

# Onderzoek naar de directe en indirecte kosten van handelsketencertificering



*Juni 2015*

**Ingenieursbureau Evan Buytendijk BV**  
Regentesselaan 7  
7316 AA APELDOORN  
[www.evanbuytendijk.nl](http://www.evanbuytendijk.nl)  
[info@evanbuytendijk.nl](mailto:info@evanbuytendijk.nl)

**Stichting Bewust met Hout / Green Deal**  
Postbus 1380  
1300 BJ ALMERE  
[www.bewustmethout.nl](http://www.bewustmethout.nl)



# Inhoudsopgave

---

1. Inleiding	3
2. Onderzoeksmethode	4
2.1 Keuze respondenten	4
2.2 Enquête	4
2.3 Werkwijze	5
2.4 Directe versus indirecte kosten	5
3. Samenvatting uitkomsten	6
3.1. Bedrijfsgrootte en omzet	6
3.2 Certificering en motivatie	7
3.3 Kosten van certificering	9
3.4 Personeel	11
3.5 Administratie	12
3.6 Inkooprijks en beschikbaarheid	12
3.7 Offertes	12
3.8 Verkoop	13
3.9 Opslag	13
3.10 Productie	14
3.11 Transport	14
3.12 Audits	14
3.13 Wat heeft de certificering in zijn algemeenheid gebracht?	14
4. Conclusies	16
5. Aanbevelingen	18

---

BIJLAGE 1 Interview vragenlijst

# 1. Inleiding

In juni 2013 is de Green Deal 'Bevorderen duurzaam bosbeheer' getekend. Doel is duurzaam hout tot norm te maken in Nederland. Om de klant de garantie te kunnen geven dat het hout dat men koopt aantoonbaar afkomstig is uit een duurzaam beheerd bos, dient elke schakel in de keten zich laten certificeren. Dit wordt handelsketencertificering genoemd (niet te verwarren met boscertificering). In Nederland zijn hiervoor twee leidende keurmerken beschikbaar, namelijk FSC® en PEFC. Er zijn ook bedrijven in Nederland die de gecertificeerde handelsketen van Keurhout hanteren om duurzaam hout (FSC, PEFC) op de Nederlandse markt te brengen, maar dat is in deze studie buiten beschouwing gelaten.

In een enquête, die onder de achterbannen van de Green Deal partijen is uitgevoerd, komen de kosten van handelsketencertificering als belangrijk knelpunt naar voren. Om aan de vraag naar duurzaam hout te kunnen voldoen, zijn veel bedrijven gecertificeerd. Dit brengt directe kosten met zich mee zoals de afdracht aan de keurmerkhouders en certificeerders die controles uitvoeren. Daarnaast leidt dit voor bedrijven tot indirecte kosten, bijvoorbeeld door extra administratieve lasten, opleiden van personeel, extra transport, dubbele voorraden, het slecht kunnen mengen van verschillende duurzaamheidskeurmerken in één product en onnodige zaagverliezen. Meerkosten die veelal niet door te berekenen zijn aan de klant en soms aanleiding vormen om over te stappen op hout zonder duurzaamheidskeurmerk of het uitwijken naar andere materialen.

Vanuit de Green Deal is daarom een onderzoek uitgezet om de directe én indirecte kosten inzichtelijk te maken die bedrijven maken om duurzaam hout te kunnen leveren. Ook worden oplossingen geïnventariseerd om de kosten terug te dringen. De werkgroep 'Vereenvoudigen handelsketen duurzaam hout' die actief is binnen de Green Deal heeft meegekeken met de opzet van het onderzoek.

Ingenieursbureau Evan Buytendijk BV (IEB) uit Apeldoorn heeft het onderzoek uitgevoerd. IEB is onder andere groepsbeheerder voor FSC en PEFC certificering. Daar waar uitspraken gebaseerd zijn op eigen ervaring in de markt (en niet aantoonbaar voortkomen uit het onderzoek) wordt dit expliciet vermeld.

De resultaten van het onderzoek worden tevens voorgelegd aan enkele experts in het buitenland om te toetsen of dit ook in de omliggende landen speelt (nog niet opgenomen in deze rapportage).

Voor dit onderzoek zijn een tweetal doelstellingen geformuleerd namelijk:

1. Het inzichtelijk maken van de directe en indirecte kosten die bedrijven maken om duurzaam hout te kunnen leveren.
2. Het inventariseren van oplossingen om de kosten terug te dringen.

## 2. Onderzoeksmethode

In Nederland zijn 2700 bedrijven FSC-gecertificeerd en 1100 bedrijven PEFC-gecertificeerd. Hierin zit een overlap van bedrijven die zowel een FSC als een PEFC certificaat hebben. In deze rapportage gaan we er van uit dat er 2700 bedrijven zijn die C-o-C gecertificeerd zijn.

De uitkomsten van dit onderzoek zijn gebaseerd op de uitkomsten van diepte-interviews met negentien bedrijven uit acht verschillende branches. Drie bedrijven hebben een FSC certificaat. Vijftien bedrijven zijn gecertificeerd voor beide keurmerken: FSC én PEFC. Eén bedrijf is een FSC Trademark License Holder (zie 3.2 voor uitleg).

Hiermee wordt geen kwantitatief onderzoek nagestreefd, maar het uitgangspunt is middels kwalitatief onderzoek inzicht te krijgen in welke directe en indirecte kosten aan de orde zijn, waar dit mee te maken heeft, of er verschillen zijn tussen typen bedrijven in de keten en bedrijfsgrootte, hoe bedrijven de kosten ervaren, maar ook de meerwaarde die certificering hen brengt en de mogelijkheden die men ziet om de kosten te reduceren.

### 2.1. Keuze respondenten

Het streven was 20 bedrijven te interviewen uit acht relevante 'schakels' binnen de C-o-C-keten. Getracht is uit iedere groep bedrijven te selecteren in verschillende groottes (bijvoorbeeld klein-middelgroot-groot).

Te interviewen schakels in de keten:

- Rondhouthandel (1 bedrijf)
- Rondhoutzagerij (2 bedrijven)
- Houthandel en agenturen (4 bedrijven)
- Timmerindustrie (deur, kozijn, trap) (3 bedrijven)
- HSB en producent dakelementen (2 bedrijven)
- Aannemerij (bouw en GWW) (3 bedrijven)
- Meubel en Interieurbouw (2 bedrijven)
- Retail (3 bedrijven)

Het werven van de beoogde twintig respondenten was niet eenvoudig. De (branche)-verenigingen Bouwend Nederland, Centrale Bond van Meubelfabrikanten, de Raad Nederlandse Detailhandel en FSC-Nederland zijn behulpzaam geweest bij het selecteren en benaderen van de bedrijven. Uiteindelijk zijn er 19 bedrijven geïnterviewd. Met name in de aannemerij/bouw was het moeilijk om respondenten te vinden, vandaar dat er in deze groep één respondent minder was dan gepland.

Voornaamste genoemde redenen om niet mee te willen werken aan het onderzoek waren:

- geen tijd;
- geen interesse;
- zijn wel gecertificeerd maar verkopen geen/nauwelijks gecertificeerd hout of houtproducten.

### 2.2 Enquête

De vragen uit het interview hebben zich - naast algemene vragen over de organisatie en certificering-, toegespitst op alle fasen binnen de bedrijfsvoering waarbij mogelijke directe en indirecte kosten gemaakt (kunnen) worden:

- certificering algemeen
- kosten certificering
- personeel
- administratie
- inkoop

- offerte
- verkoop
- opslag
- productie
- transport
- audits

De meeste vragen hadden een open karakter, daarbij de respondent de ruimte gevend zelf een antwoord te formuleren. Bij de meerkeuze vragen wordt zo veel mogelijk om een toelichting gevraagd ('zo ja, waarom...').

De vragenlijst is vóór gebruik ter goedkeuring voorgelegd aan de leden van de werkgroep. Enkele daaruit volgende suggesties ter verbetering zijn verwerkt in de definitieve versie van de vragenlijst. De vragenlijst is bijgevoegd als Bijlage 1.

### **2.3 Werkwijze**

De bedrijven hebben voorafgaand aan het interview de vragenlijst per mail toegestuurd gekregen. Op deze manier konden de bedrijven zich vooraf al voorbereiden op de gestelde vragen. In sommige gevallen waren veel gegevens inderdaad van tevoren uitgezocht en genoteerd, in de meeste gevallen echter moest er tijdens het interview nog veel gegevens worden nagekeken.

Bij het benaderen van de bedrijven om mee te doen aan het onderzoek is aangegeven dat de gegevens anoniem en niet herleidbaar verwerkt zouden worden. Dit omdat het vaak om vertrouwelijke gegevens gaat.

### **2.4 Directe versus indirecte kosten**

In dit rapport wordt gesproken over directe en indirecte kosten. In het kader van dit onderzoek worden deze begrippen als volgt gedefinieerd:

#### **Directe kosten**

Kosten die direct zijn toe te wijzen aan het opzetten en in stand houden van de certificering. Deze kosten vind je makkelijk terug, bijvoorbeeld in de offerte of op de factuur. In dit onderzoek zijn de volgende kosten aangemerkt als 'directe kosten':

- opstartkosten voor de certificering;
- jaarlijkse kosten te betalen aan certificeerder;
- afdracht aan certificerende instantie.

#### **Indirecte kosten**

Kosten die samenhangen of noodzakelijk zijn om te voldoen aan de voorwaarden van de certificering. Deze kosten zijn vaak moeilijker te specificeren, onder andere omdat ze niet als kostenpost kunnen worden opgevoerd. In dit onderzoek worden onder andere de volgende kosten beschouwd als 'indirect':

- uren die besteed zijn bij de opstart van de certificering;
- uren die besteed zijn aan het trainen, instrueren van medewerkers;
- kosten om noodzakelijke wijzigingen in de administratie door te voeren;
- extra kosten gemaakt voor opslag, transport, productie (voor zover ze hoger zijn dan de normale kosten).

### 3. Samenvatting uitkomsten

Hierna volgt een samenvatting van gegeven antwoorden, gegroepeerd naar onderdelen uit de vragenlijst.

Omwille van de privacy zijn de bedrijven genummerd. Om inzicht te krijgen in de mogelijke verschillen of overeenkomsten per branche, zijn de verschillende branches van een kleur voorzien.

#### 3.1. Bedrijfsgrootte en omzet

Als eerste werd tijdens het interview gevraagd naar het aantal medewerkers van de organisatie en naar de totale jaaromzet. Daarnaast is gekeken hoeveel procent van de jaaromzet FSC en/of PEFC producten betrof. Wat dit percentage was, werd in de meeste gevallen geschat. De meeste respondenten wilden geen uitspraken doen over hun jaaromzet. In onderstaande tabel zijn de gegevens gegroepeerd naar branche.

Bedrijf	Branche	FTE	Omzet in FSC*	Omzet in PEFC*
1	Rondhouthandel	9	35%	19%
2	Rondhoutzagerij	42	54%	6%
3	Rondhoutzagerij	7	2,5%	0,5%
4	Houthandel en agenturen	580	30%	17%
5	Houthandel en agenturen	18	17%	84%
6	Houthandel en agenturen	5	4%	1%
7	Houthandel en agenturen	5	30%	30%
8	Timmerindustrie	55	5%	0%
9	Timmerindustrie	22	13%	7%
10	Timmerindustrie	15	5%	-
11	HSB/producent dakelement	37	33%	0%
12	HSB/producent dakelement	70	Niet genoemd	Niet genoemd
13	Aannemerij	8.000	9%	1%
14	Aannemerij (groen)	11	6%	0%
15	Meubel & Interieurbouw	57	0%	0%
16	Meubel & Interieurbouw	25	1,5%	1,5%
17	Retail	294	30% van hout-assortiment	30% van hout-assortiment
18	Retail		35%	-
19	Retail	3200	6,5%	7%

\*Als percentage van de totale omzet

Tabel 1. Bedrijfsgrootte en omzet FSC/PEFC als percentage totale omzet

Er is tijdens de interviews niet gevraagd naar het percentage duurzaam hout dat men inkoop. IEB weet uit ervaring dat de houthandel en de timmerindustrie voor 80-90% gecertificeerd hout inkoop. Dit wordt gestaafd door het VVNH jaarverslag 2013, waarin wordt vermeld dat (VVNH-leden) voor 86% duurzaam hout inkopen.

Uit bovenstaande tabel blijkt dat slechts een deel van het verkochte hout met een keurmerk wordt doorverkocht. Dit betekent dat de vraag naar gecertificeerd hout niet groot is. Tevens houdt het in dat heel veel duurzaam ingekocht hout uiteindelijk zónder keurmerk wordt verkocht.

Uit tabel 1 valt verder op te maken:

- De verkoop van FSC/PEFC gecertificeerd hout of houtproducten is laag.
- In twee gevallen bestaat de omzet voor meer dan 50% uit een gecertificeerd product.
- De helft van de FSC-gecertificeerden zet minder dan 10% om in FSC producten.
- Ruim 75% van de PEFC-gecertificeerden zet minder dan 10% om in PEFC producten.

### 3.2 Certificering en motivatie

Er zijn verschillende manieren waarop bedrijven zich voor FSC en/of PEFC kunnen certificeren. Voor welke vorm van certificering gekozen wordt, is onder andere afhankelijk van de bedrijfsgrootte en omzet:

#### 1. Multi-site certificering (via een certificerende instantie)

Voor grotere ondernemingen met meerdere vestigingen met “overeenkomstige functies, methoden en procedures” bestaat de mogelijkheid tot multi-site certificering. De administratieve eisen en de contacten met de certificeerder worden uitgevoerd door een centrale afdeling van het bedrijf. Deze afdeling is verantwoordelijk voor een jaarlijkse controle van de C-o-C-systemen en audits van de overige vestigingen. De certificeerder voert op zijn beurt jaarlijkse audits uit bij een representatieve steekproef van de vestigingen.

#### 2. Individuele certificering (via een certificerende instantie)

Deze vorm van certificering is voor grote bedrijven (FSC > 15 FTE en PEFC > 50 FTE). Wanneer het bedrijf voldoet aan de eisen zoals gesteld in de norm, dan zal het van de certificerende instelling een eigen certificaat met eigen uniek CoC nummer ontvangen. Tijdens de audit van een certificerende instelling worden alle betrokken aspecten getoetst zoals bijvoorbeeld:

- Opslag gecertificeerde en niet gecertificeerde producten.
- Productstroom bewakingssysteem.
- Training en kennis van betrokken medewerkers.
- Registratie en jaaromzet van producten.

Bedrijven kunnen zich tijdens dit proces laten begeleiden door een extern bureau.

#### 3. Groeps-certificering (via een groepsbeheerder)

Groeps-certificering is een vorm van certificering voor kleinere bedrijven (max. 15 FTE bij FSC en max. 50 FTE bij PEFC). Hierbij wordt een (externe) groepsbeheerder ingeschakeld die een systeem opzet voor certificering, bijvoorbeeld de procedures op papier zet. De groepsbeheerder zorgt ervoor dat het bedrijf voldoet aan alle vereisten voor de C-o-C certificering. De groepsbeheerder wordt gecontroleerd door de certificerende instantie. De certificerende instantie voert steekproefsgewijs controlebezoeken uit bij bedrijven uit de groep. Belangrijkste voordelen van groeps-certificering ten opzichte van individuele certificering zijn de lagere kosten en minder bij te houden administratie. Groepsleden gebruiken het certificaatnummer van de groepsbeheerder, met achter dit nummer een unieke lettercombinatie.

#### FSC Trademark License Holder

Naast de drie vormen van certificering kan een bedrijf ‘FSC Trademark License Holder’ worden, door middel van een directe overeenkomst met FSC Nederland. Het bedrijf betaalt een vast bedrag per jaar aan FSC, mag het FSC logo gebruiken en rapporteert jaarlijks aan FSC. Men mag echter niet de FSC-claim in combinatie met het product claimen op de factuur.

In Nederland zijn meerdere certificerende instanties en groepsbeheerders via wie men zich kan certificeren.

Bedrijven gaan bij certificering een contract aan voor een vooraf bepaald aantal jaren. Soms maakt men bij het verstrijken hiervan de keuze over te stappen naar een andere certificeerder, bijvoorbeeld vanwege de kosten of uit onvrede met de werkwijze.

In tabel 2 is samengevat voor welke handelsketen de geïnterviewde organisaties zijn gecertificeerd, via welke vorm van certificering en via welke certificeerder. Bovendien is weergegeven of men ooit van certificeerder is veranderd en of men ooit overwogen heeft het certificaat weer te beëindigen.

Bedrijf	Vorm	FSC	PEFC	Via welke certificeerder / groepsbeheerder??	Is men eerder overgestapt?	Heeft men ooit overwogen te stoppen?
1	Groeps-certificering	X	X	IEB <sup>1</sup>	ja	nee
2	Multi-site	X	X	SGS	nee	nee
3	Groeps-certificering	X	X	IEB	ja	ja
4	Multi-site	X	X	SGS SKH	ja	nee
5	Multi-site	X	X	SKH	ja	nee
6	Groeps-certificering	X	X	DE&D <sup>2</sup>	nee	nee
7	Groeps-certificering	X	X	DE&D	nee	nee
8	Individueel	X	X	CU <sup>3</sup>	nee	nee
9	Individueel	X	X	SKH	ja	nee
10	Individueel	X		SKH	ja	ja
11	Individueel	X	X	SKH	ja	nee
12	Individueel	X	X	CU	nog niet	nee
13	Multi-site	X	X	SKH	nee	nee
14	Groeps-certificering	X	X	IEB	nee	nee
15	Individueel	X	X	SKH	nee	ja
16	Individueel	X	X	SKH	nee	ja
17	Individueel	X		SGS	nee	ja
18	Multi-site	X		NC <sup>5</sup>	nee	nee
19	FSC Trademark License Holder <sup>4</sup>	X				

1) IEB = Ingenieursbureau Evan Buytendijk, Apeldoorn

2) DE&D = DE&D Consult, Deventer

3) CU = Control Union, Zwolle

4) FSC Trademark License Holder: gebruikt alleen FSC logo

5) Nepcon

Rondhouthandel	Houthandel	HSB/dakelement	Meubel & Interieur
Rondhoutzagerij	Timmerindustrie	Aannemerij	Retail

Tabel 2. Handelsketencertificering, vorm en certificeerder

In de categorie 'Meubel & Interieur' geven beide respondenten aan ooit te hebben overwogen het certificaat te beëindigen. Genoemde redenen hiervoor zijn:

- De kosten zijn hoog en er wordt (bijna) geen omzet gedraaid op FSC/PEFC producten (zie ook tabel 1).
- FSC/PEFC mogen niet worden gemengd binnen één product. Dit betekent dat het onmogelijk is een product waarin houtsoorten verwerkt zitten die onder verschillende keurmerken vallen, onder één keurmerk te verkopen.
- Grote FSC-(overheids)opdracht wordt net zo goed toegekend aan een niet-gecertificeerde concurrent. Dus wat is dan de meerwaarde van het certificaat?



Uit eigen ervaring weet IEB dat er wel veel bedrijven zijn die in het afgelopen jaar hun certificaat hebben opgezegd. Zo hebben al 6% van de groepsleden welke onder het groepscertificaat van IEB vallen hun certificaat beëindigd. Met als voornaamste reden dat men geen FSC/PEFC projecten heeft gedraaid en dus de meerwaarde niet inziet.

De belangrijkste genoemde redenen om gecertificeerd hout/houtproducten te kunnen verkopen en een handelsketencertificaat te hebben zijn:

- Men heeft een duurzaamheidscertificaat nodig bij inschrijvingen en projecten. Het is een 'license to operate' en biedt: behoud van omzet.
- Het duurzaamheidscertificaat wordt gezien als marketingtool waarmee men zich goed kan profileren in de markt. "Goedkopere marketing is er niet", volgens een respondent uit de meubelbranche;
- Certificering is een belangrijk onderdeel van het MVO beleid. Men wil serieus met verantwoord bosbeheer bezig zijn.

De meeste respondenten geven aan 'regelmatig' of 'soms' expliciet vraag te hebben naar gecertificeerde producten. Twee respondenten merken op dat de vraag minder lijkt te zijn dan een aantal jaren geleden.

### 3.3 Kosten van certificering

Bij certificering heeft men onder andere te maken met opstartkosten. Dit zijn eenmalige kosten bij de opstart van de certificering welke betaald worden aan ofwel de certificerende instantie of de groepsbeheerder die de certificering begeleidt. Daarnaast wordt een jaarlijks bedrag betaald aan de certificerende instantie, hierin zitten de kosten voor o.a. de jaarlijkse audit, het up-to-date houden van de handboeken. Bovendien worden jaarlijks 'afdrachtkosten' betaald aan FSC/PEFC. Deze kosten vallen allemaal onder de noemer 'directe kosten'.

Daarnaast zijn er nog veel andere bijkomende kosten, bijvoorbeeld de tijdsinvestering van de verantwoordelijke medewerker tijdens de opstart, kosten voor training/instructie, aanpassing van hardware/software, etc. Deze kosten vallen onder de **indirecte kosten**.

In de volgende tabel zijn de opstartkosten voor certificering, de jaarlijkse kosten voor de certificerende instantie en de afdracht per jaar weergegeven, gegroepeerd naar soort certificering en naar aantal FTE.

Bedrijf	FTE	Vorm	Kosten voor opstart	Kosten per jaar aan de certificeerder / groepsbeheerder	Afdracht p/ jaar aan keurmerk
13	8000	Multi-site	€ 3.500 (geschat)	FSC € 6.000 PEFC € 6.000	FSC € 1.200 PEFC € 1.200
18	4500	Multi-site	Geen gegevens genoemd over kosten		
19	3200	Overeenkomst FSC	nvt	nvt	FSC € 5.000
4	580	Multi-site	€ 5.000	FSC € 10.000 PEFC € 7.500	FSC € 2.600 PEFC € 2.100
2	42	Multi-site	€ 4.000	FSC € 2.000 PEFC € 1.500	FSC € 800 PEFC € 800
5	18	Multi-site	€ 3.500	FSC + PEFC € 2.200	FSC € 795 PEFC € 315
17	294	Individueel	? te lang geleden	FSC € 2.760	FSC € 874

12	70	Individueel	€ 3.450	FSC € 200 PEFC € 150	
15	57	Individueel	€ 2.900	FSC € 800 PEFC € 400	FSC € 310 PEFC € 300
8	55	Individueel	€ 1.950	FSC + PEFC € 2.650	FSC € 617 PEFC € 600
11	37	Individueel	€ 3.600	FSC € 420 PEFC € 315	FSC € 795 PEFC € 315
16	25	Individueel	€ 3.500	FSC € 620 PEFC € 315	FSC € 395 PEFC € 150
9	22	Individueel	€ 3.875	FSC € 620 PEFC € 315	FSC € 395 PEFC € 150
10	15	Individueel	€ 3.000	FSC € 420 PEFC € 315	FSC € 395
14	11	GC	€ 3.450*	FSC + PEFC € 1.750	FSC € 12 PEFC € 300
1	9	GC	€ 3.500*	FSC + PEFC € 1.350	FSC € 12 PEFC € 300
3	7	GC	€ 1.750	FSC + PEFC € 1.750	FSC € 12 PEFC € 150
6	5	GC	€ 1.350	FSC + PEFC € 1.350	?
7	5	GC	€ 1.350	FSC + PEFC € 1.350	FSC € 12 PEFC € 300

\*Bedrijf gestart onder individuele certificering, werd later groeps-certificering

Rondhouthandel	Houthandel	HSB/dakelement	Meubel & Interieur
Rondhoutzagerij	Timmerindustrie	Aannemerij	Retail

Tabel 3. Directe kosten voor opstart en terugkerende jaarlijkse kosten

Verhoudingsgewijs (in relatie tot het aantal medewerkers) lijkt groeps-certificering duurder dan individuele certificering of multi-site certificering. Echter, de groepsbeheerder levert extra diensten voor dezelfde prijs. Deze diensten zijn onder andere: het uitvoeren van trainingen, opstellen van het handboek, implementatie eisen, handboek up-to-date houden, contact houden met de certificatie instelling, begeleiding bij de steekproefsgewijze audit certificatie instelling. De kosten voor groeps-certificering worden veelal verdeeld over 5 jaar. Daarbij zit ook de hercertificering. Die komt in de resultaten niet naar voren. Tevens worden er bij multi-site certificering maar steekproefsgewijs audits gehouden. De groepsbeheerder moet jaarlijks bij alle aangesloten groepsleden een audit uitvoeren.

Bij de opstart van een certificering komt veel kijken. Handboeken moeten worden opgesteld, de administratie (opnieuw) ingericht, procedures aangepast, personeel geïnstrueerd. In de volgende tabel worden indirecte kosten bij opstart van de certificering weergegeven.

Veel respondenten vonden het moeilijk om deze indirecte kosten te kwantificeren. Dit kwam doordat veel respondenten al geruime tijd gecertificeerd zijn en deze kosten niet goed meer te herleiden waren. Dit verklaart de grote verschillen in bedragen (of niet ingevulde bedragen) in de volgende tabel. Daar waar respondenten in plaats van kosten een inschatting maakten in tijd, hebben wij dit (met aanname van een gemiddeld intern uurtarief

van € 50,= ) omgerekend naar een bedrag om de uitkomsten toch met elkaar te kunnen vergelijken.

Bedrijf	Vorm	FTE	Hardware/ software	Training	Drukwerk/ website/logo	Extra manuren
13	Multi-site	8000		€ 5.000		
18	Multi-site	4500				
19	Overeenkomst FSC	3200		€ 30.000		€ 5.000
4	Multi-site	580		€ 17.500	€ 500	€ 4.800
2	Multi-site	42				€ 8.000
5	Multi-site	18	€ 3.000	€ 1.000		
17	Individueel	294				
12	Individueel	70				
15	Individueel	57		€ 650	€ 250	€ 1.000
8	Individueel	55		€ 2.500	€ 1.200	
11	Individueel	37				€ 3.200
16	Individueel	25		€ 2.500	€ 100	€ 700
9	Individueel	22		€ 1.362	€ 35	€ 10.500
10	Individueel	15				€ 400
14	GC	11		€ 200		
1	GC	9		€ 250		€ 1.500
3	GC	7		€ 1.400	€ 1.200	€ 500
6	GC	5		€ 800		€ 800
7	GC	5				€ 2.000

Rondhouthandel	Houthandel	HSB/dakelement	Meubel & Interieur
Rondhoutzagerij	Timmerindustrie	Aannemerij	Retail

Tabel 4. Indirecte kosten voor opstart certificering

De belangrijkste indirecte kosten zijn de kosten voor training en de extra manuren voor de opstart van de certificering. De extra manuren worden met name gemaakt door de medewerker in het bedrijf die belast is met de opstart/begeleiding van de certificering (bijvoorbeeld de kwaliteitsmanager).

Eén bedrijf (GC, timmerindustrie) geeft aan dat er jaarlijks intern een opfrismiddag voor het personeel wordt gehouden. Deze wordt zelf verzorgd, dus geen kosten voor een externe trainer, maar wel een tijdsinvestering in voorbereiding en de uren van de training aan acht personen (ongeveer 2.500,= op jaarbasis).

### 3.4 Personeel en werkzaamheden

Eén respondent heeft voor een dagdeel per week speciaal iemand extra in dienst genomen om de FSC-administratie te voeren, de anderen hebben geen extra personeel aangenomen. De bijkomende taken worden door het bestaande personeel uitgevoerd, waarvoor wel enige uitleg/instructie nodig is.

De werkzaamheden zijn zeker veranderd. Bijna iedereen geeft aan dat personeel speciaal geïnstrueerd moet worden om de administratie op de juiste manier te kunnen uitvoeren. Gezien de genoemde kosten voor training/instructie in tabel 4, is dit een belangrijke indirecte kostenpost bij certificering.

Niemand geeft aan dat men iemand kan ontslaan als men zou stoppen met de certificering (m.u.v. de respondent die iemand speciaal voor FSC-administratie in dienst heeft genomen).

### 3.5 Administratie

De administratie behorend bij de certificering bestaat onder andere uit:

- Leverancierscontrole: van iedere leverancier dient een aantal keer per jaar gecheckt te worden of men nog een geldig FSC/PEFC certificaat heeft.
- Opzetten/bijhouden van een duidelijk identificatiesysteem dat vermenging van FSC en PEFC-gecertificeerd en niet-gecertificeerd hout voorkomt.
- Het bijhouden van alle inkoop- en verkoopgegevens van wel- en niet-gecertificeerd hout met onder andere de volgende gegevens:
  - o Hout of houtproductsoort met volume en aantallen en FSC en PEFC claim.
  - o Leverancier met CoC nummer.
  - o Projectgegevens.

De administratie goed op de rit krijgen kost tijd. De hoeveelheid administratie is evenredig met het aantal projecten met FSC/PEFC producten. Weinig/geen FSC/PEFC projecten betekent ook weinig/geen administratie. En omdat het weinig voorkomt, wordt het geen routine. Juist het af en toe claimen kost verhoudingsgewijs veel tijd.

Veel genoemd wordt de (tijdrovende) leverancierscontrole, waarbij een aantal keer per jaar van alle leveranciers gecontroleerd dienen te worden of deze nog een geldig certificaat hebben. In principe wordt dit beschouwd als een issue voor de certificerende instantie.

Drie respondenten hebben aangegeven te hebben geïnvesteerd om wijzigingen in administratieve stromingen door te voeren. Eén respondent noemt hier daadwerkelijk een bedrag voor van € 3.000,= (eenmalig bedrag).

Aangaande de bijbehorende administratie worden de volgende opmerkingen geplaatst:

- Het is een bureaucratisch gebeuren;
- Leg de verantwoording bij de houtimporteur;
- Als alles gecertificeerd binnenkomt, waarom dan registreren?
- Alles onder één noemer er uit;
- Een claimnotitie op de factuur zou voldoende moeten zijn;
- De voorgeschreven administratie past niet bij een retailer. Een retailer koopt in en verkoopt door zonder iets aan het product te veranderen;
- De administratie behelst teveel papierwerk. Er zou meer gedigitaliseerd kunnen worden.

### 3.6 Inkooprijds en beschikbaarheid

De beschikbaarheid van gecertificeerd hout wordt als goed beoordeeld. De inkooprijds van naaldhout met een keurmerk wordt tussen de 2 en 5% hoger geschat. De inkooprijds van hardhout met een keurmerk wordt 10 tot 20% hoger geschat ten opzichte van hout zonder keurmerk. De ervaring van IEB is dat dit verschil tussen naaldhout en hardhout wordt veroorzaakt door de beschikbaarheid en het areaal gecertificeerd bos.

Geconcludeerd kan worden dat aan de importkant de inkooprijds van gecertificeerd hout veelal hoger liggen dan de inkooprijds aan de eindgebruikers kant. In de keten verdwijnt langzaam de hogere inkooprijds. Reden is dat ze bij doorverkopen van duurzaam gecertificeerd hout veelal niet de gewenste prijs kunnen realiseren.

### 3.7 Offertes

Geen enkele respondent heeft geïnvesteerd in een nieuw verkoopsysteem.

50% van de respondenten geeft aan dat het maken van een offerte voor gecertificeerde producten méér tijd kost, te wijten aan onder andere het nabellen van leveranciers betreffende beschikbaarheid van product (dit kost ongeveer 10 minuten extra per offerte).

Hoeveel % van de offertes betreft gecertificeerde producten?	% van de respondenten
Tussen 2 en 15%	31%
<b>Niemand noemt een percentage tussen de 16 en 49%</b>	
Tussen 50 en 100%	42%
Niet van toepassing / geen antwoord	26%

Uit bovenstaande tabel valt af te lezen dat 42% van de respondenten in meer dan 50% van de gevallen, offertes uitbrengt voor gecertificeerde producten. Uit tabel 1 blijkt echter dat de omzet in gecertificeerde producten bij de helft van de FSC-gecertificeerden en 75% van de PEFC-gecertificeerden minder dan 10% is. De uiteindelijke orders voor gecertificeerde producten vallen dus tegen.

Ik neem altijd gecertificeerde producten op in offertes	52%
Ik neem alleen gecertificeerde producten op als er om wordt gevraagd	33%
Maakt geen offertes	15%

Meer dan de helft van de respondenten neemt altijd gecertificeerde producten op in offertes. Dit geeft aan dat veel bedrijven proactief gecertificeerde producten aanbieden, ook als de klant er niet om vraagt.

Ik belast extra kosten door	42%
Ik belast extra kosten niet door	32%
Niet van toepassing / geen gecertificeerde omzet	26%

Uiteindelijk belast circa 42% van de respondenten de certificeringskosten (gedeeltelijk) door, bij 32% van de opdrachten lukt dat niet in verband met de grote concurrentie op de markt waarbij de prijs bepalend is. De overige 26 % wordt veelal als niet gecertificeerd verkocht. Er valt dan in de artikel omschrijving niet meer te herleiden of het gecertificeerd is.

### 3.8 Verkoop

De verkoopprijs van gecertificeerd naaldhout wordt 2-10% hoger genoemd.  
De verkoopprijs van gecertificeerd hardhout wordt 10-20% hoger genoemd.

**De hogere verkoopprijs wordt veroorzaakt door het doorbelasten van de hogere inkoopkosten en algemene kosten vooral in het begin van de keten.** Afhankelijk van houtsoort en land van herkomst en keurmerk is de prijs hoger, zo geven respondenten aan. Als voorbeeld wordt genoemd dat meranti uit Maleisië onder PEFC veelal goedkoper is dan Meranti onder FSC. Dit heeft te maken met de mate van beschikbaarheid van meranti onder betreffende keurmerken.

### 3.9 Opslag

De Chain of Custody staat voor het traceerbaar houden van FSC en PEFC gecertificeerde producten. Om te garanderen dat ingekochte FSC en PEFC gecertificeerde producten ook daadwerkelijk als zodanig worden verkocht, maar nog belangrijker dat niet-gecertificeerd niet als FSC of PEFC gecertificeerde producten worden verkocht, dienen alle FSC en PEFC gecertificeerde producten apart te worden opgeslagen en duidelijk te worden gelabeld.

Drie bedrijven hebben daadwerkelijk een dubbele en apart opgeslagen voorraad. In twee gevallen (multi-site, houthandel) worden de jaarlijkse kosten hiervoor op € 10.000 geschat. De derde respondent (groeps-certificering, houtzagerij) schat de kosten hiervoor op € 1.000 per jaar.

Twee bedrijven geven aan daadwerkelijk geïnvesteerd te hebben in (het aanpassen van) opslagruimte. De volgende bedragen worden hiervoor genoemd (eenmalig bedrag): € 22.500 (multi-site, houthandel) en € 6.500 (groeps certificering, houtzagerij).

Uit bronnen anders dan de respondenten, is door IEB vernomen dat de kosten voor 'onnodige' en dubbele voorraden flink (tot in de miljoenen euro's) kunnen lopen, zeker bij de grote houthandelaren en importeurs. Deze kosten zouden kunnen worden uitgesplitst naar verschillende posten, bijvoorbeeld opslagruimte, rente uitstaand geld, administratieve handelingen. **Dit beeld zien we niet aan de kant van de eindgebruiker.**

### **3.10 Productie**

Vier bedrijven geven aan extra kosten te maken ten behoeve van de productie, voortkomend uit logistiek of extra instructies. Exacte bedragen hiervoor worden niet genoemd.

### **3.11 Transport**

Niemand maakt extra kosten voor het transport van gecertificeerd materiaal. Dit onderdeel is te verwaarlozen.

### **3.12 Audits**

De audits door verschillende certificeerders worden verschillend ervaren. Met name de duur loopt uiteen, van bijvoorbeeld een halve dag tot maar liefst 2 dagen bij een groeps certificaat. Maar hoewel verplicht en ondanks het feit dat sommige respondenten vooraf wat nerveus zijn, worden audits niet als vervelend ervaren. Men ziet het als een manier om zelf scherp te blijven, de procedures goed te blijven volgen, de administratie op de juiste wijze bij te houden en meteen de in tussentijd gerezen vragen te kunnen stellen.

De indirecte kosten (voorbereiding, meelopen) ten behoeve van de audits zijn het hoogst bij multi-site certificering: tussen de € 2.000 en € 6.000 per jaar. Dit wordt veroorzaakt omdat bij multi-site meerdere vestigingen bezocht moeten worden.

De indirecte kosten ten behoeve van de audits bij individuele- en groeps certificering liggen tussen de € 100 en € 750 per jaar) Deze kosten zitten in het aanwezig zijn/meelopen tijdens de audit, voorbereidingsuren vooraf, printen/kopiëren documenten.

### **3.13 Wat heeft de certificering in zijn algemeenheid gebracht?**

Gehoorde opmerkingen naar aanleiding van deze vraag:

- Bewustwording: het is onze garantie voor de toekomst.
- Certificering heeft ons zeker geen extra opdrachten gebracht. Zonder certificaat zouden wij niet minder opdrachten hebben.
- Bewustwording van het belang van duurzaam hout.
- Veel werk, omzet, nog meer kosten en spanning bij audits.
- Certificering is onlosmakelijk verbonden met ons bedrijf.
- Een positief imago.
- Certificering is noodzakelijk voor sommige van onze klanten.
- De mogelijkheid tot inschrijving en het leveren van hout
- Van begin tot eind duurzaam kunnen maken van de keten.
- Het is een noodzaak, omdat we anders niet aan inschrijvingen kunnen deelnemen.
- Certificering geeft ons bestaansrecht én invulling aan de eigen visie.
- Certificering is zeker niet omzetverhogend.
- Serieus bezig zijn met verantwoord bosbeheer.
- Laten we bij de bron beginnen en als Nederland alleen duurzaam hout toelaten.
- Het levert geen extra geld op, maar je kunt ook niet zonder.
- Commercieel is het handig, maar het levert wel veel extra werk op.
- Door certificering hebben wij werk kunnen behouden.

- Hierdoor hebben wij ons MVO beleid op de kaart kunnen zetten. Je ontzorgt de consument, men weet 'dit zit goed'.
- Kansen op projecten.

Overige opmerkingen welke zijn geuit tijdens de interviews:

- De communicatie vanuit de certificerende instantie met betrekking tot wijzigingen is niet altijd duidelijk. Je ontvangt mail met wijzigingen, maar het is niet altijd duidelijk welke concrete acties worden verwacht.
- Hoe valt te verklaren dat een concurrent die niet gecertificeerd is voor FSC, er met een grote (overheids)opdracht vandoor gaat waarin expliciet FSC vereist is?
- De administratie die gemoeid is met certificering is een bureaucratisch gebeuren. Waarom leggen we de verantwoording niet bij de houtimporteur?
- Wanneer gaan FSC en PEFC meer samenwerken, in 1 systeem?
- De vele administratie en audit is niet passend voor de retail omdat een retailer op een andere manier opereert. Inkoop -> verkoop (zonder iets aan product te veranderen).
- Als je alles duurzaam inkoopt, zou je niet apart moeten administreren.
- Als je FSC en PEFC kan mengen ben ik klaar.
- De hele CoC is een lastig verhaal. Soms stopt het bij het (niet-gecertificeerde) bouwbedrijf, terwijl het hout wel degelijk uit duurzaam beheerd bos komt. De keten is lastig te volgen/vol te houden.
- Begin bij de bron. Als Nederland alleen duurzaam hout toelaat, ben je van veel problemen af.

## 4. Conclusies

Certificering kost tijd en geld. Dit signaal geven de 19 respondenten duidelijk af. Wat men ook duidelijk aangeeft, is, dat er weinig vraag is naar gecertificeerde producten. Dit betekent dat de investeringen en inspanningen zich lastig laten terug verdienen, mede ook aangezien door de economische crisis meer dan voorheen de prijzen doorslaggevend zijn bij een aankoop/project.. Hoewel de kosten niet opwegen tegen de baten en de certificering veelal niet leidt tot extra opdrachten, ziet men toch de waarde van een handelsketencertificaat in als 'license to operate', om marketingtechnische redenen of vanuit het MVO beleid en het belang dat men hecht aan het gebruik van duurzame materialen.

Bedrijven hebben bij certificering voor FSC/PEFC te maken met enerzijds opstartkosten en anderzijds jaarlijkse kosten om het certificaat te continueren. Gemiddeld gezien gaat het hier om kosten in de volgende orde van grootte:

<b>Directe kosten</b>	<b>Multisite</b>	<b>Individueel</b>	<b>Groeps-certificering</b>
Opstartkosten	€ 4.000	€ 3.000	€ 1.485
Training bij opstart	€ 13.375 *	€ 1.750	€ 665
Extra manuren bij opstart	€ 6.000	€ 3.000	€ 1.200
<b>Totaal opstart</b>	<b>€ 23.375</b>	<b>€ 7.750</b>	<b>€ 3.350</b>

*\*deze gemiddelde prijs is hoog vanwege een groot bedrag aan trainingskosten van een retailer die een elearningprogramma heeft laten ontwikkelen voor medewerkers op alle vestigingen.*

<b>Indirecte kosten</b>	<b>Multisite</b>	<b>Individueel</b>	<b>Groeps-certificering</b>
Jaarlijkse kosten	€ 4.400	€ 1.285	€ 1.510
Jaarlijkse afdracht	€ 2.585	€ 400	€ 275
<b>Totaal jaarlijkse kosten</b>	<b>€ 6.985</b>	<b>€ 1.685</b>	<b>€ 1.785</b>

Het onderzoek laat zien dat bedrijven de indirecte kosten veelal niet kunnen kwantificeren. Je zou op basis hiervan kunnen concluderen dat de kosten blijkbaar nog steeds aanvaardbaar zijn, aangezien bedrijven om bedrijfseconomische redenen hier zicht op zouden willen hebben om er actie op te kunnen ondernemen door naar mogelijkheden te zoeken om deze kosten te kunnen reduceren, door te berekenen aan de klant of te overwegen het certificaat te beëindigen.

Of voor zover bedrijven zicht hebben op de indirecte kosten, accepteert men deze kosten blijkbaar omdat men in business wil blijven. Belangrijk is wel te beseffen dat de 19 respondenten meer dan gemiddeld actief zijn qua het gebruik van duurzaam hout.

### Vraag vanuit de klant

Gezien de genoemde omzet in gecertificeerde producten (tabel 1) valt te concluderen dat er nog relatief weinig vraag is naar gecertificeerde producten. Hierdoor kunnen certificeringskosten ook niet worden doorbelast en dus niet worden terug verdiend. Veel bedrijven zien echter wel de noodzaak in van certificering en zijn zelfs dubbel gecertificeerd.

Uit bronnen anders dan de respondenten, is door IEB vernomen dat de kosten voor 'onnodige' en dubbele voorraden flink (tot in de miljoenen euro's) kunnen lopen, zeker bij de grote houthandelaren en importeurs. Deze kosten zouden kunnen worden uitgesplitst naar verschillende posten, bijvoorbeeld opslagruimte, rente uitstaand geld, administratieve handelingen. Dit beeld zien we niet aan de kant van de eindgebruiker.

Het makkelijker maken van mixen van verschillende CoC keurmerken zou zeker kostenverlagend werken.



Is er wél vraag naar gecertificeerde producten, dan is de huidige markt dusdanig concurrerend dat de verkoopprijs scherp moet zijn en daardoor de extra kosten veelal nog niet worden doorbelast.

### **Nut van certificering**

Van de respondenten heeft 25% aangegeven wel eens te hebben overwogen het certificaat weer te beëindigen. Echter, ondanks de geringe vraag naar gecertificeerde producten, de kosten voor het instandhouden van het certificaat of de intensieve administratieve last, heeft niemand van de respondenten dit daadwerkelijk gedaan. Want hoewel certificering niet als 'omzet verhogend' wordt beschouwd, zegt men met name bang te zijn inschrijvingen en projecten mis te lopen. De grootste frustratie bij de respondent zit dan ook vooral bij projecten waar in eerste instantie duurzaam gecertificeerde producten geëist worden en uiteindelijk niet duurzaam gecertificeerde producten worden toegepast. Dit blijkt ook de resultaten in hoofdstuk 3.7. Van de respondenten is 42% in meer dan 50% van de gevallen, offertes aan het uitbrengen voor gecertificeerde producten. Tevens blijkt dat echter de omzet in gecertificeerde producten bij de helft van de FSC-gecertificeerden en 75% is en van de PEFC-gecertificeerden minder dan 10% is. De uiteindelijke orders voor gecertificeerde producten vallen dus tegen.

Certificering wordt in enkele gevallen 'een goede marketingtool' genoemd. Ook ziet men het als een manier om serieus met verantwoord bosbeheer bezig te zijn.

CoC certificering voor retail bedrijven blijkt in de praktijk niet handig te zijn aangezien de huidige standaarden meer geschreven zijn voor houtimport en houthandel.

## 5. Aanbevelingen

Naar aanleiding van het uitgevoerde onderzoek worden de volgende aanbevelingen gegeven:

### **FSC/PEFC administratie vereenvoudigen**

De administratie zoals voorgeschreven door FSC en PEFC moet zo mogelijk vereenvoudigd/verminderd worden. Bijvoorbeeld op het gebied van de leverancierscontrole, de productgroep, producttype en de koppeling met artikelen. Voor kleine bedrijven die niet goed geautomatiseerd zijn leidt dit tot veel (papier)werk. Vanwege het feit dat er weinig wordt omgezet, wordt het voeren van deze administratie ook geen routine, waardoor het onnodig veel extra tijd kost.

### **Mengen van keurmerken**

Het mengen van beide keurmerken FSC en PEFC moet eenvoudiger worden. Dit is met name van belang voor de productie bedrijven zoals de bouw, interieurbouw en meubelindustrie. Hiervoor is wederzijdse erkenning en overleg tussen beide keurmerken nodig.

### **Overheid kiest voor gecertificeerde producten én bedrijven (niet zeggen, maar doen!)**

Tot grote frustratie van gecertificeerde bedrijven, komt het regelmatig voor dat overheidsopdrachten toch gegund worden aan niet-gecertificeerde bedrijven. Als de overheid bepleit dat zij 100% duurzaam wil inkopen, moeten het kiezen voor inschrijvingen/producten/bedrijven zonder certificaat niet meer mogelijk zijn.

### **Focus op hout uit duurzaam beheerde bossen begint aan het begin van de keten en niet het doorzetten van de claim bij de eindgebruiker**

Het gebruik van duurzaam gecertificeerd hout moet het illegaal kappen van hout tegengaan en bossen instand houden. Als deze focus volledig wordt nageleefd, wordt het onmogelijk illegaal gewonnen hout of houtproducten op de markt te brengen. De eindgebruiker wil echter een eerlijk stuk hout! Als de importkant van de markt dichtgetimmerd wordt door daar de verplichte eis neer te leggen, hoeven alle volgende schakels niet apart gecertificeerd te worden. Dit voorkomt kostprijsverhoging van het product hout doordat alle schakels de kosten van indirecte en indirecte kosten van CoC certificering genoodzaakt zijn deze door te berekenen.

### **Consument bewust maken van noodzaak**

Veel bedrijven zien het nut en de noodzaak van certificering wel in. Helaas valt de vraag naar gecertificeerde producten tegen, waardoor de kosten en hoeveelheid administratie al snel niet meer opwegen tegen de baten. De vraag naar gecertificeerde producten moet daarom groter worden, waardoor bedrijven meer gecertificeerde producten kunnen afzetten. De consument moet bewust worden gemaakt dat producten uit duurzaam beheerde bossen een noodzaak zijn, maar dat het ook geld kost.

# BIJLAGE 1

## ENQUETE (IN)DIRECTE KOSTEN CERTIFICERING

### Doel van dit onderzoek:

1. Het inzichtelijk maken van directe en indirecte kosten die bedrijven maken om duurzaam hout te kunnen leveren.
2. Oplossingen inventariseren om de kosten terug te dringen.

---

### 1. Bedrijfs grootte

1.1 Hoeveel medewerkers heeft uw organisatie, uitgedrukt in FTE

1.2 Hoeveel vestigingen zijn er in Nederland

---

### 2. BEDRIJFSACTIVITEIT

2.1 Wat is de hoofdactiviteit van uw organisatie

2.2 Wat is de totale jaaromzet

2.3 Wat is de omzet in FSC-producten

2.4 Wat is de omzet in PEFC-producten

2.5 Wat is de omzet in Keurhout producten

2.6 Eventuele omzet in eventuele andere gecertificeerde producten

---

### 3. CERTIFICERING

3.1 Voor welke handelsketen(s) bent u gecertificeerd

FSC

PEFC

Keurhout

Anders:.....

3.2 Sinds wanneer bent u gecertificeerd?

3.3 Welke vorm van certificering is op uw organisatie van toepassing:

Groeps certificering

Individuele certificering

Multi-site

3.4 Bij wie bent u gecertificeerd:.....

3.5 Bent u nog op een andere manier betrokken bij keurmerken.

Nee

Ja, hoe: .....

3.6 Wat is voor u de reden om gecertificeerd hout(producten) te kunnen verkopen?

3.7 Vragen uw klanten/afnemers specifiek naar duurzaam geproduceerde producten, dus met keurmerk?

- ja altijd
- ja regelmatig
- nooit
- soms
- ik bied alleen duurzame producten aan
- anders:.....

3.8 Heeft u ooit overwogen uw certificaat weer te beëindigen?

- Nee
- Ja

- Zo ja, waarom:
- Zo ja, waarom heeft u het toch niet gedaan:

3.9 Bent u ooit naar een andere certificeerder overgestapt? Zo ja, wat was de reden:

---

#### 4. KOSTEN CERTIFICERING

4.1 Wat waren de opstartkosten voor de (toelatings)procedure van certificering?

4.2 Hoe heeft u dit geregeld:

- iemand ingehuurd
- zelf gedaan

4.3 Wat betaalt u per jaar aan de certificerende instantie:

- FSC: € .....
- PEFC: € .....
- Keurhout: € .....

4.4 Wat betaalt u per jaar voor de audit:

- Apart bedrag:.....
- Zit in bij het jaarlijkse bedrag aan certificerende instantie

4.5 Wat zijn de bijkomende kosten per jaar?

- FSC afdracht: € .....
- PEFC deelnemersbijdrage: € .....
- Keurhout: € .....
- Overig (bijvoorbeeld variabele kosten / meerkosten certificeerder): € .....

4.6 Heeft u vanwege de certificering extra kosten gemaakt aangaande onderstaande zaken, en zo ja, hoeveel op jaarbasis?

- software € .....
- hardware € .....
- training € .....
- extra manuren € .....
- extra personeel € .....
- overig:.....

- 4.7 Heeft u kosten gemaakt voor het gebruik van het logo op bijv. website, briefpapier, etc.  
 ik gebruik geen logo  
 ja voor het aanvragen van goedkeuring logogebruik: €.....  
 ja voor aanpassingen aan website: €.....  
 ja voor nieuw briefpapier: €.....  
 ja voor aanpassen/nieuw drukwerk/folders/autoreclame, etc: €.....

---

## 5. PERSONEEL

- 5.1 Heeft u als gevolg van de certificering extra personeel moeten aannemen?  
 Ja  
 Nee  
 Extra taken worden door bestaand personeel uitgevoerd
- Zo ja, kunt u de extra kosten die hiermee gemoeid zijn inschatten? .....

- 5.2 Zijn door de certificering de werkzaamheden voor het personeel veranderd?  
 Ja  
 Nee

- Zo ja, leg uit/geef voorbeeld:  
- Zo ja, zijn hier extra kosten mee gemoeid (hoeveel):

- 5.3 Heeft u als gevolg van de certificering personeel moeten omscholen / instrueren?  
 Ja  
 Nee

- Zo ja, is dit uit te drukken in tijd/geld/kosten (hoeveel)?

- 5.4 Stel, u zou de certificering beëindigen, zou dit betekenen dat er aantoonbaar personeel overbodig zou worden?  
 Ja, waarom?  
 Nee, waarom niet?

---

## 6. ADMINISTRATIE

- 6.1 Wat is uw mening voor wat betreft de administratie die gemoeid is met de certificering:

6.2 Heeft u aantoonbaar moeten investeren om wijzigingen in de administratieve stromen door te voeren?

- Ja  
 Nee

- Zo ja, geef voorbeelden

6.3 Welke kosten waren hier mee gemoeid?

6.4 Wat zou er volgens u moeten/kunnen verbeteren voor wat betreft de administratie/registratie?

---

## 7. INKOOP

- 7.1 Hoe beoordeelt u de beschikbaarheid van gecertificeerd hout?

7.2 Moet u wel eens 'nee' verkopen als het gaat om de vraag naar gecertificeerde producten?

Ja

Nee

- Zo ja, waarom? .....

7.3 Zijn de (inkoop)kosten van gecertificeerde producten hoger?

Ja, hoeveel% ongeveer: .....

Nee

7.4 Wat is volgens u de reden waardoor inkoop kosten hoger zijn?

---

## 8. OFFERTE

8.1 Heeft u ten gevolge van de certificering moeten investeren in een nieuw offertesysteem?

Ja

Nee

Ik heb het bestaande offertesysteem kunnen aanpassen

- Zo ja, welke kosten heeft dit met zich meegebracht?

8.2 Kost het maken van een offerte voor gecertificeerd hout méér tijd?

Ja

Nee

- Zo ja, hoeveel méér tijd en waarom?

8.3 Hoeveel offertes maakt u op jaarbasis?

8.4 In hoeveel procent hiervan betreft het gecertificeerde producten?

8.5 Neemt u alleen gecertificeerde producten op in uw offerte als hier om gevraagd wordt?

Nee

Ja

Zo ja, waarom?

8.6 Worden de extra kosten doorbelast?

Ja

Nee

---

## 9. VERKOOP

9.1 Is de kostprijs voor FSC gecertificeerd hout hoger dan voor niet-gecertificeerd hout?

Ja, hoeveel%.....

Nee

9.2 Is de kostprijs voor PEFC gecertificeerd hout hoger dan voor niet-gecertificeerd hout?

Ja, hoeveel%.....

Nee

---

## 10. OPSLAG

10.1 Heeft u een dubbele voorraad? Wel/niet gecertificeerd?

- Licht toe: waarom wel/niet?
- Zo ja, wat zijn de kosten voor een dubbele voorraad op jaarbasis?

10.2 Heeft u ten gevolge van de certificering aanpassingen moeten doen voor wat betreft uw opslag? Had u bijvoorbeeld méér opslagruimte nodig?

- Ja
- Nee

- Zo ja, waar bestonden deze aanpassingen uit?

10.3 Kunt u een inschatting maken van de kosten die hiermee gemoeid waren?

10.4 Hoe zou dit op een andere manier kunnen worden opgelost?

---

## 11. PRODUCTIE

11.1 Heeft u productie?

- Ja
- Nee

- Zo ja, zijn er extra kosten tijdens het produceren van gecertificeerd hout?

- Ja
- Nee

- Zo ja, waar worden deze extra kosten door veroorzaakt?

11.2 Kunt u inschatten wat de extra kosten zijn op jaarbasis?

---

## 12. TRANSPORT

12.1 Maakt u voor het transport van gecertificeerde producten extra kosten?

- Ja
- Nee

- Zo ja, waarom?

- Zo ja, kunt u een inschatting maken hoeveel dit op jaarbasis kost?

---

## 13. AUDITS

13.1 Brengt de verplichte jaarlijkse audit extra kosten met zich mee? Buiten de werkelijke kosten van de audit.

- Zo ja, kunt u inschatten hoeveel dit bedraagt op jaarbasis?

13.2 Wat is uw mening over de jaarlijkse audits. Hoe ervaart u deze?

---

## 14. TOT SLOT

14.1 Wat heeft certificering u in zijn algemeenheid gebracht?

14.2 Heeft u zelf nog opmerkingen? Wat hebben wij eventueel over het hoofd gezien?