

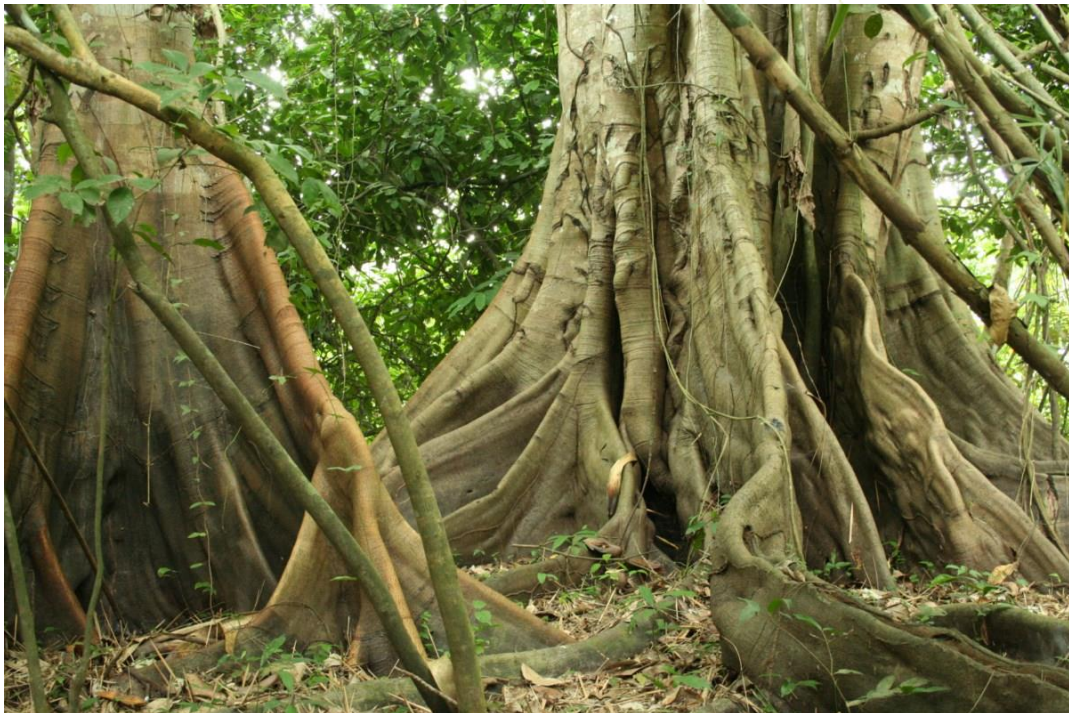
---

## **Marktvraag, beschikbaarheid en prijs van aantoonbaar duurzaam geproduceerd tropisch hout**

---

Onderzoek naar de redenen voor de inkoop van niet gecertificeerd hout en de meerprijs en beschikbaarheid van gecertificeerd hout

---



---

Jan Oldenburger, Casper de Groot en Mark van Benthem





---

# **Marktvraag, beschikbaarheid en prijs van aantoonbaar duurzaam geproduceerd tropisch hout**

---

Onderzoek naar de redenen voor de inkoop van niet gecertificeerd hout en de meerprijs en beschikbaarheid van gecertificeerd hout

---

---

Jan Oldenburger, Casper de Groot en Mark van Benthem

---

Wageningen, april 2015



# Colofon

© Stichting Probos, april 20154

**Auteurs:** Jan Oldenburger, Casper de Groot en Mark van Benthem

**Titel:** Marktvraag, beschikbaarheid en prijs van aantoonbaar duurzaam geproduceerd tropisch hout

**Uitgever:** Stichting Probos  
Postbus 253, 6700 AG Wageningen,  
tel. 0317-46 65 55, fax 0317-41 02 47  
[mail@probos.nl](mailto:mail@probos.nl);  
[www.probos.nl](http://www.probos.nl)

**In opdracht van:**

Green deal 'Bevorderen duurzaam bosbeheer'

- Overname, verveelvoudiging of openbaarmaking van deze uitgave is toegestaan mits met duidelijke bronvermelding.
- Overname, verveelvoudiging of openbaarmaking is niet toegestaan voor die gedeelten van deze uitgave waarvan duidelijk is dat de auteursrechten liggen bij derden en/of zijn voorbehouden.

Stichting Probos aanvaardt geen aansprakelijkheid voor eventuele schade voortvloeiend uit het gebruik van de resultaten van dit onderzoek of de toepassing van de adviezen.

Foto omslag: tropisch regenwoud in Peru (Foto: Mark van Benthem, Probos)



## Voorwoord

Om gerichte acties tot het vergroten van de marktaandelen aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout binnen de productgroep gezaagd tropisch hardhout te kunnen ontwikkelen is het belangrijk te weten binnen welke afzetmarkten het marktaandeel met name achterblijft en wat hiervoor de belangrijkste motieven zijn. Mogelijke verschillen in beschikbaarheid en prijs tussen gecertificeerd en niet gecertificeerd hout kunnen hierbij een belangrijke rol spelen. Voor de afzetmarkten GWW, timmerindustrie en burgerlijke- en utiliteitsbouw is in deze studie gekeken welke motieven ten grondslag liggen aan het kopen van gezaagd tropisch hout dat is niet voorzien van een certificaat voor duurzaam bosbeheer. Binnen de houtketen wordt nog altijd regelmatig aangegeven dat de beschikbaarheid van aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout onvoldoende is. Dit ondanks diverse acties die zijn ondernomen om dit argument voor het niet toepassen van aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout van tafel te krijgen. Daarnaast wordt ook vaak aangegeven dat gecertificeerd hout (te) duur is ten opzichte van ‘regulier’ hout. Beide onderwerpen kunnen ervoor zorgen dat aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout niet of in beperktere mate wordt toegepast. In deze studie is duidelijk gemaakt in hoeverre de beschikbaarheid van aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout nog een probleem vormt en is daarnaast voor een viertal standaard houtproducten vastgesteld wat de meerprijs is van aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout.

De auteurs willen de volgende experts graag bedanken voor hun advies tijdens de uitvoering van deze studie: Rielèn van der Hoek, Aannemersfederatie Nederland Bouw en Infra; Erik Leeuw, Houthandel Van Dam; Olav Pouw, Centrum Hout; Hans Stout, Adviesburo Stout / Initiatief Duurzame Handel; Helen Visser, Bouwend Nederland; Marien Vrolijk, Economisch Instituut voor de Bouw en Ad Wesselink, Wijma Kampen. Ook zijn we veel dank verschuldigd aan de bedrijven die hebben meegewerkt aan het onderzoek. Zij hebben het inzicht in de praktijk geleverd dat essentieel was om conclusies te kunnen trekken.





## Samenvatting

Het aandeel aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout<sup>1</sup> op de Nederlandse markt groeit gestaag. In 2013 bedroeg het marktaandeel 74% (Oldenburger *et al.*, 2015). Het marktaandeel laat zien dat de houtsector op de goede weg is, maar het is belangrijk te beseffen dat het betrekking heeft op het totale volume van primaire houtproducten (excl. papier en karton) op de Nederlandse markt. Wanneer de marktaandelen binnen de afzonderlijke productgroepen (naaldhout, tropisch hardhout, gematigd loofhout en plaatmateriaal) worden bekeken dan blijkt dat met name binnen de productgroepen gezaagd tropisch hardhout (40,4%<sup>2</sup>) en gezaagd gematigd loofhout (20,7%) de marktaandelen achter blijven bij het totale marktaandeel (Oldenburger *et al.*, 2015). Om gerichte acties tot het vergroten van de marktaandelen binnen deze productgroepen te kunnen ontwikkelen is het belangrijk te weten binnen welke afzetmarkten het marktaandeel met name achterblijft en wat hiervoor de belangrijkste motieven zijn. Mogelijke verschillen in beschikbaarheid en prijs tussen gecertificeerd en niet gecertificeerd hout kunnen hierbij een belangrijke rol spelen.

Om meer inzicht te verschaffen in de motieven achter de aanschaf van hout zonder certificaat voor duurzaam bosbeheer, de beschikbaarheid van gecertificeerd hout en het prijsverschil tussen gecertificeerd en niet gecertificeerd hout zijn twee studies uitgevoerd. In de eerste studie is voor de afzetmarkten GWW, timmerindustrie en de burgerlijke en utiliteitsbouw vastgesteld welke motieven er binnen die afzetmarkten zijn aan te wijzen voor de toepassing van hout zonder certificaat voor duurzaam bosbeheer. Dit zijn de drie afzetmarkten waarbinnen het gezaagd tropisch hardhout op de Nederlandse markt met name wordt afgezet.

Via de tweede studie is duidelijkheid verschaft over mogelijke verschillen in beschikbaarheid en prijs tussen aantoonbaar duurzaam geproduceerd en 'regulier' gezaagd tropisch hardhout.

Het resultaat van deze studies kunnen worden gebruikt om in het kader van de Green deal 'Bevorderen duurzaam bosbeheer' acties gericht op het vergroten van het marktaandeel aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout te ontwikkelen.

### Motieven voor de inkoop van niet aantoonbaar duurzaam hout

#### GWW

De interviews met houthandelaren en aannemers uit de GWW sector maken duidelijk dat gebrek aan kennis bij overheidsopdrachtgevers (80% van de opdrachten komen van de overheid) een belangrijk motief vormt voor het toepassen van niet aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout. In het geval van particulieren en bedrijven vormen de meerprijs en het ontbreken van een intrinsieke motivatie de belangrijkste reden geen aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout toe te passen.

- Bij circa 20% van de overheidsopdrachten wordt de vraag om aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout niet opgenomen en in iets meer dan een kwart van het totale aantal opdrachten wordt uiteindelijk geen aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout toegepast.

<sup>1</sup> Hout dat aantoonbaar op de markt is gebracht met een certificatiesysteem dat is geaccepteerd binnen het duurzaam inkoopbeleid van de Nederlandse overheid op basis van de inkoopcriteria voor duurzaam geproduceerd hout (Timber Procurement Assessment System, TPAS). Voor het jaar van de marktmeting (2013) waren dat de certificatiesystemen FSC en PEFC, exclusief het Maleisische certificatiesysteem MTCS, omdat dit pas per 2 juni 2014 door staatssecretaris Mansveld van Infrastructuur en Milieu voor een voorlopige periode van twee jaar is toegelaten.

<sup>2</sup> Indien MTCS meegenomen zou worden, komt het marktaandeel tropisch gezaagd hout uit op 66%.

- In de meeste overheidsopdrachten wordt niet verwezen naar de inkoopcriteria van de Nederlandse overheid (TPAS), maar wordt specifiek het keurmerk FSC voorgeschreven.

#### *Timmerindustrie*

Bedrijven die actief zijn binnen de timmerindustrie geven aan dat gebrek aan kennis over technische eigenschappen van hout in het algemeen en, zeker voor de bijzondere maten en profielen, over de levertijden van aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout een belangrijk motief vormt voor het niet toepassen ervan. Daarnaast vormt de meerprijs voor aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout een belangrijk motief voor met name de bedrijven die werken voor particuliere opdrachtgevers en bedrijven.

- Gemiddeld wordt bij 50% van de opdrachten in de timmerindustrie gevraagd naar aantoonbaar duurzaam geproduceerd gezaagd tropisch hardhout. Vanwege de brede range aan opdrachten is niet te kwantificeren welk deel van het door de timmerindustrie verwerkte houtvolume door deze opdrachten wordt gedekt.
- Aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout wordt met name gevraagd door woningbouwcorporaties, overheden en grotere bouwbedrijven, die op individuele basis of in groepsverband activiteiten ontplooiën, die moeten leiden tot het vergroten van het aandeel aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout dat door hen wordt toegepast.
- In de meeste overheidsopdrachten wordt niet verwezen naar de inkoopcriteria van de Nederlandse overheid (TPAS), maar wordt specifiek het keurmerk FSC voorgeschreven.
- Het zijn voornamelijk kleinere hoofdaannemers (<20 man personeel) en zzp'ers die niet vragen naar aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout.

#### *Burgerlijke en utiliteitsbouw (b&u)*

Wanneer gevraagd wordt naar de toepassing van niet aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout in de b&u dan wordt door de houthandel en de timmerindustrie met name verwezen naar de kleine aannemers met 20 of minder werknemers in dienst. Deze kleine aannemers kunnen als volgt worden gekarakteriseerd:

- Meer dan 80% van de Nederlandse hoofdaannemers in de b&u (3.325 bedrijven) kan worden gerekend tot de kleine aannemers (20 of minder werknemers). Zij nemen gezamenlijk 20% (3,7 miljard euro) van de omzet voor hun rekening die in 2013 binnen de Nederlandse b&u is gerealiseerd. Daarnaast zijn er nog ca. 37.500 zzp'ers binnen de b&u actief.
- De kleine hoofdaannemers zijn vooral actief in onderhoud en renovatie. Particulieren zijn de belangrijkste opdrachtgevers. Dit geldt eveneens voor zzp'ers, die voor 55 tot 60% van hun opdrachten afhankelijk zijn van particulier.
- Het feit dat deze sector uit veel kleine, in beperkte mate georganiseerde bedrijven bestaat, maakt het een aanzienlijke uitdaging het aandeel aantoonbaar duurzaam geproduceerd binnen het door hen vertegenwoordigde houtvolume te vergroten. Het type opdrachtgevers waarvoor wordt gewerkt, speelt daarbij ook een rol. Deze opdrachtgevers zijn vooral gericht op prijs en een snelle levering, waarbij het feit of het hout al dan niet geleverd wordt met een certificaat voor duurzaam bosbeheer slechts in beperkte mate een rol speelt.

## Beschikbaarheid en meerprijs

### *Beschikbaarheid*

De resultaten uit beide studies laten zien dat de beschikbaarheid van aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout over het algemeen op dit moment geen probleem vormt voor de toepassing ervan. Daaraan is wel een aantal randvoorwaarden verbonden:

- Vrijheid in de keuze van de houtsoort;
- Vrijheid in de dimensionering en keuze van de duurzaamheidsklasse;
- Tijdig bestellen van het hout<sup>3</sup>.

Alleen in het geval van de vraag naar zeer specifieke houtsoorten of hout van zeer specifieke afmetingen kan het zeer lastig of onmogelijk worden aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout te leveren.

### *Meerprijs*

Beide studies laten zien dat de prijs van aantoonbaar duurzaam geproduceerd gezaagd tropisch hardhout hoger is dan die voor hout dat niet aantoonbaar duurzaam is geproduceerd. De omvang van de studie is niet zodanig dat er statistisch verantwoorde conclusies getrokken kunnen worden. In algemene zin kunnen op basis van de interviews met bedrijven de volgende conclusies worden getrokken:

- In de GWW is gezaagd tropisch hardhout met een certificaat voor duurzaam bosbeheer circa 30% duurder. Voor naaldhout en gematigd loofhout is het prijsverschil er binnen de GWW niet of het is veel kleiner.
- Binnen de timmerindustrie ligt de prijs voor gezaagd tropisch hardhout met een FSC-certificaat in het algemeen gemiddeld 5 tot 10% hoger dan voor hetzelfde hout zonder certificaat voor duurzaam bosbeheer. Dit is echter wel afhankelijk van de houtsoort en afmetingen. Het prijsverschil kan in specifieke gevallen en voor speciale houtsoorten namelijk oplopen tot 25%.
- Hetzelfde prijsverschil is kleiner voor gezaagd tropisch hardhout met PEFC (MTCS) certificaat dat binnen de timmerindustrie wordt toegepast, namelijk 2,5 tot 5%.

In het onderzoek naar de beschikbaarheid en meerprijs is voor vier standaard producten (damwandplanken, raamprofielen, tropisch plaatmateriaal en vlonderplanken) het prijsverschil tussen aantoonbaar duurzaam geproduceerd en 'regulier' gezaagd tropisch hardhout bepaald:

- Damwandplanken met certificaat voor duurzaam bosbeheer zijn gemiddeld 21% duurder per m<sup>3</sup> dan zonder certificaat. Voor Azobé is dit verschil 23% en voor Angelim Vermelho 16%.
- Raamhout met certificaat voor duurzaam bosbeheer is gemiddeld 3% duurder per m<sup>3</sup> dan zonder.
- Tropisch plaatmateriaal van Okoumé (minimaal 15 jaar garantie voor exterieur toepassing) met certificaat voor duurzaam bosbeheer is circa 8% per m<sup>2</sup> duurder dan zonder certificaat voor duurzaam bosbeheer.
- Vlonderplanken met certificaat voor duurzaam bosbeheer zijn gemiddeld 5% duurder dan die zonder. Het prijsverschil varieert echter sterk per houtsoort. Zo is de meerprijs bij

<sup>3</sup> Voor reguliere producten die in beperkte volumes worden besteld is de levertijd van aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout vergelijkbaar met die van hout zonder certificaat voor duurzaam bosbeheer. De levertijd van aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout kan met name in het geval van grote volumes en zeer specifieke eisen qua afmetingen of houtsoorten oplopen tot een aantal weken. Wanneer een bestelling naar verwachting in de laatste categorie valt, dan is tijdig bestellen dus belangrijk.

Keruing 20%, terwijl er bij Bilinga geen sprake van een meerprijs bleek te zijn. Het prijsverschil bij Bangkirai is 10%.

# Inhoudsopgave

<b>Colofon</b>	<b>3</b>
<b>Voorwoord</b>	<b>5</b>
<b>Samenvatting</b>	<b>7</b>
<b>1 Inleiding</b>	<b>13</b>
1.1 Aanleiding	13
1.2 Doel	13
1.3 Leeswijzer	14
<b>2 Methoden</b>	<b>15</b>
2.1 Selectie afzetmarkten	15
2.1.1 Afzetmarkten van gezaagd tropisch hardhout	15
2.1.2 Geselecteerde afzetmarkten	19
2.2 Gegevensverzameling	19
2.2.1 Telefonische interviews GWW en timmerindustrie	19
2.2.2 Verzamelen achtergrondinformatie burgerlijke en utiliteitsbouw	20
2.2.3 Telefonisch onderzoek naar verschillen in prijs en beschikbaarheid	20
<b>3 RESULTATEN</b>	<b>23</b>
3.1 GWW	23
3.1.1 Inkoop en motieven	23
3.1.2 Beschikbaarheid	24
3.1.3 Prijsverschil	26
3.2 Timmerindustrie	27
3.2.1 Inkoop en motieven	27
3.2.2 Beschikbaarheid	29
3.2.3 Prijsverschil	29
3.3 Burgerlijke en utiliteitsbouw	30
3.3.1 Marktanalyse	30
3.3.2 Beschikbaarheid	33
3.3.3 Prijsverschil	36
<b>4 Conclusies en aanbevelingen</b>	<b>39</b>
4.1 Conclusies	39
4.1.1 Motieven voor de inkoop van niet aantoonbaar duurzaam hout	39
4.1.2 Beschikbaarheid en meerprijs	41
4.2 Aanbevelingen	42
<b>5 Literatuur</b>	<b>45</b>

## **BIJLAGEN**

### **BIJLAGE 1 – Geselecteerde afzetmarkten**

### **BIJLAGE 2- Geraadpleegde experts en benaderde bedrijven voor telefonische interviews**

# 1 Inleiding

## 1.1 Aanleiding

Het aandeel aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout<sup>4</sup> op de Nederlandse markt groeit gestaag. In 2013 bedroeg het marktaandeel 74% (Oldenburger *et al.*, 2015). Het marktaandeel laat zien dat de houtsector op de goede weg is, maar het is belangrijk te beseffen dat het betrekking heeft op het totale volume van primaire houtproducten (excl. papier en karton) op de Nederlandse markt. Wanneer de marktaandelen binnen de afzonderlijke productgroepen (naaldhout, tropisch hardhout, gematigd loofhout en plaatmateriaal) worden bekeken dan blijkt dat met name binnen de productgroepen gezaagd tropisch hardhout (40,4%<sup>5</sup>) en gezaagd gematigd loofhout (20,7%) de marktaandelen achter blijven bij het totale marktaandeel (Oldenburger *et al.*, 2015). Om gerichte acties tot het vergroten van de marktaandelen binnen deze productgroepen te kunnen ontwikkelen is het belangrijk te weten binnen welke afzetmarkten het marktaandeel met name achterblijft en wat hiervoor de belangrijkste motieven zijn. Mogelijke verschillen in beschikbaarheid en prijs tussen gecertificeerd en niet gecertificeerd hout kunnen hierbij een belangrijke rol spelen.

De marktaandelen per afzetmarkt in 2013 zijn binnen een detailstudie, die is gekoppeld aan de reguliere marktmeting, inzichtelijk gemaakt. De afzetmarkten zijn dusdanig gekozen dat aan de ene kant een minimaal detailniveau is verkregen en aan de andere kant de belasting van de respondenten zodanig wordt beperkt dat een hoge response wordt gerealiseerd. Dit laatste was noodzakelijk om überhaupt conclusies aan de resultaten te kunnen verbinden. De resultaten uit de detailstudie zijn in dit onderzoek gebruikt om die afzetmarkten te selecteren waarbinnen het marktaandeel duidelijk achterblijft en hierop verder in te zoomen.

Binnen de houtketen wordt nog altijd regelmatig aangegeven dat de beschikbaarheid van aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout onvoldoende is. Dit ondanks diverse acties die zijn ondernomen om dit argument voor het niet toepassen van aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout van tafel te krijgen. Daarnaast wordt ook vaak aangegeven dat gecertificeerd hout (te) duur is ten opzichte van 'regulier' hout. Beide onderwerpen kunnen ervoor zorgen dat aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout niet of in beperktere mate wordt toegepast.

## 1.2 Doel

Om meer inzicht te verschaffen in het bovenstaande zijn naast elkaar twee studies uitgevoerd. Het doel van de ene studie was meer inzicht te verschaffen in de motieven voor de afzet van hout zonder certificaat voor duurzaam bosbeheer binnen drie te selecteren afzetmarkten. De focus daarbij ligt op afzetmarkten waarbinnen het gezaagd tropisch hardhout op de Nederlandse markt met name wordt afgezet.

<sup>4</sup> Hout dat aantoonbaar op de markt is gebracht met een certificatiesysteem dat is geaccepteerd binnen het duurzaam inkoopbeleid van de Nederlandse overheid op basis van de inkoopcriteria voor duurzaam geproduceerd hout (Timber Procurement Assessment System, TPAS). Voor het jaar van de marktmeting (2013) waren dat de certificatiesystemen FSC en PEFC, exclusief het Maleisische certificatiesysteem MTCS, omdat dit pas per 2 juni 2014 door staatssecretaris Mansveld van Infrastructuur en Milieu voor een voorlopige periode van twee jaar is toegelaten.

<sup>5</sup> Indien MTCS meegenomen zou worden, komt het marktaandeel tropisch gezaagd hout uit op 66%.

Het doel van de tweede studie is duidelijkheid te verschaffen over mogelijke verschillen in beschikbaarheid en prijs tussen aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout en 'regulier' hout. Ook deze studie is gericht op tropisch hardhout.

Het resultaat van deze studies kunnen worden gebruikt om in het kader van de Green deal 'Bevorderen duurzaam bosbeheer' acties gericht op het vergroten van het marktaandeel aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout te ontwikkelen.

### 1.3 Leeswijzer

Dit rapport is het resultaat van de bovenstaande studies. Aangezien de resultaten uit de studies veel overlap vertoonden, zijn ze in dit rapport gezamenlijk verwerkt. De uitkomsten van de studies zijn daarbij deels verweven. Hoofdstuk 2 bevat een omschrijving van de methoden. In hoofdstuk 3 zijn de resultaten gepresenteerd. Ten slotte volgen de conclusies en aanbevelingen in hoofdstuk 4.



## 2 Methoden

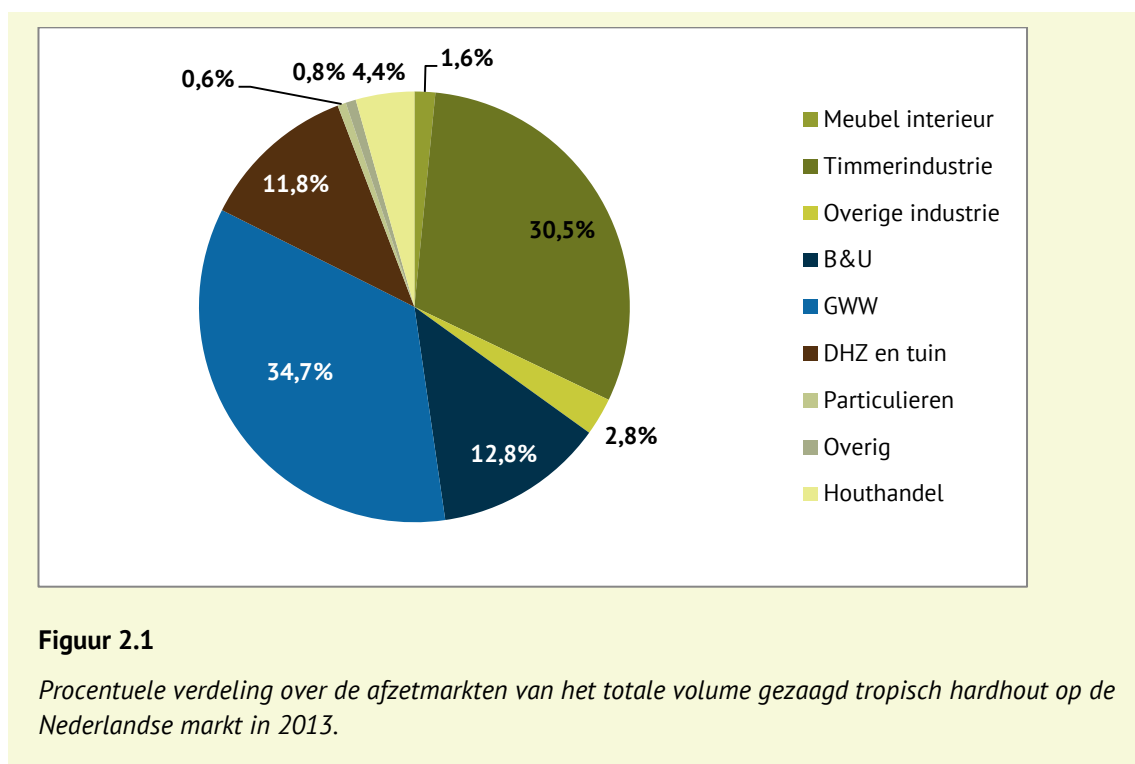
### 2.1 Selectie afzetmarkten

#### 2.1.1 Afzetmarkten van gezaagd tropisch hardhout

Vanuit de studie 'Afzetmarkten van gezaagd hout en plaatmateriaal op de Nederlandse markt in 2013' (Oldenburger & de Groot, 2015), die Probos eind 2014 heeft uitgevoerd in opdracht van FSC Nederland, Koninklijke Vereniging Van Nederlandse Houtondernemingen (VVNH) en het Ministerie van Infrastructuur & Milieu, is een overzicht verkregen van de verdeling van gezaagd tropisch hardhout op de Nederlandse markt in 2013. De uitkomsten van die studie zijn als uitgangspunt genomen voor het selecteren van de afzetmarkten waarop wordt ingezoomd binnen dit onderzoek. De resultaten uit de detailstudie met betrekking tot gezaagd tropisch hardhout worden hieronder gepresenteerd.

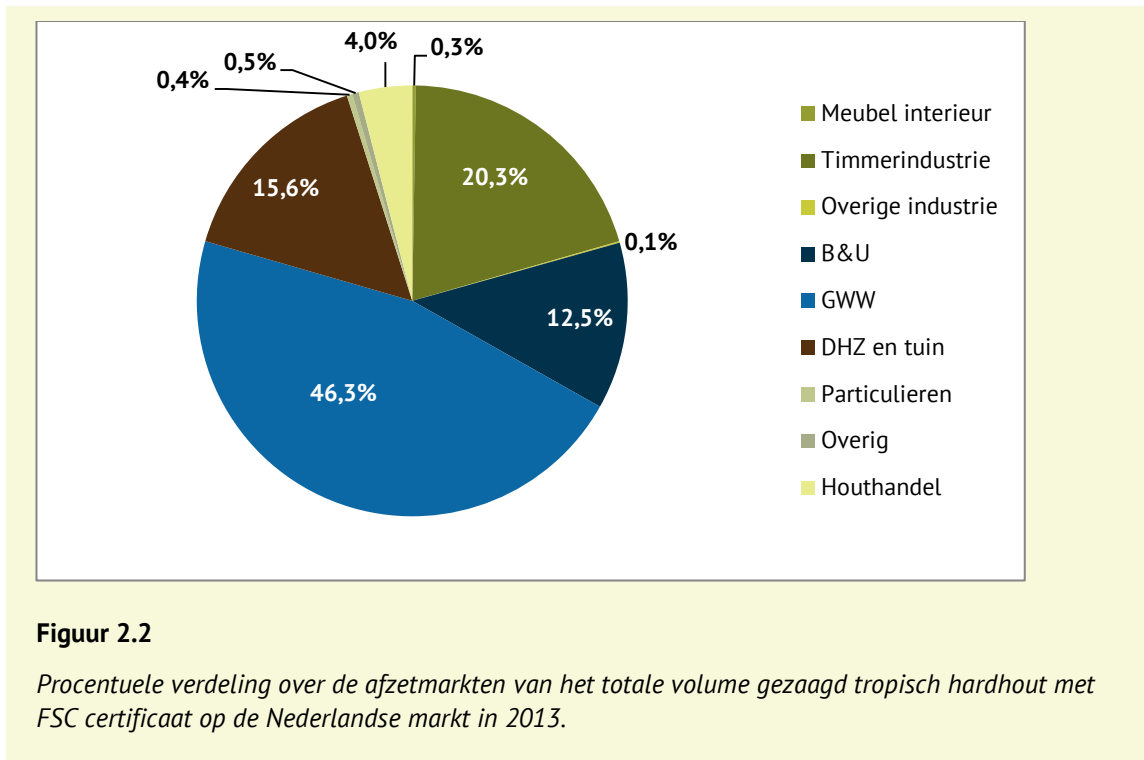
In het overzicht in bijlage 1 zijn de verschillende afzetmarkten gedefinieerd. Het is belangrijk er hierbij rekening mee te houden dat de producten die binnen een afzetmarkt worden geproduceerd van gezaagd hout en/of plaatmateriaal en vervolgens aan een andere afzetmarkt worden geleverd alleen aan de eerste afzetmarkt zijn toegerekend. Een door de timmerindustrie geproduceerd kozijn dat vervolgens aan de burgerlijke en utiliteitsbouw (b&u) wordt geleverd, is bijvoorbeeld alleen toegerekend aan de timmerindustrie.

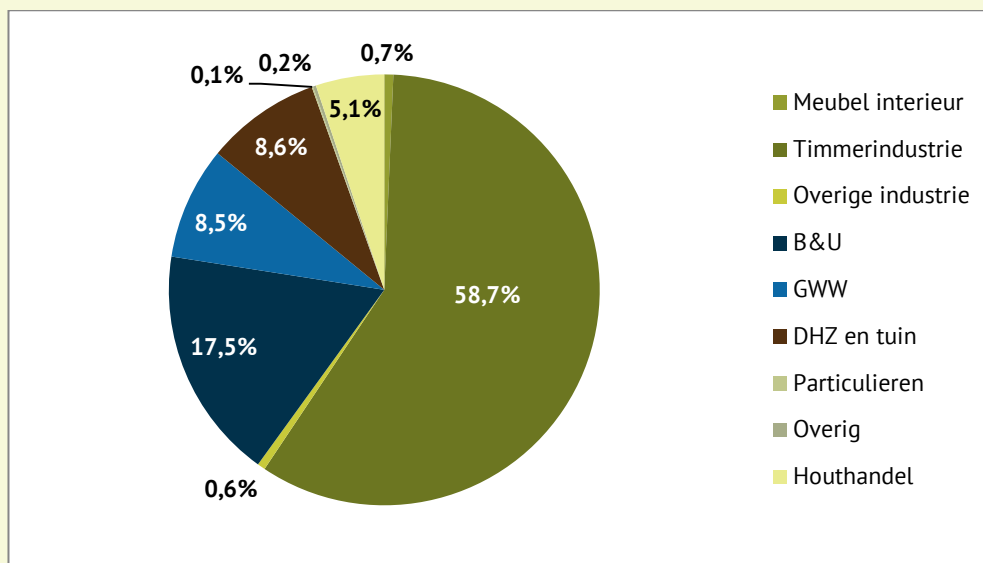
De GWW is met een aandeel van 34,7% de belangrijkste afzetmarkt voor het gezaagd tropisch hardhout dat in 2013 op de Nederlandse markt is gebracht (figuur 2.1). Op korte afstand volgt de timmerindustrie die 30,5% van het volume gezaagd tropisch hardhout op de Nederlandse markt verwerkt. Ook de b&u en de DHZ en tuin zijn belangrijke afzetmarkten voor het totale volume gezaagd tropisch hardhout.



FSC en PEFC zijn de wereldwijd meest toegepaste certificatiesystemen voor duurzaam bosbeheer. Ook binnen de productgroep gezaagd tropisch hardhout kan hout met zowel een FSC als PEFC certificaat worden geleverd. Op dit moment is tropisch hardhout met een PEFC certificaat echter alleen op de Nederlandse markt beschikbaar vanuit Maleisië. Hetgeen tot gevolg heeft dat niet voor alle toepassingen PEFC gecertificeerd hout beschikbaar is, omdat hout met de gewenste eigenschappen niet in de Maleisische bossen beschikbaar is. Dit is terug te zien in de verdeling over de afzetmarkten van het volume met respectievelijk een FSC- of PEFC-certificaat op de Nederlandse markt in 2013.

Binnen het volume gezaagd tropisch hardhout dat in 2013 met een FSC certificaat op de Nederlandse markt is gekomen is de GWW (46,3%) veruit de belangrijkste afzetmarkt (figuur 2.2). De timmerindustrie is de belangrijkste afzetmarkt (58,7%) voor het gezaagd tropisch hardhout dat met een PEFC (MTCS) certificaat op de Nederlandse markt is gebracht (figuur 2.3). De timmerindustrie wordt op ruime afstand gevolgd door de b&u. Dit hoge aandeel van de timmerindustrie wordt veroorzaakt door het feit dat de houtsoort meranti, die op grote schaal door de timmerindustrie wordt verwerkt, met name afkomstig is uit Maleisië.



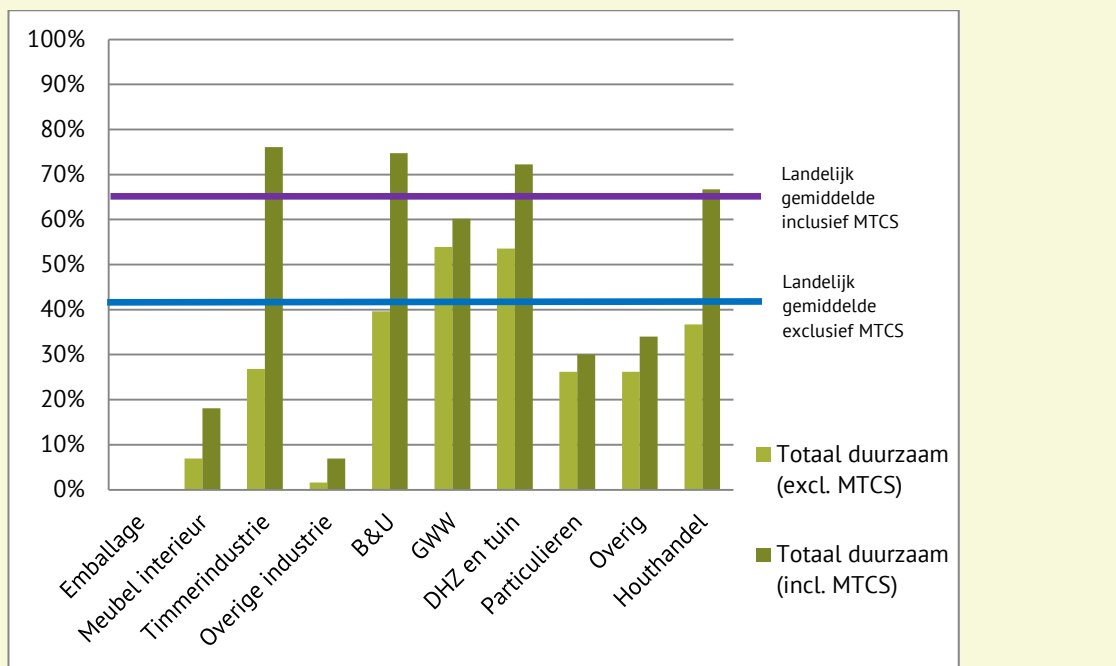


**Figuur 2.3**

*Procentuele verdeling over de afzetmarkten van het totale volume gezaagd tropisch hardhout met PEFC certificaat (MTCS) op de Nederlandse markt in 2013.*

Als wordt gekeken naar de marktaandelen duurzaam binnen de afzonderlijke afzetmarkten in relatie tot het landelijke marktaandeel aantoonbaar duurzaam geproduceerd (40,4%) (Oldenburger *et al.*, 2015), dan blijkt dat dit marktaandeel (lichtgroene balken) alleen binnen de afzetmarkten GWW en DHZ en tuinsector boven dit landelijke marktaandeel uitkomen (figuur 2.4). Het is belangrijk er hierbij rekening mee te houden dat het volume PEFC (MTCS) niet in de berekening van het landelijke marktaandeel is betrokken, omdat dit in 2013 nog niet was toegelaten binnen het duurzaam inkoopbeleid van de Nederlandse overheid. Indien ook PEFC (MTCS) als aantoonbaar duurzaam wordt aangemerkt dan stijgt het landelijke marktaandeel binnen de productgroep gezaagd tropisch hardhout naar 66,0% (paarse lijn in figuur 2.4).

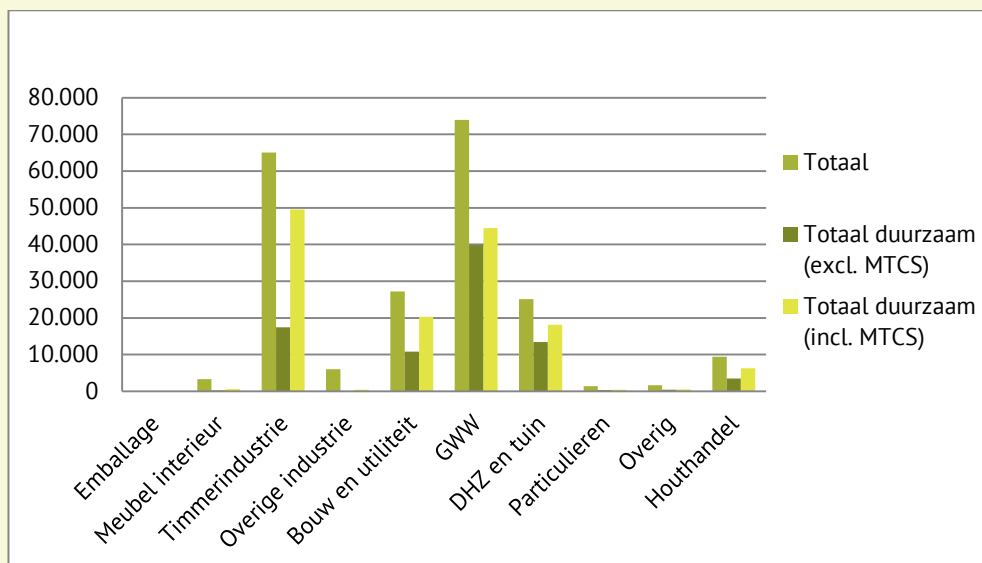
Indien PEFC (MTCS) als aantoonbaar duurzaam wordt aangemerkt dan liggen de timmerindustrie, b&u en de DHZ en tuinsector boven het landelijke gemiddelde van 66.0%.



**Figuur 2.4**

*Marktaandeel met certificaat voor duurzaam bosbeheer per afzetmarkt voor het totale volume gezaagd tropisch hardhout op de Nederlandse markt in 2013 en het gemiddelde aandeel aantoonbaar duurzaam op de Nederlandse markt (blauwe lijn). De paarse lijn heeft betrekking op het marktaandeel inclusief PEFC (MTCS).*

Een achterblijvend marktaandeel zou op zich al een belangrijke reden kunnen zijn om een bepaalde afzetmarkt te selecteren. Indien ergens veel energie in wordt gestoken is het echter wel belangrijk van te voren te kunnen bepalen wat ermee bereikt zou kunnen worden. In die zin is het belangrijk ook te kijken naar de absolute hoeveelheid hout die binnen een afzetmarkt wordt verwerkt. Figuur 2.5 maakt duidelijk dat binnen de GWW, ondanks het relatief hoge aandeel duurzaam, in absolute zin nog veel te bereiken is. Wanneer PEFC (MTCS) niet wordt meegenomen als duurzaam in de analyse dan is het aandeel duurzaam ten opzichte van het totaal binnen de timmerindustrie aanzienlijk. Als PEFC (MTCS) echter als duurzaam wordt opgevat dan is een groot deel van het volume dat door de timmerindustrie wordt verwerkt als duurzaam aan te merken.



**Figuur 2.5**

*Absolute hoeveelheden gezaagd tropisch hardhout per afzetmarkt in 2013 (in m<sup>3</sup>).*

### 2.1.2 Geselecteerde afzetmarkten

Op basis van bovenstaande analyse zijn de afzetmarkten geselecteerd waarop in dit onderzoek is ingezoomd. Een combinatie van het totale verbruikte volume aan gezaagd tropisch hardhout en het aandeel aantoonbaar duurzaam geproduceerd daarbinnen zijn hierbij leidend geweest. Uiteindelijk zijn de volgende afzetmarkten geselecteerd:

- GWV
- Timmerindustrie
- Burgerlijke- en utiliteitsbouw

## 2.2 Gegevensverzameling

### 2.2.1 Telefonische interviews GWV en timmerindustrie

Allereerst is gesproken met een aantal houtimporterende bedrijven die actief zijn in de afzetmarkten grond-, weg- en waterbouw (GWV). Deze bedrijven zijn ook benaderd in het kader van de marktmeting naar duurzaam geproduceerd hout op de Nederlandse markt. Via deze bedrijven is een aantal belangrijke aannemers in de GWV sector bepaald en voor de timmerindustrie is een lijst van bedrijven verkregen via de Nederlandse Branchevereniging voor de Timmerindustrie (NBvT). Deze bedrijven (zie bijlage 2) zijn telefonisch benaderd om een representatief beeld van de beide afzetmarkten te krijgen. In totaal zijn in december 2014 en januari 2015 telefonische interviews afgenomen met 16 bedrijven die actief zijn in de GWV en 16 bedrijven uit de timmerindustrie. Dit betreft zowel houthandelaren, aannemers als houtverwerkende bedrijven.

Deze bedrijven is in eerste instantie gevraagd naar het percentage opdrachten, waarin gezaagd tropisch hardhout met een certificaat voor duurzaam bosbeheer wordt toegepast. Vervolgens is in de interviews besproken welk type opdrachtgevers vragen naar hout met een

certificaat voor duurzaam bosbeheer en welk type opdrachtgevers hier juist niet om vraagt. Middels een aantal vervolgvragen is daarna geprobeerd zo goed mogelijk in beeld te brengen wat de hoofdmotieven zijn voor de vraag naar hout zonder certificaat voor duurzaam bosbeheer. Ook is er gevraagd naar de beschikbaarheid van hout met certificaat voor duurzaam bosbeheer. Voor de opdrachtgevers die wel vragen naar hout met een certificaat voor duurzaam bosbeheer, is in beeld gebracht hoe deze vraag/eis in de opdrachten is opgenomen.

### 2.2.2 Verzamelen achtergrondinformatie burgerlijke en utiliteitsbouw

Binnen de afzetmarkt b&u zijn geen telefonische interviews uitgevoerd. De belangrijkste reden hiervoor was het feit dat het aantal bedrijven dat actief is binnen deze afzetmarkt aanzienlijk is (>5.000), zodat het lastig is via een beperkt aantal interviews een betrouwbaar beeld te verkrijgen. Uit de interviews met de timberindustrie en telefoongesprekken tijdens de uitvoering van de marktmeting duurzaam geproduceerd hout op de Nederlandse markt in 2013 is echter ook informatie over deze afzetmarkt verkregen. Voor het interpreteren van deze informatie was het belangrijk veel meer inzicht te verkrijgen in de structuur van de Nederlandse b&u. Dit inzicht is verkregen via publicaties van het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) aangevuld met informatie uit andere bronnen.

### 2.2.3 Telefonisch onderzoek naar verschillen in prijs en beschikbaarheid

Op basis van gesprekken met vier experts uit de houtsector (zie bijlage 2) zijn vier producten van tropisch hardhout geselecteerd waar het onderzoek met betrekking tot de beschikbaarheid en meerprijs zich op richt. Er is gekozen voor producten die gangbaar zijn op de particuliere markt, en dus ook veel worden toegepast door kleine aannemersbedrijven, en waarvan de experts hebben aangegeven dat er mogelijk een verschil is in prijs en beschikbaarheid tussen product met en zonder certificaat voor duurzaam bosbeheer. Met deze vier experts zijn ook de specificaties (afmetingen en hoeveelheden) van de producten afgestemd waarnaar is gevraagd in het onderzoek. De vier geselecteerde producten zijn hieronder opgesomd, met tussen haakjes het aantal bedrijven dat per product is benaderd:

- Raamhout, zowel geprofileerd als in balken (21);
- Vlonderplanken (16);
- Damwanden (17);
- Tropisch multiplex(14).

Voor deze producten zijn anoniem bouwmaterialen- en houthandels benaderd, die in ieder geval leveren aan professionals (aannemers) en enkele daarvan ook aan particulieren. Er is gekozen voor een anonieme benadering waarbij een fictief project als referentie is gebruikt, zodat het risico op het verkrijgen van politiek correcte antwoorden wordt vermeden. Probos heeft het telefonische onderzoek daarom ook laten uitvoeren door een ingehuurde kracht.

De benaderde bedrijven is per product gevraagd of ze dit zowel gecertificeerd als niet-gecertificeerd kunnen leveren en onder welke voorwaarden. Het aantal producten waar per bedrijf naar is gevraagd verschilt, mede doordat een deel van de bedrijven niet alle producten in het assortiment heeft. Per product is steeds gevraagd naar een vooraf vastgestelde hoeveelheid van specifieke afmetingen. Daarvoor is uitgegaan van de volgende specificaties per productgroep:

- Raamhout: raamprofielen of balken met de afmetingen 54x80 mm met een totale lengte van 7 meter in verschillende delen.

- Vlonderplanken: er is gevraagd naar standaard vlonderplanken met groef met een dikte van 25 mm en breedte van 145 mm voor een terras van 9,2 bij 2,5 meter.
- Damwand: 50 meter werkende breedte uitgaande van planken van 40x185 mm met een lengte van vier meter.
- Tropisch multiplex: 28 m<sup>2</sup> multiplex met een dikte van 18 mm voor boeiboorden en overstekken.

Niet alle bedrijven waren in staat de producten in de gevraagde afmetingen te leveren. Vooral omdat ze werken met andere standaardafmetingen. Voor deze bedrijven is de prijs waarvoor het product geleverd kon worden zo mogelijk omgerekend naar de standaardafmetingen.

Voor het vergelijkbaar houden van prijzen en beschikbaarheid van het plaatmateriaal, is het onderzoek gericht op plaatmateriaal met minimaal 15 jaar garantie voor exterieur toepassing. Verkregen informatie over plaatmateriaal van lagere kwaliteit is buiten beschouwing gelaten.

Voor de beschikbaarheid is een onderverdeling gemaakt in drie categorieën:

- direct leverbaar;
- één tot vijf werkdagen levertijd;
- meer dan vijf dagen levertijd.

Naast de bovenstaande anoniem verzamelde informatie heeft Probos aanvullende informatie verzameld door per product enkele bedrijven te bellen waarbij het doel van het onderzoek wel is vermeld.





## 3 RESULTATEN

### 3.1 GWW

#### 3.1.1 Inkoop en motieven

In totaal zijn elf houthandelaren die veel hout leveren aan de GWW en vijf aannemers die actief zijn in de GWW-sector telefonisch benaderd voor een interview over de motieven voor de inkoop van hout zonder certificaat voor duurzaam bosbeheer binnen deze afzetmarkt. De benaderde houtimporteurs zijn gezamenlijk goed voor ongeveer driekwart van het totale volume aan gezaagd tropisch hardhout dat in Nederland binnen de GWW wordt afgezet en voor ongeveer 80% van het gezaagd tropisch hardhout met certificaat voor duurzaam bosbeheer binnen deze afzetmarkt. Alle benaderde bedrijven zijn in het bezit van een CoC certificaat van FSC en/of PEFC. Een overzicht van de benaderde bedrijven is opgenomen in bijlage 2.

Op basis van de interviews kan worden gesteld dat circa 80% van de opdrachten binnen de GWW-sector afkomstig is van overheden en semi-overheden. Aangezien in deze projecten vaak relatief grote volumes tropisch hout wordt toegepast, durft Probos de aanneme te maken dat ook 80% van het binnen de GWW ingezette volume gezaagd tropisch hardhout in overheidsopdrachten wordt toegepast<sup>6</sup>. Het volume aan hout zonder certificaat voor duurzaam bosbeheer in overheidsopdrachten is dan naar schatting 15.000 m<sup>3</sup>. De overige 20% van de opdrachten komt van particulieren en bedrijven. Opdrachtgevers uit deze laatste categorie vragen niet of nauwelijks om hout met een certificaat voor duurzaam bosbeheer. Hout met een certificaat voor duurzaam bosbeheer is voor dit type opdrachtgevers geen aandachtspunt. Daar komt bij dat er in het geval van gezaagd tropisch hardhout sprake kan zijn van een prijsverschil. In paragraaf 3.1.3 wordt dieper ingegaan op dit prijsverschil.

Van al het gezaagd tropisch hardhout dat in de GWW wordt ingezet ten behoeve van overheidsopdrachten, is circa 75% voorzien van een certificaat voor duurzaam bosbeheer, zo blijkt uit de interviews. In de GWW betreft dit voornamelijk FSC gecertificeerd hout, aangezien het overgrote deel van de in de GWW gebruikte houtsoorten afkomstig is uit Afrika en Zuid-Amerika, waarvandaan op dit moment nog geen PEFC gecertificeerd hout op de Nederlandse markt beschikbaar is. Volgens het duurzaam inkoopbeleid moet vanaf 2010 al het door de Rijksoverheid ingekochte hout en papier 100% aantoonbaar duurzaam geproduceerd zijn en voor andere overheden geldt dit vanaf 1 januari 2015. Dit resulteert erin dat bij een groot deel van de aanbestedingen in de GWW (circa 80%) tegenwoordig wordt gevraagd om hout dat is voorzien van een certificaat voor duurzaam bosbeheer, zo blijkt uit de interviews. Meestal wordt er specifiek om FSC gecertificeerd hout gevraagd i.p.v. om een certificaat voor duurzaam bosbeheer dat voldoet aan de inkoopcriteria van de Nederlandse overheid (TPAS). Bij circa 20% van de overheidsopdrachten die de geïnterviewde bedrijven hebben ontvangen, wordt de eis van hout met een certificaat voor duurzaam bosbeheer niet opgenomen.

In de projecten waarin de eis van aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout wel is opgenomen, wordt vaak niet gecontroleerd of het hout uiteindelijk ook met certificaat voor

<sup>6</sup> Door de GWW is in 2013 naar schatting ca. 94.000 m<sup>3</sup> gezaagd tropisch hardhout verwerkt (Oldenburger & de Groot, 2015).

duurzaam bosbeheer is geleverd. Een aantal bedrijven heeft dan ook in de interviews aangegeven de meerwaarde van het bezitten van een CoC certificaat beperkt te vinden. Bedrijven met een CoC certificaat maken hier kosten voor en krijgen hier vervolgens relatief weinig voor terug.

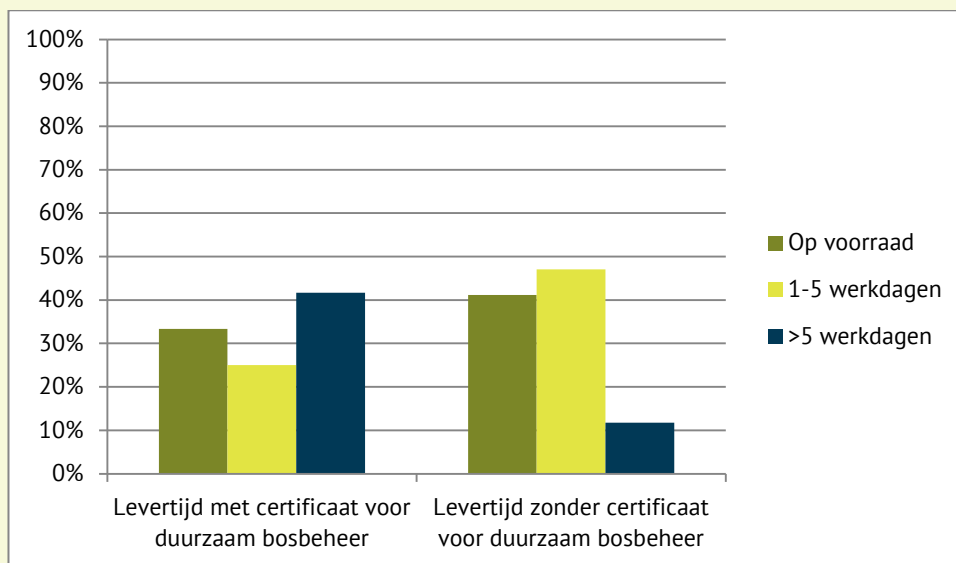
### 3.1.2 Beschikbaarheid

De geïnterviewde houtimporterende bedrijven en aannemers uit de GWW geven aan dat over het geheel genomen de beschikbaarheid van gezaagd tropisch hardhout met een certificaat voor duurzaam bosbeheer geen probleem is. Te specifieke eisen t.a.v. hout in opdrachtomschrijvingen en bestekteksten, wat zich met name voordoet bij overheidsopdrachten, zorgen er echter wel voor dat niet al het gezaagd tropisch hardhout ook daadwerkelijk aantoonbaar duurzaam geproduceerd is, ook al wordt erom gevraagd.

In opdrachtomschrijvingen en bestekteksten worden soms onnodig hoge eisen gesteld aan het te gebruiken hout, bijvoorbeeld m.b.t. de sterkteklasse en duurzaamheidsklasse. Of er wordt een specifieke houtsoort voorgeschreven, terwijl ook andere houtsoorten zouden kunnen volstaan. In een aantal gevallen wordt gevraagd om maatvoeringen die, zowel met als zonder certificaat, niet gemakkelijk beschikbaar zijn. De combinatie van gecompliceerde eisen met korte leveringstermijnen kan tot gevolg hebben dat niet altijd aan de eis van hout met een certificaat voor duurzaam bosbeheer kan worden voldaan. Projecten in de GWW sector, met name waarbij de overheid opdrachtgever is, worden hierdoor vaak ook onnodig duurder. De levertijd van bijzondere maatvoeringen kan dan ook oplopen tot 20 weken. In veel gevallen wordt hier in de aanbesteding en planning van de werkzaamheden geen rekening mee gehouden. Dit soort situaties kan er daardoor voor zorgen dat uiteindelijk wordt uitgeweken naar hout zonder certificaat voor duurzaam bosbeheer. In circa 5 tot 10% van de projecten waarin de eis is opgenomen dat het gebruikte hout voorzien moet zijn van een certificaat voor duurzaam bosbeheer, wordt hieraan als gevolg van het bovenstaande uiteindelijk niet voldaan.

Het stellen van de onrealistische eisen komt volgens de houthandel en de aannemerij voort uit een gebrek aan vakinhoudelijke kennis bij inkopers en contractmanagers over o.a. maatvoeringen, benodigde sterkteklasse voor toepassingen en levertijden van het hout. Zij geven dan ook aan dat het belangrijk is in te zetten op het vergroten van deze kennis bij overheidsinkopers en bestekschrijvers. Dit zou deels kunnen door het vergroten van het informele contact met leveranciers en marktconsultaties. Een centrale vraagbaak zou hierbij een oplossing kunnen bieden. Op brancheniveau kunnen kennisnetwerken worden bevorderd.

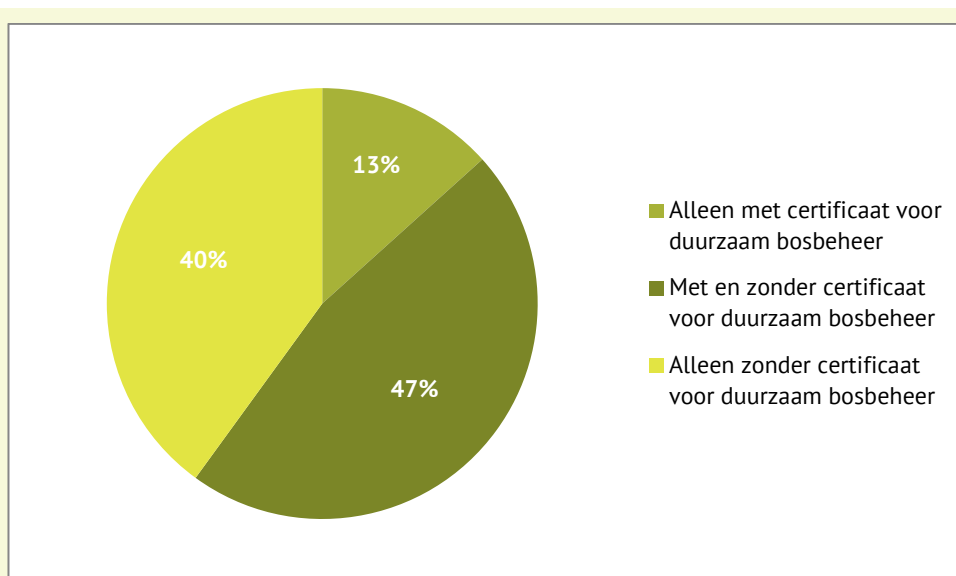
Vanuit het onderzoek naar beschikbaarheid en prijs komt naar voren dat de beschikbaarheid (in levertijd) van tropisch hout met certificaat voor duurzaam bosbeheer voor damwanden licht verschilt van niet gecertificeerd hout, zie figuur 3.1. Dit wordt met name veroorzaakt door bedrijven die gecertificeerd hout niet standaard aanbieden. Diverse bedrijven (dit betreft soms ook bedrijven met een CoC certificaat) bieden standaard alleen niet gecertificeerd hout aan en leveren alleen gecertificeerd hout op aanvraag. In die gevallen is de levertijd van gecertificeerd hout langer dan bij niet gecertificeerd hout. Ook zijn er bedrijven die standaard alleen gecertificeerd hout aanbieden. Het is belangrijk te vermelden dat bijna alle bedrijven die zowel gecertificeerd als niet gecertificeerd hout aanbieden, hiervoor verschillende houtsoorten aanbieden. Azobé wordt iets vaker zonder certificaat aangeboden dan de andere houtsoorten. Meestal wordt Angelim Vermelho aangeboden voor damwanden als alternatief met certificaat voor duurzaam bosbeheer.



**Figuur 3.1**

*Levertijden voor damwandplanken met en zonder certificaat voor duurzaam bosbeheer.*

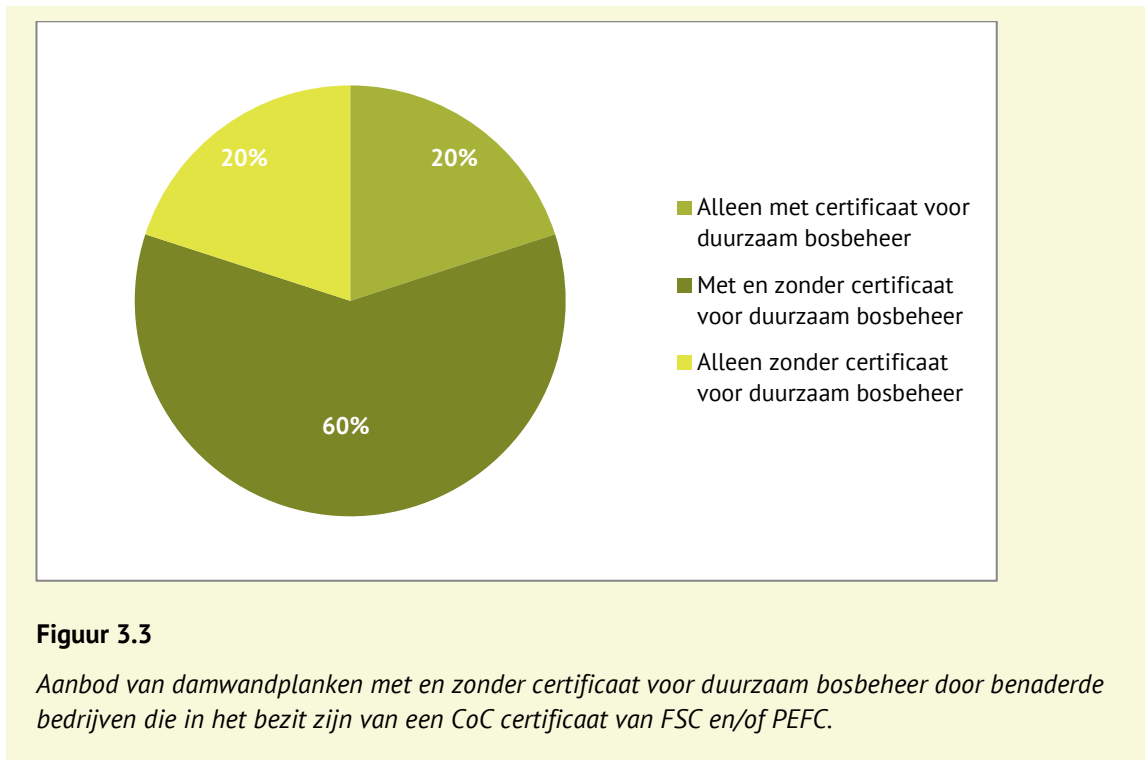
De benaderde bedrijven bieden voor meer dan de helft hout met certificaat voor duurzaam bosbeheer aan (figuur 3.2). Bij meer dan de helft van de bedrijven die zowel met als zonder certificaat voor duurzaam bosbeheer aanbieden, is het aanbod van hout met certificaat voor duurzaam bosbeheer niet standaard en moet hier eerst specifiek om worden gevraagd.



**Figuur 3.2**

*Aanbod van damwandplanken met en zonder certificaat voor duurzaam bosbeheer door benaderde bedrijven.*

Bij de bedrijven die in het bezit zijn van een CoC certificaat van FSC en/of PEFC is 80% in staat hout met certificaat voor duurzaam bosbeheer aan te bieden (figuur 3.3).



### 3.1.3 Prijsverschil

Vrijwel alle geïnterviewde houthandelaren en aannemers in de GWW geven aan dat gezaagd tropisch hardhout met een certificaat voor duurzaam bosbeheer binnen de GWW circa 30% duurder is. Voor naaldhout en gematigd loofhout is het prijsverschil er niet of het is veel kleiner. Als gevolg van dit zeer kleine prijsverschil bij gezaagd naaldhout en gezaagd gematigd loofhout wordt in veel gevallen ook hout met een certificaat voor duurzaam bosbeheer aan particulieren geleverd zonder dat ze erom vragen. Voor gezaagd tropisch hardhout geldt dit echter niet. Het prijsverschil zorgt er hierbij voor dat er alleen gecertificeerd hout wordt toegepast als hier expliciet om wordt gevraagd.

Uit het telefonische onderzoek naar beschikbaarheid en prijs bij bouwmaterialen- en houthandels, blijkt dat het prijsverschil voor damwandplanken (uitgaande van de afmetingen 40x185 mm) per m<sup>3</sup> (gemiddeld 21%) lager ligt dan het verschil dat uit bovengenoemde interviews naar voren komt (30%). Dit is te verklaren doordat het onderzoek gericht was op relatief gangbare producten in standaardmaten, terwijl de bedrijven in de interviews de markt als geheel in ogenschouw hebben genomen. Daarin zijn ook de projecten opgenomen met bijzondere afmetingen en hoge eisen, waarvoor het prijsverschil tussen gecertificeerd en niet gecertificeerd groter is.

Azobé met certificaat voor duurzaam bosbeheer is gemiddeld 23% duurder dan zonder certificaat en Angelim Vermelho 16% (tabel 3.1). Azobé en Angelim Vermelho zijn veruit de meest aangeboden soorten. Incidenteel worden voor damwanden andere soorten, zoals Okan en Piquia aangeboden, maar dit betreft een te beperkt aantal bedrijven om verantwoorde uitspraken op te baseren.

**Tabel 3.1**

Prijs per m<sup>3</sup> voor damwandplanken van Azobé en Angelim Vermelho.

Houtsoort	Gemiddelde prijs per m <sup>3</sup> (incl. btw) <u>met</u> certificaat voor duurzaam bosbeheer	Gemiddelde prijs per m <sup>3</sup> (incl. btw) <u>zonder</u> certificaat voor duurzaam bosbeheer	Prijsverschil	N*
Angelim Vermelho	€ 1850,-	€ 1600,-	16%	10
Azobé	€ 1950,-	€1580,-	23%	13

\* N is het aantal herhalingen, oftewel het aantal bedrijven waarvan prijsinformatie is verkregen voor de betreffende houtsoort.

## 3.2 Timmerindustrie

### 3.2.1 Inkoop en motieven

Binnen deze afzetmarkt zijn 15 bedrijven uit de timmerindustrie en één aannemer telefonisch benaderd voor een interview over de motieven voor de inkoop van hout zonder certificaat voor duurzaam bosbeheer. Bij de selectie van te benaderen bedrijven is gezorgd voor een evenwichtige spreiding over de verschillende productgroepen (deuren, trappen, kozijnen, daken en overige houtconstructies) die door de afzetmarkt timmerindustrie worden gedekt. Tabel 1 geeft de spreiding van de benaderde bedrijven over de verschillende productgroepen weer. Alle benaderde bedrijven zijn in het bezit van een CoC certificaat van FSC en/of PEFC. Een overzicht van de benaderde bedrijven is opgenomen in bijlage 2.

**Tabel 3.2**

Aantal benaderde bedrijven per productgroep<sup>7</sup>.

Productgroep	Aantal bedrijven
Kozijnen	8
Deuren	5
Trappen	3
Daken en gevelelementen	5
Overige houtconstructies	3

Uit telefonische interviews met bedrijven uit de timmerindustrie, blijkt dat binnen deze afzetmarkt gemiddeld in iets minder dan 50% van de projecten waar gezaagd tropisch hardhout wordt toegepast, gevraagd wordt naar hout voorzien van een certificaat voor duurzaam bosbeheer (FSC/PEFC). De verschillen in deze vraag tussen kozijnen, deuren,

<sup>7</sup> . Bedrijven kunnen meerdere productgroepen bedienen, waardoor het totaal hoger uitkomt dan het totale aantal benaderde bedrijven.

trappen, houtskeletbouw en overige producten zijn klein. Ongeveer één derde van de bedrijven geeft aan dat er meer hout met certificaat voor duurzaam bosbeheer wordt geleverd dan er gevraagd wordt. Dit komt deels voort uit het feit dat de betreffende bedrijven uit ideologische overwegingen het gebruik van hout met een certificaat voor duurzaam bosbeheer willen stimuleren. Daarnaast is het voor bedrijven praktischer uitsluitend hout met een certificaat voor duurzaam bosbeheer te verwerken dan gescheiden voorraden aan te houden en deze in het productieproces gescheiden te moeten houden.

De vraag naar gezaagd tropisch hardhout met een certificaat voor duurzaam bosbeheer in de timmerindustrie komt voornamelijk van overheden, woningbouwcorporaties en grote bouwbedrijven, zoals Heijmans, VolkerWessels, BAM en Van Wijnen. In 9 van de 10 gevallen wordt er specifiek om FSC gevraagd, ongeacht het type (eind)opdrachtgever<sup>8</sup>. De inkoopcriteria voor duurzaam hout van de Nederlandse overheid (Dutch Procurement Criteria for Timber, TPAS) worden zelden tot nooit gebruikt. PEFC wordt vaak genegeerd door opdrachtgevers en aannemers, ook als dit door de leverancier wordt aangeboden. De geïnterviewde bedrijven waren niet in staat aan te geven in welk percentage van de van overheden en woningbouwcorporaties afkomstige opdrachten er wordt gevraagd om hout met een certificaat voor duurzaam bosbeheer. Het feit dat er vaak nog een aannemer tussen de opdrachtgever en de timmerfabrikanten zit, zorgt ervoor dat zij geen zicht hebben in het type opdrachtgever.

De geïnterviewden geven aan dat de vraag naar gezaagd tropisch hardhout zonder certificaat voor duurzaam bosbeheer voornamelijk komt van kleinere aannemers (<20 man personeel), bedrijven en particulieren. In kleinere (nieuw)bouwprojecten en renovatie wordt dan ook niet of nauwelijks hout met een certificaat voor duurzaam bosbeheer toegepast. Het argument dat hiervoor wordt gegeven is in eerste instantie vaak de prijs. Hierop wordt verder ingegaan in paragraaf 3.2.3. Naast de prijs lijkt echter ook de conservatieve houding van een deel van de aannemers en opdrachtgevers een belemmerende factor te zijn, zo melden enkele geïnterviewden. Deze conservatieve houding uit zich in het feit dat vastgehouden wordt aan specifieke houtsoorten en maatvoeringen die moeilijk met certificaat voor duurzaam bosbeheer beschikbaar zijn.

Een andere reden waardoor geen hout met een certificaat voor duurzaam bosbeheer wordt toegepast, is dat aannemers bij inschrijving op een project geen rekening houden met het prijsverschil tussen gezaagd tropisch hardhout met en zonder certificaat voor duurzaam bosbeheer. Daardoor komen ze in de problemen als ze werk gegund krijgen waarbij hout met een certificaat voor duurzaam bosbeheer vereist is. Vervolgens proberen ze dit op te lossen door met de timmerfabrikanten te onderhandelen over de prijs. Doordat de financiële ruimte hiervoor meestal onvoldoende is, blijft de aannemer met het probleem zitten. De geïnterviewden geven aan dat het regelmatig gebeurt dat aannemers in dat geval met opzet lang wachten met bestellen van het hout tot het moment waarop het niet meer binnen de vereiste levertijd beschikbaar is met certificaat voor duurzaam bosbeheer. Vervolgens krijgt de opdrachtgever de mededeling dat het hout niet beschikbaar is in de benodigde afmetingen binnen de vereiste termijn met certificaat voor duurzaam bosbeheer. Het uiteindelijke gevolg kan zijn dat de opdrachtgever de keuze voor hout zonder certificaat voor duurzaam bosbeheer goedkeurt of alsnog een meerprijs betaald.

---

<sup>8</sup> Bij de GWW is dit niet benoemd door de geïnterviewde bedrijven, omdat het merendeel van de in de GWW toegepaste houtsoorten, vanwege het land of de regio van herkomst, niet beschikbaar is met een PEFC certificaat.

### 3.2.2 Beschikbaarheid

De geïnterviewde timmerfabrikanten geven aan dat de beschikbaarheid van gezaagd tropisch hardhout met een certificaat voor duurzaam bosbeheer binnen de timmerindustrie over het algemeen goed is. Mits er rekening wordt gehouden met reguliere maatvoeringen en levertijden. De resultaten van het telefonische onderzoek naar beschikbaarheid en prijs bij bouwmaterialen- en houthandels bevestigen dit. Alle bedrijven die raamhout (profielen en balkhout) met certificaat voor duurzaam bosbeheer kunnen leveren, hebben dit op voorraad. Opvallend daarbij is wel dat vrijwel alle benaderde bedrijven uitsluitend raamprofielen met of zonder certificaat voor duurzaam bosbeheer kunnen leveren. Op een enkel bedrijf na, kunnen ze geen van allen beide varianten aanbieden. Bovendien is het opmerkelijk dat 5 van de 10 bedrijven, die in het bezit zijn van een CoC certificaat (FSC en/of PEFC), heeft aangegeven geen raamhout met certificaat voor duurzaam bosbeheer te kunnen aanbieden.

In een beperkt deel (gemiddeld circa 10%) van de opdrachten voor de timmerindustrie waarbij gevraagd wordt naar hout met een certificaat voor duurzaam bosbeheer, kan volgens de geïnterviewden niet worden voldaan aan die vraag. Dit wordt veroorzaakt doordat er naar specifieke houtsoorten wordt gevraagd i.p.v. eigenschappen van het hout. De gevraagde houtsoort in de benodigde afmetingen is dan niet altijd beschikbaar. Hierdoor wordt de levertijd aanzienlijk langer, wat zeer zelden acceptabel is. Daarnaast wordt vaak ook de prijs hoger ten opzichte van een gelijkwaardig alternatief met een certificaat voor duurzaam bosbeheer. Diverse geïnterviewden geven aan dat FSC-gecertificeerd Merbau slecht beschikbaar is, met name in bijzondere afmetingen. Ook voor Sapupira en Guariuba is de beschikbaarheid regelmatig problematisch, terwijl Mahonie en Iroko wel ruim voldoende beschikbaar zijn. Meranti is PEFC (MTCS) gecertificeerd goed beschikbaar, maar de beschikbaarheid van FSC-gecertificeerd Meranti wordt als matig aangemerkt. Naast de houtsoort en afmetingen vormt het te korte tijdsbestek tussen bestelling en levertijd regelmatig een probleem. Met name levertijden voor hout uit Afrika zijn vaak erg lang.

### 3.2.3 Prijsverschil

De geïnterviewde bedrijven in de timmerindustrie geven aan dat de prijs voor gezaagd tropisch hardhout met een FSC-certificaat in het algemeen gemiddeld 5 tot 10% hoger ligt dan bij hout zonder certificaat voor duurzaam bosbeheer<sup>9</sup>. Dit is echter wel afhankelijk van de houtsoort en afmetingen. Het prijsverschil kan in specifieke gevallen en voor speciale houtsoorten namelijk oplopen tot 25%. Hetzelfde prijsverschil is kleiner voor gezaagd tropisch hardhout met PEFC (MTCS) certificaat, namelijk 2,5 tot 5%.

Dit beeld wordt bevestigd vanuit het telefonische onderzoek onder bouwmaterialen- en houthandels. Op één na bieden alle bedrijven uitsluitend Meranti aan. Eenmaal werd Mahonie aangeboden. Van de bedrijven die het Meranti raamhout met een certificaat voor duurzaam bosbeheer konden aanbieden, betreft dit op één na allemaal PEFC (MTCS) gecertificeerd hout. Al het aangeboden hout betreft gevingerlast hout. Het prijsverschil tussen de Meranti raamprofielen (54x80 mm) met en zonder certificaat voor duurzaam bosbeheer is iets meer dan 3% per m<sup>3</sup>. Bij de volhouten balken van Meranti wordt uitsluitend hout met PEFC (MTCS) certificaat aangeboden door de benaderde bedrijven en geen hout zonder certificaat. Er kon voor dit product dus geen prijsvergelijking worden gemaakt.

<sup>9</sup> Het grote verschil t.o.v. het prijsverschil in de GWW wordt met name veroorzaakt door het feit dat in de GWW vaak bijzondere/specifieke afmetingen worden gevraagd.

### 3.3 Burgerlijke en utiliteitsbouw

#### 3.3.1 Marktanalyse

Vanwege het grote aantal bedrijven (>40.000) dat actief is in de b&u, was het niet mogelijk via interviews een representatief beeld te verkrijgen van de situatie binnen dit marktsegment. Om een goed algemeen beeld te krijgen van deze sector is daarom via enkele publicaties van het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) informatie verzameld over de structuur van de Nederlandse b&u; daarnaast is contact opgenomen met Bouwend Nederland en de Aannemersfederatie Nederland Bouw en Infra. Uit de interviews voor de GWW en de timmerindustrie en de gesprekken met importeurs van gezaagd hout en plaatmateriaal tijdens de generieke marktmeting is naar voren gekomen dat met name de kleine aannemersbedrijven (incl. zzp'ers) niet of slechts in beperkte mate vragen naar hout met een certificaat voor duurzaam bosbeheer. Binnen de b&u kan onderscheid worden gemaakt tussen hoofdaannemers, gespecialiseerde bedrijven die vaak als onderaannemer werkzaam zijn en zzp'ers. De hoofdaannemers en in beperktere mate de zzp'ers die op individuele basis werk uitvoeren bepalen, vaak in overleg met hun opdrachtgevers, welke materialen tijdens de bouw worden toegepast en zijn daarvoor ook eindverantwoordelijk. Daarmee hebben zij grote invloed op het al dan niet toepassen van aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout.

Volgens de cijfers van het EIB waren er in Nederland in 2013 5.400 bedrijven (excl. zzp'ers) actief in de b&u, waarvan 3.968 bedrijven als hoofdaannemer. Meer dan 80% (3.325 bedrijven) van de hoofdaannemers heeft 20 werknemers of minder (tabel 3.2) en wordt in deze studie als kleine hoofdaannemer aangemerkt. Een deel van de kleine (<21 werknemers) aannemersbedrijven is aangesloten bij de Aannemersfederatie Nederland Bouw en Infra en/of Bouwend Nederland<sup>10</sup>. Een groot deel van de kleine aannemersbedrijven is echter niet verenigd en als zodanig dus ook lastig als groep te benaderen.

**Tabel 3.3**

*Structuur van en economische kengetallen voor hoofdaannemers in de Nederlandse b&u in 2011, 2012 en 2013.*

Categorie	Grootte klasse	2011		2012		2013	
		Aantal	%	Aantal	%	Aantal	%
Aantal bedrijven	Totaal	4.806		4.294		3.968	
	<21	3.964	83%	3.560	83%	3.325	83%
	21-50	533	11%	475	11%	419	11%
	>50	309	6%	259	6%	224	6%
Omzet (x € 1.000)	Totaal	24.610		21.563		18.797	
	<21	4.622	19%	3.906	18%	3.743	20%
	21-50	5.126	21%	4.569	21%	4.371	23%
	>50	14.863	60%	13.089	61%	10.683	57%

Bron: Vrolijk, M.H. & D.M. Holtackers. 2012; Vrolijk, M.H., D.M. Holtackers. 2013; Vrolijk, M.H. 2014, allen bewerkt door Probos

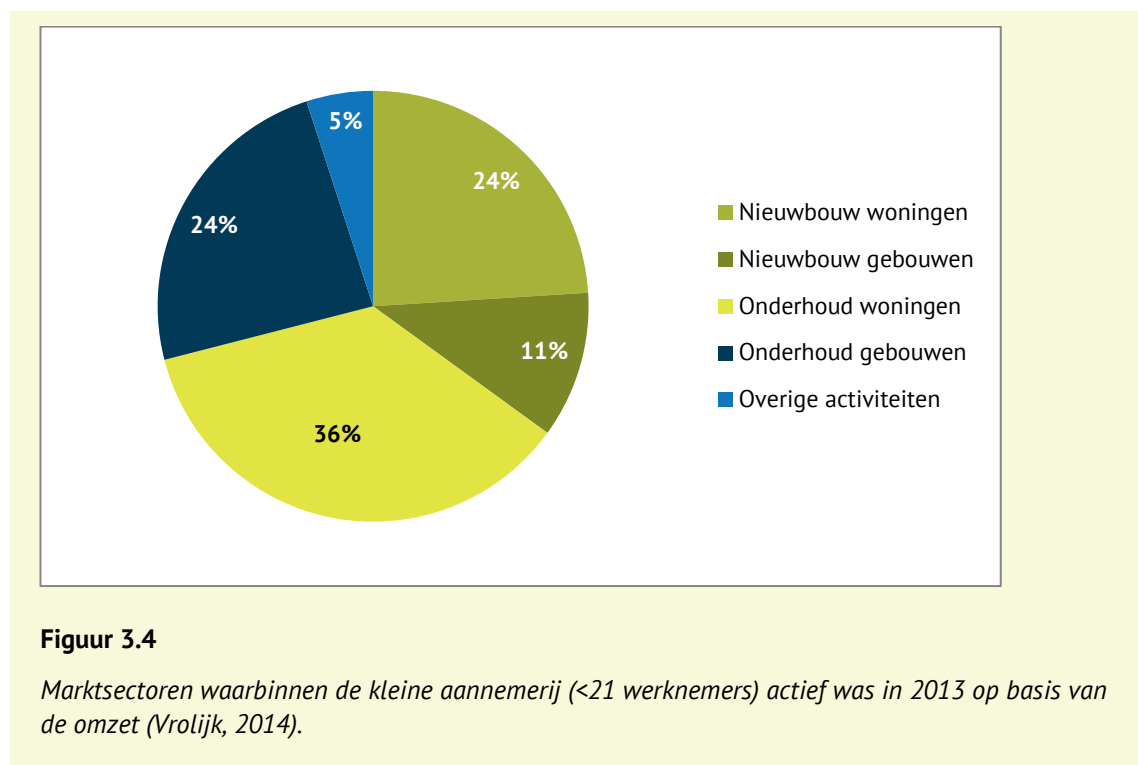
<sup>10</sup> Volgens het jaarverslag 2013 van Bouwend Nederland waren er in 2013 in ieder geval 1794 kleine bedrijven (<10 werknemers) aangesloten bij Bouwend Nederland.



Het aantal bedrijven zegt nog niks over de verwerkte hoeveelheid hout en dus de impact van de kleine hoofdaannemer op de toepassing van aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout. Probos verwacht dat de omzet daarvoor een betere graadmeter is, omdat die voor een groot deel bestaat uit materiaalkosten.

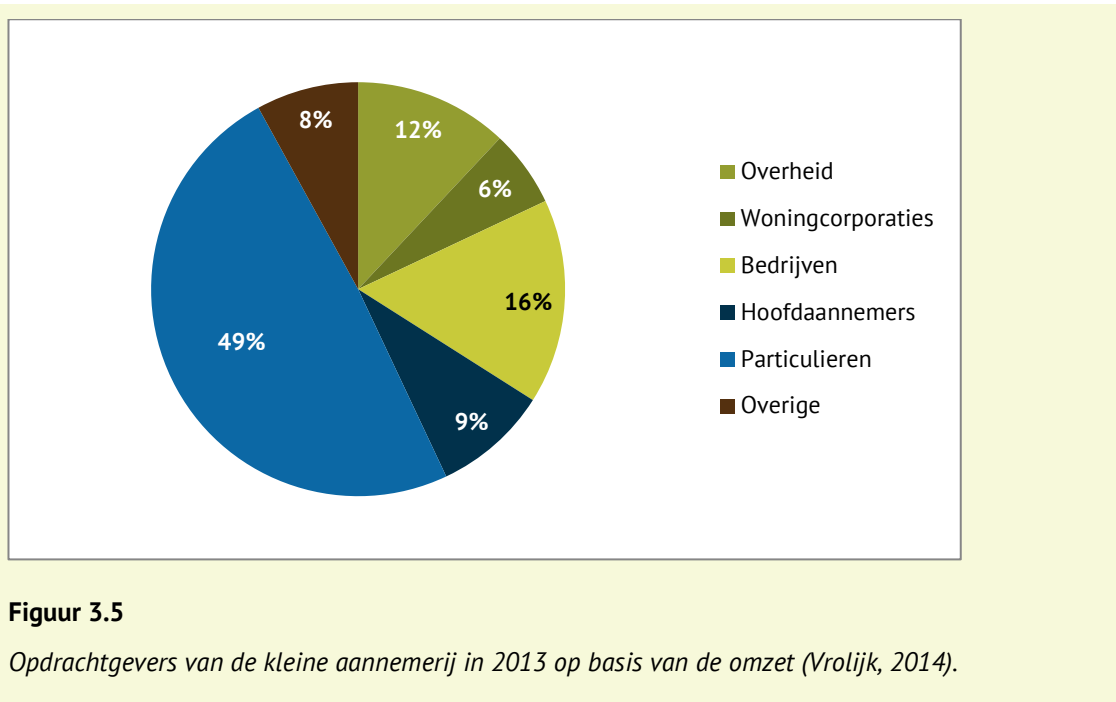
De totale omzet van de hoofdaannemers in de b&u bedroeg volgens het EIB in 2013 iets minder dan 18,8 miljard euro. Tabel 3.2 laat zien dat van de hoofdaannemers, de kleine aannemers (< 21 werknemers) 20% van deze omzet voor hun rekening nemen, hetgeen overeenkomt met ongeveer 3,7 miljard euro. Daaruit zou de voorzichtige conclusie getrokken kunnen worden dat de kleine aannemers ook ongeveer 20% van het houtvolume, dat in de b&u wordt verwerkt, voor hun rekening nemen. Ten aanzien van gezaagd tropisch hardhout gaat het dan om een volume van circa 18.500 m<sup>3</sup><sup>11</sup>.

De figuren 3.4 en 3.5 geven met betrekking tot de kleine aannemerij respectievelijk inzicht in de marktsectoren waarbinnen deze bedrijven actief zijn en de verschillende categorieën opdrachtgevers waarvoor zij werken. Figuur 3.4 maakt duidelijk dat de kleine aannemerij met name actief is binnen het onderhoud van woningen en gebouwen. 60% van hun omzet wordt binnen de marktsector onderhoud gerealiseerd. Nieuwbouw heeft slechts een aandeel van 35%.



Particulieren zijn, met een aandeel van 49% in de omzet veruit de belangrijkste opdrachtgevers voor de kleine aannemers. Bedrijven volgen op ruime afstand met een omzetaandeel van 16% (figuur 3.5).

<sup>11</sup> 20% van het totale volume gezaagd tropisch hout (92.280 m<sup>3</sup>) dat in 2013 is afgezet binnen de timmerindustrie en burgerlijke en utiliteitsbouw.



Bij de interpretatie van de bovenstaande informatie is het belangrijk er rekening mee te houden dat de in de figuren 3.4 en 3.5 gepresenteerde informatie gebaseerd is op een zeer beperkte steekproef van de populatie van kleine aannemers. Desondanks kunnen er voorzichtige conclusies aan worden verbonden. De combinatie van het grote aantal bedrijven, de marktsector waarin de bedrijven met name actief zijn (onderhoud) en het type opdrachtgever resulteert erin, dat de kleine aannemer met name kleinschaligere opdrachten uitvoert. De gemiddelde hoeveelheid hout die per opdracht wordt toegepast zal dan ook relatief klein zijn, maar de totale hoeveelheid die deze bedrijven gezamenlijk verwerken vertegenwoordigt dus nog steeds circa 18.000 m<sup>3</sup> gezaagd tropisch hardhout. Dit komt overeen met 8,7% van het totale verbruik van gezaagd tropisch hardhout in Nederland in 2013 (Probos, 2014).

Ook de zzp'ers kunnen, wanneer ze zelfstandig opdrachten uitvoeren, tot de kleine hoofdaannemers worden gerekend. In de bovenstaande analyse zijn ze echter nog niet opgenomen. In 2013 waren er 107.000 zzp'ers actief in de bouw en deze groep is daarmee goed voor ruim 20% van de werkgelegenheid in deze sector (Jansen, 2014). Volgens Berkhout (2010) was in 2010 circa 35% van deze zzp'ers werkzaam in de sector b&u. De overige zzp'ers zijn actief binnen de sectoren gespecialiseerde aannemerij<sup>12</sup>, GWW en installatie. Als we hetzelfde percentage ook toepassen op de situatie in 2013 dan waren er 37.500 zzp'ers actief in de b&u. De zzp'ers zijn slechts in zeer beperkte mate verenigd, zoals bijvoorbeeld via Zelfstandigen Bouw (10.000 leden). Dit type organisaties is bovendien gericht op dienstverlening aan zzp'ers en het beïnvloeden van het inkoopgedrag via dergelijke organisaties is feitelijk geen optie.

Zzp'ers die werkzaam zijn in de bouw werken voor ongeveer 35% als onderaannemer, maar het grootste deel van de opdrachten komt van particulieren (45-50%) en bedrijven (circa 10%). De overige 5-10% van de opdrachten komt van overheden, woningbouwcorporaties etc.

<sup>12</sup> Timmeren, metselen en voegen, stakadoren, afwerken wand/vloer, schilderen en glaszetten, dakdekken en overig gespecialiseerd (Berkhout, 2010).

Deze percentages hebben betrekking op alle zzp'ers die actief zijn in de bouw, maar er wordt aangenomen dat de percentages ook van toepassing zijn op de zzp'ers die actief zijn binnen de b&u. De omzet van de zzp'ers is vooral gerelateerd aan de woningbouw en dan meer specifiek op renovatie en onderhoud.

De hoeveelheid tropisch hardhout die jaarlijks door de b&u actieve zzp'ers wordt verwerkt, is op basis van de beschikbare informatie niet in te schatten.

De bovenstaande analyse van de structuur van de b&u maakt duidelijk dat deze sector uit veel kleine, in beperkte mate georganiseerde, bedrijven bestaat, die allemaal kleine hoeveelheden hout verwerken. Dit gegeven is op zich natuurlijk niet nieuw. Het maakt echter nog wel een keer duidelijk dat het een aanzienlijke uitdaging is het aandeel aantoonbaar duurzaam geproduceerd binnen het door de kleine aannemers en zzp'ers vertegenwoordigde houtvolume te vergroten. Het type opdrachtgevers waarvoor wordt gewerkt, speelt daarbij ook een rol. Deze opdrachtgevers zijn vooral gericht op een lage prijs en een snelle levering, waarbij het feit of het hout al dan niet geleverd wordt met een certificaat voor duurzaam bosbeheer slechts in beperkte mate een rol speelt.

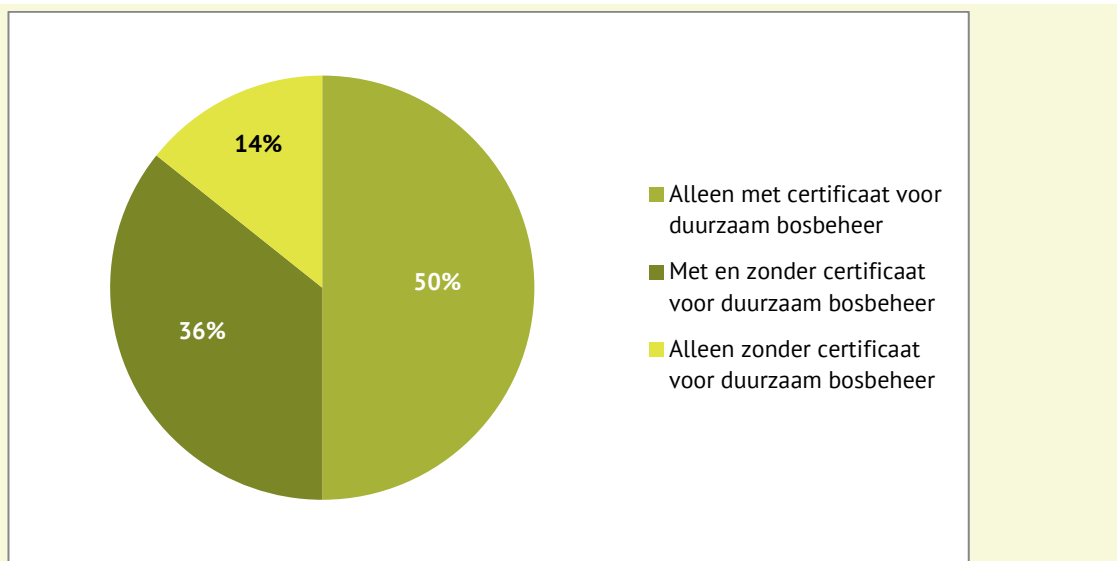
### 3.3.2 Beschikbaarheid

#### 3.3.2.1 Tropisch plaatmateriaal

Tropisch plaatmateriaal is volop direct beschikbaar met certificaat voor duurzaam bosbeheer, zo volgt uit het telefonische onderzoek onder bouwmaterialen- en houthandels. De helft van de benaderde bedrijven biedt uitsluitend aantoonbaar duurzaam geproduceerd plaatmateriaal aan, zie figuur 3.6. 86% Van de benaderde bedrijven kan tropisch plaatmateriaal met minimaal 15 jaar garantie voor exterieur toepassing aanbieden met certificaat voor duurzaam bosbeheer. Bij de bedrijven met een CoC certificaat (FSC en/of PEFC) is dit zelfs 100%.

De markt van plaatmateriaal is voor een particulier echter moeilijk te doorgronden. Er zijn zeer veel verschillende typen platen met een grote diversiteit aan kwaliteiten. Per bedrijf verschilt het bovendien sterk welke typen tropisch plaatmateriaal er met een certificaat voor duurzaam bosbeheer beschikbaar zijn. Een particulier zal in de meeste gevallen dan ook vermoedelijk afgaan op het advies van de expert, in dit geval de bouwmaterialen- of houthandel. In circa 60% van de gevallen bieden deze bedrijven in eerste instantie plaatmateriaal zonder certificaat voor duurzaam bosbeheer aan. Pas wanneer de klant er specifiek om vraagt wordt door deze bedrijven plaatmateriaal met certificaat voor duurzaam bosbeheer aangeboden.

Op één na konden alle bedrijven het aantoonbaar duurzaam geproduceerde plaatmateriaal direct uit voorraad leveren. In 8 van de 10 gevallen wordt FSC-gecertificeerd multiplex van Okoumé aangeboden en een enkele keer multiplex van Meranti of Mahonie zonder certificaat voor duurzaam bosbeheer. Ondanks dat specifiek naar tropisch plaatmateriaal werd gevraagd in het onderzoek, zijn Accoya en Tricoya eenmaal als alternatief aangeboden.

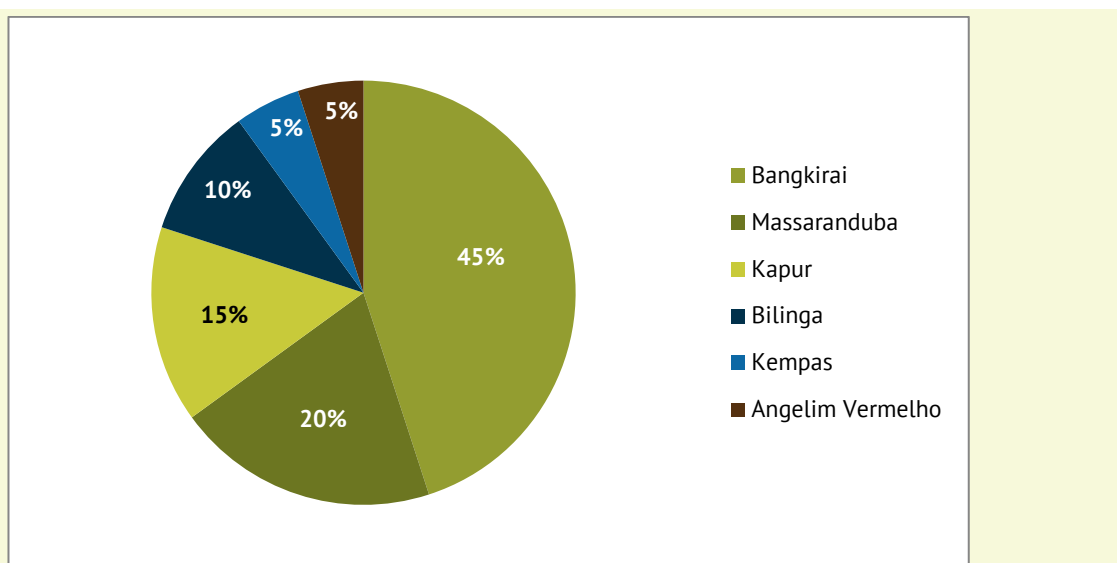


**Figuur 3.6**

*Aanbod van tropisch plaatmateriaal met en zonder certificaat voor duurzaam bosbeheer door benaderde bedrijven.*

### 3.3.2.2 Vlonderplanken

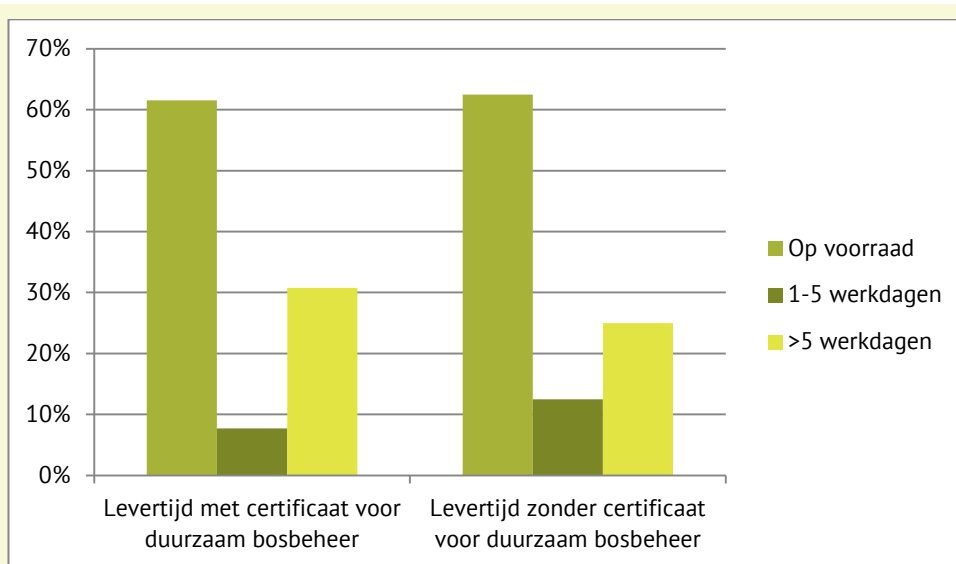
Het tweede product waar binnen de bouwsector naar is gekeken, zijn vlonderplanken. Naast de telefonische interviews bij bouwmaterialen- en houthandels is ook op internet gekeken naar de meest aangeboden houtsoorten en prijzen. Er is een zeer grote diversiteit in aanbod van soorten en afmetingen voor dit type product. Bangkirai is bij de benaderde bedrijven met 45% de meest aangeboden houtsoort, gevolgd door Massaranduba en Kapur (figuur 3.8). Op internet lijkt deze verdeling niet veel te verschillen, al wordt er iets vaker Bangkirai aangeboden en is ook Keruing een regelmatig aangeboden houtsoort.



**Figuur 3.8**

*Houtsoorten die bij de benaderde bedrijven worden aangeboden voor vlonderplanken.*

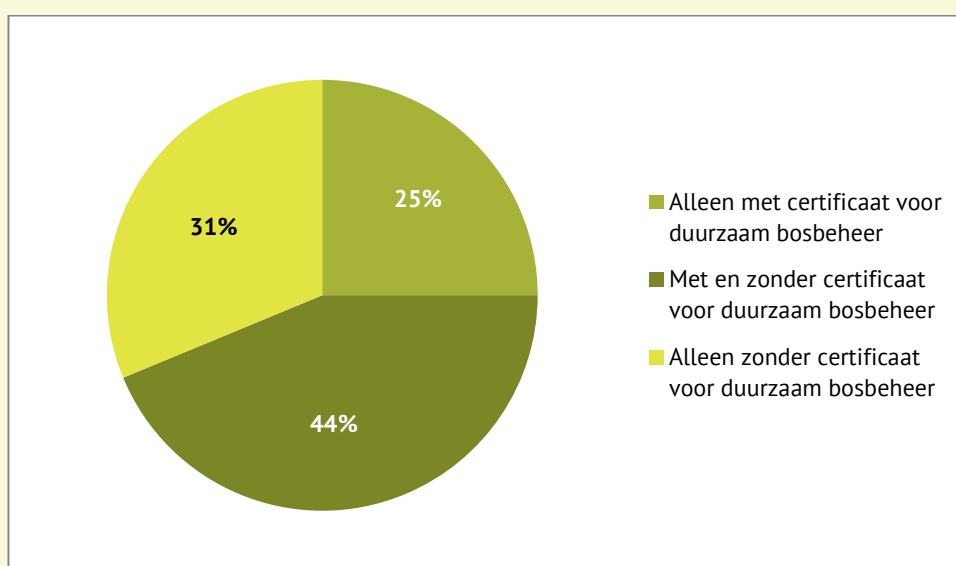
Zoals is terug te zien in figuur 3.9 verschilt de levertijd niet of nauwelijks tussen vlonderplanken met of zonder certificaat voor duurzaam bosbeheer.



**Figuur 3.9**

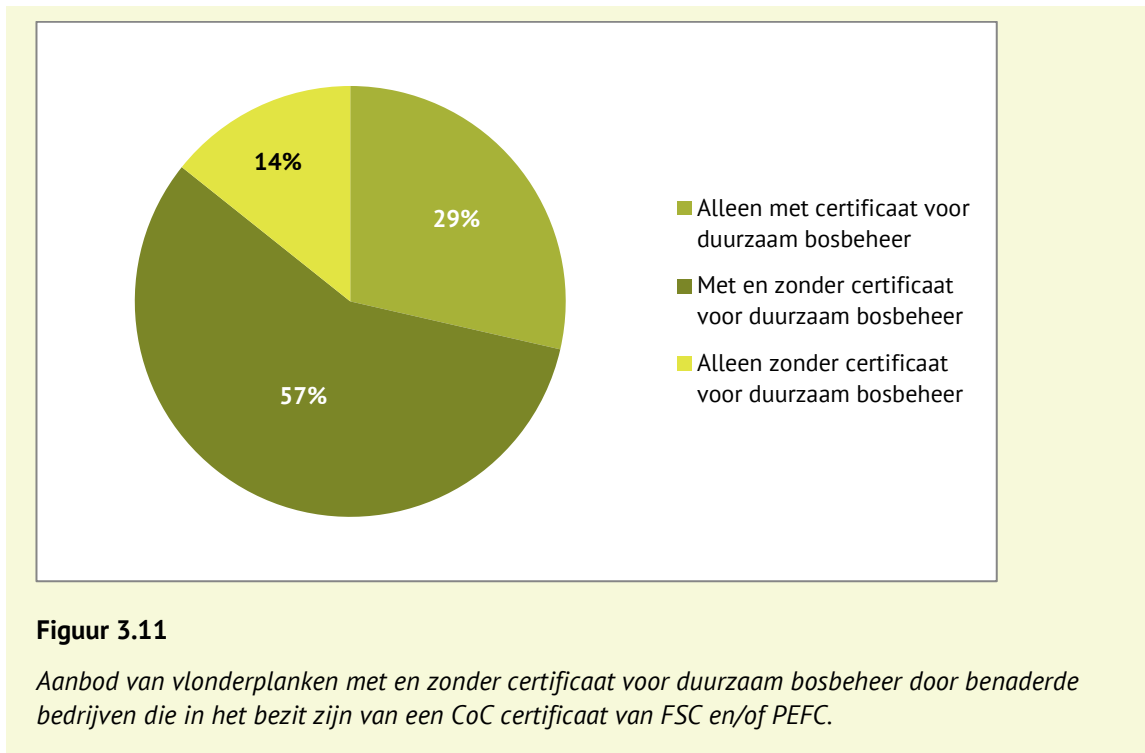
*Percentages van benaderde bedrijven in levertijd van vlonderplanken met en zonder certificaat voor duurzaam bosbeheer.*

Van de benaderde bedrijven kan 69% voldoen aan de vraag naar vlonderplanken met certificaat voor duurzaam bosbeheer en 25% biedt uitsluitend materiaal met certificaat voor duurzaam bosbeheer aan (figuur 3.10). Bij de bedrijven met CoC certificaat ligt deze verhouding anders. Daar kan 86% van de benaderde bedrijven voldoen aan de vraag naar vlonderplanken van aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout, zie figuur 3.11.



**Figuur 3.10**

*Aanbod van vlonderplanken met en zonder certificaat voor duurzaam bosbeheer door benaderde bedrijven.*



### 3.3.3 Prijsverschil

#### 3.3.3.1 Tropisch plaatmateriaal

Vanuit het onderzoek bij bouwmaterialen- en houthandels, aangevuld met prijzen van internet, blijkt het gemiddelde prijsverschil tussen aantoonbaar duurzaam geproduceerd en niet aantoonbaar duurzaam geproduceerd plaatmateriaal van Okoumé (minimaal 15 jaar garantie voor exterieur toepassing) circa 8% per m<sup>2</sup> te zijn. Dit is gebaseerd op informatie van 15 bedrijven.

#### 3.3.3.2 Vlonderplanken

De analyse van de door de bouwmaterialen- en bouwhandels aangeleverde prijzen voor vlonderplanken levert een gemiddeld prijsverschil op tussen aantoonbaar duurzaam geproduceerde en niet aantoonbaar duurzaam geproduceerde vlonderplanken van 5%. Voor bedrijven die geen planken in de gevraagde afmetingen konden leveren, zijn de prijzen omgerekend naar de gevraagde afmetingen. De vergelijking van prijzen wordt bemoeilijkt doordat per bedrijf vaak niet dezelfde houtsoort aantoonbaar duurzaam geproduceerd en niet aantoonbaar duurzaam geproduceerd wordt aangeboden. Hierdoor kan het prijsverschil niet per bedrijf worden berekend. Bovendien zijn de aantallen benaderde bedrijven per houtsoort relatief gering. Daarom is ter verificatie een beperkte inventarisatie van prijzen op internet uitgevoerd. Wanneer deze prijzen van alle houtsoorten samen worden genomen voor de gehele markt, dan zijn vlonderplanken van aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout 9% duurder dan vlonderplanken van niet aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout. De verschillen tussen de verschillende houtsoorten is echter groot, zo is te zien in tabel 3.

**Tabel 3.4**

*Prijs per m<sup>3</sup> voor vlonderplanken van diverse veel verkochte houtsoorten.*

Houtsoort	Gemiddelde prijs per m <sup>3</sup> (incl. btw) <u>met</u> certificaat voor duurzaam bosbeheer	Gemiddelde prijs per m <sup>3</sup> (incl. btw) <u>zonder</u> certificaat voor duurzaam bosbeheer	Prijsverschil	N*
Almendrillo	€ 2400,-	€ 2100,-	14%	6
Angelim Vermelho	€ 2200,-	€ 2050,-	7%	7
Bangkirai	€ 2400,-	€ 2200,-	10%	21
Bilinga	€ 1750,-	€ 1750,-	Gelijk	6
Kapur	€ 2300,-	€ 2150,-	7%	7
Keruing	€ 2300,-	€ 1900,-	20%	8
Massaranduba	€ 2200,-	€ 2150,-	3%	8

\* N is het aantal herhalingen, oftewel het aantal bedrijven waarvan prijsinformatie is verkregen voor de betreffende houtsoort.





## 4 Conclusies en aanbevelingen

### 4.1 Conclusies

#### 4.1.1 Motieven voor de inkoop van niet aantoonbaar duurzaam hout

##### 4.1.1.1 GWW

De interviews met houthandelaren en aannemers uit de GWW sector maken duidelijk dat gebrek aan kennis bij overheidsopdrachtgevers een belangrijk motief vormt voor het toepassen van niet aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout. In het geval van particulieren en bedrijven vormen de meerprijs en het ontbreken van een intrinsieke motivatie de belangrijkste reden geen aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout toe te passen.

Aanvullend zijn dit de belangrijkste resultaten voor de GWW:

- De vraag naar hout binnen de GWW wordt voornamelijk door de overheid gedreven. Circa 80% van de opdrachten is afkomstig van overheden. Bij circa 20% van deze opdrachten wordt de vraag om aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout niet opgenomen en in iets meer dan een kwart van het totale aantal opdrachten wordt uiteindelijk geen aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout toegepast. Het volume aan hout zonder certificaat voor duurzaam bosbeheer in overheidsopdrachten wordt op basis hiervan geschat op 15.000 m<sup>3</sup>.
- In de meeste overheidsopdrachten wordt niet verwezen naar de inkoopcriteria van de Nederlandse overheid (TPAS), maar wordt specifiek het keurmerk FSC voorgeschreven.
- Door het gebrek aan kennis bij de opdrachtgever over de technische aspecten en het functioneren van de houtmarkt, worden onnodig zware of niet realistische eisen aan het hout gesteld. Bovendien kan dit resulteren in het te laat bestellen van het hout. Daarnaast zorgt het ervoor dat opdrachtgevers niet of in beperkte mate in staat zijn door aannemers geleverde (technische) informatie t.a.v. het toegepaste hout op een goede manier te beoordelen.

##### 4.1.1.2 Timmerindustrie

Bedrijven die actief zijn binnen de timmerindustrie geven aan dat gebrek aan kennis over technische eigenschappen van hout in het algemeen en, zeker voor de bijzondere maten en profielen, over de levertijden van aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout een belangrijk motief vormt voor het niet toepassen ervan. Daarnaast vormt de meerprijs voor aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout een belangrijk motief voor met name de bedrijven die werken voor particuliere opdrachtgevers en bedrijven. Aanvullend volgen hieronder de belangrijkste bevindingen voor de timmerindustrie:

- Gemiddeld wordt bij 50% van de opdrachten in de timmerindustrie gevraagd naar aantoonbaar duurzaam geproduceerd gezaagd tropisch hardhout. Vanwege de brede range aan opdrachten is niet te kwantificeren welk deel van het door de timmerindustrie verwerkte houtvolume door deze opdrachten wordt gedekt.
- Aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout wordt met name gevraagd door woningbouwcorporaties, overheden en grotere bouwbedrijven, die op individuele basis of in groepsverband activiteiten ontplooiën, die moeten leiden tot het vergroten van het aandeel aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout dat door hen wordt toegepast.
- Door het, net als in de GWW, gebrek aan kennis bij opdrachtgevers worden onnodig zware of niet realistische eisen aan het hout worden gesteld m.b.t. houtsoorten en

afmetingen. In combinatie met te laat afgeven van de order van het product zorgt dit ervoor dat regelmatig niet aan de vraag/eis van aantoonbaar duurzaam geproduceerd gezaagd tropisch hardhout kan worden voldaan.

- In de meeste overheidsopdrachten wordt niet verwezen naar de inkoopcriteria van de Nederlandse overheid (TPAS), maar wordt specifiek het keurmerk FSC voorgeschreven.
- Het zijn voornamelijk kleinere hoofdaannemers (<20 man personeel) en zzp'ers die niet vragen naar aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout. Deze bedrijven werken voor een groot deel voor bedrijven en particulieren. De te betalen meerprijs speelt hierbij een belangrijke rol.
- Ook de conservatieve houding bij een deel van de timmerindustrie, aannemerij, maar ook opdrachtgevers, zorgt nog steeds voor problemen bij het kunnen toepassen van aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout. Deze conservatieve houding uit zich in het feit dat vastgehouden wordt aan specifieke houtsoorten en maatvoeringen die moeilijk met certificaat voor duurzaam bosbeheer beschikbaar zijn.

#### 4.1.1.3 Burgerlijke en utiliteitsbouw (b&u)

Wanneer gevraagd wordt naar de toepassing van niet aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout in de b&u dan wordt door de houthandel en de timmerindustrie met name verwezen naar de kleine aannemers met 20 of minder werknemers in dienst. De marktanalyse van de b&u levert de onderstaande conclusies ten aanzien van dit type aannemers op:

- Meer dan 80% van de Nederlandse hoofdaannemers in de b&u (3.325 bedrijven) kan worden gerekend tot de kleine aannemers (20 of minder werknemers). Zij nemen gezamenlijk 20% (3,7 miljard euro) van de omzet voor hun rekening die in 2013 binnen de Nederlandse b&u is gerealiseerd. Daarnaast zijn er nog ca. 37.500 zzp'ers binnen de b&u actief.
- Op basis van de omzet wordt het verbruik van tropisch hardhout door dit type hoofdaannemers geschat op 18.000 m<sup>3</sup>.
- De kleine hoofdaannemers zijn vooral actief in onderhoud en renovatie. Particulieren zijn de belangrijkste opdrachtgevers. Dit geldt eveneens voor zzp'ers, die voor 55 tot 60% van hun opdrachten afhankelijk zijn van particulier.
- Het feit dat deze sector uit veel kleine, in beperkte mate georganiseerde bedrijven bestaat, maakt het een aanzienlijke uitdaging het aandeel aantoonbaar duurzaam geproduceerd binnen het door hen vertegenwoordigde houtvolume te vergroten. Het type opdrachtgevers waarvoor wordt gewerkt, speelt daarbij ook een rol. Deze opdrachtgevers zijn vooral gericht op prijs en een snelle levering, waarbij het feit of het hout al dan niet geleverd wordt met een certificaat voor duurzaam bosbeheer slechts in beperkte mate een rol speelt.

## 4.1.2 Beschikbaarheid en meerprijs

### 4.1.2.1 Beschikbaarheid

De resultaten uit beide studies laten zien dat de beschikbaarheid van aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout over het algemeen op dit moment geen probleem vormt voor de toepassing ervan. Daaraan is wel een aantal randvoorwaarden verbonden:

- Vrijheid in de keuze van de houtsoort;
- Vrijheid in de dimensionering en keuze van de duurzaamheidsklasse;
- Tijdig bestellen van het hout<sup>15</sup>.

Alleen in het geval van de vraag naar zeer specifieke houtsoorten of hout van zeer specifieke afmetingen kan het zeer lastig of onmogelijk worden aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout te leveren.

### 4.1.2.2 Meerprijs

Beide studies laten zien dat de prijs van aantoonbaar duurzaam geproduceerd gezaagd tropisch hardhout hoger is dan die voor hout dat niet aantoonbaar duurzaam is geproduceerd. De omvang van de studie is niet zodanig dat er statistisch verantwoorde conclusies getrokken kunnen worden. In algemene zin kunnen op basis van de interviews met bedrijven de volgende conclusies worden getrokken:

- In de GWW is gezaagd tropisch hardhout met een certificaat voor duurzaam bosbeheer circa 30% duurder. Voor naaldhout en gematigd loofhout is het prijsverschil er binnen de GWW niet of het is veel kleiner.
- Binnen de timmerindustrie ligt de prijs voor gezaagd tropisch hardhout met een FSC-certificaat in het algemeen gemiddeld 5 tot 10% hoger dan voor hetzelfde hout zonder certificaat voor duurzaam bosbeheer. Dit is echter wel afhankelijk van de houtsoort en afmetingen. Het prijsverschil kan in specifieke gevallen en voor speciale houtsoorten namelijk oplopen tot 25%.
- Hetzelfde prijsverschil is kleiner voor gezaagd tropisch hardhout met PEFC (MTCS) certificaat dat binnen de timmerindustrie wordt toegepast, namelijk 2,5 tot 5%.

Het onderzoek naar de beschikbaarheid en meerprijs voor de vier standaard producten (damwandplanken, raamprofielen, tropisch plaatmateriaal en vlonderplanken) leverde de volgende conclusies op:

- Damwandplanken:
  - 60% van de benaderde bedrijven kunnen damwandplanken leveren met certificaat voor duurzaam bosbeheer. Onder de benaderde bedrijven met een CoC certificaat (FSC en/of PEFC) is dit 80%.
  - De levertijd van damwandplanken van tropisch hout met certificaat voor duurzaam bosbeheer is gemiddeld iets langer dan zonder certificaat voor duurzaam bosbeheer. 33% van de bedrijven heeft damwandplanken met certificaat voor duurzaam bosbeheer op voorraad, terwijl 25% dit binnen 1-5 dagen kan leveren. De rest heeft hier meer dan 5 dagen voor nodig. Bij damwandplanken zonder certificaat voor

<sup>15</sup> Voor reguliere producten die in beperkte volumes worden besteld is de levertijd van aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout vergelijkbaar met die van hout zonder certificaat voor duurzaam bosbeheer. De levertijd van aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout kan met name in het geval van grote volumes en zeer specifieke eisen qua afmetingen of houtsoorten oplopen tot een aantal weken. Wanneer een bestelling naar verwachting in de laatste categorie valt, dan is tijdig bestellen dus belangrijk.

- duurzaam bosbeheer heeft 41% het op voorraad liggen en kan 47% dit binnen 5 dagen leveren.
- Damwandplanken met certificaat voor duurzaam bosbeheer zijn gemiddeld 21% duurder per m<sup>5</sup> dan zonder certificaat. Voor Azobé is dit verschil 23% en voor Angelim Vermelho 16%.
  - Raamprofielen
    - Vrijwel alle benaderde bedrijven kunnen uitsluitend raamprofielen met of zonder certificaat voor duurzaam bosbeheer leveren. Op een enkel bedrijf na, kunnen ze geen van allen beide varianten aanbieden.
    - De helft van de benaderde bedrijven met een CoC certificaat (FSC en/of PEFC) blijkt niet in staat bleek te zijn raamhout met certificaat voor duurzaam bosbeheer te leveren.
    - Raamhout met certificaat voor duurzaam bosbeheer is gemiddeld 3% duurder per m<sup>5</sup> dan zonder.
  - Tropisch plaatmateriaal
    - 86% van de benaderde bedrijven kan tropisch plaatmateriaal met minimaal 15 jaar garantie voor exterieur toepassing aanbieden met certificaat voor duurzaam bosbeheer. Bij de bedrijven met een CoC certificaat (FSC en/of PEFC) is dit zelfs 100%.
    - Tropisch plaatmateriaal van Okoumé (minimaal 15 jaar garantie voor exterieur toepassing) met certificaat voor duurzaam bosbeheer is circa 8% per m<sup>2</sup> duurder dan zonder certificaat voor duurzaam bosbeheer.
  - Vlonderplanken
    - Bangkirai is met 45% de meest aangeboden houtsoort, gevolgd door Massaranduba (20%) en Kapur (15%).
    - De beschikbaarheid van vlonderplanken met en zonder certificaat voor duurzaam bosbeheer verschilt niet of nauwelijks.
    - Van de benaderde bedrijven kan 69% voldoen aan de vraag naar vlonderplanken met certificaat voor duurzaam bosbeheer. Bij de bedrijven met een CoC certificaat (FSC en/of PEFC) is dit 86%.
    - Vlonderplanken met certificaat voor duurzaam bosbeheer zijn gemiddeld 5% duurder dan die zonder. Het prijsverschil varieert echter sterk per houtsoort. Zo is de meerprijs bij Keruing 20%, terwijl er bij Bilinga geen sprake van een meerprijs bleek te zijn. Het prijsverschil bij Bangkirai is 10%.

## 4.2 Aanbevelingen

1. Het vergroten van het aandeel duurzaam geproduceerd hout in de timmerindustrie en met name de GWW kan worden gestimuleerd door betere training en voorlichting van inkopers en contractmanagers bij de overheid op diverse niveaus, zodat de kennis over de toepassing van hout en het functioneren van de houtmarkt wordt vergroot. Zo kan worden voorkomen dat onnodig zware en onrealistische eisen worden gesteld. Bovendien kan de opdrachtgever met meer kennis van de markt het project beter begeleiden en controleren. Voor wat betreft overheden ligt het voor de hand deze kennis in het kader van 100% duurzaam inkopen uit te dragen.
2. Het is met name de meerprijs die particulieren en bedrijven weerhoudt aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout toe te passen. Daarbij speelt ook mee dat het belang van duurzaam bosbeheer in algemene zin blijkbaar ook onvoldoende wordt gevoeld. Echter, het verlagen van de meerprijs lijkt zeer belangrijk te zijn voor het vergroten van het aandeel binnen deze opdrachtgeversgroep. Deze aanbeveling wordt momenteel ingevuld door CE Delft. In het kader van de Green deal 'Bevorderen duurzaam bosbeheer' bestudeert CE Delft momenteel welk instrument hiervoor het meest geschikt lijkt.

3. Voor het verhogen van het aandeel aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout bij bedrijven zou meer bekendheid kunnen worden gegeven aan de Milieu Investeringsaftrek (MIA) en de Willekeurige afschrijving milieu-investeringen (Vamil), waar bij gebruik van hout, een aantoonbaar duurzame herkomst wordt geëist. Zowel de overheid als de houthandel kan hierbij een rol vervullen. Het ministerie van Infrastructuur en Milieu stimuleert met deze regelingen milieuvriendelijke investeringen.
4. De groep van kleine aannemers (<21 werknemers) kan deels worden bereikt via Bouwend Nederland en de Aannemersfederatie Bouw en Infra. Het verdient aanbeveling dat deze organisaties, bijvoorbeeld in het kader van de door hun mede ondertekende Green deal 'Bevorderen duurzaam bosbeheer', deze groep binnen hun achterban specifiek voorlichten over nut en noodzaak van het gebruik van aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout.
5. Houtimporteurs en -handelaren kunnen nog meer worden gestimuleerd uitsluitend aantoonbaar duurzaam geproduceerd gezaagd hout en plaatmateriaal op de Nederlandse markt aan te bieden, bijvoorbeeld door duidelijk te maken dat de milieuvordelen van het gebruik van hout (ten opzichte van andere materialen) alleen opgaan, wanneer het hout afkomstig is uit een duurzaam beheerd bos. De VVNH kan bijvoorbeeld haar doelstellingen ten aanzien van het verhandelen van duurzaam geproduceerd hout verder verhogen. Bovendien kunnen andere brancheorganisaties met importeurs en niet bij brancheorganisaties aangesloten bedrijven worden benaderd (zie ook aanbeveling 7). Op deze manier wordt ervoor gezorgd dat de houtketen aan de voorkant wordt dichtgetimmerd en dat, bij volledige dekking, daarmee in de rest van de keten automatisch duurzaam geproduceerd hout wordt toegepast.
6. Voor het gericht stimuleren van het vergroten van het aandeel aantoonbaar duurzaam geproduceerd hout binnen de b&u, is het van belang te weten welke volumes en typen hout er worden verbruikt in onderhoud, renovatie en nieuwbouw. Deze informatie ontbreekt op dit moment. Het verdient aanbeveling hier onderzoek naar te doen.
7. De convenanten en convenant achtige afspraken die door verschillende organisaties met marktpelers worden afgesloten, blijken succesvol in het vergroten van de vraag en toepassing van duurzaam geproduceerd hout. Het verdient aanbeveling te onderzoeken met welke bedrijven en brancheorganisaties afspraken gemaakt zouden kunnen worden die een significante impact hebben op het vergroten van de vraag en toepassing van duurzaam geproduceerd hout.



## 5 Literatuur

Berkhout, P.H.G. 2010. *ZZP'ers in de bouw*. Amsterdam, Economisch Instituut voor de Bouw.

Jansen, F.J. 2014. *Bouw in beeld 2013-2014*. Amsterdam, Economisch Instituut voor de Bouw.

Oldenburger, J., C. de Groot. 2015. *Afzetmarkten van gezaagd hout en plaatmateriaal op de Nederlandse markt in 2013*. Wageningen, Stichting Probos.

Oldenburger, J., C. de Groot, A. Winterink, M. van Benthem. 2015. *Duurzaam geproduceerd hout op de Nederlandse markt in 2013*. Wageningen, Stichting Probos.

Probos. 2014. *Kerngegevens Bos en Hout in Nederland*. Wageningen, Stichting Probos.

Vrolijk, M.H., D.M. Holtackers. 2012. *Bedrijfseconomische kencijfers. B&u- en GWW-bedrijven 2011*. Amsterdam, Economisch Instituut voor de Bouw.

Vrolijk, M.H., D.M. Holtackers. 2013. *Bedrijfseconomische kencijfers. B&u- en GWW-bedrijven 2012*. Amsterdam, Economisch Instituut voor de Bouw.

Vrolijk, M.H. 2014. *Bedrijfseconomische kencijfers. B&u- en GWW-bedrijven 2013*. Amsterdam, Economisch Instituut voor de Bouw.





# BIJLAGE 1 – Geselecteerde afzetmarkten

Voor de detailstudie naar afzetmarkten (Oldenburger & De Groot, 2015) zijn in overleg met FSC Nederland en de VVNH de volgende afzetmarkten geselecteerd:

1. *Emballage-industrie*: gezaagd hout en plaatmateriaal voor pallets, kisten, kratten, haspels etc.;
2. *Meubelindustrie en interieurbouw*: gezaagd hout en plaatmateriaal voor meubels, wanden, plafonds, vloeren, stands etc.;
3. *Timmerindustrie*: gezaagd hout en plaatmateriaal voor kozijnen, deuren, gevelelementen, trappen etc.;
4. *Overige houtindustrie*: gezaagd hout en plaatmateriaal voor prefab elementen, dakplaten, spanten, bergingen, profielen, tuinhuisjes, etc.;
5. *Burgerlijke en utiliteitsbouw*: (bewerkt) gezaagd hout en plaatmateriaal dat rechtstreeks naar de bouw gaat, bijvoorbeeld steigers, schuttingen, bekistingen, kozijnen, daken, vloeren etc. (incl. onderhoudsdiensten);
6. *GWW*: gezaagd hout voor beschoeiingen, bruggen, sluizen etc.;
7. *DHZ en tuinsector*: hout voor de Doe Het Zelf (DHZ) sector (gezaagd hout, plaatmateriaal, kastplanken, profielen, keukens etc.) en voor de tuinsector (vlonders, schuttingen etc.);
8. *Particulieren*: gezaagd hout en plaatmateriaal dat rechtstreeks aan particulieren wordt geleverd;
9. *Overig*: bijvoorbeeld scheepsbouw en carrosseriebouw;
10. *Houthandel*: gezaagd hout en plaatmateriaal dat aan een collega houthandelaar en of bouwmaterialenhandel is geleverd en waarvan de uiteindelijke afzetmarkt niet bekend is.

# BIJLAGE 2- Geraadpleegde experts en benaderde bedrijven voor telefonische interviews

## **Geraadpleegde experts**

Rielèn van der Hoek, Aannemersfederatie Nederland Bouw en Infra  
Erik Leeuw, Houthandel Van Dam  
Olav Pouw, Centrum Hout  
Hans Stout, Adviesburo Stout / Initiatief Duurzame Handel  
Helen Visser, Bouwend Nederland  
Marien Vrolijk, Economisch Instituut voor de Bouw  
Ad Wesselink, Wijma Kampen

## **GWW**

Regge hout  
Wijma Kampen  
Hupkes Houthandel  
GWW Houtimport  
Remerink Group B.V.  
Greenwood International  
Houthandel Boogaardt  
RTT Houtimport  
Hoogendoorn Hout B.V.  
Duurzaam Hout B.V.  
Global Wood Import  
Ron de Rijk B.V. Beschoeiingen en steigerwerken  
Aannemersbedrijf De Boer & De Groot  
Aannemingsbedrijf De Klerk Werkendam  
Ballast Nedam  
Heijmans Civiel

## **Timmerindustrie**

De Groot Vroomshoop  
Weekamp Deuren B.V.  
De Vries Trappen  
Hebo Kozijnen B.V.  
Deurenfabriek Suselbeek B.V.  
Trappenfabriek Vermeulen B.V.  
TimmerSelekt Doornenbal B.V.  
S&N Houtkonstrukties  
Helwig Timmerfabriek  
Tinga Deuren & Ramen  
Kegro Deuren  
Westerveld & Nederlof  
Van de Vin Ramen en Kozijnen  
Webo Kozijnen en HSB elementen  
Houtindustrie Stam en Landman  
Heijmans Bouw en Vastgoed