



NATA – Nederlandse vereniging van houtagenten

Bezoekadres : Westeinde 12,
1334 BK Almere-Buiten
Mobiel : 06 51582153
Website : www.nata.nl
E-mail : secretaris@nata.nl

INTRODUCTIE

De **Nederlandse Vereniging van Houtagenten**, opgericht in 1950, is de branche organisatie van agenten, vertegenwoordigers, verkoopkantoren en tussenpersonen in de houthandel. Zij vertegenwoordigen hoofdzakelijk in Nederland afladers, producenten en exporteurs van gezaagd hout, plaatmateriaal en houtproducten uit alle exporterende landen en houden zich wereldwijd bezig met het op de markt brengen van deze producten. De Vereniging heeft het lidmaatschap ook opengesteld voor bedrijven die niet in Nederland gevestigd zijn.

De aangesloten leden achten de onderlinge relatie en de afzonderlijke belangenbehartiging via een organisatie die uitsluitend optreedt namens bedrijven die buitenlandse producenten, hetzij als tussenpersoon, hetzij als verkoopkantoor vertegenwoordigen van belang en noodzakelijk. De NATA is buitengewoon lid van de Vereniging van Nederlandse Houtondernemingen (VVNH) en onderhoudt contacten met het Verbond van Nederlandse Handelsagenten en Importeurs.

DOELSTELLINGEN

- De aangesloten leden ondersteunen en beschermen in de uitoefening van hun beroep,
- Het waarborgen van kwaliteit ten aanzien van de handelswijze van de leden,
- Het delen van informatie inzake nationale- en internationale marktsituaties en ontwikkelingen,
- Het delen van informatie inzake ontwikkelingen op het gebied van milieu- en product certificeringen,
- Het bevorderen van contacten tussen de leden,
- Creeëren van meerwaarde door de inbreng van de leden.
- Aan het einde van ieder kwartaal een overzicht van de marktsituatie

LIDMAATSCHAP

Het lidmaatschap biedt professionele bescherming van de beroepsbelangen van de agent, zowel in collectieve als individuele zin. Zowel de juristen verbonden aan het VNHI als die van de VVNH kunnen worden ingeschakeld ingeval de beroepsbelangen worden geschaad. Leden die zich niet houden aan de ethische code van het vermijden van inmenging in de relatie van collega's met hun afladers en aan de gedragscode kunnen door het Bestuur worden geschorst.

De vereniging verschaft haar leden zakelijke informatie, in de vorm van gegevens over afladers en zakelijke aanbieders van hout en houtproducten die een ingang zoeken op de Nederlandse (Europese) markt. Het secretariaat verspreidt daartoe ledenlijsten onder branche organisaties en zorgt dat de zakelijke vertegenwoordigingen van landen in Nederland zowel als de vertegenwoordigingen van Nederland in producerende landen op de hoogte zijn van de functie van de NATA leden.

Door de goede naam in het buitenland is het lidmaatschap van de NATA een aanbeveling voor het leggen van zakelijke contacten.

De vereniging beheert een website in de Nederlandse en Engelse taal met een tweeledig doel enerzijds afgeschermd en uitsluitend toegankelijk voor de eigen leden met informatieve berichten die binnen de vereniging van belang zijn, en anderzijds met informatie over de leden als marketing agent in de houthandel wereldwijd.

De vereniging verschaft haar leden statistische gegevens, informatie over afladers die agenten zoeken, en klanten die agenten zoeken en ook algemeen zakelijke gegevens van belang voor het MKB karakter van de bedrijven. De vereniging verstrekt jaarlijks een overzicht met de import gegevens van hardhout, naaldhout en plaatmaterialen.

Het secretariaat onderhoudt contacten met organisaties van afladers uit de belangrijkste hout exporterende landen en verzorgt desgewenst gedetailleerde informatie over afladers uit de betreffende landen. De NATA is buitengewoon lid van de Koninklijke Vereniging van Nederlandse Houtondernemingen (VVNH). NATA participeert, via contacten van het bestuur, in Koninklijke VVNH.

Het secretariaat van de NATA is nauw verbonden met de kantoren van de VVNH in Almere, zodat het secretariaat dankzij directe vormen van samenwerking alert kan inspelen op de belangen van haar leden in de bedrijfstak en kan bijdragen aan de promotie van het houtproduct. Sinds de laatste jaren is dat extra belangrijk geworden door de toenemende vraag naar hout afkomstig uit duurzaam ontwikkelde bossen en hout dat via legale kanalen op de importmarkten wordt aangeboden.

De vereniging organiseert minimaal drie keer per jaar informele bijeenkomsten, daardoor ontstaat niet alleen een nuttige informatie-uitwisseling, het stelt de leden ook in staat zelf te participeren in de discussies over ontwikkelingen in de houtbranche, milieuaspecten, certificering, productontwikkeling en de positie van de tussenpersoon als partij op de Europese markt. Aan de leden wordt gevraagd zoveel mogelijk informeel te netwerken binnen de vereniging. Als professionals onder elkaar hoeft er geen terughoudendheid te zijn, men weet wat er wel en niet besproken kan worden. Een bijeenkomst wordt meestal afgesloten met een diner tijdens welk over een, door een lid aangedragen, onderwerp gediscussieerd wordt. Ook kan een externe spreker worden uitgenodigd.

Jaarlijks organiseert de vereniging een diner voor haar leden en hun klanten, hiervoor wordt per bedrijf een verplichte bijdrage geheven die jaarlijks tijdens een vergadering wordt vastgesteld. Per bedrijf kunnen er meerdere deelnemers zijn waarvoor per persoon een extra bijdrage gevraagd wordt. Ook wordt tijdens het diner de Houten Kom uitgereikt aan een professional uit de houtbranche en wordt een externe spreker uitgenodigd.

De leden kunnen gebruikmaken van het speciaal voor de Vereniging ontworpen contractformulier in diverse talen en mocht dat onverhoopt nodig zijn daarmee ook gebruik maken van diensten van het Nederlandse Arbitrage Instituut voor de Houtbranche. Ook zijn er verkoopvoorwaarden en de statuten gedeponneerd bij de Kamer van Koophandel.

De leden onderwerpen elkaar aan een ethische code van eerlijk en zuiver vakmanschap; zij zien af van inmenging in de zakelijke contacten van de collega's met hun afladers.

Naast onze eigen gedragscode (zie bijlage I) onderschrijven onze leden de gedragscode van de Koninklijke VVNH (zie bijlage II) en verplichten zich beide na te leven.

Verder onderschrijven zij volledig de doelstellingen van het door de Koninklijke VVNH opgestelde "Beleidsplan" (zie bijlage II).

Eventuele geschillen liggen ter beoordeling van het Bestuur en haar uitspraak geldt als zijnde bindend.

BIJLAGE I

GEDRAGSCODE NATA LEDEN

Professionaliteit

- Leden beschikken over voldoende kennis inzake de producten die men verhandelt en van de principalen die men vertegenwoordigt.
- Leden beschikken over voldoende kennis inzake gebruikte contract condities.
- Leden verplichten zich partijen te bewegen tot het naleven van contracten.
- Leden verplichten zich de uitvoering van contracten te begeleiden.

Maatschappelijk bewustzijn

- Leden verplichten zich te handelen in producten waarvan de herkomst bekend is en geven de voorkeur aan gecertificeerde producten.
- Leden voldoen aan de nationale wet- en regelgeving en dragen maatschappelijk verantwoord ondernemen hoog in het vaandel.
- Leden onderschrijven de principes van de Europese **Green Deal** is een pakket beleidsinitiatieven dat de EU moet helpen met de groene transitie, waarbij het einddoel klimaatneutraliteit in 2050 is. De **Green Deal** ondersteunt de omvorming van de EU tot een eerlijke en welvarende samenleving met een moderne en concurrerende economie.

Geschillen

- Leden verplichten zich mee te werken aan het oplossen van eventuele problemen in alle redelijkheid en billijkheid voor beide partijen.
- Leden streven er naar onmiddellijke actie te ondernemen bij melding klacht of claim.
 - Indien dit noodzakelijk is de goederen binnen 5 werkdagen te inspecteren.
 - Volle medewerking te verlenen aan het tot stand komen van een oplossing.
 - Indien sprake is van arbitrage, volledige openheid en medewerking te verlenen om tot een oplossing te komen.
 - Hierbij de geldende procedures van de diverse betrokken organisaties in acht te nemen.
- Bij klachten betreffende een van de leden kunnen partijen zich wenden tot het secretariaat van de NATA dat hierop actie zal ondernemen, eventueel met een voor dit doel te benoemen geschillen commissie. Het resultaat zal aan de betrokken partij gemeld worden zonder dat hier rechten aan ontleend kunnen worden. Bij herhaling van erkende klachten kan het bestuur van de vereniging tot tijdelijke of definitieve roeyement van het betrokken lid overgaan.

Beloning

- Leden ontvangen honorarium van één partij, verkoper of koper, ter voorkoming van belangenverstremgeling tenzij dit ten tijde van het opmaken van het contract voor alle betrokken partijen duidelijk is en hiertegen geen bezwaar is gemaakt.

Deze gedragscode maakt integraal onderdeel uit van de Statuten van de vereniging.

BIJLAGE II

Gedragcode Koninklijke VVNH

- 1) De leden brengen uitsluitend hout en houtproducten op de markt, dat voldoet aan de geldende wet- en regelgeving (zowel nationaal als internationaal overeengekomen)
- 2) De leden verhandelen bij voorkeur hout en houtproducten, dat aantoonbaar afkomstig is uit duurzaam beheerde bossen.
- 3) De leden zetten zich constructief in voor ontwikkelingen die leiden tot meer gecertificeerd hout en houtproducten op de markt.
- 4) De leden zoeken naar nieuwe herkomstgebieden met een duurzaam bosbeheer.
- 5) De leden stellen zich transparant, constructief en open op voor zaken als herkomst, wijze van kap, ontwikkeling bosgebied, biodiversiteit en andere actuele onderwerpen.

VVNH Duurzaamheidsbeleid en doelstellingen

De VVNH streeft naar 100% duurzaam geproduceerd hout op de Nederlandse markt. De VVNH zet zich in om de Nederlandse houtmarkt verder te verduurzamen. De VVNH is bezig met het ontwikkelen van nieuw beleid op dit onderwerp voor de komende jaren. Ook wordt bekeken of er nieuwe samenwerkingsverbanden mogelijk zijn.

Voor 2022 gelden de volgende doelstellingen:

- 100% van het plaatmateriaal dat op de Nederlandse markt wordt gebracht en gebruikt is duurzaam geproduceerd en/of met een FLEGT vergunning waarbij geldt dat ten minste 90% duurzaam is.
- 100% van het naaldhout dat op de Nederlandse markt wordt gebracht en gebruikt is duurzaam geproduceerd.
- ten minste 60% van het gematigd loofhout dat op de Nederlandse markt wordt gebracht en gebruikt is duurzaam geproduceerd.
- ten minste 95% van het tropisch loofhout dat op de Nederlandse markt wordt gebracht en gebruikt is duurzaam geproduceerd en/of geïmporteerd met FLEGT vergunning waarbij geldt dat tenminste 75% duurzaam is.

Voor duurzaam geproduceerd hout worden internationaal meerdere inhoudelijk verschillende definities gehanteerd. Voor de VVNH gelden de duurzaamheidscriteria die in het kader van het Rijksinkoopbeleid voor hout worden gebruikt.