



probos

## ● *Onbekend, onterecht onbemind?*

Er zijn wereldwijd duizenden houtsoorten geïdentificeerd met ieder zijn eigen eigenschappen, karakteristieken en toepassingen. Toch wordt maar een relatief klein deel gebruikt voor commerciële doeleinden. Bij (certificering van) duurzaam bosbeheer wordt getracht de soortensamenstelling van het bos in balans te houden. Hierdoor komen in toenemende mate 'nieuwe' houtsoorten op de markt. Een prima ontwikkeling voor het bos, maar het blijkt dat marktintroductie van deze soorten niet eenvoudig is. Reden voor Probos om Boris Bakker, student International Timber Trade, te vragen de antwoorden op de volgende vragen te laten uitzoeken: hoe kan de houthandel en -verwerking beter inspelen op het gebruik van minder bekende houtsoorten en welke middelen kunnen hen hierbij helpen?

# Onbekend, onterecht onbemind?

## Achtergrond

Natuurlijke bossen kunnen bestaan uit honderden verschillende houtsoorten. Bij verantwoord bosbeheer speelt het in stand houden van deze diversiteit een belangrijke rol en worden niet alleen de paar bekende houtsoorten geëxploiteerd. Door de brede range aan soorten te gebruiken, wordt aangesloten bij wat het bos duurzaam kan (blijven) produceren en wordt voorkomen dat (bekende) soorten schaars worden. Naast kansen voor het bos, betekent het ook kansen voor de markt en handel. Zo kunnen minder bekende houtsoorten, in het Engels Lesser Known Timber Species (LKTS) genoemd, voor bepaalde toepassingen een uitstekend en goedkoper alternatief zijn voor schaars wordende bekende houtsoorten. Immers, LKTS kunnen in grote aantallen in concessies voorkomen en worden vaak onvoldoende benut. Concessiehouders kunnen met LKTS een hoger kaprendement per hectare behalen en de kosten van certificering over meerdere houtsoorten spreiden, wat tot nivellering in de meerprijs voor gecertificeerd hout leidt. Het gebruik van deze soorten draagt dan ook bij aan de economische duurzaamheid van verantwoord bosbeheer en daarmee aan duurzaam bosbeheer in het algemeen.

## Doel onderzoek

Het onderzoek had als doel concessiehouders en houthandel inzicht te verschaffen in de factoren die een rol spelen bij het vermarkten en introduceren van minder bekende houtsoorten. Daarnaast is een eerste aanzet gedaan voor het ontwikkelen van een tool die gebruikt kan worden om relatief eenvoudig, snel en goedkoop beter inzicht te krijgen in de meest relevante eigenschappen van een 'nieuwe' houtsoort en daarmee een indruk te

krijgen van het potentieel van de soort. Om tot antwoorden te komen zijn eerst bestaande studies naar succes- en faalfactoren met betrekking tot marktintroductie van LKTS bestudeerd en is met een groot aantal deskundigen gesproken. De tool is vervolgens getoetst aan de praktijk aan de hand van beschikbare concessiedata (zie kader).

## Succes- en faalfactoren

Onderzoek in het verleden en input van deskundigen laten bepaalde succes- en faalfactoren zien bij het introduceren en vermarkten van LKTS. De belangrijkste factoren die bijdragen aan succes zijn:

- Prestatiegericht verkopen (welke eigenschappen zijn vereist voor de toepassing) i.p.v. specifieke soorten verkregen;
- Goed besef door de hele organisatie over nut en noodzaak van gebruik van LKTS (denk ook aan verkopers!). Dit betekent ook dat er kennisontwikkeling bij relevante opleidingen nodig is;
- Focus op soorten met voldoende (ook toekomstig) aanbod;
- Focus op soorten die voor nieuwe toepassingen kunnen zorgen, bijv. design (fineer), specifieke nichemarkten, etc;
- Focus op soorten met gunstige eigenschappen voor kansrijke sectoren (zie verderop);
- Benader markten die gevoelig zijn voor de boodschap van duurzaam bosbeheer;
- Hoge houtprijzen maken het mogelijk LKTS tegen aantrekkelijke prijzen te introduceren;
- Wek geen onrealistische verwachtingen van bepaalde houtsoorten;
- LKTS kunnen het beschikbare volume voor een bepaalde toepassing vergroten en daarmee de gemiddelde prijs drukken; en
- Zorg voor referentieprojecten waar LKTS worden toegepast.

De succesfactoren geven reeds een indicatie van waar het mis kan gaan. Kort samengevat zijn dit de belangrijkste faalfactoren die uit de studie naar boven zijn gekomen:

- Bestaande, voor sommige toepassingen vereiste, productcertificaten (zoals KOMO), garanties en regels;
- Veelal een gebrek aan gegevens over fysisch- mechanische eigenschappen (of ze niet weten te vinden);
- Onvoldoende stabiele aanvoer en vereiste kwaliteiten;

## Toetsing aan de praktijk

Om te bepalen of een bepaalde soort commercieel interessant is, is gepoogd een tool te ontwikkelen waaraan houtsoorten getoetst kunnen worden. Deze concept tool is vervolgens ingezet om 91 soorten uit een werkelijke bosinventarisatie van twee concessies in het Kongo Bekken te beoordelen op hun commerciële potentie. Na het filteren van soorten die dubbel op de lijst stonden, door bijvoorbeeld locale benamingen, bleken er 61 soorten in de betreffende concessie te staan. Slechts 11 daarvan worden momenteel als commerciële soorten beschouwd. De andere 50 soorten zijn getoetst aan criteria als: 1) voldoende volume; 2) presentie in [www.houtdatabase.nl](http://www.houtdatabase.nl) (en dus wat minder onbekend); 3) bronnen met (relevante) technische eigenschappen; en 4) kansen voor de soort in het hogere marktsegment. Uit de toetsing rolden vier soorten met commercieel interessante potenties:

- 1) Alep (*Desbordesia glaucescens*): een harde, zware en zeer duurzame houtsoort. Alep is paalwormbestendig en zou kunnen worden toegepast op plaatsers waar van oudsher Azobé wordt gebruikt.
- 2) Bodo (*Detarium senegalense*): een potentiële vervanger voor Walnoot en Palissander (waarvan een aantal soorten staan op de Cites-lijst van beschermde soorten) fineer. Bodu is makkelijker te drogen dan Walnoot.
- 3) Koto (*Pterygota bequaertii*): een lichtgekleurde hardhoutsoort, vergelijkbaar met Abachi maar dan harder en stabiel. Koto kent vele toepassingen, maar vooral kansen voor fineer en paneelwerken voor binnengebruik.
- 4) Movingui (*Distemonanthus benthamianus*): kent veel toepassingsmogelijkheden; van meubels, vloeren tot constructiehout.



*Natuurlijke bossen kunnen bestaan uit honderden verschillende houtsoorten. In de regel worden slechts enkele (bekende) geëxploiteerd (foto: Mark van Benthem, Probos)*

- Een gebrek aan ervaring met de soorten in de praktijk;
- Gebrek aan kennis, zowel in het land van herkomst als bij verkopers;
- Onvolledige bosinventarisaties;
- Conservatieve houding in de sector en weerstand van tussenpersonen (bijv. agenten);
- Gebrek aan middelen voor onderzoek en promotie; en
- Slechte ervaring met LKTS in het verleden.

### ***Kansrijke sectoren***

Bovenstaande factoren spelen een belangrijke rol bij het introduceren en vermarkten van LKTS in het algemeen. Echter, uit de studie komen duidelijke verschillen per sector (branche) naar voren. Een aantal sectoren blijkt



*Spijlen en gevelafwerking van Guariuba (Clarisia racemosa) in het Hof van Erica, Erica (foto: Wijma Kampen B.V.)*

vrij eenvoudig LKTS te accepteren, terwijl het juist bij anderen een zeer lange weg is. Een aanpak per sector is daarom erg belangrijk. De Grond-, Weg- en Waterbouw (GWW) is een kansrijke sector voor toepassing van LKTS. Enkele prominente Nederlandse bedrijven hebben hier reeds successen geboekt. De belangrijkste reden is dat de benodigde fysisch-mechanische eigenschappen voor toepassingen in de GWW niet te gecompliceerd zijn (t.o.v. bepaalde andere toepassingen) en relatief eenvoudig (goedkoop) te testen. Bovendien speelt het uiterlijk in de regel geen rol. De retail is een andere kansrijke sector. Het betreft hier veelal tuinhout en de klant koopt er geen specifieke houtsoort, maar hout voor een bepaald doeleinde en met bepaalde afmetingen. De soorten zijn niet met naam

aangeduid, dus kan een nieuwe soort welke aan de gestelde technische eigenschappen voldoet, prima verkocht worden als 'tuinhout' of 'hardhout'. Bovendien is de gebruiksduur van hout in deze toepassingen veelal kort. Tot slot kan worden gesteld dat de meubel- en vloerenbranche interessante sectoren zijn. Uiterlijk en technische eigenschappen spelen een belangrijke rol, maar de belasting van het hout is relatief laag en de eisen qua garantie beperkt. Dit ligt duidelijk anders in de timmerindustrie. Hier zijn de eisen aan het hout veelal zeer streng en moet het product vaak (KOMO) gecertificeerd zijn. Technisch onderzoek naar het hout en product-certificeringstrajecten, zoals KOMO, zijn tijdrovend en kostbaar.

### ***Hoe nu verder?***

Het is bemoedigend te zien dat het onderwerp leeft en wordt opgepakt door een aantal organisaties als het Initiatief Duurzame Handel (IDH), FSC Nederland en Centrum Hout. De houthandel en zeker de partijen met directe banden met concessies zijn al langer met deze materie bezig. Echter, de huidige economisch moeilijkere tijden maken het investeren in LKTS minder aantrekkelijk. Anderzijds biedt investeren in LKTS kansen op betere rendementen. Het onderzoek heeft een aantal interessante aanknopingspunten opgeleverd die opvolging behoeven:

#### **1) *Verkoop eigenschappen, geen soorten***

Het is niet alleen belangrijk bestekken prestatiegericht te schrijven (en vanzelfsprekend verantwoorde herkomst te eisen), maar ook verkopende organisaties zouden dit meer moeten hanteren. Bovendien is het van groot belang dat eenieder in de organisatie kan uitleggen waarom het gebruik van LKTS van belang is.



## 2) Zorg voor voorbeeldprojecten

Voor de acceptatie van LKTS is het van belang praktische ervaring met de soorten op te doen, zodat zowel meer bekend wordt over de verwerkingsmogelijkheden, maar ook over hoe soorten zich in bepaalde toepassingen houden. Zorg dat deze informatie goed toegankelijk wordt, bijvoorbeeld door voorbeeldprojecten aan te melden op [www.houtdatabase.nl](http://www.houtdatabase.nl).

## 3) Ontwikkel een praktische tool om introductie LKTS te faciliteren

De aanwezigheid van een bron die relevante technische eigenschappen opsomt was één van de selectiecriteria in de studie om te bepalen of een soort potentie heeft (zie kader). Maar wat als deze bron ontbreekt? Een nieuw te ontwikkelen tool kan informatie verschaffen over wat minimaal bekend moet zijn over een bepaalde houtsoort om marktintroductie te overwegen; tips geven voor het eenvoudig achterhalen van basisgegevens (zowel zeer praktische tips als informatiebronnen aanreiken) en per sector (GWW, retail, utiliteitsbouw, etc) uitwerken welke eisen aan hout worden gesteld.

## 4) Ontwikkel alternatief kwaliteitssysteem

Zoals eerder geschetst vormen productcertificeringen een drempel bij de introductie van LKTS. Echter, het is wel degelijk zinvol een kwaliteitssysteem op te zetten dat het mogelijk maakt LKTS te groeperen en te vergelijken met bekende houtsoorten. Een dergelijk systeem zal permanent in ontwikkeling zijn, omdat telkens nieuwe ervaringen worden opgedaan, maar het geeft gebruikers (en verkopers!) de best mogelijke houvast.

## 5) Installeer een nieuwe onafhankelijke organisatie

Het verdient aanbeveling om als houtsector, concessiehouders, certificeringssystemen, etc. introductie en toepassing van LKTS zoveel mogelijk te stroomlijnen. Er komen meerdere organisaties in aanmerking om te fungeren als coördinator voor de realisatie van punt 1 t/m 4 en als eerste aanspreekpunt te dienen voor bedrijven die te maken hebben met LKTS. Deze organisatie dient zich bezig te houden met het beheren van data, kennisuitwisseling en -overdracht, het gezamenlijk (uit laten) voeren van tests, promotie financieren en praktische ervaring met soorten opdoen.

Er is een mentaliteitsverandering nodig in (professioneel) houtgebruikend Nederland om minder bekende houtsoorten makkelijker toegepast te krijgen. De gemiddelde consument bij de bouwmarkt gaat akkoord met de specificatie 'tuinhout', terwijl een professionele gebruiker veelal om specifieke soorten vraagt.

Deze vergelijking gaat natuurlijk mank wanneer er zware eisen (garanties) aan het hout worden gesteld, maar bepaalde sectoren kunnen hier zeker van leren. Dit kan worden gestimuleerd door bestekken prestatiegericht te formuleren, maar ook de houtsector zelf moet prestatiegericht leren denken en handelen (verkopen). Daar zijn we niet van vandaag op morgen.

Probos pakt graag de handschoen op en ziet voor zichzelf een rol weggelegd in het stimuleren van het gebruik van minder bekende houtsoorten. Immers het bos heeft er



*Minder bekende soorten met exotische kleuren of karakteristieke tekening bieden kansen voor architecten en ontwerpers, zoals in dit geval finer van Dracontomelon mangiferum Blume (foto: Mark van Benthem, Probos)*

baat bij. Bovendien is Nederland een belangrijk houtconsumerend land en daarmee in staat de vraag te beïnvloeden. De afgelopen jaren heeft Probos reeds een aantal activiteiten ontplooid, zoals de [houtdatabase.nl](http://houtdatabase.nl) zodanig op te zetten dat er bij voorkeur gezocht wordt op toepassing of houteigenschap i.p.v. houtsoort en dat er zoveel mogelijk voorbeeldprojecten worden opgenomen. Echter, zoals boven geschetst: er kan zoveel meer worden gedaan en het zou goed zijn wanneer dit gecoördineerd en structureel wordt opgepakt. Dit, door de VN uitgeroepen, Internationale Jaar van de Bossen lijkt ons daarvoor een uitstekend moment!

*Mark van Benthem en Boris Bakker (stagiair Probos)*