



*probos*

## ● *HET 'FULL SERVICE' CONCEPT IN NEDERLAND*

In de afgelopen jaren is door een aantal marktpartijen het zogenaamde 'full-service' concept geïntroduceerd in het Nederlandse bosbeheer in de veronderstelling dat de extra service voor de bosbeheerder leidt tot een grotere oogst. In dit bosbericht wordt uitgelegd wat het full-service concept precies inhoudt en hoe het in de praktijk uitwerkt.

2007 nr 3

# HET 'FULL SERVICE' CONCEPT IN

## **Inleiding**

Het is al jaren bekend dat er uit het Nederlandse bos meer hout geogst kan worden zonder het duurzaam voortbestaan van het bos in gevaar te brengen. Er wordt immers slechts 55% van de jaarlijkse bijgroei geogst. De voorraad in het Nederlandse bos neemt dus, zoals in zoveel West-Europese landen, snel toe. Het bos wordt daarmee gemiddeld ouder en de diameter groter.

Er zijn meerdere oorzaken aan te wijzen voor deze lage houtoogst. Kleinere bouseigenaren oogsten traditioneel weinig, terwijl ze gezamenlijk zo'n 20% van het Nederlandse bos in bezit hebben.

In een houtoogstenquête die Probos heeft uitgevoerd, werd kleine bouseigenaren gevraagd naar de belemmeringen die zij ervaren bij hun houtoogst. Twee veel genoemde belemmeringen waren: "mijn oogsthoeveelheid is te klein" en de "lage houtprijs". Dit is voor een deel terug te voeren op de kleinschalige bezitsstructuur (meer dan 25.000 eigenaren) en de sterke versnippering in percelen van het Nederlandse bos. Platform Hout in Nederland en het Ministerie van LNV hebben in hun gezamenlijke 'Visie op de houtoogst' geconstateerd dat samenwerking bij het aanbieden van hout deze nadelen voor een deel teniet kunnen doen. De oplossing die hiervoor in de visie wordt gegeven is het introduceren van het full-service concept in het Nederlandse bosbeheer.

## **Het full-service concept**

Het full-service concept komt niet zomaar uit de lucht vallen. Het concept wordt al langer toegepast in Oostenrijk en sinds kort ook in Duitsland. In deze landen is het gericht op de kleine particuliere bouseigenaren (klein-privatwilt). In deze landen wordt het concept



"komplettservice" genoemd en wordt het onder ander aangeboden door forstbetrieb-gemeenschappen.

Het full-service concept houdt ten eerste in dat je de bouseigenaar alle diensten rond de houtoogst aanbiedt van het blessen tot en met de verkoop en afvoer van het hout en eventueel zelfs het herstellen van eventueel beschadigde paden en wegen. Het voordeel hiervan is dat de bouseigenaar nog maar met één partij te maken heeft en dat de werkzaamheden gebundeld worden uitgevoerd waardoor de efficiëntie toeneemt en de kosten per eenheid dalen. Alle zorgen worden dus uit handen genomen en de bouseigenaar krijgt één bedrag te horen, namelijk het bedrag dat hij netto overhoudt aan de oogst. Het tweede onderdeel is dat geprobeerd wordt om (kleine) eigenaren samen te laten werken in het aanbieden van hout, waardoor ze elkaar motiveren en er tegelijkertijd schaalvoordelen ontstaan (lagere kosten, hogere houtprijzen). Door meerjarencontracten te sluiten, het derde onderdeel, wordt ook gewerkt aan

continuïteit van de houtleveranties en kostprijsverlaging (geen acquisitiekosten en goede planning mogelijk). Dit betekent overigens niet persé dat er voor langere tijd een vaste houtprijs wordt afgesproken.

## **Aanbieders**

Er zijn in Nederland meerdere aanbieders van het full-service concept actief. Elke aanbieder heeft zijn eigen invulling gegeven aan het full-service concept en er een eigen naam aan gegeven. Boeve & Hop Houthandel B.V. en Buiting Bosontwikkeling hebben in 2005 "Boswinst" in de markt gezet ([www.boswinst.nl](http://www.boswinst.nl)). Het unieke aan dit full-service programma is dat Boswinst haar inkomsten uit de verkoop van hout verwerft en daardoor de werkzaamheden voor de bouseigenaar kosteloos kan verzorgen. Alle werkzaamheden omtrent houtoogst zijn in één hand. Het gehele bosbeheer en de totale bosexploitatie worden vijf jaar lang, in samenspraak met de bouseigenaar, door Boswinst geregeld. Er worden



ook bostafelgesprekken en workshops georganiseerd.

De Bosgroepen bieden een full-service programma aan onder de naam "Servicepakket Houtoogst en -verkoop" ([www.bosgroepen.nl](http://www.bosgroepen.nl)).

Op basis van de wensen van de boseigenaar geven zij vooraf een offerte voor alle werkzaamheden die ze uit gaan voeren.

Parenco Hout bv heeft in de loop van 2006 samen met Stichting Probos haar full-service concept geïntroduceerd ([www.parencohout.com](http://www.parencohout.com))<sup>1</sup>. Houtoogst vormt de basis en verder kunnen boseigenaren zelf kiezen welke additionele werkzaamheden ze uit laten voeren. Voor het blessen wordt samengewerkt met meerdere professionele blessters, waarbij de boseigenaar een keuze maakt. Bleswerk en houtoogst moeten volgens Parenco Hout bv gescheiden blijven om belangenverstrengeling te voorkomen. Andere werkzaamheden waarvoor de boseigenaar kan kiezen zijn onderhoud wegen, op snoeien, communicatie met de omgeving, inventarisatie Flora- en Faunawet en verwijderen/klepelen

tak- en tophout. Op basis van de gekozen werkzaamheden hoort de boseigenaar vooraf wat hij netto aan de houtoogst overhoudt.

### ***De ervaringen***

Stichting Probos heeft samen met Parenco Hout bv ervaring opgedaan met het in de markt zetten van het ontwikkelde full-service concept. De aandacht wordt vooral gericht op kleine boseigenaren (< 10 ha), omdat deze groep momenteel niet of nauwelijks hout oogst in haar bossen. Als het lukt om deze groep te laten oogsten levert dit additioneel hout op uit het Nederlandse bos. Bij grotere boseigenaren, die veelal al wel oogsten, is het full-service concept meer een middel in de concurrentiestrijd met andere houthandelaren.

### ***Voorlichtingsbijeenkomsten***

De ervaringen leren dat hout oogsten bij kleine boseigenaren niet eenvoudig is. Het eerste probleem was het benaderen van deze groep kleine boseigenaren voor vier voorlicht-

ingsbijeenkomsten. Boseigenaren met meer dan 5 ha bos zijn verplicht aangesloten bij het Bosschap en daardoor bekend. Een mailing naar deze mensen voor de eerste twee bijeenkomsten leverde echter weinig aanmeldingen op. Voor de volgende bijeenkomsten is daarom gebruik gemaakt van de openbare bestanden van het Kadaster. Door een slimme truc is het gelukt om kleine boseigenaren op te sporen in de verschillende regio's. Dit is een zeer effectieve methode gebleken om boseigenaren, die niet staan geregistreerd bij het Bosschap, op te sporen en te benaderen. Het resulteerde in een veel grotere opkomst.

### ***'Dure' doelgroep***

Wel is het een kostbare methode, want voor elk adres moet 1,15 euro betaald worden. Met naar schatting zo'n 30.000 boseigenaren met minder dan 5 ha is het vrijwel onmogelijk om dekkend over Nederland te werken. Maar het is overduidelijk een groep die vrijwel nooit benaderd worden om hun bosbezit. De interesse in bosbeheer bij deze groep is aanwezig, maar de kennis is op een bijzonder laag niveau. Het is een belangrijke doelgroep voor allerlei initiatieven op het gebied van bosbeheer, aangezien ze gezamenlijk zo'n 20% van het Nederlandse bos in bezit hebben. Het zou dan ook een goed idee zijn als er een gezamenlijk initiatief tot stand zou komen om deze doelgroep voor eenieder in beeld te brengen. Het ministerie van LNV zou daar een voortrekkers- of financierende rol in kunnen vervullen.

<sup>1</sup> Dit project werd mogelijk gemaakt door ondersteuning van het programma DEN, dat wordt uitgevoerd door SenterNovem



### **Meer hout?**

De storm van 18 januari 2007 gooide roet in het eten voor het oppakken van de contacten die gelegd zijn bij de eerste voorlichtingsbijeenkomsten. Alle tijd en energie werd in de tijd na de storm gebruikt voor het opruimen van het stormhout. Dit had tot gevolg dat de houtinkopers van Parenco Hout bv minder energie konden steken in het groeperen van kleine boseigenaren en het werven van deelnemers. Toch is er bij enkele kleine boseigenaren hout gebundeld en geoogst. Gezien het succes van de contacten die zijn opgedaan tijdens de bijeenkomsten heeft Parenco Hout bv de daad inmiddels weer opgepakt en is er bijvoorbeeld in de omgeving van Epe weer een gebundelde houtoogst voorzien voor najaar 2007. Waarschijnlijk gaat Parenco Hout bv door met dergelijke voorlichtingsbijeenkomsten.

### **Conclusie**

Het full-service concept is een methode waarmee de efficiëntie binnen het bosbeheer kan worden verhoogd en de oogst bij (kleine) boseigenaren kan worden gestimuleerd. Er zijn meerdere aanbieders in Nederland, die elk hun eigen invulling hebben gegeven aan het concept, waardoor boseigenaren zelf kunnen kiezen wat hun het meest aanspreekt. Er is een schreeuwende vraag naar hout en dat zal naar verwachting nog wel een tijdje zo blijven. Hopelijk kunnen de verschillende marktpartijen met hun full-service programma's nieuwe houtbronnen aanboren. Het is aan hen om boseigenaren te overtuigen van het financiële voordeel en het gemak dat dit concept hen oplevert.

*Jan Oldenburger en Patrick Jansen*



**Servicepakket Houtoogst en -verkoop**



**Unie van Bosgroepen**



**Full-Service Concept®  
Parenco Hout bv**