



Systemen voor de verkoop van kwaliteitsloofhout in de Grote Regio

CoForKo-project

"Welke toekomst voor de loofhoutzagerijen?"
31 augustus 2011

Projet cofinancé par le Fonds européen de développement régional dans le cadre du programme INTERREG de Grande Région.
« L'Union européenne investit dans votre avenir »





Context van het CoForKo-project

- Interreg-project: uitwisseling van informatie binnen de Grote Regio
- Doel van CoForKo: bosbouw bevorderen vanaf beheer tot en met commercialisering
- Analyse van de door de beheerders en partners van het project gelanceerde initiatieven
- Context van diversifiëring van de soorten, irregularisering van de bestanden

Projet cofinancé par le Fonds européen de développement régional dans le cadre du programme INTERREG de Grande Région

« L'Union européenne investit dans votre avenir »



Eerst een woordje uitleg om toe te lichten waarom FW zich over de verschillende systemen voor de verkoop van hout heeft gebogen.

Fw neemt deel aan het Interreg CoForKo-project dat de hele bosbouw – van beheer tot commercialisering – wil bevorderen.

Dit project kadert in een bosbouwcontext waarin beheerders alsmaar vaker opteren voor de irregularisering van de bestanden, alsook voor de diversifiëring van de soorten en van de producten.

Belangrijk is dat een Interreg-project de mogelijkheid biedt even bij de burens te gaan kijken om na te gaan hoe zij zich in gelijksoortige situaties aan deze veranderingen hebben aangepast.



Administration des Eaux et Forêts (AEF),
Grand-Duché de Luxembourg



Département de la Nature et des Forêts (DNF),
Belgique



Forêt Wallonne asbl,
Belgique



Institut National de la Recherche Agronomique (INRA),
France



Landesforsten Rheinland-Pfalz,
Deutschland



Office National des Forêts (ONF),
France




Université Catholique de Louvain (UCL),
Belgique

Projet cofinancé par le Fonds
européen de développement régional
dans le cadre du programme
RDR05 de la Grande Région.

« L'Union européenne
investit dans votre avenir »






Ontwikkelde visie

- Opsporen van de initiatieven m.b.t. de verkoop van kwaliteitshout in de Grote Regio
- Analyse van de voor- en nadelen van deze verkoopsystemen
- Analyse van de mogelijkheden tot aanpassing van deze verkoopsystemen in het Waalse Gewest

Projet cofinancé par le Fonds européen de développement régional dans le cadre du programme INTERREG de Grande Région

« L'Union européenne investit dans votre avenir »




Ontwikkelde visie voor deze actie:

- opsporen I


- analyse A en I

-- en op basis hiervan tot eventuele aanpassingsmogelijkheden voor het Waalse Gewest komen



Projet cofinancé par le Fonds européen de développement régional dans le cadre du programme INTERREG de Grande Région

« L'Union européenne investit dans votre avenir »



In de praktijk

- Analyse van de initiatieven m.b.t. de door het bestuur beheerde bossen
- Situatie in Lotharingen (ONF) en in Rijnland-Palts (LRP)
- Analyse van de aanpassingsmogelijkheden voor de door het DNF beheerde bossen

In de praktijk hebben we ons in het kader van het CoForKo-project beperkt tot de vragen betreffende de openbare beheerders, ONF in Lotharingen en LRP in RP.

En de mogelijkheden voor de bossen onder staatscontrole...

Andere projecten of organisaties trachten deze vragen i.v.m. de mogelijke verkoopsystemen voor de privébeheerders te beantwoorden.



Initiatieven voor de verkoop van kwaliteitshout in de Grote Regio

- Het hout naar waarde, dus tegen de juiste prijs verkopen
- Homogene partijen
- Verkoop van bewerkt hout: verkoop langs de weg of in het rondhoutpark
- Verkoop op stam: in partijen van homogene kwaliteit

Projet cofinancé par le Fonds européen de développement régional dans le cadre du programme INTERREG de Grande Région

« L'Union européenne investit dans votre avenir »



Of het nu om Frankrijk of Duitsland gaat, elk initiatief beoogt het hout naar waarde, dus tegen de juiste prijs te verkopen. De beste manier om voor elke productcategorie een juiste prijs te verkrijgen, is homogene partijen te vormen. En dat kan op diverse manieren gebeuren.



Voor- en nadelen van de verkoopsystemen

- Verkoop van bewerkt hout: verkoop langs de weg of in het rondhoutpark
- Verkoop op stam: in partijen van homogene kwaliteit

Projet cofinancé par le Fonds européen de développement régional dans le cadre du programme INTERREG de Grande Région.

« L'Union européenne investit dans votre avenir »





Verkoop van bewerkt hout: voordelen

- Situatie in Rijnland-Palts en in Lotharingen
- Partijen van homogene producten – juiste prijs voor elk product
- Producten verkrijgbaar voor een groter publiek (gespecialiseerde gebruikers)
- Betere concurrentiesituatie → optimale financiële valorisatie
- Bevordert bepaalde actoren van de houtverwerkingsketen stroomafwaarts

Projet cofinancé par le Fonds européen de développement régional dans le cadre du programme INTERREG de Grande Région

« L'Union européenne investit dans votre avenir »



Mobilisatoren: houthandelaar, tussenhandelaar, exporteur, wederverkoper

Gebruikers: schiller, snijder, zager, meubelmaker, ambachtslieden (maker van strijk- en/of tokkelinstrumenten, draaier, scholen)

Minimumverkoop park: 150 €/m³

Stroomafwaartse houtverwerkingsbedrijven bevoorreed: kleine bedrijven, grote sommen mobiliseren, bankleningen moeilijk te verkrijgen, lokale markt minder beïnvloed door crises dan wereldmarkten, ontwikkelingskansen voor verwerkers als ze op de aanvoer van gekalibreerde 'standaard'producten kunnen rekenen.



Verkoop van bewerkt hout: nadelen

- Respecteren van kapperperiode overeenkomstig de datum van verkoop – opgelet voor schade
- Gekapt hout: indien niet verkocht, aanzienlijke verliezen
- Respecteren van een minimumvolume om plaatselijke extra exploitatiekosten te vermijden
- Exploitatie door de beheerder: in regie of in onderaanneming
- De exploitanten, mobilisatoren zijn gewend aan verkopen op stam en hebben hun activiteit rond dit type verkoop georganiseerd
- Vereist tijd en competenties

Projet cofinancé par le Fonds européen de développement régional dans le cadre du programme INTERREG de Grande Région

« L'Union européenne investit dans votre avenir »



Steunend op ervaring kan men zich organiseren om deze situaties te vermijden.

Indien niet verkocht, tweede verkoop of onderhandse verkoop maar niet meer dezelfde concurrentie. Om dit te vermijden: goede kennis van de markt vereist.


Werk in regie: niet uitgerust of in onderaanneming – opgelet: de exploitant is niet de eigenaar van het hout.

Geen traditie van werk in regie in het Waalse gewest

Een andere bekommernis indien de beheerders bewerkt en gesorteerd hout verkopen: ze wijzigen de inhoud van het beroep van exploitant. In de zones waar het hout voornamelijk op stam wordt verkocht, zijn het de exploitanten, de mobilisatoren die zich georganiseerd hebben om deze sorteeractiviteit uit te voeren. Het is bijgevolg een deel van hun activiteit die verdwijnt.

Exploitanten: slecht, vooral voor de grote exploitanten die zelf rondhoutparken hebben opgericht; ze houden niet van afroming.

Kennis van de markt, bevoegde medewerkers, tijd voor organisatie




Verkoop op stam, in partijen van
homogene kwaliteit: voordelen

- Biedt de mogelijkheid elke kwaliteit tegen de juiste prijs te verkopen zonder de verplichtingen verbonden aan de verkoop van bewerkt hout
- Biedt de mogelijkheid kleine gespecialiseerde mobilisatoren te bevoordelen (afzonderlijke homogene partijen samengesteld op basis van de kwaliteit)

Projet cofinancé par le Fonds européen de développement régional dans le cadre du programme INTERREG de Grande Région

« L'Union européenne investit dans votre avenir »



Toegepast in Frankrijk d.m.v. bevoorradingscontracten – prijs bepaald per kubieke meter.
Verkleint het risico voor de bosbouwer. Te gebruiken voor kwaliteiten B, C, niet voor A.



Verkoop op stam, in partijen van
homogene kwaliteit: nadelen

- Vereist voldoende grote homogene partijen
- Trekt niet hetzelfde grote koperspubliek aan als de verkoop van bewerkt hout

Projet cofinancé par le Fonds européen de développement régional dans le cadre du programme INTERREG de Grande Région

« L'Union européenne investit dans votre avenir »



1 werkdag: 80 m³

Verkleint het risico voor de koper: producteenheden; vereist echter de nodige competenties om het rondhout te kunnen indelen.

Laat toe inzicht te verwerven in de markt, eerste stap vóór bewerkt hout.



Mogelijkheden tot aanpassing van deze verkoopsystemen in het Waalse Gewest

- Verkoop van bewerkt hout: verkoop langs de weg of in het rondhoutpark
- Verkoop op stam: in partijen van homogene kwaliteit

Projet cofinancé par le Fonds européen de développement régional dans le cadre du programme INTERREG de Grande Région.

« L'Union européenne investit dans votre avenir »






Mogelijkheden tot aanpassing van deze verkoopsystemen in het Waalse Gewest

- Verkoop van bewerkt hout: verkoop langs de weg of in het rondhoutpark
- Verkoop op stam: in partijen van homogene kwaliteit

Projet cofinancé par le Fonds européen de développement régional dans le cadre du programme INTERREG de Grande Région.

« L'Union européenne investit dans votre avenir »






Verkoop van bewerkt hout

- Administratieve aspecten
- Praktische organisatieaspecten
- Vereiste competenties
- Bijzonder geval: rondhoutpark

Projet cofinancé par le Fonds européen de développement régional dans le cadre du programme INTERREG de Grande Région

« L'Union européenne investit dans votre avenir »




De kwestie van de verkoopsystemen, de verkoop van bewerkt hout en de rondhoutparken in het bijzonder wordt regelmatig opnieuw behandeld.

In Duitsland en Frankrijk opteren de beheerders alsmear vaker voor dit type verkoop voor kwaliteitshout.

Interessanter dan de verkoop van hout op stam.

In WG niet toegepast, althans niet op georganiseerde wijze. Er bestaan slechts enkele gelokaliseerde initiatieven.

Welke echte hindernissen zijn er en welke hindernissen zouden kunnen worden overwonnen?




**Verkoop van bewerkt hout:
administratieve aspecten**

- BTW-problematiek (gemeenten, OCMW):

Stelsel	Exploitatie	Klanten- document	BTW-document
Particulier	6 %	Koopbriefje zonder BTW	-
Forfaitair stelsel landbouwer en/of bosbouwer	6 %	Koopbriefje met 2 % BTW	Listing klanten – 1/jaar Behoudt de ontvangen 2 %
BTW-plichtige exploitant/ verkoper	6 % (gerecup.)	Factuur met 6 % BTW	Aangifte – 4/jaar Betaalt de ontvangen 6 %

Projet cofinancé par le Fonds européen de développement régional dans le cadre du programme INTERREG de Grande Région
« Une européenne investit dans votre avenir »



Wanneer er over de verkoop van gekapt hout wordt gesproken, komt vaak ook de kwestie van de BTW aan bod. Artikel 6 van het wetboek van de belasting over de toegevoegde waarde bepaalt het volgende:

“De Staat, de Gemeenschappen en de Gewesten van de Belgische Staat, de provincies, de agglomeraties, de gemeenten en de openbare instellingen worden niet als belastingplichtige aangemerkt voor de werkzaamheden of handelingen die zij als overheid verrichten, ook niet indien zij voor die werkzaamheden of handelingen rechten, heffingen, bijdragen of retributies innen. De hoedanigheid van belastingplichtige wordt hen evenwel toegekend voor deze werkzaamheden of handelingen voor zover een behandeling als niet-belastingplichtige tot concurrentievervalsing van enige betekenis zou leiden. Zij worden in elk geval als belastingplichtige voor de belasting over de toegevoegde waarde beschouwd voor de volgende werkzaamheden of handelingen, voor zover deze niet van onbeduidende omvang zijn:

Artikel 20 van KB 1 van het wetboek van de belasting over de toegevoegde waarde: brandhout en rondhout: 6 % (de houthakker of exploitant factureert 6 % BTW aan ION; hij geeft deze aan – belasting te voldoen door de medecontractant).

Gevierschaald, gezaagd hout, piketten: 21 %

De gemeente kan de BTW niet aftrekken en bijgevolg ook niet recupereren omdat ...



Verkoop van bewerkt hout: administratieve aspecten

- Naleving van de regels geldend voor overheidsopdrachten:

Exploitatie: Geen exploitatie in regie in WG
Offerteaanvraag voor elke exploitatie
Offerteaanvraag voor verscheidene exploitaties

Verkoop: Verkoop bij inschrijving (men hoeft niet aanwezig te zijn bij de verkoop – inwinnen van informatie)
Verkoop met prijsreductie (of veiling)

Projet cofinancé par le Fonds européen de développement régional dans le cadre du programme INTERREG de Grande Région

« Unien europeilor investit dans viitorul nostru »





Verkoop van bewerkt hout: praktische organisatieaspecten

- 'Hameren' in één keer, maar met onderscheiden markering en codering voor het hout dat bewerkt zal worden verkocht
- Beheer van de exploitaties wetende dat het hout eigendom van de verkoper blijft – opgelet voor schade aan het hout
- Het volume van het rondhout wordt opnieuw gemeten langs de weg en de kwaliteit wordt geverifieerd
- Opstellen en verspreiden van de catalogus
- Opvolgen van het ophalen van het rondhout

Projet cofinancé par le Fonds européen de développement régional dans le cadre du programme INTERREG de Grande Région

« L'Union européenne investit dans votre avenir »



In Frankrijk en Duitsland wordt er in één keer gehamerd maar worden er onderscheiden markeringen gebruikt (genoteerd door controleur).



Verkoop van bewerkt hout: vereiste competenties

- Kennis vereist voor het bepalen van de selectiecriteria voor het hout (soorten, kwaliteiten, volumes) dat zal worden bewerkt
- Herkenning van de kwaliteiten van hout op stam
- Bepaling van het volume van het rondhout
- Evaluatie van de kwaliteit van het rondhout

Projet cofinancé par le Fonds européen de développement régional dans le cadre du programme INTERREG de Grande Région

« L'Union européenne investit dans votre avenir »



- Het hout dat bewerkt zal worden verkocht, wordt gemerkt d.m.v. verf en het andere hout wordt gemerkt d.m.v. de hamer.
- De exploitaties moeten worden beheerd wetende dat het hout eigendom van de verkoper blijft – opgelet voor schade aan het hout.
- Het volume van het rondhout wordt opnieuw bepaald langs de weg en de kwaliteit wordt geverifieerd.
- Opvolgen van het ophalen van het rondhout.



Verkoop van bewerkt hout: rondhoutpark

- Het rondhoutpark wordt beheerd:
 - hetzij door het bestuur (Landesforsten en ONF)
 - hetzij door een vzw (initiatieven van privébeheerders in Nederland, Duitsland en Frankrijk)
- Eén enkele eigendomsoverdracht, van de verkoper aan de koper; het park staat slechts in voor de organisatie en de facturering
- Het park kan eventueel de onderaanneming van de exploitatie en het vervoer op zich nemen (met 6 % BTW)

Projet cofinancé par le Fonds européen de développement régional dans le cadre du programme INTERREG de Grande Région

« Une européenne investit dans votre avenir »



Bijzonder geval van het rondhoutpark. We hebben het voorbeeld genomen van parken georganiseerd door het bestuur maar de gegevens zijn dezelfde voor privé-initiatieven.

In Duitsland en Frankrijk staan bepaalde 'openbare' parken open voor privébeheerders die er hout willen opslaan.



Projet cofinancé par le Fonds européen de développement régional dans le cadre du programme INTERREG de Grande Région

« L'Union européenne investit dans votre avenir »



Verkoop van bewerkt hout: rondhoutpark

- De kosten verbonden aan het beheer van het park (en eventueel mobilisatie) worden van de verkoopprijs afgetrokken
- De kosten verbonden aan het onderhoud van het park, de organisatie van de verkoop, de verzending van de catalogus en het beheer van de facturering worden op 25 tot 35 €/m³ geraamd
- De kosten verbonden aan het vervoer binnen een straal van 100 km worden op 25 €/m³ geraamd
- In Saint-Avoid wordt een vast bedrag van 30 €/m³ (voor de eerste aangevoerde kubieke meter) gehanteerd voor de privébeheerders die rondhout in het park willen opslaan: trimmen, nummeren, indelen, bepalen van het volume, 2 dagen sneeuwruimen, bewaken, ophalen.

80 – 90 € voor de eerste m³ en daarna 50 – 60 € voor de volgende.

De organisatoren menen dat het onder een verkoopprijs van 150 €/m³ niet interessant is te verkopen vanuit een park.

Verkoop van bewerkt hout: rondhoutpark

Personeel:

- Werkgroep die de selectiecriteria vastlegt: soorten, kwaliteit, volume op te slaan in het park – 2 dagen
- Een verantwoordelijke per zone geeft de selectiecriteria door en verifieert de kwaliteit van het geselecteerde hout (tenminste in het begin)
- Terreinverificaties (tijd moeilijk in te schatten)
- Een parkverantwoordelijke voor ontvangst en ophaling (geen permanente aanwezigheid van januari tot maart)



Verkoop van bewerkt hout: rondhoutpark

Personeel:

- Arbeiders voor het plaatselijke onderhoud van het park: tolbreken, eventueel sneeuwruimen (1 – 3 dagen)
- Bij een verkoop: aanwezigheid van de hele ploeg (1 dag)
- Iedereen noteert de gepresteerde uren met het oog op de opvolging van de kosten en de aanpassing van de aan het park aan te rekenen kosten

Projet cofinancé par le Fonds européen de développement régional dans le cadre du programme INTERREG de Grande Région.

« L'Union européenne investit dans votre avenir »





Verkoop van bewerkt hout: rondhoutpark

Competenties:

- Een persoon per directie verantwoordelijk voor de houtmarkten als lid van de werkgroep die de selectiecriteria vastlegt
- Bosbeheerambtenaren opgeleid om de kwaliteit van het hout op stam en langs de weg te beoordelen

Projet cofinancé par le Fonds européen de développement régional dans le cadre du programme INTERREG de Grande Région.
« L'Union européenne investit dans votre avenir »






Mogelijkheden tot aanpassing van deze verkoopsystemen in het Waalse Gewest

- Verkoop van bewerkt hout: verkoop langs de weg of in het rondhoutpark
- Verkoop op stam: in partijen van homogene kwaliteit

Projet cofinancé par le Fonds européen de développement régional dans le cadre du programme INTERREG de Grande Région.

« L'Union européenne investit dans votre avenir »






Verkoop op stam: in partijen van
homogene kwaliteit

- Zoals het huidige systeem maar verkoop in verscheidene partijen
- Bosbeheerambtenaren opgeleid om de kwaliteit van het hout op stam te beoordelen
- Plaatselijk gebruikt in bepaalde kantonementen

Projet cofinancé par le Fonds européen de développement régional dans le cadre du programme INTERREG de Grande Région

« L'Union européenne investit dans votre avenir »




Beheer van de exploitatie in 2 fasen

J-P Scohy – Viroinval

Baix - Thuin

Barjasse - Chimay




Conclusie...

- Concreetste hindernissen: tijd en competenties
- Geen commerciële dienst binnen het DNF
- Nut van het verdiepen van de kennis van de houtkwaliteit

Projet cofinancé par le Fonds européen de développement régional dans le cadre du programme INTERREG de Grande Région

« L'Union européenne investit dans votre avenir »



Tijd en competenties zijn de concreetste hindernissen die bij deze analyse naar voren gekomen zijn. Tijd maken voor dit soort activiteiten, is niet makkelijk. Het DNF beschikt niet over een commerciële dienst en het personeelsbestand breidt niet meteen uit. Maar de verdieping van de kennis inzake de kwaliteit van het hout zou werkelijk nuttig zijn.

Vraag vanwege de ambtenaren naar een opleiding om de kwaliteit te kunnen beoordelen. Zo'n tien jaar geleden werd er een dergelijke opleiding georganiseerd.

Het beoordelen van de kwaliteit van het rondhout maakt wezenlijk deel uit van het beroep van bosbouwer/houtvester.

Sommigen zijn inderdaad competent. Maar het kennisniveau varieert sterk.