

INVESTEREN IN KENNIS EN ONDERZOEK

‘Minder bekende houtsoorten; een oud thema in een nieuw jasje’, luidde de titel van een studiedag van de Vereniging Tropische Bossen (VTB) op 6 juni bij SKH/SHR in Wageningen. Dat is een heel goede omschrijving, want de promotie van minder bekend hout is al decennia aan de gang, echter met weinig tastbare resultaten. Nieuwe initiatieven proberen daar verandering in te brengen.

‘NU VOORBEREIDEN OP MINDER BEKEND HOUT’



Sapeli heeft een prima marktintroductie op zijn naam staan.

‘WE MOETEN ER
NOODGEDWONGEN
MEE GAAN WERKEN’

Tropische bossen bestaan uit zeer veel verschillende boomsoorten. Bij verantwoord bosbeheer gaat het om de instandhouding van het bos, met onder andere inbegrip van alle aanwezige ecologische functies. Hierbij is het optimaal als er een groot aantal boomsoorten kan worden gebruikt - en niet uitsluitend de bekende boomsoorten. Het uitsluitend kappen van de enkele bekende commerciële soorten kan leiden tot overexploitatie. Zo zijn de ooit commerciële soorten als mahonie (*Swietenia* spp.) of rozenhout (*Dalbergia nigra*) inmiddels zeldzaam geworden en staan ze op de CITES-lijst. Het aanwenden van alternatieven verlicht de druk op de bekende houtsoorten en verhoogt misschien het rendement van verantwoord bosbeheer.

Welke houtsoorten gebruikt worden hangt onder andere af van de kwalitatieve eigenschappen van de houtsoort, continuïteit van levering, de houtprijs en politieke, economische of natuurbeschermingsmaatregelen aan de import- of exportzijde. Verschuivingen vinden langzaam plaats en de druk op de bekende commerciële soorten is nog steeds groot. Zo gebruikte men bijvoorbeeld twintig jaar geleden voornamelijk meranti voor kozijnen en ramen. Heden ten dage past de sector nog steeds voornamelijk meranti toe, maar zijn tevens sapeli, sipo, sapupira/angelim pedra en Oregon pine erbij gekomen. In Nederland worden zo'n zestig tot tachtig houtsoorten gebruikt voor verschillende toepassingen. De vraag is of dit in verhouding staat met de vele duizenden boomsoorten die onze aarde telt, zo tekende de VTB vooraf aan.

RENDABILITEIT Tijdens de studiedag werd het thema 'minder bekende houtsoorten' belicht vanuit het bos, de houttechnologie en de markt. Er kwamen verschillende vragen aan de orde, zoals: Hoe belangrijk is dit thema momenteel voor de bosbeheerder? Hoe lastig is het om alternatieve houtsoorten te introduceren in de markt? Waarom lukt het wel of niet om een houtsoort gangbaar te maken in de markt? Aan de hand van de huidige initiatieven kregen de ongeveer vijftig aanwezigen een beeld van wat er nu binnen de sector speelt.

Na een welkom door dagvoorzitter Mark van Benthem (Probos) ging Robert Carl van Koppen (Form Valuations) in op de financiële en beheeraspecten van minder bekende houtsoorten in het tropisch bosbeheer. Hij kaartte meteen de afkorting LKTS aan, die staat voor Lesser Known Timber Species, en spreekt liever van Lesser Used Timber Species (LUTS). "Want vaak zijn deze houtsoorten feitelijk al wel bekend; ze worden echter nog niet zo vaak gebruikt." Ook slingerde Van Koppen zijn eigen definitie van hout de zaal in: "Hout is vastgelegde, ofwel gestolde, CO₂ waarbij zonne-energie als batterij is gebruikt".

Van Koppen is vooral geïnteresseerd in het economisch belang van de minder gebruikte soortgenoten: "De verkoop van dergelijk hout kan het verschil maken in de rendabiliteit van een duurzame bosbouwonderneming en dat komt het



bosbeheer ten goede. Het punt is echter dat men enkel bekende houtsoorten wil importeren, zolang dit gaat natuurlijk. Op een bepaald moment raken die voorraden uitgeput en de bossen verarmd. Ik adviseer daarom dat je als exporteur én als importeur de LUTS eerder meeneemt in je bedrijfsmodel."

Wat verandert er in de praktijk van een bosbouwer die minder bekende houtsoorten wil verkopen? "In plaats van met één of vier à vijf houtsoorten, werk je er dan met zeg maar twintig", beantwoordde Robert Carl van Koppen zijn eigen vraag. "Ze hebben andere eigenschappen, dus je moet ze allemaal anders verzagen, met verschillende soorten zagen, het hout in meerdere lengten afkorten, aparte sortimenten aanleggen en alles separaat opslaan. Dat is moeilijk en vraagt een strakke bedrijfsvoering van een zagerij. Bovendien heb je te maken met meer verschillende soorten klanten, kleinere volumes en met een veelheid aan specificaties. Het probleem zit hem dus in de diversiteit van de houtsoorten, en niet zozeer in het feit dat ze minder bekend ofwel minder gangbaar zijn op de markt."

Verder moeten de bosbouwer en zagerij per houtsoort specifieke toepassingen en specifieke soorten klanten vinden. "De prijs moet marktconform zijn en het hout dient in alle overige opzichten te kunnen concurreren met de commerciële houtsoorten, anders is een succesvolle marktintroductie niet haalbaar. Als aanbieder loop je inderdaad een groot risico, wat tevens geldt voor degene die het bedrijf financiert", aldus Van Koppen.

PROMOTIEBUDGET Hij vervolgde: "Wil je Lesser Used Timber Species in bijvoorbeeld Nederland gaan verkopen, dan is er een verschuiving nodig van de oriëntatie op houtsoort naar een oriëntatie op eigenschappen. Ook moeten wij de beheerder helpen om deze bijzondere houtsoorten hier te introduceren, kennis-

overdracht plegen naar de markt en ten slotte daarbij het duurzame MVO-aspect belichten."

Het belang van LKTS wordt nu volgens hem nog onderschat. Van Koppen: "Want we zullen er in de toekomst noodgedwongen mee moeten gaan werken. Om die reden moet het promotiebudget ervan omhoog, zeker als je ziet dat dit budget voor een landbouwproduct vele malen hoger ligt. In Brussel moeten we erop hameren dat dit economisch en ecologisch van groot belang is, en zodoende Europese subsidie mogelijk maken. Als je niet voldoende voorraden meer hebt van je commerciële houtsoorten en je dient over te stappen op een alternatief, dan moet je je daar nu op voorbereiden. Uiteraard is het niet realistisch om van een commerciële houtsoort zomaar over te stappen op een minder ingeburgerde soort."

Na afloop werd vanuit de zaal opgemerkt dat een succesvolle verkoop van LKTS bovendien afhankelijk is van de opbrengst en het kapvolume per hectare, van het stamrendement en van de duurzaamheid (in beide betekenissen van het woord).

BEREIDHEID Aansluitend diepte Gijs Breukink de rol uit van minder bekende houtsoorten voor duurzaam bosbeheer, vanuit een GFTN-perspectief. Het Global Forest Trade Network is opgezet door het WWF en heeft als oogmerk in de keten duurzaam bosbeheer 'mainstream' te maken. Het programma telt nu mondiaal tweehonderd deelnemers. Daarvan zijn er zeventig bosbeheerder; de rest betreft handelaren.

"We doen suggesties voor de vervanging van bepaalde houtsoorten door minder bekende varianten, zodat daarmee de druk op bepaalde houtsoorten afneemt. We streven ernaar dat men verderop in de keten deze onbekende soorten eveneens accepteert. Zo moet je per eindgebruik gaan kijken naar de mogelijke alternatieven." Volgens Breukink is er in Latijns Amerika enorme interesse in houtsoortenpro-

motie en vertoont de Noord-Amerikaanse markt de grootste bereidheid om voor LKTS te gaan, bijvoorbeeld door geld te steken in onderzoek naar hun eigenschappen en prestaties.

Hij haakte ook in op de problemen. "Het is lastig identificeren over welke houtsoorten je het überhaupt hebt. Er zijn daarnaast te weinig gegevens over de fysieke en mechanische eigenschappen. Van beide kanten, zowel hier als over de grens, moet er bereidheid zijn om hierin te investeren. Het GFTN werkt daarom aan partnerschappen, promotie, het delen van kennis en inzichten, en aan het gezamenlijk investeren in onderzoek."

Na Breukink's presentatie voerde men vanuit de zaal aan: "LKTS vergroten inderdaad de mogelijkheden in duurzaam bosbeheer, maar de crux ligt in de markt. Dat horen we nu al dertig jaar. Je zult eerst architecten moeten overtuigen van het nut, de noodzaak en de data inzake LKTS, zodat er vraag ontstaat en dan volgt het duurzaam bosbeheer vanzelf". Een importeur gaf een eigen praktijkvoorbeeld. Hij betreft LKTS met FSC-keurmerk uit Peru, bij een zagerij met eigen bosconcessies om precies te zijn. De importeur laat klanten deze 'nieuwe' houtsoorten uitproberen door enkele kubieke meters uit te zetten in de markt. Hij merkt dat hun enthousiasme groeit en ziet zijn import van containers toenemen: het begint te lopen.

LKTS CONSORTIUM Hoe het staat met de positie van de nieuwelingen op de Nederlandse houtmarkt kwam aan de orde in een voordracht van Andries van Ekeveld (LKTS Consortium). Hij was voorheen werkzaam bij A. van den Berg BV dat later overging in Precious Woods Europe, ondernemingen die zich sterk bezig-

hielden met minder bekend hout omdat dit nu eenmaal eveneens vrijkomt bij duurzaam bosbeheer. Van Ekeveld is er voorstander van dat de - conservatieve - markt zelf kennis maakt met LKTS en deze zelf beoordeelt. Dat is volgens hem ook de manier waarop sapupira/angelim pedra destijds als kozijnhoutsoort werd voorgeschoteld, als alternatief voor meranti.

"De markt wil kernhout. En een zagerij wil een hoog stamrendement, dus een stam waar zoveel mogelijk kernhout in zit", onderstreepte hij. "LKTS worden al decennialang gepromoot om het houtpalet breder te krijgen. Maar naarmate er meer FSC-bossen bij zijn gekomen en meer FSC-aanbieders, want FSC heeft al een aandeel van 39% op de Nederlandse markt voor tropisch hardhout, neemt het belang van een marktpositie creëren voor LKTS toe."

Andries van Ekeveld acht hier de tijd nu rijp voor. "Er wordt immers vaker gekeken naar prestaties dan naar houtsoort, er komt steeds meer regelgeving die kwaliteitscriteria hanteert - zoals de NPR 5493 voor hardhout in de GWW - en je hoort steeds meer over positieve ervaringen en gunstige materiaaleigenschappen. Ook neemt het aantal bosbeheerders dat actief wat met LKTS wil gaan doen toe; zij bekijken de mogelijkheden ten aanzien van het stamrendement."

Van Ekeveld is als projectleider betrokken bij het LKTS Consortium, een FSC-project dat zich opmaakt voor de introductie van vijftien minder gangbare houtsoorten voor de grond-, wegen- en waterbouw, gevelbekleding, kozijnen en deuren. Partners zijn Dekker Hout (met eigen concessies in Bolivia), Precious Woods, Van Dam Bunnik, Wijma Kampen, Lionex en SKH. Op dit moment worden de vijftien houtsoorten uitgebreid getest; ze komen uit FSC-gecertificeerde

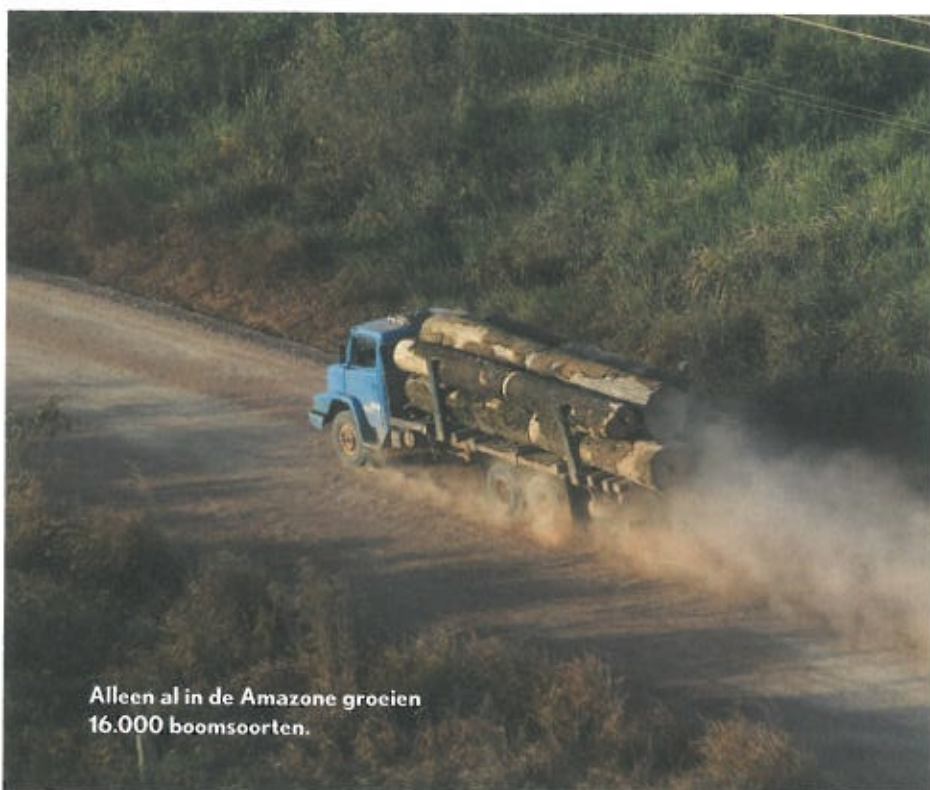
bossen in de Amazone, het Congo Bekken en Zuidoost-Azië. De uit de gevoerde proeven en onderzoeken verkregen feiten en cijfers worden gecombineerd met het opstarten van proefprojecten. "In 2016 willen we minstens vijf tot tien minder bekende houtsoorten succesvol op de markt brengen. Voorlopig zijn we nog druk met onderzoek door de TU Delft, SHR, Efectis en de consortiumleden zelf", besloot Van Ekeveld.

ÉÉN GROTE WILD WEST Tot slot belichtte René Klaassen (SHR) de houttechnologische aspecten van minder bekende houtsoorten. SHR doet regelmatig onderzoek uit naam van samenwerkingspartners. Een enkeling waagt zich daar niet snel aan: die opereert liever in de luwte uit angst zijn voorsprong op de concurrentie te verliezen. Klaassen vertelde dat er zo'n 35.000 boomsoorten in de wereld groeien, waarvan 500 naaldboomsoorten. Alleen al in de Amazone tieren 16.000 soorten welig. Van het totaal hebben slechts zeshonderd tot achthonderd houtsoorten enige commerciële waarde, afhankelijk van het aanbod en de kwaliteit. In Nederland worden circa honderd houtsoorten verhandeld, waarvan ongeveer dertig veel of vaak worden gebruikt. Daarvan kent de helft een tropische afkomst.

"In Nederland hebben we een heel effectieve hightech houtindustrie. Die wil continuïteit en de juiste afmetingen en daarbovenop moet het hout in prijs concurrerend zijn. Wil je iets nieuws introduceren, dan kun je het beste bij SHR één kubieke meter in bouwafmetingen aanleveren, zodat wij er proeven mee kunnen doen. Wij omschrijven dan de kwaliteiten, eigenschappen en het evenwichtsvochtgehalte, en houden daarbij rekening met de specifieke groeigebieden die enorm van invloed zijn op de kenmerken van de bewuste houtsoort. Voorts brengen we in kaart met welke houtsoort we nu precies te maken hebben. In de diverse landen van oorsprong worden namelijk diverse namen gehanteerd. Het is één grote wild west als je houtsoorten gaat kopen en er geen verstand van hebt."

Maar er is meer, aldus René Klaassen. Hij somde op: "Ook moet je verstand hebben van je materiaal. Denk nog maar even terug aan sapupira/angelim pedra dat met gomvlekken en wel de markt in werd gepompt. Daarnaast dien je van de eigenschappen op de hoogte te zijn, in de literatuur te kijken en onderzoek te laten doen naar de weerstand tegen schimmelaantasting, de sterkteklasse, of je het hout goed kunt schilderen, verlijmen etc. Alle houttesten moeten plaatsvinden in de toepassing waarin de houtsoort terecht gaat komen. Daarna is opname in de regelgeving een formaliteit en breekt het stadium van verwerking door de markt aan."

"Samenvattend: Wilt u LKTS gaan verkopen door ze in de markt te drukken, dan creëert u uw eigen belemmeringen. Niet alles is in het verleden succesvol geïntroduceerd op de markt; bij sommige houtsoorten lukte dat wel. Doe dus rustig aan en bouw het langzaam op", gaf Klaassen de aanwezigen als advies mee. ■



Alleen al in de Amazone groeien 16.000 boomsoorten.