



**Regionaal centrum
voor verwerking van
inlands hout**

Verkenning van mogelijkheden

Regionaal centrum voor verwerking van inlands hout

Verkenning van mogelijkheden

Henk Kloen

Carin Rougoor

Inhoud

Samenvatting	I
1 Inleiding	1
1.1 Probleemstelling	1
1.2 Werkwijze	2
2 De vraag naar inlands hout	3
2.1 Belangrijkste potentiële vragers naar inlands hout	3
2.2 Geografische spreiding van de vraag	4
2.3 Omvang van partijen, houtsoorten en kwaliteiten	5
2.4 Geïnteresseerden om mee te denken over regionale houtverwerking	5
2.5 Conclusies	6
3 Opzet regionaal houtcentrum	7
3.1 Nadere omschrijving van het idee	7
3.2 Betrokken partijen	7
3.3 Ontwerp Productieproces	9
4 Financiële verkenning regionaal houtcentrum	11
4.1 Uitgangspunten	11
4.2 Basisberekening	13
4.3 Varianten op de berekening	15
4.4 Vegelijking met verkoopprijzen	16
5 Conclusies en aanbevelingen	17
Bijlage 1 Informanten / geïnterviewden	19
Bijlage 2 Kaart leden Vereniging Houtrijk Nederland	21
Bijlage 3 Vragenlijst telefonische interviews	23
Bijlage 4 Informatie van de Kamer van Koophandel: ondernemingsplan	25

Samenvatting

De Vereniging Houtrijk Nederland wil het gebruik van inlands hout voor hoogwaardige toepassingen stimuleren. Daartoe is in 2001 een website (www.houtbemiddeling.nl) opgezet voor aanbod van inlands hout. Ondanks samenwerking met de Unie van Bosgroepen wordt op dit moment nog weinig hout via de website afgenomen. Daarom wil de vereniging mogelijkheden verkennen om droog hout aan te bieden via regionale centra voor verwerking van inlands hout. Zij heeft CLM opdracht gegeven voor deze verkenning met als doel: *Ontwikkelen van een raamplan voor houtbemiddeling voor hoogwaardige afzet en gebruik van (kleine) partijen inlands hout.*

De vraag naar inlands hout

Als eerste stap is de vraag verkend via een klein aantal telefonische interviews, met als conclusies:

1. Belangrijkste vragers naar inlands hout van hoge kwaliteit zijn meubelmakers, timmer-, restauratie- en vloerenbedrijven. Zij hebben een gemiddelde omzet van 1 – 5 m³ hout per jaar per bedrijf.
2. Reguliere houthandels zijn niet of nauwelijks geïnteresseerd in regionaal hout, vooral niet in kleinere partijen, waaronder bijzondere houtsoorten. Dit is een gat in de aanbodmarkt.
3. De vragers die al inlands hout gebruiken hebben behoefte aan gedroogd, gebruiksklaar hout en hout van afwijkende houtsoorten en/of zaagmaten. Ook is er behoefte aan hout met bijzondere patronen en/of kleuren. Dit is een gat in de vragersmarkt, echter het gaat hier voornamelijk om een lage omzet.
4. Om bovenstaande niches in de markt te kunnen benutten verdient het aanbeveling om een regionale verwerking van inlands hout deels te richten op omzet van meer reguliere houtsoorten, deels op de bijzondere houtsoorten met lage omzet.
5. Regio's waar zich relatief veel leden van de Vereniging Houtrijk bevinden en aanbod van hout is te verwachten, Zuid-West-Drente, de Utrechtse Heuvelrug en De Graafschap, bieden voornamelijk de beste kansen voor opzetten van een pilot.

Opzet van regionaal centrum voor verwerking van inlands hout

Op basis van de vraagverkenning is de volgende opzet van een regionaal centrum uitgewerkt.

Een regionaal centrum voor verwerking van inlands hout bevordert het gebruik van inlands hout voor hoogwaardige toepassingen (timmerhout, meubelen) door o.a. vraag en aanbod bij elkaar te brengen. Daar transport, drogen en opslag vaak een knelpunt vormen, biedt het centrum hiervoor faciliteiten. Om een regionaal centrum aantrekkelijk te maken voor vragers naar hout dient het aanbod voldoende ruim te zijn en variatie te hebben. Een centrum zou een regio met een straal van 50 km kunnen bedienen.

In een regio is een 'makelaar' c.q. contactpersoon actief die contacten heeft met alle schakels in de keten (leveranciers van bomen, mogelijke verwerkers, kopers van het hout). Men kan contact met deze makelaar opnemen om (ook een kleine hoeveelheid) hout op stam aan te bieden. De 'makelaar' zorgt dat dit hout gezaagd wordt (door hem zelf of een ander) met een 'portable sawmill'. Het hout wordt ter

plekke gezaagd en met een aanhanger getransporteerd. Zo wordt het probleem ondervangen dat op veel plekken de onvoldoende werk- en manoeuvreerruimte is voor een grote vrachtauto om de complete boom op te halen. De makelaar coördineert ook het drogen, opslaan en verkopen. Dit kan op één plek of eventueel verspreid over meerdere plekken.

Het drogen van het hout kan op verschillende plekken gebeuren, afhankelijk van de beschikbare ruimte. Dit kan bijvoorbeeld bij een boer op het erf waar de boom ook gezaagd is. De handel verloopt via de internetsite www.houtbemiddeling.nl. Deze moet worden uitgebreid met een database met uitgebreide informatie (beschrijving, foto's e.d.) over iedere partij hout. De makelaar kan worden gebeld of gemaïld als men interesse heeft in een bepaalde partij. Op afspraak kan het hout dan worden bezichtigd. De opslagruimte (c.q. het verkooppunt) is dus alleen op afspraak open.

In beeld wordt gebracht welke partijen hierbij kunnen worden betrokken en hoe het productieproces verloopt. Vervolgens worden uitgangspunten en aannames geformuleerd voor een kostenberekening en in een spreadsheet samengevat. Deze uitgangspunten en aannames zijn met deskundigen besproken. Uit de berekening blijkt dat de kosten circa 1000 euro per m³ hout bedragen, zowel bij eigen vervoer met aanhanger als bij vervoer door een vrachtwagen. Met name de omvang van de aan te kopen partij hout is bepalend voor de kostprijs.

Conclusies en aanbevelingen

De eerste kostenverkenning laat zien dat een regionaal centrum voor verwerking van inlands hout financieel haalbaar is. Voor de goedkopere houtsoorten is de marge klein, maar deze houtsoorten geven de mogelijkheid een grotere omzet te realiseren. Voor bijzondere houtsoorten is de marge veel groter, maar het aanbod kleiner. Vanuit aanbod gezien kan een centrum hier juist een niche vervullen. De snelheid van verkoop is echter nog ongewis. Op basis hiervan lijkt een mix van bijv. 30% kleine partijen bijzonder hout en 70% grotere partijen van meer gebruikelijke houtsoorten het meest perspectiefvol. Inzamelen en verwerken kan ook een mix zijn van op locatie zagen en zelf halen van kleine partijen, met het laten inzamelen met een vrachtwagen en verzagen op een centrale locatie van grotere partijen.

Belangrijke factoren voor het slagen zijn:

1. beperken van transport en arbeidskosten
2. een betrokken, deskundig en zakelijk makelaar
3. gevarieerd aanbod in houtsoorten en maten (servicegericht)
4. opbouw van een goed regionaal netwerk met aanbieders en kopers
5. het vinden van een investeerder voor de startperiode waarin voorraden worden opgebouwd
6. Uitgebreide database op de website.

Als vervolg op deze verkenning zijn de volgende activiteiten nodig:

1. werving van initiatiefnemers en partners voor concrete uitwerking en uitvoering van een regionale houtverwerking
2. uitwerken van een communicatie- of PR-plan gericht op houtgebruikers, eindgebruikers en potentiële aanbieders zoals gemeenten, boseigenaren, landgoedeigenaren, Agrarische Natuur Verenigingen
3. werven van zakelijke en ideële investeerders
4. in beeld brengen duurzaamheidsaspecten (zo mogelijk in vergelijking met gangbare houthandel).

1 Inleiding

1.1 Probleemstelling

De Vereniging Houtrijk Nederland vertegenwoordigt bosbouwers, houtzagers, -handelaren en -bewerkers zoals meubelmakers en houtsnijders die het gebruik van hout uit de regio willen stimuleren. De vereniging telt ongeveer 230 leden en richt zich op inlands hout, deels ook specifieke houtsoorten die in zeer kleine partijen beschikbaar komen.

Met behulp van een SMOM subsidie is in 2001 door Houtrijk Nederland een website (www.houtbemiddeling.nl) in het leven geroepen voor aanbod van specifiek inlands hout. Deze website wordt beheerd door Houtrijk Nederland. In 2003 is met de Unie van Bosgroepen een samenwerking aangegaan. Leden van de Unie van Bosgroepen kunnen nu ook hout op deze site zetten en verkopen. In het voorjaar van 2004 is de site ook toegankelijk gemaakt voor particulieren en niet-leden.

Op dit moment wordt er onvoldoende hout afgenomen. Dit wordt veroorzaakt door de volgende drie kernproblemen:

1. Het aangeboden gezaagde en goed gedroogde hout op deze site vindt meestal snel haar weg naar een afnemer. Echter veel aanbod is rondhout, ongezaagde stammen. Deze zijn minder interessant voor de kopers.
2. Gezaagde inlandse stammen moeten enkele jaren drogen in de buitenlucht en daarna in een droogkamer om bruikbaar hout op te leveren. Dit vergt een langdurige investering, terwijl men geen inzicht heeft in de vraag naar dit hout.
3. De transport- en verwerkingskosten per volume hout zijn te hoog. De partijen zijn veelal klein en liggen verspreid op afgelegen plaatsen, terwijl groot materieel nodig is om boomstammen af te voeren. Aanbieders noch verwerkers zijn bereid de risico's van deze kosten te dragen.

Om de houtbemiddeling uit deze impasse te helpen is een idee ontwikkeld om droog hout aan te gaan bieden dat vrijwel direct te gebruiken valt. Om de kosten voor vervoer te beperken zijn regionale depots gewenst waar het hout kan worden opgeslagen, gedroogd en zo mogelijk in diezelfde regio worden verwerkt tot een eindproduct. Door ter plekke zagen met portable sawmill zouden kleine partijen van bijzonder houtsoorten kunnen worden benut. De website met gegevens en foto's kan een rol in de vermarkting blijven spelen. Inzicht in de belangstelling voor een regionaal centrum voor houtverwerking en in kosten en baten ontbreken.

Om de investering voor dit plan mogelijk te maken dient er een businessplan voor een financier gemaakt te worden. Gedacht wordt aan Triodos bank of andere "Groene Kredietverschaffers".

Dit is alleen mogelijk wanneer er in eerste instantie een raamplan wordt gemaakt met een blauwdruk voor organisatie op regionaal en landelijk niveau en waarin de randvoorwaarden voor het slagen, de financiën en risico's staan. Dit raamplan kan daarna eenvoudig worden omgeschreven naar een businessplan voor een verwerkend bedrijf.

Dit rapport is het resultaat van een project met als **doel**:

Ontwikkelen van een raamplan voor houtbemiddeling voor hoogwaardige afzet en gebruik van (kleine) partijen inlands hout.

Een effectieve houtbemiddeling draagt bij aan:

- besparing van houttransporten, en daarmee gepaard gaande financiële kosten, energiegebruik en productie van broeikasgassen;
- hoogwaardig gebruik van inlands hout in langlevende producten, hoger in de cascadeladder dan brandhout;
- houtproducten met hoge belevingswaarde (een soort houtig streekproduct).
- besparing van houtimport en/of gebruik van andere, veelal meer milieubelastende grondstoffen.

1.2 Werkwijze

De volgende stappen zijn ondernomen om tot een Raamplan te komen:

1. In kaart brengen van de keten

De schakels van de keten zijn in beeld gebracht. Daar het potentieel aanbod voldoende lijkt, is de aandacht gericht op de vraag bij gebruikers, mogelijke verwerkers (zagers, drogers) als tussenschakel tussen aanbod en gebruik, mogelijke Unique Selling Points, globale verkenning van concurrerende markten.

2. Bepalen doelstelling voor houtbemiddeling

Op basis van stap 1 hebben Houtrijk Nederland en Unie van Bosgroepen samen het doel van de houtbemiddeling bepaald:

- welke hoeveelheden hout zij beogen te bemiddelen (omzetprognose)
- op welke schaal (hoeveel regio's) verwerking en/of bemiddeling wordt ontwikkeld;
- welke taken een "houtbemiddelingsorgaan" zal moeten gaan uitvoeren.

3. Kosten/batenanalyse per schakel

Op basis van stap 1 worden kosten en baten van verwerking op regionale schaal beschreven. Het gaat om de kosten die gemaakt worden vanaf het vellen van een boom, zagen, transport, buiten drogen en bewaren, binnen drogen tot aan verkoop aan de gebruiker. Deskundigen vanuit verschillende invalshoeken is gevraagd de kosten van verschillende stappen in te schatten. In een stakeholderbijeenkomst is deze kostenschatting besproken en een risico-analyse gemaakt van sterke en zwakke stappen in de keten.

4. Conclusies en aanbevelingen voor verdere activiteiten

Deze zijn opgesteld in overleg met de begeleidingscommissie

Het project is begeleid door 3 bestuursleden van Vereniging Houtrijk Nederland en een medewerker van de Unie van Bosgroepen (zie bijlage 1).

2 De vraag naar inlands hout

Op basis van de ledenlijst van Vereniging Houtrijk Nederland en contacten van leden van de begeleidingscommissie hebben we telefonisch contact gezocht met vertegenwoordigers uit zo breed mogelijke doelgroep van vragers en verwerkers van inlands hout. Voor zover zinvol hebben we daarbij de vragenlijst uit bijlage 3 gebruikt. Daarnaast hebben we op de kaart van Nederland ingetekend waar de leden van de Vereniging Houtrijk zich bevinden, die het belangrijkste zijn voor regionale houtverwerking (bijlage 2).

Er zijn contacten geweest met houthandels, zagerijen, timmerbedrijven, kunstenaars/beeldhouwers, houtdraaiers, cursuscentra, meubelmakers, beheerders van natuurterreinen en agrarische natuur verenigingen (zie bijlage 1).

Van elke doelgroep hebben we slechts een of enkele vertegenwoordigers kunnen spreken. Het geeft dus slechts een zeer ruwe indicatie van de aard en omvang van de vraag. Deze beschrijven we hieronder.

2.1 Belangrijkste potentiële vragers naar inlands hout

De interesse bij eindgebruikers voor inlands hout betreft voornamelijk kleine bedrijven en hobbyisten. Ze gebruiken per persoon weinig hout, en hun aantal is ook laag. Een deel van hen zoekt zelf een goedkope markt in restpartijen hout van houthandel, bouseigneur of particulier die van een boom af wil.

Eindgebruikers

- Kunstenaars: zeer beperkte behoefte 0,1-0,2 m³/jaar; er zijn in Drenthe 3-5 zulke kunstenaars.
- Houtdraaiers: Er zijn ca. 700 houtdraaiers in Nederland, ca 98% hobbymatig. Slechts enkele procenten hiervan zijn lid van Vereniging Houtrijk. Ze gebruiken veel hout dat ze "gemakkelijk kunnen krijgen", restpartijtjes van ander gebruik. De meeste gebruiken blokjes hout, veelal minder dan 0,5 m³/jaar. Veel buitenlands hout, maar ook wel iep, es.
- Meubelmakers: alleen kleinere meer ambachtelijke meubelmakers hebben interesse voor inlands hout, maar ze kunnen die interesse lang niet altijd doorvertalen naar hun klanten. Hun aantal is onbekend, er zijn ca. 43 meubelmakers lid van Vereniging Houtrijk. Velen kopen hout via de reguliere houthandels, maar zoeken ook wel naar alternatieve aanbieders.
- Timmer- en vloerenbedrijven. Een klein timmerbedrijf gebruikt 10-25% inlands hout, 1-5 m³ per jaar (trappen, deuren, fijn timmerhout; geen kozijnen e.d.). Zagerij Twickel zet ook vrij veel hout af naar restauratiebedrijven, meubelmakers en timmerbedrijven (bijv. trappen).
- Scheepsbouw: in deze sector is alleen bouw van kleine bootjes mogelijk interessant. Voor zowel grotere luxe jachten als wedstrijdjachten wordt topkwaliteit hout gevraagd die in Nederland niet wordt geproduceerd.

Tussenhandel

- Houthandels en zagerijen: De meeste houthandels zijn niet of nauwelijks geïnteresseerd in herkomst van hout (FSC of inlands), omdat naar hun zeggen de klanten dat ook niet zijn. Daarnaast wordt de mindere technische kwaliteit, de kleine omvang van aanbod en de hoge transportkosten als argument tegen inlands hout genoemd. Vanwege deze laatste argumenten zijn verschillende "idealistische houthandels" na een poosje experimenteren met inlands hout weer gestopt. Van de 21 houthandels op de ledenlijst van Vereniging Houtrijk hoort een deel tot deze "gefrustreerde groep", een deel is echter ook wel geheel of gedeeltelijk actief met inlands hout.
- Bij ons bekende voorbeelden van bedrijven die zich (voornamelijk) richten op handel in inlands hout:
 - Zagerij Twickel in Delden;
 - Van Leersum in Burgum;
 - Vrij in Hout in Wageningen;
 - Wytske Hettinga in Britsum.

Natuur- en bosbeheerders

- Natuurmonumenten gebruikt veel inlands hout, maar vnl. uit eigen productie. Als die ontbreekt, kopen ze bij voorkeur FSC-hout uit Nederland (dus vnl. SBB-hout). Het inlands hout gebruiken ze voor: werkschuren, bruggen, beschoeiing, paden, uitkijkposten. Het voldoet hiervoor goed, vaak nemen ze wat dikkere planken om evt. lagere kwaliteit te compenseren.
- Staatsbosbeheer zet voor groot deel af voor industrieel hout, maar ook via FSC naar winkels als Gamma, Welkoop, Praxis. Afzet via eigen kanalen opzetten is moeilijk, er loopt nu een kleine afzet van tuinmeubelen via SBB-website.

2.2 Geografische spreiding van de vraag

De Vereniging Houtrijk heeft beperkt zicht op waaruit hun achterban bestaat. Met de beschikbare gegevens is een beeld gevormd van de soort actoren, zie tabel 1.

Tabel 1. Potentieel geïnteresseerden volgens Ledenlijst Vereniging Houtrijk.

* houthandel /zagerijen	21
* timmerbedrijven/vloeren	17
kunstenaars/houtsnijders	28
houtdraaiers/muziekinstrumenten	27
* boseigenaren en bosbeheerders	8
* meubelmakers	43
* advies en onderwijs	5
onbekend	73

Het gaat hierbij om een mix van hobbyisten en professionele bedrijven. De met * aangegeven groepen lijken het meeste van belang voor een regionale houtverwerking. Daarom is van deze categorieën op een kaart van Nederland ingetekend waar deze zich bevinden (bijlage 2). Relatief veel van deze leden zijn te vinden rond Amsterdam, de Utrechtse Heuvelrug, Zuid-West-Drente en De Graafschap.

2.3 Omvang van partijen, houtsoorten en kwaliteiten

Omvang

De grotere houthandels zetten een paar duizend m³ hout om op jaarbasis, de kleinere (en dat zijn de op inlands hout gerichte) enkele tientallen tot honderden m³. Zij zijn alleen in aanbod geïnteresseerd van minstens een vrachtwagen vol. Kunstenaars en houtdraaiers gebruiken op jaarbasis 0,1 – 0,5 m³, meubelmakers en timmerbedrijven ca 1-5 m³.

Houtsoorten

Meest verkocht inlands hout is douglas, lariks, Amerikaanse eik, eik en beuk. Allerlei speciale houtsoorten worden soms hoog gewaardeerd, zoals walnoot, hulst, iep, vruchtbomenhout; echter ook de huidige handelaars in inlands hout geven aan hiermee nauwelijks omzet te kunnen maken.

Kwaliteit

De kleine gebruikers voor binnentoepassing vragen goede kwaliteit hout, maar dat hoeft geen fineerkwaliteit te zijn. Sommige kleingebruikers zien het juist als ambacht of kunst om van hout met bijvoorbeeld grillige patronen iets moois te maken. Kwaliteit hangt ook sterk af van de behandeling van het hout. Het hout moet zo gedroogd worden dat scheurvorming wordt vermeden (langzaam en gelijkmatig drogen). Sommige houtsoorten kunnen vooraf in water worden gelegd, om gelijkmatige vochtverdeling door het hout te krijgen en zouten af te voeren (zoals iep en vruchtboom). Andere worden soms gestoomd om het minder trek- en scheurgevoelig te maken (zoals beuk of peer).

Veel eindgebruikers willen graag gebruiksklaar hout: voldoende gedroogd voor binnentoepassing, verzaagd, maar soms ook juist in afwijkende maten. Houthandels ondervinden weinig vraag naar FSC-keurmerk, terwijl ze wel de kosten daarvan bemerken. Sommige handels en eindgebruikers hebben wel voorkeur voor regionaal hout, vooral ingegeven door geringere transportafstanden. Dit kan zowel het milieu sparen als transportkosten besparen.

2.4 Geïnteresseerden om mee te denken over regionale houtverwerking

De reguliere houthandels hebben geen interesse om mee te denken, ze zien er geen duidelijk afzet voor, hebben twijfels over de gebruikskwaliteit, vinden de aanvoer van speciale houtsoorten te klein en/of de arbeidskosten voor de kleinschalige handel te hoog. Enkele handelaren in inlands hout hebben wel interesse getoond (zie bijlage 1).

De benaderde natuurbeheerders zien voor zichzelf geen meedenkende rol, maar zijn wel geïnteresseerd om mee te werken als er een regionale houtverwerking gaat draaien:

- Staatsbosbeheer organiseert de eigen houtafzet in 5 rayons met eigen oogstcoördinatie, en deze kunnen hiervoor interessante partijen aan de regionale houtverwerker aanbieden;
- Natuurmonumenten kan incidenteel hout aanbieden, maar ook hout afnemen voor gebruik aan eigen bouwwerken, aanvullend op hun eigen productie. Dit kan gebeuren op niveau van NM-regio's.

Er zijn in Nederland ca. 130 Agrarische Natuur Verenigingen (ANV's) waarin agrariërs samenwerken om agrarisch natuur- en landschapsbeheer te stimuleren en deels ook als ANV of uit te voeren. Weidevoelbeheer en onderhoud van

houtige landschapselementen horen tot de belangrijkste activiteiten. ANV's die zich met hout bezighouden bevinden zich vooral in de zuidoostelijke helft van Nederland. Sommige hebben een onderhoudsploeg die knotwilgen, houtsingels of bosjes terugzetten, en soms ook het hout afzetten. Dit is nu nog als brandhout voor de kachel of voor electriciteitscentrales, maar sommige zijn ook geïnteresseerd mee te denken of te werken aan hoogwaardiger toepassingen. Zij kunnen ook een rol spelen in aanbieden van (schuur)ruimte voor drogen en opslag. Ook zijn enkele enthousiaste houtgebruikers geïnteresseerd om mee te denken.

2.5 Conclusies

1. Belangrijkste vragers naar inlands hout van hoge kwaliteit zijn meubelmakers, timmer, restauratie- en vloerenbedrijven. Zij hebben de meeste belangstelling voor inlands hout en hebben ook een omzet van 1 – 5 m³ hout per jaar. Houtdraaiers en kunstenaars gebruiken erg weinig hout en kunnen vaak gebruik maken van restpartijen waaraan weinig geld is te verdienen voor de handel.
2. Reguliere houthandels zijn niet of nauwelijks geïnteresseerd in regionaal hout, vooral niet de kleinere partijen, waaronder bijzondere houtsoorten. Dit is een gat in de aanbodmarkt
3. De vragers die al inlands hout gebruiken hebben behoefte aan gedroogd, gebruiksklaar hout, en hout van afwijkende houtsoorten of –maten, en deels ook kenmerken als afwijkend patronen of kleuren. Dit is een gat in de vragersmarkt, echter het gaat hier vooralsnog om lage omzet.
4. Om bovenstaande niches in de markt te benutten verdient het aanbeveling om een regionale verwerking van inlands hout deels te richten op omzet van meer reguliere houtsoorten, deels op de bijzondere houtsoorten met lage omzet.
5. Kansrijke regio's waar zich relatief veel leden van de Vereniging Houtrijk bevinden en aanbod van hout is te verwachten Zuid-West-Drente de Utrechtse Heuvelrug en De Graafschap (Amsterdam valt af vanwege beperkter houtaanbod).

3 Opzet regionaal houtcentrum

3.1 Nadere omschrijving van het idee

Een regionaal centrum voor verwerking van inlands hout bevordert het gebruik van inlands hout voor hoogwaardige toepassingen (timmerhout, meubelmakerij) door vraag en aanbod bij elkaar te brengen. Daar transport, drogen en opslag vaak een knelpunt vormen, biedt het centrum hiervoor faciliteiten. Om een regionaal centrum aantrekkelijk te maken voor vragers naar hout dient het aanbod een minimale omvang en variatie te hebben. Een centrum zou een regio met een straal van 50 km kunnen bedienen.

In een regio is een 'makelaar' c.q. contactpersoon actief die contacten heeft met alle schakels in de keten (leveranciers van bomen, mogelijke verwerkers, kopers van het hout). Mensen kunnen contact opnemen met deze makelaar als ze een kleine hoeveelheid hout (op stam) beschikbaar hebben. De 'makelaar' zorgt dat dit hout gezaagd wordt (door hem zelf of een ander) met een portable sawmill. Door het ter plekke te zagen, wordt het probleem ondervangen dat op veel plekken de ruimte onvoldoende is om hier met een grote vrachtauto te komen om de boom op te halen. De makelaar coördineert ook het drogen, opslaan en verkopen. Dit kan op één plek of eventueel verspreid over meerdere plekken. De makelaar kan dit alles zelf doen of uitbesteden.

Het drogen van het hout kan op veel verschillende plekken gebeuren, afhankelijk van de ruimtes die er beschikbaar zijn. Dit kan ook op meerdere plekken zijn, bijvoorbeeld bij een boer op het erf waar de boom ook gezaagd is. De handel verloopt via de internetsite van de Vereniging Houtrijk (www.houtbemiddeling.nl). Hierop komt een database met daarop informatie (beschrijving inclusief foto's) over iedere partij hout. De makelaar kan worden gebeld of ge-e-maild als mensen interesse hebben in een partij. Op afspraak kan het hout dan worden bezichtigd. De opslagruimte (c.q. het verkooppunt) is dus alleen op afspraak open.

In dit hoofdstuk werken we nader uit welke partijen hierbij betrokken zijn, hoe contacten lopen en wat het 'productieproces' is. In hoofdstuk 4 geven we een schatting van de kosten en de benodigde tijdsinvestering.

3.2 Betrokken partijen

Aanbieders van hout:

- SBB en Natuurmonumenten: regionale contactpersonen;
- Leden bosgroepen;
- Provinciale landschappen;
- Agrarische Natuur Vereniging (ANV): nagaan welk ANV in de regio actief is;
- Boermarkes;
- Landgoedeigenaren;
- Groenbeheerders / hoveniers;

- Particulieren. Gemeenten hebben op hun website veelal informatie over het aanvragen van kapvergunningen en/of over verleende kapvergunningen. Op 2 manieren kan hier contact worden gelegd:
 1. door regelmatig te checken of gemeenten rondom het regionale initiatief kapvergunningen hebben verleend voor 'interessante bomen'. Lastig punt hierbij is dat alleen adressen worden vermeld (mogelijk kan een standaardbrief worden gestuurd naar adressen waar interessante bomen gekapt worden);
 2. door contact te leggen met gemeentes rondom het regionale initiatief en te vragen of informatie over het initiatief op het aanvraagformulier voor de kapvergunning vermeld kan worden.

Vragers van hout:

- Cursuscentra;
- Timmerlieden;
- Meubelmakers;
- Kunstenaars;
- Botenbouw;
- Restauratie gebouwen.

Eerst kunnen zij op de website kijken of er geschikt hout aangeboden wordt, en contact opnemen met de 'makelaar' van het regionaal houtcentrum.

Drogen en opslag van hout

- Contact met ANV: mogelijk zijn zij op de hoogte van leegstaande schuren bij boeren in de omgeving;
- Contact met houthandel in de regio: hebben zij opslagruimte / droogruimte ter beschikking?
- Leden van de bosgroepen.

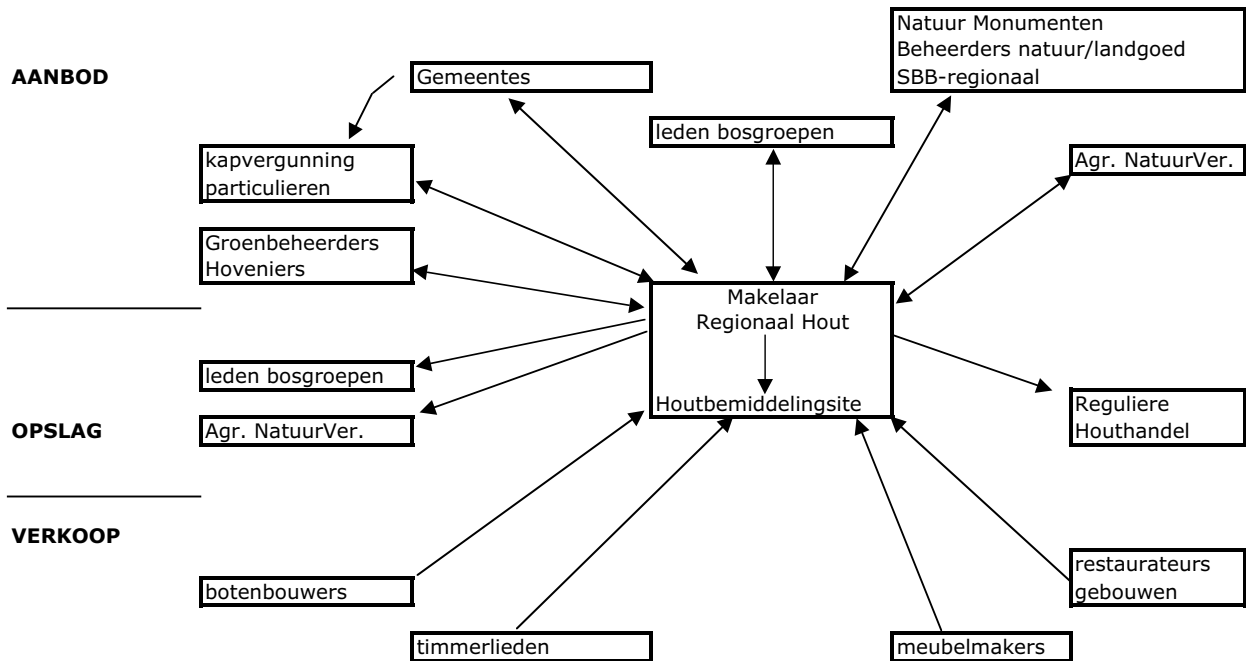
Verwerking van hout

Door te werken met een 'portable sawmill' kan het hout direct in planken gezaagd worden, zodat het eenvoudig kan worden vervoerd.

Het is ook mogelijk dat de makelaar de taak van verwerker op zich neemt.

Figuur 1 geeft een totaaloverzicht van contacten tussen betrokken partijen.

CONTACTENSHEMA



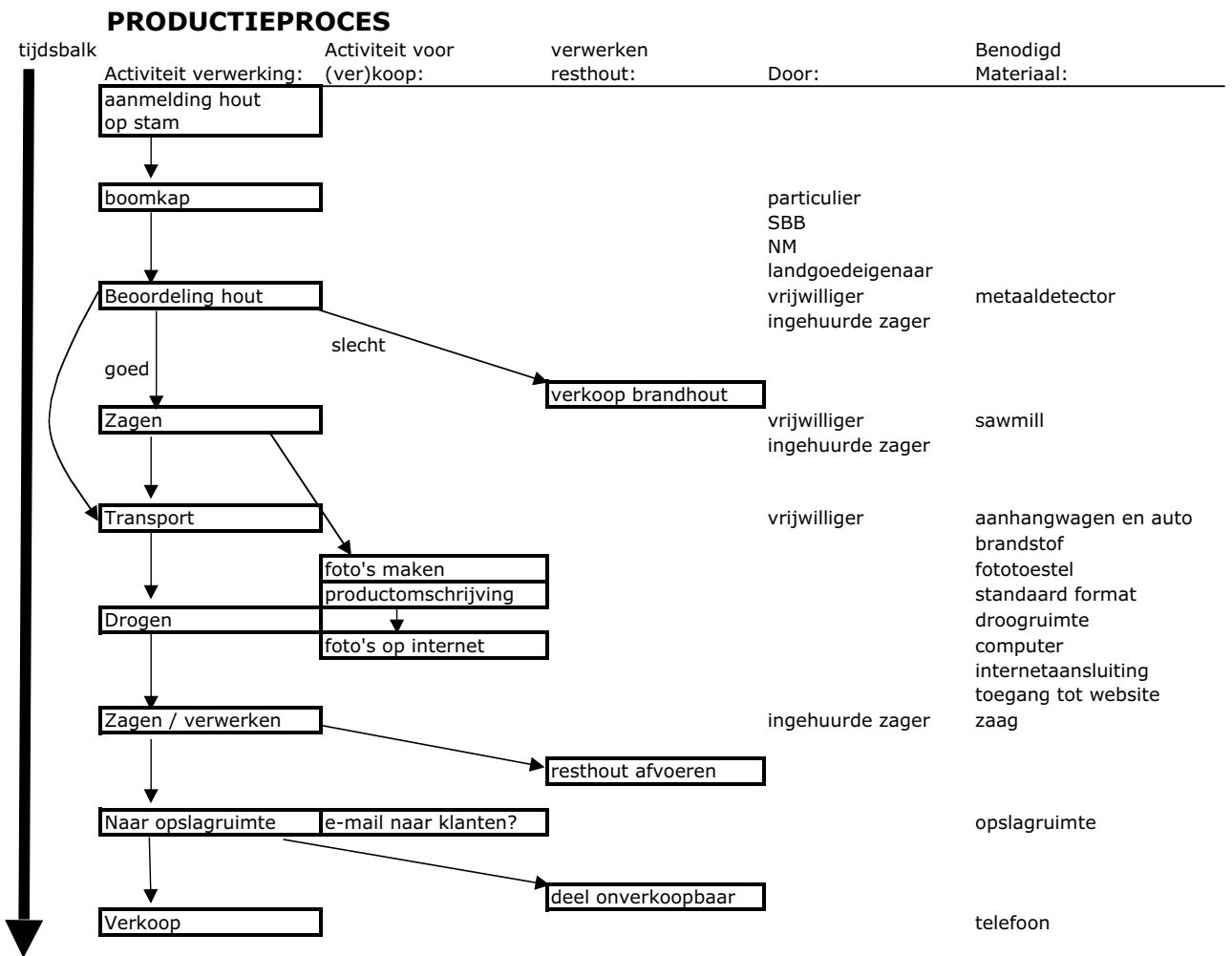
Figuur 1. Communicatie tussen betrokken partijen

3.3 Ontwerp Productieproces

In figuur 2 staat het productieproces nader uitgewerkt.

Bij kleiner aanbieders, die gewoon van het hout afwillen, bestaat de mogelijkheid bomen die ter plekke van onvoldoende kwaliteit blijken te zijn, toch om te zagen en te verkopen aan een plaatselijke partij die het verwerkt tot brandhout. Het wordt dan ongekloofd aan hen aangeleverd, omdat de aanschaf en gebruik van een (goede) kloofmachine kostbaar of tijdrovend is, en andere partijen (bijvoorbeeld Agrarisch Natuurverenigingen) deze machine veelal al hebben.

Als de partij wel voldoet aan de kwaliteitseisen, dan wordt de partij ter plekke aan planken gezaagd. Dit kan de makelaar zelf doen, maar kan ook door een andere partij worden uitgevoerd. Er worden foto's gemaakt van de partij en een beschrijving. Er wordt een schatting gemaakt van de hoeveelheid hout die de partij uiteindelijk heeft opgeleverd (in kuubs) en hiervoor krijgt de eigenaar een vergoeding. De planken worden met een eigen aanhanger vervoerd, of blijven enige tijd liggen tot er meer partijen hout in de buurt moeten worden opgehaald en hier een vrachtwagen voor kan worden gehuurd.



Figuur 2. Productieproces van aankoop tot hout op stam tot verkoop

4 Financiële verkenning regionaal houtcentrum

4.1 Uitgangspunten

In de kostprijsberekening gaan we uit van de volgende uitgangspunten en aannames:

Ten aanzien van de regio:

- Een eerste regionaal houtcentrum wordt gerealiseerd op de Utrechtse Heuvelrug, daar zich hier de grootste dichtheid van potentiële afnemers (meubelmakers en timmerbedrijven lid van Vereniging Houtrijk) bevindt.
- Aanname is dat gemiddeld 30 km moet worden gereden (enkele reis) naar 'de boom toe'. En dat hier een km-vergoeding van 25 eurocent tegenover staat.

Ten aanzien van het ophalen en de houtverwerking ter plekke:

- Al het hout wordt in duimdikke planken gezaagd, omdat het drogen van ongezaagde stammen te lang duurt en te veel risico met zich meebrengt (eventueel met uitzondering van relatief dunne stammen, die gebruikt kunnen worden als balken).
- Per keer kan zoveel hout meegenomen worden als past op een aanhanger (tandemasser). Met rijbewijs B mag aanhangwagen plus lading niet meer wegen dan 750 kg. In bepaalde gevallen is meer toegestaan: de aanhangwagen mag, inclusief laadvermogen, niet meer wegen dan de ledige massa van het trekkende motorvoertuig en de massa van de totale combinatie is < 3500 kg. Dit houdt in dat tot circa 1500 kg totaal gewicht van aanhanger plus last, met een grote auto (> 1500 kg) getrokken mag worden met rijbewijs B, of anders met rijbewijs BE. Voor deze berekeningen gaan we er vanuit dat maximaal 1000 kg hout kan worden vervoerd. Dit is voldoende om 1 flinke boom (van circa 1 m³) af te voeren. Voor de kostenberekening gaan we er vanuit dat een 'gemiddelde boom' 1 m³ hout levert dat moet worden vervoerd.
- Hout waarvan bij bezichtiging al direct duidelijk is dat het niet geschikt is voor verwerking, wordt (ongezaagd) verkocht als brandhout (voor 25 euro per kuub) aan een partij die het zelf kan kloven. Uitgangspunt is dat dit voor 20% van de bomen geldt.
- Aanname in de berekening is dat voor 'goedgekeurd hout' een vergoeding aan de houtleverancier wordt gegeven (100 euro per m³), maar dat voor een afgekeurde partij geen vergoeding wordt gegeven. De opbrengst van het kloofhout kan dan de onkosten van het rijden er naartoe vergoeden. 'Afgekeurde bomen' worden dus wel meegenomen.
- Aanname is dat voor het zagen ter plekke 25 euro brandstof voor de zaag nodig is.
- Bomen van particulieren bevatten soms ijzer (van spijkers, prikkeldraad). Een zaag kan hierdoor stuk gaan. Om dit te voorkomen is een goede metaaldetector vereist.

Ten aanzien van drogen:

- Alleen natuurlijk drogen wordt toegepast; geforceerd drogen heeft teveel nadelen (is in ieder geval niet geschikt voor alle houtsoorten).
- Omzet: in de regio Utrechtse Heuvelrug zitten ruim 10 mogelijke afnemers in de Vereniging Houtrijk (timmerlieden en meubelmakers). Uitgangspunt is dat deze 2 tot maximaal 20 m³ per jaar omzetten, gemiddeld circa 10 m³. Als ze de helft van dit hout via dit regionale initiatief willen betrekken, wordt dus een jaaromzet van 50 m³ gerealiseerd.
- Door droogfouten, noesten en barsten zal een deel van het hout dat wordt gedroogd, niet geschikt zijn voor de verkoop. Hiernaast zal een deel van het hout uiteindelijk niet worden verkocht, omdat er geen interesse is voor dit hout. Uitgangspunt is dat 20% houtverlies optreedt.
- Norm is dat per cm dikte het hout 1 jaar moet drogen. Duimdik hout moet dus 2,5 jaar drogen. Het aanbod van hout zal met pieken en dalen gaan. Om dit op te kunnen vangen, moet wat extra droogruimte beschikbaar zijn. Daarnaast moet er ruimte zijn tussen het hout voor luchtdoorlaat en moet er voldoende ruimte tussen de stapels zijn om bij al het hout te kunnen. We gaan uit van 600 m² droogruimte.
- Opslagruimte in de regio Utrecht kost circa 20 euro per m².

Ten aanzien van opslag na drogen:

- Het hout dat is gedroogd en klaar is voor de verkoop, zal apart van de droogruimte moeten worden opgeslagen. Dit moet zo ruim zijn, dat een potentiële koper ook de mogelijkheid heeft het goed te bekijken. Als we er vanuit gaan dat hier 50 m³ hout te koop ligt dat maximaal 1 meter hoog gestapeld ligt, moet deze opslagruimte minimaal 200 m² groot zijn. Ook hier hanteren we een prijs van 20 euro per m².
- Qua houtsoorten is het uitgangspunt dat minimaal van circa 4 soorten (bijv. eiken, beuken, douglas en larix) altijd verschillende kwaliteit aanwezig moet zijn om voor kopers interessant te zijn. De vele andere mogelijke soorten kunnen op kleinere schaal en incidenteler aanwezig zijn. Het lijkt met name voor deze bijzondere soorten zinvol om kopers te interesseren via e-mail.

Ten aanzien van tijdsinvestering:

- Uitgangspunt is dat een partij gemiddeld 1 m³ hout levert, dat dit ook de vracht is die gemiddeld per rit (van 60 km) wordt opgehaald. De tijdsinvestering per rit:
 - Contact leggen: 0,25 uur;
 - Aan- en afrijtijden: 1 uur;
 - Beoordelen / fotograferen / beschrijven van de boom: 0,25 uur;
 - Verzagen van de partij: 3 uur (NB Uitgangspunt is dat 2 man hier samen 1,5 uur mee bezig zijn);
 - Opladen en afladen van de partij: 2 uur (NB. Uitgangspunt is hier dat hiervoor 2 man nodig zijn, die allebei 1 uur werken);
 - Verkoopactiviteiten per partij: 0,5 uur telefoon, 1 uur per 'bezichtiging', met de aanname dat 2 bezichtigingen per partij nodig zijn voordat deze wordt verkocht.
- Vergoeding bedraagt 45 euro per uur.

Ten aanzien van eenmalige investeringskosten:

- We rekenen geen kosten voor aanhangwagen, telefoon, computer, internet. Deze apparatuur is al beschikbaar;
- Kosten voor ombouwen en onderhouden website: eenmalig 500 euro. Jaarlijks 200 euro.

Afschrijving van kosten:

- eenmalige kosten worden afgeschreven in 3 jaar.

Niet in de kostenberekening opgenomen zijn:

- zagen op maat na drogen;
- toezicht op opslag en drogen;
- benodigde verzekering tegen valschade bij zagen.

Aandachtspunten:

- We gaan niet nader in op het liquiditeitsvraagstuk: vanwege de droogtijd, zullen de eerste inkomsten pas na enkele jaren binnenkomen.
- Er zijn informanten die twijfels hebben bij toepassing van een portable saw mill. Een flinke woodmizer zou betere kwaliteit kunnen leveren, maar vergt een investering van ca. € 15.000. Nog betere kwaliteit levert een mobiele bandzaag, die bovendien snel werkt, met slechts 2 mm zaagverlies. Dergelijke zagen zijn minder flexibel, maar zijn wel te huur voor ca. € 50 per uur.
- Benodigde vergunningen of ARBO-voorzieningen zijn buiten beschouwing gebleven.

4.2 Basisberekening

Al deze aannames zijn in een spreadsheet gezet. Zo is eenvoudig door te rekenen wat de gevolgen zijn voor de kostprijs van het hout bij wijziging van één of meerdere van de uitgangspunten. Een afdruk van deze spreadsheet staat in tabel 2. Onderaan staat de schatting van de kostprijs per kuub (te verkopen) hout en de tijdsinvestering op jaarbasis die dit vergt.

Tabel 2. Kostenberekening regionaal houtcentrum

In onderstaand overzicht kunnen de uitgangspunten (vet omkaderd) worden gewijzigd.
De berekeningen daaronder, rekenen verder met deze uitgangspunten.

Uitgangspunten:		tijdsinvestering per partij:	uren:
omzet per jaar (m3)	50	contact leggen	0,25
% houtverlies (van 'goedgekeurde' bomen)	20%	aanrijtijden	1
km-vergoeding (euro/km)	0,25	keuren/foto/beschrijven	0,25
reisafstand (km enkele reis)	30,00	zagen	3
uurloon	45	opladen en afladen	2
omvang droogruimte (m2)	600	info op internet plaatsen	0,25
omvang opslagruimte (m2)	200	klaar maken om te kloven	1
prijs ruimtes / m2	20	verkoopactiviteiten per partij:	
omvang gemiddelde partij (m3)	1,00	telefoon	0,5
% 'afgekeurde bomen'	20%	aantal bezichtigingen/partij	2
aankoopkosten hout per m3:	100,00	tijd per bezichtiging	1
aankoopkosten kloofhout:	0,00		
verkoopprijs kloofhout/m3	25,00	TOTAALTIJD / partij	9,25
brandstofkosten, zaagblad etc. /boom	25	TOTAALTIJD / partij kloofhout	4,25
Afschrijvingstermijn investeringen (jr)	3		

Berekeningen voor het gehele regionale centrum

benodigde aanvoer/jr (m3)	60
aantal ritten 'goede partijen'/jr	60
aantal ritten kloofhout /jr	12
hoeveelheid kloofhout (m3/jaar)	12

Berekeningen per goedgekeurde partij:

eenmalige investeringskosten:

Sawmill	1500
metaaldetector	1000
fototoestel	200
aanhangwagen	-
opzetten PR plan	2000
telefoon	-
ombouwen website	500
TOTAAL	5200

Vaste kosten/jaar:

onderhouden website	200
Droogruimte	12000
opslagruimte	4000
TOTAAL	16200

Variabele kosten per goede partij:

werktijd goede partij	416,25
werktijd partij kloofhout (naar rato)	38,25
brandstofkosten zaag en auto	40,00
aankoopkosten partij:	100,00
TOTAAL per partij	594,50

Totale variabele kosten/jr: 35670

Opbrengst kloofhout/jr: 300

TOTAALOVERZICHT VAN TIJD EN KOSTEN:

Kosten/m3 verkocht hout: 1066

Totaal benodigde tijd per jaar (uren): 606

Mogelijk is het goedkoper om het hout niet zelf te vervoeren, maar meer partijen tegelijkertijd op te laten halen door een vrachtwagen. Hieronder staan de benodigde aannames en de kosten- en tijdberekening.

Als bomen worden opgehaald met (kleine) vrachtauto:	
Aantal m3 dat per dag wordt opgehaald	6
kosten vrachtauto/dag (incl brandstof en bestuurder)	400
tijdsbeparing per boom (uren)	2,25

TOTAALOVERZICHT VAN TIJD EN KOSTEN BIJ GEBRUIK VRACHTWAGEN:

Kosten/m3 verkocht hout: 1000

Totaal benodigde tijd per jaar (uren): 444

4.3 Varianten op de berekening

In de uitgangssituatie bedragen de kosten circa 1000 euro per kuub, zowel bij eigen vervoer als bij vervoer door een vrachtwagen. Hiernaast hebben we enkele varianten doorgerekend, te weten:

- Scenario 1: de gemiddelde omvang van een partij bedraagt niet 1 kuub, maar slechts 0,4 kuub. Het centrum zal zich richten op relatief kleine partijen hout. Maar waar ligt de grens? Wanneer worden de kosten te hoog?
- Scenario 2: Het houtverlies van 'goedgekeurde bomen' is niet 20% maar 50%. Doordat het centrum zich richt op kleine houtpartijen waar weinig ervaring mee is opgedaan, kan het zijn dat het tegenvalt welk deel van het hout uiteindelijk bruikbaar blijkt.
- Scenario 3: De omzet is niet 50 kuub, maar slechts 10 kuub per jaar. Omdat de vraag naar het hout zich nog moet ontwikkelen, is het lastig een schatting te maken van de omzet. Wat gebeurt er als deze omzet veel kleiner blijkt te zijn dan we nu inschatten? Bij dit scenario gaan we er vanuit dat ook minder droogruimte en opslagruimte wordt gehuurd.
- Scenario 4: Het uurloon van de makelaar is niet 45 euro maar 60 euro.
- Scenario 5: De aankoopkosten van hout bedragen niet 100 euro per kuub, maar 250 euro per kuub.
- Scenario 6: Het zagen van de partij hout ter plekke kost geen 3 uur, maar 5 uur. Er is relatief weinig ervaring met gebruik van de 'portable sawmill'. Dit maakt dat het risico aanwezig is dat het uiteindelijk meer tijd blijkt te kosten om de partij te zagen. Het uitgangspunt is dat er met 2 man wordt gezaagd. In dit scenario zijn deze 2 man geen 1,5 uur bezig, maar 2,5 uur.
- Tenslotte hebben we een 'worst case' scenario doorgerekend waarbij alle bovengenoemde scenario's tegelijkertijd optreden.

De resultaten van de scenarioberekeningen staan weergegeven in tabel 3.

Tabel 3. Overzicht van kostprijs (€ per m³) en benodigde tijd per jaar van verschillende scenario's.

Scenario's:	Eigen vervoer		Vrachtwagen	
	Prijs /m ³	benodigde tijd (uur/jr)	Prijs /m ³	benodigde tijd (uur/jr)
Uitgangssituatie	1066	606	1000	444
Scenario 1: omvang partij is 0,4 m ³ i.p.v. 1 m ³	1956	1515	1672	1110
Scenario 2: houtverlies is 50%	1243	758	1161	555
Scenario 3: omzet 10 m ³ , droogruimte 120 m ² , opslag 40 m ²	1221	121	1155	89
Scenario 4: uurloon is 60 euro	1248	606	1133	444
Scenario 5: aankoopkosten 250 euro/m ³	1246	606	1180	444
Scenario 6: zagen kost 5 uur i.p.v. 3 uur	1174	726	1108	564
Scenario 1 t/m 6	3753	454	3246	353

Met name de omvang van de partij hout blijkt essentieel: als we inschatten dat deze gemiddeld 0,4 m³ is en niet 1 m³ (scenario 1), dan verdubbelt de kostprijs bij eigen vervoer. Bij gebruik van een vrachtauto nemen de kosten in dat geval met bijna 70% toe. Tegelijkertijd vliegt de tijd omhoog die 'de makelaar' en/of anderen in het systeem moeten investeren. Andere scenario's hebben minder grote effecten op de prijs en de tijdsinvestering. Het laatste scenario is het scenario waarbij alle voorgaande scenario's gelden. Dit lijkt de 'absolute bovengrens' van de kosten.

Het huren van een vrachtauto om zo in 1 rit meer partijen op te laten halen, is in alle bovengenoemde gevallen voordeliger dan het vervoer met een eigen aanhanger. In de volgende gevallen wordt de vrachtauto duurder:

- als minder dan 3,3 kuub per dag met de vrachtauto kan worden opgehaald; of
- Als de vrachtauto meer dan 730 euro (all in) per dag kost; of
- Als minder dan 1,2 uur per partij wordt bespaard; of
- Als met de aanhanger partijen van minimaal 1,9 kuub kunnen worden opgehaald.

4.4 Vegelijking met verkoopprijzen

De berekende kostprijs van ca € 1000 /m³ ligt onder het prijsniveau van de Arnhemse fijnhouthandel (prijzen per m³ voor hout gezaagd aan planken van 26 mm (oplopend van relatief goedkope naar dure houtsoorten):

- Beuken (gestoomd): 1500 euro
- Essen: 1630 euro
- Europese eik: 2875 euro
- Appel: 3685 euro
- Peren: 4705 euro
- Europese walnoot: 6815 euro

Er zijn echter ook plaatsen waar eikenhout wordt aangeboden voor € 950 – 1000 per m³ (volgens mw. Hettinga). Voor het goedkoopste hout in de beoogde gebruikscategorie (hoogwaardige binnentoepassing) lijkt deze opzet net haalbaar. Met verwerking van duurdere houtsoorten hoeven de kosten van verwerking nauwelijks toe te nemen, maar kan de opbrengst wel toenemen.

5 Conclusies en aanbevelingen

Een regionaal centrum voor verwerking van inlands hout lijkt op basis van de eerste verkenning van kosten uitvoerbaar. Voor de goedkopere houtsoorten is de marge echter klein, maar zijn er wel kansen grotere omzet te maken. Voor bijzondere houtsoorten is de marge veel groter, en vanuit aanbod gezien kan een centrum hier juist een niche vervullen. Echter de snelheid van verkoop is zeer ongewis. Op basis hiervan lijkt een mix van bijv. 30% kleine partijen bijzonder hout en 70% grotere partijen meer gebruikelijke houtsoorten het meest perspectiefrijk. Voor het inzamelen en verwerken kan ook worden gedacht aan een mix van zagen op locatie van de bomen en zelf halen voor kleine partijen en laten inzamelen met een vrachtwagen en verzagen op een centrale locatie voor grotere partijen.

Belangrijke factoren voor het slagen zijn:

- beperken van transport en arbeidskosten;
- een betrokken, deskundig en zakelijk makelaar;
- gevarieerd aanbod in houtsoorten en maten (servicegericht);
- opbouw van een goed regionaal netwerk met aanbieders en kopers;
- het vinden van een investeerder voor de startperiode waarin voorraden worden opgebouwd.

Als vervolg op deze verkenning zien wij de volgende activiteiten:

- werving van initiatiefnemers en partners voor concrete uitwerking en uitvoering van een regionale houtverwerking;
- uitwerken van een communicatie- of PR-plan gericht op ambachtelijke houtgebruikers en eindgebruikers en potentiële aanbieders zoals gemeenten, boseigenaren, landgoedeigenaren, Agrarische Natuur Verenigingen. Dit plan kan zich ten eerste richten op het creëren van draagvlak voor regionale houtverwerking, en vervolgens op daadwerkelijk aanbieden aan en kopen van het regionaal centrum;
- werven van zakelijke en ideële investeerders;
- in beeld brengen duurzaamheid (zo mogelijk vergelijk met gangbare; houthandel); sterke kanten en verbeterpunten.

Deze activiteiten kunnen naast elkaar of na elkaar worden opgestart, naar gelang de mogelijkheden voor inzet van arbeid en financiën. Het is wel van belang om de samenhang tussen de activiteiten in het oog te houden. Dit is bij uitstek een taak voor het bestuur van Vereniging Houtrijk.

We geven de volgende tips mee aan het bestuur van Vereniging Houtrijk:

- Vereniging Houtrijk kan met de gegevens het concept voor regionale houtverwerking bekendheid geven bij de achterban, via bladen/mailings van Houtstof, Agrarische Natuur Verenigingen, bosbeheerders. We denken bijvoorbeeld aan de tijdschriften St. Houtrijk, Landleven, Vrienden van het Platteland.
- Met bovenstaande artikelen en gerichte contacten kan Vereniging Houtrijk initiatiefnemers of participanten werven. Het is aan te bevelen Agrarische Natuur Verenigingen hierbij te betrekken.

- Naast zakelijke financiering liggen er kansen voor "maatschappelijke" medefinanciering. Mogelijkheden kunnen worden gezocht in bevordering van gebruik van duurzame materialen, energie- en transportbesparingen, duurzame plattelandsondernemers of verbreding van de landbouw. Te denken valt aan bijv St. Doen, VSB-fonds, Leren voor duurzame ontwikkeling, SMOM, gebiedsprogramma's zoals reconstructie, nationale landschappen.

Bijlage 1 Informanten / geïnterviewden

Bij het project gevraagde informanten

	bijdrage aan vraagverkenning	bijdrage aan kosten- berekening	mogelijke bijdrage aan verdere uitwerking
Houthandels/zagerijen			
dhr. Meijer, Van Dijk Houthandel Zwolle (www.dijkhout.nl)	+		-
dhr. Van der Horst, De Kiel (www.goedinhout.nl)	beknopt		-
dhr. van Leersum, Burgum	+		-
dhr. Hofstede, Zagerij Twickel	+		kostenopgave
Dhr. D. Hoogendoorn, Kesteren		+	-
Mevr. W. Hettinga en		+	meedenken
dhr. G. Poortenga, Britsum			
Dhr. Daemen, Van Vliet BV			-
Timmerbedrijven:			
Timmerfabriek Doornenbal, Veenendaal	beknopt		
Timmerbedrijf Debets, Amsterdam	+		
Meubelmakers			
Dhr. J. van Tiggelen, Maartensdijk	+ begeleidings- commissie	+	+
Jan Groenestein, Wageningen	beknopt		
Dhr. L. Verhoef, Het Woud	+		
Dhr. G.J. Siepel, Hilversum	+ begeleidings- commissie	+	+
Kunstenaars / beeldhouwers / hout- draaiers			
Jan Hulsebos	+ begeleidings- commissie	+	+
Dhr. A. Meijboom, secretaris Radius, Vereniging van Houtdraaiers	+		
Dhr. J. Kramer, Utrecht Cursuscentra			
Baptist Arnhem	+		
Dhr. E. Verkuil, De Schrijn		+	
Natuur- en bosbeheerders			
ANV Leusder Horstee, dhr. D. Bleijerveld			+
ANV Kop van Overijssel,			+

dhr. G. Bisschop			
ANV 't Onderholt,		+	+
dhr. W. Berendsen			
Unie van Bosgroepen, Meindert			
Bruggemans, Ede		+ begeleidings-	
		commissie	
Dhr. Zaagman, Landschapsbeheer			-
Utrecht			
dhr. H. Wanningen, Staatsbosbeheer	+		
dhr. K.A. Broek, Staatsbosbeheer		+	volgend
dhr. L. Reijneveld, Vereniging	+		volgend
Natuurmonumenten			

Bijlage 2 Kaart leden Vereniging Houtrijk Nederland

Leden Vereniging Houtrijk van volgende doelgroepen:

1. boseigenaren en bosbeheerders
2. houthandel /zagerijen
3. timmerbedrijven/vloeren/restauratie
4. meubelmakers
5. advies en onderwijs



Bijlage 3 Vragenlijst telefonische interviews

<intro over project: we verkennen voor Vereniging Houtrijk i.s.m. Unie van Bosgroepen de mogelijkheden voor regionale verwerking van inlands hout voor kleinschalige toepassingen door bijv. meubelmakers, houtdraaiers, kunstenaars of ambachtelijk timmerwerk.>

- 1) Hoeveel hout koopt u op jaarbasis in, en welk aandeel daar van is inlands hout? En is dit gedroogd of niet gedroogd? Is het rondhout of gezaagd?
- 2) Waar koopt u uw hout in?
- 3) Kunt u een inschatting geven hoeveel hout op jaarbasis in Nederland wordt gebruikt voor de toepassing die in uw branche, en welk aandeel daarvan inlands hout betreft? (hoeveel van zulke gebruikers zijn er, wat is hun gemiddeld gebruik? Zijn er andere organisaties die hierop zicht kunnen hebben?)
- 4) Waar koopt u uw hout in?
- 5) Wat doet u met het ingekochte hout:
 - a) drogen
 - b) verzagen
 - c) doorverkopen aan kleingebruiker
 - d) verwerken tot eindproducten, nl
- 6) Welke kwaliteitseisen stelt u aan het hout (zie ook criteria van UvB)?
- 7) Welke andere eisen stelt u ten aanzien van:
 - a) omvang van een partij
 - b) wel/niet gedroogd en wijze van drogen
 - c) rondhout /gezaagd / welke max. of min. maat
 - d) afstand/transportkosten
 - e) prijs; meerprijs t.o.v. grootschalige handel
- 8) Welke aspecten geven hout een meerwaarde voor u of uw klantenkring?
 - a) keurmerk voor duurzame productie (zoals FSC)
 - b) inlands hout
 - c) regionale herkomst meerwaarde voor u?
 - d) nationaal of regionaal label of merk om herkomst zichtbaar te maken
 - e) persoonlijk verhaal achter de boom/eigenaar
 - f) bijzondere houtsoort
 - g) bijzondere kenmerken of vormen van het hout
 - h) anders, nl...
- 9) Welke het meest en waarom?

- 10) Vindt u het belangrijk te weten uit welke regio of plaats het hout komt? Heeft een regionaal label of PR-materiaal meerwaarde voor u?
- 11) Als u (door)verkoopt, wie zijn de kopers, voor welk gebruiksdoel, hoe groot is de vraag, het aanbod
- 12) Hoe schat u de ontwikkeling van de vraag naar inlands hout in, waaruit leidt u dit af?
 - a) Sterke daling / geringe daling / stabiel / geringe groei / sterke groei
 - b) specifieke soorten / kwaliteiten hout
 - c) specifieke afnemers / kwaliteitseisen
- 13) Zou u geïnteresseerd zijn in een regionale houthandel voor inlands hout?
 - a) als aanbieder hout
 - b) als afnemer hout
 - c) of als initiatiefnemer/partner/meedenker
 - d) graag toelichten welke mogelijke rol u ziet voor een regionale houthandel en voor uzelf daarbij
- 14) Wat zou de taak van deze regionale houthandel naar uw mening moeten zijn? (opslag? Drogen? Zagen? 'opsporen' van bijzondere houtsoorten?)
- 15) Hoe groot zou naar uw idee 'een regio' dan moeten zijn?
- 16) Weet u wellicht anderen die geïnteresseerd zijn in een regionale houthandel voor inlands hout?
 - a) als aanbieder hout
 - b) als afnemer hout
 - c) of als initiatiefnemer/partner/meedenker
- 17) Weet u mensen die kunnen bijdragen aan kostenschattingen voor drogen en verwerken van inlands hout?
- 18) Heeft u andere ideeën hoe de handel in inlands hout vergroot kan worden?

Bijlage 4 Informatie van de Kamer van Koophandel: ondernemingsplan_____

Welke vragen worden in het ondernemingsplan beantwoord?

Een ondernemingsplan kan meer of minder uitgebreid zijn. In het plan moet in ieder geval een antwoord te vinden zijn op de volgende vragen:

- * Wie bent u, welke motivatie en doelstellingen heeft u?
- * Wat gaat u aanbieden en waarom?
- * Aan wie?
- * Hoe gaat u zich onderscheiden in de markt?
- * Wat is uw plan van aanpak?
- * Wat kost het?
- * Wat moet het opleveren?

De onderdelen van het ondernemingsplan

Het ondernemingsplan bestaat doorgaans uit vier onderdelen:

1. De ondernemer
 - * Persoonsgegevens, opleiding, werkervaring
 - * Uw persoonlijke motivatie en uw doelstellingen
 - * Een overzicht van uw kwaliteiten, uw sterke en minder sterke kanten

2. Marketingplan
 - * Wat gaat u aanbieden?
 - * Marktonderzoek: Omgeving, klanten en concurrentie
 - * Bedrijfsformule
 - * Onderbouwing van de omzet

3. Financieel plan

U moet een aantal begrotingen opstellen. Investerings en financiering vormen een balans. De exploitatiebegroting geeft u een overzicht van omzet, kosten en winst. In een liquiditeitsbegroting geeft u per maand of kwartaal een overzicht van daadwerkelijke inkomsten en uitgaven.

- * Investeringsplan
- * Financieringsplan
- * Exploitatiebegroting
- * Privé-uitgaven
- * Liquiditeitsbegroting

4. Organisatie

Het gaat om formele zaken en alles wat u moet regelen om het bedrijf soepel te laten lopen. U beschrijft o.a.:

- * Rechtsvorm
- * Vergunningen
- * Belastingen en administratie
- * Verzekeringen
- * Algemene voorwaarden