

eco2eco

Hoe breng ik mijn hout uit Boomgericht beheer op de markt

Presentatie;

- Geert Bruynseels, Natuurinvest
- Robert van Eerden, Bosgroep Zuid Nederland

Interreg Vlaanderen-Nederland

eco2eco

BOOMGERICHT BOSBEHEER

Interreg Vlaanderen-Nederland

eco2eco

Welk hout?

Interreg Vlaanderen-Nederland

eco2eco

Houtvermarkting: doelen

Interreg Vlaanderen-Nederland

eco2eco

Houtvermarkting: methodieken

Interreg Vlaanderen-Nederland

eco2eco

Houtvermarkting: Nieuwe afzet

- Nieuw beheer → andere soorten
- Inzetten op zachtstrooiselsoorten
- Loofhout → berk
- Nieuwe of vernieuwende toepassingen
- Kopshout parket berk
- Rentabiliteit beheer gelijk

Interreg Vlaanderen-Nederland

eco2eco

Hout beter vermarkten

1. Kwaliteitshout
2. Houtverkoop in eigen regio
3. Alternatieven
4. Brandhout verkoop stroomlijnen
5. Reststromen

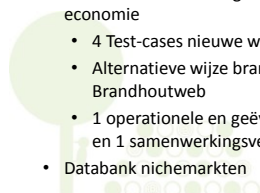


Interreg Vlaanderen-Nederland

eco2eco

Overzicht WP4

- Vraag en aanbod van hout lokaal en regionaal op elkaar afstemmen
 - 5 Haalbaarheidsstudies
- Stimuleren cascadering binnen de lokale en regionale economie
 - 4 Test-cases nieuwe wijzen van verkoop
 - Alternatieve wijze brandhoutverkoop Brandhoutweb
 - 1 operationele en geëvalueerde houtverkoopwerf en 1 samenwerkingsverband voor opstart 2^e
- Databank nichemarkten



Interreg Vlaanderen-Nederland

eco2eco

Verkoop via buitenlandse Houtveiling Saint-Avoid (Fr)

Saint-Avoid

- Bruto-opbrengst: 66.739 Eur voor 93m³ → 714 Eur/m³ (453– 1088)
- Kosten: Exploitatie: 3000,00 Eur excl BTW
Transport naar St-Avoid: 4465,50 Eur excl BTW
- Netto-opbrengsten: 59273,50 Eur.
- Kosten keuring en begeleiding niet verrekend.
- Traditionele verkoop op stam: 93m³ * 170 Eur/m³: 15810,00 Eur
- Meeropbrengst: 43463,50 Eur
- 100% aan Europese verwerkers
- Conclusie:
 - de prijs was hoog
 - Veel belangstelling
 - Hoogwaardige toepassing

Lokaal : ✓✓✓✓
Cascadering: ✓✓✓✓
Waardering: ✓✓✓✓



Interreg Vlaanderen-Nederland

eco2eco

Verkoop via buitenlandse Houtveiling Saint-Avoid (Fr)



Interreg Vlaanderen-Nederland

eco2eco

Verkoop kwaliteitseken langs de bosweg voor lokale verwerkers Varenbroek

- 92 m³, alles verkocht
- Gemiddeld 184 eur/m³ (135 – 208)
- 70% aan lokale verwerkers
- Conclusie:
 - de prijs was marktconform
 - Weinig animo (5 bidders op ca 410 correspondenten) door de te kleine loten
 - Lokale verkoop door kleine loten
 - Cascadering → verzaging voor timmerhout ifv bouw

Lokaal : ✓✓✓✓ Cascadering: ✓✓✓✓ Waardering: ✓✓✓✓



Interreg Vlaanderen-Nederland

eco2eco



Interreg Vlaanderen-Nederland

eco2eco

Houtveiling voor kwaliteitshout

- Wat is kwaliteitshout?
 - Kwaliteitshout in de enge zin
 - Recht
 - Tak en dus knooppvrij
 - Vrij van schade (vrot, insecten, ...)
 - Vrij van inrot
 - Vrij van G- en B-keuken
 - Gelijktijdig
 - Kwaliteitshout in de brede zin
 - A, B, C, D, soms aangevuld met F

DIK = Doeldiameter

... een hoge toegevoegde waarde

... rekenen kunnen soms net zorgen voor een meerwaarde

... Egale waterlootkollen, maanring, levende knopen, gegolfd hout

Interreg Vlaanderen-Nederland

eco2eco

Haalbaarheid opstart Vlaams houtpark/veiling

- Op basis van de ervaringen opgedaan in de testcases verkoop langs de weg Varenbroek en verkoop via buitenlandse veilingen werd onderzocht of er potentie is voor een park in Vlaanderen.
- Op basis van dikte een eerste selectie van hoeveelheid beschikbaar hout (+selectie van houtsoorten)
- Doelpubliek, lokale verwerkers hoog op cascaderingsschaal
- Potentie 2017: 850m³
- Praktische organisatie, locatie, exploitatie, transport
- Conclusies:
 - Volgende dik hout ik jaarverkoop op stam 2017
 - Volgende potentiële kopers
 - Zo positief dat het een extra test-case werd

Lokaal : ✓✓✓ Cascadering: ✓✓✓ Waardering: ✓✓✓✓

Interreg Vlaanderen-Nederland

eco2eco

Verkoop kwaliteitshout via eerste Vlaams houtpark

- Totale opbrengst: 141.357,68 Eur
- Globaal gemiddelde prijs/m³: 247,94 Eur/m³
- Opbrengst openbaar bos: 112.382,12 Eur
- Gemiddelde prijs openbaar bos: 217,56 Eur/m³
- Opbrengst privébos: 28.975,57 Eur
- Gemiddelde prijs privébos: 540,92 Eur/m³
- Totale kost per m³ ca 50 eur

Interreg Vlaanderen-Nederland

eco2eco

Verkoop kwaliteitshout via eerste Vlaams houtpark

	Gemiddelde van Prijs/m ³	Rijlabels	Gemiddelde van Prijs/m ³
1e keus eik	344,46	Inlandse eik	406,31
Naaldhout	76,73	Gewone es	250,00
Testsoorten	53,04	Amerikaanse eik	197,80
2de keus eik	206,34	Boskers	152,00
		Zachte es	136,00
		Lork	100,00
		Gewone esdooim	87,86
		Beuk	81,00
		Douglas	69,65
		Es	60,00
		Tulpenboom	43,00
		Haagbeuk	41,00
		Corn/Douglas	38,50
		Corsikaanse den	38,31
		Boomhazelaar	25,00
		Hartbladige els	25,00
		Berk	21,00
		Eindtotaal	249,57

■ Uitschieters:

- Inlandse eik lot 75: 824 Eur/m³
- Am. Eik: loten 30, 33, 38, 42 en 46: 300 Eur/m³
- Gewone es: lot 2 en 3: 250 Eur/m³

Interreg Vlaanderen-Nederland

eco2eco

Verkoop kwaliteitshout via eerste Vlaams houtpark

■ Kopers:

- 600 uitnodigingen
- 12 deelnemers respons: 0,02%
- 9 uit België, 1 uit Duitsland, 1 uit Nederland en 1 uit GH Luxemburg
- 1 fineerbedrijf, 8 zagerijen en 3 rondhouthandelaars
- Verkocht per activiteit: 18,43m³ fineerbedrijf, 276,62m³ zagerijen, 275,08 rondhouthandel

Interreg Vlaanderen-Nederland

eco2eco



Interreg Vlaanderen-Nederland

eco2eco

Houtveiling Nederland

Wetenswaardigheden Nederlandse Rondhoutveiling 2019

In totaal 44 verschillende kopers waarvan 4 uit het buitenland (2x Duitsland, 1x België, 1x Litouwen). In vergelijking met vorig jaar 6 verschillende kopers meer.

In totaal zijn 49 kavels , met een totale inhoud van 196,698 m³ niet verkocht.

Totale hoeveelheid verkocht 1035,828 m³, ruim 84% van het totale aanbod is verkocht.

Gemiddelde prijs / m³ ligt op € 178,03, € 0,81 hoger dan het gemiddelde in 2018.

Hoogste opbrengst kavel 28, een Hollandse iep met een inhoud van 2,795 m³ is verkocht voor een prijs van € 750/ m³.

De gemiddelde prijs van iep ligt op € 268,34, bijna € 30/m³ lager dan vorig jaar.

Gemiddeld lag de prijs bij zwarte noot op € 550,02/ m³.

Bij walnoot op € 273,25/ m³.

Bij zomereik ligt de gemiddelde prijs op 219,61/ m³.

Amerikaanse eik gemiddeld € 133,17/ m³.



eco2eco

Houtveiling der Lage Landen




eco2eco

Verkoop na exploitatie in eigen regie

. Projectvoorstelling

Binnen Bosgroep Zuid Nederland worden de afgelopen jaren de meeste houtverkopen middels onderhandse inschrijving aanbesteed. Hierbij worden meerdere partijen benaderd om een bod te doen. Dit heeft voor- en nadelen. Financieel gezien lijkt dit voor de beseigenaar aantrekkelijk. De houthandelaar die het hoogste bod doet mag het hout oogsten. Echter het heeft zeker ook nadelen. De tegenstrijdigheid die in dit systeem zit is, enerzijds moet de prijs zo hoog mogelijk zijn om de inschrijving te winnen en anderzijds moet er ook een financieel gewin zijn.. En juist op dit punt gaat dat soms niet goed samen . Dit KAN invloed hebben op de kwaliteit van werken.

Het is gewenst om een bos over te houden waar zo weinig mogelijk schade wordt toegebracht aan de bodem, paden en de opstand.



eco2eco

Verkoop na exploitatie in eigen regie

Testcase

De Bosgroep Zuid Nederland heeft in deze testcase de volgende aanpak aangehouden;

- Exploitatiebedrijf werd zelf ingehuurd en exploitatie werd betaald middels van te voren afgesproken sters prijs
 - Te zagen sortimenten werden door de Bosgroep aangegeven.
- Hout werd langs de weg door de Bosgroep gemeten en te koop aangeboden middels inschrijving.

Voordelen; controle over de kwaliteit van werken, aftop diameter en sters
Nadelen; indrogen en verschuiving van kwaliteit op stapel, risico afname



eco2eco

Verkoop na exploitatie in eigen regie

- Kraanberg-Noord
- Bellevue-Bos
- Heverleebos

Conclusie:

- Financieel tegenvallend
- Kwaliteit exploitatiewerk goed tot zeer goed
- Kennispeil m.b.t. sortimenten moet omhoog
- Verzaging in sortimenten best na prijsbespreking afnemers

Lokaal : ✓✓✓✓ Cascadering: ✓✓✓✓ Waardering: ✓✓✓✓



eco2eco

Verkoop van hoogwaardige sortimenten uit de bulk.

Differentiatie bij verkoop op stam

- Zoniënwoud
- 2016 bulklot met daarin ca 20 eiken voor 80m³ → lotprijs ca 45 Eur/m³
- 2017 gelijkaardig lot, doch opgesplitst verkocht
 - Lot 1: ca 20 eiken voor 80m³ → Lotprijs ca 175 Eur/m³
 - Lot 2: bulklot → Lotprijs ca 40 Eur/m³
 - Gewogen gemiddelde prijs lot 1 en 2 → ca 95 Eur/m³

Conclusie:

- Financieel top
- Nadeel 2 exploitanten in zelfde perceel
- Verkoop op stam → meest biedende koopt

Lokaal : ✓✓✓✓ Cascadering: ✓✓✓✓ Waardering: ✓✓✓✓



eco2eco

Haalbaarheidsstudies

Zoeken naar alternatieven voor de houtsoorten die verwacht worden toe te nemen in volume door nieuwe beheerinzichten

- Keukens Zwarte els
- Productontwikkeling werkvoorzieningsschap/ sociale werkplaats
- Lokale berk als kopsparket



Interreg Vlaanderen-Nederland

eco2eco

Kwaliteitshout van Zwarte els door Biohome lokaal (vb via de bosgroepen) kan aankopen en verwerken tot meubels.

- Zwarte els als belangrijke soort in loofbosbeheer op natte standplaatsen, wat kunnen we er mee?
- Upgraden bulkhout ter verbetering rendement
- Ism Kempense keukenfabrikant Biohome

Conclusies:

- Eerder beperkte (door gering volume) maar duidelijke marges
- Opwaardering laagwaardig sortiment op cascaderingsschaal
- Kwaliteit dient homogeen te zijn
- Vele onzekerheden

Lokaal : ✓✓✓ Cascadering: ✓✓✓ Waardering: ✓✓✓



Interreg Vlaanderen-Nederland

eco2eco

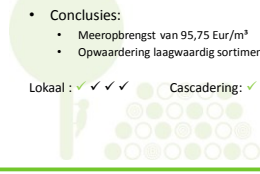
Haalbaarheid om lokale berk te gebruiken voor productie van kopsparket

- Berk als belangrijke soort in loofbosbeheer op zandgronden, wat kunnen we er mee?
- Upgraden bulkhout ter verbetering rendement
- Kopspe kant is hardste kant
- Visgraatparket
- Ism Nederlandse vloerenfabrikant Woodlife Flooring

Conclusies:

- Meeropbrengst van 95,75 Eur/m³
- Opwaardering laagwaardig sortiment op cascaderingsschaal

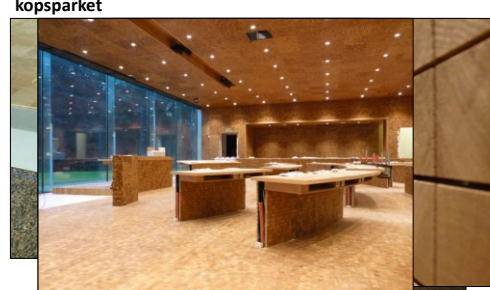
Lokaal : ✓✓✓ Cascadering: ✓✓✓ Waardering: ✓✓✓



Interreg Vlaanderen-Nederland

eco2eco

Haalbaarheid om lokale berk te gebruiken voor productie van kopsparket




Interreg Vlaanderen-Nederland

eco2eco

Productontwikkeling werkvoorzieningsschap/ sociale werkplaats

- Social return;

Wat is het doel van het project of de haalbaarheidsstudie geweest?

Het nagaan van de haalbaarheid voor een project rondom het vervaardigen van een mooi, robuust en duurzaam designproduct. Een product met lokaal hout vervaardigd door leerlingen van het speciaal onderwijs of een sociale werkplaats/sociale economie. Met andere woorden; een product met een sociale en een financiële meerwaarde.



Interreg Vlaanderen-Nederland

eco2eco

Social return

De Bosgroep heeft een aantal designers benaderd met het idee en een sociale werkplaats. Beide waren enthousiast en een tweetal ontwerpen zijn uitgewerkt. De volgende aspecten uit E2E komen dan ook terug;

- Sociaal verantwoord => Productieproces draagt bij aan de welvaart en het welzijn van alle deelnemende partijen
- Duurzaam verantwoord => de bosbouwkundige principes zoals omschreven in de FSC standaard zijn van **toepassing op de verantwoorde winning van het hout** als grondstof. De producten zijn circular ontworpen voor hernieuwd gebruik na 'afschrijving' van het product en gemaakt van lokaal hout (korte keten)
- Zakelijk verantwoord => de totale keten wordt zo ingericht dat voor alle partners een transparante en financieel verantwoorde situatie wordt gecreëerd.
- Natuurlijk verantwoord => Werkzaamheden in natuurgebieden dragen bij aan het verhogen van de biodiversiteit en versterking van de bosstructuur. Kenmerken;
- Sociale (door verwerking) en financiële (door design) meerwaarde voor anders lagere kwaliteit hout.



Interreg Vlaanderen-Nederland

eco2eco

Social return

Op dit moment zijn er ontwerpen voor twee verschillende producten.

De lamp en de steuntafel voor een schaal. Het glas voor het lampje is een restproduct van de glasserie van Atelier NL en de schaal is ook een ontwerp van Atelier NL en past dus op de steuntafel.




eco2eco

4 Brandhout vermarkting

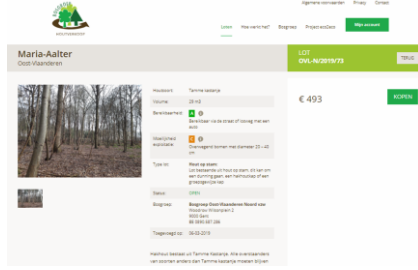
Haalbaarheidsstudie uitwerken

- Brandhoutweb België geeft
- Brandhoutweb Nederland




eco2eco

Brandhoutweb België




eco2eco

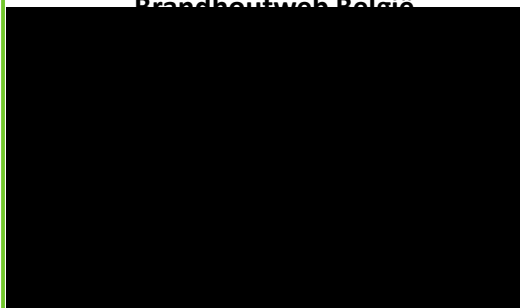
Brandhoutweb België






eco2eco

Brandhoutweb België



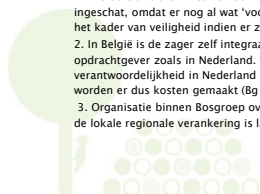

eco2eco

Brandhoutweb Nederland

De Bosgroep Zuid Nederland heeft een haalbaarheidsstudie uitgevoerd naar het evt. opstarten van een brandhoutweb zoals in België.

De volgende conclusies zijn hieruit getrokken;

1. De bereidheid om het zelf ook uit het bos te halen wordt als beperkt ingeschat, omdat er nog al wat 'voorwaarden' aan worden gekoppeld in het kader van veiligheid indien er zelf gewerkt wordt met motorzagen.
2. In België is de zager zelf integraal verantwoordelijk en niet de opdrachtgever zoals in Nederland. Voor het afdekken van die verantwoordelijkheid in Nederland moet er toezicht gehouden worden en worden er dus kosten gemaakt (Bg of ureneigenaar).
3. Organisatie binnen Bosgroep over verschillende regio's heen met weer de lokale regionale verankering is lastig en moeilijk te plannen.



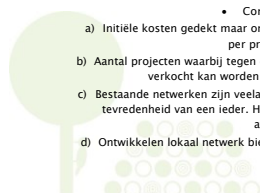

eco2eco

Brandhoutweb Nederland

4. Vaak heeft het brandhout zagen in NL een andere functie in de zin dat er juist lokale partijen betrokken worden om 'draagvlak' te creëren en te behouden door samen te werken met houtwallengroepen, IVN en andere vrijwilligers.

- Conclusie

- Initiële kosten gedekt maar onderhoudskosten en kosten bosgroep per project te hoog.
- Aantal projecten waarbij tegen opbrengst (of om niet) structureel hout verkocht kan worden wordt als wisselend ervaren.
- Bestaande netwerken zijn veelal opgebouwd in de jaren en lopen naar tevredenheid van een ieder. Het weghalen van projecten daar werkt averechts.
- Ontwikkelen lokaal netwerk biedt meer mogelijkheden en flexibiliteit.



Interreg
Midden- en Noord-Nederland



eco2eco

Partners



www.eco2eco.info
@projecteco2eco fb/projecteco2eco

Interreg
Midden- en Noord-Nederland

