

Rodanar 30



Ontstaan Van brandhout tot palletten
Producten Palletten, kratten, kisten...
Sociaal Het belang van de mens
Samenwerking met OptimaT
Ecologie Duurzaam bosbeheer
Zonne-energie



Inhoud Rodanar 30

- 3 Van kindsbeen af...
- 4 De wil om te groeien
- 5 De Russische connectie
- 6 Het kloppend hart
- 7 Geen woorden maar sociale daden



- 8 "Zwaardere paletten en automatisering deden ons de strijd tegen Oost-Europa winnen!"

- 10 Zeg niet zomaar een pallet

- 11 Zeg niet zomaar een pallet

- 12 Cijfers en letters

- 13 In vervoering gebracht door hout



- 14 Hout: het goud van Rodanar

- 15 Ecologisch verantwoord

- 16 Vanuit de lucht bekeken...



Idee en realisatie: Apriotief bvba • Revinzestraat 87 • 8820 Torhout • info@apriotief.be • www.apriotief.be • 0476 49 22 72

Teksten: Patrick Demarest, Apriotief bvba. • *Foto's:* Els Verhaeghe en Rodanar.

Eindredactie: Apriotief bvba.

Opmaak: Apriotief en Debeer Printing • Kortemarkstraat • 8820 Torhout • 050 22 05 52 • www.debeerprinting.be

Druk: Debeer Printing • Kortemarkstraat • 8820 Torhout • 050 22 05 52 • www.debeerprinting.be

Voorwoord



Van kindsbeen af...

"Van kindsbeen af hoor ik al over hout spreken. Mijn vader Roger, Daniël Verhelst en Arnold Vermoortel startten op 25 april 1980 vanuit de groep Verhelst met een handel in brandhout: Rodanar. Als verantwoordelijken van het transport bij de groep Verhelst kwamen ze op het idee om vanuit Frankrijk een lading hout mee terug te brengen om hier te verzagen en te verkopen als brandhout. Aanvankelijk was dat lucratief want de petroleum-prijzen swingden hier de pan uit. Later ging dat terug naar af. Ook al omdat diezelfde prijzen na verloop van tijd in elkaar stortten. Zo ontstond de gedachte om houten paletten te maken. Het brandhout bleef nog een tijdje overleven maar de focus kwam meer en meer op de paletten te liggen. Vanaf mijn zestiende was ik elke vakantie, en dat tot ik afstudeerde, jobstudent in Rodanar. In vergelijking met hoe vrienden hun vakantie doormaakten was dat verre van sexy maar ik amuseerde mij. Het bedrijf was ondertussen verhuisd naar de Steenovenstraat in Snaaskerke, een uitgebreid terrein waar al het opeengestapelde hout en de paletten voor een specifieke houtgeur zorgden. Was dat de magie van het bedrijf? Feit is dat ik er als jobstudent alle afdelingen van de productie doorliep en dat ik na mijn studies industrieel ingenieur electromechanica in 1997 resoluut voor Rodanar koos. Een verdere automatisering van de productie was mijn opdracht. Ondertussen schrijven we 2010, bestaat het bedrijf dertig jaar en ben ik 37 en gedelegeerd bestuurder. De magie en de passie zijn nog feller geworden. Daar hoort een gezonde ambitie bij. Daarom willen wij onze positie op de Belgische en Franse markt nog versterken. In de toekomst willen we het volledige gamma paletten dat op de markt is, produceren. Een groei die niet ten koste van kwaliteit en service zal gaan. Wij leggen de lat hoger dan de eisen die gesteld worden aan het hout en de afwerking. Hout is voor ons trouwens een erg kostbare grondstof en daarom doen we aan duurzaam bosbeheer. En mensen zijn een nog edeler kapitaal. Tenslotte maakten zij deze firma groot."

Luc Grauwet





De wil om te groeien...

Luc Grauwet studeerde af als industrieel ingenieur elektromechanica. Vanaf 1997 hielp hij mee aan het automatiseren van de productie. "In 1997 hadden we drie automatische productielijnen, nu tien. We kunnen tot 25.000 palletten per dag produceren wat staat voor een omzet van 20 miljoen euro. In België zijn wij het nummer vier. Qua productiecapaciteit zijn wij de grootste maar niet qua omzet. Dat verschil wordt verklaard doordat wij, in tegenstelling tot sommige concurrenten, ook een grote omzet van 2-wegpalletten produceren. Die zijn een pak goedkoper dan 4-wegpalletten."

Toonaangevende speler

"Na dertig jaar gaan wij niet op onze lauweren rusten", zegt Luc. "Wij willen een toonaangevende speler op de Belgische en Franse markt worden voor het hele gamma aan palletten dat op de markt is. Nu is dat bijna het geval maar op sommige domeinen kunnen we nog verder groeien. Daarom gaan we het productieapparaat nog beter afstemmen op de marktvereisten."

"Hoewel we zeer conjunctuurgevoelig en gelinkt zijn aan de bouwnijverheid en industrie en we dus een van de eersten zijn die een economische verzwakking voelen, is

een groei realistisch. Wij streven naar een uitbreiding van onze aanwezigheid op de Franse markt. Daarom hebben we een extra vertegenwoordiger aangetrokken. We gaan ook een productieloods bijbouwen. Dat kan op onze site van 5 hectare die voldoende ruim berekend was voor het stockeren van goederen."

Geen afbreuk doen aan de kwaliteit

"Groeien, meer produceren en schaalvergroting wil niet zeggen dat we minder oog zullen hebben voor kwaliteit. Wij scoren op alle vlakken, het hout en de afwerking, hoger dan de eisen die worden gesteld. Het moet zo. Zat er vroeger een spijker uit bij een aangeleverde pallet dan sloeg men die er verder in en het probleem was opgelost. Nu zou dat een klacht opleveren. Ook aan de service worden altijd maar meer eisen gesteld. Vandaag bestellen, is morgen leveren. Dat betekent dus dat we veel meer voorraden gaan moeten aanleggen."

Luc: "We gaan nog een productielijn bijbouwen. De site is groot genoeg."



De Russische connectie

Het grootste deel van het hout dat wordt gebruikt voor de productie van palletten komt uit Rusland. Omwille van die reden heeft Rodanar ook een aankoopbureau in Rusland.

"Eigenlijk is dat een dochterfirma, Rodanar Belarus", geeft Luc Grauwet meer uitleg.

"In Rusland werken vijf mensen en die krijgen van ons maandelijks bestellingen door. Zij verdelen die bestellingen over verschillende zagerijen die onafhankelijk zijn maar uiteraard werken met een contract, en staan in voor de kwaliteitscontrole. De zagerijen verzagen het hout in de gevraagde afmetingen. Onze mensen zorgen voor het transport naar Snaaskerke."



Rodanar Belarus: de dochteronderneming van Rodanar in Rusland.

Standaardafmetingen

"Gezien de afstanden die overbrugd moeten worden, dienen onze bestellingen voor Rusland een maand op voorhand te gebeuren. Willen we, bijvoorbeeld, hout in de maand maart geleverd krijgen dan moeten we dat ten laatste midden februari bestellen. De leveringen van het gezaagde hout gebeurt dan verspreid tijdens de maand maart. Het is duidelijk dat het hier gaat over hout dat gebruikt wordt voor de productie van palletten met standaardafmetingen. Een productie met een grote omzet en waarvan een stevige voorraad nodig is. Specifieke bestellingen plaatsen we niet in Rusland. Daarvoor doen we beroep op Belgische en Duitse zagerijen. Zo plaatsen we wekelijks op donderdag bestellingen in België. Het gaat dan over zagerijen in Ieper, Ronse en Zulte. Op die manier kunnen we zeer goed reageren op de markt. Via

buitenlandse zagerijen is dat moeilijker maar die zijn dan wel ideaal voor massaproductie omdat die goedkoper werken."





Het kloppend hart van Rodanar

De raad van bestuur van Rodanar bestaat uit Luc Grauwet (gedelegeerd bestuurder), Roger Grauwet (bestuurder) en Johan Verhelst (bestuurder). Gedelegeerd bestuurder Luc Grauwet wordt bij de dagelijkse leiding van Rodanar bijgestaan door een stevig ondersteunde administratie. Zeg maar dat deze afdeling het kloppend hart van het bedrijf is.

Wie is wie?

Bram Bruyneel is productieverantwoordelijke en intern preventieadviseur.

Ramona Van Elslander behartigt de personeelszaken, fungeert ook als receptioniste/telefoniste en regelt het transport van de afgewerkte producten.

Ivan Saelens is de financieel verantwoordelijke



De mensen die instaan voor de administratie van Rodanar met van links naar rechts: Bram Bruyneel, Luc Grauwet, Ramona Van Elslander, Ivan Saelens, Tine Bauwens en Steven Hollevoet

Gedelegeerd bestuurder
Luc Grauwet

Tine Bauwens is verantwoordelijk voor de aankoop.

Steven Hollevoet is net als Bram Bruyneel productieverantwoordelijke.



Geen woorden maar sociale daden

Voor de productie van kratten en palletten doet Rodanar ook beroep op mensen van de beschutte werkplaats OptimaT. OptimaT, dat staat voor aangepaste tewerkstelling en optimale tevredenheid, is onderdeel van Huize Tordale uit Torhout maar is in Lichtervelde gevestigd. "Wij willen kansen geven aan mensen die elders uit de boot vallen", licht Luc Grauwet deze optie toe.

"In Snaaskerke werkt een enclave van OptimaT en in ook in Lichtervelde wordt voor ons geproduceerd. Samen goed voor een dertigtal personen waarvan een derde kratten maakt en de rest palletten. Het gaat over stukwerk. Bovendien doen we ook beroep op de groendienst van OptimaT om onze site te onderhouden."

"Fundamenteel"

Luc Grauwet omschrijft de tewerkstelling van deze mensen met beperkingen als fundamenteel. "Ik had nooit verwacht dat ze hun werk met zoveel fierheid zouden uitoefenen. Ik beleef plezier aan die mensen en loop dan ook graag door hun afdeling. OptimaT en Rodanar vormen duidelijk een meerwaarde voor elkaar."

De personeelsleden wonen in Gistel, Torhout en Lichtervelde en komen met eigen vervoer of met een busje van OptimaT naar het werk.

"Rodanar is een heel belangrijke klant"

Directeur Guido Vermeulen van OptimaT omschrijft de firma Rodanar

als een zeer belangrijke klant voor OptimaT. "Op 8 mei 2000 vertrok voor het eerst een busje met negen mensen van OptimaT naar Rodanar", zegt Guido. "Enkele jaren geleden werd een productie-eenheid opgestart in Lichtervelde. Samen met de enclave in Snaaskerke betekent dit een tewerkstelling van een dertigtal mensen. De houtafdeling in Lichtervelde beslaat 1400m² en buiten is er een grote opslagruimte. Ook voor een aantal andere afdelingen binnen OptimaT is Rodanar betekenisvol. Onze groendienst onderhoudt al twee jaar de site in Snaaskerke. En onze metaal- en epoxyafdeling kreeg enkele grote bestellingen meubelpalletten. Bestaat Rodanar in 2010 dertig jaar dan zijn wij dit jaar tien jaar actief in de firma. We hebben dus allebei een reden om te vieren."



De groep werknemers van OptimaT in Snaaskerke samen met begeleiders Eveline Baert (links) en Jürgen Kyndt (rechts)



De werknemers van OptimaT die in Lichtervelde produceren voor Rodanar. (Foto Kurt Desplenter)

Rodanar ontwikkelde in dertig jaar van producent van brandhout tot een toonaangevende speler op het vlak van palletten, kratten en kisten

“Zwaardere palletten en automatisering deden ons de strijd tegen Oost-Europa winnen!”

In 1980 startten Roger Grauwet, Daniël Verhelst en Arnold Vermoortel Rodanar op vanuit de Groep Verhelst. De naam werd ontleend aan de eerste letters van de voornamen en het bedrijf specialiseerde zich in de handel van brandhout. In 1990 werd overgestapt op de productie van palletten. Rodanar wordt nu geleid door Luc Grauwet, is gevestigd in de Steenovenstraat in Snaaskerke, kan tot 25.000 palletten per dag produceren en draait een omzet van 20 miljoen euro.

Waarom Rodanar?

Roger Grauwet: “Omdat wij, Arnold Vermoortel, Daniël Verhelst en ikzelf, bij Verhelst werkten in de afdeling transport en wij dus stevig werden geconfronteerd met de stijgende brandstofprijzen. Arnold was directeur transport, Daniël afgevaardigd bestuurder van het transport en ikzelf boekhouder van het transport en financieel directeur van de groep Verhelst. We dachten dat het rendabel zou zijn om brandhout te produceren. En zo brachten wij elke dag een lading hout uit Frankrijk mee. We verzaagden dat tot brandhout in de Zandvoordestraat in Oudenburg. Na drie jaar was de helft van ons kapitaal verdwenen en was het niet meer rendabel. Dus gingen we op zoek naar een andere activiteit.”

Het werden palletten!

Roger Grauwet: “Tijdens de zomer deden wij ook transport van vaten voor UCB. Omdat



Arnold Vermoortel: “Vroeger waren alle naaste medewerkers aandeelhouders.”

er vaak problemen waren met het stapelen van die vaten zochten wij naar een oplossing. Bovendien had Verhelst uiteraard ook connecties met steenbakkerijen die ook veel palletten nodig hadden. Zo komt het dat wij tijdens ons verlof zelf hout kochten en samen sloegen tot een pallet. Op die manier konden we ons een idee vormen van wat we als prijs moesten vragen, wilden we iets aan de productie van palletten verdienen.”

Meteen betekende dat het einde van het brandhout...

Roger: “Nee, we verhuisden naar Snaaskerke, een oude steenbakkerij van de groep Verhelst waar Rodanar nog altijd gevestigd is en produceerden nog drie jaar brandhout. We hebben dus ongeveer 6 à 7 jaar brandhout geproduceerd.”



Roger Grauwet: “Er kwam heel stevige concurrentie uit Oost-Europa.”

Arnold Vermoortel: “De idee om palletten te produceren, kwam eigenlijk van wijlen Daniël Verhelst. Wij zijn ook gestart met drie aandeelhouders en later kwam daar Albéric Verhelst bij zodat het kapitaal over vier gelijke delen werd gespreid.”

Roger: “Wij concentreerden ons op tweewegpalletten zonder onderdek, de eenvoudigste soort dus, die vooral werden gebruikt door steenbakkerijen. Dat sloeg aan en we produceerden op vier of vijf lijnen. We waren ook de eersten die overgingen tot de automatisering van de handmatige productie. Op die manier konden we grotere volumes aan en we waren blij zo te kunnen werken. Tot op het moment dat de grenzen opengingen en de Polen kwamen...”



Luc Grauwet, Roger Grauwet en Arnold Vermoortel: de huidige gedelegeerd bestuurder en twee van de drie stichters.

Arnold: “Het Oostblok leverde palletten die goedkoper waren dan die van ons. Dat was even slikken.”

Roger: “Maar ze moesten van verder komen dan het Oostblok...”

Arnold: “Die strijd heb ik niet meer gestreden hoor. Na 47 jaar Verhelst hield ik het voor bekeken. Ik ben er nu trouwens 67.”

En toen deed Luc Grauwet zijn intrede.

Roger: “Dat was in 1997”

Luc: “Maar dan was ik nog geen aandeelhouder. Dat gebeurde pas in 1999.” Toen ook nam Johan Verhelst de aandelen over van zijn vader Albéric.”

Arnold: “ Zo groeiden Rodanar en Verhelst

verder uiteen. Vroeger waren alle naaste medewerkers aandeelhouders. Het was als werken voor jezelf.”

Luc: “De structurele band tussen de firma Verhelst en Rodanar is er niet meer, ook commercieel niet. Vroeger waren het allemaal vrachtwagens van Verhelst en leverden we vooral aan steenbakkerijen. Nu valt onze commerciële regio en die van Verhelst niet

meer samen.”

Roger: “Het feit dat we ons moesten specialiseren in zwaardere palletten om de concurrentie met het Oostblok met succes te kunnen aangaan, leidde daar ook toe. Tweewegpalletten met onderdek wegen veel zwaarder dan tweewegs zonder onderdek. Daardoor is het voor de Polen niet meer rendabel om ze naar hier uit te voeren.”

Luc: “Als jobstudent leerde ik alle palletten maken zodat ik het totale productieproces kende op het ogenblik dat ik afstudeerde. Ideaal om de automatisering verder te kunnen doorvoeren. In 1999-2000 startten we de productie op van vierwegpalletten, een cruciale evolutie want dat leidde tot een ander type klanten. De oude klanten zijn nog altijd steenbakkerijen maar vierwegpalletten gaan naar de chemie en de voedingssector. Het liet ons ook toe de Franse markt te veroveren.”

Roger: “Op die manier groeiden we verder weg van Verhelst maar het was een logische evolutie.”

Luc: “De laatste tien jaar hebben we de automatisering sterk doorgevoerd. Ik maak er een erezaak van om zelf bij de montage en de opstart van elke nieuwe productielijn te zijn.”

Roger Grauwet (60) is bestuurder van de groep Verhelst, Arnold Vermoortel(67) is op rust en Luc Grauwet (37) is gedelegeerd bestuurder van Rodanar.





Zeg niet zomaar een pallet tegen een pallet

De eerste palleten die bij Rodanar werden gefabriceerd waren wegwerp tweewegpalletten zonder onderdek, voor de bouwindustrie, vooral voor steenbakkerijen. Hier moeten we toch even wat technische uitleg geven. 2-wegpalletten zijn palletten die aan twee zijden kunnen worden opgescheept door een vorkheftruck. Zonder onderdek betekent dat er aan de onderzijde geen planken werden aangebracht.

“Tweewegpalletten zonder onderdek vertegenwoordigen bij ons 25 procent van onze totale productie”, zegt Luc. “Daarvoor hebben we twee productielijnen. Tweewegpalletten met onderdek nemen ook een kwart van onze productie in beslag, daarvoor beschikken we eveneens over twee productielijnen. Vierwegpalletten zorgen voor 50 % van de productie. Dat gebeurt op vier lijnen. Op alle lijnen samen kunnen we 25.000 palletten produceren.

Daarnaast beschikken we over twee dekkenlijnen voor de productie van de bovendekken voor de vierwegpalletten. 30 procent van de palletten die wij maken zijn standaard. Dan hebben we het over EPAL-, de zogenoemde Europalletten, CP- en VMF-palletten. Ons machinepark is afgestemd op maatwerk. Dat is een absolute noodzaak want bij ons komt de klant op de eerste plaats. Worden standaardpalletten volledig automatisch gemaakt dan streven

we daar ook bij maatwerk naar. De meeste productielijnen zijn dan ook computergestuurd. Via het scherm geven we de nieuwe instellingen door en de lijn past zich automatisch aan. Voor kleine gespecialiseerde opdrachten die niet te automatiseren zijn, doen wij een beroep op werknemers van de beschutte werkplaats OptimaT. Ook de afwerking zoals het brandmerken, logo's aanbrengen, schilderen en de hoekafronding, gebeurt volgend de wensen van de klant. Naast palletten worden ook nog kisten en kratten geproduceerd.

Eigenlijk willen wij voor elk bedrijf letterlijk en figuurlijk een stevige basis zijn voor hun producten.”

Drogen en ISPM15-behandeling

Palletten bestemd voor de export moeten steeds meer voldoen aan de ISPM15-norm, Daarom investeerde Rodanar in vier droogovens. In die ovens worden de palletten gedurende 30 minuten op 56 graden kerntemperatuur verwarmd. Ongeveer 20% van de productie krijgt een warmtebehandeling.

“Voor onder andere de voedingsindustrie produceren we ook gedroogde palletten met een vochtigheidsgraad van 18 à 20%.” Afhankelijk van de kostprijs van het pallet kan de kost voor het drogen oplopen tot 5% van de totale kostprijs. Via sensoren in de gasgestookte droogkamers wordt de vochtigheidsgraad gemeten en indien nodig wordt bijgestuurd.



De productie van tweewegpalletten zonder onderdek.



De productie van dekken.



Tweewegpalletten met onderdek zijn palletten die aan twee kanten kunnen worden opgeheven maar die onderaan extra werden verstevigd door onderplanken. Het onderdek zorgt voor meer stabiliteit bij het stapelen en bij het vervoer per rollende band. De palletten zijn ook steviger en zwaarder.

Vierwegpalletten zijn tegenwoordig de meest gebruikte palletten en komen in alle industrietakken voor.



De productie van tweewegpalletten met onderdek.



De productie van vierwegpalletten.



Cijfers en letters



Het personeel dat instaat voor de productie van de palletten.

Door het feit dat tweewegpalletten zonder onderdek nu mechanisch worden genageld in plaats van hydraulisch, wat altijd eenzelfde nageldiepte oplevert en een hogere productiesnelheid toelaat, komt men hier tot een output van 400 à 600 palletten per uur, verdeeld over twee productielijnen waar 4 mensen aan werken.

Tweewegpalletten met onderdek worden in vele modellen geproduceerd. Dat gebeurt op een productielijn waar drie mensen verantwoordelijk voor zijn. De output bedraagt hier 300 à 350 palletten per uur.

Vierwegpalletten kunnen ook sterk variëren in afmetingen. Meest voorkomend formaat is 80 x 120 centimeter, het euroformaat. Men haalt hier een productiecapaciteit

van 250 à 300 palletten per uur, al naargelang het model. 4 productielijnen en 10 mensen staan in voor de fabriecage. Daarnaast zijn er nog 2 productielijnen voor het vervaardigen van dekken waar ook twee mensen werken, rijden er zes mensen met vorkheftrucks en zijn er twee werknemers verantwoordelijk voor het laden en lossen.

Met het administratief personeel erbij staat Rodanar voor 40 mensen. OptimaT is ook goed voor 30 werknemers. Daarnaast zijn er nog de onafhankelijke chauffeurs die rijden voor het bedrijf. Rodanar heeft een productiecapaciteit van 25.000 palletten per dag, een voorraad van 300.000 palletten en een jaaromzet van 20 miljoen euro

Rodanar kort

Rodanar nv
Steenovenstraat 9 - B-8470 Snaaskerke-Gistel
T +32 (0) 59 27 08 00 - F +32 (0) 59 27 51 28
info@rodanar.be - www.rodanar.be

Werknemers: 40
Omzet: 20 miljoen euro
Productiecapaciteit:
25.000 palletten/dag



In vervoering gebracht door hout

Rodanar heeft stapels hout nodig om te komen tot een productie van 25.000 palletten per dag. 80 % van dat hout is dennenhout en komt vooral uit Rusland. Vandaar uiteraard Rodanar Belarus, een dochterfirma in Wit-Rusland.

Luc Grauwet: "Tot voor een paar jaar lieten we het hout per boot aanvoeren. Maar toen de rederijen steeds grotere schepen in dienst namen, duurde het door de beperkte zaagcapaciteiten van de zagerijen in de vertrekhavens, te lang om een scheepslading samen te stellen. Uitzonderlijk doen we nog wel eens beroep op de haven van Oostende maar gewoonlijk wordt het hout met vrachtwagens aangevoerd door Russische transportbedrijven. Dat is ook de reden waarom hier alle borden in het Syrillisch zijn en waarom we een medewerker hebben die vloeiend Russisch praat."

onze eigen opleggers geladen en vervoerd door zelfstandige chauffeurs met een eigen truck. Eveneens beschikken we over twee volume-combinaties met twee eigen chauffeurs."

"Per dag komen hier 15 à 20 ladingen hout aan. Dat zorgt voor een houtvoorraad van 10.000 kubieke meter, goed voor vier à vijf weken productie. Van hieruit vertrekken ook elke dag 20 tot 30 vrachtwagens met palletten. Daarom hebben we een voorraad van 300.000 palletten liggen. De afgewerkte producten worden op



Rodanar investeerde in 2010 ook in een nieuwe volume-combinatie en nieuwe vorkheftrucks.





Hout: het goud van Rodanar

Hout is een kostbare grondstof die qua prijs erg variabel is. De schaarste van het product en de economische conjunctuur bepalen de prijs. Stevige prijsschommelingen zijn dan ook niet uitgesloten.

De grondstof bij uitstek, naast een klein percentage kunststof en karton, voor het vervaardigen van palletten is hout. "De kostprijs van het hout is voor 65-70 procent verantwoordelijk voor de kostprijs van ons product", verduidelijkt Luc. "Dus doen we er alles aan om zo verstandig mogelijk hout aan te kopen. Dat geldt zowel op het vlak van prijs maar ook op dat van kwaliteit en duurzaam bosbeheer. Naast wat populierenhout uit België, een beetje den uit Scandinavië, Duitsland, Frankrijk en België voeren wij vooral dennenhout uit Rusland en de Baltische staten in. Dat transport heeft uiteraard ook een prijs."

Forse stijging in 2010

Sinds begin januari worden we geconfronteerd met verontrustende prijsstijgingen van het hout.

Wat zijn de oorzaken ?

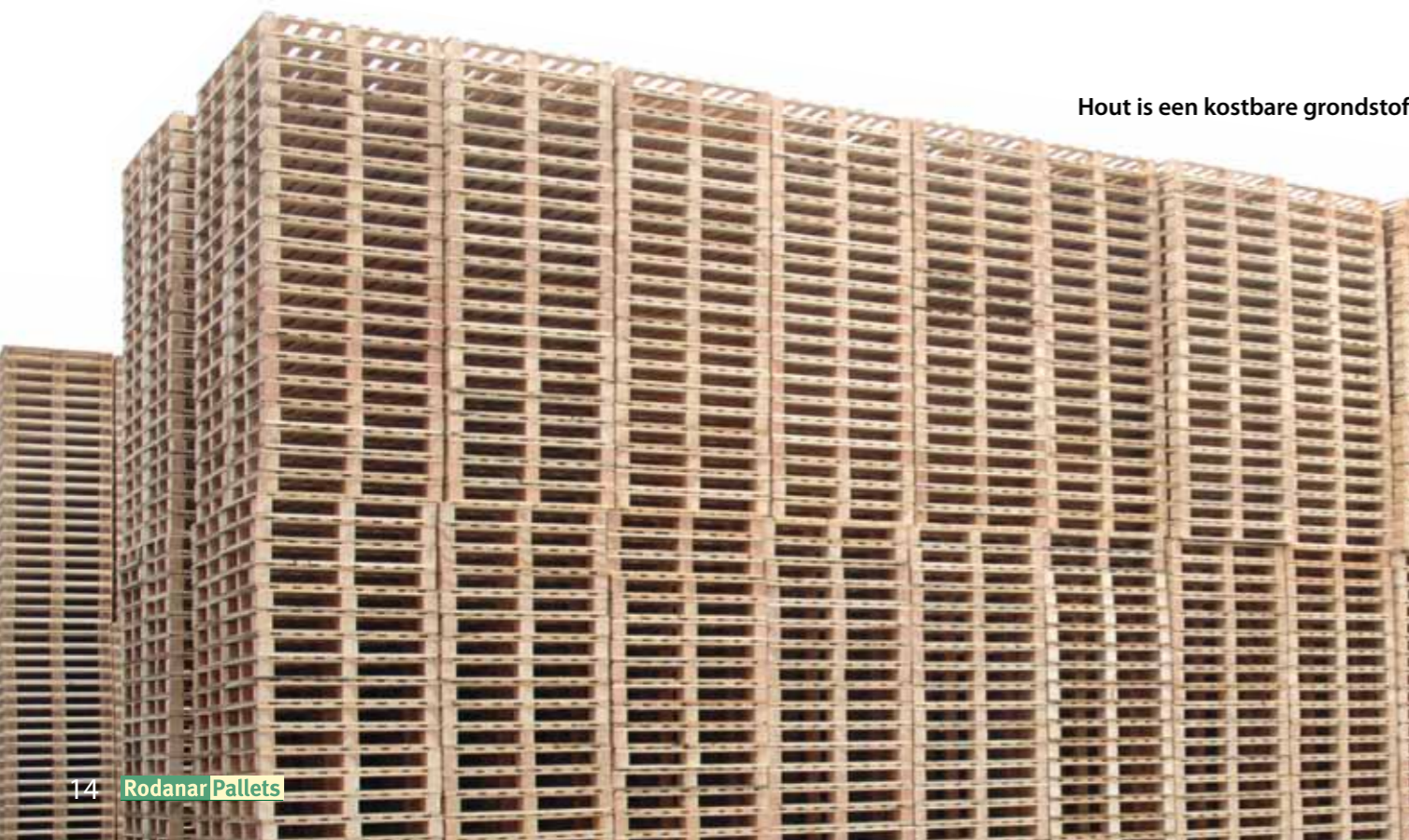
- Door de economische crisis is er een productie vermindering doorgevoerd in de volledige zaagindustrie, omwille van de verminderde vraag.

- Door de strenge winter die we hebben gehad, is deze productiecapaciteit nog verminderd en was het ook onmogelijk bomen te ontginnen ook al was de voorraad bomen in de zagerijen sterk gedaald.
- De groene energiesector maakt ook steeds meer gebruik van hout als grondstof, waardoor er nog een extra druk op de markt wordt gecreëerd.

De verhoogde vraag, die momenteel op de houtmarkt heerst en de bovenvernoemde oorzaken, leidden er dus toe dat we sinds het begin van het jaar spreken over prijsverhogingen tussen de 30 à 40 procent afhankelijk van het land en de afmetingen. Verdere prijsstijgingen worden niet uitgesloten ...

Een zure appel waar wij doorheen moeten bijten want wij willen onze klanten altijd degelijke producten leveren, vervaardigd uit hetzelfde kwalitatief hoogstaande hout als altijd. Vandaar dat het ook onvermijdelijk is dat onze prijzen stijgen. En dat doet het besef nog meer groeien dat hout kostbaar is. Daarom streven we echt naar duurzaam bosbeheer."

Hout is een kostbare grondstof.



Ecologisch verantwoord

Een stokpaardje van Luc Grauwet en bijgevolg een aandachtspunt voor de firma Rodanar is het ecologisch verantwoord omspringen met grondstoffen en energie.

"Uiteraard verbruiken wij heel wat energie", zegt Luc Grauwet. "Daarom hebben we door de firma Enfinity het dak van de grootste loods laten volleggen met zonnepanelen, goed voor 2600 vierkante meter. Dat is goed voor een productie van 312 KVA. Dat klinkt abstract maar dat wordt het al minder als ik zeg dat het goed is voor de helft van de voor een doorsnee productie noodzakelijke elektriciteit."

Duurzaam bosbeheer - PEFC

"Bosrijkdommen en bosgronden moeten op een ecologische leefbare manier worden beheerd, om te beantwoorden aan de economische en ecologische behoeften van de huidige en toekomstige generaties. Onze PEFC-licentie waarborgt dan ook een milieuvriendelijk en economisch leefbaar bosbeheer. Duurzaam bosbeheer is voor mij de meest logische zaak. Uit ecologisch standpunt maar ook uit economisch standpunt. Als het bos verdwijnt, verdwijnt immers ook onze industrietak!", aldus Luc Grauwet.

Op het dak van de grootste loods liggen 2600 vierkante meter zonnepanelen.



