slecht geïnformeerd, waardoor er geen vraag ontstaat;
- producenten zien certificering vooral als een potentiële concurrentiefactor, waarmee zij zich van anderen kunnen onderscheiden;
- technisch zal het moeilijk zijn om gecertificeerd hout op grote schaal op de markt te brengen;
- het marktaandeel van gecertificeerd hout blijft onder de 10%, terwijl de aanbodzijde en niet de vraagzijde de stuwende kracht achter de huidige marktontwikkeling is.

Oregon State University

Eric Hansen van de Oregon State University belichtte de zaak vanuit de houtverwerkende bedrijven. Hij noemde vier redenen waarom zij er goed aan doen ook gecertificeerd hout te gebruiken:

- het imago. Ze vermijden zo dat ze doelwit worden van milieuactivisten;
- idealistische motieven. De houtverwerkende industrie draagt haar steentje bij aan een gezond milieu;
- concurrentie-overwegingen. De sector voorkomt dat anderen een marktaandeel wegkapen;
- effectieve public relations. Het is een manier om het vertrouwen te winnen van consumenten.

Ook voor Hansen is het grote knelpunt op dit moment de beperkte beschikbaarheid van duurzaam geproduceerd hout, waardoor er nu alleen genoeg is voor niche-markten. De bulkmarkten blijven zo buiten beeld. Verschillende grote bedrijven zeggen dan wel dat ze duurzaam geproduceerd hout gaan verkopen, maar dat is praktisch gezien nog niet te realiseren. Daar komt bij dat certificering nu nog een omstreken zaak is voor fabrikanten van houten producten. Zij wachten op een universeel certificeringssysteem, dat bovendien invulling geeft aan de zogenaamde 'chain-of-custody', het volgen van gecertificeerd hout door de gehele houtketen tot de verkoop aan de eindgebruiker. Vervolgens gaf Hansen enkele aansprekende praktijkvoorbeelden van bedrijven die met gecertificeerd hout werken. Sommige waren er inmiddels mee gestopt, anderen waren redelijk succesvol. Deze ervaringen zijn geëvalueerd en uit die gegevens concludeerde Hansen dat certificering alleen onvoldoende garantie biedt voor succes. Daar komt veel meer bij kijken. Zeker omdat veel consumenten onbekend zijn met duurzaam bosbeheer en nauwelijks meer willen betalen. Bovendien is gecertificeerd hout maar beperkt beschikbaar. Wat moeten fabrikanten dan doen om wel succesvol te zijn? Volgens Hansen moeten ze iets extra's toevoegen aan het product van gecertificeerd hout. Bijvoorbeeld een ander productdesign, een hogere kwaliteit of een concurrerende prijs. Dan is het echter weer moeilijk vast te

stellen of, en in hoeverre certificering de concurrentiepositie verbetert.

SGS Forestry

Verder was er in Genève een gloedvol betoog te beluisteren van Christopher Upton van SGS Forestry. Dit is een van de grootste certificerende organisaties in de wereld, onder meer geaccrediteerd door de Forest Stewardship Council. Hij constateerde dat de marktintroductie van gecertificeerd hout buitengewoon moeilijk is, omdat het een nieuw product is. Verder neemt de beschikbaarheid wel toe, maar feit blijft dat het momenteel een probleem is. Bovendien bestaan er vele theorieën over de vraag van consumenten naar gecertificeerd hout.

Upton voegde er enkele gouden regels aan toe uit de groene marketing:

- verkopen zullen uitblijven als gecertificeerd hout van mindere kwaliteit is dan niet-gecertificeerd hout;
- certificering alleen is geen garantie voor hogere prijzen buiten niche-markten;
- certificering kan leiden tot differentiëring of vergroting van het marktaandeel.

Ze opmerkelijk waren zijn uitspraken over consumenten. Upton zei dat mensen 'niet graag horen dat ze door het kopen van gecertificeerd hout bijdragen aan het stoppen van de vernietiging van het tropische regenwoud'. Verder houden consumenten er volgens hem niet van 'dat hen een schuldcomplex wordt opgedrongen door alarmerende milieuberichten'. Vooral bedrijven die zich 'groen' willen profileren hebben naar de mening van Upton kansen op de markt voor gecertificeerd hout. Met zo'n groen imago hopen zij juist klanten te trekken die waardering hebben voor de manier waarop deze sector omgaat met het milieu. Tot slot gaf hij enkele projecties voor de toekomstige vraag in de Europese Gemeenschap naar hout met een certificaat van de Forest Stewardship Council. Die toekomst ziet er buitengewoon hoopvol uit voor bedrijven die gecertificeerd hout (gaan) produceren en verwerken. Volgens SGS Forestry overtreft de vraag inmiddels het aanbod. De huidige vraag bedraagt 15 miljoen m³, terwijl er slechts 1,5 miljoen m³ beschikbaar is. In 2000 zal de vraag licht gestegen zijn tot 18 miljoen m³; maar het aanbod is dan inmiddels ook gegroeid tot 16 miljoen m³.

WWF

De vierde deskundige die zijn licht liet schijnen over de zaak, was Chris Elliot van het World Wildlife Fund. Elliot gaf zijn mening over certificeren en (milieu)labelling. Hij waarschuwde voor de neiging alles te willen labellen. Omdat het bedoeld is om houtproducten van elkaar te onderscheiden, neemt de kracht van labelling af als alles gelabeld is. Tegelijkertijd daalt de waarde van het certificaat. Dit is één kant van de zaak. Certificering is immers een marketinginstrument dat toegang geeft tot bepaalde markten, met name in Duitsland, Nederland en het Verenigd Koninkrijk.

Zoals eerder gezegd: certificering is geen garantie dat de consument ook daadwerkelijk bereid is meer te betalen voor gecertificeerd hout. Elliot beëindigde zijn betoog met drie belangrijke vragen:

- 1 Blijft certificering zelfstandig bestaan of vindt integratie plaats in systemen die de gehele levenscyclus van en product analyseren (LCA)?
- 2 Zullen de opbrengsten voor boseigenaren groot genoeg zijn om hun interesse voor certificering vast te houden als de concurrentie sterker wordt doordat een toenemend aantal van hen gecertificeerd hout aanbiedt?
- 3 Generereert certificering voldoende opbrengsten of moet het deel uitmaken van bosbeleid?

De vragen, die onbeantwoord bleven, maar ook de potentiële ontwikkelingen die de markt van gecertificeerd hout zou kunnen doormaken leidde bij het Timber Committee tot het besluit het onderwerp certificering de komende tijd hoog op de agenda te plaatsen en als een rode draad door de activiteiten te laten lopen.

AFSLUITEND

De internationale houtmarkten bevinden zich in rustiger vaarwater na alle heftige ontwikkelingen in de afgelopen jaren. Dat komt dan vooral door de stabiele economische ontwikkelingen en redelijk stabiele prijzen. Voor de komende jaren voorspellen marktdeskundigen de volgende mondiale trends:

- stijgend gebruik van hout en houtproducten;
- toenemend gebruik van gerecycled materiaal bij de productie van papier en plaatmaterialen;
- hergebruik van producten na reparatie en herstel;
- vervanging van gezaagd hout door plaatmateriaal, ook in constructies;
- inzet van energiehout ter vervanging van fossiele brandstof;
- toenemende vraag naar gecertificeerd hout maar nog onduidelijke ontwikkeling van het aanbod.

Ir L.J.M. Dielen

© Stichting Bos en Hout - ISSN: 1382 - 1113

SBIH STICHTING BOS EN HOUT

Stichting Bos en Hout
Bosrandweg 5
Postbus 253,
6700 AG Wageningen
tel.: 0317 - 424666
fax: 0317 - 410247
E-mail: mail@sbh.nl