Landgoed Welna

Op weg naar een nieuwe economische drager

David Franke



Landgoed Welna bv

van hall larenstein
university of applied sciences

Landgoed Welna

Op weg naar een nieuwe economische drager

Versie	*:*	*1.0 definitief*
Datum	*:*	*1 juni 2017*
Naam project	*:*	*Landgoed Welna, op weg naar een nieuwe economische drager*
Opdrachtgever	*:*	*Frank Gorter*
Opgesteld door	*:*	*David Franke (deeltijd student Hogeschool Van Hall Larenstein, Velp)*
Onderdeel van	*:*	*Afstudeeropdracht Bos en Natuurbeheer (major NLT en major/ minor Vastgoed en Grondtransacties) Hogeschool Van Hall Larenstein*
Begeleid door	*:*	*Frank Gorter, (mede) eigenaar landgoed Welna.* *Gilbert Leistra (studiebegeleider Hogeschool Van Hall Larenstein)*
Goedgekeurd door	*:*	*Gilbert Leistra en Frank Gorter*

Voorwoord

Toen ik vijf jaar geleden aan de deeltijdstudie Bos- en Natuurbeheer begon had ik de stille wens om later ook nog de major/minor Rentmeester te volgen. Daarbij wilde ik dat mijn afstuderen in het teken zou staan van landgoederen.

Beide wensen zijn in vervulling gegaan!

Na wat omzwervingen kwam ik voor mijn afstudeeropdracht terecht bij Frank Gorter van landgoed Welna.
Ik wil hem hartelijk bedanken voor zijn begeleiding bij deze opdracht en het vertrouwen dat hij mij gaf om deze opdracht voor zijn landgoed te mogen doen.

Ook ben ik Gilbert Leistra, mijn afstudeerbegeleider vanuit Hogeschool Van Hall Larenstein, dank verschuldigd. Zijn deskundige begeleiding was bijzonder prettig en hij heeft mij constant scherp weten te houden in mijn manier van formuleren.

Lauré Lavooij Schout mag zeker ook niet onvermeld blijven. Mijn echtgenote, dank voor alles.

Met veel plezier heb ik aan deze afstudeeropdracht gewerkt. In dit project zijn voor mij de afgelopen vijf jaar samengebracht, het heeft mijn blikveld verruimd en de deur naar de toekomst geopend.

David Franke
Velp, mei 2017

Samenvatting

Deze thesis is een uitwerking van de allereerste stap van een business model voor de opdrachtgever, Frank Gorter, rentmeester en mede eigenaar van landgoed Welna. Deze eerste stap is het bepalen van de waardepropositie van voedselbos op landgoed Welna. Als eerste is een business model gezocht die aan sluit bij dit onderzoek. Deze aansluiting is gevonden in het Business Model Canvas omdat daarin de bouwsteen waardepropositie een centrale plaats in neemt.
Uitgangspunt is de definitie van waardepropositie die wordt gehanteerd in deze thesis namelijk: 'Een waardepropositie creëert waarde voor een klantsegment door een onderscheiden mix van elementen die voorzien in de behoeften van dat segment.' Deze definitie heeft geleidt tot vragen. Deze vragen zijn in deze thesis beantwoord door gebruik te maken van verschillende methoden.

De volgende stap was de uitwerking van de deelvragen. Zo is onderzocht wie de klanten zijn van het landgoed. Door het opstellen van een actoren analyse is in een grafische weergave deze klanten inzichtelijk gemaakt en ook welke invloed ze hebben op het landgoed. Ook is onderzocht wat het aanbod moet zijn voor deze klanten. De kernwaarden van het landgoed zijn in verbinding gebracht met de ontwikkeling van voedselbos door deze onder te verdelen in planet, people en profit. Hierdoor is een onderscheidende mix van elementen ontstaan die volgens Frank Gorter van toepassing is op het landgoed. Deze mix is voorgelegd aan de klanten van Welna door een steekproef. Deze steekproef is door onenigheid binnen de directie van landgoed Welna niet uitgezet. Een ander, vergelijkbaar landgoed met min of meer dezelfde klanten is bereid gevonden om de steekproef onder haar klanten te verspreiden. Door te weinig overgebleven tijd heeft dit onvoldoende respons opgeleverd en is niet representatief gebleken om te kunnen gebruiken.

Het resultaat hiervan is dat niet alle vragen zijn beantwoord en dat het daarom niet mogelijk is de waardepropositie van voedselbos op landgoed Welna te bepalen. Hiervoor is vervolgonderzoek nodig.

Wat deze thesis heeft opgeleverd is een drietal aanbevelingen aan Frank Gorter. Door deze op te volgen wordt het wel mogelijk om antwoord te krijgen op de waardepropositie en kan er worden gedacht aan vervolgstappen voor de verdere uitwerking van het business model.

Inhoudsopgave

VOORWOORD 4

SAMENVATTING 5

1 INLEIDING 9

1.1 AANLEIDING 9
1.2 PROBLEEMBESCHRIJVING 11
1.3 KADERING EN VRAAGSTELLING 12
1.4 DE METHODIEK 13
1.5 BEROEPSPRODUCT 14
1.6 DUURZAAMHEID 14
1.7 RISICO ANALYSE 14

2 VOEDSELBOS OP LANDGOED WELNA 17

2.1 INLEIDING 17
2.2 LANDGOED WELNA IN VOGELVLUCHT 17
2.3 VOEDSELBOS 18
2.4 DE KERNWAARDEN VAN LANDGOED WELNA 19
2.5 DE DRIE P'S 20
2.6 PLANET, PEOPLE EN PROFIT 20

3 DE ACTOREN ANALYSE 23

3.1 INLEIDING 23
3.2 FACTOR C-METHODE 23
3.3 DE KLANTEN VAN WELNA 25
3.4 DE KLANT VOOR DE STEEKPROEF 26

4 DE SELECTE STEEKPROEF 27

4.1 INLEIDING 27
4.2 VERANTWOORDING VAN DE METHODE 27
4.3 DE STEEKPROEF 27
4.4 DE RESULTATEN VAN DE STEEKPROEF 28

5 DE CONCLUSIES VIA HET BUSINESS MODEL CANVAS 31

5.1 INLEIDING 31
5.1 HET MODEL UITGELEGD 31
5.2 WELNA EN DE WAARDEPROPOSITIE 32
5.3 KOPPELING STEEKPROEF EN WAARDEPROPOSITIE 32
5.4 DE VRAAGSTELLING BEANTWOORD? 32
5.6 KRITISCHE BESCHOUWING 32
5.7 HOE NU VERDER? 33

BIBLIOGRAFIE 34

BIJLAGEN 36

BIJLAGE 1: DE STEEKPROEFCALCULATOR 36
BIJLAGE 2: HET BUSINESS MODEL CANVAS (OSTERWALDER, 2010) 37
BIJLAGE 3: DE STEEKPROEF 38
BIJLAGE 4: DE RESPONSFORMULIEREN VAN DE STEEKPROEF 40

1 Inleiding

Landgoed Welna ligt op de noordoost flank van de Veluwe. Het landgoed is 560 ha groot en bestaat uit een klein aantal gebouwen (rood), voor een groot deel uit bos (productie) en een klein stukje heide. Het is eigendom van de familie Gorter en is ingebracht in landgoed Welna BV.
Eén van de aandeelhouders, Frank Gorter, ziet een enorm potentieel in het landgoed: het ontwikkelen van (grootschalig) voedselbos.
Eén van de manieren om onderzoek te doen naar het potentieel van voedselbos is door er een business case van te maken. Hierdoor wordt inzichtelijk wat er nodig is om voedselbos te ontwikkelen, wie de potentiële klanten zijn, welke afzetkanalen er zijn, en ook wat het verdienmodel is.
Deze thesis behandelt de waardepropositie van voedselbos op landgoed Welna voor de klant. Dat is één van de negen bouwstenen van het Business Model Canvas. Op basis hiervan kan Frank Gorter op de andere bouwstenen uit (laten) werken.

1.1 Aanleiding

Landgoederen zijn van oudsher integrale organisaties. 150 jaar geleden was een landgoed een samenhangend geheel waarbij alle verschillende onderdelen het geheel dienden. Alles droeg bij aan het in stand houden van het geheel: wonen, werken, landbouw, bosbouw, recreatie, natuur, zorg etc. Dit beeld van een landgoed is in de hedendaagse maatschappij niet meer het eerste waaraan men denkt. Door marktwerking, sectoralisatie en wet- en regelgeving zijn de meeste landgoederen in de loop van de jaren steeds meer versnipperd geraakt en soms zelfs helemaal verdwenen.
Landgoederen hebben nu een beperkt scala aan mogelijkheden om nieuwe economische dragers te creëren. Over het algemeen richt een landgoed zich op het ontwikkelen van het rood om de exploitatie rond te krijgen. Terwijl het groen (de natuur) een kostenpost is. (Wing, 2014) De meeste landgoederen ontwikkelen rood door bijvoorbeeld in de oranjerie een horeca uitbater zijn zaak te laten vestigen en hierover huurpenningen te ontvangen. Of door landgoedwinkels te openen waarin streekproducten kunnen worden verkocht. Een ander voorbeeld is het verkopen van rood aan zorginstellingen.
Hans Kamerbeek, schrijver van het boek 'Ondernemen met natuur.', stelt dat sinds kort een verruiming van de blik van diverse landgoedeigenaren is waar te nemen. Zij zien dat natuurwaarden een meer centrale rol gaan spelen in de samenleving. Het is interessant voor hen om te onderzoeken of door op natuurwaarden in te zetten nieuwe economische dragers kunnen worden ontwikkeld die de integraliteit van landgoederen weer kunnen herstellen. Dit is in hun belang om voor de toekomst van de landgoederen een bestaansrecht te waarborgen (Kamerbeek, 2015).
Landgoed Welna is hierop geen uitzondering. Frank Gorter wil laten onderzoeken in welke richting het landgoed zich kan ontwikkelen om waarde toe te voegen op het gebied van ecologie (planet), maatschappelijk (people) en financieel (profit). Hierbij denkt hij nadrukkelijk aan het ontwikkelen van voedselbos op het landgoed.
Frank heeft de volgende gedachte over waarde van planet, people en profit (de drie p's) voor voedselbos op het landgoed. Deze zijn hieronder weergegeven (Gorter, 2017):

Op het gebied van planet kan voedselbos op het landgoed bijdragen aan:

- de maatschappelijke doelstelling van het reduceren van uitstoot van CO2;
- het vergroten van de biomassa;
- het vergroten van het arsenaal organisch materiaal in de bodem;
- het herstellen van de natuurlijke balansen in de diverse ecosystemen; en
- het vergroten van de biodiversiteit op het landgoed.

Op het gebied van people draagt voedselbos bij aan:

- waardecreatie op het gebied van gezondheid (vb. schonere lucht);
- recreatie (sensatie en beleving van voedselbos);
- natuurbescherming (verbinding en respect maatschappij);
- educatie (ecosystemen, botanie en gebruik); en
- onderzoek en kennisuitwisseling.

Volgens Frank volgt dan uit planet en people automatisch profit:

Door als landgoed te investeren in voedselbos ontstaat er een heel nieuwe omgeving: het monotone productiebos wordt een afwisselend bos met diverse gezichten in diverse stadia.
Naast de substantiële inkomsten uit de houtoogst is het wellicht mogelijk een nieuwe geldstroom te genereren door in te zetten op toerisme of door het verkopen van producten uit het voedselbos.
Op andere wijze kan profit worden uitgedrukt op een manier dat Welna een interessante partij is voor overheid en particuliere investeerders omdat er nieuwe mogelijkheden ontstaan voor voedselvoorziening die nader onderzocht kan worden. Hieruit volgt het volgende plaatje voor het landgoed:

- Het landgoed is een interessante partij door de ontwikkeling van voedselbos door de meerwaarde die het voor de maatschappij genereert.

De aanleiding voor deze thesis is dus de wens van Frank Gorter: “Ik wil een verdienmodel op basis van voedselbos voor landgoed Welna.”

1.2 Probleembeschrijving

De reguliere inkomsten van landgoed Welna komen van houtoogst, subsidies en van verhuur gebouwen. Daarnaast profiteert het landgoed van een aantal fiscale regelingen omdat het landgoed NSW gerangschikt is. Landgoed Welna beschikt over weinig goed exploitabel rood.
Er wordt gezocht naar een nieuwe, innovatieve manier van het behalen van rendement. Dit rendement wil het landgoed halen op het gebied van planet, people en profit. De eigenaren van het landgoed verschillen van opvatting op de visie welke weg bewandeld moet worden met het landgoed.
Frank Gorter heeft de wens uitgesproken om meer rendement uit het bos (grond) te halen. Nu is houtoogst de klassieke economische drager met als voornaamste oogstsoort de grove den. Dit is in de ogen van Frank Gorter een te beperkte manier van omgang met de mogelijkheden van het bezit. Temeer omdat de huidige opstand uit soorten bestaat die weinig natuurwaarden genereren(afbeelding 1). Hij ziet potentieel in de ontwikkeling van een voedselbos.



Afbeelding 1: weinig natuurwaarde bij de huidige opstand opWelna, bron: eigen foto DFR

De ontwikkeling hiervan past prima binnen de visie die alle eigenaren voorstaan met het landgoed: namelijk dat pionierschap energie en verbindend vermogen creëert. Het ontwikkelen van een (groot) areaal van voedselbos is in Nederland nog niet aan de orde. Frank Gorter is de eerste die onderzoek wil doen naar ontwikkeling van voedselbos op natuurgronden met een houtproductiefunctie. Deze ontwikkeling zou bij kunnen dragen aan de instandhouding van het landgoed. Tevens zou het een nieuwe economische drager kunnen worden.
Het probleem is echter dat Frank niet weet wat de waarde toevoeging is van een voedselbos op landgoed Welna. Daarom kan hij moeilijk de andere eigenaren overtuigen om in te zetten op de ontwikkeling van voedselbos. Met het antwoord op deze vraag heeft Frank een onderbouwing voor zijn visie.

1.3 Kadering en vraagstelling

De eerste vraag die Frank Gorter heeft gesteld is of er een verdienmodel voor landgoed Welna op basis van (grootschalig) voedselbos kan worden ontwikkeld. Er ontbreekt een gefundeerd verdien- of business model. Omdat het uitwerken van een volledig business model voor het landgoed een onmogelijke opgave is binnen de tijd die voor deze afstudeeropdracht beschikbaar is wordt één onderdeel van het business model uitgewerkt. Namelijk de waardepropositie van een voedselbos op Welna.

De definitie van waardepropositie die in deze thesis wordt gehanteerd is van Osterwalder. Hij schrijft het volgende: 'Een waardepropositie creëert waarde voor een klantsegment door een onderscheiden mix van elementen die voorzien in de behoeften van dat segment. Waarden kunnen kwantitatief zijn of kwalitatief.' (Osterwalder, 2010)

Vanuit deze definitie volgt de centrale vraag van deze thesis deze is:

- Wat is de waardepropositie van een voedselbos op landgoed Welna?

Uit deze centrale vraag volgen logisch gezien de volgende drie deelvragen:

1. Wie zijn de klanten van landgoed Welna?

2. Wat is de onderscheidende mix van elementen die voorziet in de behoeften van dat klantsegment?

3. Welke waarde heeft een voedselbos voor de klanten van Welna?

In de volgende paragraaf wordt de methodiek uitgelegd die gebruikt wordt in deze thesis. Door de deelvragen methodisch te beantwoorden wordt uiteindelijk antwoord gegeven op de centrale vraag.

1.4 De methodiek

Deze paragraaf behandelt de methodiek die gehanteerd wordt om de vragen van deze thesis te beantwoorden. Voor de uitwerking van deze thesis wordt gebruik gemaakt van de volgende twee methoden:

1) De Factor C-Methode (Ministerie van AZ, 2014).
2) De selecte steekproef (de afstudeerconsultant, 2015).

Voor het uitwerken van deelvraag 1 wordt de Factor C-methode gebruikt:

- Om inzichtelijk te maken wie de klanten zijn kan een organisatie gebruik maken van verschillende methoden. In deze thesis wordt de Factor-C Methode gebruikt. Dit is een actoren analyse middels welke inzichtelijk wordt gemaakt wie de klant is van een organisatie en welke invloed zij uitoefenen op de organisatie. Door een grafische weergave van een op te stellen klantenlijst in deze methode te plaatsen wordt dit in een oogopslag duidelijk. Deze methode fungeert als hulpmiddel voor Frank Gorter om te bepalen met welke klanten het landgoed kan communiceren over het ontwikkelen van voedselbos (Boer, 2015). De uitkomst is het antwoord op deelvraag 1 van deze thesis. Hoofdstuk 3 behandelt de actoren analyse.

Deelvraag 2 van deze thesis wordt in Hoofdstuk 2 uitgewerkt. Door literatuurstudie, het bestuderen van diverse documenten die beschikbaar zijn gesteld door Frank Gorter en door gesprekken met hem wordt een aantal zaken duidelijk gemaakt. Namelijk dat de ontwikkeling van voedselbos prima past in zijn visie en volgens hem ook in de ontwikkelingsvisie van landgoed Welna. Dit gebeurt door planet, peolple en profit te koppelen aan de doelstellingen van landgoed Welna. De uitkomst hiervan is de onderscheidende mix van elementen, deze wordt in de steekproef voorgelegd aan de klant.

Deelvraag 3 wordt uitgewerkt door middel van de selecte steekproef:

- Als duidelijk is welke klanten het landgoed heeft wordt aan bepaalde klantgroepen een selecte steekproef voorgelegd. Er is gekozen voor een selecte steekproef omdat bij deze methode respondenten bewust geselecteerd worden op basis van bepaalde eigenschappen.
  Deze steekproef heeft als doel antwoord te krijgen op deelvraag 3 van deze thesis, namelijk welke waarde een voedselbos voor de klanten van Welna heeft. De selecte steekproef wordt uitgewerkt in Hoofdstuk 4 van dit rapport.

Het Business Model Canvas is het huis van deze thesis. Het model bestaat uit negen bouwstenen. Een van deze bouwstenen is de waardepropositie (Osterwalder, 2010). In feite is dit het fundament van het model. Om de bouwsteen waardepropositie goed uit te werken is het noodzakelijk te weten wie de klanten zijn , wat het landgoed te bieden heeft en wat die klanten zelf willen. De reden om het Business Model Canvas te gebruiken ligt in het feit dat juist dít model zich heel sterk richt op het onderdeel waardepropositie (Osterwalder, 2010).
Door dit onderdeel in deze thesis uit te werken ontstaat voor Frank Gorter een stevig fundament om de overige bouwstenen beter in beeld te krijgen en verder uit te (laten) werken. Hoofdstuk 5 van dit rapport behandelt de uitwerking van de waardepropositie.

1.5 Beroepsproduct

Deze thesis is de uitwerking van de waardepropositie van voedselbos op landgoed Welna. De thesis kan door Frank Gorter worden gebruikt als een eerste stap in de verdere ontwikkeling van een relevant business model voor landgoed Welna. Er wordt namelijk één van de negen bouwstenen uitgewerkt. De andere bouwstenen kunnen door het landgoed verder worden uitgewerkt en geïmplementeerd.
Dit rapport wordt opgeleverd aan de opdrachtgever en aan de opleiding Bos en Natuurbeheer en Rentmeesterij van Hogeschool Van Hall Larenstein. Hierin is de procesbeschrijving die heeft geleid tot het eindproduct voor landgoed Welna BV opgenomen. Tevens is een eindpresentatie op Hogeschool Van Hall Larenstein onderdeel van deze opdracht.

1.6 Duurzaamheid

Duurzaamheid binnen de opleiding aan Hogeschool Van Hall Larenstein kenmerkt zich door de constante weging van ecologische (planet), sociale (people) en economische (profit) belangen. In deze thesis zullen deze belangen de revue passeren en aan het eind wordt een product opgeleverd dat duidelijk maakt dat deze belangen gewogen zijn.
Deze thesis draagt als volgt bij aan duurzaamheid: de kans bestaat dat de uitkomst van het onderzoek zodanig positief is dat er een nieuwe mogelijkheid voor voedselproductie ontstaat naast de huidige productiemethoden. Tevens zal de biodiversiteit van de bossen op landgoed Welna behoorlijk toenemen. Dit heeft voordelen voor ecologische (planet) en sociale (people) belangen. De mensen hebben een mooiere omgeving om te verblijven en hebben ‘eerlijkere’ producten om te eten.

1.7 Risico analyse

- Omdat het een nieuw initiatief is om op grootschalige wijze voedselbos te gaan ontwikkelen bestaat de mogelijkheid dat o.a. de wet- en regelgeving niet is toegerust op de vragen die vanzelfsprekend zullen ontstaan. De praktijk zal dan uit moeten wijzen hoe wordt omgegaan met deze vragen.

Dit zou kunnen betekenen dat niet alles wat wordt bedacht ook daadwerkelijk zo mag worden uitgevoerd.

- Landgoed Welna ligt volledig binnen Natura-2000 gebied Veluwe. Dit gegeven is van invloed op alle ontwikkelingen van landgoed Welna. Het betekent dat voor iedere ontwikkeling moet worden bekeken welke (on)mogelijkheden Natura-2000 biedt.

- Er moet op voorhand rekening mee worden gehouden dat de huidige initiatieven op het gebied van permacultuur / voedselbossen kleinschalige initiatieven zijn (1 – 5 ha). Voor landgoed Welna is dit ruim 300 tot 400 ha. Dit gegeven kan van invloed zijn op de resultaten van het onderzoek.

- De ondergrond van landgoed Welna is onvruchtbaar, initiatieven in het verleden hebben niet geleid tot verrijking hiervan. Er zal op dit vlak aanvullend en gedegen onderzoek nodig zijn om de mogelijkheden van verrijking te onderzoeken.

- Binnen de directie van het landgoed bestaat nog geen eenduidigheid over de te volgen koers. Het is dus nog geen uitgemaakte zaak dat er daadwerkelijk een voedselbos zal worden ontwikkeld op landgoed Welna.

- De selecte steekproef moet worden uitgezet, er is een risico dat er onvoldoende respons is zodat de steekproef niet representatief is. De mogelijkheid bestaat dat het eindresultaat van deze thesis daardoor wordt beïnvloed.

2 Voedselbos op landgoed Welna

2.1 Inleiding

Voordat de klantenanalyse, de steekproef en de business case worden behandeld wordt eerst een korte beschrijving gegeven van landgoed Welna (2.1) en de uitdagingen waar het landgoed voor staat. Verder wordt er kennis gemaakt met het fenomeen voedselbos (2.2). Ook de kernwaarden van het landgoed worden beschreven (2.3). Daarna worden de kernwaarden van het landgoed in verbinding gebracht met de ontwikkeling van voedselbos door deze onder te verdelen in planet, people en profit (2.3). Vervolgens wordt ingezoomd op deze drie p's en op welke wijze deze volgens Frank Gorter een onderscheidende mix van elementen moeten zijn voor de klant van Welna (2.4 t/m 2.6)

2.2 Landgoed Welna in vogelvlucht



Afbeelding 2: Topografische kaart met grens landgoed Welna (Gemeente Epe, 2012)

Landgoed Welna ligt op de noordoost flank van de Veluwe tussen Epe en Nunspeet. Afbeelding 2 geeft de huidige grens aan van het landgoed. Tot 1850 was het landgoed onderdeel van de heide van de Noord-Oost Veluwe. Rond 1848 kwam het landgoed in het bezit van Buys Ballot. Deze familie heeft het landschap getransformeerd naar productiebos, afgewisseld met akkers en op een aantal plaatsen zijn boerderijtjes gekomen. Één doel is niet bereikt: het ontwikkelen van een groot, klassiek landhuis.

In 1890 ging het landgoed over in handen van Egbert Bavink ten Cate die het landgoed kocht. Hij heeft geprobeerd de landbouw een impuls te geven door middel van bodemverbetering. Dit bleek onbegonnen werk omdat de bodem van Welna bestaat uit duinvaaggronden en haar-en podzelgronden. Zodoende zijn rond 1900 de aanwezige akkers vrijwel verdwenen en veranderd in productiebos en gedeeltelijk in parkbos.
In 1953 kwam het landgoed in handen van neef Egbert Gorter. Hij overleed in 1956 waarna zijn kinderen, de derde-generatie familie-eigenaren, zijn ingezette beleid voortzetten.
Tot op heden is er geïntegreerde bosbouw van toepassing op Welna. De grootste wens is om een centraal gebouw ("Het Houten Huis") te maken van gebiedseigen Welna BouwHout. Dit is nog niet gerealiseerd. (Gemeente Epe, 2012)
Landgoed Welna genereert zelf de benodigde middelen van instandhouding. Op dit moment zijn de volgende economische pijlers van toepassing:

- bosexploitatie;
- gebouwenbeheer (verhuur); en
- natuursubsidies.

Deze pijlers staan echter onder druk. De natuursubsidies zijn onzeker voor wat betreft hoogte en duur. De houtprijzen fluctueren sterk en zijn dus onbetrouwbaar in inkomsten. De inkomsten van de verhuur van gebouwen is niet heel veel rendabeler te maken met het huidige arsenaal aan gebouwen.
Het landgoed wil de economische basis versterken en is op zoek naar verbreding van de economische basis. Één van de ontwikkelrichtingen is uitbreiding en verbetering van de bebouwing op het landgoed. Deze richting is verder uitgewerkt in een rapport van Adviesbureau Haver Droeze bnt uit Amersfoort en zal in deze scriptie verder niet worden behandeld. (Haver Droeze bnt, 2011) Een andere ontwikkelrichting voor een nieuwe economische pijler is de ontwikkeling van voedselbos. In de volgende paragraaf wordt hier verder op ingegaan.

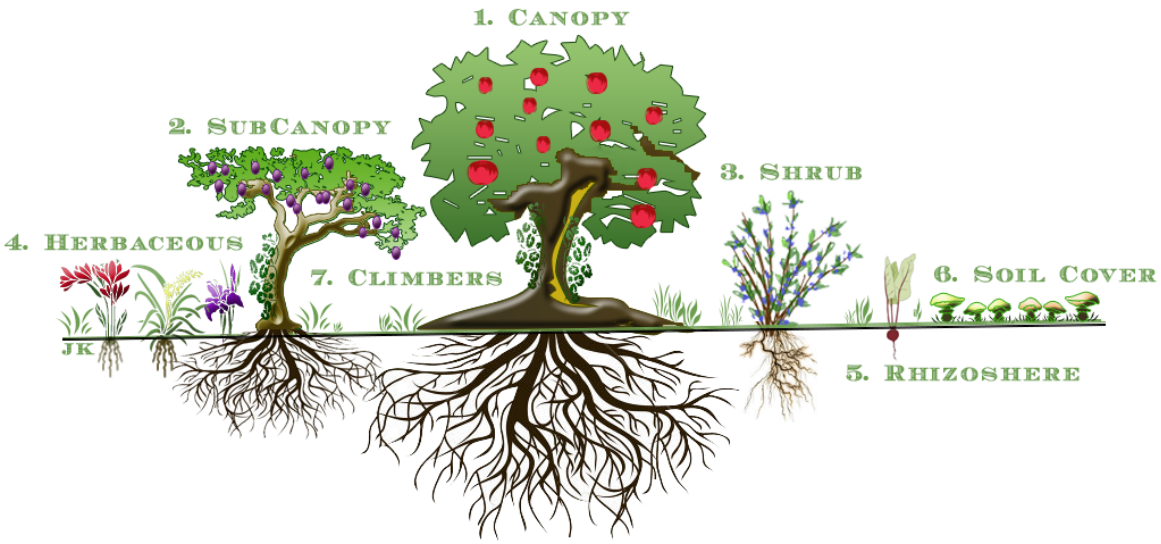
2.3 Voedselbos

Wat is een voedselbos? Een voedselbos is een milieuvriendelijk landbouwsysteem met een hoge natuurwaarde. Wouter van Eck, één van de voedselbospioniers in Nederland, definieert het als volgt: "Voedselbosontwerp is gebaseerd op menselijke creativiteit, natuurlijke biodiversiteit en ecologische principes van natuurlijke bossen. Belofte van een productief voedselbos ecosysteem is een hoge biodiversiteit en hoge opbrengst (in kwaliteit, kg's en ecologische waarde en diversiteit) en een lage graad van onderhoud." Dit houdt in dat voedsel kan worden gehaald uit een voedselbosecosysteem en dat de natuur hierbij niet wordt verstoord, maar juist meeprofiteert. Een voedselbos-economie is dan te vergelijken met het permacultuur-principe: wees goed voor de aarde (planet), wees goed voor de mens (people) en verdeel de overvloed (profit). (Limavera, 2015)

Afbeelding 3 geeft de opbouw weer van de zeven lagen waaruit een voedselbos is opgebouwd, de zogenaamde zeven lagen structuur. Deze lagen zijn:

1. De kroonlaag van de grote bomen (tamme kastanje, walnoot, kers).
2. Kleinere bomen en grotere struiken die tot de onderkant van de hoogste kruinen reiken (halfstam fruitbomen, hazelaar, pawpaw, gele kornoelje).
3. Lagere struiken (aalbes, kruisbes, buffelbes).

4. De kruidlaag (struisvaren, Turkse rabarber, udo).
5. Grond bedekkers (aardbei, Siberische postelein, daslook).
6. Wortel en knollenlaag (aardamandel, aardkastanje, oca).
7. Klimplanten die zich door meerdere lagen slingeren (akebia, kiwi, Chinese vijfsmakenbes). (Veluw, 2013)



Afbeelding 3: de zeven lagen van het voedselbos (FBFF, 2016)

2.4 De Kernwaarden van landgoed Welna

Hoe past een voedselbos nu in de waarden die landgoed Welna nastreeft? Deze vraag wordt beantwoord in deze paragraaf. Als eerste wordt er gekeken naar de kernwaarden van het landgoed. Deze worden daarna gekoppeld aan de waarden van een voedselbos, uitgedrukt in planet, people en profit.
Het landgoed heeft in een eerder onderzoek een viertal kernwaarden bepaald die richtinggevend zijn voor de ontwikkelrichting van het landgoed (Landgoed Welna B.V., 2011). Deze kernwaarden zijn:

1) Pionierschap
   Bos en natuur leveren producten en diensten.

2) Continuïteit
   Door het goede van het verleden met het heden te verbinden houden we de relevante lijnen in stand over meerdere generaties.

3) Authenticiteit
   Door deze kernwaarde accepteren we onze eigenheid en geven we ruimte aan verschillen.

4) Verbindend vermogen
   Hierdoor ontstaan waarde creërende netwerken die oplossing bieden voor lange termijn vraagstukken.

Uitgedrukt in de termen 'planet, people en profit' ziet dat er als volgt uit:

Pionierschap	:	planet en profit
Continuïteit	:	people
Authenticiteit	:	people
Verbindend vermogen	:	people en profit.

Het permacultuur-principe dat eerder genoemd is (2.2) namelijk: 'wees goed voor de aarde (planet), wees goed voor de mens (people) en verdeel de overvloed (profit)' (Limavera, 2015) is hier gekoppeld aan de kernwaarden die landgoed Welna voorstaat.

Het ontwikkelen van een voedselbos past bij de kernwaarde pionierschap, omdat dit een geheel nieuwe activiteit is voor landgoed Welna. De overige drie kernwaarden zitten ook verweven in de ontwikkeling van een voedselbos.
Om een vertaalslag te kunnen maken naar een business model voor landgoed Welna moet duidelijk zijn welke waardepropositie een voedselbos op Welna heeft. Één van de vragen die beantwoord moet worden is wat nu het aanbod moet zijn voor de klant, met andere woorden: wat is de onderscheidende mix van elementen die voorziet in de vraag van de klant? In de volgende paragrafen worden de drie p's uitgewerkt en krijgt de waardepropositie zijn vorm, waarna antwoord wordt gegeven op deze vraag.

2.5 De drie p's

De drie p's, planet, people en profit, worden in deze paragraaf behandeld. Deze p's samen vormen volgens Frank Gorter de onderscheidende mix van elementen die voorziet in de behoeften van de klant van landgoed Welna. Hoe die verdeling er in getal uitziet is nog niet duidelijk, wel is in een eerdere verkenning een verdeling gemaakt die gebruikt kan worden om dit te duiden. In deze eerdere verkenning is de volgende onderverdeling gemaakt (Landgoed Welna B.V., 2011):

Planet	→	Ecologische waarde
People	→	Maatschappelijke waarde
Profit	→	Economische waarde

2.6 Planet, people en profit

Door het ontwikkelen van voedselbos denkt Frank Gorter dat landgoed Welna op de volgende manieren bij kan dragen aan de drie p's:

Planet → Ecologische waarde

Op het gebied van planet wil landgoed Welna bijdragen op de volgende manieren:

- Bijdragen aan de maatschappelijke doelstelling van de reductie van CO2.
- Het vergroten van biomassa, verhogen van organisch materiaal in de bodem.
- Verhogen van biodiversiteit door de ontwikkeling van voedselbos met als uitgangspunt een zelfregulerend systeem.

People → Maatschappelijke waarde

Op het gebied van planet is de bijdrage dat de relatie tussen sensatie van voedselbos en relevantie voor de maatschappij belangrijk is voor het landgoed. Het terugbrengen van een natuurlijke manier van voedselvoorziening door middel van het doorontwikkelen naar een 100 % circulaire economie is een streven.

Profit → Economische waarde

Profit is voor het landgoed een streven op langere termijn. Door de ontwikkeling van een voedselbos wil het landgoed uiteindelijk een interessante partij zijn voor de diverse overheden zoals de provincie, waterschappen en gemeenten. Daarnaast zijn de inkomsten van een voedselbos wellicht ook interessant om als extra economische pijler in te passen in de structuur van het landgoed.

Landgoed Welna wil relevant zijn voor de maatschappij (Landgoed Welna B.V., 2011). Door de ontwikkeling van voedselbos verwacht Frank Gorter dat een bijdrage geleverd kan worden middels de drie p's zoals beschreven in de vorige paragraaf. Strategisch wil hij inzetten op people omdat deze groep (in de zin van klant) in eerste instantie te maken heeft met ontwikkeling van voedselbos op landgoed Welna.
Het aanbod voor de klant is een nieuw soort bos, het voedselbos. Deze moet volgens Frank Gorter worden ontwikkeld met de gedachte dat alle drie de p's hun plek hebben in het voedselbos. Hij wil graag weten van deze klanten hoe deze mix er uit zou moeten zien.
In het volgende hoofdstuk worden de klanten van Welna in kaart gebracht waarna in Hoofdstuk 4 een aantal klanten wordt gevraagd mee te denken.

3 De actoren analyse

3.1 Inleiding

Voor een bedrijf is één van de belangrijkste dingen om te weten: wie is je klant? Dat geldt ook voor landgoed Welna. Is 'de klant' één specifieke groep? Zijn het verschillende groepen? En welke invloed hebben de klanten op (de ontwikkeling van) het bedrijf? Kunnen ze meebeslissen in dingen of maken ze alleen gebruik van een product?
Om antwoord te geven op deze vragen wordt in dit hoofdstuk een actoren analyse uitgewerkt voor landgoed Welna. Het doel hiervan is deelvraag 1 van deze thesis te beantwoorden.
Aan de hand van de analyse wordt bepaald welke klanten benaderd worden om te vragen mee te denken over het ontwikkelen van voedselbos op het landgoed.

3.2 Factor C-Methode

Om helder te krijgen welke klantengroep(en) bij landgoed Welna horen is voor deze thesis gebruik gemaakt van de Factor C-Methode. Dit is een actoren analyse middels welke inzichtelijk wordt gemaakt wie de klanten zijn van een organisatie en welke invloed zij uitoefenen op de organisatie. Dit is een geschikte methode omdat zij uitgaat van het principe dat communicatie het belangrijkste is in het maken van beleid (Ministerie van AZ, 2014). Frank wil communiceren met de klanten van het landgoed over de ontwikkeling van een voedselbos: hij wil namelijk weten welke hoe zij denken over ontwikkeling van voedselbos op Welna.

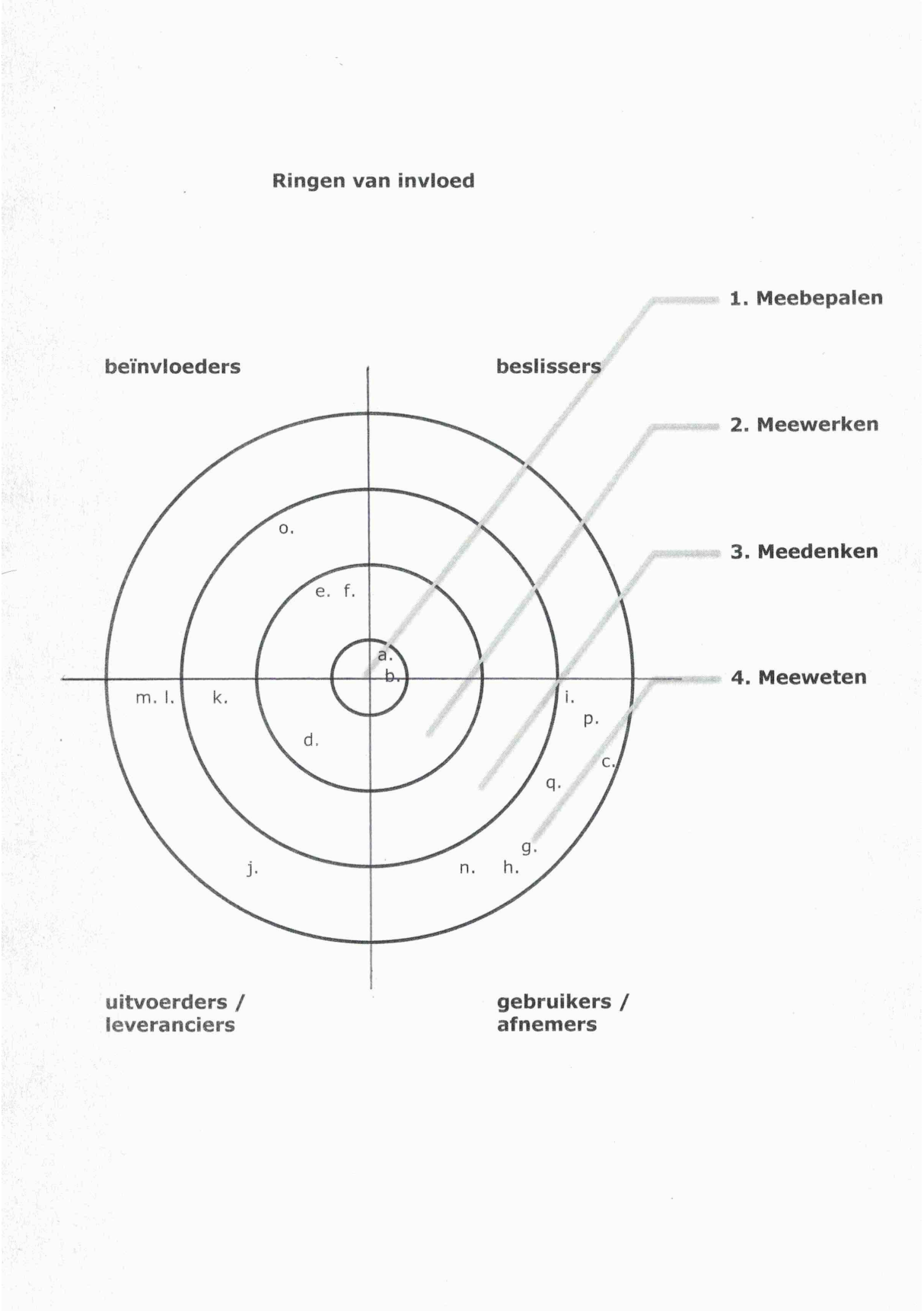
De Factor C-Methode laat twee dingen zien:

1) de ringen van invloed (1 t/m 4). Hoe dichter de klanten bij de 1 zit, hoe meer invloed zij uitoefent.
2) de klanten worden volgens deze methode in vier kwadranten ingedeeld: beïnvloeders, beslissers, gebruikers en afnemers. Dit zijn de klantsegmenten.

Zo wordt inzichtelijk hoeveel invloed iedere klant heeft, tevens wordt zichtbaar welke klant het meeste invloed uitoefent op het landgoed.

De actoren analyse maakt inzichtelijk met welke klanten het landgoed te maken heeft en welke (mate van) invloed zij uitoefenen op het landgoed. Zo kan bepaald worden met welke klanten het landgoed in contact moet treden om deze te bevragen over voedselbos en daarmee ook de waardepropositie te bepalen.

In figuur 1 is de ingevulde analyse weergegeven.



Figuur 1: Grafische weergave klantenanalyse landgoed Welna

3.3 De klanten van Welna

Middels een brainstorm met Frank Gorter is onderstaande lijst met klanten -die voor landgoed Welna van belang zijn- opgesteld. De letters voor de klanten zijn in de figuur hierboven geplaatst. Door deze klantenlijst (a t/m q) grafisch weer te geven in het Factor C-Methode model wordt duidelijk waar de klanten staan t.o.v. landgoed Welna en welke mate van invloed (ring 1 t/m 4) zij uitoefenen op het landgoed. Ook is te zien in welk kwadrant zij vallen, hieruit blijkt in welk segment de klant zit.

a. Familie
b. Landgoed Welna B.V.
c. Werknemers zorghoutvesterij
d. 's Heeren Loo
e. Gemeente Epe
f. Provincie Gelderland
g. Toeristen
h. Kampeerders
i. Gebruikers B&B
j. VVV
k. Scholen (WUR – VHL)
l. Andere landeigenaren om Welna heen
m. Boeren om het landgoed
n. Welna Bouwhout B.V.
o. Waterschap
p. Restaurants omgeving
q. Bungalowparken omgeving

In de grafische weergave is te zien dat er klanten zitten in drie kwadranten van het model. Wat in het oog springt is dat in het kwadrant van 'beslissers' alleen de eigenaren van het landgoed zijn gesitueerd. De verklaring hiervoor is dat landgoed Welna een particulier landgoed is; de eigenaren hebben het dus voor het zeggen en niemand anders.
Ook opvallend is dat met name de klanten in het kwadrant 'gebruikers' allemaal in de buitenste ring van invloed zitten. Dit betekent dat de gebruikers van het landgoed (de letters i,p,c,q,g,h en n) dus de minste invloed hebben op het landgoed.
De klanten met de letters e, f en d, hebben de meeste invloed op het landgoed. Op zich is dat niet vreemd omdat e en f de gemeente en de provincie zijn, deze hebben door middel van wet,- en regelgeving duidelijk invloed.
Opvallend is ook de letter d in kwadrant 'uitvoerders' in de tweede ring van invloed; dit is 's Heeren Loo, de organisatie die de zorghoutvesterij op het landgoed van werknemers voorziet. Deze organisatie ondersteunt mensen met een verstandelijke beperking (sheerenloo, 2017) en heeft als klant veel invloed op het landgoed omdat ze borg staat voor een belangrijke economische pijler: de opbrengst uit houtoogst. Zij geeft echter nóg een invulling aan een belangrijke doelstelling van het landgoed: namelijk dat het landgoed relevant wil zijn voor de maatschappij.

3.4 De klant voor de steekproef

Nadat de klanten middels de actoren analyse inzichtelijk zijn gemaakt is in overleg met Frank de strategische keuze gemaakt om directe klanten van het landgoed te benaderen. Dit zijn i en k (gebruikers b&b en scholen). Enerzijds zijn hiervan contactgegevens beschikbaar om de selecte steekproef bij uit te zetten, anderzijds is dit een groep klanten die in eerste instantie gebruik zal maken van een voedselbos. Het is dus interessant om hier te beginnen en uit te vogelen welke waardepropositie deze klanten geven aan de ontwikkeling van voedselbos. Er is ook strategisch gekozen voor deze klanten omdat vanuit Frank bezien 'people' de belangrijkste waarde inneemt. In de toekomst is het waarschijnlijk dat de waardepropositie verschuift en kan het nodig zijn een nieuwe afweging te maken; voor nu richten we ons op de genoemde klanten.
Uit voorgaande analyse (3.2 en 3.3) is bepaald op welke klanten landgoed Welna zich in eerste instantie gaat richten. Deze klanten worden rechtstreeks benaderd om met ze te communiceren over het ontwikkelen van een voedselbos op landgoed Welna. Dit gebeurt door het uitzetten van een selecte steekproef bij deze klanten. De steekproef wordt behandeld in Hoofdstuk 4.

4 De selecte steekproef

4.1 Inleiding

Dit hoofdstuk behandelt de selecte steekproef die is uitgezet bij de in Hoofdstuk 3 bepaalde klantgroepen. Het doel van de steekproef is antwoord te krijgen op deelvraag 3 van deze thesis. Als eerste wordt verantwoording afgelegd waarom gekozen is voor deze methode. Daarna wordt de steekproef zelf behandeld. Tot slot worden de resultaten van de selecte steekproef weergegeven.

4.2 Verantwoording van de methode

Om antwoord te krijgen op vraag welke waarde een voedselbos heeft voor de klanten van Welna is aan de geselecteerde klantgroepen een steekproef (de afstudeerconsultant, 2015) uitgezet.
Voor deze methode is gekozen omdat hierbij respondenten bewust worden geselecteerd op basis van bepaalde eigenschappen. In het geval van klantgroep 'gebruikers b&b' is deze eigenschap dat ze direct geconfronteerd worden met een voedselbos naast hun voordeur én dat ze gebruik maken van de b&b. Voor de klantgroep scholen is de eigenschap dat deze groep gebruik maakt van Welna als studieobject. Daarnaast vallen beide groepen in de p van people. Dat is de groep waar het landgoed in eerste instantie op in wil zetten bij het verder ontwikkelen van een voedselbos.

4.3 De steekproef

Voor de steekproef is voor de twee gedefinieerde klantgroepen ieder apart een vragenlijst opgesteld. Deze vragenlijsten zijn te vinden in bijlage 3 van dit rapport. In bijlage 4 zijn de responsformulieren opgenomen. Het doel van de steekproef is antwoord te krijgen op deelvraag 3 van deze thesis: welke waarde heeft een voedselbos voor de klanten van Welna?
De bedoeling was dat twee klantgroepen van landgoed Welna de vragenlijst toegezonden zou krijgen: de gebruikers b&b en de scholen. Door interne omstandigheden binnen de directie van het landgoed is het niet mogelijk gebleken om de vragenlijsten uit te zetten. In overleg met Frank Gorter is de steekproef alsnog op een vergelijkbare locatie met een b&b (landgoed Baasdam) uitgezet. De vragenlijst voor scholen is helemaal niet uitgezet en hier zijn dus ook geen resultaten van.
In de groep gebruikers b&b zijn 172 formulieren verzonden, hiervan zijn 11 respondenten, waarvan 10 bruikbaar zijn. Het resultaat van de steekproef onder de gebruikers van de b&b wordt in de volgende paragraaf weergegeven.

4.4 de resultaten van de steekproef

Onder de klantgroep gebruikers van de b&b zijn in totaal 172 formulieren verzonden waarvan er 10 ingevuld zijn geretourneerd. Eén teruggestuurd formulier is niet ingevuld, deze is buiten de resultaten gehouden. Dit aantal respondenten is te laag om representatief te zijn voor de klantgroep gebruikers (Allesovermarktonderzoek.nl, 2015). Volgens de berekening die te vinden is in bijlage 1 moeten er 49 respondenten zijn bij een populatie van 172 om representatief te zijn. Dit aantal is niet gehaald en daarom mogen er geen conclusies getrokken worden uit de steekproef.
In onderstaande tabel 1 worden de relevante antwoorden weergegeven van de steekproef.

Vraag					
Heeft u interesse in het gebruik maken van voedselbos?	Ja: 7			Nee: 3	
Hoeveel % van de dagelijkse voeding zou u uit een voedselbos willen halen?	100% 1	75% 1	50% 2	25% 5	0% 1
Hoeveel tijd wilt u besteden aan het verzamelen van voedsel?	Dagelijks: 4	Wekelijks: 0		Af en toe: 4	Niet: 2
Wilt u betalen voor het zelf verzamelen van voedsel?	Ja: 5			Nee: 5	
Wilt u betalen voor een samengesteld voedselpakket uit een voedselbos?	Ja: 6			Nee: 4	
Voegt de mogelijkheid om zelf voedsel te verzamelen uit een voedselbos iets toe aan uw verblijf?	Ja: 7			Nee: 3	

Tabel 1: schematische weergave van de resultaten van de steekproef

Zoals eerder is geschreven kunnen uit deze antwoorden geen harde conclusies worden getrokken, wel geven ze een beeld hoe de respondenten aankijken tegen voedselbos en de mogelijkheden die het hun biedt. Zo vind de meerderheid dat voedselbos waarde toevoegt aan hun verblijf, hetzelfde geldt voor de interesse in het gebruik van een voedselbos. Minder enthousiast zijn de respondenten over de hoeveelheid voedsel uit een voedselbos, het merendeel geeft aan alleen voeding uit het voedselbos te willen halen aanvullend op de dagelijkse boodschappen. Over het betalen voor voeding uit een voedselbos zijn er duidelijk twee kampen, de ene helft wil betalen, het andere kamp niet. Dit geldt voor zowel het zelf verzamelen als voor het samengestelde voedselpakket. Ook voor de moeite die men wil doen om zelf voedsel te verzamelen verschillen de meningen.

Als laatste vraag mochten de respondenten 100 punten verdelen over de drie p's. In onderstaande tabel is deze verdeling weergegeven.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Totaal
Planet	40	40	-	80	40	80	60	60	45	60	505
People	30	40	-	20	60	10	30	30	45	30	295
Profit	30	20	-	0	0	10	10	10	10	10	100

Tabel 2: weergave puntenverdeling over planet, people en profit door de respondenten van de steekproef

In totaal waren er 1000 punten te vergeven, namelijk 10 respondenten die ieder 100 punten mochten verdelen. In totaal zijn er 900 punten verdeeld door de respondenten, één respondent heeft geen verdeling gemaakt in het antwoord (respondent 3), deze is meegeteld als nul in het totaal.
Wat duidelijk wordt uit tabel 2 is dat de respondenten zonder uitzondering planet de hoogste score geven, op gepaste afstand gevolgd door people. Profit wordt door alle respondenten als laagste gewaardeerd.

De uitslag van deze steekproef kan niet één op één gelegd worden op landgoed Welna, maar aangezien de gebruikers b&b op landgoed Baasdam en de gebruikers van de b&b op landgoed Welna vergelijkbaar zijn (rustzoekers, natuurliefhebbers, jonge gezinnen) (Frank Gorter, 2017) mag gesteld worden dat antwoorden van de klanten van Welna waarschijnlijk eenzelfde beeld zal geven.

Afgaande op de antwoorden uit de steekproef ontstaat wel het beeld dat er verschillende groepen zijn die ieder een andere invulling geven aan voedselbos (ontwikkeling). Een groep wil graag voedselbos gebruiken en er ook voor betalen een andere groep wil wel gebruik maken van voedselbos maar dan aanvullend op de dagelijkse boodschappen en er niet voor betalen, de derde groep heeft geen affiniteit met voedselbos en wil er ook niets mee.
Deze voorzichtige uitkomst is onvoldoende om deelvraag 3 te beantwoorden, ook deelvraag 2 kan op basis van de resultaten van de steekproef niet worden beantwoord omdat vanuit de steekproef niet duidelijk wordt wat vanuit de klant de mix van elementen moet zijn.

5 De conclusies via het Business Model Canvas

5.1 Inleiding

Dit hoofdstuk behandeld eerst het Business Model Canvas. Daarna wordt gekeken of waardepropositie die Frank heeft beschreven dezelfde is of afwijkend van die van de klant van Welna. Dan wordt antwoord gegeven op de vragen uit deze thesis. Ook een kritische reflectie op de opzet en de uitkomsten van deze thesis staat in dit hoofdstuk. Tenslotte volgen een drietal adviezen aan Frank Gorter naar aanleiding van de resultaten van deze thesis.

5.1 Het model uitgelegd

(In dit hoofdstuk wordt volledig gebruik gemaakt van één bron: het boek van Osterwalder, BusinessModel generatie uit 2010 (Osterwalder, 2010))
Een voorbeeld van dit model is als bijlage 1 toegevoegd aan dit rapport.

De definitie van een business model is dat deze de grondgedachte beschrijft van hoe een organisatie waarde creëert, levert en behoudt. Er zijn vele business modellen die gebruikt kunnen worden om je bedrijf goed in kaart te brengen en op basis daarvan je strategie te bepalen voor de onderneming.
Het Business Model Canvas is opgebouwd uit negen bouwstenen die vier hoofdgebieden omvatten van een onderneming. De vier hoofdgebieden zijn:
- klanten; (Klantrelaties, klantsegmenten en kanalen.)
- aanbod; (Waardepropositie.)
- infrastructuur; (Strategische partners, kernactiviteiten en mensen en middelen.) en
- financiële levensvatbaarheid. (Kostenstructuur en inkomstenstromen.)

In tabel 3 zijn de negen bouwstenen schematisch weergegeven.

<table>
<tr><td rowspan="2">Strategische partners</td><td>Kernactiviteiten</td><td rowspan="2">Waardepropositie</td><td>Klantrelaties</td><td rowspan="2">Klantsegmenten</td></tr>
<tr><td>Mensen en Middelen</td><td>Kanalen</td></tr>
<tr><td colspan="3">Kostenstructuur</td><td colspan="2">Inkomstenstromen</td></tr>
</table>

Tabel 3: schematische weergave van Het Business Model Canvas

Er is specifiek gekozen voor Business Model Canvas omdat juist dit model de waardepropositie centraal stelt. Deze bouwsteen van het business model is precies waar het in deze thesis om gaat: wat is het aanbod voor de klant op landgoed Welna?
Dit business model kan gebruikt worden om in beeld te krijgen welke stappen het landgoed nog moet zetten (de andere acht bouwstenen) om een volledig verdienmodel te ontwikkelen op basis van voedselbos.

5.2 Welna en de waardepropositie

Osterwalder definieert waardepropositie als volgt: ”Een waardepropositie creëert waarde voor een klantsegment door een onderscheiden mix van elementen die voorzien in de behoeften van dat segment. Waarden kunnen kwantitatief zijn of kwalitatief.” (Osterwalder, 2010)

Vanuit Frank Gorter gezien voldoet landgoed Welna met het creëren van een voedselbos aan een waardepropositie die voorziet in een nieuwe behoefte die de klant nog niet eerder heeft waargenomen: namelijk voedsel genereren uit een natuurlijke omgeving. Vanuit de klant bekeken kan hier geen duidelijk antwoord op worden gegeven omdat de methode waaruit deze antwoorden moesten volgen onvoldoende resultaat heeft opgeleverd om steekhoudend te kunnen zijn. Er kan dus niet worden gezegd of de klant dezelfde, of een afwijkende mening heeft.

5.3 Koppeling steekproef en waardepropositie

in deze paragraaf moest de koppeling plaatsvinden tussen klanten van het landgoed, de steekproef en de waardepropositie van voedselbos volgens de wens van de klant. Door omstandigheden buiten de macht van de auteur om heeft het uitzetten van de steekproef door de opdrachtgever niet plaats kunnen vinden. Daarom is deze paragraaf niet verder uitgewerkt.

5.4 De vraagstelling beantwoord?

Is in deze thesis nu de vraag, gesteld in Hoofdstuk 1, beantwoord? Het antwoord is nee, deze is niet beantwoord.

De hoofdvraag van deze thesis luidde:

- Wat is de waardepropositie van een voedselbos op landgoed Welna?

Middels de drie deelvragen zou een antwoord tot stand komen op de hoofdvraag:

Deelvraag 1:	de klanten van landgoed Welna zijn in beeld gebracht.
Deelvraag 2:	het niet mogelijk is antwoord te geven op de vraag wat de onderscheidende mix van elementen is die voorziet in de behoeften van de klant.
Deelvraag 3:	het is niet mogelijk vast te stellen welke waarde een voedselbos heeft voor de klanten van Welna.

Doordat er geen duidelijke antwoorden uit de deelvragen zijn gekomen kan de hoofdvraag niet worden beantwoord.

5.6 Kritische beschouwing

Het resultaat van deze thesis voldoet helaas niet aan de verwachting die op voorhand was bedacht. Graag was een helder en duidelijk antwoord

geformuleerd op de vragen in deze thesis. Door omstandigheden binnen de directie van landgoed Welna is het onmogelijk gebleken om de steekproef uit te zetten. De steekproef is alsnog uitgezet bij een ander landgoed echter de responstijd is hierdoor flink verkort. Hierdoor heeft een belangrijk onderdeel van deze thesis niet de gewenste resultaten opgeleverd waardoor het onmogelijk is alle vragen te beantwoorden. Dit had misschien voorkomen kunnen worden door een andere methode te kiezen, de vraag is of ook dit niet tot uitwerking had kunnen komen door dezelfde omstandigheden binnen de directie van het landgoed.
Daarnaast had eerder het beeld kunnen ontstaan dat de steekproef geen doorgang kon vinden als er frequenter overleg was geweest tussen Frank en mijzelf, zodoende had door eerder ingrijpen een andere methode ingezet kunnen worden.

De bijdrage aan duurzaamheid van deze thesis komt tot uitdrukking in de waardepropositie van voedselbos op landgoed Welna. Weliswaar is er geen antwoord op de hoofdvraag, toch is voedselbos een ontwikkeling die zal zorgen voor een toename van de biodiversiteit en zodoende een bijdrage levert aan de ecologische belangen. Deze uitspraak wordt ondersteund door de al bestaande initiatieven van voedselbosontwikkeling door bijvoorbeeld Wouter van Eck en Pieter Janssen in voedselbos Ketelbroek te Nijmegen (Eetbaar Nijmegen, 2015).

5.7 Hoe nu verder?

Dit onderzoek is een klein deel van het proces om een verdienmodel te ontwikkelen voor landgoed Welna.
Er is inzichtelijk gemaakt welke klanten het landgoed heeft en wat Frank Gorter vind wat de waardepropositie is voor de klant. De klant zelf heeft hier geen antwoord op gegeven, dus het is niet na te gaan of deze overeenkomen.

Vervolgstappen voor het landgoed zijn gerelateerd aan het business model. Zoals in hoofdstuk 5.1 vermeld is bestaat een business model uit meerdere bouwstenen die met elkaar zorgen voor een goede opbouw van het bedrijf.

De volgende drie aanbevelingen doe ik aan Frank Gorter:

1) Los eerst de interne tegenstrijdige belangen op. Pas daarna is het echt zinvol om op verdere ontwikkeling van het business model in te zetten. Voor nu geeft deze onrust teveel onzekerheid en mist het slagkracht voor verdere ontwikkeling.

2) Voer de steekproef alsnog uit binnen de klantgroepen gebruikers en scholen. Zodoende kan alsnog een antwoord worden verkregen op deelvraag 2 en 3, waarna er wel een onderbouwing op de hoofdvraag kan worden geformuleerd.

3) Werk de bouwstenen van het business model daarna één voor één verder uit om zo een volledig business model in handen te krijgen die tegelijkertijd ook het verdienmodel behelst van grootschalige ontwikkeling van voedselbos. Het Business Model Canvas is hierbij het ‘huis’.

Bibliografie

Allesovermarktonderzoek.nl. (2015). Opgeroepen op 5 26, 2017, van http://www.allesovermarktonderzoek.nl/steekproef-algemeen/steekproefcalculator/

Boer, E. d. (2015, 6 17). *www.mett.nl*. Opgeroepen op 4 18, 2017, van https://mett.nl/factor-c-en-dan1/

de afstudeerconsultant. (2015). Opgeroepen op 4 12, 2017, van www.deafstudeerconsultant.nl: http://deafstudeerconsultant.nl/afstudeertips/onderzoeksmethoden/steekproef-bepalen/

Eetbaar Nijmegen. (2015). Opgeroepen op 5 29, 2017, van https://eetbaarnijmegen.nl/eetbaar-bos-ketelbroek-de-horst/

FBFF. (2016). *festivalbeach.org*. Opgeroepen op 2 28, 2017, van festival beach food forest: https://festivalbeach.org/frequently-asked-questions/#lightbox/0/

Frank Gorter, E. G. (2017, 5 21). Velp, Gelderland, NL.

Gemeente Epe. (2012). Opgeroepen op 2 19, 2017, van Epe.gemeentedocumenten: http://epe.gemeentedocumenten.nl/NL.IMRO.0232.BG041LgWelna-VOB1/t_NL.IMRO.0232.BG041LgWelna-VOB1.html

Gemeente Epe. (2012). *Gemeente Epe*. Opgeroepen op 2 19, 2017, van Epe.gemeentedocumenten: http://epe.gemeentedocumenten.nl/NL.IMRO.0232.BG041LgWelna-VOB1/t_NL.IMRO.0232.BG041LgWelna-VOB1.html

Gorter, F. (2017, 2 16). Landgoed Welna. (D. Franke, Interviewer) Utrecht.

Haver Droeze bnt. (2011). *Landgoed Welna, Beeldkwaliteitsplan.* adviesbureau Haver Droeze bnt. Amersfoort: Haver Droeze bnt.

Kamerbeek, H. (2015). Tips voor grondeigenaren. In H. Kamerbeek, *Ondernemen met de natuur.* Utrecht: Stichting Matrijs.

Landgoed Welna B.V. (2011). *Ontwikkelingsvisie Landgoed Welna.*

Limavera, A. (2015). *Basis handboek aanleg en beheer voedselbossen.* afstudeeropdracht, Leeuwarden.

Ministerie van AZ. (2014, 12 12). *www.communicatierijk.nl.* Opgeroepen op 4 16, 2017, van https://www.communicatierijk.nl/vakkennis/f/factor-c/documenten/publicaties/2014/12/12/methodiek-krachtenveldanalyse

Osterwalder. (2010). Business Model Generatie. In A. O. Pigneur, *Business Model Generatie* (Kluwer, Vert., p. 281). Deventer: Kluwer.

sheerenloo. (2017). *www.sheerenloo.nl*. Opgeroepen op 5 29, 2017, van https://www.sheerenloo.nl

Veluw, K. v. (2013, 03). Het eerste voedselbos in Nederland. *Ekoland*

Vliet, V. v. (2015, 8 18). *http://www.toolshero.nl/strategie/business-model-canvas/*. Opgeroepen op 1 30, 2017, van Toolshero: http://www.toolshero.nl/strategie/business-model-canvas/

Wing. (2014). *Het landgoedbedrijf, meer dan de som der delen.* Gelderland: Initiatiefgroep van het Landgoedbedrijf.

Bijlagen

Bijlage 1: De steekproefcalculator

Deze bijlage hoort bij blz …. Van dit rapport. Het geeft de berekening weer van het aantal respondenten bij een populatie van 172 met een betrouwbaarheidsniveau van 90%, 95% en 99%.



De populairste steekproefcalculator van Nederland

Vul hieronder bij A de drie kengetallen in om bij B het resultaat te krijgen, waarbij direct drie scenario's worden getoond (betrouwbaarheidsniveau van 90%, 95% en 99%).

A. Vul hieronder de 3 kengetallen van de calculator in:

1. Hoe groot is de steekproefmarge die u wilt toelaten? (%)
Een steekproefmarge van 5% is gangbaar bij marktonderzoek.
10

2. Wat is de omvang van de populatie?
Wanneer de omvang niet bekend is, vult u dan 20000 in.
172

3. Welke uitkomst verwacht u in het onderzoek? (%)
Wanneer dit vooraf niet is in te schatten, vult u dan 50 in.
50

B. Resultaat :

Steekproefgrootte bij een betrouwbaarheidsniveau van: 90% 49

Steekproefgrootte bij een betrouwbaarheidsniveau van: 95% 62

Steekproefgrootte bij een betrouwbaarheidsniveau van: 99% 85

Bijlage 2: Het Business model canvas (Osterwalder, 2010)

Nederlandse

Het Business Model Canvas

Business model canvas voor:	Business model canvas door:	Datum:
		Versie nummer:

Strategische partners



Welke externe strategische partners zijn nodig om het product succesvol te kunnen creëren, verkopen, leveren?

Kernactiviteiten



Wat zijn de noodzakelijke activiteiten om het product succesvol te kunnen creëren, verkopen, leveren?

Mensen en middelen



Welke mensen en middelen zijn intern nodig om het product succesvol te kunnen creëren, verkopen, leveren?

Waardepropositie



Wat is het aanbod voor de klant?

Klantrelaties



Hoe worden relaties met klanten gelegd en onderhouden?

Kanalen



Hoe kunnen de klanten worden bereikt?

Klantsegmenten



Wie zijn de belangrijkste klanten en wat is hun behoefte?

Kostenstructuur



Wat zijn de kosten van de ontwikkeling?
Wat zijn de belangrijkste vaste en variabele kosten na introductie?

Inkomstenstromen



Wat is het verdienmodel?
Waar zijn klanten bereid voor te betalen?

Bijlage 3: De steekproef

Steekproef waarde propositie Baasdam 2017 Gebruikers

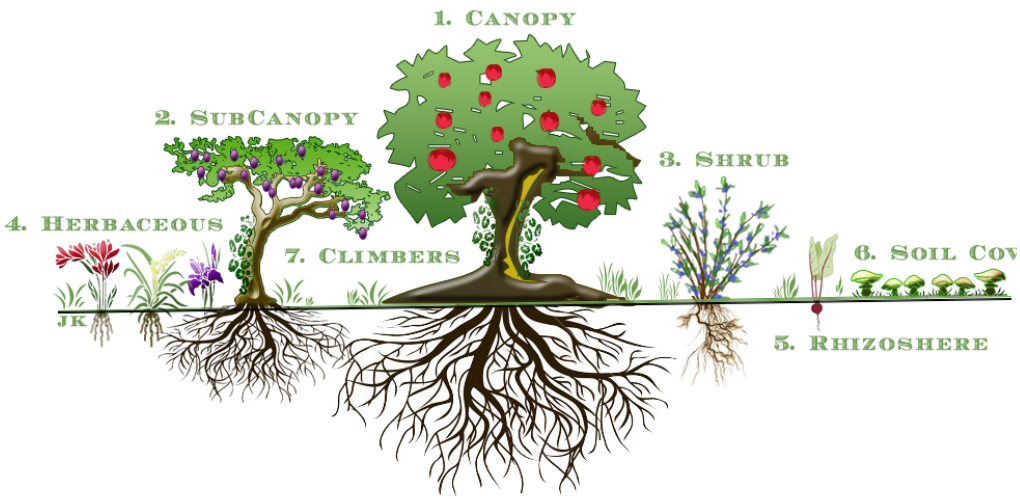
Graag vraag ik uw medewerking voor deze steekproef die ik uitzet in h
van mijn afstudeeronderzoek aan Hogeschool Van Hall Larenstein te V
Mijn onderzoek gaat over het implementeren van voedselbos op landg
Baasdam.
Onderstaand is een summiere beschrijving gegeven van wat een voed
en hoe deze is opgebouwd. Daarna volgen een aantal vragen gericht o
onderwerp. De vraag is of u deze vragen wilt beantwoorden en dit doc
omgaande weer retour te zenden naar: **david.franke@hvhl.nl**

Alle gegevens worden geanonimiseerd verwerkt.
Hartelijk dank voor uw medewerking

DE ZEVEN LAGEN opbouw van een voedselbos:

1. De kroonlaag van de grote bomen (tamme kastanje, walnoot, kers)
2. Kleinere bomen en grotere struiken die tot de onderkant van de hoo
   kruinen reiken (halfstam fruitbomen, hazelaar, pawpaw, gele korno
3. Lagere struiken (aalbes, kruisbes, buffelbes)
4. De kruidlaag (struisvaren, Turkse rabarber, udo)
5. Grondbedekkers (aardbei, Siberische postelein, daslook)
6. Wortel en knollenlaag (aardamandel, aardkastanje, oca)
7. Klimplanten die zich door meerdere lagen slingeren (akebia, kiwi, C
   Vijfsmakenbes) (Veluw, 2013)

Wat is een voedselbos? Een voedselbos is een milieuvriendelijk landbo
met een hoge natuurwaarde. Wouter van Eck, één van de voedselbosp
Nederland, definieert het als volgt: "Voedselbosontwerp is gebaseerd o
menselijke creativiteit, natuurlijke biodiversiteit en ecologische princip
natuurlijke bossen. Belofte van een productief voedselbos ecosysteem
hoge biodiversiteit en hoge opbrengst (in kwaliteit, kg's en ecologische
en diversiteit) en een lage graad van onderhoud". Dit houdt in dat voe
worden gehaald uit een voedselbosecosysteem en dat de natuur hierb
wordt verstoord, maar juist meeprofiteert. Een voedselbos-economie i
vergelijken met permacultuur-principes: wees goed voor de aarde (pla
goed voor de mens (people) en verdeel de overvloed (profit). (Limavera



Afbeelding 4: de zeven lagen van het voedselbos (FBFF, 2016)

Onderstaande vragen zijn voor de klantgroep: Gebruikers

Vraag 1:
Zou u geïnteresseerd zijn om gebruik te maken van een voedselbos tijdens uw verblijf op Baasdam?
Zo ja, welke producten zou u willen vinden?
Zo nee, waarom niet?

Vraag 2:
Hoeveel % van uw voeding zou u uit een voedselbos willen halen?

a. 100%, ik zou al mijn voeding uit het voedselbos willen halen.
b. 75%, ik zou zoveel mogelijk voeding uit het voedselbos willen halen.
c. 50%, sam sam.
d. 25%, alleen aanvullend aan mijn eigen boodschappen bij de AH.
e. 0%, geen voeding uit een bos voor mij.

Vraag 3:
Hoeveel tijd zou u willen besteden aan het verzamelen van voeding?

a. dagelijks een tijd
b. wekelijks eropuit
c. heel af en toe
d. geen interesse

vraag 4:
Zou u bereidt zijn om te betalen voor het zelf verzamelen van voeding uit een voedselbos?
Ja, omdat:
Nee, omdat:

Vraag 5:
Zou u bereidt zijn om te betalen voor een samengesteld voedselpakket uit het voedselbos?
Ja, omdat:
Nee, omdat:

Vraag 6:
Zou de mogelijkheid om zelf voedsel uit het voedselbos te halen en te consumeren iets toevoegen aan uw verblijf op landgoed Baasdam?
Ja, omdat:
Nee, omdat:

Vraag 7:
Op een schaal van 100 punten, hoe zou u deze verdelen onder de volgende drie onderdelen in mate van het belang wat u hieraan hecht?

Planet = …… punten (planet is onze aarde)

People = ….. punten (people is u en ik)

Profit = …… punten (profit is geld verdienen uit voedselbos)

Ruimte voor eigen inbreng:

Bijlage 4: De responsformulieren van de steekproef

Steekproef waarde propositie Baasdam 2017 Gebruikers

Onderstaande vragen zijn voor de klantgroep: Gebruikers

Respondent 1

Vraag 1:
Zou u geïnteresseerd zijn om gebruik te maken van een voedselbos tijdens uw verblijf op Baasdam? JA
Zo ja, welke producten zou u willen vinden?
Onduidelijk, omdat ik niet precies zou weten wat er beschikbaar is. Wat mij betreft kunnen dat wortelgroenten zijn, vruchten e.d. mits ik duidelijk weet hoe ik deze kan vinden EN hoe ik deze klaar kan maken.
Zo nee, waarom niet?
Nvt

Vraag 2:
Hoeveel % van uw voeding zou u uit een voedselbos willen halen? ANTWOORD C

f. 100%, ik zou al mijn voeding uit het voedselbos willen halen.
g. 75%, ik zou zoveel mogelijk voeding uit het voedselbos willen halen.
h. 50%, sam sam.
i. 25%, alleen aanvullend aan mijn eigen boodschappen bij de AH.
j. 0%, geen voeding uit een bos voor mij.

Vraag 3:
Hoeveel tijd zou u willen besteden aan het verzamelen van voeding? ANTW. A
Aangezien wij meestal een lang weekend blijven.

e. dagelijks een tijd
f. wekelijks eropuit
g. heel af en toe
h. geen interesse

Vraag 4:
Zou u bereid zijn om te betalen voor het zelf verzamelen van voeding uit een voedselbos?
Ja, omdat: Misschien dat ligt er aan welke producten er zijn en of deze kwalitatief smaakvol zijn.
Nee, omdat: Wanneer dit prijs/kwaliteit en tijd niet in overeenstemming is met mijn verwachting.

Vraag 5:
Zou u bereid zijn om te betalen voor een samengesteld voedselpakket uit het voedselbos?
Ja, omdat: Het helder is wat er in een voedselpakket zit en je daarmee gelijk aan de slag kunt gaan.
Nee, omdat: nvt

Vraag 6:
Zou de mogelijkheid om zelf voedsel uit het voedselbos te halen en te consumeren iets toevoegen aan uw verblijf op landgoed Baasdam?

Ja, omdat: Ecologisch en duurzaam! Top.
Nee, omdat: Nvt

Vraag 7:
Op een schaal van 100 punten, hoe zou u deze verdelen onder de volgende drie onderdelen in mate van het belang wat u hieraan hecht?
Planet = 60 punten (planet is onze aarde)
People = 30 punten (people is u en ik)
Profit = 10 punten (profit is geld verdienen uit voedselbos)

Ruimte voor eigen inbreng:
Ik blijf graag op de hoogte van je onderzoek. Maakt nieuwsgierig en ik ben als voorvechter voor behoud en het genezen van onze planeet bezig om een inkomen te vergaren met mijn werk om uiteindelijk (wanneer hiervoor de baten ook vermeerderen) een % af te staan voor stimuleren en uitdagen van mensen om hier aan te werken!

Respondent 2

Vraag 1:
Zou u geïnteresseerd zijn om gebruik te maken van een voedselbos tijdens uw verblijf op Baasdam?
Zo ja, welke producten zou u willen vinden?
Ja en het maakt mij niet zoveel uit wat. Vanuit praktisch oogpunt (tijd van het jaar, de gasten van vorige week, etc.) zal het aanbod beperkt zijn. Ik vind het idee vooral goed, het feit dat het zeer vers is en wie weet eet ik nog eens iets waarvan ik nog nooit gehoord had (zoals aardamandelen).
Zo nee, waarom niet?

Vraag 2:
Hoeveel % van uw voeding zou u uit een voedselbos willen halen? a.
a. 100%, ik zou al mijn voeding uit het voedselbos willen halen.
b. 75%, ik zou zoveel mogelijk voeding uit het voedselbos willen halen.
c. 50%, sam sam.
d. 25%, alleen aanvullend aan mijn eigen boodschappen bij de AH.
e. 0%, geen voeding uit een bos voor mij.

Vraag 3:
Hoeveel tijd zou u willen besteden aan het verzamelen van voeding? a.
a. dagelijks een tijd
b. wekelijks eropuit
c. heel af en toe
d. geen interesse

Vraag 4:
Zou u bereid zijn om te betalen voor het zelf verzamelen van voeding uit een voedselbos?
Ja, omdat: Ja, want ik vind 'voedsel uit eigen bos' meerwaarde hebben en ik begrijp dat er moeite moet worden gestoken in aanplant en onderhoud.
Nee, omdat:

Vraag 5:
Zou u bereid zijn om te betalen voor een samengesteld voedselpakket uit het voedselbos?
Ja, omdat: Ja, zoals vraag 4 maar dan begrijp ik dat oogsten en een pakket maken ook moeite kost.
Nee, omdat:

Vraag 6:
Zou de mogelijkheid om zelf voedsel uit het voedselbos te halen en te consumeren iets toevoegen aan uw verblijf op landgoed Baasdam?
Ja, omdat: Het verblijf op Baasdam is sowieso al een zeer bijzondere ervaring, eten uit eigen bos voegt daar nog een dimensie van 'bijzonderheid' aan toe.
Nee, omdat:

Vraag 7:
Op een schaal van 100 punten, hoe zou u deze verdelen onder de volgende drie onderdelen in mate van het belang wat u hieraan hecht?
Planet = 45 punten (planet is onze aarde)
People = 45 punten (people is u en ik)
Profit = 10 punten (profit is geld verdienen uit voedselbos)

Ruimte voor eigen inbreng:

Briljant idee! Sluit aan bij het idee van lokaal- en seizoenseten en het komt mij voor als de low-tech variant van 'vertikale boerderijen', dus het is ook nog eens cool. Zelf je eten uit het bos halen lijkt me voor kinderen nog eens extra leuk en leerzaam. Daarnaast smaken verse spullen gewoon het best. En de uitdaging om een stamppot Siberische Postelein met Buffelbessenyoghurt toe te maken spreekt me ook zeer aan.

Respondent 3

Vraag 1:
Zou u geïnteresseerd zijn om gebruik te maken van een voedselbos tijdens uw verblijf op Baasdam?
Zo ja, welke producten zou u willen vinden?
Bosbesen, bramen, frambrozen, appels, peren
Zo nee, waarom niet?

Vraag 2:
Hoeveel % van uw voeding zou u uit een voedselbos willen halen?

a. 100%, ik zou al mijn voeding uit het voedselbos willen halen.
b. 75%, ik zou zoveel mogelijk voeding uit het voedselbos willen halen.
c. 50%, sam sam.
d. 25%, alleen aanvullend aan mijn boodschappen bij de AH.
e. 0%, geen voeding uit een bos voor mij.

Vraag 3:
Hoeveel tijd zou u willen besteden aan het verzamelen van voeding?

a. X dagelijks een tijd: Ter tijde van huur van het huisje
b. wekelijks eropuit
c. heel af en toe
d. geen interesse

Vraag 4:
Zou u bereid zijn om te betalen voor het zelf verzamelen van voeding uit een voedselbos?
Ja, omdat:
Nee, omdat: Er éénmalige aanplant is en ik vindt dat huurders van een vakantiehuisje daar niet in hoeven bij te dragen.

Vraag 5:
Zou u bereid zijn om te betalen voor een samengesteld voedselpakket uit het voedselbos?
Ja, omdat: iemand dan plukt en verzorgt en daar moet iets tegenover staan
Nee, omdat:

Vraag 6:
Zou de mogelijkheid om zelf voedsel uit het voedselbos te halen en te consumeren iets toevoegen aan uw verblijf op landgoed Baasdam?
Ja, omdat: mij dat een gevoel zou geven nog dichter bij de natuur te staan.
Nee, omdat:

Vraag 7:
Op een schaal van 100 punten, hoe zou u deze verdelen onder de volgende drie onderdelen in mate van het belang wat u hieraan hecht?
Planet = …60… punten (planet is onze aarde)
People = …30.. punten (people is u en ik)
Profit = …10… punten (profit is geld verdienen uit voedselbos)

Ruimte voor eigen inbreng:

Respondent 4

Vraag 1:
Zou u geïnteresseerd zijn om gebruik te maken van een voedselbos tijdens uw verblijf op Baasdam? Ja,best wel.
Zo ja, welke producten zou u willen vinden? Tamme kastanjes
Zo nee, waarom niet?

Vraag 2:
Hoeveel % van uw voeding zou u uit een voedselbos willen halen?

a. 100%, ik zou al mijn voeding uit het voedselbos willen halen.
b. 75%, ik zou zoveel mogelijk voeding uit het voedselbos willen halen.
c. 50%, sam sam.
d. 25%, alleen aanvullend aan mijn eigen boodschappen bij de AH.
e. 0%, geen voeding uit een bos voor mij.

Vraag 3:
Hoeveel tijd zou u willen besteden aan het verzamelen van voeding?

a. dagelijks een tijd
b. wekelijks eropuit
c. heel af en toe
d. geen interesse

Vraag 4:
Zou u bereid zijn om te betalen voor het zelf verzamelen van voeding uit een voedselbos?

Ja, omdat er ook moeite voor moet worden gedaan en onderhoud gepleegd om het bos goed in stand te houden.
Nee, omdat:

Vraag 5:
Zou u bereid zijn om te betalen voor een samengesteld voedselpakket uit het voedselbos?
Ja, omdat: zie boven
Nee, omdat:

Vraag 6:
Zou de mogelijkheid om zelf voedsel uit het voedselbos te halen en te consumeren iets toevoegen aan uw verblijf op landgoed Baasdam?
Ja, omdat:
Nee, omdat daar ons weekend niet voor bedoeld is en de tijd daarvoor te krap. Dat voedsel moet ook nog bereid worden.

Vraag 7:
Op een schaal van 100 punten, hoe zou u deze verdelen onder de volgende drie onderdelen in mate van het belang wat u hieraan hecht?
Planet = …60… punten (planet is onze aarde)
People = …30.. punten (people is u en ik)
Profit = …10… punten (profit is geld verdienen uit voedselbos)

Ruimte voor eigen inbreng:

Heel veel succes met je studie.

Respondent 5

Vraag 1:
Zou u geïnteresseerd zijn om gebruik te maken van een voedselbos tijdens uw verblijf op Baasdam?
Zo ja, welke producten zou u willen vinden?
Zo nee, waarom niet?
Ik woon in Utrecht, dus een eind / te ver rijden naar Baasdam voor mij.
Een voedselbos is nieuw voor mij.

Vraag 2:
Hoeveel % van uw voeding zou u uit een voedselbos willen halen?
a. 100%, ik zou al mijn voeding uit het voedselbos willen halen.
b. 75%, ik zou zoveel mogelijk voeding uit het voedselbos willen halen.
c. 50%, sam sam.
d. 25%, alleen aanvullend aan mijn eigen boodschappen bij de AH: 25%.
e. 0%, geen voeding uit een bos voor mij.

Vraag 3:
Hoeveel tijd zou u willen besteden aan het verzamelen van voeding?
a. dagelijks een tijd
b. wekelijks eropuit

c. heel af en toe
d. geen interesse

Vraag 4:
Zou u bereid zijn om te betalen voor het zelf verzamelen van voeding uit een voedselbos? Nee..
Ja, omdat:
Nee, omdat:

Vraag 5:
Zou u bereid zijn om te betalen voor een samengesteld voedselpakket uit het voedselbos?
Ja, omdat:
Nee, omdat: ik vind het te moeilijk

Vraag 6:
Zou de mogelijkheid om zelf voedsel uit het voedselbos te halen en te consumeren iets toevoegen aan uw verblijf op landgoed Baasdam?
Ja, omdat:
Nee, omdat: ik vind het te moeilijk

Vraag 7:
Op een schaal van 100 punten, hoe zou u deze verdelen onder de volgende drie onderdelen in mate van het belang wat u hieraan hecht?
Planet = …… punten (planet is onze aarde)
People = ….. punten (people is u en ik)
Profit = …… punten (profit is geld verdienen uit voedselbos)

Ruimte voor eigen inbreng:
Het is een interessant steekproef, maar omdat ik er erg weinig van weet vind ik het te moeilijk om duidelijke antwoorden te schrijven.
Ik wens je succes met je steekproeven.

Respondent 6

Vraag 1:
Zou u geïnteresseerd zijn om gebruik te maken van een voedselbos tijdens uw verblijf op Baasdam?
Zo ja, welke producten zou u willen vinden?
Zo nee, waarom niet?
Wij verblijven slechts een week op Baasdam en koken niet zelf.

Vraag 2:
Hoeveel % van uw voeding zou u uit een voedselbos willen halen?
a. 100%, ik zou al mijn voeding uit het voedselbos willen halen.
b. 75%, ik zou zoveel mogelijk voeding uit het voedselbos willen halen.
c. 50%, sam sam.
d. 25%, alleen aanvullend aan mijn eigen boodschappen bij de AH.
e. 0%, wij halen geen voeding uit een bos.

Vraag 3:
Hoeveel tijd zou u willen besteden aan het verzamelen van voeding?

a. dagelijks een tijd
b. wekelijks eropuit
c. heel af en toe
d. geen interesse

d: geen interesse

Vraag 4:
Zou u bereid zijn om te betalen voor het zelf verzamelen van voeding uit een voedselbos?
Ja, omdat:
Nee, omdat: we daar geen tijd voor hebben: we bezoeken een kamermuziekfestival met concerten overdag en ’s avonds.

Vraag 5:
Zou u bereid zijn om te betalen voor een samengesteld voedselpakket uit het voedselbos?
Ja, omdat:
Nee, omdat: Zie boven.

Vraag 6:
Zou de mogelijkheid om zelf voedsel uit het voedselbos te halen en te consumeren iets toevoegen aan uw verblijf op landgoed Baasdam?
Ja, omdat:
Nee, omdat: we voor andere zaken komen.

Vraag 7:
Op een schaal van 100 punten, hoe zou u deze verdelen onder de volgende drie onderdelen in mate van het belang wat u hieraan hecht?
Planet = …80… punten (planet is onze aarde)
People = 10….. punten (people is u en ik)
Profit = …10… punten (profit is geld verdienen uit voedselbos)

Ruimte voor eigen inbreng:
Hoewel wij wel milieu bewust zijn en duurzaam ondernemen belangrijk vinden, is een en ander niet van toepassing op het te korte verblijf op Baasdam, waarbij we meer buiten Baasdam vertoeven en er alleen ’s nachts zijn. Sorry, je hebt dus weinig aan ons.

Respondent 7

Vraag 1:
Zou u geïnteresseerd zijn om gebruik te maken van een voedselbos tijdens uw verblijf op Baasdam?
Zo ja, welke producten zou u willen vinden?
Ik denk dan met name aan paddestoelen en allerlei soorten bessen en kruiden.
Zo nee, waarom niet?

Vraag 2:
Hoeveel % van uw voeding zou u uit een voedselbos willen halen?

f. 100%, ik zou al mijn voeding uit het voedselbos willen halen.
a. 75%, ik zou zoveel mogelijk voeding uit het voedselbos willen halen.
b. 50%, sam sam.
c. 25%, alleen aanvullend aan mijn eigen boodschappen bij de AH.
d. 0%, geen voeding uit een bos voor mij.

d.

Vraag 3:
Hoeveel tijd zou u willen besteden aan het verzamelen van voeding?

a. dagelijks een tijd
b. wekelijks eropuit
c. heel af en toe
d. geen interesse

c.

Vraag 4:
Zou u bereid zijn om te betalen voor het zelf verzamelen van voeding uit een voedselbos?
Ja, omdat:
Nee, omdat we zelf wel in staat zijn voor voedsel te zorgen.

Vraag 5:
Zou u bereid zijn om te betalen voor een samengesteld voedselpakket uit het voedselbos?
Ja, omdat:
Nee, omdat we het zelf kunnen regelen

Vraag 6:
Zou de mogelijkheid om zelf voedsel uit het voedselbos te halen en te consumeren iets toevoegen aan uw verblijf op landgoed Baasdam?
Ja, omdat de kennis van de natuur toeneemt en omdat er een educatief karakter voor onze kleinkids in zit
Nee, omdat:

Vraag 7:
Op een schaal van 100 punten, hoe zou u deze verdelen onder de volgende drie onderdelen in mate van het belang wat u hieraan hecht?
Planet = 40…… punten (planet is onze aarde)
People =60.. punten (people is u en ik)
Profit = …… punten (profit is geld verdienen uit voedselbos)

Ruimte voor eigen inbreng:

Respondent 8

Vraag 1:
Zou u geïnteresseerd zijn om gebruik te maken van een voedselbos tijdens uw verblijf op Baasdam?
Zo ja, welke producten zou u willen vinden?
JA, BESSEN, BRAMEN, TAMME KASTANJES,FRAMBOZEN,NOTEN,
Zo nee, waarom niet?

Vraag 2:
Hoeveel % van uw voeding zou u uit een voedselbos willen halen?

a. 100%, ik zou al mijn voeding uit het voedselbos willen halen.
b. 75%, ik zou zoveel mogelijk voeding uit het voedselbos willen halen.
c. 50%, sam sam.
d. 25%, alleen aanvullend aan mijn eigen boodschappen bij de AH.
e. 0%, geen voeding uit een bos voor mij.

Vraag 3:
Hoeveel tijd zou u willen besteden aan het verzamelen van voeding?

a. dagelijks een tijd
b. wekelijks eropuit
c. heel af en toe
d. geen interesse

Vraag 4:
Zou u bereid zijn om te betalen voor het zelf verzamelen van voeding uit een voedselbos?
Ja, omdat: **JA, KLEIN BEDRAG.**
Nee, omdat:

Vraag 5:
Zou u bereid zijn om te betalen voor een samengesteld voedselpakket uit het voedselbos?
Ja, omdat:
Nee, omdat: **VOEDSELPAKKETTEN VIND IK NIET HANDIG. BLIJFT VEEL OVER.**

Vraag 6:
Zou de mogelijkheid om zelf voedsel uit het voedselbos te halen en te consumeren iets toevoegen aan uw verblijf op landgoed Baasdam?
Ja, omdat:**. JA. HET IS LEKKER EN LEUK OM ZELF TE PLUKKEN**
Nee, omdat:

Vraag 7:
Op een schaal van 100 punten, hoe zou u deze verdelen onder de volgende drie onderdelen in mate van het belang wat u hieraan hecht?
Planet **= 80……** punten (planet is onze aarde)
People = **20..** punten (people is u en ik)
Profit = …… punten (profit is geld verdienen uit voedselbos)

Ruimte voor eigen inbreng:

<u>Respondent 9</u>

Vraag 1:
Zou u geïnteresseerd zijn om gebruik te maken van een voedselbos tijdens uw verblijf op Baasdam? Ja, graag
Zo ja, welke producten zou u willen vinden?
Dat maakt niet uit, maar wel met een instructie omdat ik lang niet alles ken wat daarboven beschreven staat.
Zo nee, waarom niet?

Vraag 2: c, want vlees is niet zo makkelijk uit het bos te halen, bovendien ben ik zelfvoorzienend door mijn eigen groentetuin.
Hoeveel % van uw voeding zou u uit een voedselbos willen halen?

a. 100%, ik zou al mijn voeding uit het voedselbos willen halen.
b. 75%, ik zou zoveel mogelijk voeding uit het voedselbos willen halen.
c. 50%, sam sam.
d. 25%, alleen aanvullend aan mijn eigen boodschappen bij de AH.
e. 0%, geen voeding uit een bos voor mij.

Vraag 3: alleen als ik op Baasdam logeer
Hoeveel tijd zou u willen besteden aan het verzamelen van voeding?

a. dagelijks een tijd
b. wekelijks eropuit
c. heel af en toe
d. geen interesse

Vraag 4:
Zou u bereid zijn om te betalen voor het zelf verzamelen van voeding uit een voedselbos?
Ja, omdat: een voedselbos onderhoud vergt, maar niet heel veel want ik heb zelf een grote groentetuin en besteed daar al mijn vrije tijd aan.
Nee, omdat:

Vraag 5:
Zou u bereid zijn om te betalen voor een samengesteld voedselpakket uit het voedselbos?
Ja, omdat: sporadisch, want ik teel al alles zelf
Nee, omdat:

Vraag 6:
Zou de mogelijkheid om zelf voedsel uit het voedselbos te halen en te consumeren iets toevoegen aan uw verblijf op landgoed Baasdam?
Ja, omdat: ik erg houd van vers van het land, en uit het bos is voor mij onbekend.
Nee, omdat:

Vraag 7:
Op een schaal van 100 punten, hoe zou u deze verdelen onder de volgende drie onderdelen in mate van het belang wat u hieraan hecht?
Planet = ……40 punten (planet is onze aarde)
People = …40.. punten (people is u en ik)
Profit = ……20 punten (profit is geld verdienen uit voedselbos)

Ruimte voor eigen inbreng:

Respondent 10

Vraag 1:
Zou u geïnteresseerd zijn om gebruik te maken van een voedselbos tijdens uw verblijf op Baasdam?
Zo ja, welke producten zou u willen vinden?
Zo nee, waarom niet? Het verblijf van 2 dagen is daarvoor te kort.

Bij een verblijf van 2 weken of langer zou ik de volgende keuzes hieronder maken.

Vraag 2:
Hoeveel % van uw voeding zou u uit een voedselbos willen halen?

a. 100%, ik zou al mijn voeding uit het voedselbos willen halen.
b. 75%, ik zou zoveel mogelijk voeding uit het voedselbos willen halen.
c. 50%, sam sam.
d. 25%, alleen aanvullend aan mijn eigen boodschappen bij de AH.
e. 0%, geen voeding uit een bos voor mij.

Vraag 3:
Hoeveel tijd zou u willen besteden aan het verzamelen van voeding?

a. dagelijks een tijd
b. wekelijks eropuit
c. heel af en toe
d. geen interesse

Vraag 4:
Zou u bereid zijn om te betalen voor het zelf verzamelen van voeding uit een voedselbos?
Ja, omdat:
Nee, omdat: X

Vraag 5:
Zou u bereid zijn om te betalen voor een samengesteld voedselpakket uit het voedselbos?
Ja, omdat: het gemak dan groot is.
Nee, omdat:

Vraag 6:
Zou de mogelijkheid om zelf voedsel uit het voedselbos te halen en te consumeren iets toevoegen aan uw verblijf op landgoed Baasdam?
Ja, omdat: het iets toevoegd aan ecologisch gebruik.
Nee, omdat:

Vraag 7:
Op een schaal van 100 punten, hoe zou u deze verdelen onder de volgende drie onderdelen in mate van het belang wat u hieraan hecht?
Planet = …40… punten (planet is onze aarde)
People = …30.. punten (people is u en ik)
Profit = …30… punten (profit is geld verdienen uit voedselbos)

Ruimte voor eigen inbreng: