

University of Groningen

Goed gekeurd hout

Martens, Auke Jan; Laan, Paul van der

IMPORTANT NOTE: You are advised to consult the publisher's version (publisher's PDF) if you wish to cite from it. Please check the document version below.

Document Version

Publisher's PDF, also known as Version of record

Publication date:

2003

[Link to publication in University of Groningen/UMCG research database](#)

Citation for published version (APA):

Martens, A. J., & Laan, P. V. D. (2003). Goed gekeurd hout: hoe kan het marktaandeel van gecertificeerd hout worden vergroot?

Copyright

Other than for strictly personal use, it is not permitted to download or to forward/distribute the text or part of it without the consent of the author(s) and/or copyright holder(s), unless the work is under an open content license (like Creative Commons).

Take-down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

Downloaded from the University of Groningen/UMCG research database (Pure): <http://www.rug.nl/research/portal>. For technical reasons the number of authors shown on this cover page is limited to 10 maximum.



Goed gekeurd hout

Hoe kan het marktaandeel van gecertificeerd hout worden vergroot?

Auke Jan Marten &
Paul van der Laan

Elise kamphuis (red.)

EC 133

2003

Goed gekeurd hout

Hoe kan het marktaandeel van gecertificeerd hout worden vergroot?

Paul van der Laan en Auke Jan Martens

Groningen, februari, 2003

Wetenschapswinkel voor Economie RuG

Coördinatoren: drs. E. Kamphuis en drs. F.J. Sijtsma

Secretariaat: H.W. Janssen

Begeleidend docenten: dr. C.H.M. Lutz, Dr. W. Jager (bedrijfskunde), prof. dr. F.N. Stokman, dr. J. Van der Knoop (sociologie)

Begeleidingsgroep van maatschappelijke organisatie: Centrum voor Ontwikkelingssamenwerking Groningen

Adres:

Wetenschapswinkel voor Economie

Postbus 800

9700 AV GRONINGEN

Tel. 050-363 7182

Fax 050-363 7337

e-mail: wewi@eco.rug.nl

internet: <http://www.eco.rug.nl/wewi>

CIP-GEGEVENS KONINKLIJKE BIBLIOTHEEK, DEN HAAG

Hoe kan het marktaandeel van gecertificeerd hout worden vergroot?, Auke Jan Marten en Paul van der Laan, Groningen: Wetenschapswinkel voor Economie (Publicatiereeks Wetenschapswinkel Economie EC 133)

Met literatuurlijst.

ISBN 90-5803-029-6

NUR 780

Copyright 2003 Wetenschapswinkel voor Economie, Rijksuniversiteit Groningen, Groningen.

Niets uit deze uitgave mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie of op welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever

Voorwoord

Voor u ligt een rapport dat tot stand is gekomen uit twee afstudeeronderzoeken. Het gedeelte uitgevoerd door Auke Jan Martens voor de studie Sociologie richt zich op de besluitvorming rond de problematiek van gecertificeerd hout. Het gedeelte uitgevoerd door Paul van der Laan van de afstudeerrichting Marketing van de faculteit Bedrijfskunde richt zich op de vraag waarom het marktaandeel van gecertificeerd hout in de bouw nog maar 7% is.

Dit onderzoek is gedaan in opdracht van de Wetenschapswinkel voor Economie van de Rijksuniversiteit Groningen (RuG) en het Centrum voor OntwikkelingsSamenwerking Groningen (COS). Vanuit het COS kwam de vraag naar boven om een onderzoek te doen naar de mogelijkheden om duurzame handel tussen Nederland en Afrikaanse landen te stimuleren.

Het brede begrip duurzame handel is uiteindelijk verkleind naar de handel in duurzaam geproduceerd hout. Op een beperking volgt vaak een verruiming, vandaar dat we ervoor gekozen hebben om niet alleen naar de handel in hout vanuit Afrika te kijken maar om dit op een mondiaal niveau te beschouwen. Als uitgangspunt hebben we de opvatting genomen dat een mondiale duurzame handel in hout ook betekent dat de handel in Afrikaans hout duurzaam is.

Beide studenten willen mw. drs. E. Kamphuis van de Wetenschapswinkel voor Economie bedanken. Daarnaast wil Auke Jan Martens de volgende personen bedanken voor hun medewerking aan zijn gedeelte van dit rapport. Zijn dank gaat ten eerste uit naar zijn begeleiders van de opleiding Sociologie van de Rijksuniversiteit Groningen, prof. dr. F.N. Stokman en dr. J. Van der Knoop. Daarnaast wil hij geïnterviewde deskundigen, dit zijn in willekeurige volgorde: P. Van den Heuvel (VVNH), prof. C.J. Jepma (Rijksuniversiteit Groningen; voorzitter College van deskundigen Stichting Keurhout), P. Mc Kenzie (FORM), E. Wakker (AidEnvironment), mw. S. Mulder (FSC), mr. F. Van den Bercken (VROM) en K. Bosdijk (Stichting Keurhout).

Het dankwoord van Paul van der Laan gaat uit naar alle mensen die op enigerlei wijze hebben bijgedragen aan zijn gedeelte van dit rapport. In eerste instantie zijn dit de vertegenwoordigers van de timmerfabrieken, groothandel en de aannemersbedrijven die bereid waren tijd vrij te maken voor de interviews. Verder bedank ik de experts op het gebied van de houthandel voor het aandragen van probleemgebieden en de uitleg van het marktkanaal. Een woord van dank wil hij ook richten aan Elise Kamphuis van de Wetenschapswinkel voor Economie van de Rijksuniversiteit Groningen. Tenslotte gaat zijn dank uit naar Dr. Clemens Lutz en Dr. Wander Jager van de Rijksuniversiteit Groningen, faculteit Bedrijfskunde. Beide hebben hem goed geholpen bij het vinden van uitgangspunten voor het onderzoeken van dit probleem.

Alhoewel we tijdens het onderzoeksproces vaak overleg hebben gepleegd, willen we er toch op wijzen dat de twee gedeeltes los van elkaar zijn uitgevoerd. Met de grootste respect voor elkaars bijdrage aan dit onderzoeksprobleem, willen we echter geen verantwoordelijkheid nemen voor het werk van de ander. We hopen met dit rapport een wezenlijke bijdrage te hebben kunnen leveren aan de duurzame exploitatie van de bossen in de wereld, en zo aan de ontwikkeling van ontwikkelingslanden en -gebieden.

Groningen, februari 2003

Auke Jan Martens
Paul R. van der Laan

Conclusies en aanbevelingen

Conclusies

Hout wordt in Nederland verklaard tot ‘duurzaam geproduceerd hout’, wanneer het voldoet aan de minimumeisen van de Nederlandse overheid. Nederland nam in 1994 de zogenaamde ‘Doelstelling 2000’ aan, volgens welke de overheid ernaar streefde dat in 2000 al het op de Nederlandse markt verhandelde hout gecertificeerd zou zijn volgens de minimumeisen duurzaam bosbeheer. Inmiddels is deze doelstelling aangepast tot de wat realistischer doelstelling om in 2005 een aandeel van gecertificeerd hout op de Nederlandse markt te trachten te behalen van 25%. In 2002 voldeed echter nog maar 7% van het op de Nederlandse markt verhandelde hout aan deze minimumeisen. Het vergroten van het marktaandeel van gecertificeerd hout wordt door een aantal factoren belemmerd:

- Certificering is een vrijwillig instrument. Dat betekent dat de medewerking van alle schakels in de keten is vereist, teneinde certificering te kunnen realiseren. Uit het onderzoek blijkt dat – mede door het effectieve optreden van Stichting Keurhout en door de aanwezigheid van het internationale FSC-certificaat – er op zich ruim voldoende gecertificeerd bosareaal is om de nieuwe doelstelling (vrij gemakkelijk) te kunnen halen. Het probleem is echter dat de branche – met name de naaldhoutsector – tot nu toe de certificering niet toepast. Het onderzoek heeft de vraag opgeworpen of het door de sector gehanteerde argument – nl. dat er in de markt geen behoefte zou bestaan aan gecertificeerd zachthout – niet het werkelijke argument – onwil van de branche zelf op grond van commerciële motieven, onverschilligheid en angst voor de ‘milieubeweging’ maskeert
- De zwakste schakel bepaalt of men al dan niet kiest voor gecertificeerd hout. Van de keten blijken dit de vaste leveranciers van groothandel, aannemers en timmerfabrieken te zijn. Als de vaste leveranciers het gevraagde gecertificeerde hout niet kunnen leveren, dan wordt vaak niet verder gezocht naar gecertificeerd hout.
- De rol van gecertificeerd hout wordt belemmerd door logistieke problemen. Veel deelnemers in de branche geven aan dat de levertijden van gecertificeerd hout te lang zijn, o.a. doordat de groothandel geen voorraden gecertificeerd hout beschikbaar heeft.
- De toepassing van gecertificeerd hout in Nederland heeft sterk te leiden onder de polarisering van de discussie over de vraag hoe de kwaliteitscontrole op certificaten er uit moet zien. Het door de overheid in 1995 geïnitieerde poortwachtersmodel om via een organisatie van alle ‘stakeholders’ – Stichting Keurhout – de certificaten van in Nederland aangeboden partijen hout op basis van vrijwilligheid te laten checken op verenigbaarheid met de minimumeisen als gesteld door de Nederlandse overheid – is vanaf het begin tegengewerkt door een deel van de milieubeweging, die een maximale positie wil voor het door de internationale milieubeweging zelf gepromote certificaat, het FSC-logo. Hierdoor is er een tegenstelling gecreëerd tussen het Keurhoutkeur en het FSC-logo, hetgeen mede heeft bijgedragen aan de afwachtende houding van de branche.
- De overheid heeft zelfs – wellicht onbedoeld – een rol gespeeld in het geringe aandeel van gecertificeerd hout. Zij heeft immers gekozen voor vrijwilligheid van certificering in combinatie met afwezigheid van enig commitment t.a.v. het poortwachtersproces van keurhout en van enige prikkels om certificering te bevorderen. Ook hier was sprake van een zekere verlamming, doordat de visies van de verschillende departementen niet overeenkwamen en men dus verkoos niets te doen.

Inmiddels heeft de overheid het initiatief naar zich toe getrokken door het opstellen van een eigen certificeringschema, doch is nog niet duidelijk hoe en in welke structuur dit zou moeten worden toegepast in de vereiste kwaliteitstoets van certificaten. Wederom staan hier een tweetal visies tegenover elkaar: één visie – in hoofdzaak gesteund door de branche – om

voort te bouwen op het gehanteerde poortwachtersmodel, doch nu beter geformaliseerd, met een overheidsondersteuning en steunend op een zo breed mogelijk draagvlak enerzijds, en de – vooral door een deel van de milieubeweging (maar niet IUCN) gesteunde – visie dat men een zeer gedetailleerde richtlijn moet opstellen die vervolgens zonder poortwachter door officieel door de RvA geaccrediteerde certificeerders kan worden toegepast.

Aanbevelingen

Besluitvorming

Om de besluitvorming over een nieuwe beoordelingsrichtlijn en een nieuwe structuur voor duurzaam geproduceerd hout uit de impasse te halen dient duidelijk te worden welk van de alternatieven de grootste bijdrage levert aan duurzaam bosbeheer. Is dit, volgens VROM en de ngo's, de structuur waarin de Raad van Accreditatie (structuur B) een prominente rol krijgt toebedeeld of, volgens de houtsector, een structuur waarin de poortwachter (structuur A) de hoofdrol krijgt toebedeeld. Beide structuren dienen in ieder geval te voldoen aan de criteria: 1. Controlerend/Beoordelend vermogen; 2. Betrouwbaar keurmerk; 3. Intrinsieke motivatie houtproducent; 4. Flexibiliteit; 5. Voorspelbaarheid; 6. Transparantie; 7. Chain of Custody; 8. Navolging EU-lidstaten.

Het visieverschil lijkt voort te komen uit grote verschillen in de verwachtingen rondom prestaties van de alternatieve structuren op de volgende criteria:

- Criterium 2 keurmerk: leidt de werkwijze onder structuur A tot een grotere vraagstimulans, doordat deze structuur tot een grotere houtstroom leidt, hetgeen een keurmerk voor de sector aantrekkelijker kan maken, waardoor ook bij de consument meer vraag zal ontstaan, of is dat werkwijze onder structuur B waarbij zowel het beheer van de structuur, als het keurmerk in handen is van de overheid, waardoor het keurmerk meer bekendheid kan krijgen onder consument en bedrijfsleven, waardoor de vraag wordt gestimuleerd?
- Criterium 3, intrinsieke motivatie houtproducent: motiveert de werkwijze onder structuur A, waarbij de eisen niet vooraf worden opgelegd, de houtproducent het meest, of structuur B, waarbij de houtproducent rechtstreekse contact heeft met de certificeerder?
- Criterium 4, flexibiliteit: stimuleert de verhoogde flexibiliteit van structuur A t.o.v. structuur B duurzaam bosbeheer, doordat de flexibiliteit houtproducenten motiveert vanwege vergrote afzetmogelijkheden, waardoor ze sneller bereid zijn om zich te laten certificeren, of leidt verhoogde flexibiliteit tot een groter risico dat partijen niet precies weten waar ze aan toe zijn.
- Criterium 7, Chain of Custody (C.o.C): leidt de werkwijze onder structuur A tot meer bedrijven die zich bij de C.o.C aansluiten vanwege de grotere houtstroom die A zal opleveren, of is dat structuur B, die de sector meer duidelijkheid geeft, waardoor het contact tussen de organisatie van de C.o.C. en licentie beter verloopt?
- Criterium 8, navolging EU-lidstaten: leidt structuur A tot navolging van de EU-lidstaten vanwege de flexibiliteit, of is dat structuur B, omdat deze werkwijze duidelijker en universeel is?

Van deze criteria worden door de partijen de criteria 2, 3 en 7 gezien als de belangrijkste criteria voor de nieuwe structuur (en daarmee voor het tot stand komen van duurzaam bosbeheer). Deze criteria hebben alle drie een motiverende werking. Dit betreft respectievelijk de motivatie van de consument, de houtproducent en het bedrijf. Motivatie is van belang, omdat alle partijen (houtproducent, houtsector, consument) meestal wel een winstgevender alternatief kunnen vinden in niet-gecertificeerd, of zelfs illegaal gekapt hout. Pas als met name van

deze drie criteria duidelijk is welke structuur het meest kan bijdragen aan het tot stand komen van duurzaam bosbeheer, dan kan de besluitvorming in de goede richting worden geduwd.

Het houtkanaal

Gecertificeerd hout onderscheidt zich van ‘normaal’ hout in een hogere prijs, een langere levertijd, een geringere beschikbaarheid en een duurzamere productiewijze. Dit betekent dat afnemers bereid moeten zijn om extra te betalen voor het attribuut, de ‘herkomst’ en dat de beschikbaarheid van gecertificeerd hout moet toenemen om de langere levertijd te beperken. Als de afnemers niet bereid zijn om extra te betalen, dan zal de prijs omlaag moeten.

1. Prijsverlaging

Een prijsverlaging van duurzaam hout kan bijvoorbeeld worden gerealiseerd door een BTW-verlaging. Deze maatregel moet echter wel in EU-verband worden genomen. Een andere mogelijkheid is om bijvoorbeeld te bezuinigen op de bureaucratische manier van controle in het marktkanaal zelf. De “Chain of Custody” zoals die momenteel wordt gevoerd is naast een prijsverhogend mechanisme, ook een administratieve belemmering voor de verspreiding van gecertificeerd hout. Het moet voor schakels makkelijker worden om gecertificeerd hout te verkopen en te bewerken. Met betrekking tot het afschaffen of veranderen van de “Chain of Custody” zal een afweging gemaakt moeten worden tussen het soepeler beschikbaar maken van gecertificeerd hout en het geloofwaardig kunnen volgen van gecertificeerd hout in het marktkanaal.

2. Herkomst van hout opwaarderen

In reclamecampagnes van de houtsector zal het accent moeten liggen op de herkomst van het hout, zodat architecten en opdrachtgevers weten waarom ze meer betalen voor gecertificeerd hout. Deze reclamecampagnes kunnen worden versterkt door acties van milieubewegingen en postbus 51 spotjes van de overheid, zodat een constante beïnvloeding van de publieke opinie bereikt kan worden.

De herkomst van hout kan ook worden opgewaardeerd als in besteksomschrijvingen door de landelijke/regionale/plaatselijke overheden het gebruik van gecertificeerd hout wordt opgenomen, zodat de afnemers (gemeenten, woningbouwverenigingen, projectontwikkelaars, aannemers en hun toeleveranciers) ervoor gaan zorgen dat gecertificeerd hout wordt geleverd. Voor een deel is dit al gerealiseerd in het duurzaam bouwbeleid van de gemeenten, maar het heeft tot dusverre nog niet het gewenste resultaat gehad, door gebrek aan aanbod en het niet-afdwingbare karakter van het beleid. Het gebrek aan aanbod zal daarom allereerst moeten worden opgeheven, zie punt 3.

3. De beschikbaarheid vergroten

De beschikbaarheid van gecertificeerd hout kan worden vergroten als:

- In de beoordelingsrichtlijn een indeling wordt gemaakt in legaal geproduceerd hout, verantwoord geproduceerd hout en duurzaam geproduceerd hout, zodat rekening wordt gehouden met de omschakelingskosten en –periode van de houtproducenten. De grootste mogelijkheden liggen hier in landen die voor de handel in een bepaalde houtsoort afhankelijk zijn van de Nederlandse markt. Voor de merantihandel is dit bijvoorbeeld Maleisië. Een vertegenwoordiger van dit land heeft aangegeven dat Maleisië graag weer meer meranti aan Nederland levert (Houtwereld, 2002).
- Een initiatief waarover gesproken wordt, maar dat de houtsector totnogtoe niet aandurft, is simpelweg het op de markt zetten van gecertificeerd hout (expert 1, 2, 3, 4, 5). De ver-

wachting is dat wanneer er gecertificeerd hout wordt aangeboden de vraag vanzelf zal ontstaan.

- Houthandelaar en –producent gaan samenwerken, waarbij bijvoorbeeld de houthandelaar een concessie koopt in het producerende land, zodat het certificeringsproces beter kan worden beheerst. Enkele bedrijven hebben inmiddels samenwerking gezocht met de houtproducent en het lijkt er op dat de bereidheid bij andere bedrijven om over te gaan op dergelijke initiatieven toeneemt.
- De groothandel grotere hoeveelheden inkoopt en grotere voorraden aanhoudt. De Vereniging van Nederlandse houtondernemingen (VVNH) zou hierbij een rol zou kunnen spelen, door met alle groothandelsbedrijven een afspraak te maken om een bepaald minimum percentage gecertificeerd hout in te kopen. Het percentage wordt verhoogd wanneer de oorspronglanden aan de vraag kunnen voldoen, zodat stap voor stap het aanbod toeneemt. Als de meerprijs van het gecertificeerd hout wordt verdeeld over al het hout van dezelfde soort is tegelijkertijd de prijs voor gecertificeerde en oncertificeerde hout gelijk en betalen ook de afnemers van oncertificeerd hout mee aan het instandhouden van de bossen. Een rekenvoorbeeld laat zien dat het verdelen van de meerprijs van gecertificeerd hout een minimale prijsstijging inhoudt voor al het hout van die soort (zie box 1). De controle verschuift nu van C.o.C naar controle van de groothandelsbedrijven. De architecten kunnen deze oplossing ondersteunen door te kiezen voor hout dat gecertificeerd op de markt aanwezig is. Daarbij moeten de architecten goed geïnformeerd worden over de beslissingen die de groothandel maakt. Aangezien per periode wordt afgesproken welke percentages van welke houtsoort voor die periode gelden, kan bijvoorbeeld op een website worden aangegeven welke houtsoorten gecertificeerd te verkrijgen zijn. Nadeel van deze oplossing is dat de consument nu niet meer weet of het gekochte hout al dan niet gecertificeerd is.

Box 1 rekenvoorbeeld meerprijs

Stel, een groothandel koopt per maand 100 m³ meranti in. Met alle groothandelsbedrijven is afgesproken om van al het hout 5% gecertificeerd in te kopen. Dus dan koopt de groothandel 95 m³ gewone meranti en 5 m³ gecertificeerde. De prijs voor het oncertificeerde meranti is 800 per m³, terwijl gecertificeerde 850 per m³ kost. De totale inkoopsprijs is dan 76.000 (95 x 800) + 4.250 (5 x 850) = 80.250. Per m³ is de prijs dan 802,50. De toeslag voor meranti is dan 2,50 per m³, ongeacht de totale hoeveelheid hout die men inkoopt. Voor een kleine groothandel maar ook voor de grotere groothandelsbedrijven is de meerprijs voor meranti dus gelijk.

Mogelijkheden voor vervolgonderzoek

Het zou wenselijk zijn om op het niveau van producenten van hout in de oorspronglanden zelf te onderzoeken wat voor hen de grootste problemen zijn met betrekking tot het overgaan op duurzaam bosbeheer. Daarnaast zou een kwantitatieve analyse in het marktkanaal uitgevoerd kunnen worden. Uit dit onderzoek is gebleken welke aspecten belangrijk gevonden worden door de vijftien geïnterviewden in de provincie Groningen. Een vervolgonderzoek onder een representatief aantal respondenten in geheel Nederland, zou beter generaliseerbare resultaten moeten kunnen opleveren

Inhoudsopgave

Voorwoord	3
Conclusies en aanbevelingen	5
CONCLUSIES.....	5
AANBEVELINGEN	6
<i>Besluitvorming</i>	6
<i>Het houtkanaal</i>	7
Inhoudsopgave.....	9
Hoofdstuk 1 Inleiding	11
§ 1.1 ACHTERGROND	11
§ 1.2 PROBLEEMSTELLING	12
§ 1.3 DEEL A BESLUITVORMING CERTIFICERING	12
§ 1.4 DEEL B HET HOUTKANAAL.....	14
§ 1.5 OPBOUW RAPPORT	15
Hoofdstuk 2 Ontwikkelingen in bosareaal en houthandel.....	17
§ 2.1 INLEIDING	17
§ 2.2 WERELDBOSAREAAL.....	17
§ 2.2.1 <i>Ontwikkelingen in bosareaal</i>	18
§ 2.2.2 <i>De functie van bossen</i>	19
§ 2.2.3 <i>Maatregelen tegen ontbossing</i>	19
§ 2.3 HOUTHANDEL IN CIJFERS	21
§ 2.3.1 <i>Herkomst van de wereldproductie hout</i>	21
§ 2.3.2 <i>Herkomst van geïmporteerd hout op de Nederlandse markt</i>	21
§ 2.3.3 <i>Houtproducten</i>	22
§ 2.3.4 <i>Tropisch hout</i>	23
§ 2.3.5 <i>Gecertificeerd hout</i>	25
Hoofdstuk 3 Besluitvormingsproces	27
§ 3.1 INLEIDING	27
§ 3.2 HET SPELERSVELD CERTIFICERING	27
§ 3.2.1 <i>Doelstelling 2000 niet gehaald</i>	27
§ 3.2.2 <i>Interviews</i>	28
§ 3.2.3 <i>De actoren</i>	29
§ 3.2 BESLUITVORMING	33
§ 3.2.1 <i>Nieuwe beleidslijnen</i>	33
§ 3.2.2 <i>Besluitvormingsproces</i>	34
§ 3.3 KRACHTENVELDANALYSE.....	37

§ 3.3.1 Verklaring van de scores	39
Hoofdstuk 4 Multi Criteria Decison Analyse	43
§ 4.1 INLEIDING	43
§ 4.2 DE MCDA	43
§ 4.2.1 Toepassing MCDA.....	43
§ 4.3 RESULTATEN.....	44
§ 4.4 STAP 7 VERKLARING VERSCHILLEN	49
§ 4.4.1 Verschillen prestaties per criterium.....	49
§ 4.4.2 De rangorde van de criteria	51
§ 4.4.3 Tot slot.....	52
Hoofdstuk 5 De Houtmarkt	55
§ 5.1 HET MARKTKANAAL	55
§ 5.1.1 Analyse marktkanaal	56
§ 5.1.2 Vertrouwen, satisfactie en equity in relaties.....	58
§ 5.2 DE HOUTMARKT	59
§ 5.2.1 De partijen in de houtmarkt.....	60
§ 5.2.1 De beïnvloedende partijen.....	64
§ 5.3 Het onderzoek: interviews met de schakels.....	65
§ 5.3.1 Respons.....	66
Hoofdstuk 6 De schakels	69
§ 6.1 DE AANNEMERS	69
§ 6.2 GROOTHANDEL	74
§ 6.3 TIMMERFABRIEKEN.....	80
Hoofdstuk 7 Samenvatting	87
§ 7.1 HET BESLUITVORMINGSPROCES	87
§ 7.2 HET HOUTKANAAL	88
Referenties	91
Begrippenlijst	95
Bijlage I Berekeningen MCDA analyse.....	97
BEREKENINGEN DATA EXPERT 1.....	97
BEREKENINGEN DATA EXPERT 2.....	100

Hoofdstuk 1 Inleiding

Het bosareaal in de ontwikkelingslanden daalde in de periode 1990-1995 met bijna 14 miljoen ha, terwijl het bosareaal in de ontwikkelde landen met bijna 2 miljoen ha toenam. Een instrument om het bosareaal in stand te houden is certificering van duurzaam bosbeheer (zie § 1.1). De internationale en nationale certificering van bosbeheer ontwikkelde zich veel langzamer dan gehoopt (§ 1.2). Het stimuleren van het aanbod van gecertificeerd hout in Nederland wordt belemmerd door onenigheid over de wijze waarop het certificeren dient plaats te vinden (§ 1.3). Het stimuleren van gecertificeerd hout kan alleen op vrijwillige basis. De bouw gebruikt 80% van al het hout en deze sector zal dus betrokken moeten worden bij de stimulering van gecertificeerd hout (§ 1.4).

§ 1.1 Achtergrond

Bos vormt met bijna 25% één van de belangrijkste bodembedekkers van het landoppervlak. In totaal is de aarde bedekt met 3,2 miljard ha bos. Het aantal ha bos is echter hard aan het krimpen. Tussen 1990 en 1995 nam het wereldbosareaal met ruim 11 miljoen ha per jaar af (dit is ruim drie keer de landoppervlakte van Nederland). Het bosareaal in de ontwikkelingslanden daalde in deze periode met bijna 14 miljoen ha, terwijl het bosareaal in de ontwikkelde landen met bijna 2 miljoen ha toenam. De ontbossingsproblematiek in de ontwikkelingslanden wordt veroorzaakt door de toenemende uitbreiding van de landbouw gericht op de eigen of lokale voedselvoorziening en de degradatie van bossen door de commerciële houtoogst en brandhoutwinning.

Nederland is een belangrijk importeur van hout en houtproducten. In waarde uitgedrukt was Nederland met een invoer van \$5,15 miljard in 1995 na de VS, Japan, Duitsland, Italië, Frankrijk en het VK de grootste houtimporteur in de wereld. Door het verbruik en verhandelen van hout is Nederland dus ook verantwoordelijk voor ontbossing. Bovendien kan het Nederlandse houtmarktkanaal invloed uitoefenen op de houtproducenten in de oorspronglanden.

Mondiaal gezien groeit het inzicht dat de ontbossing moet worden tegengegaan, omdat anders de mogelijkheden voor toekomstige exploitatie in gevaar komen en omdat de functies van het bos op sociaal-cultureel gebied steeds meer onderkend worden. Een deel van de lokale bevolking wordt reeds betrokken bij zaken als natuurbeheer, milieubescherming, grondwaterbeheersing en recreatie.

Deze ontwikkelingen hebben ertoe geleid dat steeds grotere bosarealen een beschermde status krijgen of op een andere wijze worden beheerd. Bij deze wijze van bosbeheer streeft men naar een meer duurzame exploitatie van het bos. Bij de aanpak van duurzaam bosbeheer beschouwt men bossen als ecologische systemen die waarde hebben voor milieu en het welzijn voor toekomstige generaties.

In grote lijnen kan de exploitatie van het bos op twee manieren worden verbeterd: door het vervangen van ontboste gebieden door nieuw aangeplante gebieden en door het in stand houden van het huidige bosareaal. Een belangrijk instrument bij de tweede methode is het toetsen van bosbeheer aan regels voor duurzaam bosbeheer. Voldoet het bosbeheer, dan kan een certificaat voor duurzaam bosbeheer worden afgegeven. Gezaghebbend voor het opstellen van regels voor duurzaam bosbeheer is de Internationale Tropisch Hout Organisatie (ITHO). Zij brengt landen tezamen die tropisch hout produceren en afnemen. Haar doel is informatie uit te wisselen en beleid te ontwikkelen rondom alle aspecten van tropisch hout. In dit kader werd in 1994 de ITHO 2000-doelstelling afgesproken. Alle belangrijke producerende en afnemende landen van hout spraken af om in het jaar 2000 alleen tropisch hout afkomstig uit duurzaam beheerde bossen te verhandelen. Nederland nam deze Doelstelling 2000 ook aan, en voegde

hier aan toe dat behalve al het tropische hardhout, ook alle verhandelde zachthout aan Nederlandse minimumeisen moest voldoen.

Het Centrum voor Ontwikkelingssamenwerking (COS) Groningen

Het COS probeert met haar werk een bijdrage te leveren aan de duurzame ontwikkeling van de ontwikkelingslanden. Zij ziet de ontbossingproblematiek als een bedreiging voor de ontwikkeling van deze landen en heeft daarom de Wetenschapswinkel Economie benaderd om te onderzoeken of er in Groningen en Nederland mogelijkheden zijn voor het leveren van een bijdrage aan het tegengaan van ontbossing.

§ 1.2 Probleemstelling

De internationale certificering van bosbeheer ontwikkelde zich langzamer dan gehoopt. In Nederland was in 2000 nog maar slechts 4% van het verhandelde hout duurzaam geproduceerd en tijdens het schrijven van dit rapport nog maar 7% (Robles, 2002). Het vergroten van het marktaandeel van gecertificeerd hout wordt belemmerd doordat:

- Er een meningsverschil bestaat tussen en in landen en organisaties over wat nu precies 'duurzaam geproduceerd' hout is. Voor ieder bostype gelden bovendien verschillende standaards, regels en beheermethodieken. Daarom is het internationaal gezien moeilijk om een certificatiesysteem te ontwerpen dat eenduidig en algemeen geldend is. Maar zelfs nationaal heerst er onenigheid over de wijze en basis waarop het certificeren, de beoordelingsstructuur, dient te gebeuren tussen de partijen die betrokken zijn bij duurzaam bosbeheer en de handel in gecertificeerd hout. Deze discussie vertraagt de besluitvorming en veroorzaakt onzekerheid op de houtmarkt en zal eerst moeten worden opgelost, voordat de partijen in het marktkanaal er van kunnen worden overtuigd om mee te werken aan het op de markt brengen van gecertificeerd hout.
- De Wereldhandelsorganisatie verbiedt overheden om de internationale handel te belemmeren op basis van productiemethoden. Hierdoor kan de Nederlandse overheid een bedrijf niet verplichten om alleen hout te verhandelen dat voldoet aan de minimumeisen van de Nederlandse overheid. Het aanbieden van gecertificeerd hout kan dus alleen op basis van vrijwilligheid plaatsvinden.

De vraag doet zich voor hoe het aandeel van gecertificeerd hout op de Nederlandse markt vergroot kan worden. Om deze vraag te beantwoorden is het onderzoek gesplitst in twee delen: deel A richt zich op het besluitvormingsproces rondom certificering in Nederland en deel B op de partijen in het houtmarktkanaal. Het eerste deel van het onderzoek is uitgevoerd door de sociologiestudent Auke Jan Martens en het tweede deel door de bedrijfskundestudent Paul van der Laan. Beide studeerden aan de Rijksuniversiteit Groningen.

§ 1.3 Deel A Besluitvorming certificering

Achtergrond

In 2001, stelde de Nederlandse overheid de doelstelling 2000 naar beneden bij. Het streven werd nu dat in 2005, 25% van het verhandelde hout moest voldoen aan de minimumeisen van Nederlandse overheid. In een poging deze intenties zo spoedig mogelijk werkelijkheid te laten worden, kwamen de ministeries van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieu (VROM) en Landbouw, Natuur en Visserij (LNV) in 2002 met enkele nieuwe beleidslijnen, waarin werd voorgesteld om een nieuwe nationale beoordelingsrichtlijn voor duurzaam geproduceerd hout te ontwerpen, die binnen een nieuwe structuur moest worden toegepast.

VROM werkte deze beide punten verder uit in samenwerking met de houtsector en non - gouvernementele organisatie (ngo's). Echter in de loop van 2002 ontstond een impasse in het besluitvormingsproces.

Onderzoeksopzet en methode

In deel A wordt de onderzoeksvraag geanalyseerd:

Hoe is de impasse in de besluitvorming rondom de certificering van duurzaam geproduceerd hout ontstaan en hoe kan besluitvorming worden bevorderd?

met de volgende deelvragen:

1. Wat zijn de centrale 'issues' in het besluitvormingsproces?
2. Welke 'issues' verdienen een nadere analyse?
3. Hoe is het politiek-maatschappelijk krachtenveld verdeeld?
4. Wat zijn de oorzaken de impasse?
5. Welke aanbevelingen kunnen worden gedaan ter bevordering van de besluitvorming?

ad 1. Essentiële stappen in een besluitvormingsanalyse zijn het in kaart brengen en onderzoeken van de meest controversiële punten in het besluitvormingsproces. Deze punten worden ook wel 'issues' genoemd (Stokman *et al.*, 2000). De beslissingen van de 'stakeholders' over de meest controversiële punten, bepalen de hoofdlijnen van de gekozen oplossing. Een belangrijke voorwaarde bij het bepalen van de 'issues' is dat in ieder geval de meest extreme standpunten op een 'issue' worden gespecificeerd. Dit maakt een 'issue' tot een continuüm (een eendimensionale lijn), waarop 'stakeholders' een positie kunnen innemen. De gekozen positie geeft weer welk standpunt een 'stakeholder' inneemt met betrekking tot het 'issue'. Het is ook mogelijk een positie in te nemen tussen de meest extreme standpunten in. De verschillende standpunten geven aan dat er weliswaar meerdere posities zijn, maar vaak ook mogelijkheden tot een compromis.

ad 2. Om er achter te komen welke 'issues', oftewel geschilpunten nu werkelijk een rol spelen bij de certificering van duurzaam hout zijn een aantal interviews gehouden met experts, die de verschillende partijen vertegenwoordigen die betrokken zijn bij de besluitvorming.

ad 3. Om inzicht te krijgen in de verhouding van de politiek-maatschappelijke krachten rond het geschilpunt is een krachtenveldanalyse uitgevoerd. Hiertoe is met behulp van experts geanalyseerd welke 'stakeholders' bij het geschilpunt betrokken zijn en wat hun belangen hierbij zijn. Eén van de experts heeft een inschatting gemaakt over de macht, de standpunten en de belangen van de betrokken partijen.

ad 4. Met behulp van een multi criteria decision analyse (MCDA analyse) is inzicht verkregen in de oorzaken van het 'issue', door de verwachte 'prestaties' van alternatieve beleidsopties ten opzichte van elkaar te analyseren. Hierbij is gebruik gemaakt van criteria, om de alternatieven op de meest essentiële punten van elkaar te kunnen onderscheiden. Meer inzicht in het beste alternatief kan dienen ter bevordering van het besluitvormingsproces. In dit onderzoek is duidelijk geworden dat onduidelijkheid over de prestaties van twee alternatieve beleidsopties de besluitvorming vertraagt.

Beperking

De analyses zijn uitgevoerd op basis van de informatie die op dat moment bekend was. De laatste informatie omtrent de besluitvorming die in het onderzoek werd toegelaten dateert van 18 juli 2002.

§ 1.4 Deel B Het houtkanaal

Achtergrond

Dit deel van het onderzoek richt zich op de mogelijkheden om vanuit Nederland, in het bijzonder Groningen, duurzaam bosbeheer te stimuleren. In de bouw wordt 80 % van alle hout gebruikt. Het houtgebruik is dan ook sterk afhankelijk van de activiteiten in de bouwsector (CBI, 2001, p. 6). Vandaar dat doel is:

Het in kaart brengen van de mogelijkheden in het bouwsegment om het marktaandeel van gecertificeerd hout te vergroten.

Onderzocht zijn de mogelijkheden en de bereidheid in de houtsector zelf zijn om meer gecertificeerd hout te leveren. Men kan drie segmenten onderscheiden die hout betrekken van de houtsector: de bouw, de doe-het-zelf branche en overig. De doe-het-zelf markt is goed voor circa 10% van alle houtverkoop. De meeste grote ketens in dit segment zijn al ver gevorderd met het aanbieden van gecertificeerd hout (Richert en Wakker, 2002; WNF, 2002). Het segment 'overig' bestaat uit een aantal kleinere segmenten, waaronder bijvoorbeeld de tuinmeubelindustrie. Bepalend voor de materiaal- en houtkeuze zijn de ontwerpers van het bouwbestek. Dit zijn architecten, bouwconsulenten, gemeentelijke woningbouwverenigingen en de bouwondernemingen.

De marktpartijen van hout spelen bij de certificeringdiscussie een belangrijke rol. Zij zijn immers degenen die in Nederland het aanbod van gecertificeerd hout bepalen. Het doel van dit onderzoek is dan ook om het COS te informeren over de manier waarop de partijen in het marktkanaal van hout (in de provincie Groningen) gestimuleerd kunnen worden om meer gecertificeerd hout te verhandelen en te gebruiken. Begonnen wordt met het beschrijven van de schakels in de handelsketen. Niet in alle situaties is de keten van gelijke samenstelling en het traject verloopt niet in alle situaties langs alle schakels. Een buitenlandse exporteur verkoopt het hout aan een importeur of aan een houthandelaar. Deze verkopen het hout aan timmerfabrieken en aan de bouwsector. De timmerfabrieken leveren op hun beurt de half- of eindfabrikaten aan doe-het-zelfzaken, de meubelindustrie, enz. Via deze schakels belandt het product uiteindelijk in handen van de consument. Ook de bouwsector levert rechtstreeks aan de consument.

Onderzoeksopzet en methode

De vraagstelling voor dit deel van het onderzoek is:

Hoe kan het aandeel van gecertificeerd hout in de bouw vergroot worden?

Deze is uitgesplitst in:

1. Hoe ziet het marktkanaal van hout eruit?
2. Waar in het marktkanaal worden de beslissingen met betrekking tot het overgaan op gecertificeerd hout genomen?
3. Wat zijn de motieven van de schakels daarbij?
4. Wat is de invloed van partijen buiten het marktkanaal op dat proces?
5. Hoe kunnen in dit beslissingsproces belemmeringen om op gecertificeerd hout over te gaan worden weggenomen danwel prikkels worden ingebouwd om wel over te gaan?

ad 1. Een marktkanaal bestaat uit een aantal onafhankelijke organisaties die betrokken zijn bij het voor consumptie beschikbaar maken van producten of diensten.

ad 2. Het is relevant om te weten waar in het marktkanaal de partijen zitten die beslissen over het gebruik van gecertificeerd hout. Mogelijk zijn er partijen in het kanaal die er belang bij hebben om bepaalde ontwikkelingen tegen te gaan of te stimuleren. De uitkomst van deze deelvraag is gebruikt om een aantal schakels te selecteren voor een diepere analyse van het probleem.

ad 3. De partijen die al dan niet over kunnen en willen gaan op gecertificeerd hout zullen daar verschillende motieven voor hebben. Deze motieven kunnen vanuit de aanbodzijde, vraagzijde en vanuit deze schakel zelf komen. Vanuit de aanbodzijde bestaan er tussen iedere schakel en zijn leverancier relaties die invloed hebben op de acceptatie van gecertificeerd hout. Vanuit lagere schakels (vraagzijde) in het marktkanaal komt de vraag naar hout en met deze vraag komen er ook eisen met betrekking tot bepaalde services. Ook is het van belang om te onderzoeken wat de invloed van de hogere prijs van gecertificeerd hout is. Deze analyse geeft inzicht in de redenen voor het lage marktaandeel van gecertificeerd hout.

ad 4: Naast de schakels in het marktkanaal zijn er ook externe partijen die indirect invloed uitoefenen op beslissingen in het marktkanaal. Hierbij valt te denken aan de politiek, architecten, milieuorganisaties en de certificerende organisaties. Het is belangrijk om te weten of deze partijen invloed uitoefenen op de beslissing om al dan niet gecertificeerd hout te gebruiken.

ad 5: Na de analyse van de mogelijke belemmeringen voor het overgaan op gecertificeerd hout is onderzocht welke maatregelen er genomen kunnen worden om deze belemmeringen tegen te gaan. Uit de voorgaande deelvragen is gebleken waar de problemen met betrekking tot de verspreiding van gecertificeerd hout zich voordoen. Door het beantwoorden van deze deelvraag kunnen middelen en methoden worden aangedragen om de mogelijke belemmeringen op te lossen.

Beperkingen

Het onderzoek is verricht onder leden van het marktkanaal in de provincie Groningen, aangezien de bouw een sector is die regionaal georiënteerd is (Jacobs e.a., 1992). Dit betekent dat zaken vooral met partners uit de directe omgeving gedaan worden. Voor de resultaten van dit onderzoek betekent dit dat niet met zekerheid kan worden vastgesteld of ze ook buiten Groningen gelden.

De belangrijkste beperking van dit onderzoek is dat er niet geanalyseerd is hoe de producenten van hout tegenover duurzaam bosbeheer staan. Zijn de belemmeringen voor hen ook afkomstig uit de lage vraag of spelen er andere beperkingen een rol?

§ 1.5 Opbouw rapport

In hoofdstuk 2 wordt achtergrondinformatie gegeven over de problematiek van ontbossing, waarin eerst informatie wordt gegeven over het belang van het bos in de wereld, en vervolgens over de handel in hout.

Hoofdstuk 3 en 4 vormen de hoofdstukken over de besluitvorming rondom certificering. Hoofdstuk 3 beschrijft met name het besluitvormingsproces, de ‘issues’ waar het om gaat, de actoren die hierin een rol spelen en hun belangen en macht rondom certificeringproblematiek. In hoofdstuk 4 wordt het ‘issue’ met behulp van de MCDA verder geanalyseerd.

De hoofdstukken 5 en 6 gaan dieper in op de houtmarkt. In hoofdstuk 5 wordt een theoretische onderbouwing gegeven van de analyse van het houtkanaal, om in de tweede sectie van dit hoofdstuk het functioneren van het marktkanaal van hout te kunnen beschrijven. In hoofdstuk 6 wordt de uitkomst van het onderzoek onder de aannemers, groothandelsbedrijven en timmerfabrieken geanalyseerd.

Hoofdstuk 2 Ontwikkelingen in bosareaal en hout-handel

§ 2.1 Inleiding

De belangrijkste oorzaken van ontbossing in de ontwikkelingslanden is de toenemende expansie van landbouw, de commerciële houtoogst en de brandhoutwinning (§ 2.2.1). Deze ontwikkeling is zorgwekkend omdat het bos essentiële functies vervult (§ 2.2.2). Vandaar dat de belangrijke producerende en afnemende landen van hout met elkaar afspraken om in het jaar 2000 nog slechts tropisch hout te verhandelen dat afkomstig is uit duurzaam beheerde bossen. Gecertificeerd hout is door het duurzame bosbeheer en het volgen van het hout, de zogenaamde “Chain of Custody”, echter duurder dan ongecertificeerd hout (§ 2.2.3).

Van de wereldproductie hout wordt het grootste gedeelte gebruikt als brandhout en de rest als industrieel hout (§ 2.3). Een kwart van dit industrieel hout is afkomstig uit ontwikkelingslanden. Van alle Nederlandse import komt ongeveer 22% uit ontwikkelingslanden (§ 2.3.2). Ten opzichte van de productie exporteert Nederland een relatief groot aantal kubieke meters hout. Nederland importeert dus hout, dat vervolgens met of zonder bewerking wordt geëxporteerd (§ 2.3.3). De afgelopen jaren is een duidelijke trend waar te nemen van rondhout richting gezaagd hout. Er wordt steeds meer hout geïmporteerd dat al een bewerking heeft ondergaan; deze trend valt ook bij tropisch hout waar te nemen (§ 2.3.4). In 2002 voldeed slechts 7% van het in Nederland verhandelde hout aan de minimumeisen van de Nederlandse overheid om in aanmerking te komen voor een certificaat (§ 2.3.5).

§ 2.2 Wereldbosareaal

Het bos vormt met bijna 25% één van de belangrijkste bodembedekkers van het landoppervlak. In totaal gaat het om 3,2 miljard ha. Ter vergelijking, dit is ruim duizend keer het landoppervlak van Nederland. Zoals blijkt uit tabel 2.1 is het bos ongelijk verdeeld over landen. Opvallend is dat ontwikkelingslanden hierin nog steeds het grootste aandeel hebben, namelijk 55%. Het meeste bos bevindt zich in Rusland, Brazilië, Canada, USA en China. Het zijn verder uitsluitend tropische landen waarvan het aandeel bos per ha landoppervlakte erg groot is, zoals tabel 2.2 laat zien.

Tabel 2.1 bosareaal verdeling

Top 5 Belangrijkste landen		
	x mln ha	% van wereld
Russ. Fed.	764,0	22,00
Brazilië	551,0	16,00
Canada	245,0	7,00
USA	213,0	6,00
China	133,0	4,00
Nederland	0,3	0,01
Wereld	3454,0	100,00

Tabel 2.2 bos per landoppervlak

Top 5 Meeste bos per landoppervlak	
	%
Guyana	94
Suriname	94
Frans Guyana	91
Belize	86
Salomons eil.	85
Nederland	10
Wereld	25

Bron: Dielen en Eppinga (2001).

Van al het bos in de wereld is een groot gedeelte tropisch regenwoud. Dit regenwoud beslaat 7% van het totale landoppervlak van de wereld en 28% van al het bos. De tropische regenwouden liggen rondom de evenaar. De grootste regenwouden zijn te vinden in Zuid Amerika in Brazilië, Colombia en Peru. Verder in Afrika, o.a. in: Kameroen, Kongo, Kongo Brazzaville en Gabon. In Noord-Australië en in Zuidoost Azië: Maleisië, Laos en Indonesië.

§ 2.2.1 Ontwikkelingen in bosareaal

Volgens de FAO (1999) is het wereldbosareaal tussen 1990 en 1995 met ruim 11 miljoen ha per jaar afgenomen. Dit is ruim drie keer de oppervlakte van Nederland. Opvallend is het verschil tussen ontwikkelde en ontwikkelingslanden. Het bosareaal in de ontwikkelingslanden is in de periode 1990-1995 dramatische gedaald met bijna 14 miljoen ha terwijl het bosareaal in de ontwikkelde landen met bijna 2 miljoen ha toenam. De landen waar het bosareaal het meest terugliep waren Brazilië, Indonesië, Kongo, Mexico en Venezuela.

Ontbossing in ontwikkelingslanden

De belangrijkste oorzaken van ontbossing in de ontwikkelingslanden zijn volgens de FAO, de toenemende expansie van landbouw gericht op eigen of lokale voedselvoorziening en de degradatie van bossen door de commerciële houtoogst en brandhoutwinning (FAO, 1999). Voor het tropisch regenwoud liggen de oorzaken van ontbossing in het verlengde hiervan. Volgens Van Soest (1998, p.38) liggen deze uiteindelijk in het bestaan van zogenaamde 'externaliteiten' en een te korte tijdshorizon.

Externaliteiten ontstaan wanneer een handeling van een economische agent de welvaart of het welzijn van derden beïnvloedt, zonder dat daar enigerlei compensatie tegenover staat. Een aantal functies van het regenwoud is niet direct van waarde voor hen die actief zijn in het bos, maar wel voor derden. Wat betreft de lengte van de tijdshorizon speelt het investeringskarakter van duurzame exploitatie een belangrijke rol. Duurzaamheid vereist meestal dat de huidige intensiteit van landgebruik laag wordt gehouden om het regeneratievermogen van het bos niet aan te tasten. Dit betekent dat wanneer de gebruiker van het bos er onvoldoende zeker van is dat hijzelf de vruchten van een dergelijke investering kan plukken, de kans gering is dat hij zal overgaan tot duurzame exploitatie. Over het algemeen kan worden gesteld dat de (kleinschalige) landbouwsector de belangrijkste veroorzaker van ontbossing is. De bosbouwsector veroorzaakt vooral bosdegradatie.

Herbebossing in ontwikkelde landen

Toenemende aandacht voor de niet-houtproducerende functie van het bos heeft er toe geleid dat steeds meer bosarealen een beschermde status krijgen of op een andere (multifunctionele) wijze worden beheerd. Deze ontwikkeling heeft ook tot een verhoogde aandacht voor houtplantages als houtleverancier geleid. Tussen 1980 en 1990 verdubbelde dit areaal. De verwachting is dat dit areaal alleen maar verder is toegenomen. Recente gegevens ontbreken echter op dit moment. Een groot deel van deze houtplantages (75%) ligt in de ontwikkelde landen. Door de overproductie van landbouwgewassen komen minder rendabele landbouwgronden braak te liggen. Deze ontwikkeling biedt mogelijkheden voor herbebossing.

Recente cijfers (FAO, 2000) laten zien dat de toename van bos in de ontwikkelde landen zich ook in de jaren 1995-2000 heeft voorgedaan. De grootste bostoename vond plaats in de Verenigde Staten, Oezbekistan, Kazakstan, Canada en Frankrijk. Bovendien geven deze cijfers aan dat de houtgroei in deze landen maar liefst 2,5 miljard m³ bedroeg. Daarvan werd 1,2 miljard m³ geoogst en werd ruim 435 miljoen m³ aan de houtvoorraad in het bos toegevoegd. Daarmee kappen de ontwikkelde landen gemiddeld 53% van hun netto bijgroei. In Noord-Amerika ligt dit percentage op bijna 79%, in Europa op 59% en in de voormalige USSR op slechts 17%.

§ 2.2.2 De functie van bossen

De ontbossing van tropische regenwouden is zorgwekkend vanwege de belangrijke functies die zij leveren (Van Soest (1998, p. 20-22):

- De leefbaarheidfunctie: tropische bossen zijn de leefomgeving van mensen en flora en fauna. Bossen maken deel uit van hun economische, sociale en culturele leven. 300 miljoen mensen zijn voor hun dagelijkse behoeften direct afhankelijk van de bossen. Tropische regenwouden worden beschouwd als de rijkste natuurgebieden van de wereld; de schatting is dat er wel 30 miljoen verschillende soorten planten en dieren ‘wonen’. Dit is meer dan de helft van alle soorten die bekend zijn op aarde (NCIUCN, 2002).
- De regulerende functie: het tropisch regenwoud heeft een regulerende functie voor zowel het regionale als het mondiale klimaat. Op mondiaal niveau reguleert het regenwoud broeikasgassen als CO₂, CH₄ en N₂O. Op regionaal niveau reduceert het regenwoud de variabiliteit in temperatuur. (NCIUCN, 2002).
- De productiefunctie: tropische regenwouden vervullen de functie van het produceren van tropisch hardhout. Dit hout wordt gebruikt als brandhout en als industrieel hout. Het brandhout wordt vooral regionaal gebruikt, terwijl het industrieel hout grotendeels voor buitenlands gebruik is. Naast het produceren van hout produceert het regenwoud ook niet-hout producten zoals vruchten, bamboe en latex.

§ 2.2.3 Maatregelen tegen ontbossing

Aangezien bossen belangrijke functies vervullen is het tegengaan van ontbossing noodzakelijk. Nederland is een afnemer van tropisch hardhout en kan dus invloed uitoefenen op de bosbouwsector in de producerende landen¹. Bosdegradatie van het tropisch regenwoud kan op een aantal manieren door middel van een andere exploitatie worden tegengegaan. Globaal kan onderscheid gemaakt worden tussen het beperken van de handel in tropisch hout en het verbeteren van de exploitatiemethode van het tropisch regenwoud. Gezien het feit dat de economische ontwikkeling van ontwikkelingslanden gestimuleerd kan worden door houtexport verdienen de middelen die onder het tweede instrument vallen een nadere toelichting. Er zijn twee invalshoeken om het exploiteren van het tropisch bos te verbeteren: door nieuwe aanplant op ontboste gebieden en door een beter beheer van het bestaande areaal.

Bosplantages

Herbebossing krijgt o.a. vorm door monofunctionele bosplantages. In sommige landen zal de aanleg van bosplantages versneld toenemen door de stijgende vraag naar houtvezels. Bosplantages bestaan vaak uit aanplantingen van één of enkele snelgroeiende en weinig onderhoud vragende boomsoorten, zoals eucalyptus, pinus, populier, acacia, teak of gmelina. Deze bomen leveren een goede grondstof tegen lage kosten. Het totaaloppervlak aan plantages in ontwikkelingslanden verdubbelde in de periode 1980-1995 tot ongeveer 81 miljoen ha. Dit is 4,1% van het totale wereldbosareaal. In ontwikkelde landen bedraagt het totaal oppervlak bosplantages ongeveer 80-100 miljoen ha. Op grond van gesignaleerde intenties van houtproducenten is de verwachting dat plantages in de toekomst een steeds belangrijker rol gaan spelen in de houtvoorziening. Deze plantages zullen in toenemende mate de ontwikkeling van o.a. de pulp- en papierindustrie beïnvloeden.

¹ Het probleem van ontbossing ten gunste van landbouwgronden valt buiten dit onderzoek.

Duurzaam bosbeheer en certificering

Door de enorme behoefte aan landbouwgrond ten gunste van de voedselproductie voor de groeiende wereldbevolking, zal de uitbreiding van bosplantages op landbouwgronden niet onbeperkt mogelijk zijn. Ook het groeiend milieubewustzijn zet de bosbouwsector onder druk om het huidige bosareaal te behouden. Bij de aanpak van duurzaam bosbeheer worden bossen beschouwd als ecologische systemen die waarde hebben voor het milieu en het welzijn voor toekomstige generaties. Niet alleen wordt meer rekening gehouden met een efficiënte houtproductie, maar ook met andere maatschappelijk relevante functies van bossen, zoals natuurbeheer, milieubescherming, grondwaterbeheersing en recreatie. Lokale bevolkingsgroepen worden nadrukkelijk bij het beheer betrokken. Deze trend verandert de kijk op bossen en het bosgebruik ingrijpend. Overheden spelen hierbij een cruciale rol omdat ze als wet- en regelgever optreden, boscijneraar zijn of de bosconcessies verdelen. Sommige ontwikkelingslanden hebben ondersteuning nodig bij de wettelijke aanpassingen en de gevolgen daarvan. Mondiaal gezien vindt een intensivering plaats in de mechanisatie van het bosbeheer. Sinds kort wordt deze ontwikkeling steeds vaker gekoppeld aan pogingen om negatieve milieu-invloeden te beperken. De oogstschade kan door goed gestuurde oogstmethoden met 20% afnemen, terwijl het geogste volume hout met 30% kan toenemen (SBH, 1997, p. 10).

Gezaghebbend voor het opstellen van regels voor duurzaam bosbeheer is de Internationale Tropisch Hout Organisatie (ITHO)². In 1994 werd de zogenaamde ITHO 2000-doelstelling overeengekomen. Alle belangrijke producerende en afnemende landen van hout spraken af om in het jaar 2000 nog slechts tropisch hout te verhandelen dat afkomstig is uit duurzaam beheerde bossen. Door dergelijke internationaal geaccepteerde regels op te stellen voor duurzaam bosbeheer kan worden getoetst of het bosbeheer aan deze regels voldoet (Brockmann *et al.*, 1996, p. 9). Het proces van het opstellen van regels, de begeleiding, de controle en het na goedkeuring verstrekken van certificaten wordt *certificering* genoemd. De criteria waaraan certificering in Nederland moet voldoen zijn opgesteld door de overheid. Zo moet in de uitvoering van het bosbeheer op aantoonbare wijze en in voldoende mate aandacht worden besteed aan het waarborgen van de integriteit van de ecologische, sociaal-economische en sociaal-culturele functies. Verder dient de producent over een adequaat beheerssysteem te beschikken. De certificerende instantie moet onafhankelijk zijn en aan internationale richtlijnen ten aanzien van de organisatie en de gevolgde procedures voldoen. Verder dienen in de distributie de procedures voor het gescheiden houden van de houtstromen waterdicht en transparant te zijn.

Door goed bosbeheer en de producten hiervan van een certificaat te voorzien kunnen de schakels in het marktkanaal er zeker van zijn dat ze producten kopen die door duurzaam bosbeheer tot stand zijn gekomen. Wanneer daaraan is voldaan spreken we van gecertificeerd hout. Voor de producent betekent certificering een investering in de verwachting dat de markt de inspanningen met betrekking tot duurzaam bosbeheer zal honoreren. Gecertificeerd hout is door het duurzame bosbeheer duurder dan ongecertificeerd hout. Verder wordt de prijs verhoogd door de kosten die gemaakt worden voor het volgen van het hout in het marktkanaal, de zogenaamde "Chain of Custody" (COC). De per kubieke meter meerprijs voor gecertificeerd hout is afhankelijk van de houtsoort die men afneemt. De meerprijs voor bijvoorbeeld meranti is volgens een timmerfabrikant momenteel 50 terwijl deze eerder 200 was. Wanneer uitgegaan wordt van een inkoopsprijs voor meranti van ongeveer 900, dan betekent een meerprijs van 50 een verhoging van circa 5%.

Veel landen ontplooiden eigen initiatieven om tot een certificeringschema van duurzaam bosbeheer te komen. Daarbij streefde men soms naar het ontwerpen van een nationaal herkomst-

² zie verklarende lijst

certificaat voor consumenten, terwijl elders volop gesprekken werden gestart tussen belanghebbenden om tot een algemeen geaccepteerd certificatiesysteem te komen. Sommige landen gingen uit van een systeem op basis van de zogenaamde ISO-14001-methodiek, weer andere landen van het FSC-systeem of van de zogenaamde PAN of PEFC-methodiek.

§ 2.3 Houthandel in cijfers

In 1999 werd er in de wereld 3,2 miljard m³ hout geproduceerd. Van dat hout was 53% bestemd voor brandhout en 47%, oftewel 1,5 miljard m³, voor industriële verwerking.

§ 2.3.1 Herkomst van de wereldproductie hout

Van al het hout dat er voor industriële doeleinden wordt gebruikt is slechts 26% afkomstig uit ontwikkelingslanden. Aangezien in 1990-1995 14 miljoen ha. bosareaal in de ontwikkelingslanden is verdwenen, terwijl er in de ontwikkelde landen 2 miljoen ha. bos bij is gekomen, is dat opmerkelijk. In tabel 2.3 is de herkomst van het industrieel hout in de wereldproductie te zien.

Tabel 2.3 Land van herkomst industrieel hout in de wereldproductie

Land van herkomst	%
USA	28
Canada	12
Russische Federatie	6
EU	15
Rest ontwikkelde landen	13
Azië	15
Latijns Amerika	7
Afrika	3

Bron: Dielen en Eppinga (2001).

§ 2.3.2 Herkomst van geïmporteerd hout op de Nederlandse markt

Nederland importeerde in 1999 voor 1.676 miljoen aan hout. Daarmee was Nederland goed voor 8% van de totale houtimport in Europa (Eurostat 2000). Van deze import kwam 40% van buiten de EU en ongeveer de helft daarvan, 22% van het totaal, uit ontwikkelingslanden (CBI, 2001). Dit aandeel komt redelijk overeen met het gemiddelde in de wereld. In tabel 2.4 zijn de belangrijkste toeleveranciers van hout naar Nederland te zien.

Tabel 2.4 Herkomst van het door Nederland geïmporteerd hout in waarde (% , 1999)

Land	% van Nederlands import
België	14
Zweden	11
Duitsland	11
Finland	9
Maleisië	8
Frankrijk	6
Indonesië	5
Rusland	3
Canada	3

Bron: CBI (2001).

§ 2.3.3 Houtproducten

Er zijn drie categorieën houtproducten: rondhout, gezaagd hout en houten platen en de categorie overige houtproducten, waaronder bijvoorbeeld pulp en papier vallen.

Rondhout

Rondhout bestaat uit stammen of gedeelten van stammen die niet verder bewerkt zijn dan gesnoeid, gekort en eventueel ontschorst. Cijfers met betrekking tot de herkomst van het rondhout zijn te vinden in tabel 2.3. Al het geproduceerde hout is in eerste instantie namelijk rondhout. Cijfers omtrent rondhoutproductie, -verbruik, -import en -export zijn te vinden in tabel 2.5. Rondhout kan verder onderverdeeld worden naar waar het voor gebruikt gaat worden:

- zaag en fineerhout: gezaagd hout, fineer, triplex, profielverspanningshout en kisthout
- vezelhout: spaanplaten, vezelplaten en via het halffabrikaat pulp voor papier en karton
- ander rondhout: het rondhout dat ook als rondhout zijn eindbestemming krijgt, bijvoorbeeld voor heipalen

Tabel 2.5 Rondhout in cijfers (1999)

Rondhout	Nederland x mln. m ³	Wereld x mln. m ³	Nederland t.o.v. wereld (%)
Productie	0,9	1508,0	0,1
Import	0,4	100,6	0,4
Export	0,3	96,4	0,3
Verbruik	1,0	1510,0	0,1

Bron: Dielen en Eppinga (2001).

Uit de tabel blijkt dat Nederland niet zelfvoorzienend is in rondhout. In de vier behandelde stromen heeft Nederland een minimaal aandeel in de wereld. De import van rondhout is de afgelopen jaren gedaald van 496.000 m³ in 1998 naar 400.000 m³ in 2000. Ook de Nederlandse consumptie en de export van rondhout zijn gedaald. Dit duidt erop dat er steeds meer bewerkingen gedaan worden voordat het hout door Nederland geïmporteerd wordt. Deze trend is in de hele wereldhandel waar te nemen.

Gezaagd hout

Dit is massief hout met een dikte van minimaal 5 millimeter. Hieronder vallen balken, planken, dwarsliggers en gelamineerd hout. Gezaagd hout kan afkomstig zijn uit gematigde of tropische streken, en het kan bestaan uit loof- en naaldhout.

Tabel 2.6 Gezaagd hout in cijfers (1999)

Gezaagd hout	Nederland x mln. m ³	Wereld x mln. m ³	Nederland t.o.v. wereld (%)
Productie	0,4	434,0	0,1
Import	3,6	121,7	3,0
Export	0,4	119,2	0,3
Verbruik	3,6	437,0	0,8

Bron: Dielen en Eppinga (2001).

Ook bij gezaagd hout valt op dat Nederland niet zelfvoorzienend is. Men produceerde maar 10% van wat men verbruikt en exporteert. Van al het rondhoutverbruik in Nederland wordt ongeveer 40% gebruikt voor de productie van gezaagd hout. De import van gezaagd hout groeide van 3.528.000 m³ in 1998 naar 3.600.000 m³ in 2000. Dit onderschrijft de trend die al opgemerkt werd bij rondhout, namelijk dat er steeds meer bewerkingen gedaan worden in het land van herkomst.

Houten platen

Tot de houten platen behoren fineer, triplex, spaanplaat en vezelplaat. Fineer is een houten plaat met een dikte tot 5 millimeter. Triplex zijn houten platen die bestaan uit drie of meer op elkaar gelijkde fineerlagen. Spaanplaten bestaan uit kleine deeltjes die na vermenging met een bindmiddel tot platen zijn geperst; hieronder vallen ook OSB platen. Vezelplaten zijn houten platen vervaardigd uit samengeperste houtvezels; hieronder vallen hardboard, MDF en zachtboard.

Tabel 2.7 Houten platen in cijfers (1999)

Houten Platen	Nederland x mln. m ³	Wereld x mln. m ³	Nederland t.o.v. wereld (%)
Productie	0,1	158,0	0,0
Import	1,9	54,6	3,3
Export	0,3	51,7	0,5
Verbruik	1,6	161,0	1,0

Bron: Dielen en Eppinga (2001).

Ook bij de houten platen valt op dat Nederland niet zelfvoorzienend is. Men importeert een aanzienlijk deel uit andere landen. Van alle rondhout dat in Nederland verbruikt wordt gaat ca. 10% naar de productie van houten platen.

Overige houtproducten

Naast rondhout, gezaagd hout en houten platen wordt er ook nog houtpulp geproduceerd. Dit product dient als grondstof voor de productie van papier en karton. De laatste tijd wordt er steeds meer oud papier gebruikt voor de productie van papier en karton. Nederland produceert 100.000 ton pulp, verbruikt 800.000 ton en er wordt 1.100.000 ton geïmporteerd en 400.000 ton geëxporteerd. Met de handel in oud papier/karton profileert Nederland zich meer. Nederland behoort tot de belangrijkste importeurs met 1.300.000 ton. Ook bij de export is Nederland belangrijk met 1.700.000 ton. Er wordt in Nederland 2.100.000 ton verbruikt en 2.400.000 ton geproduceerd. De belangrijkste producent en verbruiker van papier en karton is de USA, dat ook bij de meeste andere houtproducten de grootste handelspartner is. Nederland verbruikt 4.200.000 ton papier en karton, maar produceert slechts 3.300.000 ton. Om het tekort aan te vullen importeert Nederland nog eens 3.500.000 ton; Nederland exporteert 2.600.000 ton.

§ 2.3.4 Tropisch hout

In de tabellen 2.8, 2.9 en 2.10 staan de productie, import, export en verbruik van tropisch rondhout, gezaagd tropisch hout en tropische houten platen in vergelijking met het totaal aan hout in Nederland. Houdt er rekening mee dat de cijfers voor tropisch hout ook al in de vorige tabellen zijn meegenomen.

Tabel 2.8 Tropisch rondhout in Nederland (2000)

Rondhout	Nederland x1000 m ³	% van totaal hout
Productie	0	0
Import	80	20
Export	2	0,1
Verbruik	78	8

Bron: ITTO (2001).

Het verbruik van tropisch rondhout is de afgelopen jaren verminderd, van 87.000 m³ in 1998 naar 78.000 m³ in 2000. Ook met betrekking tot de import is een daling waar te nemen, van 91.000 m³ in 1998 naar 80.000 m³ in 2000. Het onderdeel tropisch rondhout in het Nederlandse totaal is klein waar het de export betreft. Van het gezaagd hout is 20% van de import afkomstig uit tropische bossen. Van het totaal verbruik van rondhout is 8% tropisch. Hieronder valt, naast het gebruiken van palen voor onder andere waterbouwwerken, ook de productie van tropisch gezaagd hout en tropische houten platen

Tabel 2.9 Gezaagd tropisch hout in Nederland (2000)

Gezaagd hout	Nederland x 1000 m ³	% van totaal hout
Productie	35	10
Import	370	10
Export	60	15
Verbruik	345	10

Bron: ITTO (2001).

De productie van gezaagd tropisch hout is de afgelopen jaren afgenomen van 40.000 m³ in 1998 naar 35.000 m³ in 2000. Het verbruik van tropisch gezaagd hout is over deze jaren toegenomen, van 316.000 m³ naar 345.000 m³. De export is daarentegen gedaald met 22.000 m³. Door de groeiende vraag en de verminderde productie werd er in 2000 12.000 m³ meer geïmporteerd dan in 1998.

Tabel 2.10 Tropische houten platen in Nederland (2000)

Gezaagd hout	Nederland x 1000 m ³	% van totaal hout
Productie	22	96
Import	258	44
Export	42	65
Verbruik	238	43

Bron: ITTO (2001)

Met betrekking tot houten platen valt op dat een aanzienlijk deel van dat hout tropisch is. De import van tropische houten platen betreft 44% van alle houten platen. Bijna alle houten platen die in Nederland gefabriceerd worden zijn van tropisch hout gemaakt. Opvallend is dat Nederland ook veel tropische houten platen exporteert, namelijk 65 % van het totaal. Van alle houten platen die in Nederland verbruikt wordt is 43% gemaakt van hout dat uit tropische bossen afkomstig is.

§ 2.3.5 Gecertificeerd hout

Onder gecertificeerd hout wordt in dit onderzoek verstaan alle hout dat door de Nederlandse overheid erkend wordt als duurzaam geproduceerd. Dit is hout met een keurmerk afgegeven door FSC en/of Keurhout (zie § 3.2.2). In tabel 2.11 is het aandeel van FSC gecertificeerd hout te zien, deze tabel dient om een indicatie te geven van het aandeel gecertificeerd hout in verhouding met oncertificeerd hout.

Tabel 2.11 Gecertificeerd hout in Nederland (1999)

X 1000m ³	Gecertificeerd hout	Totaal hout	% gecertificeerd hout
Productie	223	1044	21,3
Import	117	9773	1,2
Export	8	1758	0,0
Verbruik	335	9059	3,7

Bron: Wakker *et al.* (2000); Bossenoverleg (2001).

Uit de tabel blijkt dat in 1999 gecertificeerd hout in Nederland een marktaandeel van ongeveer 4%. In 2002 was dit marktaandeel ongeveer 7% (Robles, 2002). De tabel, alhoewel niet recent, geeft een goed beeld van de verdeling van gecertificeerd hout over de productie, import, export en verbruik. Vanuit de import komt 117.000 m³ gecertificeerd hout op de Nederlandse markt, hiervan is 29.000 m³ tropisch en 78.000 m³ niet-tropisch (Bossenoverleg, 2001). Zelf produceert Nederland 223.000 m³ gecertificeerd hout. Van al het gecertificeerde hout wordt maar een klein deel geëxporteerd. Het meeste wordt voor de Nederlandse consumptie gebruikt. Het is noodzakelijk om een nuance aan te brengen in de cijfers omdat tijdens de interviews is gebleken dat er ook gecertificeerd hout verkocht wordt zonder een certificaat. Dit komt omdat de "Chain of Custody" verbroken kan worden door een schakel die hier niet bij aangesloten is.

Deel A De besluitvorming

Auke Jan Martens

Hoofdstuk 3 Besluitvormingsproces

§ 3.1 Inleiding

Bij het besluitvormingsproces rondom de certificering van duurzaam geproduceerd hout zijn een aantal partijen betrokken: de overheid, de houtproducent, de houtsector, de consument, certificerende instellingen en de milieu- en ontwikkelingsorganisaties (§ 3.2). De besluitvorming is in een impasse geraakt door onenigheid over het ontwerp van een nieuwe beoordelingsstructuur voor gecertificeerd hout (§ 3.2.2.). Het krachtenveld rondom het 'issue' is erg gepolariseerd. De effectieve macht van de 'stakeholders' die in dit besluit tegenover elkaar staan is hoog en in evenwicht, waardoor de kans op een compromis gering is (§ 3.3). Het belang van de houtsector is vooral financieel en haar macht is in principe groot, doordat zij degene is die met gecertificeerd hout moet gaan werken. De positie van de sector sluit redelijk bij die van de vakbonden, IUCN, Stichting Keurhout en de 'overige ministeries'. De positie van diverse ngo's wordt bepaald door te lobbyen voor de kwaliteit van duurzaam bosbeheer en is gericht op het vergroten van de betekenis van een eigen keurmerk, het FSC keurmerk. Hun macht ontleent de ngo's aan hun grote lobbycapaciteit en –middelen en aan hun publieke en publicitaire optreden. Deze wordt vergroot doordat VROM en LNV dezelfde voorkeur hebben. Dit heeft geleid tot een voorstel waarin de ministeries een belangrijke rol toekennen aan de Raad van Accreditatie, zodat het eerder door de overheid bepleitte en in feite tot dusverre gehanteerde poortwachtersmodel van Keurhout van tafel werd geveegd (§ 3.2.2).

§ 3.2 Het spelersveld certificering

In deze paragraaf wordt ingegaan op de oorzaken waardoor de Doelstelling 2000 niet is bereikt. Hiertoe worden de actoren beschreven die een centrale rol spelen in de certificeringproblematiek. De belangrijkste oorzaken zijn te verdelen in twee aspecten, namelijk het visieverschil tussen twee spelers over duurzaam bosbeheer en de problematiek op de houtmarkt.

§ 3.2.1 Doelstelling 2000 niet gehaald

In Nederland verscheen in 1991 het Regeringsstandpunt Tropisch Regenwoud (RTR, 1991). Daarin stelde het kabinet zich ten doel dat vanaf 31 december 1995 -of zoveel eerder als mogelijk- al het hout dat in de Nederlandse handel is, uit duurzaam bosbeheer afkomstig is. In 1994, nam Nederland de Doelstelling 2000 aan. Met deze doelstelling streefde de overheid ernaar dat in 2000 al het op de Nederlandse markt verhandelde hout gecertificeerd zou zijn volgens de minimumeisen duurzaam bosbeheer³. Dit gold zowel voor al het verhandelde tropische hardhout als zacht hout. Hout werd in Nederland verklaard tot 'duurzaam geproduceerd hout', wanneer het voldeed aan de minimumeisen van de Nederlandse overheid. Deze waren op basis van de zogenaamde Stortenbeker-adviezen in 1997 geformuleerd. Deze intenties van Nederland en ook de ITHO hebben tot op heden niet het gewenste effect gehad.

De internationale certificering van bosbeheer ontwikkelde zich langzamer dan gehoopt. Een probleem dat hierbij hier mogelijk een rol speelt is dat tussen landen verschil van mening bestaat over wat nu precies 'duurzaam geproduceerd' hout is. Voor ieder bos gelden andere standaards, regels en beheermethodieken. Daarom is het internationaal gezien moeilijk om een certificatiesysteem te ontwerpen dat eenduidig en algemeen geldend is.

In 2000 was nog maar slechts 4% van het verhandelde hout duurzaam geproduceerd. De overheid streeft ernaar om de intenties van de Doelstelling 2000 alsnog zo spoedig mogelijk werkelijkheid te laten worden. De overheid beseft dat het voorlopig onmogelijk is om

³zie begrippenlijst.

100% van het in Nederland verhandelde hout te laten voldoen aan de garanties van duurzaam bosbeheer⁴. In een poging de keuze voor gecertificeerd hout te stimuleren werd in 2000 door Groen Links een wetsvoorstel ingediend dat verplichte labelling beoogt. Het bedrijf dat het hout voor de eerste keer in de Nederlandse handel brengt zou volgens deze nieuwe wet verplicht zijn een label aan te brengen. Een groen label voor een houtproduct dat aantoonbaar duurzaam produceerde en rood label voor een houtproduct die niet aantoonbaar duurzaam produceerde (Vos, 2001). De uitvoering van deze wet vereiste heldere de regels voor certificering. De eerste kamer ging akkoord met voorstel in de zin dat gecertificeerd hout een groen label mag dragen.

§ 3.2.2 Interviews

Bij het besluitvormingsproces rondom de invoering van certificering van duurzaam geproduceerd hout zijn een aantal partijen betrokken. Dit zijn de overheid, de houtproducenten, de houtsector, de consumenten, certificerende en validerende instellingen en de milieu- en ontwikkelingsorganisaties. In deze paragraaf worden de partijen geïntroduceerd, terwijl in paragraaf 3.3 de belangen en de macht van deze partijen dieper worden geanalyseerd. Een groot deel van de informatie in dit hoofdstuk over het besluitvormingsproces en het krachtenveld en in het volgende hoofdstuk over de MCDA is afkomstig uit interviews met experts, omdat er weinig literatuur beschikbaar was over de problematiek rondom de Doelstelling 2000.

De volgende experts zijn benaderd:

Expert 1: P. van den Heuvel, Secretaris Product- en Milieuzaken VVNH, brancheorganisatie

Expert 2: C. J. Jepma, RuG, Voorzitter College van Deskundigen, Stichting Keurhout

Expert 3: P. Mc Kenzie, adviseur, Ecologisch adviesbureau FORM

Expert 4: E. Wakker, adviseur, Aid Environment, onderzoeksbureau rond natuur en natuurlijke hulpbronnen

Expert 5: S. Mulder, directrice FSC-Nederland, certificatie-instelling

Expert 6: F. van den Bercken, directie-jurist en projectleider, ministerie VROM

Expert 7: K. Bosdijk, directeur Stichting Keurhout, keurmerkverstreckende instantie

Expert 1 is gevraagd omdat hij vanuit de brancheorganisatie van de houtsector over veel kennis beschikt over problemen in de markt. Ook neemt VVNH deel aan de bovengenoemde discussie. Expert 2 beschikt vanuit zijn functies over veel kennis op wetenschappelijk, beleidsmatig en institutioneel niveau. Experts 3 en 4 beschikken over veel inhoudelijke kennis van duurzaam bosbeheer, doordat zij veel onderzoek doen in zowel Nederland als in de houtproducerende landen. Experts 5 en 7 zijn gevraagd omdat al in de beginfase van het onderzoek duidelijk was dat het visieverschil tussen Stichting Keurhout en FSC veel te maken had met de niet bereikte Doelstelling 2000. Expert 6 vertegenwoordigt in de bovengenoemde discussie de standpunten van VROM.

Hierna wordt bij het noemen van elke oorzaak regelmatig gerefereerd aan de expert die hierover een uitspraak heeft gedaan.

⁴ In 2001 is in het vierde Nationaal Milieubeleidsplan (NMP4) de doelstelling daarom omgezet in een nieuwe doelstelling. Hierbij wordt ernaar gestreefd dat in 2005 ten minste 25% van het geïmporteerde hout uit duurzaam beheerde bossen komt.

§ 3.2.3 De actoren

Houtproducent in het Noorden

Door de traditioneel zorgvuldige beheersomstandigheden in Scandinavische landen kan het bosbeheer in deze landen vaak slechts met kleine aanpassingen al aan de certificeringseis voldoen. Indien het uit gecertificeerde arealen in Scandinavië (en Canada) afkomstige hout ook als gecertificeerd in ons land op de markt zou komen, zou het percentage gecertificeerde hout (volgens ‘werkelijke’ eisen) in Nederland kunnen stijgen van 7 naar 80% (Mc Kenzie, Jepma). De belangrijkste reden voor de handelaren om desondanks niet of traag te handelen in het toepassen van certificatie in hun systemen is dat de markt en overheid nog steeds voor hen goedkoper, niet-gecertificeerd, hout toelaat.

De houtproducent in de tropen

De houtproducenten zijn meestal ook eigenaar van het bos. Houtproducenten kunnen een aantal redenen hebben om hun concessie⁵ niet te certificeren volgens de eisen van duurzaam bosbeheer. In de tropen geldt vaak dat houtproducenten moeite hebben te voldoen aan de (starre) certificeringseisen (Mc Kenzie). Ook werkt de binnenlandse politiek niet in alle gevallen mee aan het certificeringsproces. Ook hebben veel houtproducenten er moeite mee zich door het Westen te laten voorschrijven hoe zij hun bos duurzaam moeten laten certificeren.

Het uitblijven van een eenduidige vraag naar gecertificeerd hout in combinatie met de hogere kosten veroorzaakt bij de houtproducent een afwachtende houding. Zolang er geen duidelijke vraag is, hebben houtproducenten moeite de certificeringskosten te verhalen op de Nederlandse sector (Wakker).

Wanneer een producent besluit over te gaan op het laten certificeren van zijn bos, dan dient zich het probleem aan dat iedere producent vrij is in de keuze van het toe te passen certificeringssysteem. Sommigen geloven (Wakker) dat dit de kans vergroot dat men kiest voor een systeem met zo laag mogelijke kosten en zo min mogelijk moeite. Vanuit de milieubeweging wordt zelfs gesteld dat het feit dat men gecertificeerd moet zijn hierdoor bij houtproducenten een doel op zich wordt, waarbij men het doel van certificering, namelijk duurzaam bosbeheer, uit het oog verliest. (Wakker). Het gevolg zou volgens deze visie zijn dat houtproducenten zich kunnen certificeren zonder dat dit certificaat daadwerkelijk duurzaam bosbeheer garandeert.

Nederlandse houtsector

De branchevereniging van de houtbedrijven die de belangen behartigt van de aangesloten bedrijven is de Vereniging Van Nederlandse Houtondernemingen (VVNH), waar circa 310 groothandelsbedrijven in hout lid van zijn.

Het certificeringsproces in de Nederlandse houtsector wordt belemmerd door de volgende factoren:

- De verscheidenheid aan certificaten. Bij veel bedrijven leidt het grote aantal certificaten tot verwarring. Men heeft geen duidelijk beeld welk certificaat nu goed is en welke ontoereikend. Met het investeren in een certificaat (het aansluiten bij de Chain of Custody) loopt men het risico in de toekomst te moeten overstappen op een ander systeem. Sommige bedrijven wachten daarom af met het overstappen op gecertificeerd hout tot er duidelijkheid is (Mc Kenzie).
- Het niet aangesloten zijn bij de C.o.C.. Het niet aangesloten zijn door een schakel hoger in de keten heeft grote negatieve gevolgen voor het aanbod van gecertificeerd hout voor

⁵ Zie verklarende lijst

schakels lager in de keten. Vaak bestaat aan het eind van de keten wel vraag, maar ‘lost’ deze vraag ergens in de keten op, doordat bepaalde schakels vooraan in de keten niet aan de vraag kunnen voldoen door een gebrek aan aanbod van hun toeleverancier, of doordat men niet bereid is een relatie aan te gaan met toeleveranciers die wel duurzaam gecertificeerd hout kunnen aanbieden.

- Onwilligheid van houthandelaren. De handelaren zijn door het kleine aanbod gebonden aan een beperkt aantal niet-traditionele leveranciers (Wakker). Vanwege hun winstoogmerk zijn zij niet bereid om over te gaan op het verhandelen van duurzaam geproduceerd hout..
- Levertijd en vaste leveranciers in de bouwsector. Binnen de bouwsector is de oplevertijd van een bouwproject een heel belangrijk aspect van de kwaliteit, terwijl de levertijd van gecertificeerd hout erg onbetrouwbaar is. Hierdoor kan het gebruik van gecertificeerd hout de oplevertijd van een project (Van den Heuvel) negatief beïnvloeden. Vaste relaties in de bouw bieden voordelen voor de prijs, de levertijd en de kwaliteit van een bestelling. Men ‘kent elkaar’ en zal als de relatie goed is zo lang mogelijk deze relatie proberen te behouden. Dit kan het aangaan van een nieuwe relatie met een leverancier die duurzaam geproduceerd hout kan leveren belemmeren (Jepma).
- Onwil en gebrekkige kennis van de consument. De consument is nog niet altijd bereid is om extra voor gecertificeerd hout te betalen (Jepma). Bovendien is zij er nog niet erg goed van op de hoogte dat zij door het kopen van gecertificeerd hout positief kan bijdragen aan het ontbossingsprobleem. Een gebrek aan kennis en overtuiging is er de oorzaak van dat de klant bij het kopen van een houtproduct nog niet erg vaak vraagt naar ‘gecertificeerd’ hout.

De milieu- en ontwikkelingsorganisaties.

De milieu- en ontwikkelingsorganisaties die bij het besluitvormingsproces rondom certificering betrokken zijn, zijn WWF (World Wildlife Fund), WNF (Wereld Natuur Fonds) en IUCN (International Union for Conservation of Nature and Natural Resources). Deze organisaties worden ook wel aangeduid met ngo’s (niet-gouvernementele organisaties).

Stichting Keurhout

Stichting Keurhout is in 1996, met overheidssteun, opgericht door ondernemers en vakbonden uit de houthandel en de houtverwerkende industrie. Het doel van Stichting Keurhout is het toetsen van aangeboden houtcertificaten aan de minimumeisen die door de Nederlandse overheid zijn geformuleerd. Keurhout accrediteert geen certificeerders en is zelf ook geen certificerende instelling. Keurhout fungeert als een zeef voor de aangeboden certificaten. Dit houdt in dat men controleert of de aan Keurhout aangeboden certificaten voor het Keurhout label in aanmerking komen.

De procedure die Keurhout volgt om de certificaten toe te laten tot de Nederlandse markt begint op het moment dat het hout Nederland binnenkomt en door het deelnemende bedrijf wordt aangemeld. Dit bedrijf overlegt een certificaat, afgegeven door een internationaal erkend, onafhankelijke certificeerder, die het hout heeft gevolgd van het bos tot in het schip. Bij de beoordeling van het certificaat door Keurhout wordt de methode van ‘best professional judgement’ gehanteerd. Dit houdt in dat een onafhankelijk panel van deskundigen op basis van achterliggende documenten oordeelt over een aangeboden certificaat.

Keurhout hanteert tevens een sluitend administratief volgsysteem. Indien het certificaat is goedgekeurd kent Keurhout het deelnemende bedrijf het recht toe Keurhouthout te verhandelen. Als het hout niet meer wordt bewerkt of volumeveranderingen ondergaat, wordt een keur afgegeven dat herkenbaar is voor de consument. Keurhout verleent dit recht op grond van een

overeenkomst en nadat het bedrijf heeft aangetoond dat het een correcte, controleerbare administratie voert. Het bedrijf meldt Keurhout periodiek de ingekochte en verkochte hoeveelheid gecertificeerd hout. Keurhout voert administratieve controle uit, aangevuld met steekproeven, zowel bij de inkoop als bij de verkoop van het deelnemende bedrijf. Alle bedrijven in de keten vanaf de importeur tot en met de timmerfabrikant moeten deelnemer van het “Chain of Custody” certificaat van Keurhout zijn. Het bedrijf dat zich niet aan de overeenkomst houdt loopt het risico dat zijn recht om keuren af te geven ingetrokken wordt. Opgemerkt moet worden dat deelnemers van Keurhout ook ander hout kunnen verhandelen en bewerken. (Stichting Keurhout, 2002; interview 1) Voor de houtproducent heeft de Keurhout werkwijze tot gevolg dat hij naar eigen inzicht kan bepalen op grond van welk certificeringssysteem hij zich kan laten certificeren.

Visie Keurhout. De Nederlandse overheid heeft de minimumeisen voor duurzaam bosbeheer geformuleerd. Deze minimumeisen kunnen vanwege hun doel, namelijk een toetsingskader te bieden niet tot in detail zijn uitgewerkt. Tot slot is elk bostype zo verschillend, dat het verstandiger is om aan de hand van een richtlijn met minder ver uitgewerkte eisen een zo objectief mogelijk oordeel te vellen.

Forest Stewardship Council

De Forest Stewardship Council (FSC) is een internationale organisatie die wereldwijd het bosbeheer wil verbeteren. Het FSC, opgericht in 1993, is sinds 1994 operationeel als internationaal opererend certificeringssysteem en streeft naar een marktaandeel van FSC-hout van 50% in 2006 (Robles, 2002). FSC wordt gevormd door milieu- en mensenrechtenorganisaties, vertegenwoordigers van lokale bevolkingsgroepen, vakbonden, houthandelaren, boseigenaren, en andere ngo's, zoals NOVIB.

FSC pretendeert dat hun manier van certificering de beste methode is die er op dit moment bestaat. FSC heeft tien principes opgesteld, die normen vormen voor het duurzaam beheren van het bos. Onder de principes vallen criteria die mondiaal gelden en per regio worden 'vertaald'. De principes gelden voor zowel tropische, als niet tropische bossen en betreffen milieu, sociale omstandigheden en economische factoren.

Voor haar beleid ter zake van het toekennen van een certificaat gebruikt het FSC een besluitvormingsstructuur waarin economische, sociale en ecologische belangen elk een gelijkwaardige stem hebben. Voor de stappen in de handelsketen na de kap in het bos heeft de FSC een “Chain of Custody” certificaat. Een voorwaarde voor het als gecertificeerd op de markt brengen van hout is dat iedere schakel die het hout bewerkt of verhandelt bij de “Chain of Custody” is aangesloten. Op deze manier kan altijd achterhaald worden waar het hout vandaan komt en wie dit hout verwerkt heeft.

FSC zegt niet uit te zijn op een monopolie van het FSC-certificaat; wel is zij van mening dat de andere certificaten op de Nederlandse markt niet betrouwbaar genoeg zijn. FSC accrediteert zelf certificeerders die er op toezien dat bosbeheerders aan de kwaliteitseisen van FSC voldoen.

Het verschil met Stichting Keurhout is dat FSC geen aangeboden certificaten toetst die voor de Nederlandse poort staan, maar dat FSC, certificeerders accrediteert en via hen de houtproducent in bijvoorbeeld de tropen een pakket van eisen en principes voorlegt, op basis waarvan zij al of niet kunnen voldoen aan de eisen van het certificeringssysteem. Ook controleert FSC het werk van andere certificeerders die zich hebben aangesloten bij FSC. Zowel Keurhout als FSC kennen een eigen Chain of Custody⁶.

(FSC Nederland, 2002; interview 4)

⁶ zie verklarende lijst

Visie FSC – FSC formuleert in feite zelf minimumeisen voor duurzaam bosbeheer. Duurzaam bosbeheer kan het beste gestimuleerd worden met minimumeisen die tot in detail zijn uitgewerkt. Strenge eisen zijn gezien de toestand van het bos en gezien de culturele en sociale omstandigheden hard nodig.

Meningsverschil

De verschillen in werkwijze en visie van FSC en Keurhout hebben tot onenigheid verschil van inzicht tussen beide partijen geleid. De kritiek die Keurhout heeft op FSC heeft betrekking bepaalde, zeer verregaande eisen die FSC stelt. Keurhout meent dat de praktijk uitwijst dat het stellen van bepaalde, heel strenge en gedetailleerde eisen op korte termijn niet werkt en te weinig rekening houdt met het proces dat nodig is om vanuit de bestaande situatie te komen tot duurzaam bosbeheer. Het stellen van te strenge eisen kan de houtproducent demotiveren en zich er dus van laten weerhouden tot certificatie over te gaan. Belangrijker nog is de kritiek dat FSC niet is gebaseerd op officiële accreditatie en onvoldoende aandacht besteedt aan het toetsen van het managementproces van de bosexploitant.

FSC vindt op haar beurt dat Keurhout is gestart met onvoldoende geconcretiseerde eisen. FSC erkent niet de door de Nederlandse overheid opgestelde minimumeisen en de daarop gerichte toetsingsprocedure van Keurhout als voorwaarden voor werkelijk duurzaam bosbeheer.

Door de huidige minimumeisen en werkwijze accepteert Keurhout volgens FSC certificaten waarvan het onvoldoende duidelijk is of deze werkelijk duurzaam bosbeheer in de definitie van FSC garanderen.

Ook heeft FSC kritiek op het zogenaamd Verklaring-hout dat via Keurhout tot begin 2002 op de Nederlandse markt werd gebracht. Het Verklaring-hout was afkomstig uit een proefproject in drie Maleisische deelstaten. Omdat het bosbeheer in de drie deelstaten nog niet duurzaam was, kreeg het hout op grond van een eerdere afspraak tussen de betrokken overheden geen Keurmerk, maar een zogeheten verklaring. Daarin staat dat de bosbeheerder zich verplicht tot het uitvoeren van de noodzakelijk geachte verbeteringen volgens een overeengekomen tijdschema. De reden hiervoor was dat het voor houtproducenten erg moeilijk is om in korte termijn aan de gestelde eisen te voldoen. Een dergelijke werkwijze kan de houtproducent stimuleren zich toch optimaal in te spannen. FSC vindt dat het werken met Verklaring-hout, waarvoor Keurhout op verzoek van de Nederlandse overheid overigens slechts als een uitvoeringsorganisatie fungeerde, niet succesvol is gebleken. Keurhout vindt dat de constructie wel succes heeft opgeleverd.

Over de houdingen van de beide partijen kan gezegd worden dat Keurhout open staat voor samenwerking met FSC. Keurhout verdenkt FSC er wel van doelbewust met behulp van reclame-, lobby-, en andere acties aan te sturen op een monopolie in de markt¹. Dit kan uitmonden in een ondemocratisch en oncontroleerbaar proces en uiteindelijk zelfs tot een verslechtering van het certificaat en de naleving ervan, waardoor uiteindelijk de kwaliteit van duurzaam bosbeheer verslechtert.

FSC ontkent formeel dat zij uit is op een monopolie. Zij wil wel een groeistrategie aanhouden, omdat zij gelooft dat op deze manier de ontbossing het beste kan worden tegengegaan. Zij pleit mondiaal voor eenduidigheid en uniformiteit van een keurmerk en hanteert na eigen zeggen, qua richtlijnen een maatstaf als het beste in staat is om waarlijk duurzaam bosbeheer te kunnen garanderen. Voor wat betreft deze groeistrategie, stelt zij dat iedere certificeerder welkom is zich te laten accrediteren door FSC zolang het certificaat maar voldoet aan haar richtlijnen (Mulder); tegelijkertijd worden de aldus aangestelde certificeerders (soms zelfs formeel) ‘ontmoedigd’ ook voor anderen te certificeren.

§ 3.2 Besluitvorming

De informatie over de laatste ontwikkelingen die in dit onderzoek is meegenomen, dateert van 18 juni 2002. De informatie is afkomstig uit een reactie van de houtsector op een discussie die op 4 juni 2002 gehouden werd. VROM en de ngo's zijn daarna nog eenmaal gevraagd op deze reactie te reageren. Op basis van deze informatie volgt in deze paragraaf de stand van zaken tot 18 juni 2002.

De door het Rijk vastgestelde minimumeisen voor duurzaam bosbeheer werden in 2001 in opdracht van het Rijk door KPMG geëvalueerd. Het evaluatierapport (KPMG, 2001) werd vergezeld van een beleidsreactie van de Staatssecretaris van LNV en van de Minister van VROM medio 2001 aan de Tweede Kamer der Staten-Generaal aangeboden. Volgens dit evaluatierapport functioneerde de toepassing van de minimumeisen onvoldoende om het marktaandeel van gecertificeerd hout volgens de Nederlandse minimumeisen te vergroten conform de doelstelling.

De kritiek op de toepassing van de minimumeisen was voornamelijk gebaseerd op de perceptie die er in de markt al dan niet terecht leefde van onvoldoende transparantie en de geringe voorspelbaarheid van beslissingen die de werkwijze van Stichting Keurhout binnen de huidige beoordelingsstructuur met zich mee bracht.

Keurhout vond echter dat het rapport op talloze punten tekort schoot en dat de betrouwbaarheid van het onderzoek – dat, zoals ook werd erkend, meer gebaseerd was op bij sommigen levende percepties dan op feitelijk onderzoek - te wensen overliet. Er was volgens haar een te eenzijdig deel van de markt geïnterviewd. Bovendien werd Keurhout niet in de gelegenheid gesteld om het commentaar te weerleggen. Hoewel Keurhout de gestelde conclusies en aanbevelingen onderschreef, was ze het dus absoluut niet eens met de analyse (Internet, Stichting Keurhout). Keurhout werkte in eerste instantie toch volledig mee met de vervolgstappen, die bij de concretisering ervan overigens een duidelijk andere vorm kregen dan oorspronkelijk door de overheid op basis van de evaluatie was geconcludeerd (zie hierna).

§ 3.2.1 Nieuwe beleidslijnen

In de beleidsreactie hebben de ministeries van VROM en LNV anders dan op basis van de conclusies en aanbevelingen van het KPMG-rapport, namelijk om een poortwachter in te stellen met daarbij een belangrijke rol voor Keurhout in de loop van 2002 een nieuwe beleidslijn uitgezet. Hierin staat dat er een nieuwe nationale *beoordelingsrichtlijn* (BRL)⁷ dient te worden ontworpen en dat deze richtlijn in een nieuwe *beoordelingsstructuur*⁸ dient te worden toegepast. Dit beleid werd vervolgens verder uitgewerkt door een commissie, waarin de houtsector, de vakbeweging, de milieu- en ontwikkelingsorganisaties en de overheid waren vertegenwoordigd in de hoop zoveel mogelijk draagvlak te creëren. De overheid vervulde hierbij een faciliterende en initiërende rol. Stichting Keurhout had in de commissie geen zitting.

Nationale beoordelingsrichtlijn (BRL)

De genoemde ministeries zijn van oordeel dat de in 1997 vastgestelde minimumeisen voor duurzaam bosbeheer als uitgangspunt dienen voor het ontwerp van de nieuwe BRL. De minimumeisen moeten wel dusdanig worden verbeterd en aangevuld dat ze leiden tot meer transparantie en eenduidigheid, zodat zoveel mogelijk meerdere interpretatiemogelijkheden onder certificeerders worden uitgesloten. Een voorwaarde aan de eisen is dat zij niet het internatio-

⁷ De beoordelingsrichtlijn geeft een overzicht van de minimumeisen voor duurzaam bosbeheer

⁸ Binnen de structuur komt de beoordeling en toetsing van certificatiesystemen op duurzaam bosbeheer tot stand.

naal gebruikelijke niveau te boven mogen gaan. Dit niveau wordt volgens de genoemde ministeries in grote mate bepaald door de eisen die FSC heeft vastgesteld.

Beoordelingsstructuur met Raad van Accreditatie

Volgens het oorspronkelijke beleidsplan zou de Raad van Accreditatie (RvA)⁹ de nieuwe beoordelingsrichtlijn gaan toepassen. Een certificerende instelling kan zich dan bij de RvA aanmelden om in aanmerking te komen voor ‘accreditatie’. Dit houdt in dat de certificatie-instelling een houtproducent een certificaat mag verstrekken waarmee de houtproducent kan aantonen dat hij zijn bos duurzaam beheert. Het hout kan op basis hiervan in aanmerking komen voor een keurmerk.

De Raad controleert of de instelling een goed certificatiesysteem heeft en maakt de certificerende instelling duidelijk aan welke eisen het systeem zou moeten voldoen. Wanneer de certificerende instelling wordt geaccrediteerd, kan deze een bos certificeren op duurzaam bosbeheer volgens de minimumeisen van de Nederlandse overheid.

§ 3.2.2. Besluitvormingsproces

Het Rijk probeerde vervolgens de houtsector en de ngo’s via de totstandkoming van de nationale beoordelingsrichtlijn en de verdere uitwerking binnen de structuur met de Raad voor Accreditatie op één lijn te krijgen. Aanvankelijk werd over de hoogte van de minimumeisen gediscussieerd en de mate waarin de eisen tot in detail moesten worden uitgewerkt. De ngo’s vinden dat hoe strenger en gedetailleerder de eisen zijn vastgelegd, hoe minder ruimte er is voor interpretatiefouten bij de beoordeling van een certificaat.

De houtsector had voor wat betreft de eisen in de discussie voornamelijk aandacht voor werkbare eisen, opdat een serieus deel van de huidige houtstromen zijn aan te merken als afkomstig uit duurzaam beheerde bossen. Daarbij zou niet alleen FSC, de norm mogen zijn. Er bestaan andere certificeringssystemen, zoals PEFC, toegepast op bijvoorbeeld Finse bossen, die volgens de sector evenzeer voldoen aan duurzaam bosbeheer. De houtsector vindt dat ook bijvoorbeeld het PEFC-certificeringssysteem een uitgangspunt zou moeten zijn voor de in de nationale beoordelingsrichtlijn op te nemen eisen voor duurzaam bosbeheer.

In de daaropvolgende discussie stelden met name het bedrijfsleven en Keurhout steeds weer opnieuw de uitgangspunten van het voorstel van VROM ter discussie, omdat zij vonden dat die volkomen onduidelijk waren en eerst boven tafel moesten komen. De uitgangspunten hadden betrekking op de vraag welke structuur het beste gehanteerd kan worden voor de toepassing van de beoordelingsrichtlijn: een poortwachtersstructuur, zoals door de overheid eerder was geconcludeerd, of een structuur met de RvA. De houtsector wilde hierover eerst duidelijkheid, omdat een poortwachtersstructuur meer rekening houdt met de situatie ‘in het veld’. De houtsector voelde zich gesterkt in haar mening over een poortwachter, omdat Stichting Keurhout kon aantonen dat de in het KPMG genoemde kritiek op het poortwachtersmodel ten aanzien van haar bijdrage aan duurzaam bosbeheer niet terecht was en zij inmiddels zelf met een zeer uitgewerkte gereed was, gebaseerd op de ruime dossierervaring van de voorafgaande vijf jaar toetsing aan de minimumeisen van de Nederlandse overheid.

VROM stelde op dat moment overigens dat het voorstel van de RvA niet zomaar ter zijde geschoven kon worden. VROM had bij het ontwerpen van het nieuwe voorstel vooral rekening gehouden met de wensen van de milieu-ngo’s en het FSC. VROM stelde dat als de partijen andere uitgangspunten wilden, dit politieke keuzes waren, waarvan het ministerie voorlopig nog niet uitging (Van den Bercken).

⁹ Zie verklarende lijst

Reacties

Na een discussie op 4 juni 2002 over het voorstel stelde de sector voor om in de BRL ruimte te maken voor een indeling in drie niveaus:

Meetlat 3: “Legaal geproduceerd”. Het hout en de houtproducten in deze categorie voldoen aan de wet- en regelgeving van het land van herkomst. Aan de hand van de gangbare transportdocumenten moet de legaliteit van het hout kunnen worden aangetoond.

Meetlat 2: “Verantwoord geproduceerd”. Het hout en de houtproducten in deze categorie komen uit bossen waarvan het certificatiesysteem voldoet aan de geactualiseerde minimumeisen voor duurzaam bosbeheer en certificering. Hiertoe behoren ook die systemen, waarvan de sector aanvankelijk vond dat deze certificatiecriteria uitgangspunt werden van de nieuwe BRL. De betreffende systemen worden geacht om nu of binnen redelijke termijn in deze categorie te kunnen worden ingedeeld.

Meetlat 1: “Duurzaam geproduceerd”. Het hout en de houtproducten in deze categorie voldoen aan de hoogst gestelde standaard voor duurzaam bosbeheer. In de huidige situatie zullen vooralsnog alleen hout en houtproducten met een FSC-certificaat in deze categorie worden ingedeeld.

Het hout kan onder deze drie aanduidingen op de Nederlandse markt worden verkocht. De sector zegt met dit voorstel dat de minimumeisen weliswaar hoog mogen liggen, maar dat houtproducenten een kans moeten krijgen om hun bos in fasen aan deze minimumeisen te laten voldoen. Dit betekent voor het keurmerk dat houtproducenten de mogelijkheid moeten krijgen om door te groeien van een slecht keurmerk (met status: “Legaal geproduceerd”) via een middelmatig keurmerk (met status: “Verantwoord geproduceerd”) naar een goed keurmerk (met status: “Duurzaam geproduceerd”).

De eerste reactie van de ngo's was dat met een dergelijke aanpak uiterst voorzichtig moet worden omgegaan, omdat een dergelijke indeling naar niveaus niet strikt wordt gecontroleerd en wordt beheerd door de houtproducenten. Deze angst is vermoedelijk gebaseerd op de ervaringen met het Verklaring-hout. Het hout van de houtproducenten werd op de Nederlandse markt verkocht met een verklaring dat het binnen een bepaalde tijd zou voldoen aan de eisen, waarbij werd gewerkt met bepaalde inspannings- en resultaatverplichtingen. Na een bepaalde periode bleek dat de Maleisische overheid de overeengekomen verplichtingen niet nakwam, zodat uiteindelijk in 2002, volgens afspraak, de Verklaringen niet langer werden verstrekt. .

De houtsector was, als gezegd, het niet eens met de ngo's om eerst overeenstemming te krijgen over de inhoud van de BRL. Zij meende dat het niet verstandig was om deze eisen vast te leggen, voordat afgesproken was op welke manier de eisen dienden te worden toegepast. De sector vond dat eerst bepaald moest worden hoe de structuur vorm dient te worden gegeven, aangezien de randvoorwaarden van een nieuwe BRL afhangen van de wijze waarop de structuur vorm krijgt. Wanneer men eerst de minimumeisen uitwerkt en accordeert, dreigt dus het gevaar dat deze eisen afhankelijk van de daarna gekozen structuur, opnieuw moeten worden aangepast.

Op 18 juni 2002 voerde een adviesbureau onderzoek uit over de organisatorische aspecten die samenhangen met de toepassing van de BRL. Zij ontwierp een aantal alternatieve structuren, die in een bijeenkomst in september 2002 aan de partijen zouden worden gepresenteerd om te worden beoordeeld.

Er lag behoorlijke tijdsdruk op de discussie. De ngo's en de sector wilden vanwege hun milieu- en geldelijke belangen zou gauw mogelijk tot een oplossing komen; de overheid, omdat het onderwerp al jaren een onderdeel van het Rijksbeleid is en al lang geleden had moeten leiden tot de situatie waarin 100% van het op de Nederlandse markt verhandelde hout afkomstig is uit erkend duurzaam beheerde bossen. Wanneer er geen overeenstemming zou komen

over de genoemde vraagstukken, dan zouden de bewindslieden van VROM en LNV knopen doorhakken (Van den Bercken). Het is overigens de vraag in hoeverre dit verstandig is, omdat een gedwongen en te overhaast genomen besluit er toe kan leiden dat de richtlijn en de structuur maatschappelijk gezien niet breed gedragen zouden worden en dus vermoedelijk ook juridisch er geen basis zou zijn voor accreditatie (Jepma).

Bepaling 'issues'

In juni 2002 waren de partijen over de volgende onderwerpen in gesprek: 'Wat wordt de inhoud van de nieuwe beoordelingsrichtlijn?', 'Krijgt de beoordelingsrichtlijn een indeling naar niveaus?' en 'Hoe luidt het ontwerp van de nieuwe beoordelingsstructuur?'. Er zijn dus drie onderwerpen die mogelijk als 'issue' aangemerkt kunnen worden. Voor de keuze van de toe te passen onderzoekstechniek is het belangrijk te bepalen hoeveel 'issues' er te onderscheiden zijn en wat het karakter is van deze 'issues'.

Wat betreft de 'issue' over de inhoud van de nieuwe beoordelingsrichtlijn, kan worden gesteld dat de deze afhankelijk is van de randvoorwaarden van de nieuwe beoordelingsstructuur. Voordat kan worden overgegaan tot het bepalen van de inhoud van de BRL, moet dus bepaald worden hoe deze vorm gaat krijgen.

Over de 'issue' of de BRL een indeling naar niveaus moet krijgen is de verwachting dat de commissieleden tot het besef komen dat een dergelijke indeling bijna onvermijdelijk is. Het werken in fasen lijkt een succesvol idee omdat de houtproducent wordt gestimuleerd door het marktmechanisme van vraag en aanbod. Volgens dit mechanisme zal een grotere beschikbaarheid van hout met een keurmerk leiden tot meer afzet van dit hout, hetgeen de houtproducent weer zal stimuleren tot meer duurzaam geproduceerd hout, enz.

Geen indeling naar categorieën betekent voor de houtproducent een harde keuze tussen 'duurzaam geproduceerd hout' (wel keurmerk) en 'geen duurzaam geproduceerd hout' (geen keurmerk) en dus dat deze tijdens het overgangsproces niet wordt gemotiveerd om zich te houden aan de inspannings- en resultaatverplichtingen. Een stimulans is waarschijnlijk nodig omdat de keuze om zijn bos aan strengere eisen te laten voldoen immers geheel vrijwillig is. Daarnaast was ook VROM bezig met het maken van een voorstel over een indeling naar niveaus. Als inderdaad wordt besloten om de beoordelingsstructuur in te delen naar categorieën, dan ontstaan er drie nieuwe punten van onderhandeling tussen de partijen. De aan de commissie verbonden consultants hebben de opdracht gekregen om binnen het faseringsvoorstel de volgende punten nader uit te werken: een goede overweging van de te onderscheiden niveaus binnen de fasering; een afweging over het tijdspad dat dient te worden gekoppeld aan deze niveaus en een afweging over de wijze waarop een certificerende instantie het traject van fasering periodiek dient te controleren en onder welke voorwaarden het certificaat dient te worden ingetrokken. Bij het werken in fasen is het essentieel dat er een goede methode van handhaving wordt ontworpen voor het nakomen van de inspannings- en resultaatsverplichtingen. Hierover zal vermoedelijk dan ook geen grote discussie ontstaan. Over het eerste en tweede punt was rond 18 juni 2002 nog nauwelijks informatie beschikbaar; het voorstel was nog maar pas gedaan. De ngo's wisten op dat moment alleen aan te geven dat met het voorstel uiterst voorzichtig moet worden omgegaan.

De derde 'issue', 'Hoe luidt het ontwerp van de nieuwe structuur waarbinnen de beoordelingsrichtlijn wordt toegepast?' is van de drie besproken 'issues' de enige die overblijft voor nadere analyse. Pas als over dit 'issue' een besluit is genomen, kan over de tweede 'issue', de inhoud van de nieuwe BRL, worden gediscussieerd.

§ 3.3 Krachtenveldanalyse

Om een algemeen inzicht te verkrijgen in de verhouding van de politiek-maatschappelijke krachten rond het ‘issue’ over de structuur waarbinnen de beoordelingsrichtlijn wordt toegepast, wordt in deze paragraaf een krachtenveldanalyse uitgevoerd. Gezien de mogelijkheden die in de discussie werden aangedragen, kan een keuze worden gemaakt tussen een vernieuwd poortwachtersmodel en een structuur waarbinnen de RvA prominent functioneert. Eén van de experts heeft een inschatting gemaakt over de macht, posities en het belang van de ‘stakeholders’.

Macht, positie en belang

In deze krachtenveldanalyse heeft de expert scores toegekend aan de begrippen ‘macht’, ‘positie’ en ‘belang’. Deze begrippen worden kort toegelicht (Stokman *et al.*, 2000). Om de *positie* van elke van de partijen te bepalen wordt bij het inschatten van de voorkeuren ten aanzien van een ‘issue’ gebruik gemaakt van een schaal. Deze schaal bevat de mogelijkheden waarvoor in het besluit gekozen kan worden. De positie die de partijen op de schaal innemen geeft weer welk standpunt een ‘stakeholder’ heeft ten aanzien van het ‘issue’. De positie kan worden aangegeven met een score.

De wijze waarop de ‘stakeholders’ zich in de besluitvorming zullen gedragen valt niet alleen af te leiden uit de posities die zij innemen. Ook kan gekeken worden naar het *belang* dat zij hebben bij het besluit. Het belang geeft de mate weer waarin een ‘stakeholder’ gemotiveerd wordt om zijn stem in het besluit te laten gelden. Bij een laag belang, zal een ‘stakeholder’ nauwelijks bereid zijn te vechten voor een uitkomst die dicht bij de door hem ingenomen positie ligt. Hij zal hierdoor eerder bereid zijn een compromis te sluiten.

Het derde begrip, *macht*, verwijst naar de mate waarin een ‘stakeholder’ in staat is de uitkomst te bepalen. Macht kan bijvoorbeeld gevormd worden door de formele autoriteit. Dit is macht die een ‘stakeholder’ gegeven wordt bij het maken van de beslissing. Een andere vorm van macht kan gevormd worden door de mate waarin een ‘stakeholder’ afhankelijk is van anderen voor de implementatie van het besluit. Dit kan zijn op het gebied van expertise, informatie, geld of de vraag of de beslisser in staat is het benodigde aantal mensen te mobiliseren. Verder kan macht gevormd worden als ‘stakeholders’ een coalitie vormen, waardoor hun gezamenlijke mogelijkheden groeien om hun macht te verwezenlijken.

De begrippen macht en belang tezamen vormen de *effectieve macht*. Belang kan gezien worden als de fractie van de mogelijkheden die een ‘stakeholder’ kan mobiliseren om met zijn standpunt de uitkomst van de besluitvorming te beïnvloeden. De hoeveelheid belang is dan ook bepalend voor de mate waarin een stakeholder bereid is op zijn oorspronkelijke positie toe te geven, ten einde de uitkomst van het besluitvormingsproces te bevorderen. In dit kader wordt ook wel gesproken over effectieve macht. Het verschil tussen macht en effectieve macht wordt dus bepaald door de vraag in hoeverre de stakeholder de mogelijkheden binnen zijn bereik zal aangrijpen om zijn macht daadwerkelijk aan te wenden.

‘stakeholders’ en scores

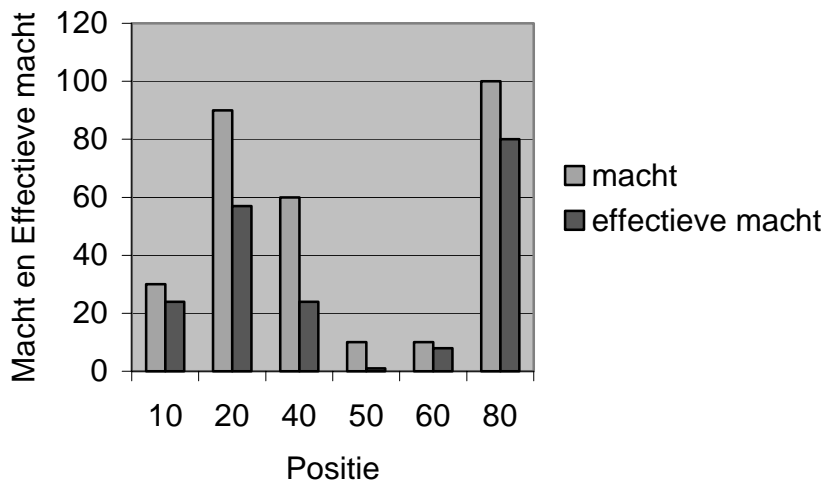
Tot dusver werd alleen gesproken over drie partijen binnen de BRL-commissie, namelijk het ministerie van VROM, de ngo’s en de houtsector. Omdat ook externe partijen de besluitvorming kunnen beïnvloeden, is de verdeling van de standpunten, macht en het belang in een breder perspectief getrokken. Het ligt voor de hand dat ook de politieke partijen als ‘stakeholders’ bij het ‘issue’ worden betrokken. Volgens VROM zal een verandering in het besluit namelijk een politieke keuze moeten zijn. De expert koos er overigens voor de politieke partijen niet in de analyse op te nemen omdat de materie zo complex is, dat de meeste partijen

over dit dossier slechts een globale notie hebben. In tabel 3.1 zijn de scores van ‘stakeholders’ op positie, macht en belang weergegeven. Voor de scores op positie is gebruik gemaakt van een schaal die reikt van nul tot honderd. Naarmate de score de nul benadert, groeit de voorkeur voor een poortwachtersstructuur en naarmate de score honderd benadert, groeit de voorkeur voor een structuur met de RvA. Voor de scores op macht en belang is gebruik gemaakt van een schaal van nul tot één. Naarmate het getal de één benadert, groeien de macht en het belang van de stakeholder.

Tabel 3.1 Specificatie van het ‘issue’: ‘Hoe luidt het ontwerp van de nieuwe structuur, waarbinnen de beoordelingsrichtlijn wordt toegepast?’

Positie	Macht	Belang	Effectieve macht	‘stakeholders’
10	0.30	0.80	0.24	Stichting Keurhout
20	0.20	0.40	0.08	Vakbonden
20	0.70	0.70	0.49	Houtsector
40	0.30	0.60	0.18	IUCN
40	0.30	0.20	0.06	Overige ministeries
50	0.10	0.10	0.01	Boseigenaren
60	0.10	0.80	0.08	Certificerende instanties
80	0.20	0.60	0.12	Externe deskundigen
80	0.40	1.00	0.40	WWF, WNF: FSC gerichte ngo’s
80	0.40	0.70	0.28	Ministerie VROM

Om de verdeling van het krachtenveld beter zichtbaar gemaakt zijn dezelfde gegevens gepresenteerd in figuur 3.1, waarbij de stakeholders met dezelfde positie zijn samengevoegd. De figuur toont een gepolariseerd krachtenveld. Op de positie twintig staan de vakbonden en de houtsector met een gezamenlijke effectieve macht van bijna zestig. Voegen we hierbij Stichting Keurhout toe dan stijgt de gezamenlijke effectieve macht boven de tachtig. Zij worden in lichte mate gesteund door de overige ministeries en IUCN die beide de positie veertig innemen en gezamenlijk over een effectieve macht van vierentwintig beschikken. Op positie tachtig vormen VROM, de ngo’s en de externe deskundigen een sterke opponent met een gezamenlijke effectieve macht van tachtig. De hoeveelheid effectieve macht aan beide zijden is sterk in evenwicht. Dit verkleint de kans dat een van de ‘stakeholders’ snel op zijn positie zal toegeven.



Figuur 3.1 De verdeling van de macht en de effectieve macht van de partijen met betrekking tot de keuze tussen een structuur met een poortwachter of met de RvA.

§ 3.3.1 Verklaring van de scores

Op basis van de standpunten kunnen de partijen worden ingedeeld in drie groepen. Groep één bestaat uit de houtsector, de vakbonden, Stichting Keurhout en de overige ministeries; groep twee bestaat uit de ngo's, VROM en de externe deskundigen en groep drie bestaat uit de bos-eigenaren en de certificerende instanties.

Groep 1: houtsector, vakbonden, Stichting Keurhout, IUCN, overige ministeries

Standpunten

De houtsector (VVNH, Hout- en bouwbond CNV, FNV Bouw) geeft de voorkeur aan een poortwachtersstructuur. De werkwijze onder deze structuur brengt naar verwachting een zo groot mogelijke stroom gecertificeerd hout op gang. Dit is voor de sector het meest interessant. Ook gelooft de sector dat deze werkwijze de beste bijdrage kan leveren aan duurzaam bosbeheer.

Verder is het waarschijnlijk dat de sector kiest voor een poortwachter, omdat zij bij de structuur met de RvA de macht verliezen om invloed te kunnen uitoefenen. Bij de keuze voor een poortwachter is de kans op inspraak groter, omdat deze dicht bij de sector staat.

De houtsector wordt in haar standpunt gesteund door de vakbonden, Stichting Keurhout en IUCN. De vakbonden zijn eensgezind in hun mening met de houtsector, wellicht omdat de verwachte voordelen van de structuur ook kunnen leiden tot voordelen voor de werknemers in de sector. Stichting Keurhout zal in een mogelijk vernieuwd poortwachtersmodel graag een functie gaan vervullen, omdat zij in de afgelopen jaren veel ervaring heeft opgedaan in het beoordelen van certificatiesystemen. Zij is een grote voorstander voor deze werkwijze. Opvallend is dat IUCN, waarvan bekend is dat zij het poortwachtersmodel steunt, toch slechts een positie heeft van veertig. Dit valt te verklaren doordat binnen deze milieuorganisatie verschillende visies heersen over het 'issue'.

Opvallend is dat VROM voorstander is van een structuur met de RvA, maar dat de overige ministeries (Landbouw en Economische zaken) in hun voorkeur meer richting een poortwachtersstructuur neigen. Een structuur met een RvA geeft de certificeerder meer macht. De overige ministeries vermoeden dat teveel macht bij de certificeerder in de praktijk geen positieve bijdrage levert aan duurzaam bosbeheer, aangezien veel certificeerders menen dat hun sys-

teem voldoende bijdrage levert aan duurzaam bosbeheer, waardoor zij de houtproducent niet zullen motiveren om te voldoen aan de Nederlandse minimumeisen.

Macht en belang

De meeste macht ligt bij de houtsector. De macht is hoog, omdat de regeling betreffende het gebruik van duurzaam geproduceerd hout vrijwillig is. Het bedrijfsleven zal zich dan ook uit vrije wil bereid moeten tonen te werken onder de voorgestelde structuur. Toont zij zich niet bereid aan het voorstel mee te werken, dan zullen de maatregelen niet leiden tot een vergrote stroom gecertificeerd hout. Ook het belang van de sector is hoog. De uitkomst van een goede regeling is bepalend voor de hoeveelheid gecertificeerd hout die op de markt zal verschijnen en de winst die hierop kan worden gemaakt. De hoge macht en het hoge belang hebben een hoge effectieve macht tot gevolg.

De macht en het belang van de vakbonden zijn minder groot. Zij nemen wel deel aan de discussie, maar in vergelijking met de vertegenwoordiging van de sector beschikt zij over minder kennis over het onderwerp, en heeft zij gezien haar kerntaken minder affiniteit met het onderwerp. Hierdoor is de effectieve macht van de vakbond minder groot. De macht van Stichting Keurhout berust op het feit dat zij in de huidige structuur in feite optreedt als poortwachter. Wanneer de onderhandelingen mislukken en er geen besluit valt, blijft de huidige structuur waarschijnlijk gehandhaafd. Men heeft in dat opzicht nog steeds rekening te houden met Stichting Keurhout. Verder is het onwaarschijnlijk dat in de nieuwe situatie niets meer zal worden gedaan met de kennis en ervaring waarover de Stichting beschikt. Tezamen met het hoge belang van deze instantie heeft dit tot gevolg dat Keurhout nog over een behoorlijke hoeveelheid effectieve macht beschikt.

De macht van IUCN is kleiner dan de macht van de overige ngo's. Dit komt doordat IUCN als milieuorganisatie enigszins alleen lijkt te staan in haar standpunt over het poortwachtersmodel. Zij is minder in staat om publieke druk uit te oefenen. Ook doet de eerder genoemde verdeeldheid afbreuk aan de hoeveelheid invloed die de organisatie kan uitoefenen.

De macht van de overige ministeries is kleiner dan de macht van VROM, omdat de overige ministeries minder betrokken zijn geraakt bij het besluit. Het belang van de overige ministeries kan verklaard worden doordat het voorstel over duurzaam bosbeheer ook effect heeft op hun beleidsprogramma's.

Groep 2: ngo's, VROM, externe deskundigen

Standpunten

De ngo's geven de voorkeur aan het werken met de RvA. Deze werkwijze levert volgens hen de beste bijdrage aan duurzaam bosbeheer. Bovendien verwacht men dat de nieuwe wijze van beoordeling het FSC-keurmerk het primaat zal verlenen. Wereldwijd steunen de ngo's de meer dan vijfhonderd organisaties die dit keurmerk hanteren. Toch houden de ngo's het voor mogelijk dat het keurmerk van FSC in moeilijkheden komt, aangezien FSC zelf inhoudelijk de minimumeisen bepaalt en zelf de procedures hierbij opstelt, zoals de controles op de uitvoering. Er heerst lichte twijfel of de procedures van FSC volledig zullen worden geaccepteerd in een structuur met de RvA.

VROM heeft het voorstel voor een structuur met een RvA gedaan en ondersteunt per definitie dit standpunt. Ook de externe deskundigen geven er – wellicht met het oog op hun eigen werkgelegenheid - de voorkeur aan te werken met de RvA. Onder 'externe deskundigen' vallen bijvoorbeeld de advies- en onderzoeksbureaus. Een aantal prominente Nederlandse bureau's is dus in de genoemde polarisatie tussen Keurhout en FSC voorstander van de werkwijze van FSC. Hiermee zijn de bureaus eigenlijk ook voorstander van een structuur met de RvA. De werkwijzen van de RvA en FSC zijn immers hetzelfde van karakter: een houtprodu-

cent kan in aanmerking komen voor een keurmerk dat duurzaam bosbeheer garandeert, wanneer het bos voldoet aan eisen die de certificerende instelling de producent tevoren heeft bekendgemaakt.

Macht en belang

De ngo's hebben veel macht. Hun hoge belang leidt ook tot zeer hoge effectieve macht. De ngo's kunnen als pressiegroepen de overheid publiekelijk onder druk zetten en zo invloed uitoefenen op het besluit.

De macht van de externe deskundigen kan grotendeels verklaard worden door de invloed die zij kunnen uitoefenen via de ngo's. De adviesbureaus voeren veel onderzoek uit in opdracht van de ngo's. De ngo's baseren hun mening grotendeels op deze onderzoeksresultaten. Verder kan de macht verklaard worden door politieke macht; het gegeven dat algemeen bekend is welk alternatief de meest prominente adviesbureaus ondersteunen, heeft ongetwijfeld invloed op de besluitvorming.

De macht van VROM blijft beperkter doordat zij in eerste instantie een faciliterende rol heeft ingenomen. De macht waarover VROM meent te beschikken is dat zij knopen kan doorhakken wanneer de partijen het niet eens worden binnen de kaders van het voorstel. Dit machtsmiddel werd overigens door een van de experts in twijfel getrokken, omdat het voorstel een vrijwillige regeling betreft, die maatschappelijk breed gedragen dient te worden.

Het belang van de overheid komt mede voort uit de hoeveelheid publiekelijk commentaar die zij de afgelopen jaren heeft gekregen van de ngo's en andere critici. De kritiek slaat op de doelstelling die de overheid heeft gesteld, terwijl zij vervolgens de verantwoordelijkheid voor het behalen ervan uit de weg is gegaan).

Groep 3 boseigenaren, certificerende instanties

Standpunten

De boseigenaren en de certificerende instanties houden zich neutraal in hun standpunten. Zij doen beide niet mee aan de Nederlandse discussie. Deze groep is mondiaal gezien zeer verspreid. Bovendien zijn er voor houtproducenten voldoende uitwijkmogelijkheden voor hun product naar landen die minder strenge regelgeving hanteren.

De certificerende instanties hebben een voorkeur om te werken met de RvA. De reden is dat het werken onder een poortwachtersstructuur met best professional judgement leidt tot 'bemoeienis' van de poortwachter, terwijl onder de alternatieve structuur de certificeerder alle taken en contact met houtproducent in eigen hand kan houden.

Macht en belang

De boseigenaren en de certificerende instanties hebben de minste macht in dit besluitvormingsproces. Zij doen niet mee aan de discussie en door hun lage belang is ook de effectieve macht laag. De groep certificerende instanties is erg groot en hun meningen over duurzaam bosbeheer lopen zeer uiteen. De enige certificerende instelling die wel invloed kon uitoefenen is FSC. Het was de enige instantie wiens keurmerk door de overheid werd genoemd met betrekking tot de garanties voor duurzaam bosbeheer.

Hoofdstuk 4 Multi Criteria Decision Analyse

§ 4.1 Inleiding

Het besluitvormingsproces rondom gecertificeerd hout lijkt te vertragen door een visieverschil over het ontwerp van de nieuwe structuur waarin de BRL wordt toegepast. Moet dit een structuur zijn met een BRL waarin het accent ligt op de RVA of één met een poortwachter (§ 4.3). Uit de MCDA (§ 4.2) bleek dat het visieverschil niet ging over de criteria die gehanteerd moesten worden of de prioritering van de criteria ten aanzien van de bijdrage aan duurzaam bosbeheer (§ 4.3). Als belangrijkste criteria kwamen betrouwbaarheid, intrinsieke motivatie houtproducent en aansluiting bij Chain of Custody naar voren. Deze criteria hebben tot doel de motivatie bij consument, houtsector en houtproducent te vergroten. De factor motivatie is erg belangrijk omdat de keuze voor gecertificeerd hout op vrijwillige basis moet worden gemaakt en alle partijen een goedkoper alternatief kunnen vinden in niet-gecertificeerd, of zelfs illegaal gekapt hout. Grote verschillen in voorkeur zijn echter te vinden in de verwachte prestaties van de alternatieve structuren op deze criteria (§ 4.4).

§ 4.2 De MCDA

Het kiezen tussen BRL met een RVA of een poortwachter kan een complex keuzeprobleem met zich meebrengen vanwege vele onderliggende doelen van de besluitvormers die bij de keuze betrokken zijn. De Multiple Criteria Decision Analyses (MCDA) is een techniek die gecompliceerde besluitvormingsprocessen overzichtelijk kan maken door alternatieve opties te ordenen van het meest geprefereerde naar het minst geprefereerde alternatief.

De MCDA wordt toegepast om besluitvormers te ondersteunen in het bepalen van hun voorkeur voor een beslissing. Het doel van een MCDA is dan ook om de besluitvormer te ondersteunen bij het maken van het besluit binnen het grotere kader van het probleem. Wanneer samenhangende voorkeuren expliciet zijn gemaakt, kunnen beslissingen met een groter vertrouwen worden genomen.

§ 4.2.1 Toepassing MCDA

De MCDA kan worden toegepast aan de hand van acht stappen¹⁰.

1. *Vastleggen context:* hierbij worden allereerst de doelen en de meerwaarde van de MCDA bepaald om te besluiten of de MCDA wordt uitgevoerd. Is de doelstelling duidelijk dan worden de besluitvormers en andere actoren die betrokken zijn bij het besluit ('stakeholders') geïdentificeerd. Daarnaast wordt in kaart gebracht welke bijdrage de 'stakeholders' leveren aan de MCDA. Ook wordt bepaald welke techniek binnen de MCDA wordt gebruikt en welke plaats de techniek krijgt in het grotere verband. Tot slot wordt de huidige situatie omschreven, de doelstellingen die bereikt moeten worden, de sterkten, de zwakten, de kansen en de bedreigingen die bij het bereiken van de doelstellingen meespelen.
2. *Bepalen mogelijkheden:* in deze stap worden de alternatieven binnen het besluit bepaald. Belangrijk hierbij is rekening te houden met de alternatieven die de besluitvormers zelf als mogelijke oplossing aangeven. Dit vergroot de kans dat de partijen instemmen met de te kiezen oplossing.
3. *Bepalen criteria:* in stap drie worden de criteria bepaald, zodat alternatieve opties van elkaar kunnen worden onderscheiden. De criteria moeten specifiek meetbare doelen zijn. Ook hier is het van belang dat de criteria door de besluitvormers zelf zijn bedacht.

¹⁰ de stappen staan beschreven in 'Department for Transport, Local Government and the Regions. Multi Criteria Analysis: A Manual'.

4. *Scoren alternatieven op criteria*: in deze stap worden de alternatieve opties ‘gescoord’ op de verschillende criteria. Probleem hierbij is dat voor het tot stand komen van een algeheel oordeel de verschillende grootheden niet met elkaar kunnen worden ‘opgeteld’. Dit wordt opgelost door een numerieke intervallschaal te hanteren met behulp waarvan de verschillende criteria en alternatieve opties met elkaar kunnen worden vergeleken. Er kan hierbij gebruik gemaakt worden van bestaande schalen. Met een dergelijke schaal kunnen de criteria en alternatieve opties gewogen - en daardoor met elkaar vergeleken worden. Op deze manier kan een relatieve voorkeur worden bepaald. Op de wijze waarop deze schaal kan worden toegepast, wordt in de volgende stap nader ingegaan.
5. *Bepalen gewichten criteria*: in stap vijf wordt het relatieve belang van elk criterium ten aanzien van de beslissing bepaald. Hierbij wordt gebruik gemaakt van dezelfde schaal als in stap 4. De MCDA biedt verschillende technieken om een besluitvormingsprobleem te analyseren. In dit onderzoek is gebruik gemaakt van de Analytical Hierarchical Process (AHP). Met deze methode wordt op een intervallschaal een voorkeur aangebracht in de criteria ten opzichte van elkaar. Hierbij wordt gebruik gemaakt van de methode van ‘pairwise comparison’, waarbij de criteria paarsgewijs met elkaar worden vergeleken.
6. *‘overall scores’ berekenen*: deze scores geven de kans weer dat het betreffende alternatief de beste mogelijkheid is. De gegevens voor deze berekening volgen uit de stappen vier en vijf. De scores uit stap vier geven per criterium de voorkeur van de alternatieven weer. De scores uit stap vijf geven het relatieve belang aan van de criteria ten opzichte van elkaar. De overall weighed scores worden berekend door de twee soorten gegevens met elkaar te vermenigvuldigen.
7. *Beoordelen resultaten*: bij het beoordelen kan worden gekeken naar toegekende prioriteiten van de criteria onderling en naar de waarde van het oordeel dat de deskundige toekent aan de alternatieven.
8. *Gevoeligheidsanalyse*: in situaties waarbij naar meer zekerheid gezocht moet worden, kan men besluiten een gevoeligheidsanalyse uit te voeren. Hierin kan onderzocht worden of andere gewichten van de criteria of andere voorkeursopties nog van invloed kunnen zijn op de overall-ordening van de alternatieven. Ook kunnen de voor- en nadelen van de opties nog eens worden nagegaan. Ten slotte kunnen in deze stap nog nieuwe alternatieven worden geformuleerd, die beter zijn dan de oorspronkelijk geformuleerde opties.

§ 4.3 Resultaten

Bij toepassen van de stappen is stap acht niet uitgevoerd, omdat er niet direct sprake was van een wens naar zekerheid door op zoek te gaan naar nieuwe criteria, het toekennen van nieuwe gewichten, of het aanbrengen van verbeteringen in de voorkeursopties.

Stap 1. vastleggen context

Het doel van deze MCDA is om te komen tot een keuze voor het alternatief dat zoveel mogelijk bijdraagt aan duurzaam bosbeheer. De informatie over de context van het besluit is te vinden in de probleemanalyse en de krachtenveldanalyse in de voorgaande hoofdstukken. Hieruit bleek dat de besluitvormers de leden van de BRL-commissie zijn en de betrokken partijen de houtsector, de ngo’s, FSC, Stichting Keurhout en het ministerie van VROM. Met behulp van de partijen kunnen de alternatieven en de criteria bij de stappen 2 en 3 worden opgesteld. De alternatieven komen uit de voorstellen die in de commissievergaderingen besproken zijn. De criteria zijn in overleg tussen de onderzoeker en twee deskundigen die bij de analyse betrokken zijn bepaald. Deskundige 1 is dhr. Bosdijk (directeur Stichting Keurhout) en deskundige 2

vertegenwoordigt de visie van de ngo's en wil anoniem blijven¹¹. De eerste heeft een voorkeur voor een structuur met een poortwachter en de tweede voor een structuur met een RvA. Aangezien de deskundigen beide een andere visie aanhangen is de verwachting dat zij verschillend zullen oordelen. De bedoeling is om op deze wijze de discussie over de twee voorgestelde structuren scherp te krijgen, zodat onderzocht kan worden in hoeverre het meningsverschil berust op goede argumenten en/of onduidelijkheden.

Stap 2. Bepalen alternatieven

Uit de voorstellen zijn twee alternatieve structuren naar voren gekomen: een BRL met een poortwachtersstructuur en een BRL met een RvA. Dit zijn twee verschillende werkwijzen, die niet met elkaar kunnen worden gecombineerd. Voor wat betreft 'de toepassing' van de BRL is tot nu toe gesproken in termen van 'Raad van Accreditatie' en 'poortwachter'. Dit geeft een onvolledig beeld van de wijze waarop de toepassing van de beoordelingsrichtlijn tot stand komt, vandaar dat hieronder de structuur waarin beide alternatieven opereren verder is uitgewerkt. De uitwerking van alternatief A, de poortwachterstructuur is gebaseerd op het voorstel van de houtsector dat was bijgevoegd in een reactie op de bijeenkomst van de BRL-commissie op 4 juni 2002. Daarnaast is gebruik gemaakt van het advies van de deskundige, die oordeelt vanuit de standpunten van de sector. Zijn advies is gestaafd aan de uitgangspunten van de drie partijen in het krachtenveld. Alternatief B, een structuur met een RvA is gebaseerd op het voorstel van VROM.

In *structuur A* verstrekt een certificerende instelling een certificaat aan een bosbeheerder. De bosbeheerder wordt periodiek geaudit door de certificerende instantie. Wanneer een partij gecertificeerd hout in Nederland geïmporteerd wordt en in aanmerking wil komen voor een keurmerk dat duurzaam bosbeheer garandeert, dan beoordeelt de zogenaamde poortwachter het certificaat. Bij de beoordeling wordt de methode van 'best professional judgement' gehanteerd. Dit houdt in dat een onafhankelijk panel van deskundigen op basis van achterliggende documenten oordeelt over het aangeboden certificaat. Ook kan desgewenst een deskundige ter plaatse oordelen en adviseren, zodat de lokale situatie wordt meegewogen. De beoordeling vindt plaats naar de in de BRL gestelde eisen die door de overheid zijn bepaald. *Bij de werkwijze van 'best professional judgement' past een BRL, waarvan de minimumeisen niet tot in detail zijn vastgelegd.*

De certificatiesystemen die voldoen aan de in de BRL gestelde eisen kunnen in aanmerking komen voor een keurmerk. Dit wordt verstrekt door een nog nader te bepalen 'zelfstandig bestuursorgaan'.

Het nieuwe College van Deskundigen zou worden bezet door vertegenwoordigers van de ngo's, en deskundigen die deel uitmaken van het huidige College, zodat de instantie breed gedragen door de overheid, de ngo's en de sector. Het College beoordeelt dus of een certificaat voldoet aan de BRL. Verder houdt de RvA toezicht op het functioneren van de poortwachter. Een aantal te bereiken doelen moet binnen bepaalde termijn bereikt zijn. Deze doelen kunnen betrekking hebben op kleine aanpassingen in de werkwijze van de vernieuwde poortwachter. De werkwijze kan alle deelaspecten betreffen die de vernieuwde poortwachter hanteert om te voldoen aan de gestelde criteria (een overzicht van deze criteria volgt in stap 3).

Deze werkwijze betekent voor de houtproducent dat deze zich naar eigen inzicht op de lokale omstandigheden kan laten certificeren. Pas wanneer het hout de 'poort' van Nederland bereikt, wordt beoordeeld of het certificaat voldoet aan de Nederlandse minimumeisen.

¹¹ De deskundige werkt niet bij een ngo. De vertegenwoordiger van de ngo's gaf aan vanuit zijn functie als bioloog minder kennis te hebben over de alternatieven, maar dat deskundige 2 in staat is de alternatieven te beoordelen vanuit het standpunt van de ngo's.

In *structuur B* verstrekt eveneens een certificerende instelling een certificaat aan een bosbeheerder en wordt de bosbeheerder periodiek geaudit door de certificerende instantie. Een certificerende instelling kan voor haar systeem in aanmerking komen voor een duurzaamheidgarantie, door zich aan te melden bij de RvA. Deze organisatie controleert of de certificeerder een goed certificatiesysteem heeft en hanteert. De RvA maakt de certificerende instelling duidelijk aan welke eisen het systeem moet voldoen. Deze eisen zijn van een procedureel karakter. Ook maakt de RvA duidelijk wat de Nederlandse minimumeisen zijn. Wanneer het systeem aan de richtlijn voldoet, wordt de certificatie-instelling geaccrediteerd. De accreditatie houdt in dat de certificerende instelling erkend wordt om bos te certificeren dat volgens Nederlandse maatstaf duurzaam bosbeheer garandeert.

In deze structuur wordt gewerkt met een BRL, waarvan de minimumeisen tot in detail zijn vastgelegd.

De certificatie-instellingen die door de RvA geaccrediteerd zijn kunnen voor hun certificatiesysteem een keurmerk ontvangen. Dit wordt verstrekt door een nader door VROM/LNV aan te wijzen instantie. Het kan voorkomen dat een certificaat op basis van een andere dan de Nederlandse beoordelingsrichtlijn is erkend als systeem dat duurzaam bosbeheer garandeert. Deze garantie kan geldig worden verklaard, wanneer blijkt dat de gestelde minimumeisen aan duurzaam bosbeheer ten minste gelijkwaardig zijn.

In deze structuur wordt het voormalige College van Deskundigen van Stichting Keurhout omgevormd tot een Centraal College van Deskundigen. Dit college heeft nog slechts een adviseerende functie.

Voor de houtproducent heeft deze werkwijze tot gevolg dat hem in het begin van het certificeringproces wordt duidelijk gemaakt aan welke eisen moet worden voldaan om in aanmerking te kunnen komen van een Nederlandse duurzaamheidsgarantie.

Stap 3. Bepalen criteria

De onderzoeker heeft een aantal criteria opgesteld waaraan de structuur zou moeten voldoen en deze vervolgens voorgelegd aan de deskundigen. Zij mochten de criteria aanvullen, of criteria schrappen. Uiteindelijk werd gekomen tot de volgende acht criteria:

1. Controlerend vermogen/beoordelend vermogen: de instantie die binnen de structuur functioneert dient bekwaam te zijn om een certificeerder te controleren op het voldoen aan de in de BRL gestelde regels. De instantie dient ook bekwaam te zijn om per dossier/geval een goede vertaling/interpretatie te maken van de in de BRL gestelde regels.
2. Betrouwbaar keurmerk: de instantie die het keurmerk verstrekt dient van de consument en de sector het vertrouwen te hebben in het kunnen leveren van een betrouwbaar keurmerk.
3. Intrinsieke motivatie houtproducent: de werkwijze dient zodanig gehanteerd te worden dat die de bosbeheerders intrinsiek zo veel mogelijk stimuleert om het beheer van het bos te verbeteren. Hieronder valt, voor zoverre dit een taak wordt van de instantie, ook de mate waarin de instantie in staat is de houtproducent te stimuleren om de inspannings- en resultaatverplichtingen ook na te komen.
4. Flexibiliteit: de werkwijze dient zo flexibel te zijn dat bij veranderingen in de wetgeving de toepassing van de richtlijn snel daarop kan worden aangepast.
5. Voorspelbaarheid: een hoge voorspelbaarheid dient gegarandeerd te worden inzake de te nemen beslissingen.
6. Transparantie: de motivatie voor de genomen beslissingen in het besluitvormingsproces moeten inzichtelijk zijn.
7. Chain of Custody: de werkwijze dient de houtsector zodanig intrinsiek te stimuleren dat deze zich gaat aansluiten bij de Chain of Custody.
8. Navolging EU-lidstaten: het ontwerp van de structuur dient perspectief te kunnen bieden voor navolging door overige EU-lidstaten.

Stap 4. Scoren alternatieven op criteria

Bij het scoren van de alternatieve opties op de verschillende criteria is gebruik gemaakt van de voorkeursschaal zoals weergegeven in tabel 4.1 (de schaal is geschikt bevonden voor de methode van pairwise comparison, zie Anderson, D.R., e.a, pp. 669).

Tabel 4.1 Beoordelingsschaal voor alternatieven

mate van voorkeur	nr.
Extremely preferred	9
Very strongly to extremely	8
Very strongly preferred	7
Strongly to very strongly	6
Strongly preferred	5
Moderately to strongly	4
Moderately preferred	3
Equally to moderately	2
Equally preferred	1

Tabel 4.2 geeft de beoordeling van experts weer voor de alternatieven per criterium weer.

Tabel 4.2 De afweging van de alternatieven per criterium

Criterium	expert 1		expert 2	
	Alternatief	Score	Alternatief	Score
1. Controlerend vermogen	A > B	8	A = B	1
2. Betrouwbaar keurmerk	A > B	9	B > A	3
3. Intrinsieke motivatie hout- producent	A > B	9	B > A	6
4. Flexibiliteit	A > B	6	A = B	1
5. Voorspelbaarheid	B > A	2	B > A	2
6. Transparantie	B = A	1	B > A	3
7. Chain of Custody	A > B	7	B > A	5
8. Navolging EU-lidstaten	A > B	7	B > A	4

Vanuit de gegevens uit tabel 4.2 kan de voorkeur worden berekend van de experts voor de alternatieven per criterium. Deze zijn weergegeven in tabel 4.3. De berekening is uitgewerkt in bijlage I.

Tabel 4.3 De voorkeur van de alternatieven per criterium

Crit.	expert 1		expert 2	
	Alt. A	Alt. B	Alt. A	Alt B
1	0.89	0.11	0.50	0.50
2	0.90	0.10	0.25	0.75
3	0.90	0.10	0.14	0.86
4	0.86	0.14	0.50	0.50
5	0.33	0.67	0.33	0.67
6	0.50	0.50	0.25	0.75
7	0.88	0.12	0.17	0.83
8	0.88	0.12	0.20	0.80

Stap 5. Bepalen gewichten

Door 'pairwise comparison' is met behulp van de schaal van elk criterium het relatieve belang voor de beslissing bepaald. De resultaten zijn weergegeven in tabel 4.4.

Tabel 4.4 De geprioriteerde criteria ten aanzien van hun bijdrage aan duurzaam bosbeheer

Criterion	expert 1	Criterion	Expert 2
2. Betrouwbaar Keurmerk	0,30	2. Betrouwbaar keurmerk	0.31
3. Intrinsieke motivatie hout- producent	0,17	1. Controlerend vermogen	0.22
7. Chain of Custody	0,14	3. Intrinsieke motivatie houtpro- ducent	0.15
8. Navolging EU-lidstaten	0,11	7. Chain of Custody	0.13
6. Transparantie	0,09	8. Navolging EU-lidstaten	0.11
1. Controlerend vermogen	0,08	6. Transparantie	0.04
4. Flexibiliteit	0,05	5. Voorspelbaarheid	0.03
5. Voorspelbaarheid	0,05	4. Flexibiliteit	0.02

Stap 6. Berekenen overall scores

Vervolgens kunnen de zogenaamde 'overall weighed scores' voor de alternatieven worden berekend. Deze scores geven de kans weer dat het betreffende alternatief de beste mogelijkheid is. De scores worden berekend door de twee soorten gegevens uit stap 5 met elkaar te vermenigvuldigen. Hieronder volgen voor beide alternatieven de berekening van de 'overall priority' en de uitkomsten:

expert 1:

Alternatief A:

$$((0.084 * 0.889) + (0.295 * 0.900) + (0.172 * 0.900) + (0.053 * 0.5) + (0.049 * 0.333) + (0.089 * 0.500) + (0.143 * 0.875) + (0.114 * 0.875)) / 8 = 0.81$$

Alternatief B

$$((0.084 * 0.111) + (0.295 * 0.100) + (0.172 * 0.100) + (0.053 * 0.5) + (0.049 * 0.667) + (0.089 * 0.500) + (0.143 * 0.125) + (0.114 * 0.125)) / 8 = 0.20$$

Dit betekent dat expert 1 de kans op 81% acht, dat alternatief A het beste alternatief is.

expert 2:

Alternatief A:

$$((0.218 * 0.500) + (0.314 * 0.250) + (0.151 * 0.143) + (0.024 * 0.5) + (0.033 * 0.333) + (0.044 * 0.250) + (0.134 * 0.167) + (0.085 * 0.200)) / 8 = 0.28$$

Alternatief B

$$((0.218 * 0.500) + (0.314 * 0.750) + (0.151 * 0.857) + (0.024 * 0.5) + (0.033 * 0.667) + (0.044 * 0.750) + (0.134 * 0.833) + (0.085 * 0.800)) / 8 = 0.72$$

Dit betekent dat expert 2 de kans op 72% acht, dat alternatief B het beste alternatief is.

§ 4.4 Stap 7 Verklaring verschillen

Het resultaat van de analyse is dat expert 1 met 81% zekerheid kiest voor alternatief A en expert 2 met 72% zekerheid voor alternatief B. Om deze uitkomst te beoordelen wordt in deze paragraaf eerst per criterium het verschil in voorkeur voor het beste alternatief geanalyseerd. Hiertoe worden de motivaties voor de voorkeuren van beide deskundigen tegen elkaar uitgeschreven. Daarna wordt de prioriteitsstelling van de criteria nader bekeken, waarbij wordt gezocht naar een verklaring voor de verschillen in rangorde.

§ 4.4.1 Verschillen prestaties per criterium

Criterium 1: Controlerend/beoordelend vermogen

Dit criterium vraagt om extra toelichting. In structuur A vindt hoofdzakelijk een *beoordeling* plaats of het aangeboden certificaat inhoudelijk voldoet aan de eisen. Deze gebeurt aan de hand van een BRL waarvan de criteria niet tot in detail zijn uitgewerkt. Er is bij dit model daarom minder sterk sprake van controle. In structuur B vindt hoofdzakelijk *controle* plaats of het certificaat voldoet aan de gestelde systeemeisen. Deze controle gebeurt aan de hand van een BRL waarvan de criteria tot in detail zijn uitgewerkt. In dit model hoeft slechts in enkele gevallen te worden beoordeeld. Dit kan bijvoorbeeld het geval zijn wanneer een certificaat al door een ander land is goedgekeurd en er bij het importeren een vertaling moet plaatsvinden naar de in Nederland gestelde eisen. Door het verschillend accent van de modellen op controleren respectievelijk beoordelen is dit criterium bij nader inzien minder goed vergelijkbaar.

Expert 1 prefereert op dit criterium alternatief A met een voorkeur van 8. Hij baseert dit oordeel voornamelijk op het beoordelend vermogen van de beide structuren. Een College van Deskundigen van de poortwachter kan een beter expertoordeel uitspreken. De RvA is volgens deze expert gespecialiseerd in het controleren van systeemeisen, die procedureel van aard zijn, en heeft geen ervaring in het beoordelen van inhoudelijke zaken over duurzaam bosbeheer. Expert 2 heeft geen voorkeur op dit criterium, aangezien hij vindt dat structuur B op het controlerend vermogen de voorkeur geniet en structuur A op het beoordelend vermogen.

Criterium 2: Betrouwbaar keurmerk

Expert 1 prefereert alternatief A met een voorkeur van 9. Hij verwacht door de werkwijze onder structuur A een grotere stroom aan gecertificeerd hout (zie criterium 3). Een grotere beschikbare stroom gecertificeerd hout maakt een keurmerk voor de houtsector aantrekkelijker, omdat zij dan meer verzekerd is van de beschikbaarheid van gecertificeerd hout. Hiermee is zij ook meer verzekerd van een kortere levertijd van het hout. Dit is gunstig voor de oplevertermijn van bijvoorbeeld bouwprojecten. Op deze wijze wordt het keurmerk ook voor de consument aantrekkelijker. Dit kan leiden tot een stijging van de vraag naar gecertificeerd hout.

Behalve de groei van het aandeel van gecertificeerd hout op de markt, zal het certificaat ook inhoudelijk betere garanties kunnen bieden voor duurzaam bosbeheer. Dit motiveert expert 1 doordat er gewerkt wordt met 'best professional judgement'.

Expert 2 prefereert alternatief B met een voorkeur van 3. Hij verwacht dat een structuur en een keurmerk beheerd door een overheidsinstelling herkenbaarder zal zijn voor bedrijven uit de houtsector en de consument. Een herkenbaarder keurmerk zal zorgen voor een stimulans in de vraag. Dit zal leiden tot een grotere stroom gecertificeerd hout. Deze motivatie voor de groei van de vraag motiveert hij door te stellen dat het keurmerk van Keurhout onder consument en bedrijfsleven niet erg bekend was.

criterium 3: Intrinsieke motivatie houtproducent

Expert 1 prefereert alternatief A met een voorkeur van 9. Het certificaat wordt pas ‘achteraf’, bij aanbidding aan een poortwachter, beoordeeld. Hierdoor wordt volgens deze expert maximale vrijheid gegeven aan de boseigenaar, die de initiatiefnemer is. De boseigenaar kan op deze manier zelf invloed uitoefenen en deels zelf bepalen over de te hanteren werkwijze in het certificeringsproces. De expert vindt dat structuur B dwingt de BRL minutieus vast te leggen en dat deze structuur van de boseigenaar verlangt dat hij zich daaraan ‘onderwerpt’. Dit confronteert een boseigenaar met een groot aantal eisenpakketten, die hij zoveel mogelijk zal verwerpen.

Expert 2 prefereert alternatief B met een voorkeur van 6. Onder structuur B zal een groot deel van deze motivatie moeten worden ingegeven door de certificeerder zelf. Hij verwacht dat een poortwachter en een houtproducent minder vaak contact met elkaar hebben dan een certificeerder en een houtproducent. Het rechtstreekse contact tussen certificeerder en houtproducent kan een grotere motivatie bewerkstelligen dan de werkwijze van een poortwachter.

criterium 4: Flexibiliteit

Expert 1 prefereert alternatief A boven B met een voorkeur van 6, aangezien het werken met eisenpakketten die van tevoren zijn bepaald, starheid in het certificeringsproces in de hand werkt (zie ook criterium 3).

Expert 2 heeft op het criterium flexibiliteit geen voorkeur. Enerzijds is structuur A flexibeler, doordat aan de "poort" sneller actie ondernomen kan worden bij veranderingen in bijvoorbeeld de wetgeving. Anderzijds geldt dat wanneer op basis van veranderingen in de wetgeving de richtlijn wordt aangepast, bepaalde partijen geen hout meer kunnen importeren, doordat ze volgens de aangepaste richtlijn geen duurzaam bosbeheer meer garanderen. Dit betekent dat flexibiliteit van controle aan de poort, de grootte van de gecertificeerde houtstroom kan beperken. Dit kan leiden tot een verkleinde stroom van gecertificeerd hout. Dit nadeel speelt in mindere mate bij alternatief B; waar de certificeerder in direct contact staat met de houtproducent. Hierdoor kunnen certificeerder en houtproducent sneller veranderingen initiëren bij veranderingen in bijvoorbeeld de wetgeving. Dit kan leiden tot een grotere stroom gecertificeerd hout.

criterium 5: Voorspelbaarheid

Beide experts prefereren alternatief B met een voorkeur van 2. Beide vinden dat de werkwijze van ‘best professional judgement’ het besluitvormingsproces minder voorspelbaar maakt dan het werken met tot in detail vastgelegde eisen.

criterium 6: Transparantie

Expert 1 heeft geen voorkeur. Wanneer beide structuren door de RvA worden geaccrediteerd is transparantie gegarandeerd, aangezien bij de RvA de motivaties voor de genomen beslissingen schriftelijk zijn vastgelegd.

Expert 2 prefereert alternatief B met een voorkeur van 3, omdat volgens hem de beoordeling van een certificaat door een panel van deskundigen zoals bij alternatief A gebeurt minder transparant is dan wanneer de eisen vooraf zijn opgelegd, waardoor een betere inschatting kan worden gemaakt over het besluitvormingsproces.

Criterion 7: Chain of Custody

Expert 1 prefereert alternatief A met een voorkeur van 7. Hij verwacht dat structuur A een grotere houtstroom oplevert (zie ook criterium 3) waardoor het bedrijfsleven meer wordt gestimuleerd om zich bij de C.o.C. aan te sluiten. Dit zal leiden tot een grotere afname van gecertificeerd hout.

Expert 2 prefereert alternatief B met een voorkeur van 5. Hij vindt dat het in structuur B duidelijker is welke instantie bedrijven certificeert, waardoor het contact tussen de organisatie van de C.o.C. en licentie beter verloopt. Deze expert verwacht ook dat door mondelinge ‘reclame’ andere bedrijven geïnteresseerd raken in en betrokken raken bij certificering. Dit zal leiden tot een grotere afname van gecertificeerd hout.

Criterion 8: Navolging EU-lidstaten

Expert 1 prefereert alternatief A met een voorkeur van 7. De andere EU-lidstaten zouden een dergelijk model moeten navolgen, omdat het de houtproducenten de flexibiliteit biedt die nodig is voor de intrinsieke motivatie. De vergrote motivatie van de houtproducent zou leiden tot een groter aandeel van gecertificeerd hout.

Expert 2 prefereert alternatief B met een voorkeur van 4. De werkwijze onder structuur B is universeel, en duidelijker voor de houtproducent en de landen in de EU. Deze eigenschappen zouden het voor een land gemakkelijker en aantrekkelijker maken om het systeem na te volgen. Wanneer meerdere landen een universele werkwijze hanteren, kan men consequent en duidelijk zijn in relatie met de houtproducent. Dit kan voor de houtproducent stimulerend werken.

§ 4.4.2 De rangorde van de criteria

De experts hebben ook prioriteiten toegekend aan de criteria (zie tabel 4.4). Het grootste verschil is te zien bij het criterium ‘Controlerend vermogen/beoordelend vermogen’. Expert 1 geeft dit criterium met een waarde van 0.08 een zesde plaats in de rangorde en expert met een waarde van 0.22 op de tweede plaats. Het verschil zou verklaard kunnen worden doordat bij structuur A het accent op het beoordelend vermogen ligt en bij structuur B op het controlerend vermogen. Expert 1 heeft bij het toekennen van het gewicht waarschijnlijk voornamelijk gekeken naar het beoordelend vermogen van beide structuren.

Van alle andere criteria kan gezegd worden dat de deskundigen redelijk eensgezind zijn over de mate waarin de criteria belangrijk zijn. Gelet op de volgorde van de criteria, wijken ze steeds niet meer dan een trede uit naar boven of naar beneden.

Wanneer de vier meest geprioriteerde criteria worden beschouwd, blijkt dat de factor motivatie een belangrijke rol speelt. Beide deskundigen zien de betrouwbaarheid van het keurmerk als het belangrijkste criterium. Een betrouwbaar keurmerk kan de consument en sector beter motiveren tot het (in)kopen van duurzaam geproduceerd hout. Ook kan een betrouwbaar keurmerk leiden tot een stimulant in de vraag, en zo de houtproducent motiveren zich te laten certificeren op duurzaam bosbeheer. De criteria 3 (intrinsieke motivatie houtproducent) en 7 (Chain of Custody) hebben eveneens te maken met de factor motivatie. Bij criterium 3 betreft dit de motivatie van de houtproducent en bij criterium 7 de motivatie van bedrijven om zich aan te sluiten bij de C.o.C.

De factor motivatie is erg belangrijk omdat de keuze voor gecertificeerd hout op vrijwillige basis moet worden gemaakt en alle partijen een goedkoper alternatief kunnen vinden in niet-gecertificeerd, of zelfs illegaal gekapt hout.

§ 4.4.3 Tot slot

De uitkomst van de analyse was dat expert 1 met 81% zekerheid kiest voor alternatief A en expert 2 met 72% zekerheid voor alternatief B. Deze uitkomsten zijn wellicht beïnvloedt doordat het criterium ‘Controlerend/beoordelend vermogen’ achteraf beter bij wijze van twee aparte criteria had kunnen worden ingevoerd en doordat de beantwoording wellicht was gebaseerd op ervaringen met de ‘oude’ poortwachter, terwijl er een vernieuwde poortwachter is omschreven.

De verschillen in percentages zijn overigens niet van grote invloed op de beoogde onderzoeksresultaten. Het hoofddoel van de analyse was immers niet de kans te berekenen welk alternatief het beste is, maar om de argumentaties achter de verschillende voorkeuren inzichtelijk te maken. Over het visieverschil valt te concluderen dat de verschillen niet liggen in de prioriteitsstelling van de criteria. Dit betekent dat de deskundigen het in grote lijnen eens zijn over de volgorde waarin de criteria belangrijk zijn ten aanzien van hun bijdrage aan duurzaam bosbeheer. Grote verschillen in voorkeur zijn echter te vinden in de verwachte prestaties van de alternatieve structuren op deze criteria.

Deel B de houtsector

Paul van der Laan

Hoofstuk 5 De Houtmarkt

Het bouwsegment als grootste afnemer van houtproducten met circa 80% bepaald voor een groot gedeelte de acceptatie van gecertificeerd hout. Voor de verspreiding van hout in het marktkanaal spelen de groothandel, de timmerfabrieken en de aannemers een belangrijke rol. Vijf aannemers, houtgroothandels, groothandelsbedrijven in hout en bouwmaterialen en timmerfabrieken in de provincie Groningen zijn benaderd. Hierbij zijn de volgende variabelen geoperationaliseerd: de prijs, de kwaliteit, de levertijd, de mogelijkheid om alles bij één leverancier te kopen, de herkomst van het hout, de afstand tot de leverancier, de ervaring met de houtsoort en de mogelijkheid om het hout bij een vaste leverancier te kunnen kopen.

De importeurs hebben als eerste partij in de schakel de mogelijkheid om een beslissing te nemen ten aanzien van duurzaam tegenover niet duurzaam geproduceerd hout. De groothandel betreft haar hout van de binnenlandse houtproducenten en van de houtimporteur. De positie van de groothandel ten opzichte van de afnemers en de toeleveranciers is sterk. In de certificeringprocedure zijn de timmerfabrieken het moment waarop de keuren aangebracht moeten worden. De timmerfabrieken zijn namelijk de laatste schakel die het hout bewerkt.

Bepalend voor de materiaal- en houtkeuze zijn de ontwerpers van het bouwbestek. Dit zijn architecten, bouwconsulenten, gemeentelijke woningbouwverenigingen en de bouwonderneming. De architect bepaalt in overleg met de opdrachtgever hoe een gebouw eruit moet zien. Over het algemeen geldt dat architecten meer kennis hebben van de toepasbare houtsoorten dan de opdrachtgevers.

§ 5.1 Het marktkanaal

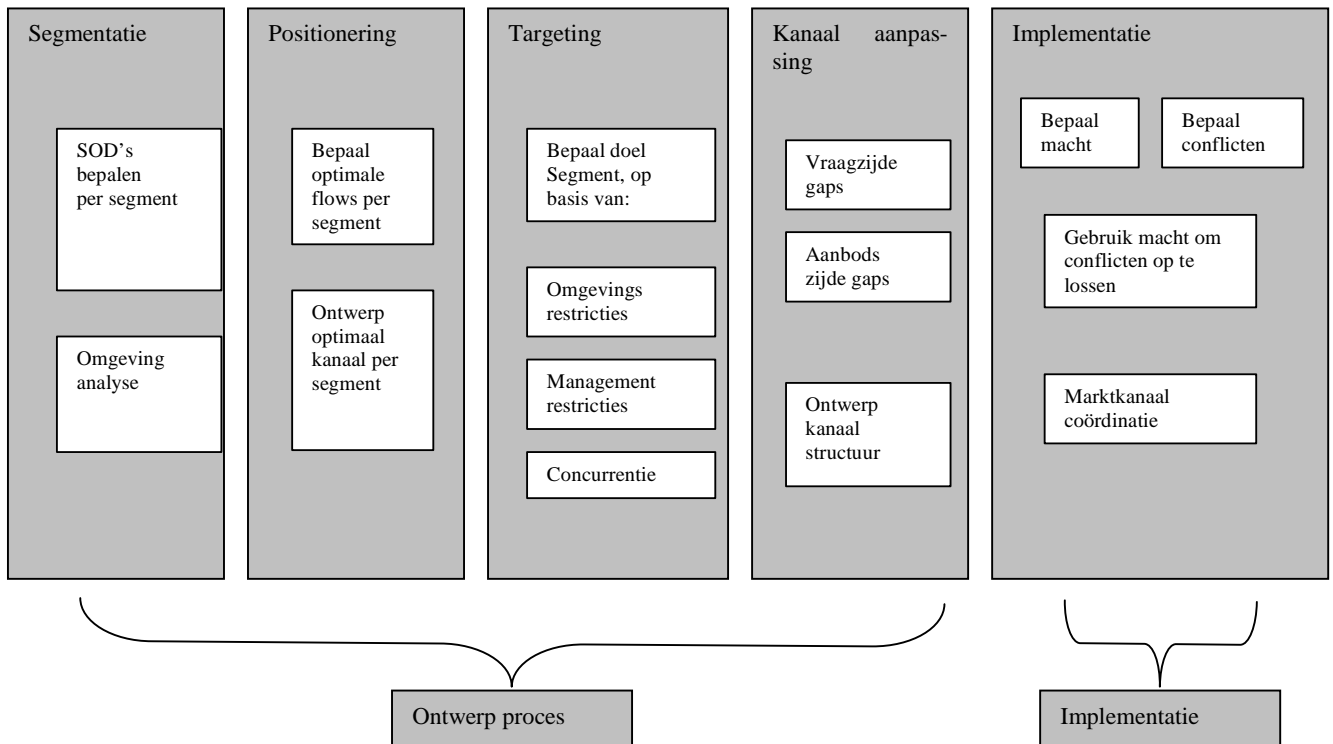
In deze paragraaf wordt uitgelegd hoe met behulp van de methode Coughlan e.a. (2001) een marktkanaal kan worden geanalyseerd en hoe verbindingen tussen de verschillende schakels kunnen worden vastgelegd. Op basis van deze informatie en op basis van interviews met experts uit de houtmarkt kan dan in paragraaf 5.2 een model van de houtmarkt worden opgesteld, zodat duidelijk wordt welke schakels lid zijn van dit marktkanaal en welke relaties er tussen deze schakels onderling zijn.

Voordat wordt begonnen met de analyse zal eerst het begrip marktkanaal worden toegelicht: 'A marketing channel is a set of interdependent organizations involved in the process of making a product or service available for use or consumption', Coughlan e.a. (2001, p.3). Belangrijk in deze definitie is dat de partijen in zekere zin afhankelijk van elkaar zijn. Het doel van een marktkanaal is om een product of service beschikbaar te maken voor consumptie. De schakels van een marktkanaal zijn in te delen in: de producenten van een product of service, de eindgebruikers (consumenten en de zakelijke afnemers) en de intermediaire schakels. Hieronder valt iedere schakel die geen producent of eindgebruiker is, zoals groothandelsbedrijven en retailorganisaties.

De intermediaire schakels vervullen een aantal essentiële functies, volgens Coughlan e.a. (2002, p.4) zijn dit onder andere: het faciliteren van zoekmogelijkheden en het verminderen van het aantal contactmomenten. Het faciliteren van zoekmogelijkheden houdt in dat de intermediairs de eindgebruikers met onzekerheid over waar iets te vinden is, en de producenten met onzekerheden over hoe het doelsegment te bereiken is, bij elkaar brengt. Verder wordt door het gebruik van intermediair het aantal contactmomenten verminderd. Wanneer vier producenten in een marktkanaal zonder intermediairs 10 detailhandels willen bedienen dan zullen er veertig contactmomenten moeten plaatsvinden. Als er een groothandel tussen geplaatst wordt dan verminderd het aantal contacten van 40 tot 14, namelijk 4 met de producenten en 10 met de detailhandels.

§ 5.1.1 Analyse marktkanaal

Op basis van het model van Coughlan e.a. (2001, p.30 -31) kan een producent een optimaal marktkanaal ontwerpen en implementeren of een bestaand marktkanaal te analyseren. Dit model bestaat uit 5 stappen (zie figuur 5.1), die zijn op te delen in het ontwerpproces en het implementatieproces. In dit onderzoek wordt een aantal stappen van het model gebruikt om inzicht te krijgen in de manier waarop de distributie in het marktkanaal van hout georganiseerd is.



Figuur 5.1 Model van Coughlan

Stap 1: Service output demands bepalen voor segmentatie

Een eerste stap in het analyseren van het marktkanaal is te kijken hoe de segmenteren zijn ingedeeld. Segmentatie is vaak de sleutel tot het ontwikkelen van duurzaam concurrentievoordeel. Voor het bepalen van het juiste marktkanaal kan men volgens Coughlan's model (2001) het beste segmenteren op basis van Service Output Demands (vanaf nu SOD's genoemd). Coughlan onderscheidt in het algemeen vier SOD's: bulk breaking, spatial convenience, wachttijd en breedte van het assortiment. Per situatie zouden er mogelijk een aantal meer kunnen zijn.

Bulk breaking verwijst naar de mogelijkheid van de eindgebruiker om het gewenste volume van een product te kopen, bijvoorbeeld de ene persoon wil een blikje cola terwijl de andere het liefst een twee liter fles koopt. Spatial convenience verwijst naar wat de eindgebruiker eist met betrekking tot de plaats waar een product te verkrijgen moet zijn. Bijvoorbeeld uitgedrukt in de afstand die een consument maximaal wil reizen om een product te verkrijgen. Wachttijd, oftewel levertijd, is de tijd dat een eindgebruiker moet wachten tussen het bestellen en het ontvangen van goederen. Onder de breedte van het assortiment wordt verstaan de productvariëteit die de eindgebruiker ter beschikking staat bij een schakel in het marktkanaal. Op basis van de eisen van de klanten wordt een indeling gemaakt in segmenten. Een segment is een groep eindgebruikers die maximaal homogeen zijn binnen een groep en maximaal heterogeen

tussen de groepen (Leeflang, 1994, p. 40). Uiteraard moeten verschillen in eisen wel betrekking hebben op relevante aspecten van het marktkanaal.

Stap 2: Ontwerpen optimaal kanaal

De tweede stap is het ontwerpen van een optimaal marktkanaal per segment. Een optimaal marktkanaal is een kanaal dat aan alle SOD's voldoet, tegen minimale kosten (Coughlan e.a., 2001). Bij het herontwerp dient allereerst de flows te worden geanalyseerd die uitgevoerd moeten worden om de SOD's te bereiken. Flows zijn de activiteiten die verschillende schakels op verschillende momenten in het marktkanaal kunnen uitvoeren. Vervolgens wordt bepaald op welke manier deze flows zo effectief en efficiënt mogelijk kunnen worden uitgevoerd. Coughlan (2001, p. 10) spreekt van een achttal universele flows waarvan sommige voorwaarts, dit is vanaf de producent richting de eindgebruiker, door het kanaal bewegen. Hieronder vallen het fysieke bezit, het eigendom en de promotie. De flows bestellen en betalen daarentegen bewegen achterwaarts door het kanaal. De flows onderhandelen, financieren en risico nemen, stromen vanuit verschillende richtingen door het kanaal. Tijdens het uitvoeren van elke flow is sprake van informatieuitwisseling.

Voor de flows geldt dat ze allemaal uitgevoerd moeten worden, een schakel kan uit het marktkanaal verdwijnen maar niet de flows die deze schakel uitvoerde. Deze moeten dan voorwaarts of achterwaarts geïntegreerd worden. In sommige marktkanalen zullen niet alle flows apart zijn te onderscheiden. In andere marktkanalen kunnen mogelijk flows toegevoegd worden. Bij het herontwerpen van een kanaal moet worden bepaald hoe de flows zo effectief en efficiënt mogelijk uitgevoerd kunnen worden. De eerste vraag is dan of er überhaupt intermediairs gebruikt moeten worden. Vervolgens bepaalt de channel manager welk type intermediairs gebruikt moeten worden. Tenslotte wordt de specifieke identiteit van deze intermediairs gekozen.

Stap 3: Analyse van beperkingen

Voordat het optimaal marktkanaal ontworpen kan worden, moet er rekening gehouden worden met de omgevingsbeperkingen, manageriele beperkingen en de concurrentie. Omgevingsbeperkingen worden veroorzaakt door de wet of door de fysieke en infrastructurele omgeving van het kanaal. Onder wettelijke beperkingen vallen bijvoorbeeld regels met betrekking tot mededinging. Onder fysieke en infrastructurele beperkingen valt bijvoorbeeld de gebrekkige infrastructuur in sommige ontwikkelingslanden. Manageriele beperkingen worden veroorzaakt door het tekort aan kennis over de uitvoering van de flows in het kanaal. Verder kunnen prioriteiten op een hoger niveau in de organisatie ertoe bijdragen dat een kanaal ondergeschikt is aan het algemeen belang. Beperking door concurrentie betekent dat door concurrentiedreiging niet vrijelijk gehandeld kan worden. In de aannemerij is het bijvoorbeeld gebruikelijk dat grote overheidsprojecten aanbesteed worden. Een aannemer kan het zich niet veroorloven om een duurdere prijs te berekenen dan de concurrent.

Stap 4: Herontwerpen van het marktkanaal

Een gapanalyse geeft inzicht in de verschillen tussen het huidige kanaal en het meest optimale kanaal. Dit kunnen vraagzijde gaps zijn, maar ook aanbodzijde 'gaps'. Vraagzijde gaps doen zich voor als de geboden service in vergelijking met de SOD's tekort of te veel is. Te veel service is een probleem omdat te veel, niet gewaardeerde, service leidt tot extra kosten. Vraagzijde gaps kunnen worden voorkomen door bijvoorbeeld een andere partij te kiezen voor het uitvoeren van bepaalde flows of door een ander segment te gaan bedienen. Een aanbodzijde gap ontstaat wanneer de kosten voor het uitvoeren van alle flows gezamenlijk te hoog is. Als bepaalde flows niet efficiënt worden uitgevoerd kan men de flows door een ande-

re partij laten uitvoeren of investeren in nieuwe distributie technologieën waardoor de efficiëntie verbeterd wordt.

Stap 5: Implementatie

Als het aangepaste marktkanaal ontworpen is kan overgegaan worden op de implementatie van dit ontwerp. Het invoeren van veranderingen gaat over het algemeen gepaard met enig verzet van de betrokken partijen. Een bron van conflict zijn tegengestelde belangen van schakels. Een producent wil bijvoorbeeld maximale winst, en dus een lagere marge voor de intermediair, terwijl de intermediair ook maximale winst wil. Een andere bron van conflict kan verschil in perceptie van de werkelijkheid zijn. Bijvoorbeeld over waar een eindgebruiker het product voor gebruikt, of de productkenmerken die het meest belangrijk zijn. De schakels hebben invloed op het presteren van een marktkanaal. De schakels zijn dus essentieel voor de acceptatie van vernieuwingen. Bij de implementatie van een marktkanaal is de invloed die machtige partijen kunnen uitoefenen van belang. Macht wordt gedefinieerd als de mogelijkheid van een schakel om een andere schakel iets te laten doen wat deze anders niet zou doen (Coughlan p. 200). Het is belangrijk om te onderzoeken waar de macht in marktkanaal ligt. Wanneer een machtige partij niet wil certificeren zal dat meer impact hebben dan wanneer een minder machtige partij dat niet wil.

§ 5.1.2 Vertrouwen, satisfactie en equity in relaties

In de loop der tijden hebben de schakels onderlinge relaties opgebouwd. Voor de leveranciers en de afnemers hebben vaste relaties vele voordelen en kunnen zelfs concurrentievoordelen opleveren (Geyskens, 1998, p.1). Voordelen voor een leverancier zijn bijvoorbeeld een stabielere productie en meer informatie over koopbeslissingen. Voordelen van een afnemer zijn lagere kosten en zekerheid van aanbod (Biemans, 2000, p. 168). Dus voor een bedrijf heeft een business relatie commerciële, strategische en technologische waarde (Blankenburg Holm, 1996, p.3). In veel industrieën is een trend naar minder, maar intensievere relaties met kanaalleden. Een kleiner aantal klanten en leveranciers zorgt dus voor een groter deel van de business van een bedrijf (Blankenburg Holm, p.3). Een goede relatie kan opgevat worden als een belangrijk bezit van een bedrijf. Volgens Geyskens (1998) zijn vertrouwen, satisfactie en equity essentieel om relaties te bestuderen.

Wanneer in een relatie vertrouwen is opgebouwd heerst een sterk verlangen om deze relatie te behouden. Vertrouwen is de mate waarin een schakel gelooft dat de andere partij eerlijk en welwillend is. Vertrouwen zorgt voor lange-termijnoriëntatie en satisfactie (Geyskens, p. 31). Het is dus belangrijk om rekening te houden met het vertrouwen die relaties in een marktkanaal onderling hebben opgebouwd. Als determinanten van vertrouwen onderkent Geyskens: afhankelijkheid van de partner, de manier waarop de partner macht gebruikt, onderlinge communicatie, economische resultaten en de onzekerheid van de omgeving. Uit het onderzoek van Geyskens (p.176) is gebleken dat commitment in relaties primair gebaseerd is op het bestaan van vertrouwen, maar bijna niet voortkomt uit wederzijdse afhankelijkheid.

Satisfactie heeft invloed op de moraal van de schakels in het marktkanaal en leidt tot coöperatief gedrag. Kanaalsatisfactie wordt gezien als de sleutel tot lange-termijnlevensvatbaarheid van een marktkanaal. Immers, tevreden kanaalleden willen niet uittreden, zullen geen rechtszaken aanspannen en zoeken geen beschermende wetgeving. Marktkanaalsatisfactie wordt veelal gedefinieerd als: ‘a positive affective state resulting from the appraisal of all aspects of a firm’s working relationship with another firm’ (Geyskens 1998, p. 76). Het gaat hierbij dus niet alleen om economische satisfactie maar ook om sociale satisfactie. Onder economische satisfactie valt bijvoorbeeld tevredenheid over marges en afzet, en onder sociale satisfactie valt tevredenheid over persoonlijke contacten met leden van de andere schakel. Uit Geyskens

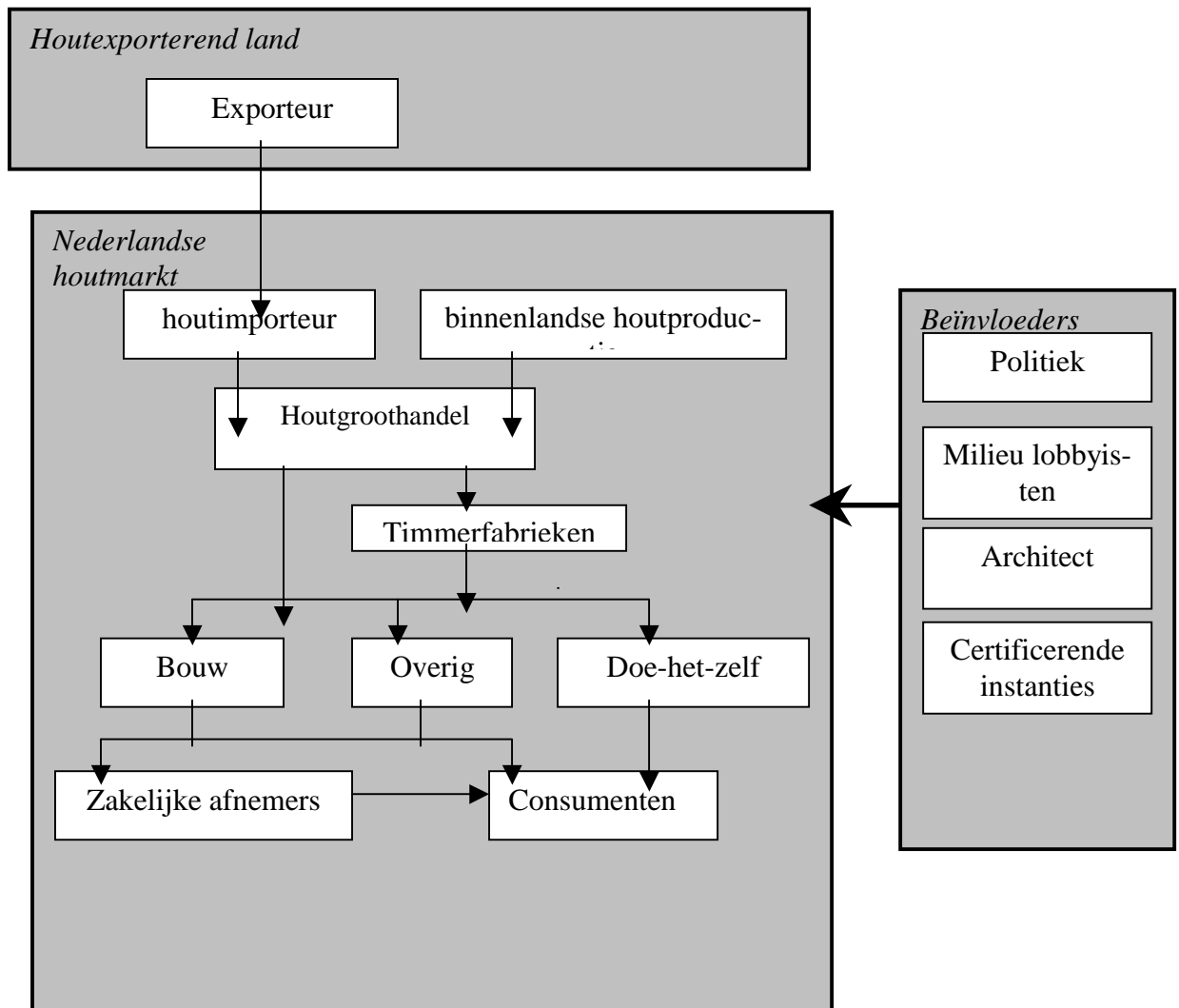
(1998, p. 176) blijkt dat commitment verhoogd wordt door economische en sociale satisfactie. Echter, wanneer de economische satisfactie laag is dan heeft sociale satisfactie een minimaal effect.

Equity theorie gaat er van uit dat een schakel zijn relatie evalueert door zijn eigen inputs te vergelijken met wat hij daarvoor terugkrijgt. Dit wordt weer vergeleken met de bijdrage van de andere schakels aan de prestatie van het marktkanaal en wat zij daar voor terug krijgen. Er wordt onderscheid gemaakt in een drietal andere schakels die voor deze vergelijking gebruikt worden: de toeleverancier, ander afnemers van dezelfde leverancier en een afnemers van een alternatieve leverancier (Geyskens, 1998, p. 147). Schakels investeren tijd en middelen in het ontwikkelen en behouden van relaties. Ze doen dit met de verwachting in de toekomst een billijke vergoeding te ontvangen.

Het belang van vertrouwen, satisfactie en equity in schakels geeft aan dat relaties meegenomen moeten worden in de analyse van het marktkanaal. Het verbreken van relaties brengt namelijk consequenties met zich mee zoals bijvoorbeeld “switching costs”. Deze kosten komen vooral voor bij lange-termijnrelaties (Biemans, 2001, p. 149) en ontstaan doordat er investeringen zijn gedaan in een relatie die na het verbreken daarvan niets meer waard zijn. Hoe groter de investering in een relatie, des te groter is de weerzin om commitment op te geven en “switching costs” op te lopen (Jackson, 1985). De verwachting is dat als een schakel (A) een vaste leverancier (B) van hout heeft, en deze levert geen gecertificeerd hout, dat A dan niet zonder meer bereid is om bij een andere leverancier (C) gecertificeerd hout te betrekken. Dit kan immers consequenties hebben voor het verloop van de relatie tussen A en B.

§ 5.2 De houtmarkt

Aan de hand van het houtmarktmodel kan worden nagegaan op welke manier het hout zijn weg vindt naar de uiteindelijke eindgebruiker. In figuur 5.2 is het model, opgedeeld in het houtexporterend land, Nederland, en de beïnvloedende partijen, weergegeven. Vanuit de exporterende landen en de binnenlandse productie komt hout op de Nederlandse markt. Via de groothandel worden de timmerfabrieken en de drie segmenten van de houtsector bediend. Ook de timmerfabrieken bedienen de drie segmenten: bouw, doe-het-zelf en overig. De drie segmenten bedienen op hun beurt de zakelijke afnemers en de consumenten. De zakelijke afnemers kunnen op hun beurt ook weer aan de consumenten leveren. In dit model wordt verondersteld dat de doe-het-zelf markt niet noemenswaardig aan de zakelijke afnemers levert. Onder de beïnvloeders vallen: de politiek, milieulobbyisten, de certificerende instanties en de architecten. Tot de houtsector behoren de bedrijven die waarde toevoegen aan het houtproduct. De grens van de houtsector wordt bepaald door de afnemersgroep en niet door het product. Gezaagd hout kan een eindproduct zijn voor de verkoop aan het doe-het-zelf segment, terwijl het een nog verder te verwerken product is bij levering aan een timmerfabriek. De houtimporteur, de houtproducent, de houtgroothandel en de timmerfabrieken behoren tot de houtsector.



Figuur 5.2 Houtmarkt

§ 5.2.1 De partijen in de houtmarkt

Buitenlandse exporteurs

Tot deze schakel behoren buitenlandse bedrijven die hout leveren aan Nederlandse importeurs. Voor naalddhout is Nederland vooral aangewezen op landen uit Scandinavië. Tropisch hardhout komt voornamelijk uit Azië. Van alle importen in 2000, was 60% afkomstig uit de EU, en 22% uit ontwikkelingslanden (CBI, 2001). De mogelijkheden in de Nederlandse houtmarkt om over te gaan op duurzaam geproduceerd hout is sterk afhankelijk van de toelevering vanuit het buitenland, waar immers het duurzaam bosbeheer uitgevoerd moet worden. De buitenlandse exporteurs zijn dus een belangrijke partij met betrekking tot het realiseren van duurzaam bosbeheer. Dit onderzoek richt zich echter op het analyseren van de mogelijkheden in het Nederlandse marktkanaal, daarom worden de buitenlandse houtexporteurs niet meegenomen in de verdere analyse.

Binnenlandse houtproductie

De binnenlandse houtproductie draagt maar voor een klein gedeelte bij aan de behoefte aan hout in Nederland. Van het in Nederland geproduceerde hout mocht maar liefst 22% in 1999 het FSC keurmerk dragen (Aid environment, 2000). Inmiddels is 60% van al het bos in Nederland FSC gecertificeerd (Richert en Wakker, 2002, p. 18). De verwachting is dat dit aandeel in de toekomst flink toeneemt. Gezien dit gegeven en het feit dat Nederland maar 10% van al het verbruikte hout zelf produceert, wordt ook deze schakel in de analyse niet meegenomen.

Nederlandse importeurs

Nederland is voor haar eigen houtbehoefte voor een groot gedeelte afhankelijk van de invoer van hout. De invoerfunctie is vaak gecombineerd met de groothandelsfunctie. Soms hebben de grotere groothandelsbedrijven een apart bedrijf voor de invoer van hout. Het geïmporteerde hout komt in verschillende vormen het land binnen; rondhout, gezaagd hout of nog verder bewerkt hout. In het algemeen komt het hout gezaagd het land binnen, behalve als het hout niet-gezaagd verbruikt wordt, zoals palen bij waterbouw. De importeurs hebben als eerste partij in de schakel de mogelijkheid om een beslissing te nemen ten aanzien van duurzaam tegenover niet duurzaam geproduceerd hout. Wanneer zij op basis van een onderliggende vraag in de markt beslissen om gecertificeerd hout te importeren, dan is sprake van reactief handelen. Zij kunnen echter ook zelf de intentie hebben om gecertificeerd hout op de markt te brengen en dit hun afnemers voorleggen. In dat geval spreekt men van pro-actief handelen.

Houtgroothandel

Binnen de groothandelsbedrijven die aan de bouw leveren zijn twee groepen te onderscheiden: de groothandel in op- en afbouw materiaal en de gespecialiseerde groothandel. Onder de gespecialiseerde groothandel valt de groothandel in hout- en plaatmateriaal. De 3.572 ondernemingen hadden in 2000 een omzet van 12.549 miljoen en 34.141 werknemers. Met een aandeel van 28% in de omzet van hout- en plaatmateriaal realiseerden in 2000 de groothandelsbedrijven in hout- en plaatmateriaal de grootste omzet binnen de branche (ING, 2002d).

De positie van de groothandel ten opzichte van de afnemers en de toeleveranciers is sterk. Dit komt doordat de afnemers kleinschalige zijn, die veel verschillende producten nodig hebben in kleine hoeveelheden. De vraag naar producten vanuit de bouw is maatgevend voor de uit te voeren functies van de groothandel. Er is een trend waar te nemen onder de bouwbedrijven naar het verkleinen van de voorraden, waardoor de positie van de groothandel verder wordt versterkt. Verder vindt in de bouw een concentratietendens plaats. Er is in de bouw sprake van een zogenaamde ketenomkering, dat wil zeggen dat de achterliggende wensen van de consumenten en de zakelijke afnemers steeds vaker bepalen wat er in de bedrijfskolom gebeurt. De verwachting is dat mede door de ontwikkelingen in de bouwsector de omzet van de groothandel in 2002 met 6,5% zal stijgen. (ING, 2002d).

De groothandel betreft haar hout van de binnenlandse houtproducenten en van de houtimporteur. Zij verkoopt het hout zonder of met bewerking door aan de timmerfabrieken en de drie segmenten. De certificerende instanties beschouwen het uitvoeren van de laatste bewerking als het moment waarop duidelijk gemaakt moet worden dat het geleverde houtproduct duurzaam geproduceerd is. De groothandel voert bij het leveren aan de drie segmenten de laatste handeling uit, bij het leveren aan een timmerfabriek niet. Een houthandel die meedoet aan een "Chain of Custody" moet dus bij het leveren van gecertificeerd hout aan de segmenten een certificaat afgeven.

Timmerfabrieken

De branche timmer- en parketvloerindustrie bestaat uit: timmerfabrieken die voornamelijk leveren aan aannemers in de bouw, die voornamelijk leveren aan de particuliere markt voor renovatie en onderhoud en timmerfabrieken die voornamelijk leveren aan beide markten. In 2000, behaalden de 1.264 timmerfabrieken een omzet van 1.343 miljoen en waren 13.322 personen werkzaam in deze branche. De branche als geheel is overwegend ambachtelijk ingesteld en bestaat uit kleine en middelgrote ondernemingen die vaak een regionale markt bedienen en weinig uitbesteden. De timmerbedrijven behalen meer dan 75% van hun omzet in de nieuwbouw. De helft daarvan is afkomstig van kozijnen.

De ontwikkelingen in deze branche worden sterk beïnvloed door de woning en utiliteitsbouw. Ook levering aan de doe-het-zelf sector neemt toe. In de timmerindustrie is een trend waar te nemen naar het leveren van meer toegevoegde waarde in de vorm van het plaatsen van bijvoorbeeld afgelakte en beglaasde kozijnen. Een deel van het werk wat eerst op de bouwplaats zelf gebeurde komt dus naar voren in het proces. Door strengere overheidswetgeving op het gebied van milieu en duurzaam bouwen moeten de ondernemingen steeds grotere investeringen doen. Dit heeft tot gevolg gehad dat het ondernemingsbestand vrij stabiel is (ING, 2002a). Voor 2002 werd een groeiende omzet verwacht. Door de ontwikkeling in de nieuwbouw en de herstructurering van naoorlogse wijken zijn de ontwikkelingen ten aanzien van bijvoorbeeld renovatiekozijnen positief te noemen. In de certificeringprocedure zijn de timmerfabrieken het moment waarop de keuren aangebracht moeten worden. De timmerfabrieken zijn namelijk de laatste schakel die het hout bewerkt. De timmerfabrieken krijgen het hout aangeleverd via de groothandelsbedrijven en leveren hun producten voornamelijk aan de bouw en aan de doe-het-zelf markt.

De bouw

Het houtgebruik is sterk afhankelijk van de activiteiten in de bouwsector (CBI 2001, p. 6). De toeleveranciers van hout en houtproducten zijn de timmerfabrieken, de groothandel in bouwmaterialen en de houtgroothandel. Het bouwsegment als grootste afnemer van houtproducten met circa 80% (VVNH, interview 3), bepaald voor een groot gedeelte de acceptatie van gecertificeerd hout. De vraag van de bouw naar gecertificeerd hout wordt grotendeels bepaald door de afnemers. Deze zijn globaal in twee segmenten te onderscheiden: de burgerlijke en utiliteitsbouw (B&U) en de grond, weg en waterbouw (GWW) (Jacobs e.a., 1992, p. 23).

Onder de B&U valt dus woningbouw en utiliteitsbouw. In 2000, bedroeg de omzet van de 19.243 ondernemingen in de B&U 23.020 miljoen en waren 157.672 personen in de B&U werkzaam (ING, 2002b). In de B&U zijn zowel grote bouwers actief als veel kleinschalige bedrijven met een gering aantal personeelsleden. In de utiliteitsbouw worden industriële, agrarische gebouwen en installaties als ook kantoorgebouwen gebouwd en onderhouden. Tot woningbouw wordt nieuwbouw, onderhoud en renovatie van woningen gerekend. De klanten van het woningbouwsegment zijn particulieren en organisaties en de utiliteitsbouw heeft alleen maar zakelijke afnemers. De nieuwbouw van woningen is de grootste markt (39,5% van de omzet), gevolgd door de nieuwbouw van utiliteitsgebouwen (31,9% van de omzet) en renovatie (16% van de omzet). De heersende trend is om meer consumentgericht te gaan bouwen, waardoor de consument meer invloed krijgt. Om in aanmerking te komen voor grote projecten wordt de samenwerking in het midden- en kleinbedrijf steeds belangrijker. Verder werd, mede door de herstructurering van de naoorlogse wijken, een groei van 5% in 2002 verwacht (ING, 2002b).

Het GWW richt zich onder andere op wegenbouw, het aanleggen van tunnels en viaducten, het leggen van pijpleidingen en het uitvoeren van baggerwerkzaamheden. Meer dan 80% van alle werkzaamheden heeft betrekking op nieuwbouw, de rest is onderhoud. In 2000, bedroeg

de omzet van deze branche 5.894 miljoen en werkten 47.216 personen bij de 1.828 ondernemingen in deze branche. De bedrijfstak is hoofdzakelijk kleinschalig: de helft van de ondernemingen heeft geen personeel in dienst. Van de werkzaamheden in de GWW bestaat 47% uit het aanleggen en onderhouden van straten en wegen, 16% uit het leggen van kabels en buizen, komt 8% voor rekening van de waterbouw en bestaat een kleine 30% uit overige werkzaamheden. De klanten van deze sector zijn de lagere overheden zoals waterschappen en gemeenten (39%), het Rijk (12%) en het bedrijfsleven (49%). Tot het bedrijfsleven worden de Nederlandse Spoorwegen, Schiphol en de nutsbedrijven gerekend. Opvallend is het grote aandeel van de overheid in de omzet van deze branche. Er wordt binnen het GWW steeds meer op grote schaal samengewerkt of geconsolideerd. Voor het verkrijgen van opdrachten is plaatselijke kennis belangrijk. De verwachtingen ten aanzien van omzetgroei waren redelijk positief. De verwachting was dat, mede door grote landelijke railprojecten zoals de HSL en de Betuwelijn, jaarlijks tot 2005 een groei van 2% gerealiseerd kan worden (ING, 2002c).

Doe-het-zelf

De doe-het-zelf zaken leveren hoofdzakelijk aan consumenten. De bedrijven betrekken hun hout van de houtgroothandel en van de timmerfabrieken. Zij leveren gezaagd hout en verder bewerkt hout, zoals deuren, aan de consumenten. In dit onderzoek is aangenomen dat deze bedrijven niet noemenswaardig aan zakelijke afnemers leveren. Mogelijk leveren ze wel aan kleine zelfstandigen die in die hoedanigheid als zakelijke afnemer beschouwd kunnen worden maar als consument winkelt. In Nederland zijn een aantal grote ketens actief op de doe-het-zelf markt. Deze ketens hebben een groot deel van de markt in handen. De laatste jaren is de doe-het-zelf markt steeds sterker geworden. Een groot aandeel van het hout wat in dit segment verkocht wordt is gecertificeerd hout uit o.a. Scandinavië. Er wordt nog niet veel hout verkocht uit ontwikkelingslanden (CBI, 2001, p.22). Grote winkelketens in deze markt zoals Gamma, Karwei en Praxis doen mee aan landelijke acties om het gebruik van FSC hout te promoten, een voorbeeld van zo'n campagne is "Spaar het woud, koop FSC-hout" (WNF, 2002). Ook hebben deze bedrijven relatief veel gecertificeerd hout in de winkels liggen, waarbij het overigens wel zo is dat de C.o.C zich niet tot de detailhandel uitstrekt: honderd procent zeker dat het gecertificeerde hout dus ook 'groen' hout is, is daarmee in de richting van de klant dus niet gegarandeerd. Stichting Goedhout schat het aandeel FSC-hout van Gamma op 30% (NRC, 2002). Dit is relatief veel in verhouding met het totaal aandeel van gecertificeerd hout van 7% op de gehele markt. Gezien de progressie van gecertificeerd hout in deze branche wordt het doe-het-zelf segment niet verder in de analyse meegenomen.

Overige segmenten

Onder de categorie overig vallen onder andere de verpakkingsindustrie, de tuinmeubelindustrie, de meubelindustrie en de papierhandel. Gezien de verscheidenheid van deze segmenten wordt deze segmenten niet verder in dit onderzoek meegenomen.

Afnemers

Hieronder vallen de particulieren en de zakelijke afnemers, waaronder het bedrijfsleven, non-profit instellingen en de overheid. Vanuit het economisch perspectief van vraag en aanbod is het essentieel dat in deze schakel het principe van duurzaam bosbeheer belangrijk geacht wordt. Deze partijen bepalen met hun vraag de afgeleide vraag van bijvoorbeeld de bouw naar de groothandel en zo steeds hogerop in het marktkanaal. Volgens een consumentenonderzoek van het WNF letten steeds meer consumenten bij de aankoop van houtproducten op de herkomst van het hout. Ook raakt men er steeds meer mee vertrouwd. De bekendheid van het keurmerk FSC steeg in de afgelopen jaren van 2% naar 13% (Staatscourant, 2002).

§ 5.2.1 De beïnvloedende partijen

De politiek, certificerende instanties, milieulobbyisten en architecten kunnen niet tot de houtmarkt gerekend worden omdat ze geen flows uitvoeren. Toch beïnvloeden zij in sterke of mindere mate het houtgebruik in Nederland.

Politiek

De Nederlandse overheid wil het gebruik van duurzame houtproducten in de bouw bevorderen, zoals bleek uit haar doelstelling om in het jaar 2000 alleen nog maar duurzame houtproducten te gebruiken (RTR, 1991). In de Tweede Kamer zijn wetsvoorstellen gedaan om het gebruik van gecertificeerd te stimuleren (vgl. Vos, 2001). Inmiddels, is de Eerste Kamer akkoord gegaan met een onderdeel van het wetsvoorstel Vos, namelijk dat gecertificeerd hout een groen label mag dragen (Het Houtblad, 2002).

Op gemeentelijk niveau kan de overheid ook maatregelen treffen. Uiteraard met betrekking tot de eigen bouwactiviteiten, maar ook met bouwactiviteiten in de private sector. Dat Nederlandse gemeenten zich betrokken voelen bij de ontbossingproblematiek blijkt wel uit het feit dat 252 gemeenten de intentieverklaring “Hart voor Hout” hebben ondertekend (Stroot, 2000, p. 5). Naast de Nederlandse politiek is de politieke situatie in de oorspronglanden van belang. Een wet voor verplicht duurzaam bosbeheer in Afrikaanse landen heeft een grotere impact op het bosbeheer dan een Nederlandse wet.

Certificerende instanties

Certificerende instanties zijn belangrijke actoren op de Nederlandse houtmarkt. Aan het certificaat van één van deze instanties kan een consument of zakelijke afnemer zien of het houtproduct dat gekocht is duurzaam geproduceerd is. De producent van het houtproduct is dus afhankelijk van deze organisaties om het predikaat duurzaam te krijgen. Het is belangrijk om de gang van zaken met betrekking tot certificering in de gaten te houden. Een interessante ontwikkeling op dat gebied zijn de onderhandelingen die beschreven werden in deel A over het bepalen van de richtlijnen voor duurzaam geproduceerd hout in de BRL commissie. De uitkomsten daarvan kunnen de nieuwe eisen waaraan gecertificeerd hout in Nederland moet voldoen gaan bepalen. De eisen die er door de BRL en de certificerende instanties gesteld worden bepalen in grote mate de beschikbare hoeveelheid gecertificeerd hout op de markt.

Milieulobbyisten

Milieulobbyisten zijn organisaties die als doelstelling hebben om milieuproblemen onder de aandacht te brengen van een groter publiek. De milieuorganisatie Greenpeace bezette bijvoorbeeld in 2002 het schip Agat dat Liberiaans hout naar Nederland vervoerde (Nieuwsblad van het Noorden, 2002b). Het is Greenpeace niet gelukt om de invoer van dit hout tegen te gaan, maar deze actie heeft er wel voor gezorgd dat de regenwoudproblematiek onder de aandacht is gebracht van de Nederlandse bevolking. Voor de bedrijven in het marktkanaal kan het vervelend zijn om geassocieerd te worden met praktijken die door anderen bestempeld worden als maatschappelijk onjuist. Er zijn voorbeelden van bedrijven die onder druk van milieuorganisaties hun beleid hebben moeten wijzigen. Zo moest Shell onder druk van milieuorganisaties afzien van het dumpen van de Brent Sparr in de zee.

Architecten

Architecten maken de ontwerpen voor nieuwbouw, verbouw van woningen, en bedrijfsgebouwen. De architect bepaalt in overleg met de opdrachtgever hoe een gebouw eruit moet

zien. Daarbij wordt onder andere afgesproken welke materialen er bij de bouw gebruikt gaan worden. Op basis van het ontwerp wordt een bestek geschreven waarin de wensen met betrekking tot het project vermeld staan. In het algemeen geldt dat architecten meer kennis hebben van de toepasbare houtsoorten dan de opdrachtgevers. Architecten hebben dan ook een grote invloed op de keuze voor gecertificeerd dan wel oncertificeerd hout.

§ 5.3 Het onderzoek: interviews met de schakels

Op basis van de resultaten uit paragraaf 5.2 is gekozen om van de schakels, de groothandel, de timmerfabrieken en de aannemers verder te onderzoeken. Dit betekent dat ten eerste per schakel de relatie met voorgaande en volgende schakels uit het marktkanaal wordt geanalyseerd: voor de groothandel is dit de relatie met de houtimporteur en met de aannemers en timmerfabrieken, voor de timmerfabrieken de relatie met de groothandel en met de aannemer en voor de aannemers de relatie met de groothandel, de timmerfabrieken en de afnemers.

Voor het achterhalen van de motieven is een drietal concepten gebruikt, namelijk: *gewenste services*, het belang van relaties en de betalingsbereidheid. *Gewenste services*: uit het uitvoeren van stap 1 van het ontwerpmodel van Coughlan is naar voren gekomen welke services (SOD's) de schakels in een marktkanaal belangrijk vinden. De services die in deze analyse zijn gebruikt komen o.a. uit Coughlan e.a. (2002), Stroot, (2000); Richert en Wakker, (2002) en uit de interviews met experts. Hierbij zijn de volgende variabelen geoperationaliseerd: de prijs, de kwaliteit, de levertijd, de mogelijkheid om alles bij één leverancier te kopen, de herkomst van het hout, de afstand tot de leverancier, de ervaring met houtsoort en de mogelijkheid om het hout bij een vaste leverancier te kunnen kopen. Op basis van halfgestructureerde interviews met vertegenwoordigers van de groothandel, de timmerfabrieken en de aannemers is de relevantie en de volgorde van belangrijkheid van de variabelen bepaald, waarna vervolgens de vertegenwoordigers de waardering voor gecertificeerd hout op deze variabelen hebben aangegeven. De uitkomsten van de SOD's en de waarderingen voor gecertificeerd hout zijn met behulp van de importance/performance map (Van der Kind, 1998) geanalyseerd, zodat bepaald kan worden waar mogelijke belemmeringen voor de overgang op gecertificeerd hout liggen. Immers, een mogelijke belemmering voor de verspreiding van gecertificeerd hout zou het niet vervullen van gewenste SOD's kunnen zijn. Figuur 5.3 laat een overzicht van deze map te zien.

Belangrijkheid

Hoog	<i>Verbetering gewenst</i>	<i>Prestatie consolideren</i>
Laag	<i>Onbelangrijk</i>	<i>Strategische overprestatie</i>
	Onvoldoende	voldoende
	Prestatie gecertificeerd hout	

Figuur 5.3 Importance/performance map

Bron: Van der Kind (1998).

Op de verticale as is aangegeven welke services belangrijk worden gevonden en op de horizontale as de prestatie van gecertificeerd hout op deze variabelen. De uitkomsten per service zijn in te delen in vier categorieën. Categorie 1 “Verbetering gewenst” is de combinatie van een groot belang van een service met een onvoldoende prestatie. De tweede categorie “Onbelangrijk” vertegenwoordigt een service met een relatief laag belang en een onvoldoende prestatie. De derde categorie “Strategische overprestatie” betekent een service van laag belang gecombineerd met een hoog gewaardeerde prestatie. De laatste categorie “prestatie consolideren” vertegenwoordigt een hoog belangrijk geachte service gecombineerd met een hoog gewaardeerde service.

Belang relatie: Het tweede thema van het onderzoek naar de motieven is het belang van vaste relaties met leveranciers. Belangrijke indicatoren van een relatie in een marktkanaal zijn volgens Geyskens (1998) vertrouwen, satisfactie en equity. Door het uitvoeren van gestructureerde interviews onder de groothandel, timmerfabrieken en aannemers is onderzocht of de bedrijven bereid zijn om van vaste leverancier te veranderen omwille van een groter marktaandeel van gecertificeerd hout. Verder is geanalyseerd wat de redenen zijn voor het wel of niet willen veranderen van leverancier.

Betalingsbereidheid: onder betalingsbereidheid wordt verstaan de bereidheid om een meerprijs te betalen voor hout uit een goed beheerd bos. Daarbij is geanalyseerd in hoeverre de schakels bereid zijn om meer te betalen en welke verwachting zij hebben ten aanzien tot de betalingsbereidheid van hun klanten. Ook de betalingsbereidheid is onderzocht met behulp van de gestructureerde interviews met de schakels. Het resultaat van dit gedeelte laat de mogelijkheden zien die er zijn met betrekking tot de prijs. Verder geeft de betalingsbereidheid inzicht in eventuele perceptieproblemen met het oog op het niet terugverdienen van de meerprijs van gecertificeerd hout.

Het resultaat van de analyse van de motieven resulteert in een overzicht van de belemmeringen die er zijn met betrekking tot het overgaan op gecertificeerd hout.

Naast de direct betrokkenen in een marktkanaal moet ook rekening gehouden worden met de invloed van partijen buiten het marktkanaal met betrekking tot de keuze voor een bepaald soort hout. Kotler (1991) wijst erop dat naast het kiezen van doelgroepen voor een marketingcampagne er ook rekening gehouden moet worden met belangengroepen. Uit paragraaf 5.2 bleek dat vier beïnvloeders invloed kunnen uitoefenen op de beslissers in het marktkanaal. Om de mate van invloed te bepalen is gebruikt gemaakt van de concepten uit de sociale marketing en van halfgestructureerde interviews met de geselecteerde schakels uit het marktkanaal.

Nadat bij de schakels groothandel, timmerfabrieken en aannemers de halfgestructureerde interviews zijn afgenomen, is een analyse van de belemmeringen per schakel gemaakt. Uit de analyse is een duidelijk beeld verkregen van alle relevante belemmeringen die er zijn, waarop aanbevelingen zijn gedaan om deze te overbruggen. Bij het geven van de aanbevelingen is gebruik gemaakt van literatuuronderzoek en oplossingen die door de geïnterviewde schakels zijn aangedragen. Het resultaat is een concrete aanbeveling om de handel in, en het gebruik van gecertificeerd hout te verhogen gericht op de leden van het marktkanaal en op de externe partijen die hier invloed op uitoefenen.

§ 5.3.1 Respons

Voor dit onderzoek zijn aannemers, houtgroothandels, groothandelsbedrijven in hout en bouwmaterialen en timmerfabrieken in de provincie Groningen benaderd. Bij deze bedrijven is gesproken met de inkopers van hout of de verantwoordelijke voor het inkoopbeleid. Deze personen zijn telefonisch benaderd met de vraag of het mogelijk was om met hen een per-

soonlijk interview van circa 45 minuten af te nemen. De interviews zijn gehouden op het kantoor van de schakels in de periode juni tot en met september 2002. Per schakel zijn vijf diepte interviews gehouden.

Bij de aannemersbedrijven zijn in totaal 18 bedrijven benaderd om tot 5 afspraken te komen, dit is een respons van 28%. In totaal zijn 6 groothandelsbedrijven benaderd voor een interview. Twee hiervan hebben een centrale inkoop in een ander gedeelte van Nederland. De persoon op het hoofdkantoor die verantwoordelijk is voor het inkoopbeleid van deze twee bedrijven heeft meegewerkt aan een schriftelijk interview. Verder zijn vier persoonlijke interviews afgenomen, hetgeen de respons brengt op 100%. In totaal zijn negen timmerfabrieken benaderd waarvan er vier mee wilden werken aan een persoonlijk interview op hun kantoor. Verder is 1 interview telefonisch afgenomen. Dit brengt de respons bij de timmerfabrieken op 55%. De reden voor non-response was bij de timmerfabrieken en de aannemers altijd de lange tijdsduur van het interview. De meeste personen wilden wel even kort over het onderwerp iets kwijt, dit betekent dat er in het grootste gedeelte van het marktkanaal bekendheid is over der problematiek van gecertificeerd hout.

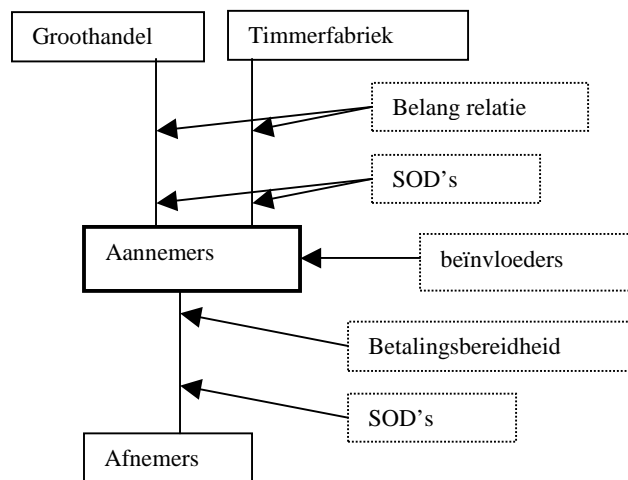
Hoofdstuk 6 De schakels

Aannemers, groothandelaren en de timmerfabrieken vinden dat het belangrijk is om het marktaandeel van gecertificeerd hout te vergroten, maar zullen vanuit concurrentieoogpunt hierin zelf niet het voortouw nemen: de afnemer moet er om vragen. Ook de acties van de milieubeweging hebben slechts marginaal invloed op hun beslissing om gecertificeerd hout te gebruiken. Maar zelf als de afnemer om gecertificeerd hout vraagt, dan nog bestaat er een grote kans dat vanwege de relatief hoge prijs of lange levertijd toch met oncertificeerd hout gewerkt gaat worden. Deze kans wordt vergroot als de vaste relaties van de schakels geen gecertificeerd hout kunnen leveren. Ook de overheid laat het gebruik vaak achterwege vanwege de prijs en/of levertijd. De schakels zijn van mening dat de architecten en de certificerende instanties wel grote invloed op het gebruik van gecertificeerd hout kunnen hebben. De certificerende instanties kunnen het aanbod vergroten door het accepteren van meer betrouwbare certificeringssystemen, de meetlat lager te leggen, of door de onderlinge samenwerking te verbeteren. De architecten kunnen gecertificeerd hout in samenspraak met de opdrachtgevers voorschrijven. De architect is echter vaak niet op de hoogte welke houtsoorten er gecertificeerd zijn te verkrijgen. Men is van mening dat (naald)hout uit Scandinavië voldoet aan de maatstaven van duurzaam bosbeheer en dat alleen voor (hard)hout uit de tropische landen een keurmerk nodig is. De “Chain of Custody” blijkt niet altijd goed te werken. Een groothandel die niet is aangesloten en wel gecertificeerd hout verkoopt, verbreekt de keten. Ook is volgens de groothandel het systeem niet waterdicht en worden in timmerfabrieken de twee houtstromen soms met elkaar vermengd.

Allerdrie de schakels geven aan dat bij het kopen van hout de prijs, kwaliteit en levertijd de belangrijkste criteria zijn en dat gecertificeerd hout op prijs en levertijd slecht scoort. De aanvoer is onregelmatig en zolang er naast gecertificeerd hout, een goedkopere stroom regulier hout is, verwacht men niet dat het aandeel van gecertificeerd hout groter wordt. Een prijsverschil van 5% is wellicht acceptabel. De herkomst van hout vindt men niet belangrijk, terwijl dit juist de eigenschap is waarmee gecertificeerd hout zich onderscheidt van oncertificeerd hout. Men werkt voornamelijk met hout waar men ervaring mee heeft: vuren en meranti.

§ 6.1 De aannemers

Voor dit onderzoek zijn vijf aannemers uit de provincie Groningen geïnterviewd. Van de geïnterviewde bedrijven hoort één bij de grote aannemers. Deze houdt zich voornamelijk bezig met projectontwikkeling. Een ander bedrijf is een kleine lokale aannemer die hoofdzakelijk verbouwingen doet. Verder zijn drie middelgrote aannemers geïnterviewd. Deze bedrijven doen allerlei activiteiten zoals verbouwingen, nieuwbouw, renovatie en restauratie. De klanten van deze aannemers bevinden zich in alle sectoren: de overheid, gemeenten, woningbouwverenigingen, bedrijven en particulieren. De interviews zijn afgenomen op het kantoor van de aannemers. In figuur 6.1 is een overzicht gegeven van de positie van aannemers in relatie met de groothandel, timmerfabriek en de afnemers.



Figuur 6.1 Situatieschets aannemers

De gewenste services

De SOD's die de aannemers spontaan noemden zijn in volgorde van belangrijkheid: de prijs, de kwaliteit van het hout en de levertijd. Levertijd wordt belangrijk gevonden omdat men vaak werkt met termijnen waarbinnen een werk afgerond moet zijn. Een verlate levertijd van bouwmaterialen kan een vertraging in de oplevertijd van bijvoorbeeld een huis betekenen. Dit kan weer boeteclausules met zich meebrengen. Van de services die niet spontaan genoemd zijn, wordt het kopen bij vaste leveranciers door allen belangrijk gevonden, doordat men in de loop der jaren een relatie met elkaar heeft opgebouwd en het kopen van hout waar men ervaring mee heeft. In de bouw wordt hoofdzakelijk met vuren hout gewerkt voor het binnenwerk en met meranti voor het buitenwerk. Alleen de aannemers die zich bezighouden met onderhoud en verbouw vinden de afstand tot de leverancier belangrijk, omdat zij vaak onverwachts hout nodig hebben.

Het kunnen kopen van al het hout voor een werk bij één leverancier is niet echt belangrijk. Twee van de vijf respondenten geven aan dat ze het liefst alles bij één leverancier kopen. Deze twee aannemers zijn overigens kleinere aannemers die zich voornamelijk bezighouden met onderhoud en verbouw. Het punt herkomst van het hout wordt door geen van de respondenten als een belangrijk punt gezien. In tabel 6.1 zijn de services in volgorde van belangrijkheid weergegeven.

Tabel 6.1 Belangrijk services bij het aankopen van hout volgens aannemers

Rang	Belangrijk	Onbelangrijk
1	Prijs	
2	Kwaliteit	
3	Levertijd	
4	Ervaring met houtsoort	
5	Vaste Leverancier	
6	Afstand tot leverancier	
7		Eén leverancier
8		Herkomst van het hout

Waardering voor gecertificeerd hout

Aan de aannemers werd gevraagd om hun waardering voor gecertificeerd hout op dezelfde acht services te geven. De prijs werd over het algemeen beschouwd als slecht. Vooral de res-

pondenten die veel te maken hebben gehad met gecertificeerd hardhout vinden dit. De slechte waardering van de prijs komt doordat gecertificeerd hout duurder is dan ‘gewoon’ hout. Om deze bevinding te onderstrepen volgt hier een citaat uit één van de interviews: ”De klant wil toch altijd het goedkoopste. Ze vinden altijd alles al duur, en je weet het: de portemonnee is heilig in Nederland”. De levertijd wordt door drie van de vijf geïnterviewden als slecht gewaardeerd. Dit komt doordat de houthandel niet vaak gecertificeerd hout op voorraad heeft waardoor de levertijden oplopen.

De kwaliteit van gecertificeerd hout wordt door iedereen positief gewaardeerd. Men vindt de kwaliteit van gecertificeerd hout gelijkwaardig aan oncertificeerd hout. Men waardeert het kunnen kopen van houtsoorten waar men ervaring mee heeft positief. De reden hiervoor is dat alle respondenten alleen nog maar ervaring hebben in het afnemen van kleine hoeveelheden meranti en vuren: houtsoorten die hoofdzakelijk in de bouw worden gebruikt. De respondenten hebben aangegeven niet bereid te zijn om ongebruikelijke houtsoorten in te kopen. Ook is het mogelijk om deze hoeveelheden meranti en vuren bij één van de vaste leveranciers te kopen. Daarom wordt het kopen bij een vaste leverancier positief gewaardeerd. De afstand tot de leverancier wordt ook positief gewaardeerd, omdat ze bij de vaste leveranciers terecht kunnen. Voor de aantallen die men tot nu toe heeft afgenomen was het geen probleem om dit bij één leverancier te betrekken. Dit wordt dus door allen positief gewaardeerd. De herkomst van gecertificeerd hout wordt ook door alle aannemers positief gewaardeerd. Tabel 6.2 laat zien welke services men positief dan wel negatief waardeert.

Tabel 6.2 Waardering voor de services van gecertificeerd hout door aannemers

Positief gewaardeerd	Negatief gewaardeerd
Herkomst van het hout (5x)	
Kwaliteit (5x)	
Vaste leverancier (5x)	
Eén leverancier (5x)	
Afstand tot leverancier (5x)	
Ervaring met houtsoort (5x)	
	Prijs (5x)
	Levertijd (3x)

Wensen en waardering

In figuur 6.2 zijn de gewenste services en de waardering voor de services van gecertificeerd hout met elkaar gecombineerd. Horizontaal staan de waarderingen voor de prestatie van gecertificeerd hout en verticaal de variabelen die de aannemers belangrijk vinden bij het kopen van hout. Uit de figuur blijkt dat de prestatie van gecertificeerd hout op de punten kwaliteit, mogelijkheid om dit bij een vaste leverancier te kopen, afstand tot de leverancier en de ervaring met de houtsoort geconsolideerd kunnen worden. Met betrekking tot de service, ervaring, moet worden opgemerkt dat de geïnterviewden alleen ervaringen hebben gehad met gecertificeerd vuren en meranti. De combinatie onbelangrijk bij het aankopen van hout met een voldoende waardering voor gecertificeerd hout leidt tot een overprestatie. Vooral opvallend is dat het punt herkomst van hout niet belangrijk wordt gevonden bij de aankoop van hout, terwijl dit juist de eigenschap is waarmee gecertificeerd hout zich onderscheidt van oncertificeerd hout. De combinatie onvoldoende prestatie van gecertificeerd hout met belangrijke variabelen bij de aankoop van hout leidt tot punten waar verbetering op moet komen. Dit zijn de punten levertijd en prijs.

Belangrijkheid

Hoog	<i>Verbetering gewenst</i> Prijs Levertijd	<i>Prestatie consolideren</i> Kwaliteit Ervaring met houtsoort Vaste leverancier Afstand tot leverancier
Laag	<i>Onbelangrijk</i>	<i>Strategische overprestatie</i> Eén leverancier Herkomst van het hout

Onvoldoende Voldoende

Prestatie gecertificeerd hout

Figuur 6.2 Importance/performance map gecertificeerd hout volgens aannemers

Het belang van vaste relaties

Vaste relaties hebben mogelijk invloed op de distributie van gecertificeerd hout. Het is in de aannemerij redelijk gebruikelijk om contracten af te sluiten met leveranciers van hout met een looptijd van een half tot een jaar. De contracten zijn enigszins vrijblijvend in de zin dat het geen probleem is als men minder hout koopt dan van tevoren was afgesproken. De kleinere en middelgrote aannemers gaven aan dat men in het algemeen één hoofdleverancier heeft en twee tot drie andere leveranciers. De grote aannemer heeft meerdere leveranciers. Ook de aannemers die geen contracten afsluiten geven aan een vaste leverancier te hebben. Het is dan ook gebruikelijk om bij deze vaste leverancier te kopen. Men voelt het als een soort morele verplichting, omdat de aannemers vaak een jarenlange relatie met deze leveranciers hebben, die men graag wil continueren.

In het interview werd gevraagd wat men zou doen wanneer een klant persé gecertificeerd hout wil, maar de vaste leverancier dat niet heeft. Eén bedrijf gaf aan standaard één of meerdere leveranciers te hebben die gecertificeerd hout kunnen leveren. Twee aannemers gaven aan dat het niet gebruikelijk is om een andere leverancier te nemen. Er wordt dan geen gecertificeerd hout gebruikt. De rest gaf aan op zoek te gaan naar een andere leverancier als de omvang van de order de moeite waard is. Alle aannemers gaven aan dat het geen gevolgen zou hebben voor de relatie met de oude leverancier wanneer de aannemers een andere leverancier nemen. De informatie die de aannemers krijgen van de houthandel over gecertificeerd hout is niet goed. Allen gaven aan dat er weinig informatie over gegeven wordt, alleen wanneer men zelf om informatie vraagt worden ze goed geïnformeerd.

Concluderend kan gesteld worden dat vaste relaties invloed hebben op de diffusie van gecertificeerd hout in het marktkanaal. Ondanks dat de geïnterviewden aangeven dat het inkopen bij een andere leverancier geen gevolgen heeft voor de relatie met de vaste leveranciers, blijkt toch dat een aantal aannemers niet verder informeert dan alleen bij de vaste leveranciers. Het komt dus voor dat er 'nee' verkocht wordt aan afnemers die wel graag gecertificeerd hout zouden willen hebben. Mogelijk was er bij een andere groothandel wel gecertificeerd hout op voorraad.

Betalingsbereidheid

De aannemers zijn niet bereid om meer te betalen voor gecertificeerd hout, behalve als ze het volledig kunnen doorberekenen aan de afnemer. Drie aannemers verwachten dat de afnemers, zolang er twee houtstromen zijn niet meer willen betalen. Het komt voor dat afnemers gecertificeerd hout in het bestek c.q. werkafsprake zetten, maar als de meerprijs van gecertificeerd hout ter sprake komt is dit één van de eerste dingen waarop bezuinigd wordt. De andere twee aannemers geven aan dat ze uit ervaring kunnen zeggen dat klanten gemiddeld 5% meer zouden willen betalen voor gecertificeerd hout. In de aannemerij wordt veel werk in concurrentie aangenomen, dit houdt in dat er een concurrerende offerte gemaakt moet worden. De aannemers kunnen het zich niet veroorloven om met een duurdere aanneemsom te rekenen. Als er geen gecertificeerd hout gevraagd wordt, dan komt dit ook niet voor in de prijsopgaaf die een klant van de aannemer krijgt. Zolang er twee houtstromen zijn is het volgens de aannemers onmogelijk om gecertificeerd hout breed geaccepteerd te krijgen. Ook al wordt er gecertificeerd hout voorgeschreven dan nog bestaat er een grote kans dat er met ongecertificeerd hout gerekend gaat worden. Voor de aannemers maakt de prijs van gecertificeerd hout niet uit, mits de prijs waarmee gerekend wordt voor iedereen gelijk is. Dit kan volgens de aannemers alleen maar als er geen alternatieve houtstromen beschikbaar zijn.

De hogere prijs van gecertificeerd hout, of beter gezegd het beschikbaar zijn van een goedkoper alternatief, heeft dus een beperkende invloed op een brede acceptatie van gecertificeerd hout in het marktkanaal. De aannemers nemen wat de prijs betreft geen enkele verantwoordelijkheid. Zij verwachten dat een groot deel van de markt niets extra's over heeft voor gecertificeerd hout..

Draagvlak voor gecertificeerd hout

Vier van de geïnterviewde aannemers geven aan voorstander te zijn van gecertificeerd hout. Eén aannemer staat sceptisch tegenover het nut van gecertificeerd hout en gelooft niet dat gecertificeerd hout bijdraagt tot beter bosbeheer in de wereld. Twee van de vier voorstanders geven aan dat een privé mening voor hen niet inhoudt dat deze mening op de werkvloer terug te vinden is. Privé zouden ze waarschijnlijk wel gecertificeerd hardhout kopen, maar op het werk is het maken van winst belangrijker. Verder geven twee geïnterviewden aan dat het systeem van gecertificeerd hout waarschijnlijk makkelijk te omzeilen is. Verder is het volgens hen ook niet echt controleerbaar. Je kan aan het hout zelf niet zien of het gecertificeerd is of niet. Verder geven allen aan dat er in de bouw bijna niemand echt mee bezig is. "het leeft eigenlijk niet in de grote bouw, en de kleine bouw is niet interessant" citaten zoals deze zijn tijdens elk interview naar voren gekomen.

Er is een duidelijk verschil in draagvlak voor gecertificeerd naaldhout en gecertificeerd hardhout. Alle aannemers zijn van mening dat het voeren van een certificaat voor naaldhout niet echt nodig is. De aannemers vinden dat men in de landen waar naaldhout geproduceerd wordt, hoofdzakelijk Scandinavië, al jaren goed bezig is met bosbeheer. Het hout wat daarvandaan komt wordt volgens de aannemers in productiebossen verbouwd. Wanneer dit hout gecertificeerd zou worden, dan is dat alleen maar een administratieve formaliteit. Zonder een certificaat is er groot vertrouwen in het bosbeheer van Scandinavisch naaldhout. Ook de opdrachtgevers van de aannemers vragen niet om gecertificeerd naaldhout. Wel wordt er soms om gecertificeerd hardhout gevraagd. Ook dit impliceert dat certificering onder naaldhout niet leeft in het marktkanaal. De aannemers verwachten niet dat vrijwillige certificering, zoals dat op dit moment toegepast wordt, zal leiden tot een groot marktaandeel. Het in concurrentie aannemen van werk en de aanwezigheid van twee houtstromen beperkt deze mogelijkheid.

Concluderend kan gesteld worden dat de redelijk positieve houding van de aannemers ten opzichte van gecertificeerd hout niet bijdraagt aan een groter marktaandeel van gecertificeerd

hout. Men verklaart werk uitsluitend uit te voeren naar specificaties van de klant. Concurrentie leidt ertoe dat men voor het goedkoopste hout kiest bij het bepalen van de aanneemsom. Verder lijkt er in de aannemerij en bij de klanten van de aannemers geen draagvlak te zijn voor het certificeren van naaldhout.

Invloed van externe partijen

De architect is bij de externen gerekend omdat deze niet echt een flow uitvoert. De architect is volgens de aannemers echter wel de belangrijkste externe partij als het gaat om het beïnvloeden van beslissingen met betrekking tot een te gebruiken houtsoort. Tezamen met de opdrachtgever vormt de architect de voorschrijvende instantie. Zij bepalen wat er in het bestek komt. Een architect kan dus aangemerkt worden als een belangrijke beslisser buiten het marktkanaal.

De overheid oefent als wetgevende instantie nauwelijks invloed uit op de beslissingen die er gemaakt worden in het marktkanaal. De aannemers verwachten niet dat de overheid op korte termijn beslissingen neemt om het gebruik van gecertificeerd hout te stimuleren. Als grote afnemer kan de overheid direct invloed uitoefenen op de keuze voor gecertificeerd hout. Uit de interviews blijkt echter dat op kleine schaal beleid is voor het gebruik van gecertificeerd hout in projecten. Vaak wordt dit beleid echter overboord gezet als blijkt dat het project duurder wordt of dat de oplevertijd verlaat is doordat er niet genoeg gecertificeerd hout beschikbaar is.

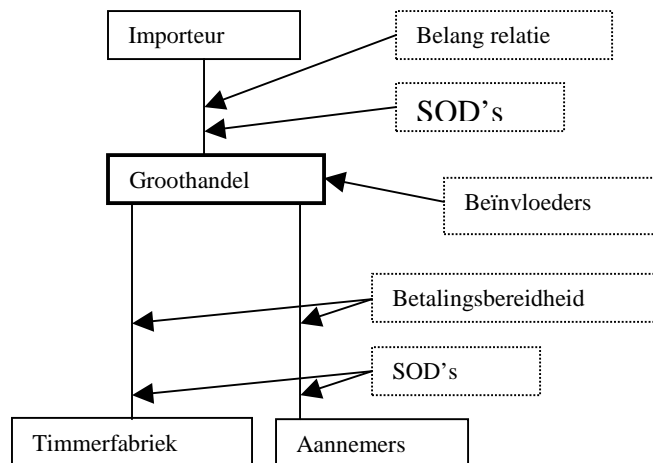
De certificerende instanties in Nederland hebben volgens de aannemers wel enige invloed. Het is wel verwarrend dat er in Nederland hierdoor twee certificaten zijn. Een aantal aannemers geeft aan dat een recente WNF reclamecampagne heeft geleid tot meer vragen naar gecertificeerd hout, maar niet direct in meer orders. De bekendheid onder afnemers neemt echter wel toe. Verder geven de aannemers aan dat ze er vanuit gaan dat het hout dat onder deze certificaten verhandeld wordt echt uit goed beheerde bossen komt.

De aannemers vinden dat de handel in hout enige druk van de milieulobbyisten ondergaat. Iedere aannemer kan zich herinneren dat er acties zijn ondernomen tegen de handel in hout, zoals de bezettingen van houtschepen. Ondanks dat ze zich de acties van de milieuorganisaties kunnen herinneren denken de aannemers niet dat deze acties effect hebben op het gedrag in de houtmarkt. Men vindt de acties ook niet billijk, aangezien er te weinig vraag is van de afnemers om er als sector iets aan te gaan doen.

De enige partij buiten het marktkanaal die dus grote invloed uitoefent op het houtgebruik is de architect.

§ 6.2 Groothandel

In totaal zijn vier persoonlijke interviews en één schriftelijk interview met de centrale inkoper van twee Groningse groothandelsbedrijven in de provincie Groningen afgenomen, zodat zes groothandelbedrijven zijn vertegenwoordigd. Van de zes is één groothandel relatief klein en gespecialiseerd in gecertificeerd hout en binnenlands hout. Deze groothandel levert hoofdzakelijk aan kleinere aannemers en ambachtelijke bedrijven. De andere bedrijven zijn allen onderdeel van grote landelijk opererende organisaties met als klanten timmerfabrieken, aannemers en doe-het-zelf zaken. De vier interviews zijn afgenomen op het kantoor van de groothandelsbedrijven met de inkopers of de personen die verantwoordelijk zijn voor het inkoopbeleid. Figuur 6.3 geeft een overzicht van de positie van de groothandel in het marktkanaal.



Figuur 6.3 Situatieschets groothandel

Gewenste services

Voor een groothandel is de kwaliteit van het hout het belangrijkste waar wordt opgelet bij de aankoop van hout en de prijs de tweede belangrijkste. Opvallend is het belang dat men toekent aan de ervaring met de houtsoort. De bedrijven geven aan dat er in de bouw grotendeels met meranti en vuren wordt gewerkt. “Vroeger probeerden we het wel eens met een andere houtsoort maar dat kost veel te veel geld. Zeker in de Noord-Nederlandse markt waar de klanten behoudend zijn is dit geen optie”, aldus een groothandelaar. Voor andere houtsoorten is de markt te klein om grote voorraden aan te leggen. De levertijd c.q. leverbetrouwbaarheid is ook een belangrijk punt waar men op let bij het inkopen van hout. Drie van de vijf geïnterviewde groothandelaren vinden het verder belangrijk om bij een vaste leverancier te kopen vanwege de jarenlange ervaring die is opgebouwd.

Van alle ondervraagde bedrijven geeft alleen de kleine gespecialiseerde groothandel aan op de herkomst van hout te letten bij de inkoop. De anderen geven aan dat hier niet op wordt geselecteerd. Deze bedrijven zijn representanten van de meest gebruikelijke manier van handelen in hout. Vandaar dat herkomst van hout als een onbelangrijk punt is meegenomen. Absoluut niet belangrijk is het kunnen kopen van hout bij één leverancier, omdat de grote aantallen die men inkoop vaak niet door één leverancier kunnen worden geleverd. Ook de afstand tot de leverancier is niet van belang. Een aantal van de ondervraagde bedrijven heeft zelf een importeursorganisatie die het hout uit de hele wereld halen. In tabel 6.3 zijn de services in volgorde van belangrijkheid weergegeven.

Tabel 6.3 Belangrijke services bij het aankopen van hout volgens de groothandel

Rang	Belangrijk	Onbelangrijk
1	Kwaliteit	
2	Prijs	
3	Ervaring	
4	Levertijd	
5	Vaste leverancier	
6		Herkomst van het hout
7		Alles bij één leverancier kopen
8		Afstand tot leverancier

Waardering voor gecertificeerd hout

De waardering op de servicepunten voor gecertificeerd hout is weergegeven in tabel 6.4. Alle ondervraagden vinden dat het met de herkomst van het gecertificeerde hout goed zit: vijf keer werd dit positief gewaardeerd. De kwaliteit van gecertificeerd hout wordt door 4 van de 5 respondenten gelijkwaardig als ‘gewoon’ hout beschouwd en dus positief gewaardeerd. Eén respondent geeft aan dat hij de kwaliteit van gecertificeerd hout slechter vindt. Hij geeft aan dat wel eens lastig is om alle maten die voor een project nodig zijn te krijgen.

Het feit dat de prijs van gecertificeerd hout in het algemeen duurder is dan ongecertificeerd hout, wordt door alle geïnterviewden negatief gewaardeerd. Het merendeel van de groothandel geeft aan dat de prijs een logisch gevolg is van de werkwijze van de certificaten. De prijs wordt ingedeeld bij negatief gewaardeerd omdat het met goedkoper ongecertificeerd hout moet concurreren. Behalve de kleine gespecialiseerde groothandel vindt iedereen de levertijd, c.q. leverbetrouwbaarheid van gecertificeerd hout slecht, vanwege het onregelmatige aanbod. Drie van de vijf geïnterviewden geven aan dat het moeilijk is om gecertificeerd hout bij vaste leveranciers te krijgen. Men moet er in het algemeen meer werk voor doen dan bij ongecertificeerd hout. De mogelijkheid om hout te kopen waar men ervaring mee heeft wordt negatief gewaardeerd. Bij gecertificeerd hout gaat het vaak om betrekkelijk nieuwe houtsoorten waar men nog weinig ervaring mee heeft. Verder is de beschikbaarheid van meranti en vuren nog onvoldoende. De groothandel koopt vaak grotere hoeveelheden hout in, waardoor het vaak niet mogelijk is om al het hout bij één leverancier te kopen. De afstand tot de leveranciers van gecertificeerd hout wordt slecht gewaardeerd. Eén van de geïnterviewden zegt hierover: “de afstand tot de leveranciers is slecht, vooral in het Noorden, wij kopen gecertificeerd hout altijd in het midden van het land”.

Tabel 6.4 Waardering voor de services van gecertificeerd hout door de groothandel

Positief gewaardeerd	Negatief gewaardeerd
Herkomst (5x)	
Kwaliteit (4x)	Prijs (5x)
	Levertijd (4x)
	Vaste leverancier (3x)
	Ervaring met houtsoort (3x)
	Alles bij één leverancier (3x)
	Afstand tot leverancier (3x)

Wensen en waardering

De gewenste services en waardering voor gecertificeerd hout zijn met elkaar gecombineerd in figuur 6.4. De prestatie van gecertificeerd hout op kwaliteit moet worden geconsolideerd. De prijs is een belangrijk criterium bij het aankopen van hout. Echter de waardering voor gecertificeerd hout op deze service is negatief. Dit betekent dat er verbeteringen gewenst zijn met betrekking tot deze service. Men geeft wel aan dat de hogere prijs van gecertificeerd hout wordt veroorzaakt door het goede bosbeheer en de controle daarop. Een ander aspect waar verbetering gewenst is, is de mogelijkheid om houtsoorten te kopen waar men ervaring mee heeft. Bij gecertificeerd hout is het volume van deze houtsoorten niet voldoende. De levertijd, c.q. leverbetrouwbaarheid van gecertificeerd hout moet volgens de groothandel verbeterd worden. Dit geldt ook voor de mogelijkheid om gecertificeerd hout bij een vaste leverancier te kopen.

Alles bij één leverancier kunnen kopen en de afstand tot de leverancier zijn services van gecertificeerd hout die negatief gewaardeerd worden. Maar deze punten zijn voor de groothandel niet belangrijk bij het inkopen van hout. De herkomst van gecertificeerd hout wordt door iedereen positief gewaardeerd, maar is geen belangrijk criterium voor de groothandel bij de inkoop van hout. De herkomst van het gecertificeerd hout is dus een overprestatie.

Belangrijkheid Hoog	<i>Verbetering gewenst</i> Prijs Ervaring met houtsoort Levertijd Vaste leverancier	<i>Prestatie consolideren</i> Kwaliteit
	<i>Onbelangrijk</i> Afstand tot leverancier Alles bij 1 leverancier	<i>Strategische overprestatie</i> Herkomst van het hout
Laag	Onvoldoende	Voldoende

Prestatie

Figuur 6.4 Importance/performance map gecertificeerd hout volgens de groothandel

Het belang van vaste relaties

Het aantal houtleveranciers van de groothandel varieert van 10 tot meer dan 100. Onder de ondervraagde groothandelsbedrijven zijn een aantal bedrijven die zelf hout importeren. Dit zijn dezelfde bedrijven die aangeven een groot aantal leveranciers te hebben. Voor de groothandel geldt dat de grotere bedrijven allemaal een eigen importeursorganisatie hebben. Ook aan de groothandel is de situatie voorgelegd van een klant die persé gecertificeerd hout wil, waarbij de vaste leveranciers het niet kan leveren.

De reacties van de bedrijven hierop zijn verschillend, twee van de geïnterviewde bedrijven geven aan dat er alleen binnen de eigen vaste leveranciers gezocht gaat worden naar gecertificeerd hout. Wanneer het daar niet te krijgen is dan wordt er onderhandeld met de aannemer of de timmerfabriek over welk hout er dan geleverd moet worden. Vaak wordt dan oncertificeerd hout geleverd. Eén groothandel geeft aan dat de opdracht teruggegeven wordt aan de opdrachtgever wanneer er binnen de eigen leverancierskring niks te krijgen is. Twee andere houtgroothandels proberen de vraag van de klant te beantwoorden door buiten de huidige leverancierskring te informeren. Dit gebeurt alleen wanneer de klant het echt wil en de ordergrootte het toelaat. Het moet dan natuurlijk wel gaan om een houtsoort waar van bekend is dat het gecertificeerd te leveren is. Geen van de ondervraagden verwacht dat het nemen van een andere leverancier gevolgen heeft voor de huidige relaties met vaste leveranciers.

Over de vraag of men goed geïnformeerd wordt over de beschikbaarheid van gecertificeerd hout bij de leveranciers gaven allen dat de informatie verstrekking goed is, als men zelf om informatie vraagt. Hoewel de groothandel aangeeft dat het switchen van leverancier geen probleem is, blijkt toch dat een groot gedeelte van de groothandel dit niet zou doen, waardoor vaste leveranciersrelaties een brede acceptatie van gecertificeerd hout in het marktkanaal beïnvloeden.

De betalingsbereidheid

Alle bedrijven geven aan niet bereid te zijn om voor gecertificeerd hout meer te betalen dan voor niet-gecertificeerd hout. De groothandelsfunctie is pure handel waarbij men de wensen van de klant centraal stelt. Als er extra betaald moet worden voor gecertificeerd hout dan moet dit geheel betaald worden door de aannemer of de timmerfabriek. Op de vraag of men zelf ook een deel van de kosten voor hun rekening zou willen nemen antwoordde één van de geïnterviewden: “daar ben ik niet voor op deze aarde gezet”. Dit antwoord impliceert dat het niet aannemelijk is dat de groothandel zelf een financiële bijdrage wil leveren aan het vergroten van het marktaandeel van gecertificeerd hout.

Volgens de groothandel is het duurder zijn van gecertificeerd hout voor henzelf geen belemmering om het te kopen. Het probleem van de meerprijs voor gecertificeerd hout ligt in het bestaan van een tweede houtstroom, namelijk van goedkoper ongecertificeerd hout. Volgens de groothandel gaat het erom dat iedereen hetzelfde moet betalen voor hout. Zolang er naast gecertificeerd hout ook ongecertificeerd hout op de markt is verwacht men niet dat het prijsverschil te overbruggen is. Het bestaan van twee houtstromen wordt gezien als een grotere belemmering dan de meerprijs. De klanten van de groothandel zitten in dezelfde situatie verwacht de groothandel. De aannemers en de timmerfabrieken zullen ook niet meer willen betalen dan dat hun afnemer extra wil betalen. Als het echt voorgeschreven is dan wil een aannemer volgens de groothandel gemiddeld 15% meer betalen voor gecertificeerd hout.

Concluderend kan gesteld worden dat de groothandel de prijs niet ziet als een grote belemmering. De grootste belemmering is het beschikbaar zijn van een andere houtstroom voor kwalitatief hetzelfde hout tegen een lagere prijs. Zelf willen de bedrijven geen financiële bijdrage leveren aan de diffusie van gecertificeerd hout. Zij verwachten dat de aannemers en timmerfabrieken dit ook niet willen of kunnen.

Draagvlak voor gecertificeerd hout

Alle geïnterviewden zeggen het idee van gecertificeerd hout op zich goed te vinden. Dat wil niet zeggen dat ze tevreden zijn met de manier waarop de certificaten momenteel werken. Eén van de geïnterviewden vindt dat het allemaal erg bureaucratisch is, “maar dat moet ook, het is nodig om de absolute garantie te geven dat het hier om goed hout gaat. Er is veel gerotzooi en er zal ook best illegale kap plaatsvinden, dus de controle moet echt goed zijn“. Dat bureaucratische in het certificeringssysteem is volgens een aantal bedrijven een belemmering om zich erbij aan te sluiten. Dat er in het proces haperingen zijn blijkt ook wel uit het feit dat een groothandel die niet bij een “Chain of Custody” aangesloten is bijvoorbeeld wel FSC hout kan verkopen. Dit gecertificeerde hout wordt verkocht als ongecertificeerd, omdat de schakel geen certificaat mag uitreiken. Ook geeft een geïnterviewde aan dat zijn bedrijf nog 90 m³ gecertificeerd hout op voorraad heeft, maar een certificaat hebben voor 160 m³. “Ik zou dus volgens mij 70 kuub gewoon hout kunnen verkopen als gecertificeerd hout, als ik dat zou willen tenminste, dan heb ik toch wel een mooi prijsvoordeel. Het systeem is niet waterdicht. Ik vind dat je aan de partij moet kunnen zien dat het gecertificeerd hout is” Voor de groothandel geldt dat men wel vertrouwen heeft in het bosbeheer van het gecertificeerd hout op de Nederlandse markt.

Een ander probleem met gecertificeerd hout is dat er weinig vraag is. Dit komt volgens de groothandel mede doordat het aanbod te beperkt is. Er moet volgens de groothandel meer gecertificeerd hout op de markt komen. Dit zou kunnen door in Nederland meer betrouwbare certificeringssystemen te accepteren, of door een betere samenwerking tussen de bestaande certificaten. De groothandel merkt wel dat er meer gevraagd wordt naar gecertificeerd hout, maar doordat de prijs aanzienlijk hoger uitkomt dan bij ongecertificeerd hout komt het niet vaak tot echte orders. Ook belangrijk bij het uitblijven van orders is de langere levertijd van

gecertificeerd hout. Vaak wordt er dan besloten om oncertificeerd hout in een werk te gebruiken. Een citaat van een geïnterviewde: “de aannemer zei tegen mij. Toen mijn klant het prijsverschil zag gingen zijn geitenwollen sokken snel uit” Dit citaat heeft betrekking op een particuliere koper, maar ook gemeenten en woningbouwverenigingen kiezen vaak uiteindelijk voor oncertificeerd hout als het andere veel duurder is, of een lange levertijd heeft. De vraag naar gecertificeerd hout is dus geen standvastige vraag.

Het merendeel van de groothandel denkt niet dat het mogelijk is om via vraag en aanbod een groot marktaandeel van gecertificeerd hout te bereiken. Met betrekking tot certificering van naaldhout valt op te merken dat er weinig draagvlak is voor het certificeren van naaldhout uit Scandinavische bossen. Men gaat er vanuit dat het daar al jaren goed geregeld is. De algehele strekking is dat certificering in productiebossen niet nodig is. Het is beter om dat toe te passen in kwetsbare bossen in bijvoorbeeld Afrika en Azië.

De conclusie is dat de groothandel een certificaat voor met name tropisch hardhout een goede zaak vindt. Uit de interviews blijkt de “Chain of Custody” niet goed te werken. De prijs van gecertificeerd hout is te hoog in verhouding met ‘gewoon hout’ waardoor het een slecht concurrentiepositie heeft. Ook is de levertijd van gecertificeerd hout te lang doordat er te weinig constante aanvoer is.

Invloed van externe partijen

De groothandelsbedrijven verwachten niet dat de overheid op korte termijn iets gaat doen met hun intenties om een marktaandeel van 100% gecertificeerd hout te krijgen in Nederland. Ze geloven ook niet dat dit in Nederland zou kunnen lukken, aangezien Nederland een klein land is in de wereld en de EU. Nederland is afhankelijk van wat de andere landen willen. In de EU spelen andere belangen ook een rol, bijvoorbeeld bij landen die zelf een grote houtproductie hebben. Deze landen zullen minder makkelijk instemmen met een wet over bosbeheer dan een land als Nederland, met minimale bosproductie.

Vanuit de milieulobby ondervindt de handel in hout enige druk. Drie bedrijven geven aan dat de handel in het algemeen toch wel onder druk gezet wordt en dat de handel zich er ook wel iets van aan trekt. Door de acties van de milieulobbyisten is er een bewustwording in de markt ontstaan. Daardoor hebben een aantal groothandelsbedrijven zich aangesloten bij FSC en/of Keurhout. Ze vinden de acties, zoals bezettingen in het algemeen niet nuttig. Vanuit het oogpunt van de groothandel kunnen zij zelf niks aan het lage marktaandeel van gecertificeerd hout doen. Ze hebben ervoor gekozen om reactief te handelen en de markt te laten bepalen wat voor hout er gebruikt wordt in plaats van zelf verantwoordelijkheid te nemen.

Certificerende instanties hebben volgens de groothandel invloed op de diffusie van gecertificeerd hout in het marktkanaal. Volgens een aantal bedrijven is de beschikbare hoeveelheid gecertificeerd hout te beperkt. Deze hoeveelheid zal groter moeten worden om de vraag uit de markt te stimuleren, door bijvoorbeeld de criteria te verlagen kan er meer gecertificeerd hout op de markt komen. Een andere mogelijkheid is het accepteren van andere betrouwbare certificeringssystemen op de Nederlandse markt.

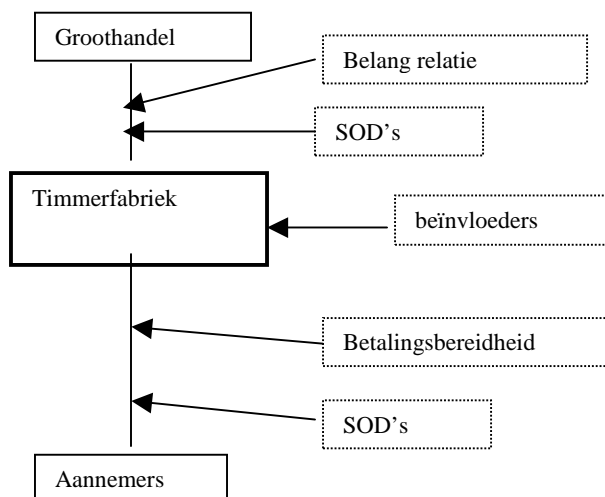
Volgens de groothandel hebben architecten een grote invloed op de keuze van hout. Hierdoor hebben zij ook invloed op de grootte van het marktaandeel van gecertificeerd hout. Gezamenlijk met de opdrachtgevers bepaalt een architect welke bouwmaterialen er in een werk gebruikt gaan worden. Volgens de groothandel zijn er architecten die vanuit zichzelf gecertificeerd hout voorschrijven. Vaak zijn deze houtsoorten niet gecertificeerd te verkrijgen. De architecten willen wel gecertificeerd hout maar ze weten gewoon nog niet precies welke houtsoorten er gecertificeerd te verkrijgen zijn.

Geconcludeerd kan worden dat de overheid volgens de groothandel niet op korte termijn iets gaat ondernemen om het marktaandeel van gecertificeerd hout op de markt te stimuleren. On-

danks het feit dat de groothandelsbedrijven zeggen zich iets aan te trekken van de milieulobbyisten, blijkt dat deze geen grootschalige invloed kunnen uitoefenen om de keuze voor gecertificeerd hout te stimuleren. Certificerende instanties hebben een grote invloed op de diffusie van hout. Zij bepalen immers de richtlijnen voor hun certificaat en kunnen zo de hoeveelheid gecertificeerd hout op de markt vergroten of verkleinen. De architecten hebben een grote invloed op de vraag naar gecertificeerd hout. Hierbij valt op dat de architecten volgens de groothandelbedrijven niet goed geïnformeerd zijn over de beschikbare houtsoorten.

§ 6.3 Timmerfabrieken

Vier timmerfabrieken zijn persoonlijk geïnterviewd en één timmerfabriek telefonisch. Van de vijf timmerfabrieken behoorde één tot de grotere van Nederland, twee tot de middelgrote en twee tot de kleine timmerfabrieken. De interviews zijn afgenomen met de inkoper van hout bij de grote timmerfabriek en bij de andere timmerfabrieken met de persoon die verantwoordelijk is voor de gang van zaken in de fabriek: de directeur of de chef. Eén timmerfabriek maakte alleen kozijnen. De rest maakte naast kozijnen ook nog deuren en ramen. Verder produceerden twee fabrieken trappen. De timmerfabrieken leverden allemaal alleen aan aannemers. De kleine timmerfabriek leverde ook sporadisch aan particulieren. In figuur 6.5 is de positie van de timmerfabrieken in het marktkanaal te zien.



Figuur 6.5 Situatieschets timmerfabrieken

Gewenste services

Kwaliteit is het belangrijkste criterium bij het kopen van hout (zie tabel 6.5). Eén van de geïnterviewden gaf aan dat het vochtigheidspercentage van hout belangrijk is bij het inkopen van hout, een ander dat hij kijkt naar de Komo SKH keurmerken. Veel timmerfabrieken zijn hierbij aangesloten en verwerken alleen maar hout dat door deze organisatie goedgekeurd is. De Komokeur wordt gezien als een waarborg voor kwaliteit, waarbij onder andere op het vochtigheidsgehalte van het hout wordt gelet. De criteria vochtigheid en SKH keur vallen onder de service kwaliteit. Prijs werd vaak als tweede genoemd. Het derde belangrijke criterium was levertijd. Verder was het volgens de timmerfabrieken belangrijk om hout te kopen waar men eerder mee gewerkt heeft. Het gaat voornamelijk om meranti en vuren voor deuren wordt

Merbau gebruikt. Eén timmerfabriek gaf aan op kleine schaal met gecertificeerde sapupira te werken. Ook wordt er in de timmerindustrie gewerkt met restproducten van meranti die dan gelamineerd of gevingerlast zijn. In het algemeen is het niet gebruikelijk om houtsoorten te kopen waar men geen ervaring mee heeft. Het kopen van hout bij vaste leveranciers verdient volgens alle timmerfabrieken de voorkeur. De meeste bedrijven hebben één hoofdleverancier en een aantal vaste ‘tweede’ leveranciers.

De herkomst van het hout is geen belangrijk punt voor de timmerfabrieken bij het kopen van hout. “We kopen het alleen als het nodig is, als er dus om gevraagd wordt. We houden twee voorraden aan” aldus één van de geïnterviewden. Alleen één leidinggevende vindt het belangrijk om een korte afstand tot de leverancier te hebben. Verder vindt deze het ook plezierig om al het hout voor een werk bij deze leverancier te kopen. De andere vier timmerfabrieken vinden deze punten niet belangrijk, daarom worden deze twee services als onbelangrijk beschouwd.

Tabel 6.5 Belangrijke services bij het aankopen van hout volgens timmerfabrieken

Rang	Belangrijk	Onbelangrijk
1	Kwaliteit	
2	Prijs	
3	Levertijd	
4	Ervaring met houtsoort	
5	Vaste leverancier	
6		Herkomst van hout
7		Afstand tot leverancier
8		Alles bij één leverancier kopen

De waardering voor gecertificeerd hout

De timmerfabrieken zien veel positieve punten aangaande gecertificeerd hout. Het gaat voornamelijk om meranti wat onder Keurhout geleverd wordt en in mindere mate om FSC gecertificeerd sapupira en vuren. Iedereen waardeert de kwaliteit van gecertificeerd hout positief: deze is gelijkwaardig aan ‘gewoon’ hout. De herkomst van gecertificeerd hout wordt ook door iedereen positief gewaardeerd. Men vindt dat gecertificeerd hout uit beter beheerd bos komt dan ongecertificeerd hout. De afstand tot de leverancier wordt eveneens door iedereen positief gewaardeerd. Dit komt mede doordat de afstand in het algemeen geen ‘issue’ is voor de timmerfabrieken. Alles bij één leverancier kopen wordt door een krappe meerderheid als positief gewaardeerd. Degenen die het positief waarderen zeggen daarbij dat het alleen kan omdat het nog niet veel voorkomt en dat het om kleine hoeveelheden gaat. Dat is ook de reden dat dezelfde geïnterviewden aangeven dat het geen probleem is om bij de vaste leverancier in te kopen. Het kunnen kopen van hout waar men ervaring mee heeft is voor de timmerfabrieken geen probleem, omdat het meestal gaat om meranti en vuren.

De prijs van gecertificeerd hout wordt negatief gewaardeerd. Omdat het duurder is zullen de timmerfabrieken het alleen kopen wanneer er expliciete vraag naar is. Drie timmerfabrieken vinden de levertijd van gecertificeerd hout onvoldoende. Dit komt vooral omdat gecertificeerd hout niet vaak op voorraad ligt bij de groothandel waardoor er een langere levertijd ontstaat. Twee van de ondervraagden vinden de levertijd van gecertificeerd hout wel voldoende. Eén van deze twee heeft gecertificeerde meranti op voorraad liggen.

Tabel 6.6 Waardering voor de services van gecertificeerd hout door timmerfabrieken

Positief gewaardeerd	Negatief gewaardeerd
Kwaliteit (5x)	
Herkomst van het hout (5x)	
Afstand tot leverancier (5x)	
Bij één leverancier (3x)	
Ervaring met houtsoort (3x)	
Bij vaste leverancier (3x)	
	Prijs (5x)
	Levertijd (3x)

Wensen en waardering

De kwaliteit van gecertificeerd hout is een belangrijk selectiepunt voor de timmerfabrieken en men waardeert de kwaliteit van gecertificeerd hout voldoende. Deze service moet dus geconsolideerd worden. Het kunnen kopen bij een vaste leverancier is ook een criterium waar gecertificeerd hout aan voldoet. Opvallend is de waardering voor gecertificeerd hout op het punt ervaring met houtsoort. Opgemerkt moet worden dat het gaat om kleine hoeveelheden, voornamelijk meranti, waar de geïnterviewden ervaring mee hebben gehad in het verleden. Het is niet waarschijnlijk dat men andere dan traditionele houtsoorten zal gaan gebruiken. De uitkomst van deze service moet dan ook enigszins genuanceerd worden.

Bij de timmerfabrieken kwam naar voren dat de punten prijs en levertijd verbeterd moeten worden. Men vindt prijs een belangrijk criterium en de prijs van gecertificeerd hout wordt negatief gewaardeerd. Ook de levertijd van gecertificeerd hout wordt, alhoewel in mindere mate slecht gewaardeerd. De levertijd is ook een belangrijke service bij de aankoop van hout. Daarom zal deze service ook verbeterd moeten worden. Verder zijn er nog een aantal punten waar gecertificeerd voldoende op scoort maar die niet door de geïnterviewden als van belang wordt gezien bij de aankoop van hout. Dit zijn de punten: herkomst van het hout, de afstand tot de leverancier en de mogelijkheid om alles bij één leverancier te kopen.

Belangrijkheid

Hoog

<i>Verbetering gewenst</i> Prijs Levertijd	<i>Prestatie consolideren</i> Kwaliteit Ervaring met houtsoort Vaste leverancier
<i>Onbelangrijk</i>	<i>Strategische overprestatie</i> Herkomst van het hout Afstand tot leverancier Alles bij één leverancier

Laag

Onvoldoende

voldoende

Prestatie gecertificeerd hout

Figuur 6.6 Importance/performance map gecertificeerd hout volgens timmerfabrieken

Het belang van vaste relaties

Het aantal leveranciers van timmerfabrieken varieert van 3 tot 25. Alle timmerfabrieken gaven aan dat ze één vaste leverancier hebben waar vaak gekocht wordt. Deze wordt ook altijd

als eerste benadert. Daarnaast hebben de timmerfabrieken een aantal ‘tweede’ leveranciers. In het algemeen geldt dat de timmerfabrieken op voorraad inkopen om er zeker van te zijn dat er hout aanwezig is om te produceren. Voor het inkopen van hout worden ook vaak contracten afgesloten met een looptijd van half tot één jaar.

Ook aan de timmerfabrieken werd voorgelegd wat er gedaan zou worden wanneer een klant persé gecertificeerd hout wil, en waarbij de vaste leveranciers het niet op korte termijn kunnen leveren. Drie timmerfabrieken zouden, als het niet te veel moeite kost en de ordergrootte voldoende groot is, op zoek gaan naar een andere leverancier. In een enkel geval wordt geprobeerd om een alternatief te vinden voor gecertificeerde meranti, zoals het gebruiken van gecertificeerde sapupira. Twee timmerfabrieken gaven aan dat ze niet buiten de vaste leveranciers gaan zoeken. Als het niet bij een van de vaste leveranciers te krijgen is dan gaan ze ervan uit dat het ergens anders ook niet voorradig is. ”Als we het bij de vaste leveranciers niet kunnen krijgen dan gaan we er van uit dat het nergens te krijgen is. Dan houdt het op dan gaan we onderhandelen met de aannemers, meestal komt het dan wel goed. Ik bedoel dan komt er dus gewoon hout in”. De timmerfabrieken denken dat het kopen bij een andere leverancier geen gevolgen heeft voor relaties met vaste leveranciers. De meeste timmerfabrieken vinden dat ze door hun leveranciers goed geïnformeerd worden over de beschikbaarheid van gecertificeerd hout. De bedrijven krijgen geregeld informatie waarin gecertificeerd hout vermeld staat. Wanneer de timmerfabrieken gecertificeerd hout nodig hebben dan wordt men goed geïnformeerd door de groothandel.

Het komt dus voor dat timmerfabrieken vraag naar gecertificeerd hout krijgen, maar dat dit niet geleverd wordt omdat het vaste leveranciers het niet hebben. Na onderhandeling met de aannemer wordt dan soms gewoon hout gebruikt. Hierdoor krijgt een opdrachtgever die wel de intentie heeft om gecertificeerd hout te gebruiken toch uiteindelijk geen gecertificeerd hout. Het was misschien wel mogelijk geweest wanneer de timmerfabriek bij andere groothandelsbedrijven geïnformeerd had. Dit betekent dat het bestaan van vaste relaties tussen groothandelsbedrijven en timmerfabrieken invloed heeft op het gebruik van gecertificeerd hout in de bouw.

De betalingsbereidheid

De prijs van gecertificeerd hout wordt door de timmerfabrieken negatief gewaardeerd. Alle bedrijven gaven aan dat de meerprijs te hoog is. Dit is opvallend omdat de hogere prijs van gecertificeerd hout niet ten koste gaat van henzelf, maar van de uiteindelijke afnemers. Niemand van de ondervraagden wil zelf een financiële bijdrage leveren om een groter marktaandeel voor gecertificeerd hout te bereiken. Eén van de ondervraagden verwoordt dit op de volgende manier: “Het is niet ons initiatief om al het hout gecertificeerd te krijgen. We willen gewoon kozijnen fabriceren en verkopen”.

Door de concurrentie zullen ze ook niet vanuit henzelf overgaan op gecertificeerd hout. Dit kan alleen wanneer de klant het echt voorschrijft. De klant moet de meerprijs wel willen betalen anders beginnen de timmerfabrieken er niet aan. Men verwacht overigens dat de klanten niet veel meer zullen betalen voor gecertificeerd hout. Hooguit zouden sommige aannemers 5 tot 10% meer willen betalen. Dan moet het wel een echte harde eis zijn in het bestek. Er kan geconcludeerd worden dat de timmerfabrieken zelf niets extra willen betalen voor gecertificeerd hout. Alleen wanneer een aannemer via zijn afnemer het echt wil dan komt het voor dat gecertificeerd hout gebruikt wordt.

Draagvlak voor gecertificeerd hout

De timmerfabrieken zeggen allemaal voorstander te zijn van gecertificeerd hout. Het zorgdragen voor de bossen in de wereld vinden ze een goede zaak. Ook gaven de meeste timmerfa-

brieken aan enig vertrouwen te hebben in de certificaten die er nu in Nederland zijn, maar 100% zekerheid geven ze niet. Een timmerfabrikant vertelde het volgende: "Je moet er maar vanuit gaan dat het goed zit daar zijn zij voor, maar echt zeker is het niet. In feite is er maar één product waar je voor 110% van op aan kunt dat het goed is en dat is vuren uit Zweden en Finland. Daar wordt meer aangepoot dan dat er gekapt wordt". Ook bij andere timmerfabrikanten leeft het idee dat een certificaat voor vuren uit Scandinavië niet nodig is. Het is meer noodzakelijk voor hout uit Azië en Afrika.

Vanuit de markt is er wel vraag naar gecertificeerd hout bij de timmerfabrieken. Eén timmerfabriek gaf aan dat de vraag naar gecertificeerde meranti kozijnen op een bepaald moment wel 50% was. In het algemeen kon dit ook geleverd worden, maar deze vraag is nu helemaal weg omdat er te weinig gecertificeerde meranti uit Maleisië komt. Deze timmerfabriek lijkt een uitzondering te zijn want de rest zegt nog geen 10% vraag te hebben gehad naar gecertificeerd hout. Wanneer het gecertificeerd hout betreft in deze branche dan gaat het altijd om meranti kozijnen. Heel soms wordt er wel eens gevraagd naar vuren. Als er in bestekken gecertificeerd hout staat dan doelt men op FSC en op Keurhout. Daar wordt geen onderscheid in gemaakt. Op één na geven de timmerfabrieken aan geen gecertificeerd hout in te kopen zonder expliciete vraag. Die ene timmerfabriek geeft aan soms gecertificeerd hout in te kopen om het initiatief te steunen. De hogere prijs berekent hij door aan zijn klanten maar dat gaat niet om hoge bedragen, omdat het om ongeveer 5% gecertificeerd hout gaat.

De verwachting van de timmerfabrieken is dat het principe van vrije marktwerking er niet toe zal leiden dat gecertificeerd hout een groot marktaandeel krijgt. Zolang er twee houtstromen zijn zullen de meest afnemers kiezen voor het goedkoopste hout. Vooral vanwege de concurrentie denkt men dat het niet mogelijk is om gecertificeerd hout er in te krijgen. Zelfs wanneer er in een bestek expliciet om gevraagd wordt, zullen er altijd bedrijven zijn die met gewoon hout gaan werken. Het is volgens de ondervraagden onmogelijk om als eerste met gecertificeerd hout te beginnen, omdat men dan geen werk meer krijgt.

In een aantal interviews bleek dat er tijdens de verwerking van het hout naar kozijnen wel eens iets fout gaat met het gescheiden houden van de twee houtstromen. In de fabrieken gebeurt het wel dat het personeel niet helemaal goed bijhoudt welk hout men gebruikt. Daardoor kan het gebeuren dat er aan het eind van een periode 1 of 2 kubieke meters gecertificeerd hout te veel of te weinig verwerkt is. Een geïnterviewde zegt hierover: "de mannen in de fabriek houden niet zo van het bijhouden en het invullen van formulieren. Daar gaat ook wel eens wat mis. We letten er wel op maar toch zitten we aan het eind van een periode wel eens met verschillen"

De conclusie is dat er onder de timmerfabrieken wel draagvlak is voor gecertificeerd hout uit Afrikaanse en Aziatische landen. Toch heeft men meer vertrouwen in naaldhout uit Scandinavië dan in gecertificeerd hardhout. De verwachting is dat er wel mogelijkheden zijn om een grote vraag te krijgen, maar dan moet er wel genoeg hout voorradig zijn. Eén timmerfabriek koopt soms gecertificeerd hout in zonder expliciete vraag. Dit hout komt zonder keurmerk op de markt. Verder valt op dat de procedures voor gecertificeerd hout niet helemaal waterdicht zijn. In de fabrieken worden de twee houtstromen soms vermengd.

De invloed van externe partijen

De architecten werden aangewezen als de belangrijkste externe partij. Samen met de opdrachtgever bepalen zij wat voor bouwmaterialen er gebruikt gaan worden. De timmerfabrieken verwachten dat de architecten hier een grotere invloed op hebben dan de opdrachtgevers. Een probleem is dat de architecten wel gecertificeerd hout voorschrijven maar de markt niet echt volgen. Het komt geregeld voor dat architecten een houtsoort gecertificeerd voorschrijven, die niet gecertificeerd te verkrijgen is.

Van de Nederlandse overheid verwachten de timmerfabrieken op korte termijn geen acties ter stimulering van gecertificeerd hout. Het zal ook op Europees niveau moeten worden gestimuleerd wil het kans van slagen hebben. “Bijvoorbeeld de productie van meranti in Maleisië kan best beter beheerd worden, als alle andere landen zoals het Verenigd Koninkrijk en Japan dezelfde eisen zou stellen als Nederland, dan zou Maleisië er echt wel zorg voor dragen dat het bos beter beheert wordt. Maar nu is het zo dat als Nederland het niet wil dat ze gewoon aan Japan of zo gaan leveren”

Voor de milieulobbyisten is de handel in hout al jaren een belangrijke doelwit. De timmerfabrieken zijn verdeeld over de invloed die de acties van deze groepen hebben op de handel in hout. De acties zetten volgens de meeste geïnterviewden wel aan tot nadenken. Verder heeft het invloed op het imago van de handel in hout. Toch verwachten de timmerfabrieken dat deze acties weinig effect hebben. Men heeft niet de indruk dat de schakels in het marktkanaal zich anders gaan gedragen. De mogelijkheden van de handel in hout zijn volgens de timmerfabrieken ook niet zo groot. Het uitgangspunt is dat de vraag vanuit de opdrachtgevers moet komen. Gebeurt dit, dan heeft gecertificeerd hout een kans van slagen.

Over de certificerende instanties zeggen de timmerfabrieken dat de lat voor het bosbeheer waarschijnlijk te hoog ligt. De Afrikaanse en Aziatische landen kunnen dit nooit halen. Een ander nadeel is dat er hout is dat wel duurzaam beheerd wordt, maar waar geen certificaat op zit. Hierdoor lijkt het dat dit hout fout is terwijl dat niet zo is. Een aantal timmerfabrieken vindt dat er beter onderscheid gemaakt moet worden tussen de verschillende houtsoorten, waarbij meer rekening moet worden gehouden met de landen waar het verbouwd wordt.

Hoofdstuk 7 Samenvatting

Hout wordt in Nederland verklaard tot ‘duurzaam geproduceerd hout’, wanneer het voldoet aan de minimumeisen van de Nederlandse overheid. Nederland nam in 1994 de zogenaamde ‘Doelstelling 2000’ aan, volgens welke de overheid ernaar streefde dat in 2000 *al* het op de Nederlandse markt verhandelde hout gecertificeerd zou zijn volgens de minimumeisen duurzaam bosbeheer. Inmiddels is deze doelstelling aangepast tot de wat realistischere doelstelling om in 2005 een aandeel van gecertificeerd hout op de Nederlandse markt te trachten te behalen van 25%. In 2002 voldeed echter nog maar 7% van het op de Nederlandse markt verhandelde hout aan deze minimumeisen.

§ 7.1 Het besluitvormingsproces

In een poging het aandeel van gecertificeerd hout te stimuleren hebben VROM en LNV een beleidslijn uitgezet, waarin staat dat er een nieuwe nationale beoordelingsrichtlijn (BRL) dient te worden ontworpen en dat deze richtlijn in een nieuwe beoordelingsstructuur dient te worden toegepast. De door de overheid vastgestelde minimumeisen voor duurzaam bosbeheer moesten als uitgangspunt dienen voor het ontwerp van de nieuwe BRL. Deze moesten wel dusdanig worden verbeterd en aangevuld dat ze leiden tot meer transparantie. Er werd voor gekozen om de Raad van Accreditatie (RvA) te betrekken bij de toepassing van de nieuwe BRL en dus om een BRL op te stellen, waarin de minimumeisen tot in detail zijn vastgelegd. Voor de houtproducent zou dan tevens duidelijk moeten zijn aan welke eisen moet worden voldaan om in aanmerking te kunnen komen voor een Nederlandse duurzaamheidsgarantie.

De houtsector voelde echter meer voor een structuur waarin de zogenaamde poortwachter het certificaat beoordeelt via de methode van ‘best professional judgement’. Dit houdt in dat een onafhankelijk panel van deskundigen op basis van achterliggende documenten oordeelt over het aangeboden certificaat. De beoordeling vindt plaats naar de in de BRL gestelde eisen die door de overheid zijn bepaald. Bij deze werkwijze past een BRL, waarvan de minimumeisen niet tot in detail zijn vastgelegd. De houtproducent kan zich dan naar eigen inzicht op de lokale omstandigheden laten certificeren. Pas wanneer het hout de ‘poort’ van Nederland bereikt, wordt beoordeeld of het certificaat voldoet aan de Nederlandse minimumeisen.

Door bovengenoemde verschil in inzicht onstond in de loop van 2002 een impasse in de besluitvorming.

Multi Criteria Decision Analyses

Met behulp van de Multi Criteria Decision Analyses (MCDA) is op basis van acht criteria voor duurzaam bosbeheer een afweging gemaakt tussen de twee alternatieven. Twee deskundigen met tegenovergestelde visies spraken hierbij hun voorkeur uit over de beide structuren. Hun voorkeuren sluiten aan bij de standpunten van enerzijds de houtsector (een poortwachterstructuur), en anderzijds van VROM en een aantal milieu-ngo’s (een structuur met de Raad van Accreditatie). Met de analyse is geprobeerd om per criterium zicht te krijgen in de argumentatie achter de tegengestelde voorkeuren voor het alternatief, zodat geoordeeld kan worden waar precies het visieverschil over gaat.

Resultaten

De analyse heeft geleid tot de volgende criteria, waaraan een goede structuur moet voldoen: controlerend en beoordelend vermogen (1); vertrouwen van de consument in het keurmerk (2); motiverende werkwijze voor de houtproducent in het nakomen van zijn verplichtingen in het certificeringsproces (3); flexibele werkwijze (4); voorspelbare besluitvorming (5); transpa-

rante besluitvorming (6); motivering houtsector om zich aan te sluiten bij de Chain of Custody (7) en het ontwerp van de structuur, dient ten slotte zo goed te zijn gekozen dat overige EU-lidstaten in hun werkwijzen de structuur kunnen navolgen (8).

Het visieverschil lag niet in de prioriteitsstelling van de criteria waaraan een goede structuur zou moeten voldoen, maar in de verwachte prestaties van de alternatieve structuren op deze criteria. Als belangrijkste criteria zagen de deskundigen de betrouwbaarheid van het keurmerk, de 'Chain of Custody' (C.o.C) en de 'Intrinsieke motivatie houtproducent'. Deze criteria hebben alle drie een motiverende werking. Dit kan worden verklaard doordat in de houtsector sprake is van vrijwillige deelname aan certificering. Alle schakels in de houtmarkt (houtproducent, houtsector, consument) soms een winstgevender alternatief vinden in niet-gecertificeerd, of zelfs illegaal gekapt hout.

§ 7.2 Het houtkanaal

Het houtgebruik in Nederland is sterk afhankelijk van de bouwsector die 80% van al het hout gebruikt. De bouwsector kan dan ook een wezenlijke rol spelen bij het vergroten van het marktaandeel van gecertificeerd hout. Om te onderzoeken wat de mogelijkheden zijn voor en de bereidheid is van de houtsector om meer gecertificeerd hout te leveren zijn diepte-interviews gehouden met de aannemers, de groothandels en timmerfabrieken in Groningen. Hieruit kwamen naar voren dat:

De schakels geen initiatief nemen om gecertificeerd hout te stimuleren

Acties van de milieuorganisaties tegen handel in oncertificeerd hout hebben de schakels wel enigszins aan het denken gezet, maar als het erop aankomt wordt er toch oncertificeerd hout gebruikt. De schakels geven aan dat ze maatregelen tegen ontbossing steunen, maar leggen de verantwoordelijkheid voor de keuze van hout bij de afnemers (waaronder de overheid) en de architecten.

- De architect, omdat deze volgens de schakels de belangrijkste externe partij is, vanwege zijn grote invloed op de houtkeuze in projecten. De schakels hebben het idee dat de architecten steeds vaker gecertificeerd hout voorschrijven, maar dat zij hierbij vaak niet goed zijn geïnformeerd over de beschikbare houtsoorten met een certificaat.
- De afnemers, omdat deze niet bereid zouden zijn om veel meer voor gecertificeerd hout te betalen, omdat de kwaliteit van gecertificeerd hout gelijkwaardig is aan die van oncertificeerd hout.
- De overheid, omdat deze ondanks haar intentieverklaring te weinig doet om gecertificeerd hout te stimuleren. Als afnemer ziet de overheid vaak af van het gebruik als blijkt dat de levertijd te lang en/of de prijs te hoog is van gecertificeerd hout in vergelijking met gewoon hout.

Zolang de vraag gering is zullen de schakels weinig doen om gecertificeerd hout te stimuleren. Daarnaast verschuilen de schakels zich achter de sterke concurrentie om niet als eerste te beginnen met gecertificeerd hout.

Schakels zijn conservatief

De schakels gaan niet graag over op andere dan de gebruikelijke houtsoorten: vuren en merantie. Het geringe aanbod van gecertificeerd meranti leidt ertoe dat de levertijd voor de aannemers en de timmerfabrieken te lang is. Voor de groothandelsbedrijven geldt verder dat gecertificeerd hout onvoldoende scoort op de punten ervaring met houtsoort en het kunnen kopen bij een vaste leverancier. Voor de aannemers en timmerfabrieken doet dit probleem zich niet voor, omdat deze schakels waarschijnlijk vaak kleine partijen nodig hebben.

Daarnaast blijken de schakels uit gewoonte of uit morele verplichting alleen binnen de vaste leverancierskring op zoek te gaan naar gecertificeerd hout, waardoor aan de vraag naar gecertificeerd hout vaak niet kan worden voldaan. Men verwacht niet dat zoeken buiten de vaste leverancierskring consequenties heeft voor de relatie. Het gevolg is dat de vraag steeds wordt uitgedund en niet de leveranciers van gecertificeerd hout bereikt. De afnemers nemen dan vaak genoegen met ongecertificeerd hout.

De werkwijze functioneert niet goed

Allereerst vormt volgens de schakels de “Chain of Custody” een belemmering voor het vergroten van het aandeel van gecertificeerd hout. Als een groothandel of timmerfabriek niet aangesloten is bij de “Chain of Custody” dan wordt gecertificeerd hout verkocht zonder een certificaat. Verder valt volgens de schakels niet uit te sluiten dat ongecertificeerd hout moedwillig als gecertificeerd hout verkocht wordt. Daarnaast blijkt dat in de fabrieken gecertificeerd hout met ongecertificeerd hout vermengd wordt, omdat het voor de fabrieksmedewerkers lastig is om de twee houtstromen gescheiden te houden. Tot slot strekt de C.o.C zich niet uit tot de detailhandel: honderd procent zekerheid dat het gecertificeerde hout dus ook ‘groen’ hout is, is daarmee in de richting van de klant niet gegarandeerd. Kortom, de “Chain of Custody” belemmert, in de huidige vorm, het bereiken van een groter marktaandeel gecertificeerd hout.

Bovendien vinden de schakels dat naaldhout niet hoeft te worden gecertificeerd, omdat hout uit deze bossen min of meer aan de criteria van duurzaam geproduceerd hout voldoen, in tegenstelling tot hout uit tropische bossen. Hiervoor zou wel een certificaat noodzakelijk zijn.

Referenties

- Aaker, D. A. (1993), *Marktgericht strategisch Beleid*, Academic Service, Schoonhoven.
- Adviesgroep 'Eisen Verlening Keurmerken' (1996). *Minimumeisen voor de verlening van een Nederlands keurmerk aan hout uit duurzaam beheerde bossen*, Wageningen.
- Aidenvvironment (2000), *Herkomst onbekend, over illegale kap en de Nederlandse houtmarkt*, Aidenvvironment, Amsterdam.
- Anderson, D.R., Sweeney, D.J., Williams, T.A., *An Introduction to Management Science, Quantative approaching to decisionmaking*, zesde editie, pp. 667-678.
- Baarda, D.B. & Goede, M.P.M. de (1995), *Methoden en technieken*, Educatieve Partners, Houten.
- Biemans, W.G. (2000), *Business Marketing Management*, 3^e Druk, Wolters Noordhoff, Groningen.
- Blankenburg Holm, D. (1996), *Business network connections and international business relationships*, Uppsala University.
- Bossenoverleg (2001), *verslag thema bijeenkomst*, 3 oktober 2001, in: www.nciucn.nl
- Brockmann, K.L., Hemmelskamp, J., Hohmeyer, O. (1996), *Certified tropical timber and consumer behaviour*, ZEW, Mannheim, Duitsland.
- Canadian Standart Association (1996), *A sustainable Forest Management System: Guidance Document*, Canada, Ontario.
- CBI (2001), *Timber and Timber Products, EU Market survey 2001*, CBI, Rotterdam.
- Coughlan, A.T., Stern, L.W., Anderson, E., El-Ansary, A.I. (2001), *Marketing Channels*, 6^e druk, Prentice Hall, Upper Saddle River, USA.
- Crainer, S. (1998), *The ultimate business guru book*, Capstone, Oxford, United Kingdom.
- Department for transport, Local Government and the Regions (2001), *Multi Criteria Decision Analyses: A manual*, <http://www.dtlr.gov.uk/about/multicriteria>.
- Dielen, L.J.M., Eppinga, R. (2001), *Bos en hout in de wereld*, facts and figures, SBH, Wageningen.
- Eurostat (2000), in: CBI (2001), *Timber and Timber Products*, EU Market survey 2001, CBI, Rotterdam.
- FAO. In: SBH (1997), *jaarverslag Stichting Bos en Hout*, Wageningen: SBH.
- FAO, (1999), *State of the World's forests 1999*, in: Dielen, L.J.M. , Eppinga, R. (2001), *Bos en hout in de wereld*, facts and figures, SBH, Wageningen
- FAO, (2000), *Forest Resource Assessment 2000*, in: Dielen, L.J.M. , Eppinga, R. (2001), *Bos en hout in de wereld*, facts and figures, SBH, Wageningen.
- FSC Nederland (2000), *Nederlandse FSC standaard voor de certificering van goed bosbeheer*, FSC werkgroep Nederland i.o.
- Geyskens, I. (1998), *Trust, Satisfaction and Equity in Marketing channel relationships*, Katholieke Universiteit Leuven, Leuven, België.
- ICCO (1998), *Duurzaam bosgebruik: goed voor mens en milieu*, ICCO, Zeist.
- ITTO (2002), *Measuring up*, ITTO, Jokohama, Japan.
- Jacobs, D. Kuijper, J. en Roes, B. (1992), *De economische kracht van de bouw*, SMO, 's Gravenhage.
- Keurhout (2001), *Deelnemerslijst*, Keurhout, Weesp.
- KPMG (2001), *Evaluatie van de toepassing van de minimumeisen voor houtcertificering*, De Meern.
- Keeney, R. L., & Raiffa, H. (1976), *Decisions With Multiple Objectives: Preferences and Value Tradeoffs*, Cambridge University Press, 1993. In: Department for transport, Local Government and the Regions (2001), *Multi Criteria Decision Analyses: A manual*, <http://www.dtlr.gov.uk/about/multicriteria>.

- Kind, R.P. van der (1998), *Retailmarketing*, Educatieve Partners, Houten.
- Kotler, P.J. (1997), *Marketing Management*, 9^e druk, Prentice Hall. Upper Saddle River, USA.
- Kotler, P. en Roberto, E.L. (1991), *Sociale Marketing*, Het Spectrum, Utrecht.
- Landrot, J.J., Speed, S. (2001), *Private sector investment in sustainable forest management in humid tropical Africa*, Norway, Oslo.
- Leeflang, P.S.H. (1994), *Probleemgebied Marketing*, Stenfert Kroese, Houten.
- Leeuw, A.C.J. de. (1996), *Bedrijfskundige Methodologie*, 3^e druk, Van Gorcum, Assen.
- Lootsma, F.A. (1999), *MCDA via ratio and difference judgement*, Kluwer Scientific Publishers, pp. 259-279.
- NCIUCN. In: Dielen, L.J.M., Eppinga, R. (2001), *Bos en hout in de wereld, Facts en figures*, Wageningen: SBH.
- Ozinga S. (2001), Behind the logo, an environmental and social assessment of forest certification schemes, Boskoop: Macula.
- Raaij, W.F. en Antonides, G. (1994), *Consumentengedrag*, Lemma, Utrecht.
- Richert, W. en Wakker, E. (2002), *FSC in Nederland, van noviteit tot business as usual?*, Aidenvironment, Amsterdam.
- RTR (1991) in: Aidenvironment (2000), *Herkomst onbekend, over illegale kap en de Nederlandse houtmarkt*, Aidenvironment, Amsterdam.
- Saunders, M.N.K., Lewis P. en Thornhill, A (2000), *Research methods for business students*, Pearson education Limited, Essex.
- SBH (1997), *Jaarverslag stichting Bos en Hout*, SBH, Wageningen.
- Soest, D. van (1998), *Tropical Deforestation: an economic perspective*, SOM, Groningen.
- Stokman, F.N., Van Assen, A.L.M., Van der Knoop, J., Van Oosten, R., (2000), Strategic Decision Making, *Advances in group processes*, volume zeventien, pp. 131-153.
- Stokman, F.N. (1994), Besluitvormingsmodellen in beleidsnetwerken, L.W.J.C. Huberts en J. Kleinnijenhuis (red.), *Methoden van invloedsanalyse*, Amsterdam: Boom, pp. 165-187.
- Stortenbeker, C.W., Blom, E.M, Van Buerren, L. (1997). *Principles, criteria and examples of indicators for sustainable forest management classified according to the 'tropenbos' hierarchical framework*, Wageningen.
- Stroot, H. (2000), *Toepassing van duurzaam geproduceerde houtsoorten in de bouw*, Milieu-defensie, Amsterdam.
- Szirmai A. (1994), *Ontwikkelingslanden dynamiek en stagnatie*, Wolters Noordhoff, Groningen.
- LNV (1997), *Regeringsstandpunt Tropisch Regenwoud*, Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij, Den Haag.
- Vereniging van Nederlandse houtondernemingen (2002), *ledenlijst*, VVNH, Almere.
- Vos M., de (2001), *Memorie van Antwoord naar aanleiding van het Voorlopig Verslag inzake het wetsvoorstel duurzaam geproduceerd hout*, kamerstukken I, 2000-2001, 23 982 en 26998, nr. 173.
- Wakker, E., Kriesch, M., Dorp, M., van. (2000), *Goed Hout! In de markt*, Aidenvironment, Amsterdam.
- Wakker, E., Richtert, W. (2002), *FSC in Nederland, van noviteit tot business as usual?; De ervaringen van de pioniers*, Aid Environment, Amsterdam.

Artikelen

De Telegraaf (2002), 23 april 2002.

Het Houtblad (2002), nummer 5, september 2002.

Holz-Zentralblatt (1998), *Regierung, Handel und Industrie in den Niederlanden wollen das Keurhout-Zeichen am Markt etablieren*, 23 Oktober 1998, nummer 127.

- Houtwereld (2001), nummer 17, september 2001.
 Houtwereld (2002), nummer 13, juni 2002, p. 12-15.
 Jackson, B.B. (1985), *Build Customer Relationships that Last*, Harvard Business Review, november/december, pp 120-128.
 Jepma, C.J. (2002), 'Houtcertificering niet vrijblijvend', *Economisch Statistische Berichten*, no. 4366, 14 juni, 2002
 Nederlands Dagblad (2002), *Regenwoud verdwijnt als sneeuw voor zon*, 27 september 2002.
 Nieuwsblad van het Noorden (2002a), *Hout-actie Greenpeace vooral gericht tegen overheid*, 21 februari 2002.
 Nieuwsblad van het Noorden (2002b), *Greenpeace bezet 'houtschip'*, 4 maart 2002.
 NRC Handelsblad (2002), 19 maart 2002
 Robles, M. (2002), *Goed en fout hout*, Intermediair, 13 juni 2002.
 Staatscourant (2002), nr. 136, 19 juli 2002
 Stokman, F.N. (1998), Anticiperen op basis van scenarios, *Gids voor personeelsmanagement*, nr. tien: pp. 13-15.

Websites

- Aidenvironment, www.aidenvironment.org
www.AVIH.nl
<http://www.bouwend.nl>
<http://www.bouwweb.nl>
 CBI, www.cbi.nl
 Centrum Hout, www.centrum-hout.nl
 FSC Nederland (2002), www.fscnl.org
<http://www.fijnhout.nl>
 ING (2002a), Branche-in-Zicht 2001-2002, Timmer- en parketvloer industrie, www.ingbank.nl/biz/01indust
 ING (2002b), Branche-in-Zicht 2001-2002, Aannemers in B & U, www.ingbank.nl/biz/02bouw
 ING (2002c), Branche-in-Zicht 2001-2002, Aannemers in GWW, www.ingbank.nl/biz/o2bouw
 ING (2002d), Branche-in-Zicht 2001-2002, Groothandel in hout en bouwmaterialen, www.ingbank.nl/biz
 ITTO, www.itto.or.jp
 Nederlandse bond van timmerfabrieken, www.nvbt.nl
 Nijgh, www.nijgh.nl
 NCIUCN (2002), www.nciucn.nl/educatie
 NVOB, www.nvob.nl
 SBH (2002), www.sbh.nl
 Stichting Goedhout, www.goedhout.nl
 Stichting Keurhout (2002), www.stichtingkeurhout.nl
<http://www.timmerfabrieken.nl>
 Vereniging van Nederlandse Houtondernemingen, www.vvnh.nl
 WNF(2002), www.wnf.nl

Interviews

1. Stichting Keurhout, Weesp, interview met dhr. K. Bosdijk, datum 26 februari 2002
2. Form, Hattem, interview met dhr. P. Hol, datum 4 maart 2002
3. VVNH, Almere, interview met dhr. P. van den Heuvel, datum donderdag 25 april 2002
4. FSC Nederland, Driebergen, interview met Mevr. S. Mulder, datum 16 mei 2002

Begrippenlijst

Bestek: Volledige beschrijving van een te maken bouwwerk, inclusief de materiaalkeuze, de uitvoeringsvoorwaarden, de opleveringsdatum en de prijs met alle voorwaarden en voorschriften die daarbij van belang zijn. Het bestek kan met de bestektekeningen de basis vormen van het contract tussen opdrachtgever en aannemer.

Beoordelingsrichtlijn geeft een overzicht van de minimumeisen voor duurzaam bosbeheer.

“*Chain of Custody*”: methode van het volgen van het hout in het marktkanaal. Om gecertificeerd hout als zodanig te bewerken en te verhandelen moet iedere schakel bij een “Chain of Custody” aangesloten zijn. Op deze manier is altijd te achterhalen welke schakels het hout hebben verwerkt of verhandeld, zodat het hout uit gecertificeerde bossen niet wordt vermengd met hout uit nog niet-gecertificeerde bossen..

Concessie is een stuk land met een vergunning om hierop bos te mogen produceren.

COS Groningen is het provinciale centrum voor voorlichting en meningsvorming over mondiale vraagstukken, met de nadruk op ontwikkelingssamenwerking, internationale solidariteit en de multiculturele samenleving. Het COS stimuleert, adviseert en ondersteunt gemeenten, particuliere organisaties, onderwijsinstellingen en bedrijven die hier actief willen zijn. COS Groningen is één van de 16 regionale steunpunten in Nederland.

Het COS hoopt met haar activiteiten een kleine bijdrage te leveren aan het verminderen van de armoede in landen van de Derde Wereld, aan een duurzame ontwikkeling van het leefmilieu en het bevorderen van democratie, respect voor de mensenrechten en de multiculturele samenleving..

De algemene doelstelling ligt dichterbij huis: COSsen trachten in hun regio het maatschappelijk draagvlak voor mondiale vraagstukken te vergroten. Kernthema's van alle COSsen liggen bij de volgende punten: het mondiale armoedevraagstuk en internationale verhoudingen; migratie, vluchtelingen en multiculturele samenleving en duurzame ontwikkeling.

Duurzaam bosbeheer: een aanpak waarbij bossen worden beschouwd als ecologische systemen die waarde hebben voor het milieu en het welzijn van toekomstige generaties. Er wordt bij het beheer onder andere rekening gehouden met: efficiënte houtproductie, natuurbeheer, milieubescherming, grondwaterbeheersing en recreatie.

Gecertificeerd hout: houtproducten die door duurzaam bosbeheer tot stand zijn gekomen, en hiervoor een certificaat hebben verkregen.

International Tropical Timber Organization (ITTO) heeft als doel informatie uit te wisselen en beleid te ontwikkelen rondom alle aspecten van tropisch hout. Zij stelt principes en criteria op voor duurzaam bosbeheer.

Deze regels zijn door alle aangesloten landen geaccepteerd. Aan deze regels kan getoetst worden bosbeheer aan de internationaal geaccepteerde regels voldoet.

Minimumeisen voor duurzaam bosbeheer: deze zijn aan de hand van een aantal principes bepaald. In de uitvoering van het bosbeheer moet op aantoonbare wijze en in voldoende mate aandacht worden besteed aan het waarborgen van de integriteit van de ecologische en sociaal-economische en sociaal-culturele functies, aan de hand van de daarbij behorende criteria en indicatoren. Verder dient de bosbeheerder te beschikken over een adequaat beheersysteem. De

certificerende instantie is onafhankelijk, voldoet aantoonbaar aan internationale richtlijnen ten aanzien van organisatie en gevolgde procedures en bezit de nodige specifiek bosbeheerkundige vakbekwaamheid. De in het vervoerstraject gevolgde procedures ten aanzien van het gescheiden houden van de houtstromen dienen waterdicht en transparant te zijn.

Ongecertificeerd hout: houtproducten waarop geen certificaat zit die door Stichting Keurhout zijn toegelaten op de Nederlandse markt. Hieronder kunnen valt dus ook hout, dat gecertificeerd is, maar niet voldoet aan de minimumeisen van de Nederlandse overheid en dus niet door Stichting Keurhout wordt toegelaten op de Nederlandse markt

Raad van Accreditatie (RvA) een onafhankelijke instantie die toezicht houdt op certificatiesystemen. Om te worden erkend moet een certificatie-instelling onafhankelijk en deskundig zijn en een aantoonbaar hoog niveau van interne kwaliteitszorg hanteren. De organisatie mag geen belangen hebben bij de producenten of fabrikanten aan wie zij het keurmerk verleent. De eisen die de Raad hanteert liggen vast in diverse Europese normen. Om te worden erkend moet een keurmerkverlenende instelling deskundig personeel in dienst hebben, inspraak van belanghebbenden in het eisenniveau toelaten, onpartijdig opereren enz. Na de eerste keuring komen de onderzoekers van de Raad regelmatig opnieuw langs om te controleren of de certificatie-instelling nog aan de eisen voldoet. Opgericht in 1981 op aandringen van het Ministerie van Economische Zaken geeft het aan organisaties de officiële bevoegdheid om certificaten toe te kennen aan producten of diensten. In de Raad hebben vertegenwoordigers van overheid, bedrijfsleven, consumenten, wetenschappelijke instellingen en reeds erkende instellingen zitting. Erkenning door de Raad waarborgt dat de claim die een keurmerk behelst deugt.

Bijlage I Berekeningen MCDA analyse

Berekeningen data expert 1

De voorkeuren per criterium:

Crit.	Alt.	Score
Crit. 1	A > B	8
Crit. 2	A > B	9
Crit. 3	A > B	9
Crit. 4	A > B	6
Crit. 5	B > A	2
Crit. 6	B = A	1
Crit. 7	A > B	7
Crit. 8	A > B	7

De berekening wordt per criterium in drie stappen gedaan: in de eerste tabel worden de waarden van elke kolom opgeteld, in de tweede tabel wordt elke waarde gedeeld door de kolomtotalen, in de derde tabel wordt het gemiddelde van elke rij berekend.

Crit. 1	A	B
A	1	8
B	1/8	1
	1 1/8	9

Crit. 1	A	B
A	8/9	8/9
B	1/9	1/9

Crit. 1	A	B	rowavg
A	0,889	0,889	0,889
B	0,111	0,111	0,111

Crit. 2	A	B
A	1	9
B	1/9	1
	1 1/9	10

Crit. 2	A	B
A	1/10	1/10
B	9/10	9/10

Crit. 2	A	B	rowavg
A	0,100	0,100	0,100
B	0,900	0,900	0,900

Crit. 3	A	B
A	1	9
B	1/9	1
	1 1/9	10

Crit. 3	A	B
A	1/10	1/10
B	9/10	9/10

Crit. 3	A	B	rowavg
A	0,100	0,100	0,100
B	0,900	0,900	0,900

Crit. 4	A	B
A	1	6
B	1/6	1
	1 1/6	7

Crit. 4	A	B
A	6/7	6/7
B	1/7	1/7

Crit. 4	A	B	rowavg
A	0,857	0,857	0,857
B	0,143	0,143	0,143

Crit. 5	A	B
A	1	1/2
B	2	1
	3	1 1/2

Crit. 5	A	B
A	1/3	1/3
B	2/3	2/3

Crit. 5	A	B	rowavg
A	0,333	0,333	0,333
B	0,667	0,667	0,667

Crit. 6	A	B	rowavg
A	1	1/2	

B	1/2	1
Crit. 7	A	B
A	1	7
B	1/7	1
1 1/7 8		

Crit. 7	A	B
A	6/7	6/7
B	1/7	1/7

Crit. 7	A	B	rowavg
A	0,857	0,857	0,857
B	0,143	0,143	0,143

Crit. 8	A	B
A	1	7
B	1/7	1
1 1/7 8		

Crit. 8	A	B
A	6/7	6/7
B	1/7	1/7

Crit. 8	A	B	rowavg
A	0,857	0,857	0,857
B	0,143	0,143	0,143

Hier volgt een overzicht van de voorkeuren voor de structuren per criterium [A, B]:

Crit. 1 [0.899;0.111]	Crit. 5 [0.333;0.667]
Crit. 2 [0.900;0.100]	Crit. 6 [0.500;0.500]
Crit. 3 [0.900;0.100]	Crit. 7 [0.857;0.143]
Crit. 4 [0.857;0.143]	Crit. 8 [0.857;0.143]

In het voorgaande is de voorkeur per criterium berekend. Op eenzelfde wijze worden nu de voorkeuren van de criteria ten opzichte van elkaar berekend. In de volgende zeven tabellen worden alle criteria tegen elkaar afgewogen:

<table border="1" style="width: 100%;"> <tr><th>Crit.</th><th>Score</th></tr> <tr><td>2>1</td><td>6</td></tr> <tr><td>1=3</td><td>1</td></tr> <tr><td>1>4</td><td>4</td></tr> <tr><td>1=5</td><td>1</td></tr> <tr><td>1=6</td><td>1</td></tr> <tr><td>7>1</td><td>2</td></tr> <tr><td>8>1</td><td>2</td></tr> </table>	Crit.	Score	2>1	6	1=3	1	1>4	4	1=5	1	1=6	1	7>1	2	8>1	2	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr><th>Crit.</th><th>Score</th></tr> <tr><td>2=3</td><td>1</td></tr> <tr><td>2>4</td><td>5</td></tr> <tr><td>2>5</td><td>5</td></tr> <tr><td>2>6</td><td>3</td></tr> <tr><td>2>7</td><td>3</td></tr> <tr><td>2>8</td><td>5</td></tr> </table>	Crit.	Score	2=3	1	2>4	5	2>5	5	2>6	3	2>7	3	2>8	5	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr><th>Crit.</th><th>Score</th></tr> <tr><td>3>4</td><td>7</td></tr> <tr><td>3=5</td><td>1</td></tr> <tr><td>3>6</td><td>4</td></tr> <tr><td>3=7</td><td>1</td></tr> <tr><td>3=8</td><td>1</td></tr> </table>	Crit.	Score	3>4	7	3=5	1	3>6	4	3=7	1	3=8	1	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr><th>Crit.</th><th>Score</th></tr> <tr><td>4>5</td><td>2</td></tr> <tr><td>4=6</td><td>1</td></tr> <tr><td>7>4</td><td>3</td></tr> <tr><td>4=8</td><td>1</td></tr> </table>	Crit.	Score	4>5	2	4=6	1	7>4	3	4=8	1
Crit.	Score																																																						
2>1	6																																																						
1=3	1																																																						
1>4	4																																																						
1=5	1																																																						
1=6	1																																																						
7>1	2																																																						
8>1	2																																																						
Crit.	Score																																																						
2=3	1																																																						
2>4	5																																																						
2>5	5																																																						
2>6	3																																																						
2>7	3																																																						
2>8	5																																																						
Crit.	Score																																																						
3>4	7																																																						
3=5	1																																																						
3>6	4																																																						
3=7	1																																																						
3=8	1																																																						
Crit.	Score																																																						
4>5	2																																																						
4=6	1																																																						
7>4	3																																																						
4=8	1																																																						
<table border="1" style="width: 100%;"> <tr><th>Crit.</th><th>Score</th></tr> <tr><td>6>5</td><td>7</td></tr> <tr><td>7>5</td><td>5</td></tr> <tr><td>8>5</td><td>6</td></tr> </table>	Crit.	Score	6>5	7	7>5	5	8>5	6	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr><th>Crit.</th><th>Score</th></tr> <tr><td>7>6</td><td>3</td></tr> <tr><td>8=6</td><td>1</td></tr> </table>	Crit.	Score	7>6	3	8=6	1	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr><th>Crit.</th><th>Score</th></tr> <tr><td>7>8</td><td>1</td></tr> </table>	Crit.	Score	7>8	1																																			
Crit.	Score																																																						
6>5	7																																																						
7>5	5																																																						
8>5	6																																																						
Crit.	Score																																																						
7>6	3																																																						
8=6	1																																																						
Crit.	Score																																																						
7>8	1																																																						

De berekening van de voorkeuren van de criteria ten opzichte van elkaar wordt in drie stappen gedaan: in de eerste tabel worden de waarden van elke kolom opgeteld, in de tweede tabel wordt elke waarde gedeeld door de kolomtotalen, in de derde tabel wordt het gemiddelde van elke rij berekend. In de vierde tabel worden de gemiddelden weergegeven.

Crit.	1	2	3	4	5	6	7	8
1	1	1/6	1	4	1	1	1/2	1/2
2	6	1	1	5	5	3	3	5
3	1	1	1	7	1	4	1	1
4	1/4	1/5	1/7	1	2	1	1/3	1
5	1	1/5	1	1/2	1	1/7	1/5	1/6
6	1	1/3	1/4	1	7	1	1/3	1
7	2	1/3	1	3	5	3	1	1
8	2	1/5	1	1	6	1	1	1

57/4 309/90 179/28 45/2 28 99/7 221/30 64/6

Crit.	1	2	3	4	5	6	7	8
1	4/57	5/103	28/179	8/45	1/28	7/99	15/221	3/64
2	8/19	30/103	28/179	2/9	5/28	7/33	90/221	15/32
3	4/57	30/103	28/179	14/45	1/28	28/99	30/221	3/32
4	1/57	6/103	4/179	2/45	1/14	7/99	10/221	3/32
5	4/57	6/103	28/179	1/45	1/28	1/99	6/221	1/64
6	4/57	10/103	7/179	2/45	1/4	7/99	10/221	3/32
7	8/57	10/103	28/179	2/15	5/28	7/33	30/221	3/32
8	8/57	6/103	28/179	2/45	3/14	7/99	30/221	3/32

Crit.	1	2	3	4	5	6	7	8
1	0,070	0,049	0,156	0,178	0,036	0,071	0,068	0,047
2	0,421	0,291	0,156	0,222	0,179	0,212	0,407	0,469
3	0,070	0,291	0,156	0,311	0,036	0,283	0,136	0,094
4	0,018	0,058	0,022	0,044	0,071	0,071	0,045	0,094
5	0,070	0,058	0,156	0,022	0,036	0,010	0,027	0,016
6	0,070	0,097	0,039	0,044	0,250	0,071	0,045	0,094
7	0,140	0,097	0,156	0,133	0,179	0,212	0,136	0,094
8	0,140	0,058	0,156	0,044	0,214	0,071	0,136	0,094

Hier volgt een overzicht van de gemiddelden per rij. Deze gemiddelden geven het gewicht aan dat Bosdijk hecht aan elk criterium:

Crit.	Gewicht
1	0,084
2	0,295
3	0,172
4	0,053
5	0,049
6	0,089
7	0,143
8	0,114

1,000

Ten slotte volgt een berekening van de overallpriority. Hierbij worden de voorkeuren voor de alternatieven vermenigvuldigd met het gewicht per criterium:

Alternatief A

$$((0.084 * 0.899) + (0.295 * 0.900) + (0.172 * 0.900) + (0.053 * 0.5) + (0.049 * 0.333) + (0.089 * 0.500) + (0.143 * 0.857) + (0.114 * 0.857)) / 8 = 0.803381$$

Alternatief B

$$((0.084 * 0.111) + (0.295 * 0.100) + (0.172 * 0.100) + (0.053 * 0.5) + (0.049 * 0.667) + (0.089 * 0.500) + (0.143 * 0.143) + (0.114 * 0.143)) / 8 = 0.196458$$

Berekeningen data expert 2

De voorkeuren per criterium:

Crit.	Alt	Score
Crit. 1	A = B	1
Crit. 2	B > A	3
Crit. 3	B > A	6
Crit. 4	A = B	1
Crit. 5	B > A	2
Crit. 6	B > A	3
Crit. 7	B > A	5
Crit. 8	B > A	4

De berekening wordt per criterium in drie stappen gedaan: in de eerste tabel worden de waarden van elke kolom opgeteld, in de tweede tabel wordt elke waarde gedeeld door de kolomtotalen, in de derde tabel wordt het gemiddelde van elke rij berekend.

Crit. 1	A	B	rowavg
A	1	1/2	0.5
B	1/2	1	0.5

Crit. 2	A	B
A	1	1/3
B	3	1
	4	1 1/3

Crit. 2	A	B
A	1/4	1/4
B	3/4	3/4

Crit. 2	A	B	rowavg
A	0.25	0.25	0.25
B	0.75	0.75	0.25

Crit. 3	A	B
A	1	1/6
B	6	1
	7	1 1/6

Crit. 3	A	B
A	1/7	1/7
B	6/7	6/7

Crit. 3	A	B	rowavg
A	0.143	0.143	0.143
B	0.857	0.857	0.857

Crit. 4	A	B	rowavg
A	1	1/2	0.5
B	1/2	1	0.5

Crit. 5	A	B
A	1	1/2
B	2	1
	3	1 1/2

Crit. 5	A	B
A	1/3	1/3
B	2/3	2/3

Crit. 5	A	B	rowavg
A	0.333	0.333	0.333
B	0.667	0.667	0.667

Crit. 6	A	B
A	1	1/3
B	3	1
	4	1 1/3

Crit. 6	A	B
A	1/4	1/4
B	3/4	3/4

Crit. 6	A	B	rowavg
A	0.250	0.250	0.250
B	0.750	0.750	0.250

Crit. 7	A	B
A	1	1/5
B	5	1
	6	1 1/5

Crit. 7	A	B
A	1/6	1/6
B	5/6	5/6

Crit. 7	A	B	rowavg
A	0.167	0.167	0.167
B	0.833	0.833	0.167

Crit. 8	A	B
A	1	1/5
B	5	1
	6	1 1/5

Crit. 8	A	B
A	1/6	1/6
B	5/6	5/6

Crit. 8	A	B	rowavg
A	0.167	0.167	0.167
B	0.833	0.833	0.167

Hier volgt een overzicht van de voorkeuren voor de structuren per criterium [A, B]:

- | | |
|-----------------------|-----------------------|
| Crit. 1 [0.500;0.500] | Crit. 5 [0.333;0.667] |
| Crit. 2 [0.250;0.750] | Crit. 6 [0.250;0.750] |
| Crit. 3 [0.143;0.857] | Crit. 7 [0.167;0.833] |
| Crit. 4 [0.500;0.500] | Crit. 8 [0.200;0.800] |

In het voorgaande is de voorkeur per criterium berekend. Op eenzelfde wijze worden nu de voorkeuren van de criteria ten opzichte van elkaar berekend. In de volgende zeven tabellen worden alle criteria tegen elkaar afgewogen:

Crit.	Score
2>1	4
1>3	5
1>4	7
1>5	5
1>6	4
1>7	3
1>8	3

Crit.	Score
2>3	4
2>4	8
2>5	6
2>6	5
2>7	3
2>8	3

Crit.	Score
3>4	6
3>5	5
3>6	4
3>7	2
3>8	4

Crit.	Score
5>4	2
6>4	2
7>4	6
8>4	4

Crit.	Score
6>5	2
7>5	4
8>5	4

Crit.	Score
7>5	4
8>5	4

Crit.	Score
8>6	3

De berekening van de voorkeuren van de criteria ten opzichte van elkaar wordt in drie stappen gedaan: in de eerste tabel worden de waarden van elke kolom opgeteld, in de tweede tabel wordt elke waarde gedeeld door de kolomtotalen, in de derde tabel wordt het gemiddelde van elke rij berekend. In de vierde tabel worden de gemiddelden weergegeven.

Crit.	1	2	3	4	5	6	7	8
1	1	1/4	5	7	5	4	3	3
2	4	1	4	8	6	5	3	3
3	1/5	1/4	1	6	5	4	2	4
4	1/7	1/8	1/6	1	1/2	1/2	1/6	1/4
5	1/5	1/6	1/5	2	1	1/2	1/4	1/4
6	1/4	1/5	1/4	2	2	1	1/4	1/3
7	1/3	1/3	1/2	6	4	4	1	4
8	1/3	1/3	1/4	4	4	3	1/4	1

2713/420 7656/2880 2728/240 36 51/2 44/2 119/12 190/12

Crit.	1	2	3	4	5	6	7	8
1	37/239	30/319	150/341	7/36	10/51	2/11	36/119	18/95
2	457/738	120/319	120/341	2/9	4/17	5/22	36/119	18/95
3	10/323	30/319	30/341	1/6	10/51	2/11	24/119	24/95
4	14/633	15/319	5/341	1/36	1/51	1/44	2/119	3/190
5	10/323	20/319	6/341	1/18	2/51	1/44	3/119	3/190
6	37/956	24/319	15/682	1/18	4/51	1/22	3/119	2/95
7	37/717	40/319	15/341	1/6	8/51	2/11	12/119	24/95
8	37/717	40/319	15/682	1/9	8/51	3/22	3/119	6/95

Crit.	1	2	3	4	5	6	7	8
1	0,155	0,094	0,440	0,194	0,196	0,182	0,303	0,189
2	0,619	0,376	0,352	0,22	0,235	0,227	0,303	0,189
3	0,031	0,094	0,088	0,17	0,196	0,182	0,202	0,253
4	0,022	0,047	0,015	0,03	0,020	0,023	0,017	0,016
5	0,031	0,063	0,018	0,06	0,039	0,023	0,025	0,016
6	0,039	0,075	0,022	0,06	0,078	0,045	0,025	0,021
7	0,052	0,125	0,044	0,17	0,157	0,182	0,101	0,253
8	0,052	0,125	0,022	0,11	0,157	0,136	0,025	0,063

Hier volgt een overzicht van de gemiddelden per rij. Deze gemiddelden geven het gewicht aan dat SKAL hecht aan elk criterium:

Crit.	Gewicht
1	0.218
2	0.314
3	0.151
4	0.024
5	0.033
6	0.044
7	0.134
8	0.085

1.000

Ten slotte volgt een berekening van de overallpriority. Hierbij worden de voorkeuren voor de alternatieven vermenigvuldigd met het gewicht per criterium:

Alternatief A

$$((0.218 * 0.500) + (0.314 * 0.250) + (0.151 * 0.143) + (0.024 * 0.5) + (0.033 * 0.333) + (0.044 * 0.250) + (0.134 * 0.167) + (0.085 * 0.200)) / 8 = 0.283 = 0.28$$

Alternatief B

$$((0.218 * 0.500) + (0.314 * 0.750) + (0.151 * 0.857) + (0.024 * 0.5) + (0.033 * 0.667) + (0.044 * 0.750) + (0.134 * 0.833) + (0.085 * 0.800)) / 8 = 0.715 = 0.72$$

Publicaties¹²

- EC 96 E. Beumers, *Beslissende (f)actoren voor hennepeteelt, onderzoek naar het achterwege blijven van hennepeteelt voor de papierindustrie in de Veenkoloniën*, 1997.
- EC 98-I K.J. Driessen, *Internationale uitbesteding door de KLM*, 1997.
- EC 98-II A.M.S. den Ouden, H.B.G. Gelling, *Economische betekenis van een groeiend Schiphol voor bedrijven*, 1997.
- EC 99 M.B.W. Hazewinkel, R.T. Postma, *Financiering monumentenzorg, onderhoud versus restauratie*, 1997.
- EC 100 R. Enting, *Subsidieverdeling voor het stads- en streekvervoer: doelstellingsbewust?*, 1997.
- EC 101 R. Schultink, *Lokale Agenda 21, beleid en indicatoren voor duurzaamheid*, 1997.
- EC 102 drs. F.J. Sijtsma, drs. D. Strijker, M.L.A.W. Hoefsloot, *Duurzame ontwikkeling in het Waddengebied, een methode voor het afwegen van economie, natuur, milieu en landschap*, 1998.
- EC 103 drs. M.J.H. van Onna, *Kwaliteitsmeting in de economische wetenschap, een goede econoom is meer dan een goede onderzoeker*, 1998.
- EC 104 A. Heine, M. Maatman, *Maatschappelijk verantwoord ondernemen, een analyse van de jaarverslagen van de 25 grootste Nederlandse ondernemingen*, 1998.
- EC 105 R. Hilgenga, *Kennisvergroting in het Roemeense midden- en kleinbedrijf, de rol van de ontwikkelingsprogramma's van de Europese Unie*, 1998.
- EC 105 ing. K. Bettels, drs. F.J. Sijtsma, *Het Emssperrwerk, een evaluatie op duurzaamheid van een waterkering in de Ems*, 1998.
- EC 107 J.W. Boven, *Markt voor natuurvoeding: een supermarkt, de toekomstige ontwikkeling van het netwerk van biologische voedingsmiddelen*, 1998.
- EC 108 J. Idema., *Stock Markets in Transition Economies, the case of the Tallinn stock exchange, Estonia*, 1998.
- EC 109 P.A.M. Lohle, *Arbeidspool, een (arbeidsmarkt)instrument om flexibiliteit en bestaande zekerheid te combineren*, 1999.
- EC 110 A.P. Postma, drs. F.J. Sijtsma, drs. T.M. Stelder en drs. D. Strijker, *De concurrentiekracht van Weststellingwerf, een economisch-ruimtelijk perspectief*, 1999.
- EC 111 R. de Veer, *Bank stability in transition economics, case study Estonia*, 1999.
- EC 112 R.J. Suhlman, m.m.v. drs. F.J. Sijtsma, *Financiering van monumentale kerken – Verkenning van de effecten van overheidsbeleid*, 1999.
- EC 113 H. Dijk, *Ware Woorden of Schone Schijn? – De betrouwbaarheid van uitlatingen over Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen*, 1999.
- EC 114 W. Dijkstra, *Water zonder grenzen, internationalisering van de Nederlandse watersector*, 1999.
- EC 115 R.P. Brouwer en O.P. Smid, *Magnesiumproductie in de Eemsmond, vorming van clusters van bedrijvigheid rondom magnesiumproductie*, 1999.
- EC 116 A.P. Postma, *Ecologische voetafdruk, betekenis en bruikbaarheid*, 2000.
- EC 117 G. Ypma, *Een onderzoek naar streekgbonden producten in het Waddengebied*, 2001.
- EC 118 G. Molema en P. Olthof, *Vermarkting van dorplandschappen*, 2001.
- EC 119 D. de Jong, *Verstand van Zaken? - Over wetenschap, waarheid en verwerking*, 2001.

¹² Publicaties in de reeks Publicaties van de Wetenschapswinkel voor Economie hebben een EC nummer, krijgen een ISBN nummer en worden uitgebracht op klein formaat, gebonden. Publicaties uitgebracht in de werkdocumenten reeks hebben een WD nummer, krijgen geen ISBN nummer en worden uitgebracht op A4 formaat met een metalen ringband.

- EC 120 E. Bruning, S.Jansen, M. Kasper, drs. E. Kamphuis (red.), *Formule Trendbreuk voor EKO-verkoop: Trendy of Trend?*, 2001.
- EC 121 M. Broekhof, *Transparency in the pharmaceutical industry - a cost accounting approach to the prices of drugs*, 2002.
- EC 122 E. Kamphuis, *Organic Flower Bulbs from Holland, Outlook for the French Market*, 2002
- EC 123 B. Hilbrands, J. van Veen, drs. E. Kamphuis (red.), *Gastouder gezocht! Strategieën voor kleinschalige en flexibele kinderopvang*, 2002.
- EC 124 A.W. Brouwer, D. Dijkema, *Microfinance Dilemma: The Case of Bandung, Indonesia*, 2002.
- EC 125 D. Kuipers, *Bouwen aan duurzaamheid, een onderzoek onder Nederlandse gemeenten naar de invoering van de statiegeldregeling voor het stimuleren van duurzaam bouwen op vrije kavels*, 2002.
- EC 126 drs. F.J. Sijtsma, drs. P. Hogendoorn, drs. G. J. Hoogstra, drs. C.-J. Pen, prof. dr. P.H. Pellenbarg m.m.v. Sytse Duiverman, *Uitgifte van bedrijventerreinen op het Friese platteland*, 2002.
- EC 127 Rinze Anne van der Sluis, *Tussen Mens en Machine, Over de toegankelijkheid van het betalingsverkeer in relatie tot ouderen*, 2002.
- EC 128 Michiel Nijboer, *Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen in Fryslân. Omgaan met stakeholders in theorie en praktijk*, 2002.
- EC 129 Leon Boerboom, *Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen in Fryslân. Een analyse van de jaarverslagen van 16 grote Friese bedrijven*, 2002.
- EC 130 Jacob de Vries, *Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen in Fryslân. Een analyse van bedrijfscodes*, 2002.
- EC 131 Renate Bieleman, *Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen in Fryslân. Een analyse van de berichtgeving over bedrijven in de krant*, 2002.
- EC 132 Elisa Ninke Staal, *Microfinance of Housing. The Case of Nicaragua*, 2003.

Werkdocumenten

- WD 2000-1 drs. Frans J. Sijtsma, Prof. dr. P.H. Pellenbarg en drs. K.G. Lugtenborg, *Naar een goed besluit over vier Friese musea*, 2000.
- WD 2000-2 drs. Elise Kamphuis (red.), *Komt EKO van de grond?, De verwerkingscapaciteit van biologische producten in Noord Nederland*, 2000.
- WD 2000-3 dr. D. Strijker, Prof. dr. D.-J.F. Kamann, drs. F.J. Sijtsma, *Bioraffinage in Noord-Nederland*, 2000.
- WD 2001-1 U. Futh, drs. F.J. Sijtsma, *Nieuwe kansen voor de Nijkans. Mogelijkheden voor kuuroord spin-off bij de ontwikkeling van het bedrijfsterrein de Nijkans in Nieuweschans*, 2001.
- WD 2001-2 U. Futh, *Meten van natuurwaarden in Duitsland*, 2001.
- WD 2001-3 H. Tschochohei, *Do people in developing countries have limited access to essential drugs? The pattern of global supply of pharmaceuticals*, 2001.
- WD 2001-4 C. Boersma, *Economic issues of antimalarial diagnostics and therapeutics in sub-Saharan Africa*, 2001.
- WD 2002-1 drs. F.J. Sijtsma, M. Broekhof, Prof. dr. J. van Dijk, drs. G.J. Hoogstra, *IKO en PRIKK: Stimulans voor economische activiteit op het Fries-Groningse platteland? Een evaluerend onderzoek naar de IKO en PRIKK regelingen voor investeringen van het kleinbedrijf*, 2002.
- WD 2002-2 drs. F.J. Sijtsma, drs. P. Hogendoorn, drs. G. J. Hoogstra, drs. C.-J. Pen, prof. dr. P.H. Pellenbarg m.m.v. Sytse Duiverman, *Bijlagenrapport bij Uitgifte van bedrijventerreinen op het Friese platteland*, 2002.

- WD 2002-3 Bauke Visser, *Bedrijventerreinen tussen droom en daad: Symbioses en utility sharing. Samenwerkingsverbanden op bedrijventerreinen vanuit een bedrijfskundig perspectief*, 2002.
- WD 2002-4 Renate Bieleman, Leon Boerboom, Michiel Nijboer, Jacob de Vries, drs. Frans J. Sijtsma (redactie), *Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen in Fryslân, Samenvatting*, 2002