



Bijlage interviews

Plant je ideeën

Voedselbos marketingconcept

Juni 2020

Project 19400436

Inhoud

Legenda codering.....	3
Bijlage 1: Transcriptie en codering – Wilco de Zeeuw	4
Transcriptie.....	4
Codering.....	4
Bijlage 2: Transcriptie en codering – Wilco de Zeeuw	6
Transcriptie.....	6
Codering.....	10
Bijlage 3: Transcriptie en codering – Emile van der Staak	16
Transcriptie.....	16
Codering.....	22
Bijlage 4: Transcriptie en codering – Wilco de Zeeuw	30
Transcriptie.....	30
Codering.....	31
Bijlage 5: Transcriptie en codering – Marjan Verhees	33
Transcriptie.....	33
Codering.....	42
Bijlage 6: Transcriptie en codering – Roel ten Hove en Jeroen van Keulen.....	49
Transcriptie.....	49
Codering.....	53
Bijlage 7: Transcriptie en Codering – Sjef van Dongen	60
Transcriptie.....	60
Codering.....	62
Bijlage 8: Transcriptie en codering – Jeroen Kruit	63
Transcriptie.....	63
Codering.....	64
Bijlage 9: Transcriptie en codering – John Vermeer	66
Transcriptie.....	66
Codering.....	70

Legenda codering

Aan de hand van de onderstaande legenda heeft de codering plaatsgevonden. Deze punten komen overeen met het Food Innovation Model.

Internal Analysis

Waarden, Missie & Visie

Huidig distributie

Producten en diensten

Verkoop en marketingstrategieën

Waardering

External Analysis

Trends

Instituties

Betrokken Partijen

Vergelijkbare Markt

Consumentensegment

Potentiële doelgroep

Bijlage 1: Transcriptie en codering – Wilco de Zeeuw

Interviewer	Gaby Slappendel
Geïnterviewde	Wilco de Zeeuw
Beroep van geïnterviewde	Farmer
Tijd	-
Instelling van het interview	E-Mail
Interview Doel	Inzicht producten

Transcriptie

Hoi,

In de bijlage de verschillende soorten, met hun oogstpotentie en waarde in verschillende jaren. Versverkoop zal waarschijnlijk interessant zijn. Als streekboerderij het liefst lokaal. Als backup is er Udea in Veghel die ons een mooie prijs voorhoud voor de honingbes. Sommige vruchten gaan we persen voor sap, en de perskoek weer drogen voor onze muesli. Tamme kastanjes zouden wij samen met andere voedselbossen kunnen aanbieden aan een brouwerij. Voor perzik en pawpaw is nog geen plan. Misschien een combi met zuivel of ijs. Ik denk dat het verstandig is om rekening te houden dat we niet alles vers kunnen verkopen en dus verwerkings mogelijkheden moeten onderzoeken. Daar heb ik jullie hulp bij nodig!

Kansen:

- overbuurman natuurcentrum de Maashorst
- een heel actieve Jumbo, met een eventuele uitbreiding als voedsel experience centrum
- Superfood
- de heische hoeve (loosbroek) en whiskey Bus (1 km afstand)

Groet, Wilco

Codering

Categorie	Samenvatting	Citaat uit het interview
Waarden, missie en visie	Lokaal	Als streekboerderij het liefst lokaal.
Huidige distributie	Udea	Als backup is er Udea in Veghel die ons een mooie prijs voorhoudt voor de honingbes.
	Verwerkingsmogelijkheden	Ik denk dat het verstandig is om rekening te houden dat we niet alles vers kunnen verkopen, en dus verwerkingsmogelijkheden moeten onderzoeken.
Producten en diensten	Vers verkoop	In de bijlage de verschillende soorten, met hun oogstpotentie en waarde in verschillende jaren. Versverkoop zal waarschijnlijk interessant zijn.

	Telling van producten	Sommige vruchten gaan we persen voor sap, en de perskoek weer drogen voor onze muesli. Tamme kastanjes zouden wij samen met andere voedselbossen kunnen aanbieden aan een brouwerij. Voor perzik en pawpaw is nog geen plan. Misschien een combi met zuivel of ijs.
Betrokken partijen	Huidige en potentiële belanghebbenden	<ul style="list-style-type: none"> - overbuurman natuurcentrum de Maashorst - een heel actieve Jumbo, met een eventuele uitbreiding als voedsel experience centrum - de heische hoeve (loosbroek) en whiskey Bus (1 km afstand)
Trends	Voedsel trend	Superfood

Bijlage 2: Transcriptie en codering – Wilco de Zeeuw

Interviewer	Gaby Slappendel
Geïnterviewde	Wilco de Zeeuw
Beroep van geïnterviewde	Farmer
Tijd	6 maart 2020 41:17 minuten
Instelling van het interview	Telefoongesprek
Interview doel	Meer informatie over zijn bedrijf

Transcriptie

Begin heel erg bedankt alvast. We zijn van start gegaan met het onderzoek.. uitleg door Gaby over de 4 categorieën. In welke categorie denkt u dan dat u zit met uw voedselbos? 1 productie, 4 ecosysteem.

1 en daarna 4, zitten echt op productie en als tweede doel, en dat is binnen ons bedrijf een gelijkwaardig doel, is biodiversiteit... koolstof opslaan, en voedselzekerheid is de niet de toekomst. *Vraag over sjef in welke categorie hij zit.*

Hij zit echt op de demonstratie. Demonstratie is voor hem het belangrijkste. En zelfvoorzienend zijn.

Hoe wordt de oogst georganiseerd en wie is er betrokken bij de oogst?

Dat is een lastige, leg even de telefoon neer en dan kom ik bij je terug.... Ja daar ben ik weer. Uhm.. ik denk dat wij voornamelijk zelf zullen oogsten. Oogsten door de boer. En uhm, dat hoe het georganiseerd wordt is op twee verschillende oogstmethodes. Alles wat we kunnen rapen, appels die voor sap bedoeld zijn en allerlei soorten noten. En de tweede is een machine waarin we bessen laten vallen. Bessen vallen dan op een oogsttafel. Zonder dat je ze aan hoeft te raken zullen de bessen in een fust vallen. Dat is met machines. Daarom ook echt die keuze voor productie georiënteerd, we hebben alles in rijen staan, de ene rij is een soort bes, dus dat ik de machine aan de ene kant aan kan zetten tot aan het eind een soort een keer, hop. Maar wel door het hele perceel heen biodiversiteit, zodat het wel de andere doelen ook halen, maar het is echt voedselbosproductie richting de toekomst. En dan is er nog een derde methode en dat is handmatig voor de dure producten. De grotere nashi peren, pawpaws, perziken voor vers verkoop, vruchten waarbij ik het ook kan terugverdienen handmatig te oogsten. Waarbij het ook gewoon echt niet anders kan, ja misschien kan het wel anders maar dan is het direct verwerking maar niet vers verkoop.

Wordt hierop de kostprijs gebaseerd?

Uhm, nee. Ik denk dat in zoon jonge sector, dat er is nog geen kennis van kostprijs. Het is vooral echt wat de markt is. Sommige producten bestaan al op de markt daar is een soort hals voor. We hebben honger bessen maar ook blauwe bessen en die twee zullen waarschijnlijk heel erg veel naar elkaar toe gaan trekken. Dus dat hangt eigenlijk niet zo zeer af van wat mijn kostprijs is, maar daar is al een marktprijs voor. Of uhm ik ga de prijs maken, als het een onbekend product is.. nee , allemaal gebrek aan kennis, dat hoor je wel.

Wie koopt momenteel de oogst, naast lokaal en Udea?

Nee Udea is ook nog niet aan de orde. Ik begin net met oogsten. Maar omdat jij al aangaf dat je dit een belangrijk punt vond dacht ik kan dit alvast noemen. Het is hoogstwaarschijnlijk ook over een paar jaar, wat het meest lucratief is dat je ze vers kunt verkopen. Die vers prijs licht gemiddeld twee

keer zo hoog als de verwerkt fruitprijs. Dat verschil is zo groot, daar kun je wel wat moeite voor doen. En lokaal zou natuurlijk het allermooist zijn. Ik hoop dat de economie zich een beetje richting de streek economie gaat ontwikkelen. Streek producten krijgen nu wel wat aandacht maar het is toch ja op het geheel is het maar een druppel, en wellicht wordt het wat meer. Als dat nou niet zo is en wij krijgen het niet voor elkaar om CSA vormen van klantenbinding voor elkaar te krijgen dan hebben we altijd nog die back-up van een Udea, die echt vragend is. Die had zich echt heel positief opgesteld en had echt zo iets van goh he als jullie dit klaar kunnen maken op die en die manier mag je sowieso al aan zoon prijs denken. Dat is natuurlijk fijn om te weten. Deze informatie komt bij Sjef vandaan dus als je dit belangrijk punt vind moet je dit nog even met Sjef kortsluiten. Sjef werkt met een aantal boeren samen, met name als leverancier van ideeën en heeft landgoed en dan stopt zijn werk daar ook maar er is een boerderij in Friesland die hij volgens mij wel heel erg sympathiek vindt omdat die echt een aantal van zijn ideeën werkelijk gaan maken. Dus uhm, Sjef is wel ontzettend betrokken.

Producten die u nu verkoopt, waar verkoopt u die?

Uhm, ja ik verkoop uit het voedselbos eigenlijk alleen nog maar mijn eieren. Ik heb natuurlijk de zuivelproducten die ik verkoop en ik verkoop vlees. De bes en de hazelnoot die ik nu geoogst heb en gedroogd heb die liggen op dit moment nog bij mij thuis om de eerste muesli van te gaan maken. Dat is nog niet gebeurd of terwijl ik ben nog niet aan het verkopen. Maar dat hopen we wel te gaan doen. Ik heb de oogst van vorig jaar, noten, graanvruchten dat licht nog allemaal bij mij.

Heeft u daar een plan voor verkoop voor?

De muesli wil ik aan mijn eigen klantenkring verkopen, dus zeg maar Uden en omgeving. En de havermout die zou geschikt zijn ook in winkels te leggen en dat komt door, muesli mag nog niet het bio keurmerk op zitten en op de havermout wel.

Ik verkoop via afhaalpunten, ik heb een kleine klantenkring, dat zijn winkels of garage boxen. Daar breng ik het naartoe en kunnen mensen het zo in nabije omgeving ophalen.

Zou het voor ons mogelijk zijn deze klanten te spreken?

Denk het wel, maar dat zou ik moeten vragen.

Hoe komt u aan deze klanten?

Ja hahaha, het zit in de kinderschoenen. Het is de vraag hoe ik er aan kom ja... Wat ik op dit moment doe er is hier al een biologische groente tuinder en die heeft een abonnementen systeem. En op zijn afhaalpunten ben ik ook begonnen zuivel aan te bieden dus verse yoghurt, melk eieren kaas boter. En dat is uitgebreid met punten waar ik nu wel sta en hij niet staat. De Twee Linden heet dit bedrijf.

Zo ben ik begonnen. Wat hier in de buurt speelt, niet in Uden maar er omheen is dat er mogelijk een aantal Herenboeren gaan ontstaan. Dat zijn voor mij best interessante ontwikkelingen. En in Uden zelf gaan we kijken of we een stadsboerderij kunnen oprichten. Ik zit met mijn huidige boerderij te ver er vandaan. Wat we wel kunnen doen is dat mensen eens een keer naar ons toe komen voor een oogstfeest. Wil je zeg maar de klanten binden kan je zeggen nou wil je komen oogsten, maar dat is op het geheel, dat het niet veel zal opleveren. Dan gaat het om de beleving, buiten zijn, mooie producten zien, dat kan allemaal bijdragen. Wij azen op een stukje grond in centrum van Uden wat van een klooster is en blijft ook die jarenlang niks anders gedaan hebben dan mais telen. Snij mais dat is natuurlijk eeuwig zonde. En als we dat perceel kunnen bemachtigen willen we daar een moestuin maken en daar dan ook echt een belangrijk verkooppunt te hebben en dat is een nog betere manier je consument te binden. Dat is dus ook een ontwikkeling die gaande is, dat zou voor mij een belangrijk punt zijn. Ook gaf ik in de mail al aan we hebben hier een overbuurman, die heeft op jaarbasis 120.000 bezoekers, dus dat is op zich potentieel, daar licht een kans. Hier in de buurt, ja in heel NL inmiddels, zitten brouwerijen, die zijn ook altijd opzoek naar ingrediënten waardoor zich

te kunnen onderscheiden en heel erg lokaal zit hier iemand die whisky produceert en die hebben twee locaties. Een lever ik al zuivel, daar komen men voor vergaderingen, overnachtingen, bruiloften etc. daar licht ook een mogelijkheid. Dan hebben we nog een lokale jumbo. Twee Jumbo's in Uden, een daarvan is een heel goed lopende Jumbo, een heel sterk uitweidende Jumbo, met een ondernemer die heel erg hoog staat voor nieuwe dingen, en hij denkt er ook over om een soort voedsel experience center ernaast te bouwen. Of op een andere locatie dus het borrelt het een en ander in Uden.

Heeft u al contact met kans partijen waar u het over had in de mail?

In meer of mindere maten. Voor derden wordt het pas interessant als ik met een product op de som kom. Dus als ik een product neer kan leggen van dit wordt het, dit jaar zoveel volgend jaar zoveel. Tot die tijd vinden ze je 'leuk'. Maar daar kan ik niets specifiek voor ze betekenen. Maar die Jumbo, die staat ook in de top 10 best lopende Jumbo's van Nederland, en uhm dat is echt zoon type ondernemer die gaan met z'n personeel op vakantie, is prins carnaval et... die man vind het leuk dingen te doen. Hij heeft al een keer gezegd tegen me dat als jij een barcode op je producten kan zetten krijg jij van mij een schap in de winkel. Ja dat is natuurlijk fantastisch dat je dat zomaar aangeboden krijgt in een goedlopende winkel een eigen schap. Ja das tof! Maar goed uhm ik ben nog niet zo ver, de markt is er maar ik nog niet. Ja na een paar jaar ga je pas lopen, de besten komen wel na een twee jaar.

Ziet u binnen de voedselbosboeren iets van concurrentie, hoe kijkt u daartegenaan dat dat in de toekomst zal zijn?

Nee ik denk het niet. Wat ik nu zie is dat alle informatie heel erg goed gedeeld wordt en alles heel erg open is. Uhm.. iedereen is opzoek naar kennis en wat er is wordt ontzettend goed gedeeld. Heel open. We zijn nog zo klein dat concurrentie helemaal niet speelt. Wel misschien als je in een ander type voedselbos zit, bijvoorbeeld die voor de beleving gaat, en een ander begint er een dichter bij het centrum, ja dan ben je concurrenten. Maar op dit moment, zeker voor productie, is er heel veel ruimte. Op dit moment is er wel inzicht in de noten. Vanuit Wageningen zijn er rapporten dat er behoefte is aan noten Nederlandse noten en wat de verwachtingen over 10 jaar zal zijn en ja dan moeten er duizenden hectaren bij komen. Dat zijn getalen waar we nog helemaal niet aan kunnen tippen zelfs. Ik was zelfs een beetje bang over walnoten. Want iedereen die aan agroforestry doet, gaat walnoten planten in zijn bos. Dus ik dacht zelf, ik ga geen walnoten planten. Ik hoor iedereen walnoten roepen dus dat ga ik mooi is niet doen haha. Dat kan niet goed gaan. Jaa toen hoorde ik dat verhaal van Wageningen en toen dacht ik ook van ja dan ben ik echt te kort door de bocht gegaan. Volgens mij is die vraag echt wel heel groot. Groote productie is in Turkije en Californië, maar omdat vraag wereldwijd toeneemt denk ik dat de vraag behoorlijk goed zit en dan kijk je alleen nog naar noten, maar ook bessen. Blauwe bessen de afgelopen 10 jaar, er is meer behoefte ook aan fruit.

Hoe staat u tegenover het idee van een samenwerking/ iets overkoepelend in merk/marketing/keurmerk van voedselbossen?

Uhm. Ja leuke vraag. Ik uhm.. ik vind het dubbel. Ik hoop dat we meer richting de streek economie gaan en het lijkt er dan op dat dan klein blijft en ieder voor zich.. maar puur rationeel is dat nog heel ver weg. Het zou heel goed kunnen zijn dat inderdaad de productie gerichte voedselbossen de koppen bij elkaar gaan steken maar wel hun eigen hand houden. Als je nu kijkt, bijvoorbeeld in akkerbouw is dat nooit gelukt en nu zie je hoe versplinterd het aanbod is. En de prijzen richting de wereldmarktprijzen gaan. In de melkveehouderij is het wel gelukt om het aanbod te bundelen, in vrij sterke coöperaties. En daar hebben de melkveehouders natuurlijk erg veel proffeit van gehad. Jij kunt nooit terug kijken hoe het anders was geweest, maar het heeft heel veel goeds gedaan. Als we bij bijeenkomsten met voedselbosboeren of potentiële voedselbosboeren dan hoor ik inderdaad wel het geluid van er moeten afnemers komen en die moeten dat verhaal doen.

Wij zijn boeren en ja.. daar moet het niet heen. We moeten het niet aan derden overlaten. Dan worden we grondstofleverancier, ook al heb je nog zoon leuk verhaal, dan gaat iemand anders jou verhaal verwaarden. Dat moeten we echt zelf doen. We zullen een redelijk hoge kostprijs zullen hebben, omdat het nog zo nieuw is en meer waarden... ja die waarden biodiversiteit en noem maar op. Ik denk niet dat we het goedkoopste voedsel uit het voedselbos gaan halen. En je hebt een prachtig verhaal, dus we moeten in ieder geval als we samen gaan voegen in coöperatief verband. In Amerika heb je Mark Shepard en die zit in een staat. Daar zitten bedrijven bij elkaar die samen oogst verwerken en verkopen, en in die staat zijn zij de grootste werkgever. Ja daar stond ik zelf ook echt van te kijken, en nu ik het vertel denk ik ja kan het niet eens geloven. Maar uhm ja dat vertelde hij, en dat gaat dus met namen over kastanjes. Dus dat is echt een heel specifiek product. Als ik een gokje moet wagen dan denk ik dat mensen voor een deel hun vers verkoop proberen lokaal te doen, en richting de noten dat ze dat gedeelte misschien gezamenlijk gaan doen.

Dus u zou zelf in de communicatie naar de consument altijd betrokken willen zijn?

Ja, ja ik denk dat ik hier een heel mooi verhaal aan het maken ben. En ik denk dat verhalen, ja die verkopen. Dus wil je zeg maar niet de grondstofleverancier zijn, waarvan ik dat voor mezelf niet zie zitten, niet op deze plek, locatie, ja dan moet ik ook mijn verhaal echt gaan vertellen. En of dat nou is bij een Jumbo of restaurant, daar kun je nog over twisten. Kijk bij een restaurant kan je je verhaal natuurlijk nog veel mooier vertellen en bij een Jumbo komen mensen langs racen en ja... haha daar is communicatie totaal anders maar dan kan je wel enorme volumes verkopen. Ik vind het een hele moeilijke vraag dat kan ik je wel zeggen. En we hebben het er natuurlijk al over gehad er zijn een aantal boeren die van oudsher misschien melkveehouder zijn die zitten heel erg in die coöperatieve hoek die zeggen van ja jongens we moeten onze koppen bij elkaar steken anders wordt het niks. En dat kan ook op het gebied van oogst machines dat je coöperatief verschil gaat maken dat je dan wel machinaal kan oogsten terwijl je anders dat niet zou kunnen. Ja en ook als je het in de markt wilt zetten dan ga je voor samen verpakken en distribueren.

De producten, die u noemde in de mail, die een verwerkingsmogelijkheid zoeken, welke en waarom?

Phoe uhm. Neem de josta bes, er zijn er meer hoor, maar de josta bes en de tamme kastanje, ja we eten wel eens een keer een tamme kastanje, maar ik denk als een Nederlands gezin misschien een keer per jaar een tamme kastanje eet dat het veel is. En je kan ze maar een paar een paar weken vers houden tamme kastanjes, en daarna zijn ze al een beetje ingedroogd. Kun je een beetje oprekken door in te vriezen of andere trucjes. En als je kijk naar josta bessen, kruising tussen zwarte bes en kruisbes. Kruisbes is zoet en zwarte heeft aparte smaak. Men zal die niet uit het vuistje gaan eten. En het zelfde geld een beetje voor de appelbes, harde struik die groeit in alle omstandigheden... uhm.. in Duitsland wordt die als sap gedronken maar of dat in Nederland gaat gebeuren weet ik niet. Waar die wel heel geschikt voor is, is om met een klein percentage appelbessen kun je appelsap pimpelpaars verven. Het is een hele sterke kleurstof. Niet voor de smaak maar dus voor de hele mooie kleur aan een ander product. Nou als je standaard appelsap die in alle kleuren en smaken verkrijgbaar is, nou wil je je op die markt begeven, dan sta je te dringen.. maar heb je nou een hele andere kleur, dan heb je iets heel nieuws. Ik heb op de BioVak appelsap gedronken met bergamot, en bergamot dat groeien ze in Zuid Italië voor de schil, en de rest gooien ze weg. Dat vonden ze zonden, dus bij-verkoop restanten kopen ze op en doen ze in appelsap en dat vond ik heel lekker en zag ik wel zitten. Maar blijkt dat je bergamot niet hier kan telen, maar we zijn wel twee alternatieven aan het uitproberen. Een dwergkwee, Japans en chinees en een citrus. Deze zijn allemaal zuur, en voor directe consumptie helemaal niet lekker. Die moet je dus gaan verwerken en dan kunnen ze waarde hebben. Dus dit soort producten die niet direct lekker zijn maar wel in verwerking, die moeten dus verwerkt gaan worden, vers geen optie. Japanse gember oogst je bloemen van, dat is een specialiteit, lekkernij, per bloem 2,50. Dat zou nou restaurant eten kunnen zijn. Zo zul je voor elk ingrediënt kunnen kijken wat geschikt is. Zo gaf ik aan jullie docent ook al aan

dat ik gesproken heb met mensen van Boefkik en dat zijn twee voormalige koks, schijven veel recepten voor bijv. Sligro. Die vinden dat hartstikke leuk om zo te experimenteren, dus wil je naar nieuwe dingen zijn dat een beetje de mensen waar ik dan hoop van heb. Zodra ik dan wat oogst heb wil ik eigenlijk naar hun gaan en zeggen van waar denken jullie aan, wat moet ik er mee doen? Ik heb zelf natuurlijk ook ideeën maar ja... ik ben heel benieuwd wat anderen willen en daar horen jullie ook een beetje bij, jullie zitten er vers in en misschien hebben jullie hele andere ideeën dan waar ik aan gedacht heb. Ik denk ook, wij zitten hier op een hele arme grondsoort. Ik denk dat in NL de regelgeving steeds strenger wordt. Waar landbouw meest lucratief is, op die plekken zal er voedselbossen komen als alternatief. Daar kan je ook geen walnoten gaan telen omdat die hogere eisen stellen. Dus ik denk dat er ook een categorie voedselbossen komt die echt nieuwe producten gaan telen die niet echt herkend worden als die josta of appel bes, en noem maar op. En die niet zo populair in smaak zijn. en daar licht volgens mij een grote uitdaging. Er is veel meer mogelijk dan wat mij nu eten. Ja het is een beetje een inschatting wat gaan mensen in de toekomst eten.. blijft die trend van zoeter zoeter zoeter gaat dat hem worden of.. inschatting dat weten we niet. Voedselbossen, je zet nu wat neer voor de komende 20 tot 100 jaar en wat er dan zal zijn weten we natuurlijk nog helemaal niet..... Ja waar staan we over 20 jaar. Mensen die nu voedselbossen aanleggen die moeten daar wel een beetje over nadenken. Waarschijnlijk eten we wat meer bonen, noten en meer fruit. Misschien ook wat meer groenten. Maar ja.. hahaha... we weten het niet he... dat is het nadeel van voedselbossen dat je dingen voor zo lang vast legt. Je kan niet heel snel omswitchen. En waar je een beetje tegenaan kijkt, door klimaatverandering en zo, zie je nu nieuwe insecten voorkomen. Suzuki fruitvlieg, maakt enorme ravage. Denk dat meeste voedselbossen als bio zullen gaan worden want er komt zoveel biodiversiteit daar kan je toch niet in gaan spuiten. Dus noodgedwongen bio.. en als je dan kijkt naar die nieuwe ziekte en plagen, moet je gaan spreiden in wat je neerzet omdat dat de kans is dat een van de gewassen wel dood zal gaan. Ook als ze niet verkopen. Dat gaat allemaal een beetje veranderen.

[...]Bedankt, en uitnodiging voor tussenpresentatie/eindpresentatie.

Codering

Categorie	Samenvatting	Citaat uit het interview
Waarden, Missie & Visie	Doel productie en biodiversiteit	1 en daarna 4, zitten echt op productie en als tweede doel, en dat is binnen ons bedrijf een gelijkwaardig doel, is biodiversiteit... koolstof opslaan, en voedselzekerheid is de niet de toekomst.
	Sjef demonstratie en zelfvoorzienend	Hij zit echt op de demonstratie. Demonstratie is voor hem het belangrijkste. En zelfvoorzienend zijn.
	Mogelijkheden stadboerderij Uden	En in Uden zelf gaan we kijken of we een stadsboerderij kunnen oprichten. Ik zit met mijn huidige boerderij te ver er vandaan. Wat we wel kunnen doen is dat mensen eens een keer naar ons toe komen voor een oogstfeest.
	Uitbreiding perceel en toekomstige verkoopplek	Wij azen op een stukje grond in centrum van Uden wat van een klooster is en blijft ook die jarenlang niks anders gedaan hebben dan mais telen. Snij mais dat is natuurlijk eeuwig zonde. En als we dat perceel kunnen bemachtigen willen we daar een moestuin maken en daar dan ook echt een belangrijk verkooppunt te hebben en dat is een nog betere manier je consument te binden. Dat is dus ook een ontwikkeling die gaande is, dat zou voor mij een belangrijk punt zijn.

	Verhaal vertellen en creëren	Ja, ja ik denk dat ik hier een heel mooi verhaal aan het maken ben. En ik denk dat verhalen, ja die verkopen. Dus wil je zeg maar niet de grondstofleverancier zijn, waarvan ik dat voor mezelf niet zie zitten, niet op deze plek, locatie, ja dan moet ik ook mijn verhaal echt gaan vertellen.
Huidig distributie	Oogstmethode en productie georiënteerd	Dat is een lastige, leg even de telefoon neer en dan kom ik bij je terug.... Ja daar ben ik weer. Uhm.. ik denk dat wij voornamelijk zelf zullen oogsten. Oogsten door de boer. En uhm, dat hoe het georganiseerd wordt is op twee verschillende oogstmethodes. Alles wat we kunnen rapen, appels die voor sap bedoeld zijn en allerlei soorten noten. En de tweede is een machine waarin we bessen laten vallen. Bessen vallen dan op een oogsttafel. Zonder dat je ze aan hoeft te raken zullen de bessen in een fust vallen. Dat is met machines. Daarom ook echt die keuze voor productie georiënteerd, we hebben alles in rijen staan, de ene rij is een soort bes, dus dat ik de machine aan de ene kant aan kan zetten tot aan het eind een soort een keer, hop. Maar wel door het hele perceel heen biodiversiteit, zodat het wel de andere doelen ook halen, maar het is echt voedselbosproductie richting de toekomst. En dan is er nog een derde methode en dat is handmatig voor de dure producten.
	Prijverschil, streekproduct en UDEA	Nee Udea is ook nog niet aan de orde. Ik begin net met oogsten. Maar omdat jij al aangaf dat je dit een belangrijk punt vond dacht ik kan dit alvast noemen. Het is hoogstwaarschijnlijk ook over een paar jaar, wat het meest lucratief is dat je ze vers kunt verkopen. Die vers prijs licht gemiddeld twee keer zo hoog als de verwerkt fruitprijs. Dat verschil is zo groot, daar kun je wel wat moeite voor doen. En lokaal zou natuurlijk het allermooist zijn. Ik hoop dat de economie zich een beetje richting de streekeconomie gaat ontwikkelen. Streek producten krijgen nu wel wat aandacht maar het is toch ja op het geheel is het maar een druppel, en wellicht wordt het wat meer. Als dat nou niet zo is en wij krijgen het niet voor elkaar om CSA vormen van klantenbinding voor elkaar te krijgen dan hebben we altijd nog die back-up van een Udea, die echt vragend is. Die had zich echt heel positief opgesteld en had echt zo iets van goh he als jullie dit klaar kunnen maken op die en die manier mag je sowieso al aan zoon prijs denken. Dat is natuurlijk fijn om te weten. Deze informatie komt bij Sjef vandaan dus als je dit belangrijk punt vind moet je dit nog even met Sjef kortsluiten. Sjef werkt met een aantal boeren samen, met name als leverancier van ideeën en heeft landgoed en dan stopt zijn werk daar ook maar er is een boerderij in Friesland die hij volgens mij wel heel erg sympathiek vindt omdat die echt een aantal van zijn ideeën werkelijk gaan maken. Dus uhm, Sjef is wel ontzettend betrokken.
	Verkoopplek, verhaal verkopen, coöperatief	En of dat nou is bij een Jumbo of restaurant, daar kun je nog over twisten. Kijk bij een restaurant kan je je verhaal natuurlijk nog veel mooier vertellen en bij een Jumbo komen mensen langs racen en ja... haha daar is communicatie totaal anders maar dan kan je wel enorme volumes verkopen. Ik vind het een hele moeilijke vraag dat kan ik je wel zeggen. En we hebben het er natuurlijk al over gehad er zijn een aantal boeren die van oudsher misschien melkveehouder zijn die zitten heel erg in die coöperatieve hoek die zeggen van ja jongens

		we moeten onze koppen bij elkaar steken anders wordt het niks. En dat kan ook op het gebied van oogst machines dat je coöperatief verschil gaat maken dat je dan wel machinaal kan oogsten terwijl je anders dat niet zou kunnen. Ja en ook als je het in de markt wilt zetten dan ga je voor samen verpakken en distribueren.
Producten en diensten	Productverkoop en voedselbosproducten	Uhm, ja ik verkoop uit het voedselbos eigenlijk alleen nog maar mijn eieren. Ik heb natuurlijk de zuivelproducten die ik verkoop en ik verkoop vlees. De bes en de hazelnoot die ik nu geoogst heb en gedroogd heb die liggen op dit moment nog bij mij thuis om de eerste muesli van te gaan maken. Dat is nog niet gebeurd of terwijl ik ben nog niet aan het verkopen. Maar dat hopen we wel te gaan doen. Ik heb de oogst van vorig jaar, noten, graanvruchten dat licht nog allemaal bij mij.
	Muesli en haverhout verkoop	De muesli wil ik aan mijn eigen klantenkring verkopen, dus zeg maar Uden en omgeving. En de haverhout die zou geschikt zijn ook in winkels te leggen en dat komt door, muesli mag nog niet het bio keurmerk op zitten en op de haverhout wel.
	Klantenbinding en beleving geven	Wil je zeg maar de klanten binden kan je zeggen nou wil je komen oogsten, maar dat is op het geheel, dat het niet veel zal opleveren. Dan gaat het om de beleving, buiten zijn, mooie producten zien, dat kan allemaal bijdragen.
	Notenbehoefte	Vanuit Wageningen zijn er rapporten dat er behoefte is aan noten Nederlandse noten en wat de verwachtingen over 10 jaar zal zijn en ja dan moeten er duizenden hectaren bij komen. Dat zijn getalen waar we nog helemaal niet aan kunnen tippen zelfs.
	Kastanje en bes verwerking + nuttigen	Phoe uhm. Neem de josta bes, er zijn er meer hoor, maar de josta bes en de tamme kastanje, ja we eten wel eens een keer een tamme kastanje, maar ik denk als een Nederlands gezin misschien een keer per jaar een tamme kastanje eet dat het veel is. En je kan ze maar een paar een paar weken vers houden tamme kastanjes, en daarna zijn ze al een beetje ingedroogd. Kun je een beetje oprekken door in te vriezen of andere trucjes. En als je kijkt naar josta bessen, kruising tussen zwarte bes en kruisbes. Kruisbes is zoet en zwarte heeft aparte smaak. Men zal die niet uit het vuistje gaan eten.
	Appelsap en verwerking niet lekkere producten	Waar die wel heel geschikt voor is, is om met een klein percentage appelbessen kun je appelsap pimpelpaars verven. Het is een hele sterke kleurstof. Niet voor de smaak maar dus voor de hele mooie kleur aan een ander product. Nou als je standaard appelsap die in alle kleuren en smaken verkrijgbaar is, nou wil je je op die markt begeven, dan sta je te dringen.. maar heb je nou een hele andere kleur, dan heb je iets heel nieuws. Ik heb op de BioVak appelsap gedronken met bergamot, en bergamot dat groeien ze in Zuid Italië voor de schil, en de rest gooien ze weg. Dat vonden ze zonden, dus bij-verkoop restanten kopen ze op en doen ze in appelsap en dat vond ik heel lekker en zag ik wel zitten. Maar blijkt dat je bergamot niet hier kan telen, maar we zijn wel twee alternatieven aan het uitproberen. Een dwergkwee, Japans en chinees en een citrus. Deze zijn allemaal zuur, en voor directe consumptie helemaal niet lekker. Die moet je dus gaan verwerken en dan kunnen ze waarde hebben. Dus dit soort producten die niet direct lekker zijn maar wel in verwerking, die moeten dus verwerkt

		gaan worden, vers geen optie. Japanse gember oogst je bloemen van, dat is een specialiteit, lekkernij, per bloem 2,50.
Waardering	Vers verkoop	De grotere nashi peren, pawpaws, perziken voor vers verkoop, vruchten waarbij ik het ook kan terugverdienen handmatig te oogsten. Waarbij het ook gewoon echt niet anders kan, ja misschien kan het wel anders maar dan is het direct verwerking maar niet vers verkoop.
	Kostprijs	Uhm, nee. Ik denk dat in zoon jonge sector, dat er is nog geen kennis van kostprijs. Het is vooral echt wat de markt is. Sommige producten bestaan al op de markt daar is een soort hals voor. We hebben honing bessen maar ook blauwe bessen en die twee zullen waarschijnlijk heel erg veel naar elkaar toe gaan trekken. Dus dat hangt eigenlijk niet zo zeer af van wat mijn kostprijs is, maar daar is al een marktprijs voor. Of uhm ik ga de prijs maken, als het een onbekend product is.. nee , allemaal gebrek aan kennis, dat hoor je wel.
Trends	Voedselbosproduct naar Jumbo	In meer of mindere maten. Voor derden wordt het pas interessant als ik met een product op de som kom. Dus als ik een product neer kan leggen van dit wordt het, dit jaar zoveel volgend jaar zoveel. Tot die tijd vinden ze je 'leuk'. Maar daar kan ik niets specifiek voor ze betekenen. Maar die Jumbo, die staat ook in de top 10 best lopende Jumbo's van Nederland, en uhm dat is echt zoon type ondernemer die gaan met z'n personeel op vakantie, is prins carnaval et... die man vind het leuk dingen te doen. Hij heeft al een keer gezegd tegen me dat als jij een barcode op je producten kan zetten krijg jij van mij een schap in de winkel. Ja dat is natuurlijk fantastisch dat je dat zomaar aangeboden krijgt in een goedlopende winkel een eigen schap. Ja das tof! Maar goed uhm ik ben nog niet zo ver, de markt is er maar ik nog niet. Ja na een paar jaar ga je pas lopen, de besten komen wel na een twee jaar.
	Onvoorspelbare toekomstige trends	Dus ik denk dat er ook een categorie voedselbossen komt die echt nieuwe producten gaan telen die niet echt herkend worden als die josta of appel bes, en noem maar op. En die niet zo populair in smaak zijn. en daar licht volgens mij een grote uitdaging. Er is veel meer mogelijk dan wat mij nu eten. Ja het is een beetje een inschatting wat gaan mensen in de toekomst eten.. blijft die trend van zoeter zoeter zoeter gaat dat hem worden of.. inschatting dat weten we niet. Voedselbossen, je zet nu wat neer voor de komende 20 tot 100 jaar en wat er dan zal zijn weten we natuurlijk nog helemaal niet..... Ja waar staan we over 20 jaar. Mensen die nu voedselbossen aanleggen die moeten daar wel een beetje over nadenken. Waarschijnlijk eten we wat meer bonen, noten en meer fruit. Misschien ook wat meer groenten. Maar ja.. hahaha... we weten het niet he... dat is het nadeel van voedselbossen dat je dingen voor zo lang vast legt. Je kan niet heel snel omswitchen. En waar je een beetje tegenaan kijkt, door klimaatverandering en zo, zie je nu nieuwe insecten voorkomen. Suzuki fruitvlieg, maakt enorme ravage. Denk dat meeste voedselbossen als bio zullen gaan worden want er komt zoveel biodiversiteit daar kan je toch niet in gaan spuiten. Dus noodgedwongen bio.. en als je dan kijkt naar die nieuwe ziekte en plagen, moet je gaan spreiden in wat je neerzet omdat dat

		de kans is dat een van de gewassen wel dood zal gaan. Ook als ze niet verkopen. Dat gaat allemaal een beetje veranderen.
Instituties	Regelgeving, alternatief voedselbos	Ik denk ook, wij zitten hier op een hele arme grondsoort. Ik denk dat in NL de regelgeving steeds strenger wordt. Waar landbouw meest lucratief is, op die plekken zal er voedselbossen komen als alternatief. Daar kan je ook geen walnoten gaan telen omdat die hogere eisen stellen.
Betrokken partijen	Ontwikkeling Herenboeren	Zo ben ik begonnen. Wat hier in de buurt speelt, niet in Uden maar er omheen is dat er mogelijk een aantal Herenboeren gaan ontstaan. Dat zijn voor mij best interessante ontwikkelingen.
	Lokale samenwerking en Uden	Ook gaf ik in de mail al aan we hebben hier een overbuurman, die heeft op jaarbasis 120.000 bezoekers, dus dat is op zich potentieel, daar licht een kans. Hier in de buurt, ja in heel NL inmiddels, zitten brouwerijen, die zijn ook altijd opzoek naar ingrediënten waardoor zich te kunnen onderscheiden en heel erg lokaal zit hier iemand die whisky produceert en die hebben twee locaties. Een lever ik al zuivel, daar komen men voor vergaderingen, overnachtingen, bruiloften etc. daar licht ook een mogelijkheid. Dan hebben we nog een lokale jumbo. Twee Jumbo's in Uden, een daarvan is een heel goed lopende Jumbo, een heel sterk uitweidende Jumbo, met een ondernemer die heel erg hoog staat voor nieuwe dingen, en hij denkt er ook over om een soort voedsel experience center ernaast te bouwen. Of op een andere locatie dus het borrelt het een en ander in Uden.
	Geen concurrentie en informatie delen onder voedselbossen	Nee ik denk het niet. Wat ik nu zie is dat alle informatie heel erg goed gedeeld wordt en alles heel erg open is. Uhm.. iedereen is opzoek naar kennis en wat er is wordt ontzettend goed gedeeld. Heel open. We zijn nog zo klein dat concurrentie helemaal niet speelt. Wel misschien als je in een ander type voedselbos zit, bijvoorbeeld die voor de beleving gaat, en een ander begint er een dichter bij het centrum, ja dan ben je concurrenten. Maar op dit moment, zeker voor productie, is er heel veel ruimte. Op dit moment is er wel inzicht in de noten.
	Vraag en behoefte walnoten	Ik was zelfs een beetje bang over walnoten. Want iedereen die aan agroforestry doet, gaat walnoten planten in zijn bos. Dus ik dacht zelf, ik ga geen walnoten planten. Ik hoor iedereen walnoten roepen dus dat ga ik mooi is niet doen haha. Dat kan niet goed gaan. Jaa toen hoorde ik dat verhaal van Wageningen en toen dacht ik ook van ja dan ben ik echt te kort door de bocht gegaan. Volgens mij is die vraag echt wel heel groot. Groote productie is in Turkije en Californië, maar omdat vraag wereldwijd toeneemt denk ik dat de vraag behoorlijk goed zit en dan kijk je alleen nog naar noten, maar ook bessen. Blauwe bessen de afgelopen 10 jaar, er is meer behoefte ook aan fruit.
	Uitdagende ingrediënten, ontwikkeling met koks	Dat zou nou restaurant eten kunnen zijn. Zo zul je voor elk ingrediënt kunnen kijken wat geschikt is. Zo gaf ik aan jullie docent ook al aan dat ik gesproken heb met mensen van Boefkik en dat zijn twee voormalige koks, schrijven veel recepten voor bijv. Sligro. Die vinden dat hartstikke leuk om zo te experimenteren, dus wil je naar nieuwe dingen zijn dat een beetje de mensen waar ik dan hoop van heb.

Vergelijkbare markt	Groei herenboeren omgeving Uden	Zo ben ik begonnen. Wat hier in de buurt speelt, niet in Uden maar er omheen is dat er mogelijk een aantal Herenboeren gaan ontstaan. Dat zijn voor mij best interessante ontwikkelingen.
	Appelbes verwerking	En het zelfde geld een beetje voor de appelbes, harde struik die groeit in alle omstandigheden... uhm.. in Duitsland wordt die als sap gedronken maar of dat in Nederland gaat gebeuren weet ik niet.
Verkoop en marketingstrategieën	Verkoopplek	Ja hahaha, het zit in de kinderschoenen. Het is de vraag hoe ik er aan kom ja.... Wat ik op dit moment doe er is hier al een biologische groente tuinder en die heeft een abonnementen systeem. En op zijn afhaalpunten ben ik ook begonnen zuivel aan te bieden dus verse yoghurt, melk, eieren, kaas, boter. En dat is uitgebreid met punten waar ik nu wel sta en hij niet staat. De Twee Linden heet dit bedrijf
	Afhaalpunten	Ik verkoop via afhaalpunten, ik heb een kleine klantenkring, dat zijn winkels of garageboxen. Daar breng ik het naartoe en kunnen mensen het zo in nabije omgeving ophalen.
Potentiele doelgroep	Klantenbinding en belevingsaanbod	Wil je zeg maar de klanten binden kan je zeggen nou wil je komen oogsten, maar dat is op het geheel, dat het niet veel zal opleveren. Dan gaat het om de beleving, buiten zijn, mooie producten zien, dat kan allemaal bijdragen.

Bijlage 3: Transcriptie en codering – Emile van der Staak

Interviewer	Fien van Cappellen, Vera Draaijer, Sara Klein
Interviewee	Emile van der Staak
Beroep van Interviewee	Restauranteigenaar en chef
Tijd	12 maart 2020
Instelling van het interview	Persoonlijk interview
Interview Doel	Meer informatie over zijn bedrijf en werkrelatie met voedselbossen

Transcriptie

Fien: Je bent restauranteigenaar chef en je hebt een samenwerkingsverband met voedselbos ketelbroek. Waar je ook die producten vandaan haalt, we vroegen ons af hoe is deze samenwerking tot stand tot stand gebracht. En wanneer?

Emile: Zes jaar geleden door een gemeenschappelijke vriend nota bene Amsterdam was nodig om ons in contact te brengen met elkaar. We hadden allebei geen zin in, dus dat scheelde ook. Haha. Wouter die was nog niet zo ver met zijn voedselbos. Die dacht daar heeft niemand nog iets aan. Dat is alleen nog maar de kruid laag bij wijs van spreken. En ik dacht het is slecht weer op de afspraak of zelf maar verzetten. Uiteindelijk toch maar heengegaan. Dat was de eerste keer dat we elkaar ontmoeten, binnen een minuut was het toch wel weer beklonken. Het is gewoon een briljant idee, dat ik er niet op ben gekomen.

Fien: Meteen toen je daarbinnen kwam?

Emile: Was toch alweer een jaar of zes geleden was de groei niet hoger dan een meter zeg maar het jongste gedeelte. En daar kom je nou net aan. Maar dat verhaal wordt zo helder. En in een keer vielen zoveel dingen op zijn plek. De samenwerking wordt gestart met elke maandag erheen gaan fietsen. En volg ik dat al zes jaar.

Fien: Want heb je dan daarvoor in sommige restaurants heb je dan ook al een soort van samenwerking met lokale boeren?

Emile: We hadden op dat moment al een samenwerking met de ommuurde tuin in Renkum. Dat is een fijne plek ook weer professioneel zoals we dat kennen en ook in het verleden ter plekke gewerkt waar dat aan de hand was en die samenwerkt met een lokale partij in de groenteteelt of zuivelproducten

Fien: Dus je was er al wel bekend mee.

Emile: Ja, voor een restaurant is het belangrijk. Daarmee kunnen onderscheiden.

Fien: Zeker. Hoe wordt de oogst georganiseerd en wie is erbij betrokken?

Emile: Wouter en ik zijn daar op maandag en oogsten als er te veel is pakt wouter het daarna nog op en brengt dit vaak donderdag nog. Er is een elektrische bakfiets in het spel. Wordt minder beperkt en mijn fiets is omgebouwd tot daar hangen grote tassen aan.

Fien: Circulaire.

Emile: Zo werkt dat een beetje voor nu. Soms is het echt te veel en dan eventueel de auto.

Fien: En hoe zit dat. Hoeveel kilo's of wat is precies veel?

Emile: Wel 80 kilo walnoten. Ja. Dat is wel. Aanzienlijk, maar in een restaurant als dit kan dat, bepaalde bestedingen. Kunnen wij ons ook zo inspannen. Zeker als het gaat om de Chinese kwee, Japanse kwee, dat gaat echt om kratten vol. Zo'n krat kan zo'n 10/15 kilo wegen zo'n 50 kilo van Nashi peer.

Emile: Japanse kwee, kroosjespruim. Dat heeft alles te maken met de tipping point wat geweest is. Je merkt dat, de literatuur zegt dat ook geloof ik, we hadden het ene jaar 9 Japanse walnoten en het jaar daarop 3 kratten. Dan komt die productie op gang, dus dat was afgelopen jaar.

Sara: Nemen jullie gewoon alles mee wat er is? Of is er veel over?

Emile: Nee, er is veel over en de vogels eten ook mee. En wat er dan nog overblijft gaat er naar een brouwerij, brouwerij Nevel en als er dan nog overblijft eindigd het bij de Ekoplaza in het schap. Zeker met Nashi peren, daar kunnen wij ook niet tegenop werken.

Sara: Jullie proberen het wel allemaal op te maken?

Emile: Ja, we hebben ook best wel veel nodig, dus in die zin. Weet niet hoe het dit jaar gaat zijn, maar bijvoorbeeld afgelopen jaar aardig bijbenen. We hebben bijna alles kunnen verwerken of kunnen conserveren. Dat is ook eigenlijk een belangrijk onderdeel, dat je het gaat conserveren. Je kan niet alles in een week opmaken. Japanse kweek kan je heus nog wel 4 maanden laten liggen, daar kan niks mee gebeuren. Heel veel andere zaken moet je conserveren of drogen.

Fien: Wat voor soort conservering technieken gebruikt je?

Emile: fermentatie dus eh gewoon lacto-fermentatie, dat is het meest simpele. bevroren nadat we er sap van hebben gemaakt bijvoorbeeld. We drogen veel. Dan kun je dat een paar maanden opleggen.

Fien: Met welke regelmaat oogst je producten uit het voedselbos en vind je het genoeg?

Emile: Ja, één keer per week en per week

Fien: Verschilt dit ook per seizoen?

Emile: Dit blijft 1 keer per week tenzij het heel veel is. Dan wordt Wouter ook misschien na een tijdje chagrijnig en dan zeg hij van, ik doe dat van de week wel even of ik heb morgen een stagiaire of wat vrijwilligers dan actief op een ander moment verderop en dan is er altijd wel iemand die op en neer moet rijden. Dan wordt het alsnog na geleverd. Zegmaar. Dat dat werkt prima. Het is ook niet dat in een week tijd zo verschrikkelijk veel veranderd is. Dat je tussentijds nog een keer moet langskomen.

Fien: Hoe ervaar je de kwaliteit van de geoogste producten?

Emile: Ja, die is hoog. Maar je moet het ook zien als producten die niemand anders heeft, dus het is moeilijk te beoordelen.

Fien: Het is maar net wat classificeer je als kwaliteit ook.

Emile: Ik heb maar één ronde van Chinese mahonie het is niet dat je dat kan vergelijken met wat er in de supermarkt ligt ofzo. Nog niet tenminste. Ik schat in dat de kwaliteit heel hoog is. Maar het is ook tegelijk de enige Chinese Mahonie in Nederland. Dus dat is een voorbeeld van moeilijk te beoordelen kwaliteit. Fruit moet je sorteren, maar dat is soms aangevreten door insecten en vogels. Verder heel veel andere gewassen zijn prima bestand tegen dat soort bedreigingen zoals noten bijvoorbeeld. Misschien is het wel deels te vergelijken met biologisch. Dat je ook moet accepteren dat een deel beschadigd is. Los daarvan, de smaak bijvoorbeeld is het moeilijk te meten maar het is wel fascinerend. Hoeveel smaakt het allemaal heeft, als je een appel eet of, dat scheelt natuurlijk als je hem net van de boom ipv dat je hem uit het supermarkt schap meeneemt. Maar dan alsnog. Ik denk dat je dat verschil wel kan proeven, het is allemaal niet iets intenser. En smaakvoller.

Fien: En hoe verwerk je die voedselbosproducten? Verwerk je ze echt allemaal of gebruik je ze ook rauw?

Emile: Ja we zijn wel altijd heel druk bezig met zoal wij het tenminste bedoelen minder beesten meer planten te serveren dan moet je met de planten toch iets meer je best doen om daar super lekker eten van te maken. Dat voldoening geeft. Dus er bewerken dat vaak heel zwaar. Om de smaken te concentreren. Groenen kruiden uit de kruidlaag, die verwerk je vaak gewoon vers. Daar hoef je niet zoveel voor te zoen. Mahonie eigenlijk ook niet, die kan je ook zo op het bord leggen. Dan is het gewoon een volwaardig gerecht.

Fien: Lijk me wel een proces zeg maar om echt te experimenteren met dingen soms weet je misschien niet eens wat je hebt.

Emile: We kennen de producten vaak niet eens. Italiaanse berg asperge, olijfbessen. Daar hebben we nog nooit eerder mee gewerkt. Chinese Mahonie, Japanse hoefblad. Dat zijn allemaal gewassen die we echt niet kennen hier. Waar gelukkig wel in andere culturen wel traditie mee is. Dus daar kunnen we soms nog uitputten, maar.. Uiteindelijk begin je gewoon bij nul.

Sara: Hechten klanten daar veel waarden aan? Dat het dingen zijn die ze nog nooit hebben gezien?

Emile: Ja absoluut. Vaak is het veel samen met het menselijke leven en ervaren. Mensen bereid om te rijden als ze iets kunnen vinden wat uniek is. Daarom helpen die producten natuurlijk enorm. Als er maar 1 plek in Nederland is waar je dat kan eten, dan prikkelt dat de fantasie, dus dat is wel een goede.

Fien: Weet zelf uit ervaring in de keuken werken van dat gasten wel heel graag iets willen wat ze herkennen en wat echt lekker is. Maar dan toch een soort van nieuw element erin. En hoe maak je dan die balans. Dat moet je wel..

Emile: Wij zitten wat verder in het spectrum van wat jij schetst zo trekken wij ook juist gasten die dat experiment meer waarderen. Evengoed moet je het nog steeds als een herkenbare vorm presenteren, je moet het niet te gek doen, maar ze staan iets meer open voor een wat extremere, nieuwe ervaring dan misschien een doorsnee restaurant.

Fien: Je hebt natuurlijk ook al een naam gecreëerd

Emile: en dat betekent ook dat sommige gasten echt boos worden die hier eten. Dat is niet, die zijn

toevallig op de verkeerde plek terecht gekomen. Dat kan ook gebeuren. Lees gerust de recensies op tripadvisor.

Sara: Maar jullie hebben dus een andere doelgroep als een normaal restaurant? Hoe zou je die doelgroep omschrijven? Of de mensen die hier komen?

Emile: Ja, dat is denk ik tussen de dertig en de vijfenveertig/vijftig. Er komen ook andere mensen dan modaal. De meeste zijn gemiddeld wat hoger opgeleid of een hoger vrij besteedbaar inkomen. Dus dat is toch weer de elite die paar procent die dat kan veroorloven en daar ook interesse in. Dat is onze doelgroep.

Fien: Hoe wordt het gebruik van de voedselbos producten gecommuniceerd naar de gasten.

Emile: In ieder geval is daar op de website is de aandacht voor. Aan tafel vermelden dat als het uit een voedselbos komt. Het is heel iets heel bijzonders. Daar kun je ook niet omheen. Laat Japanse gember introduceren en dan zou het heel flauw zijn om dat niet te vermelden. Dat is juist het verhaal dat het uit Japan komt.

Fien: Jullie als koks brengen het gerecht naar de tafel en daar leggen jullie het ook uit?

Emile: Probeer toch een beetje te doseren, anders wordt het bij elk gerecht voedselbos of fermentatie. Bij sommige producten moet je het er gewoon ff bijzeggen. Anders blijven mensen in verwarring achter.

Vera: Uit hoeveel procent bestaat dat per gerecht of hanteren jullie daar een bepaald percentage voor?

Emile: Volumes vijf tot tien procent van de producten uit het voedselbos komt, als je het over een jaar bekijkt. Maar als je kijkt naar de impact die producten hebben op de manier waarop wij werken en hoe mensen dat ervaren dan is het misschien wel 80 procent. Het maakt heel veel indruk als je een heel gerecht gemaakt hebt een takje Nachimoni op, is dat de ster van de avond. Qua volume doet het niet zoveel maar in het verhaal is dat hetgeen wat het meeste impact heeft.

Fien: Wat voor problemen zijn er in het verleden voorgekomen omtrent de logistiek/ prijs/ verwerking.

Emile: Problemen waren nooit maar de uitdagingen er waren wel wat uitdagingen alhoewel. Ik heb twee grote fietstas samen aan mijn fiets laten maken, maar mee dan dat hebben wat de logistiek betreft niet gedaan. En er was in een keer een bakfiets beschikbaar. Dat is ook fijn. Het verwerken dat is gewoon een experiment. Dus zoeken wij ook nog steeds naar nieuwe manieren om dat te verwerken en dan, om een voorbeeld te noemen de kastanje dat is dan de enige bron van zetmeel, dus we kregen al snel de opdracht mee vanuit Wouter zoek naar toepassingen om die kastanje te verwerken. De uitdaging is dat continue weer opnieuw zoeken naar iets wat goed werkt op basis van kastanje. Dat soort uitdagingen zitten wel inherent aan zo'n samenwerking. Maar probleem zijn er niet echt. Ja de oogstbaarheid, maar dat is niet op hele grote schaal. Dus wij kunnen het prima met tweeën op maandag misschien met een paar vrijwilligers als dat echt nodig is. Voor 1 restaurant is dat prima te doen.

Fien: En zijn er nog andere afnemers van voedselbos Ketelbroek?

Emile: Dat zijn er 3. Dus dat zijn wij en brouwerij en Ekoplaza.

Fien: Wat is er nodig in de keuken om voedselbos producten te verwerken naar een hoogwaardig culinair gerecht. Denk dan aan kennis apparatuur, conservering, personeel

Emile: Ja, heel veel kennis en arbeid. Wat wij doen dat kan eigenlijk niet. Noten verwerken, ja ga maar 90 kilo walnoten pellen

Fien: Maar dat kan eigenlijk niet als je het vergelijkt met een normaal restaurant..

Emile: kan eigenlijk niet vergelijken met een normaal restaurant, want dat is gewoon te duur

Fien: qua personeelskosten

Emile: zijn er ook veel experimenten alle tijd die daarin gaat zitten, is ook niet perse een goede business case. Maar goed, wij kunnen het opbrengen, omdat de gasten bereid zijn de prijs te betalen. Dat hebben we dan wel voor mekaar. Qua apparatuur, ja je kunt het zo gek maken als je wilt. Zeker omdat we zo aan het zoeken zijn. Om het verder te brengen, investeren we daar ook in. Maar of je het nou perse allemaal nodig hebt.. je kan natuurlijk een prima maaltijd koken met alleen een inductie plaat en een oven. Platen ook. Dus er zijn niet specifiek dingen. Ja een oliepers bijvoorbeeld. Dat helpt wel als je noten hebt, dan kun je notenolie maken. Maar of dat nou perse noodzakelijk is, dat weet ik eigenlijk niet.

Fien: Misschien voor jullie wel, om je te onderscheiden.

Emile: Voor ons restaurant wel ja.

Fien: Hoe wordt er in het restaurant onder het personeel omgegaan met producten.

Emile: Net als alle andere producten. De producten die aangeleverd worden, worden gewoon verwerkt. In de bediening is er natuurlijk ook aandacht voor. Als het relevant is dan vermelden ze dat. Die kennen het verhaal en het concept en we gaan er ook wel is heen met z'n alle.

Fien: Want hoe wordt het personeel dan opgeleid?

Emile: Ja, de koks dat zijn koks. Die maken eten. Dat is iets wat ze altijd al deden.

Fien: Ja, maar echt met de voedselbos producten. Dat is natuurlijk wel iets anders dan.

Emile: Dat valt wel mee. Het is meer dat je het 1 keer goed moet bedenken. Bijvoorbeeld kastanje is niet iets wat we kennen. Dat moet je helemaal ontwikkelen. Daarna is het gewoon maken en produceren. En of je nou olie maakt van bieslook of Daslook, dat zal ook het verschil niet maken. Normaal. Gezien die zin hoeft je ze niet erg op te leiden. Het is meer dat er voor een bepaald concept ook een bepaalde motivatie is. Niet eens noodzakelijk. Maar dat maakt het werk ook een stuk prettiger. Dat gevraagd, je moet er wel zin in hebben met dat soort producten te werken. Het verhaal kennen, moet je aanspreken. Maar qua opleiding of iets dergelijks is er niks anders dan anders.

Fien: Heb je behoefte om in de toekomst nog meer of minder producten van voedselbos af te nemen?

Emile: Zoveel mogelijk. Wat we kunnen verwerken willen we het liefst uit een voedselbos halen.

Fien: Stel dat je, je restaurant uitbreidt, meer gasten dan ook meer capaciteit voor.

Emile: Ik denk dat het perceel in den Horst prima in staat is het restaurant te bevoorraden; tweeënhalf hectare. Maar inderdaad, sommige gewassen die zijn nog niet echt op stoom. Of die ontdekte pas later die heel lekker waren. De Zwartmoeskervel is daar een voorbeeld van. Dat was 1 toefje en nu zijn we dat aan het uitzaaien om te kijken of we dat kunnen opschalen. Japanse bleekselderij ook. En Daslook moeten we ook nog ontwikkelen. En als dat dan eenmaal op stoom is, een jaar of 10 verder dan kan je daar in principe eindeloos van oogsten. Dan is die plant zo weerbaar. Dat kan allemaal nog op die 2,5 hectaren.

Fien: Volop ontwikkelingen nog.

Emile: Ja natuurlijk, ja je moet het eigenlijk zien over 100 jaar, dan is het in volle productie. Misschien nog wat langer, 150.

Sara: Zou je graag zien dat andere restaurant ook gebruik gaan maken van voedselbos producten? Of zie je dat eerder als concurrentie?

Emile: Nee, het gaat mij niet, de concurrentie maakt me niet zo heel veel uit. Het gaat er meer om dat je wilt dat er beter besef is van de fijt dat we niet door kunnen gaan met het eten van zoveel vlees bijvoorbeeld. Als je op zoek gaat naar alternatieven dan kan je niet afgaan op die 12 groenten die jaarrond in de supermarkt liggen. Als je chefs zo ver wilt krijgen om meer met platen te gaan werken, dan moet je ook beschikken over een heel breed aanbod.

Sara: Dus vanuit jullie komt het uit een soort van idealisme en heeft het niet per se alleen maar met de consument te maken?

Emile: Ja het zeker ook deels idealisme, maar we vallen de gasten daar niet mee lastig. Maar gewoon het maken van lekker eten, dus als je dat goed doet dan wordt dat gewaardeerd.

Sara: Een win win situatie, hoe lekkerder de gasten het vinden, hoe meer je de producten kan gebruiken.

Emile: Ja het is wel een voorwaarde dat het gewoon lekker is. Ik denk dat het verhaal dat je erbij verteld waarde toevoegt. Ik denk dat de tijdgeest is veranderd, dus past het veel beter meer mensen zijn zich er bewust van. Die zijn opzoek naar alternatieven dus dat bieden wij dan. En vanuit onszelf is het inderdaad het besef van als je dat werk dan toch doet laat je in elk geval iets doen waarvan je weet dat het beter werkt dan hetgeen we daarvoor deden. We sturen het ook continu bij als we weer nieuwe informatie krijgen. Ontdekken dat iets toch minder goed werkt dan passen wij ons gedrag ook weer aan. Maar we hebben ons voorgenomen om niet al die tijd en aandacht gestopt in het eigen maken van die vaardigheden en kennis en kunde om die in te zetten op een manier die gewoon niet werkt maar dat lijkt me vrij onlogisch om te doen. Is het belangrijkste. Dat is dan minder beesten en meer planten en dan zitten daar voedselbos verhalen en allerlei andere zaken zitten daar dan weer onder. Dat is de meest simpele uitleg van wat wij doen.

Fien: En zie je ook bepaalde verandering in de houding van chefs en dan even heel breed genomen in Nederland zeg maar?

Emile: Ja, dat sijpelt langzaam door. Ik kan me niet aan de indruk onttrekken dat we anderen beïnvloeden. Als was het maar hier in de regio, soms een leerling kok die bij een nieuwe

werkgever komt en dan zie je de menukaart veranderen. Zelf ondernemer gehad die me belde van eh, er waren een aantal mensen van ons daarheen gegaan, toen merkte hij op dat zijn menukaart al voor een derde uit vegetarische gerechten bestond. Toen realiseerde hij zich pas hoe dat kwam. Zo beïnvloed je, deels onbewust, andere weer. En er zijn een paar collega's die nu bezig zijn met het maken van tempé bijvoorbeeld. En die ken ik vrij goed. Dus ik vermoed dat daar ook een zetje in de rug gegeven is doordat wij het actief aandacht geven. Zo beïnvloed je elkaar. En het is deels ook voor een business case die gewoon beter is dan wat het nu is. Veel chefs in het hoge segmenten moet juist dure producten kopen denken ze, gekken soorten biefstukken van Wagyu rund tot grotere langoustines uit Noorwegen. Terwijl ik iets doe wat in mijn beleving van dan toe niemand was er opgekomen om een wortel knolselderij of een paar noten op een bord te leggen, dus ik denk dat ik ze ook wel irriteer. Maar die dure producten kopen en eigenlijk ten koste van bijvoorbeeld het personeel vaak die krijgen dan slecht betaald. Of dat gaat ten koste van andere dingen het is in ieder geval niet een heel gezond model. En dan kunnen ze niet anders volgens mij dan geïnspireerd raken en misschien moeten wij dat ook is proberen.

Fien: Ja, van misschien moeten we het toch anders doen. Ja want, heel veel chefs die, of ten minsten een paar chefs die dan geïnteresseerd zijn in ook zo'n concept die hebben wel heel veel vragen omtrent logistiek. Van oké, hoe moet ik dat dan doen. Moet ik er dan zelf heengaan en oogst iemand anders dat voor mij. Wat zou jij daar als tip ingeven?

Emile: Nou, voor nu is daar nog helemaal niks op het niveau dat je gewend bent bij een groothandel als de Hanos bijvoorbeeld, dat je het aanklikt en een dag later is het er. In dit verhaal is het vooral volharding. En doe het maar is elke maandag. Het is niet altijd mooi weer. Dus die volharding is nu gewoon nodig. En ik doe dat omdat ik zeker ben van dat het restaurant, niet een beetje maar echt heel erg. En omdat ik geloof in dat verhaal, omdat ik het zie gebeuren. Is die volharding, die is nu nog absoluut nodig. Er is niemand nog die een model heeft waarin je heel gestructureerd online dat kan aanklikken en dat het geleverd wordt.

Sara: Betaal je nu ook minder voor de producten omdat je zelf meehelpt met oogsten en het voedselbos nog in een soort testfasen zit?

Emile: We hebben nu nog een afspraak dat er met gesloten beurzen wordt gewerkt. Dus Wouter eet hier wel is met een groep bijvoorbeeld en dan hoeft hij niks te betalen en zo over het weer. Natuurlijk wordt het pas op een goed moment inderdaad de vraag wat wil je nou betalen voor die producten en toen merkte ik op, ja 80 gram kruiden in de groothandel kosten 52 excl. btw. En ik realiseerde me dat is eigenlijk de grootst mogelijke belediging. Maar je kan het ook nooit vatten in prijs, want Wouter is zo betrokken bij dat project. Dan is 1 euro een belediging, maar 100 eigenlijk ook nog. Het is hem veel meer waard. Dat onderwerp is ook binnen 3 seconden weer van tafel gegaan.

Codering

Categorie	Samenvatting	Citaat uit het interview
Waarden, Missie & Visie	Start samenwerking Nieuwe Winkel en Ketelbroek	Was toch alweer een jaar of zes geleden was de groei niet hoger dan een meter zeg maar het jongste gedeelte. En daar kom je nou net aan. Maar dat verhaal wordt zo helder. En in een keer vielen zoveel dingen op zijn plek. De samenwerking wordt gestart met elke maandag erheen gaan fietsen. En volg ik dat al zes jaar.

Lokale samenwerking = onderscheiden d	*1 Ja, voor een restaurant is het belangrijk. Daarmee kunnen onderscheiden.
Veel kennis en arbeid	Ja, heel veel kennis en arbeid. Wat wij doen dat kan eigenlijk niet. Noten verwerken, ja ga maar 90 kilo walnoten pellen
De nieuwe Winkel werkt anders	kan eigenlijk niet vergelijken met een normaal restaurant, want dat is gewoon te duur
Keukenbenodigdheden onderscheiden d	Qua apparatuur, ja je kunt het zo gek maken als je wilt. Zeker omdat we zo aan het zoeken zijn. Om het verder te brengen, investeren we daar ook in. Maar of je het nou perse allemaal nodig hebt.. je kan natuurlijk een prima maaltijd koken met alleen een inductie plaat en een oven. Platen ook. Dus er zijn niet specifiek dingen. Ja een oliepers bijvoorbeeld. Dat helpt wel als je noten hebt, dan kun je notenolie maken. Maar of dat nou perse noodzakelijk is, dat weet ik eigenlijk niet. (Fien: Misschien voor jullie wel, om je te onderscheiden.) Voor ons restaurant wel ja.
Conceptverhaal	Het is meer dat er voor een bepaald concept ook een bepaalde motivatie is. Niet eens noodzakelijk. Maar dat maakt het werk ook een stuk prettiger. Dat gevraagd, je moet er wel zin in hebben met dat soort producten te werken. Het verhaal kennen, moet je aanspreken. Maar qua opleiding of iets dergelijks is er niks anders dan anders.
Alternatieven producten	Nee, het gaat mij niet, de concurrentie maakt me niet zo heel veel uit. Het gaat er meer om dat je wilt dat er beter besef is van de feit dat we niet door kunnen gaan met het eten van zoveel vlees bijvoorbeeld. Als je op zoek gaat naar alternatieven dan kan je niet afgaan op die 12 groenten die jaarrond in de supermarkt liggen. Als je chefs zo ver wilt krijgen om meer met platen te gaan werken, dan moet je ook beschikken over een heel breed aanbod.
Idealisme, gewoon lekker eten	Ja het zeker ook deels idealisme, maar we vallen de gasten daar niet mee lastig. Maar gewoon het maken van lekker eten, dus als je dat goed doet dan wordt dat gewaardeerd.
	Ja het is wel een voorwaarde dat het gewoon lekker is. Ik denk dat het verhaal dat je erbij verteld waarde toevoegt.
Minder vlees en plant Ontdekken	En vanuit onszelf is het inderdaad het besef van als je dat werk dan toch doet laat je in elk geval iets doen waarvan je weet dat het beter werkt dan hetgeen we daarvoor deden. We sturen het ook continu bij als we weer nieuwe informatie krijgen. Ontdekken dat iets toch minder goed werkt dan passen wij ons gedrag ook

		<p>weer aan. Maar we hebben ons voorgenomen om niet al die tijd en aandacht gestopt in het eigen maken van die vaardigheden en kennis en kunde om die in te zetten op een manier die gewoon niet werkt maar dat lijkt me vrij onlogisch om te doen. Is het belangrijkste. Dat is dan minder beesten en meer planten en dan zitten daar voedselbos verhalen en allerlei andere zaken zitten daar dan weer onder. Dat is de meest simpele uitleg van wat wij doen.</p>
	Beïnvloeden vegetarisch en elkaar	<p>Ja, dat sijpelt langzaam door. Ik kan me niet aan de indruk onttrekken dat we anderen beïnvloeden. Als was het maar hier in de regio, soms een leerling kok die bij een nieuwe werkgever komt en dan zie je de menukaart veranderen. Zelf ondernemer gehad die me belde van eh, er waren een aantal mensen van ons daarheen gegaan, toen merkte hij op dat zijn menukaart al voor een derde uit vegetarische gerechten bestond. Toen realiseerde hij zich pas hoe dat kwam. Zo beïnvloed je, deels onbewust, andere weer. En er zijn een paar collega's die nu bezig zijn met het maken van tempé bijvoorbeeld. En die ken ik vrij goed. Dus ik vermoed dat daar ook een zetje in de rug gegeven is doordat wij het actief aandacht geven. Zo beïnvloed je elkaar.</p>
	Inspirator en waardering product en personeel	<p>Terwijl ik iets doe wat in mijn beleving van dan toe niemand was er opgekomen om een wortel knolselderij of een paar noten op een bord te leggen, dus ik denk dat ik ze ook wel irriteer. Maar die dure producten kopen en eigenlijk ten koste van bijvoorbeeld het personeel vaak die krijgen dan slecht betaald. Of dat gaat ten koste van andere dingen het is in ieder geval niet een heel gezond model. En dan kunnen ze niet anders volgens mij dan geïnspireerd raken en misschien moeten wij dat ook is proberen.</p>
	Volharding oogsten, geloof in verhaal	<p>In dit verhaal is het vooral volharding. En doe het maar is elke maandag. Het is niet altijd mooi weer. Dus die volharding is nu gewoon nodig. En ik doe dat omdat ik zeker ben van dat het het restaurant, niet een beetje maar echt heel erg. En omdat ik geloof in dat verhaal, omdat ik het zie gebeuren. Is die volharding, die is nu nog absoluut nodig. Er is niemand nog die een model heeft waarin je heel gestructureerd online dat kan aanklikken en dat het geleverd wordt.</p>
	Oogstdag en fiets	<p>Wouter en ik zijn daar op maandag en oogsten als er te veel is pakt wouter het daarna nog op en brengt dit vaak donderdag nog. Er is een elektrische bakfiets in het spel. Wordt minder beperkt en mijn fiets is omgebouwd tot daar hangen grote tassen aan.</p>
Huidig distributie	Groei productie Kilo oogst	<p>Wel 80 kilo walnoten. Ja. Dat is wel. Aanzienlijk, maar in een restaurant als dit kan dat, bepaalde bestedingen. Kunnen wij ons ook zo inspinnen. Zeker</p>

	als het gaat om de Chinese kwee, Japanse kwee, dat gaat echt om kratten vol. Zo'n krat kan zo'n 10/15 kilo wegen zo'n 50 kilo van Nachi peer. Japanse kwee, kroosjespruim. Dat heeft alles te maken met de tipping point wat geweest is. Je merkt dat, de literatuur zegt dat ook geloof ik, we hadden het ene jaar 9 Japanse walnoten en het jaar daarop 3 kratten. Dan komt die productie op gang, dus dat was afgelopen jaar.
Conserverings-techniek	Fermentatie dus eh gewoon lacto-fermentatie, dat is het meest simpele. Bevrozen nadat we er sap van hebben gemaakt bijvoorbeeld. We drogen veel. Dan kun je dat een paar maanden opleggen.
Oogst moment	Ja, één keer per week en per week. Dit blijft 1 keer per week tenzij het heel veel is.
Logistieke uitdagingen	Problemen waren nooit maar de uitdagingen er waren wel wat uitdagingen alhoewel. Ik heb twee grote fietstas samen aan mijn fiets laten maken, maar mee dan dat hebben wat de logistiek betreft niet gedaan. En er was in een keer een bakfiets beschikbaar. Dat is ook fijn.
Verwerking experimenteren Oogst met 2 personen	Het verwerken dat is gewoon een experiment. Dus zoeken wij ook nog steeds naar nieuwe manieren om dat te verwerken en dan, om een voorbeeld te noemen de kastanje dat is dan de enige bron van zetmeel, dus we kregen al snel de opdracht mee vanuit Wouter zoek naar toepassingen om die kastanje te verwerken. De uitdaging is dat continue weer opnieuw zoeken naar iets wat goed werkt op basis van kastanje. Dat soort uitdagingen zitten wel inherent aan zo'n samenwerking. Maar probleem zijn er niet echt. Ja de oogstbaarheid, maar dat is niet op hele grote schaal. Dus wij kunnen het prima met tweeën op maandag misschien met een paar vrijwilligers als dat echt nodig is. Voor 1 restaurant is dat prima te doen.
Verwerking product	Dat valt wel mee. Het is meer dat je het 1 keer goed moet bedenken. Bijvoorbeeld kastanje is niet iets wat we kennen. Dat moet je helemaal ontwikkelen. Daarna is het gewoon maken en produceren. En of je nou olie maakt van bieslook of Daslook, dat zal ook het verschil niet maken. Normaal. Gezien die zin hoef je ze niet erg op te leiden.
Vervoer oogst	Zo werkt dat een beetje voor nu. Soms is het echt te veel en dan eventueel de auto.
Verwerking	Ja, we hebben ook best wel veel nodig, dus in die zin. Weet niet hoe het dit jaar gaat zijn, maar bijvoorbeeld afgelopen jaar aardig bijbenen. We hebben bijna alles kunnen verwerken of kunnen conserveren. Dat is ook eigenlijk een belangrijk onderdeel, dat je het gaat conserveren. Je kan niet alles in een week opmaken. Japanse kweek kan je heus

Producten en diensten		nog wel 4 maanden laten liggen, daar kan niks mee gebeuren. Heel veel andere zaken moet je conserveren of drogen.
	Speciale producten	Ja, die is hoog. Maar je moet het ook zien als producten die niemand anders heeft, dus het is moeilijk te beoordelen.
	Kwaliteit producten	Ik heb maar één ronde van Chinese mahonie het is niet dat je dat kan vergelijken met wat er in de supermarkt ligt ofzo. Nog niet tenminste. Ik schat in dat de kwaliteit heel hoog is. Maar het is ook tegelijk de enige Chinese Mahonie in Nederland. Dus dat is een voorbeeld van moeilijk te beoordelen kwaliteit. Fruit moet je sorteren, maar dat is soms aangevreten door insecten en vogels. Verder heel veel andere gewassen zijn prima bestand tegen dat soort bedreigingen zoals noten bijvoorbeeld. Misschien is het wel deels te vergelijken met biologisch. Dat je ook moet accepteren dat een deel beschadigd is. Los daarvan, de smaak bijvoorbeeld is het moeilijk te meten maar het is wel fascinerend. Hoeveel smaakt het allemaal heeft, als je een appel eet of, dat scheelt natuurlijk als je hem net van de boom ipv dat je hem uit het supermarkt schap meeneemt. Maar dan alsnog. Ik denk dat je dat verschil wel kan proeven, het is allemaal niet iets intenser. En smaakvoller.
	Plantaardiger Verwerking	Ja we zijn wel altijd heel druk bezig met zoal wij het tenminste bedoelen minder beesten meer planten te serveren dan moet je met de planten toch iets meer je best doen om daar super lekker eten van te maken. Dat voldoening geeft. Dus er bewerken dat vaak heel zwaar. Om de smaken te concentreren. Groenen kruiden uit de kruidlaag, die verwerk je vaak gewoon vers. Daar hoeft je niet zoveel voor te zoen. Mahonie eigenlijk ook niet, die kan je ook zo op het bord leggen. Dan is het gewoon een volwaardig gerecht.
	Onbekende producten	We kennen de producten vaak niet eens. Italiaanse berg asperge, olijfbessen. Daar hebben we nog nooit eerder mee gewerkt. Chinese Mahonie, Japanse hoefblad. Dat zijn allemaal gewassen die we echt niet kennen hier. Waar gelukkig wel in andere culturen wel traditie mee is. Dus daar kunnen we soms nog uitputten, maar.. Uiteindelijk begin je gewoon bij nul.
	Volume producten voedselbos in gerecht	Volumes vijf tot tien procent van de producten uit het voedselbos komt, als je het over een jaar bekijkt. Maar als je kijkt naar de impact die producten hebben op de manier waarop wij werken en hoe mensen dat ervaren dan is het misschien wel 80 procent. Het maakt heel veel indruk als je een heel gerecht gemaakt hebt een takje Nachimoni op, is dat de ster van de avond. Qua

		volume doet het niet zoveel maar in het verhaal is dat hetgeen wat het meeste impact heeft.
	Verhaal	Net als alle andere producten. De producten die aangeleverd worden, worden gewoon verwerkt. In de bediening is er natuurlijk ook aandacht voor. Als het relevant is dan vermelden ze dat. Die kennen het verhaal en het concept en we gaan er ook wel is heen met z'n alle.
	Onderscheiden de producten	Ja, die is hoog. Maar je moet het ook zien als producten die niemand anders heeft, dus het is moeilijk te beoordelen.
	Nieuwe producten ontwikkelen	Dat valt wel mee. Het is meer dat je het 1 keer goed moet bedenken. Bijvoorbeeld kastanje is niet iets wat we kennen. Dat moet je helemaal ontwikkelen. Daarna is het gewoon maken en produceren. En of je nou olie maakt van bieslook of Daslook, dat zal ook het verschil niet maken. Normaal. Gezien die zin hoef je ze niet erg op te leiden.
	Weinig verspilling	Zoveel mogelijk. Wat we kunnen verwerken willen we het liefst uit een voedselbos halen.
	Ontdekken van producten en opschalen	Of die ontdekte pas later die heel lekker waren. De Zwartmoeskervel is daar een voorbeeld van. Dat was 1 toefje en nu zijn we dat aan het uitzaaien om te kijken of we dat kunnen opschalen. Japanse bleekselderij ook. En Daslook moeten we ook nog ontwikkelen. En als dat dan eenmaal op stoom is, een jaar of 10 verder dan kan je daar in principe eindeloos van oogsten. Dan is die plant zo weerbaar. Dat kan allemaal nog op die 2,5 hectaren.
	Uniekheid	Ja absoluut. Vaak is het veel samen met het menselijke leven en ervaren. Mensen bereid om te rijden als ze iets kunnen vinden wat uniek is. Daarom helpen die producten natuurlijk enorm. Als er maar 1 plek in Nederland is waar je dat kan eten, dan prikkelt dat de fantasie, dus dat is wel een goede.
Waardering	Experiment word gewaardeerd	Wij zitten wat verder in het spectrum van wat jij schetst zo trekken wij ook juist gasten die dat experiment meer waarderen
	Boze gasten	en dat betekent ook dat sommige gasten echt boos worden die hier eten. Dat is niet, die zijn toevallig op de verkeerde plek terecht gekomen. Dat kan ook gebeuren. Lees gerust de recensies op tripadvisor.
	Ontdekken en herkenbaarheid	Evengoed moet je het nog steeds als een herkenbare vorm presenteren, je moet het niet te gek doen, maar ze staan iets meer open voor een wat extremere, nieuwe ervaring dan misschien een doorsnee restaurant.
Trends	-	-
Instituties	Samen-werking lokaal	We hadden op dat moment al een samenwerking met de ommuurde tuin in Renkum. Dat is een fijne plek ook weer professioneel zoals we dat kennen en ook in het

		verleden ter plekke gewerkt waar dat aan de hand was en die samenwerkt met een lokale partij in de groenteteelt of zuivelproducten. *1
Betrokken partijen	Brouwerij en Ekoplaza	Nee, er is veel over en de vogels eten ook mee. En wat er dan nog overblijft gaat er naar een brouwerij, brouwerij Nevel en als er dan nog overblijft eindigd het bij de ekoplaza in het schap. Zeker met Nashi peren, daar kunnen wij ook niet tegenop werken.
	Oogst met aantal personen	Dan wordt Wouter ook misschien na een tijdje chagrijnig en dan zeg hij van, ik doe dat van de week wel even of ik heb morgen een stagiaire of wat vrijwilligers dan actief op een ander moment verderop en dan is er altijd wel iemand die op en neer moet rijden. Dan wordt het alsnog na geleverd. Zegmaar. Dat dat werkt prima. Het is ook niet dat in een week tijd zo verschrikkelijk veel veranderd is. Dat je tussentijds nog een keer moet langskomen.
	Drie partijen	Dat zijn er 3. Dus dat zijn wij en brouwerij en Ekoplaza.
	Perceel grootte Horst	Ik denk dat het perceel in den Horst prima in staat is het restaurant te bevoorraden; tweeënhalft hectare. Maar inderdaad, sommige gewassen die zijn nog niet echt op stoom.
	Gesloten beurzen	We hebben nu nog een afspraak dat er met gesloten beurzen wordt gewerkt. Dus Wouter eet hier wel is met een groep bijvoorbeeld en dan hoeft hij niks te betalen en zo over het weer. Natuurlijk wordt het pas op een goed moment inderdaad de vraag wat wil je nou betalen voor die producten en toen merkte ik op, ja 80 gram kruiden in de groot handel kosten 52 excl. btw. En ik realiseerde me dat is eigenlijk de grootst mogelijke belediging. Maar je kan het ook nooit vatten in prijs, want Wouter is zo betrokken bij dat project. Dan is 1 euro een belediging, maar 100 eigenlijk ook nog. Het is hem veel meer waard. Dat onderwerp is ook binnen 3 seconden weer van tafel gegaan.
	Niveau groothandel	Nou, voor nu is daar nog helemaal niks op het niveau dat je gewend bent bij een groothandel als de Hanos bijvoorbeeld, dat je het aanklikt en een dag later is het er.
Vergelijkbare markt	Communicatie	In ieder geval is daar op de website is de aandacht voor. Aan tafel vermelden dat als het uit een voedselbos komt. Het is heel iets heel bijzonders. Daar kun je ook niet omheen. Laat Japanse gember introduceren en dan zou het heel flauw zijn om dat niet te vermelden. Dat is juist het verhaal dat het uit Japan komt.
Verkoop en Marketing -strategieën	Verhaal	Probeer toch een beetje te doseren, anders wordt het bij elk gerecht voedselbos of fermentatie. Bij sommige producten moet je het er gewoon ff bijzeggen. Anders blijven mensen in verwarring achter.

Consumenten-segment	Lekker eten	Ja het zeker ook deels idealisme, maar we vallen de gasten daar niet mee lastig. Maar gewoon het maken van lekker eten, dus als je dat goed doet dan wordt dat gewaardeerd.
	Doelgroep-omschrijving	Ja, dat is denk ik tussen de dertig en de vijfenvierzig/vijftig. Er komen ook andere mensen dan modaal. De meeste zijn gemiddeld wat hoger opgeleid of een hoger vrij besteedbaar inkomen. Dus dat is toch weer de elite die paar procent die dat kan veroorloven en daar ook interesse in. Dat is onze doelgroep.
	Consument betaalt prijs	Maar goed, wij kunnen het opbrengen, omdat de gasten bereid zijn de prijs te betalen. Dat hebben we dan wel voor mekaar.
	Alternatieven aanbod	Ik denk dat de tijdgeest is veranderd, dus past het veel beter meer mensen zijn zich er bewust van. Die zijn opzoek naar alternatieven dus dat bieden wij dan.

Bijlage 4: Transcriptie en codering – Wilco de Zeeuw

Interviewer	Kira Ingenhoven
Interviewee	Wilco de Zeeuw
Beroep van interviewee	Farmer
Tijd	23 maart 2020
Instelling van het interview	Antwoord E-Mail
Interview Doel	Informatie voor de interne analyse

- Kira Ingenhoven stuurde Sjef De Dongen een mail met de vraag naar informatie over zijn agrobosbouw. Hij gaf de antwoorden in de mail van Kira. Zijn antwoorden zijn kleurcodeerd. -

Transcriptie

Beste Wilco,

We hopen dat u en uw familie het goed doen in de tijd van Corona! We geven u graag een korte update over ons HAS-project. Momenteel zitten we in de ontdekkingsfase van ons project. Dat betekent dat we onderzoek doen naar de Nederlandse Agroforestry sector en naar uw bedrijf. Dit houdt in dat we informatie vinden over stakeholders waarmee u werkt, producten en diensten die u (gaat) verkopen, wetgeving etc. We hebben al ontzettend veel informatie gekregen via het telefonisch interview, maar missen momenteel nog een aantal antwoorden. Om een holistisch overzicht van uw bedrijf te kunnen vormen, willen we u vragen om de onderstaande informatie te controleren en de onderstaande vragen te beantwoorden. Wij zijn ons ervan bewust dat u het op dit moment een beetje druk heeft en verwachten daarom niet direct een antwoord. Aangezien dit hoofdstuk cruciaal is voor onze vooruitgang en waarschijnlijk de tijd dat we de meeste informatie van u nodig hebben, vragen we u vriendelijk om de vragen zo gedetailleerd en snel mogelijk in te vullen. Wij danken u bij voorbaat voor uw medewerking!

Kunt u alstublieft dit onderdeel controleren, aanpassen en de informatie toevoegen die in het geel is gemarkeerd?

Boerderij-factsheet | Slabroek

Boer:	Wilco de Zeeuw
Locatie:	(Nistelrode) Moet Uden zijn.
Aanplant:	Eerste aanplant 2017, grootste aanplant 2018, 2019 en 2020
Eerste oogst:	Juni 2019
Boerderijgrootte:	22 ha, waarvan circa 5 ha voedselbos, 17 ha heggen
Visie:	Natuur en landbouw samen ontwikkelen, met meerjarige teelten en (bio)diversiteit, en een sluitende economie door streekafzet
Waarden:	[...]

Hier zijn nog enkele vragen over uw bedrijf:

- Hoe garandeert, controleert en verbetert u de kwaliteit van uw producten?
 - o Lastige vraag! Vakmanschap, opleiding, Skalcontrole, feedback van betrokken klanten, jaarlijkse monitoring door fonds en LBI.
- Welke fondsen of institutioneel geld ondersteunen uw bedrijf?
 - o Fonds voor natuurinclusieve streekboerderijen is eigenaar van alles behalve het vee.

- Met welke belanghebbenden (bijv. retailer, overheidsinstellingen, Stichtingen, klanten) werkt u al samen?
- Hoe bent u aan uw huidige klanten gekomen?
 - o In eerste instantie door de klanten van een groentepakket bedrijf in de regio aan te schrijven. Daarna stapje voor stapje. We moeten nog veel meer aan communicatie doen, we zijn nog erg onbekend.
- Hoe zou u uw huidige klanten omschrijven? (Meer mannen dan vrouwen, leeftijdsgroep, inkomensniveau, opleiding, waarden & overtuigingen, behoeften, motivaties)
 - o Vooral natuur gerichte mensen, veeleisend qua smaak. Vaak geïnteresseerd in landschap, kleinschaligheid en dierwelzijn.
- Wat zijn bedreigingen van uw bedrijf (bijvoorbeeld in de regelgeving)?
 - o Absoluut de regelgeving! ik mag geen drijfmest gebruiken, maar stallen zonder drijfmest zijn niet toegestaan! door de bio-industrie zit veehouderij op slot, en daar zijn wel wenselijke vormen de dupe van ammoniak depositie op natura2000 buurtbewoners die geen verandering willen, of alleen aangeharkte landbouw/mais. lange termijnen voor bestemmingsplan van 4 jaar stringente normen van NVA die alleen grootschalige bedrijven en processen kunnen bekostigen. Als je iets nieuws wilt ontwikkelen moet je omzet heel groot worden wil je hun eisen kunnen voldoen. Dat staat leuke nieuwe en echte bijzondere producten en innovatie in de weg. Ik kan nu alleen maar middels green deals enigszins om de regels heen werken mits het doel van die regels maar overeind blijft. hoe komen we af van allerlei kleine regeltjes die niet veel voedselveiligheid en zekerheid toevoegen maar wel grote drempels vormen? Kunnen we andere regelgeving krijgen voor gesloten marktsystemen waarin boer en consument samen werken? weerzin tegen innovatie in natuurbeheer bij ecologen of oudere boswachters.

Als u vragen heeft, neem dan gerust contact met ons op!

Codering

Categorie	Samenvatting	Citaat uit het interview
Waardering	Kwaliteit waarborging	Vakmanschap, opleiding, Skalcontrole, feedback van betrokken klanten, jaarlijkse monitoring door fonds en LBI.
Verkoop en marketingstrategieën	Eerst de vaste aanhangers en meer communicatie	In eerste instantie door de klanten van een groentepakket bedrijf in de regio aan te schrijven. Daarna stapje voor stapje. We moeten nog veel meer aan communicatie doen, we zijn nog erg onbekend.
Instituties	Fonds	Fonds voor natuurinclusieve streekboerderijen is eigenaar van alles behalve het vee.
	Regelgeving NVA	Absoluut de regelgeving! ik mag geen drijfmest gebruiken, maar stallen zonder drijfmest zijn niet toegestaan! door de bio-industrie zit veehouderij op slot, en daar zijn wel wenselijke vormen de dupe van ammoniak depositie op natura2000 buurtbewoners die geen verandering willen, of alleen aangeharkte landbouw/mais. lange termijnen voor bestemmingsplan van 4 jaar stringente

		<p>normen van NVA die alleen grootschalige bedrijven en processen kunnen bekostigen. Als je iets nieuws wilt ontwikkelen moet je omzet heel groot worden wil je hun eisen kunnen voldoen. Dat staat leuke nieuwe en echte bijzondere produkten en innovatie in de weg. Ik kan nu alleen maar middels green deals enigszins om de regels heen werken mits het doel van die regels maar overeind blijft. hoe komen we af van allerlei kleine regeltjes die niet veel voedselveiligheid en zekerheid toevoegen maar wel grote drempels vormen? Kunnen we andere regelgeving krijgen voor gesloten marktsystemen waarin boer en consument samen werken? weerzin tegen innovatie in natuurbeheer bij ecologen of oudere boswachters.</p>
Consumentensegment	Beschrijving doelgroep	<p>Vooraf natuur gerichte mensen, veeleisend qua smaak. Vaak geïnteresseerd in landschap, kleinschaligheid en dierwelzijn.</p>

Bijlage 5: Transcriptie en codering – Marjan Verhees

Interviewer	Vera Draaijer (Erwin Bouwmans, Kira Ingenhoven)
Geïnterviewde	Marjan Verhees
Beroep van geïnterviewde	Farmer
Tijd	23 maart 2020 59:00 minuten
Instelling van het interview	Skype
Interview Doel	Meer informatie over haar bedrijf

Transcriptie

[...]

Vera: Vanuit een eerder onderzoek vanuit HAS studenten zijn er vier categorieën gekomen. Deze categorieën zijn gebaseerd op de kernwaarden en het hoofddoel van het voedsel bos. Deze categorieën zijn product georiënteerd, dus produceren voor verkoop, zelfvoorzienend community creëren, mogelijkheid creëren en kennis uitwisselen. En als laatste het ecosysteem. Dus het creëren van gezonde landschappen en biodiversiteit als hoofddoel. En welke categorie zie je het Eibernest?

[...]

Vera: Ja, in welke categorie zie je het Eibernest het meest passend?

Erwin: Of als je de vraag anders stelt Vera, op welke volgorde zou je die 4 voor jou benoemen Marjan? Wat is de grootste en wat komt dan daarna?

Marjan: Nou, het grootste is dat het hier een paradijselijk plekje wordt en dat is een ecosysteem wat voedsel genereert, voor zoveel mogelijk voedsel van mens en dier. Dat is, en de community is daarin heel belangrijk. Omdat het anders niet kan dus, dus eigenlijk gaan die samen op. Dan het product georiënteerd een bijdrage willen leveren aan de nieuwe producten die hier op andere plekken en misschien maar grootschalig uitgerold kunnen worden. Wat we met die nieuwe nieuwe gewassen kunnen dus daarmee aan de slag gaan. Maar dat kan ik ook niet alleen. Dus die community blijft steeds terugkomen.

[...]

Marjan: Nee, ik zou eigenlijk ook het liefst zonder personeel werken misschien op den duur als ik iets netter betaalde coördinator is en liefst gewoon hier uit de buurt samen een plek had een soort gemeenschappelijk.

Erwin: De combinatie zoals ik het beleefde de laatste jaren. Dan is de combinatie tussen zorg recreatie productie en ecologie dat is wel echt Marjan. Samen dingen doen

Kira: But we wanted to ask her and not like steer her you know. It was more kind of like the question; do you have the focus on like really creating biodiversity, creating a good plot of land for the nature or do you want to in the long run really go with community and if it will work in the long run in agroforestry. We could just continue for now.

Marjan: The community grow, and also with the vegetables from the peelconnectie they have circle of people who they serve with their vegetables. So if they get more involved or they help sometimes, that would be nice. Or exchange recipes. That it can grow in a organic way. That we are all in it together.

Vera: Mooi. Zelf hebben wij ook al voedselbossen in de categorieën geplaatst en we willen even kijken of dit klopt volgens jou. Wilco van slabroek in productie.

Marjan: Ja.

Vera: Ketelbroek ecosysteem

Marjan: Ja

Vera: En Sjef van Dongen, zelfvoorzienend

Marjan: Ja, dat is al een hele mooie.

Marjan: Dat is eigenlijk wel grappig. Dan zit ik meer op de community, eigenlijk is het dan wel alle vier. Ja, ik herken het wel. Die indeling, die vier. De hoofdlijnen.

[...]

Vera: En dan gaan we naar de volgende vraag. Zou je de huidige situatie van het voedselbos kunnen toelichten? Van het Eibernest? Bijvoorbeeld wanneer kan er geoogst worden, wie doet dit en wat gaat er daarna mee gebeuren?

Marjan: Ja het oudste stukje heb ik toen planten gekocht. Dat kunnen jullie ook zien op die lijst he. Daar begint nou wat productie van te komen. Daar kunnen we ook dingen van stekken. We doen dit jaar niet heel veel meer bijplanten. Dat we nou even pas op de plaats houden. Dat waren we sowieso al van plan, omdat we al veel geïnvesteerd hebben.

Marjan: Maar wij verwachten dit jaar best grote oogst van bessen allerlei bessen honing bessen hebben we verschillende struiken. Dus ik verwacht dat we daar ook de klanten van de peelconnectie wel blij mee kunnen maken.

Marjan: En dat zijn zo ongeveer maar dertig mensen ongeveer dertig klanten maar daar zal een heel mooie start zijn. En waar we het over hebben weer jams enzo van maken. Maar die zijn er al best veel, mensen met allerlei jams. Dus ja, eigenlijk is het ook meer dat we niet gecertificeerd zijn, dus wat wij maken moet ook eigenlijk binnen eigen kring. Misschien moeten we daar ook over nadenken. Hoe jullie daarin bijstaan als wij echt gecertificeerd zal zijn dan moeten we een zuivere ruimte krijgen en die certificering kost 10.000euro. Misschien is het veel slimmer voor ons om zo netjes mogelijk te werken en een soort constructie, de peelconnectie denkt eraan om nog een

stichting op te richten. Maar dank denk ik, ja dat is dan toch een beetje overbodig, omdat wij al een stichting zijn. Dat ze ondere onze vlag weer kunnen doen. Ja, en als je voor een vereniging ofzo erbij voegen en dan orginiseert dat je voor je eigen leden net als de herenboeren doet. Dat je daar de producten veilig aan verspreid. Zonder dat je gecertificeerd hoeft te zijn. Dat je het gewoon met je klanten communiceerd. Waarvoor in ons geval de beste constructie voor is, gewoon het eenvoudigste.

Vera: Oke, en heb je ook enige idee wanneer er dit jaar precies geoogst kan worden.

Marjan: Nou de honingbes die bloeit al, dus over een maand kan al wel wat geoost worden. Nou zijn er al wel wat wilde planten te oogsten, maar daar is nog niet veel vraag naar.

Vera: Oke, en hoe groot is het voedsel bos Momenteel?

Marjan: In totaal beheren wij twee hectare land en mijn tuinen. Het is maar net waar ik naar voedselbos noemt. Je hebt het filmpje gezien, er stonden nog niet zo heel veel grote bomen, in mijn tuin wel een heel grote notenboom.

Marjan: Als je als wilde varkens hier rondlopen is de voedsel voor de varkens en voor de mensen. Wij beheer 2 hectare land en het is parkachtig landschap.

Marjan: Je kunt het niet allemaal bos noemen maar er komen wel steeds meer bomen aan. Jonge aanplant wat bos wordt op den duur.

Vera: Oke, en wil je nog verder groeien buiten de twee hectare om of blijft het zo?

Marjan: Ik wil nog wel verder groeien maar ik moet m'n gemak houden.

Vera: En op wat voor termijn praten we dan?

Marjan: We hebben zelfs nog twee hectare land waar nog iets mee zou kunnen. Dat is nou gras, dat zou voor een evenemententerrein misschien meer wat aanplant mogelijk zijn. En hier tegenover het kanaal is het natuurlijk gronden waar wij een optie op hebben als het niet te duur is. Die kunnen we aan natu urwaarden misschien kopen, dat is 10 hectare land waar ooit van ons is geweest waar waterberging wordt natuur. Staatsbosbeheer doet ei genlijk alle natuur beheren en nu mogen particulieren dat ook een optie opgenomen ooit misschien een op kunnen lopen maar echt heel intensief mag dat niet, omdat dat natuur is. Dat is nu akkerland en gras. Dat zal op den duur misschien.. als het niet te duur is.

Marjan:

Vera: Oke, en hoe bewaak je, vergroot of verbeterde kwantiteit en kwaliteit van de producten en diensten? Of hoe ga je dat doen?

Marjan: Ja, in samenspraak met de peelconnectie. Dat we ook een afzet hebben. Echt een afzet is ook wel belangrijk. Om dat het meer gebruikt wordt zegmaar. Dat we de producten aan de man kunnen brengen.

Marjan: Als we niets doen dan groeien planten ook allemaal door. En dan eten de vogeltjes het allemaal op. Maar we vinden het ook fijn als het mee benut wordt, maar daar hebben we vaak handen voor nodig. Het oogsten en het verwerken zijn eigenlijk al echt mensen bij nodig.

Vera: Want het gaat puur op vrijwilliger basis momenteel?

Marjan: Ja, onze inkomsten is puur van recreatie, want die producten dat loopt nog allemaal niet zo. Als ik het oogsten al moet betalen als vrijwilligers vergoeding is het al te duur. Ik weet niet hoe andere dat doen. Ja met Polen natuurlijk, maar ik zie dat niet zitten.

Vera: En hoeveel recreatie heb je momenteel?

Marjan: Ja we hebben vorig jaar 25.000 euro inkomsten gehad en de helft is verblijfsrecreatie en de andere helft zijn allemaal evenementjes en die hebben ook net zoveel kosten gehad. Misschien nog meer zelfs, als die 20 25.

Vera: En hoeveel evenementen vinden er plaats? of wil je laten plaatsvinden? Per jaar

Marjan: Ja, in het seizoen van mei tot en met september zijn er is er bijna wel ieder weekend wel iets te doen.

[...]

Marjan: Zo netjes mogelijk werken en we kopen nieuwe flesjes nieuwe potjes. Doen ze steriliseren van tevoren en de houdbaarheidsdatum er opzetten. Maar dat is allemaal niet gecertificeerd.

Vera: Nee, oke. En zijn er ook obstakels of uitdagingen die je ervaart omtrent regelgeving voor het Eibernest en de verwerking van voedsel?

Marjan: Ja, wat ik net zei. Dat je het niet in de winkel mag zetten. Maar dat hoeft niet echt heel erg te zijn, want we hebben een soort kring kunnen opbouwen. Daarom is die community weer belangrijk. Dat zijn onze supporters zeg maar. Letterlijk. En daar is Erwin er 1 van

Vera: En buiten verwerken van voedsel zijn er dan nog andere dingen die je als obstakels of uitdagingen ervaart?

Marjan: Vergunning van de gemeente is nog niet rond voor onze recreatie, maar ik hoop dat dit jaar toch wel een keer wel rondkomt. Daar zijn we al meer dan een jaar mee bezig, dus alles wat we tot nu toe gedaan hebben is een beetje illegaal.

Vera: Want daar is een vergunning voor nodig? Voor recreatie?

Marjan: Ja, ik hoop dat dat dit jaar goed komt. Ja, wat zijn nog meer belemmeringen?

Erwin: De algemene niet echt een belemmering maar dat is meer het is gewoon zoals het is, de eerste jaren, dat blijkt ook uit de antwoorden van jou Marjan. Heb je natuurlijk wel plantgoed en heb je kosten gehad maar heb je nog geen opbrengsten. De tijd die

je moet overbruggen tot aan die opbrengst totdat die opbrengste er wel zijn. Die ben je nog niet door. En Tegelijkertijd denk ik dat de zoektocht naar klanten ook markt naar afzet, dat ben je eigenlijk aan het bouwen met behulp van de peelconnectie

Marjan: Ja

Erwin: Dat evenwicht vinden. Dat is altijd een uitdaging, maar in jouw geval denk ik ook. En dat vul je op een speciale manier proberen daar invulling aan te geven.

Marjan: Ja, ik ben daar wel hoopvol in. En misschien met zo'n corona crisis ook, dat mensen nog meer op gezondheid gaan zitten, en van dichtbij en vers en gezond.

Vera: En wat zijn toekomstplannen voor producten en diensten die je wilt aanbieden?

Marjan: Ja, wat we nu hebben langzaam uitbreidend heel snel kan ook want kan ik niet behappen. Dus dat moet gewoon rustig aan. Ja en de Peelconnectie de inkomsten uit de begeleiding. Ja, en dat valt al niet mee, want die hebben helemaal niet zoveel cliënten. Dus die zitten ook af en toe op een houtje te bijten. En voor ons is de inkomsten de recreatie en als dat er een jaar niet is dan kunnen we dat ook nog wel redden, omdat er een bedrijf achter zit wat kapitaalkrchtig is. Dus wat dat betreft kunnen wij het wel hebben, maar voor andere initiatieven is het wel wat lastiger. En ik wil ook niet met subsidie of zo afhankelijk zijn, gewoon toch zoveel mogelijk zelfstandig laten draaien. Dankzij mede de community en vrijwilligers.

Vera: Oke. En hoe zie je jezelf of hoe zie je het bedrijf over vijf jaar?

Marjan: Over vijf jaar zit ik mooi en het zonnetje af en toe wat te chatten zo rond te lopen. Dat ik zelf ook meer van die producten of de wilde planten meer gebruik. Dat doe ik nu nog te weinig. Ik heb net nog een mooie foto gemaakt van Postelijn. Die staat hier wilt te groeien, dat is een harstikke mooi product. Dat ik zelf ook meer, nog meer op het land staat. Bijna zelfvoorzienend. Dat het dan meer richting zelfvoorzienendheid gaat. Dat we dat ook samen kunnen doen met de mensen die hier allemaal komen. Désiré was hier gisteren weer, we hebben een kasje. Daar hebben we nu weer koriander in gezet, we hebben een nieuwe smoothie die we allebei heel lekker vinden. Dus dat we samen zo meer op zelfvoorzienend zijn, maar ook dat we ervan genieten.

Vera: En is het voedselbos dan groter? Of is het dan nog steeds behouden qua oppervlakte en producten?

Marjan: Deze 2

hectare zijn nog zoveel meer intensiever te maken, kan nog veel rijker, veel rijker aangeplant worden. Wordt het ook nog steeds mooier van hoe, hoe divers. Ik zie hier nog veel mogelijkheden om nog meer, allerlei soorten te integreren en klimmers.

Vera: Zijn er voor de komende periode dingen waar je in gaat investeren?

Marjan: In onze eigen tuin opknappen dat is een beetje achterstallig onderhoud. Peelconnectie heeft zaden gekocht en nieuwe druiven en speelhuisje moet nog opgeknapt. Ja en er komt een grote schuur, met een heel groot stuk waar we ook een clean room zouden kunnen maken voor productie.

Marjan: We maken een grote schuur voor een pand en dat wordt helemaal gevuld voor het Eibernest. Daar kunnen wij dingen opslaan en dan kunnen we ook een keuken maken. Die vegetarische maaltijden die we hier doen, dat vind ik echt ons pareltje, onze kok is echt een geweldige. Die haalt hier, die komt dagen van tevoren, die haalt hier dingen van het land. Dat doet hij in overleg met de Peelconnectie. En maakt er de lekkerste dingen van. Dus dat kan uitgebreid worden.

Vera: Ja en kun je nog iets meer vertellen over die vegetarische maaltijden? Hoe zit dat in elkaar?

Marjan: Tot nu toe hebben zo'n dertig mensen die dan kwamen vanuit onze kring. Dat zet ik in de nieuwsbrief en de vaak terugkerende klanten, Erwin is hier ook nog een keer geweest om mee te eten.

Marjan: En dan is het ook voor ons een hele mooie community building event. Mensen komen graag en het is nog altijd mooi weer geweest. Ze betalen 15 euro. Van het jaar als het doorgaat vragen we 17 en een halve euro. Daarvoor krijg je een driegangenu. En er zijn een paar vrijwilligers die helpen en de mensen doen zelf, bij een wasstraat met bepaalde tijtjes, zelf een borden iedere keer weer afwasen afdrogen. Anders wordt het voor de vrijwilligers ook zo'n uitsloof klus. En zo is iedereen eventjes op de benen. En zo is het een heel positieve toevoeging. De eerste keer hebben we dat niet gedaan en de tweede keer hebben we dat ingevoerd en zo is ook weer een gezamenlijk gedragen event.

Vera: Mooi, en hoe ben je bij de kok gekomen?

Marjan: De kok is vanaf het begin af aan bij ons project betrokken geweest. Mark Hofmeester en onze plek is begonnen vanuit het NAR; netwerk alternatieve reizigers. En dat was wel een heel alternatieve scene. Een hoog flowerpower gehalte.

Marjan: En ja, die reizen ook met busjes en campertjes en twee keer per jaar komen die bij mekaar.

Marjan: Daar heb ik de yurts mee leren kennen en de tipi's, echte tipi's, onze is maar namaak tipi. En vanuit die scene is

Mark bij ons blijven komen en een echt goede vegetarische kok en doet veel voor evenementen kok en en die ligt er nu ook een beetje uit. Ja, die kan echt heel erg lekker koken.

Vera: Mooi

Marjan: En we plannen dat aan het begin van het jaar. En de data zijn nu ook al bekend dus dan kan je er rekening mee houden en hij krijgt ook een vergoeding er voor geen hele grote vergoeding. Ik weet niet precies hoeveel, dan moet ik opzoeken wat hij ervoor krijgt.

Vera: Oke. Ik ga naar de volgende vraag. Hoe zit het verdienmodel van Eibernest er op dit moment eruit? Op welke diensten producten die je aanbiedt zeg maar, wat is het meest rendabel?

Marjan: Ja het is echt een mix van dingen. De overnachtingen en de Airbnb overnachtingen en de eigen events, een keer bruiloften een keer een festival achtig iets. Dat is helemaal jullie scene zegt maar. Buut, wat bij ons komt.

Die zijn hier een weekend. Allemaal jongvolwassenen die hierbuiten spelletjes doen. Dat levert dan vijftienhonderd euro op. Volgend jaar denk ik als het doorgaat. Heb ik keer een bruiloft gehouden, dat is 1000 euro. En zo kwamen we zachtje aan, aan de 25.000 euro. En ik zie dat voorlopig niet zo veel meer. We gaan wel steeds meer naar een groepsaccommodatie en daar heb ik ook een advertentie bij Airbnb staan en die begint te lopen komen allerlei sportclubs bijvoorbeeld bij ons aan een jonge volwassenen die pas, die komen eind Mei. Die willen een silent disco bij ons organiseren. Dat is allemaal helemaal geweldig.

Marjan: Dus daar zie ik wel toekomst in en dat is ook logistiek wel beter te doen. Daar kunnen wij als vrijwilligers, wat ik ook ben, vrijdags de plek netjes maken. En dan allemaal tegelijk. Dan komen er niet midden in de nacht nog een stelletje of nog iemand aan iemand aan. Meteen een vol bezette plek als er een groep is van zestien of meer.

Vera: Helder. En je hebt straks al wel iets gezegd over de subsidies uhm maar zijn er fondsen of institutioneel geld of subsidies die het bedrijf ondersteunen

Marjan: Nee, nee daar ben ik ook niet op uit. Het groene ontwikkel fonds. Dan moet dat dan de grond van de landbouw waarde natuurwaarden teruggebracht worden. Wij willen gewoon onze eigen grond waar landbouw bestemming en landbouw bestemming houden en nie dat iemand anders zegt wat wij moeten doen. Dat wij er zeggenschap over blijven houden en dat het geen natuur wordt dus minder waard, we moeten waarde houden.

Vera: Oke, en uhm zijn er. Met welke belangen belangen hebben werkt u al samen als voorbeeld stichtingen overheidsinstellingen en retailers?

Marjan: Als voorbeelden niet alleen de peelconnectie met Natuur Milieu Educatief Centrum in Deurne, uhm, de VVV hebben contact mee gehad maar die vond ons te duur. Dus dat was op zich wel een aardige link want we kunnen er ook wat foldertjes neerleggen he voor recreatie kan het zowiezo. Nee anders niet echt.

Vera: Nee, en uhm hoe voegt u waarde toe aan de producten om ze uniek te maken voor klanten?

Marjan: Ja dat het exclusief is, ja voor voor vrienden zeg maar.

Erwin: Maar wat bedoel je met exclusief marjan?

Marjan: Ja dah uhm we kunnen niet voor iedereen ons uitsloven en jammetjes maken das alleen voor veel mensen die bij ons uh vriend zijn zeg maar he. Voor onze klanten van de Peel connectie dat is het exclusieve.

Vera: En vertel je er dan ook een verhaal bij of is het verhaal duidelijk voor de consument of de klanten of.

Marjan: Ik denk dat de meeste klanten van de Peel connectie heel goed weten waar, die ondersteunen het verhaal het verhaal kennen en ondersteunen. Ja meer dan nog als het verhaal en de producten en misschien nog wel verhaal op de eerste plaats. Dat moet je bij de klanten vragen.

Erwin: Wat denk je precies, wat denk jij dat die klanten gaan zeggen, wat is jouw verhaal dan, wat denk je dat zij zeggen?

Marjan: uhm, dat ze het ook uit supporters overwegingen doen. Dat het een mooi initiatief is. Dat ze dat graag willen ondersteunen dat tegelijkertijd steeds gezonde producten en uh ook weer nieuwe producten die ze nog niet kennen. En het is niet al te duur nou.

Vera: Hoe weet je, hoe ben je er achter gekomen dat mensen dat mensen het niet al te duur vinden of waarom denk je dat?

Marjan: Ik heb ook wel eens geluiden gehoord van nou er zit zoveel in daar mag ze best wel wat meer vragen. Maarja dat is natuurlijk niet voor iedereen. Er zijn er bij die dat moeilijker kunnen betalen dus die uh beurs is niet voor iedereen hetzelfde

Vera: Nee, uhm. En hoe zou je de klanten momenteel omschrijven die de pakketten afneemt?

[...]

Vera: Wat is uw visie op de boerderij?

Marjan: wuhm ja haha.

Erwin: Wat bedoel je met die vraag Vera?

Vera: Nou We hebben zelf natuurlijk ook wel even gekeken op de website en uhm maar wilde van hoe je zelf kijkt naar Eibernest en wat je wil uitdragen.

Marjan: Het Eibernest was van oorsprong zeg maar waar ik al vertelde zag gebeuren best wel een alternatieve plek waar ook veel activiteiten ontplooid worden die in de volksmond zweverig genoemd. Maar uhm zelf vind ik ik ik wel als een warm nest een soort bruggetje zijn tussen het reguliere en alternatieve. Net zo goed als het biologische landbouw en het ecologische. Ik ken de reguliere sector ook helemaal daar kom ik vandaan. Dus daarin dat mensen in die community ook de verschillende werelden elkaar tegenkomen en meer dat ieder van zijn eigen land afkomt waar meer over en weer een bruggenbouwer zijn ook in gezondheid en dat gaat allemaal samen. Eigenlijk permacultuur is een prachtige paraplu die hier over past. Dat ge zorg voor de aarde zorg de mens en de Wilde dat is het hart van permacultuur en dat hoop ik hier als hart ook uit te stralen dat dah ook aantrekkelijker wordt en in de nieuwsbrief, ik heb de volgende nieuwsberichten klaarstaan, daar heb ik nog een ingezet dat. De meeste mensen denken permacultuur over tuinieren gaat, dat is echt een misverstand, dat gaat veel breder het gaat echter over in wezen om het creëren van gezonde eco weerbare ecosystemen. Dus jouw lichaam is ook een ecosysteem en de wereld is een ecosysteem dus die weerbaarheid dat is een groot goed. De educatieve taak van onze boerderij met een permacultuur cursus op het einde van het seizoen ik hoop dat die wel door kan gaan in september oktober. Is uh, dat zou ik heel erg vinden dat niet door kan gaan. Niet zo er al uh de inkomsten wegvallen maar als ik een groep krijg al zijn het er maar 6 die 4 dagen van de permacultuur vol te krijgen dan is mijn missie voor dit jaar geslaagd.

Vera: Mooi. Dus het gaat ook om meer verbinding maken met de natuur en met ons eigen natuur?

Marjan: Ja en ook met onze varkens zeg maar daar heb ik zelf. Onderschat die dieren echter een eigen karakter hebben en een eigen manier van doen en die zo'n wezenlijk onderdeel is. Het vroeten en het contact maken en het ontdekken en het rondlopen hier in de tuin en het zoeken

en het vinden van allerlei eetbaar goed. Ik heb vandaag nog in de krant geleerd over die familie varkensstal. Het begint er ook een beetje meer op te lijken dat de natuur van het varken meer dan ook iets meer varkens zijn en dat we daar ook een kleine bijdrage aan leveren. Van de mensen rondlopen als ze met die met die varkens bijna schrikken zeg maar net zoveel van een hond die je die op eet op en dat we die echt voor de productie hebben. Let op met meer respect omgegaan wordt en ook wat zuiniger.

Vera: Ja mooi en wat zijn dat de belangrijkste hoofdwaarden van het Eibernest die je wilt overbrengen op je klanten, gasten, consumenten?

Marjan: Ja de permacultuur waarden. En dat je dat niet alleen kunt dat je samen verantwoordelijk voor bent.

Vera: En uhm, dan is het denk ik de laatste vraag. Uh welke behoeften van de klant vervullen de producten van het Eibernest of uw producten en diensten?

Marjan: Nou op zich is een bijdrage leveren ook al een behoefte. Mensen ook een bijdrage kunnen doen financieel maar gewoon uh meehelpen om het tij te keren om het systeem gezonder te maken daardoor om zo'n groente pakketje mee te doen of hier als vrijwilliger te zijn krijgen dan een uhm een behoeften van de mensen denk ik, onder anderen.

Vera: Oke. Even kijken of ik nog iets anders heb. Uhm ja, heb je al duidelijk waarom mensen voedselproducten uh voedselbosproducten willen? En wat zijn dan de redenen hiervoor?

Marjan: Dat weten ze nog niet, dat ze dat willen. Daar moeten wij voor zorgen dat ze dat gaan willen. Want dat weten ze echt niet. Het is allemaal vreemd dus uhm en daarom is het verhaal van voedselbossen bij zo'n uh pakketje, dat er van de producten ook een briefje af en toe bij zit van een nieuwer product en dan kunnen we uitleggen. Dat je met voedselbosproducten dat je daar de natuur bij dient he. Ennuh minder uitput en gevarieerder.

Vera: Want wat staat er dan precies op zo'n briefje die je dan toevoegt?

Marjan: Producten bijvoorbeeld Jacon dat is dan niet echt een voedselbosproduct maar dat is dat ken de mens niet. Dus dan staat er een klein half A4'tje met wat informatie over waar die plant vandaan komt en hoe je het kunt gebruiken, receptje erbij. En ik heb onze uh chilisaus bes heb ik 'n keer een briefje ook bij gedaan. Informatie over de olijfwilligbes.

Erwin: Wat je bedoelt te zeggen Marjan. Die klanten zeg maar de afnemers, de supporters van Eibernest streep Peelconnectie die krijgen zo'n pakket. Een deel zijn groenten die iedereen heel gewoon vindt. Boerenkool wortels aardappelen noem maar op. Maar voor een deel zijn dat groenten en fruit die heel ongewoon zijn. Zo maak je langzaam stappen om die mensen te laten wennen aan nieuwe producten. Is dat wat je bedoelt?

Marjan: Ja, ja

Erwin: Dus die die pakketten zijn dus heel belangrijk om mensen zeg maar naar de volgende stap te krijgen.

Marjan: Ja zeker eigenlijk zou het mooi zijn als dat onze ambassadeurs worden he!

--- overleg interviews met consumenten ---

Vera: En je stopt natuurlijk producten vanuit het voedselbos in het pakket van de peelconnectie. Zitten hier dan, of regelen jullie dan samen een marge voor of doe je dat er gewoon bij of hoe werkt dat?

Marjan: Ja wij verkopen die goeie koop aan de peelconnectie zeg maar uiteindelijk tegen kostprijs bijna. Het is maar dat wij ze, dat wij ook afzet hebben. Dat is allemaal nog heel pril en dus ook niet veel geweest dus af en toe een jammetje ennuh een sausje. Maar nou dit jaar zouden de bessen ook wel meer uhm bij kunnen komen. Gewoon vers, prachtig toch.

Vera: En uhm is het ook, er gaan natuurlijk een aantal producten naar uh consumenten en uhm hoe wordt er gereageerd op de producten uit voedselbos?

Marjan: Uhm, daar heb ik niet veel van terug gehoord wat we tot nou toe geleverd hebben via de peelconnectie.

[...]

Marjan: When I think that community building is uh from the four areas the most important and a enquet with our customars or supporters and maby the vegetarian meal is a interesting what there motivation is to come and what we can do to make that uh community and that those connections and more, more.

[...]

---afronding gesprek---

Codering

Categorie	Samenvatting	Citaat uit het interview
Waarden, Missie & Visie	Community en productie	Nou, het grootste is dat het hier een paradijselijk plekje wordt en dat is een ecosysteem wat voedsel genereert, voor zoveel mogelijk voedsel van mens en dier. Dat is, en de community is daarin heel belangrijk. Omdat het anders niet kan dus, dus eigenlijk gaan die samen op. Dan het product georiënteerd een bijdrage willen leveren aan de nieuwe producten die hier op andere plekken misschien maar grootschalig uitgerold kunnen worden. Wat we met die nieuwe nieuwe gewassen kunnen dus daarmee aan de slag gaan. Maar dat kan ik ook niet alleen. Dus die community blijft steeds terugkomen.
	Samenwerking met de buurt	Nee, ik zou eigenlijk ook het liefst zonder personeel werken misschien op den duur als ik iets netter betaalde coördinator is en liefst gewoon hier uit de buurt samen een plek had een soort gemeenschappelijk.
	Categorie voedselbossen	Vera: Mooi. Zelf hebben wij ook al voedselbossen in de categorieën geplaatst en we willen even kijken of dit klopt volgens jou. Wilco van slabroek in productie.

		<p>Marjan: Ja.</p> <p>Vera: Ketelbroek ecosysteem</p> <p>Marjan: Ja</p> <p>Vera: En Sjef van Dongen, zelfvoorzienend</p> <p>Marjan: Ja, dat is al een hele mooie.</p> <p>Marjan: Dat is eigenlijk wel grappig. Dan zit ik meer op de community, eigenlijk is het dan wel alle vier. Ja, ik herken het wel. Die indeling, die vier. De hoofdlijnen.</p>
	Rijkere aanplanting	<p>Deze 2 hectare zijn nog zoveel meer intensiever te maken, kan nog veel rijker, veel rijker aangeplant worden. Wordt het ook nog steeds mooier van hoe, hoe divers.</p> <p>Ik zie hier nog veel mogelijkheden om nog meer, allerlei soorten te integreren en klimmers.</p>
	Richting zelfvoorzienend	<p>Ik heb net nog een mooie foto gemaakt van Postelijn.</p> <p>Die staat hier wilt te groeien, dat is een harstikke mooi product.</p> <p>Dat ik zelf ook meer, nog meer op het land staat.</p> <p>Bijna zelfvoorzienend. Dat het dan meer richting zelfvoorzienendheid gaat. Dat we dat ook samen kunnen doen met de mensen die hier allemaal komen.</p>
	Exclusief voor vrienden	<p>Ja dat het exclusief is, ja voor voor vrienden zeg maar. Ja dah uhm we kunnen niet voor iedereen ons uitsloven en jammetjes maken dat alleen voor veel mensen die bij ons uh vriend zijn zeg maar he. Voor onze klanten van de Peel connectie dat is het exclusieve.</p>
	Gezamenlijk verantwoordelijk	<p>Ja de permacultuur waarden. En dat je dat niet alleen kunt dat je samen verantwoordelijk voor bent.</p>
Huidig distributie	Grootte voedselbos	<p>In totaal beheren wij twee hectare land en mijn tuinen. Het is maar net waar ik naar voedselbos noemt.</p> <p>Je hebt het filmpje gezien, er stonden nog niet zo heel veel grote bomen, in mijn tuin wel een heel grote notenboom.</p>
	Voedsel voor mens en natuur	<p>Als je als wilde varkens hier rondlopen is de voedsel voor de varkens en voor de mensen. Wij beheer 2 hectare land en het is parkachtig landschap. Je kunt het niet allemaal bos noemen maar er komen wel steeds meer bomen aan.</p> <p>Jonge aanplant wat bos wordt op den duur.</p>
	Groei mogelijkheid voedselbos	<p>We hebben zelfs nog twee hectare land waar nog iets mee zou kunnen. Dat is nou gras, dat zou voor een evenemententerrein misschien meer wat aanplant mogelijk zijn. En hier tegenover het kanaal is het natuurlijk gronden waar wij een optie op hebben als het niet te duur is. Die kunnen we aan natuurwaarden misschien kopen, dat is 10 hectare land waar ooit van ons is geweest waar waterberging wordt natuur. Staatsbosbeheer doet eigenlijk alle natuur beheren en nu mogen particulieren dat ook een optie opgenomen ooit misschien een op kunnen lopen maar echt heel intensief mag dat niet, omdat dat natuur is. Dat is nu akkerland en gras. Dat zal op den duur misschien.. als het niet te duur is.</p>
	Verwerking producten	<p>Zo netjes mogelijk werken en we kopen nieuwe flesjes nieuwe potjes. Doen</p>

		ze steriliseren van tevoren en de houdbaarheidsdatum er opzetten. Maar dat is allemaal niet gecertificeerd.
	Nieuwe schuur	We maken een grote schuur voor een pand en dat wordt helemaal gevuld voor het Eibernest. Daar kunnen wij dingen opslaan en dan kunnen we ook een keuken maken.
	Alternatieve plek, een nest met een permacultuur paraplu	Het Eibernest was van oorsprong zeg maar waar ik al vertelde zag gebeuren best wel een alternatieve plek waar ook veel activiteiten ontplooid worden die in de volksmond zweverig genoemd. Maar uhm zelf vind ik ik ik wel als een warm nest een soort bruggetje zijn tussen het reguliere en alternatieve. Net zo goed als het biologische landbouw en het ecologische. Ik ken de reguliere sector ook helemaal daar kom ik vandaan. Dus daarin dat mensen in die community ook de verschillende werelden elkaar tegenkomen en meer dat ieder van zijn eigen land afkomt waar meer over en weer een bruggenbouwer zijn ook in gezondheid en dat gaat allemaal samen. Eigenlijk permacultuur is een prachtige paraplu die hier over past. Dat ge zorg voor de aarde zorg de mens en de Wilde dat is het hart van permacultuur en dat hoop ik hier als hart ook uit te stralen dat dah ook aantrekkelijker wordt en in de nieuwsbrief, ik heb de volgende nieuwsberichten klaarstaan, daar heb ik nog een ingezet dat. De meeste mensen denken permacultuur over tuinieren gaat, dat is echt een misverstand, dat gaat veel breder het gaat echter over in wezen om het creëren van gezonde eco weerbare ecosystemen. Dus jouw lichaam is ook een ecosysteem en de wereld is een ecosysteem dus die weerbaarheid dat is een groot goed.
Producten en diensten	Samen producten maken	The community grow, and also with the vegetables from the peelconnectie they have circle of people who they serve with their vegetables. So if they get more involved or they help sometimes, that would be nice. Or exchange recipes. That it can grow in a organic way. That we are all in it together.
	Eerste productie	Ja het oudste stukje heb ik toen planten gekocht. Dat kunnen jullie ook zien op die lijst he. Daar begint nou wat productie van te komen. Daar kunnen we ook dingen van stekken. We doen dit jaar niet heel veel meer bijplanten. Dat we nou even pas op de plaats houden. Dat waren we sowieso al van plan, omdat we al veel geïnvesteerd hebben.
	Eerste grote oogst	Maar wij verwachten dit jaar best grote oogst van bessen allerlei bessen en honing bessen hebben we verschillende struiken. Dus ik verwacht dat we daar ook de klanten van de peelconnectie wel blij mee kunnen maken.
	Jams	En dat zijn zo ongeveer maar dertig mensen ongeveer dertig klanten maar daar zal een heel mooie start zijn. En waar we het over hebben weer jams enzo van maken. Maar die zijn er al best veel, mensen met allerlei jams.
	Honingbes	Nou de honingbes die bloeit al, dus over een maand kan al wel wat geoost worden. Nou zijn er al wel wat wilde planten te oogsten, maar daar is nog niet veel vraag naar.

	Aanplanting	Van de eerste stukjes zijn bijvoorbeeld die olijfwilgen, daar hebben we vorig jaar aardig oogst van gehaald. Andere dingen nog niet zoveel. Ik heb al eerder ook al appels en peren geplant en die zijn eigenlijk niet zo hard gegaan ook door die twee droge, hebben is het allemaal maar net overleeft. Die staan er ook al drie jaar aan. Dat is allemaal nog maar heel minimaal
	Maaltijden en kok	Die vegetarische maaltijden die we hier doen, dat vind ik echt ons pareltje, onze kok is echt een geweldige. Die haalt hier, die komt dagen van tevoren, die haalt hier dingen van het land. Dat doet hij in overleg met de Peelconnectie. En maakt er de lekkerste dingen van. Dus dat kan uitgebreid worden.
	Varkens	Van de mensen rondlopen als ze met die met die varkens bijna schrikken zeg maar net zoveel van een hond die je die op eet op en dat we die echt voor de productie hebben. Let op met meer respect omgegaan wordt en ook wat zuiniger.
Waardering	Geen certificering	Zonder dat je gecertificeerd hoeft te zijn. Dat je het gewoon met je klanten communiceerd. Waarvoor in ons geval de beste constructie voor is, gewoon het eenvoudigste.
	Klanten ondersteunen	Ik denk dat de meeste klanten van de Peel connectie heel goed weten waar, die ondersteunen het verhaal het verhaal kennen en ondersteunen. Ja meer dan nog als het verhaal en de producten en misschien nog wel verhaal op de eerste plaats. Dat moet je bij de klanten vragen.
	Uitleg over de supporters	uhm, dat ze het ook uit supporters overwegingen doen. Dat het een mooi initiatief is. Dat ze dat graag willen ondersteunen dat tegelijkertijd steeds gezonde producten en uh ook weer nieuwe producten die ze nog niet kennen. En het is niet al te duur nou.
	Prijs kwaliteit verhouding	Ik heb ook wel eens geluiden gehoord van nou er zit zoveel in daar mag ze best wel wat meer vragen. Maarja dat is natuurlijk niet voor iedereen. Er zijn er bij die dat moeilijker kunnen betalen dus die uh beurs is niet voor iedereen hetzelfde
	Samen doen in vraag en aanbod	When I think that community building is uh from the four areas the most important and a enquet with our customars or supporters and maby the vegetarian meal is a interesting what there motivation is to come and what we can do to make that uh community and that those connections and more, more.
Instituties	Gemeente vergunning	Vergunning van de gemeente is nog niet rond voor onze recreatie, maar ik hoop dat dit jaar toch wel een keer wel rondkomt. Daar zijn we al meer dan een jaar mee bezig, dus alles wat we tot nu toe gedaan hebben is een beetje illegaal.
	Geen subsidie	En ik wil ook niet met subsidie of zo afhankelijk zijn, gewoon toch zoveel mogelijk zelfstandig laten draaien. Dankzij mede de community en vrijwilligers.
	Eigen beheer behouden	Nee, nee daar ben ik ook niet op uit. Het groene ontwikkel fonds. Dan moet dat dan de grond van de landbouw waarde natuurwaarden teruggebracht worden. Wij willen gewoon onze eigen grond waar landbouw bestemming en landbouw bestemming houden en nie dat

		<p>niemand anders zegt wat wij moeten doen. Dat wij er zeggenschap over blijven houden en dat het geen natuur wordt dus minder waard, we moeten waarde houden.</p>
Betrokken partijen	Afzet naar peelconnectie	<p>Ja, in samenspraak met de peelconnectie. Dat we ook een afzet hebben. Echt een afzet is ook wel belangrijk. Om dat het meer gebruikt wordt zegmaar. Dat we de producten aan de man kunnen brengen.</p>
	Extra handen voor oogst	<p>Als we niets doen dan groeien planten ook allemaal door. En dan eten de vogeltjes het allemaal op. Maar we vinden het ook fijn als het mee benut wordt, maar daar hebben we vaak handen voor nodig. Het oogsten en het verwerken zijn eigenlijk al echt mensen bij nodig.</p>
	Vergoeding	<p>Als ik het oogsten al moet betalen als vrijwilligers vergoeding is het al te duur. Ik weet niet hoe andere dat doen. Ja met Polen natuurlijk, maar ik zie dat niet zitten.</p>
	Uitbreiding verhouding voedselbos vs Peelconnectie	<p>Ja, wat we nu hebben langzaam uitbreidend heel snel kan ook want kan ik niet behappen. Dus dat moet gewoon rustig aan. Ja en de Peelconnectie de inkomsten uit de begeleiding. Ja, en dat valt al niet mee, want die hebben helemaal niet zoveel cliënten. Dus die zitten ook af en toe op een houtje te bijten.</p>
	Extra kapitaalbedrijf achter voedselbos	<p>En voor ons is de inkomsten de recreatie en als dat er een jaar niet is dan kunnen we dat ook nog wel redden, omdat er een bedrijf achter zit wat kapitaalkrachtig is. Dus wat dat betreft kunnen wij het wel hebben, maar voor andere initiatieven is het wel wat lastiger.</p>
	Samenwerking en	<p>De kok is vanaf het begin af aan bij ons project betrokken geweest. Mark Hofmeester en onze plek is begonnen vanuit het NAR; netwerk alternatieve reizigers. En dat was wel een heel alternatieve scene. Een hoog flowerpower gehalte. Daar heb ik de yurts mee leren kennen en de tipi's, echte tipi's, onze is maar namaak tipi</p>
	Opzoek naar samenwerking	<p>Als voorbeelden niet alleen de peelconnectie met Natuur Milieu Educatief Centrum in Deurne, uhm, de VVV hebben contact mee gehad maar die vond ons te duur. Dus dat was op zich wel een aardige link want we kunnen er ook wat foldertjes neerleggen he voor recreatie kan het zowiezo. Nee anders niet echt.</p>
	Bijdrage vrijwilligers	<p>Nou op zich is een bijdrage leveren ook al een behoefte. Mensen ook een bijdrage kunnen doen financieel maar gewoon uh meehelpen om het tij te keren om het systeem gezonder te maken daardoor om zo'n groente pakketje mee te doen of hier als vrijwilliger te zijn krijgen dan een uhm een behoeften van de mensen denk ik, onder anderen.</p>
Verkoop en marketingstrategieën	Inkomstenbronnen	<p>Ja, onze inkomsten is puur van recreatie, want die producten dat loopt nog allemaal niet zo. Ja we hebben vorig jaar 25.000 euro inkomsten gehad en de helft is verblijfsrecreatie en de andere helft zijn allemaal evenementjes en die hebben ook net zoveel kosten gehad. Misschien nog meer zelfs, als die 20 25.</p>
	Seizoen recreatie	<p>Ja, in het seizoen van mei tot en met september zijn er is er bijna wel ieder weekend wel iets te doen.</p>

	Vanuit supporters verkopen	Ja, wat ik net zei. Dat je het niet in de winkel mag zetten. Maar dat hoeft niet echt heel erg te zijn, want we hebben een soort kring kunnen opbouwen.
	Event	En dan is het ook voor ons een hele mooie community building event. Mensen komen graag en het is nog altijd mooi weer geweest. Ze betalen 15 euro. Van het jaar als het doorgaat vragen we 17 en een halve euro. Daarvoor krijg je een driegangenmenu. En er zijn een paar vrijwilligers die helpen en de mensen doen zelf, bij een wasstraat met bepaalde tijtjes, zelf een borden iedere keer weer afwassen afdrogen. Anders wordt het voor de vrijwilligers ook zo'n uitsloof klus. En zo is iedereen eventjes op de benen. En zo is het een heel positieve toevoeging. De eerste keer hebben we dat niet gedaan en de tweede keer hebben we dat ingevoerd en zo is ook weer een gezamenlijk gedragen event.
	Diverse activiteiten	Ja het is echt een mix van dingen. De overnachtingen en de Airbnb overnachtingen en de eigen events, een keer bruiloften een keer een festival achtig iets. Dat is helemaal jullie scene zegt maar. Buut, wat bij ons komt. Die zijn hier een weekend. Allemaal jongvolwassenen die hierbuiten spelen spelletjes doen. Dat levert dan vijftienhonderd euro op. Volgend jaar denk ik als het doorgaat. Heb ik keer een bruiloft gehouden, dat is 1000 euro. En zo kwamen we zachtje aan, aan de 25.000 euro. En ik zie dat voorlopig niet zo veel meer. We gaan wel steeds meer naar een groepsaccommodatie en daar heb ik ook een advertentie bij Airbnb staan en die begint te lopen komen allerlei sportclubs bijvoorbeeld bij ons aan een jonge volwassenen die pas, die komen eind Mei. Die willen een silent disco bij ons organiseren. Dat is allemaal helemaal geweldig.
	Educatie permacultuur	De educatieve taak van onze boerderij met een permacultuur cursus op het einde van het seizoen ik hoop dat die wel door kan gaan in september oktober. Is uh, dat zou ik heel erg vinden dat niet door kan gaan. Niet zo er al uh de inkomsten wegvallen maar als ik een groep krijg al zijn het er maar 6 die 4 dagen van de permacultuur vol te krijgen dan is mijn missie voor dit jaar geslaagd.
	Producten met verhaal	Dat weten ze nog niet, dat ze dat willen. Daar moeten wij voor zorgen dat ze dat gaan willen. Want dat weten ze echt niet. Het is allemaal vreemd dus uhm en daarom is het verhaal van voedselbossen bij zo'n uh pakketje, dat er van de producten ook een briefje af en toe bij zit van een nieuwer product en dan kunnen we uitleggen. Dat je met voedselbosproducten dat je daar de natuur bij dient he. Ennuh minder uitput en gevarieerder. Producten bijvoorbeeld Jacon dat is dan niet echt een voedselbosproduct maar dat is dat ken de mens niet. Dus dan staat er een klein half A4'tje met wat informatie over waar die plant vandaan komt en hoe je het kunt gebruiken, receptje erbij. En ik heb onze uh chilisaus bes heb ik 'n keer een briefje ook bij gedaan. Informatie over de olijfwilligbes.

	Verkoop naar peelconnectie	Ja wij verkopen die goeie koop aan de peelconnectie zeg maar uiteindelijk tegen kostprijs bijna. Het is maar dat wij ze, dat wij ook afzet hebben. Dat is allemaal nog heel pril en dus ook niet veel geweest dus af en toe een jammetje ennuh een sausje. Maar nou dit jaar zouden de bessen ook wel meer uhm bij kunnen komen. Gewoon vers, prachtig toch.
Consumentenssegment	Supporters	Daarom is die community weer belangrijk. Dat zijn onze supporters zeg maar. Letterlijk. En daar is Erwin er 1 van .
	Vaste kring	Tot nu toe hebben zo'n dertig mensen die dan kwamen vanuit onze kring. Dat zet ik in de nieuwsbrief en de vaak terugkerende klanten, Erwin is hier ook nog een keer geweest om mee te eten.
Potentiele doelgroep	Toekomst invulling recreatie	Dus daar zie ik wel toekomst in en dat is ook logistiek wel beter te doen. Daar kunnen wij als vrijwilligers, wat ik ook ben, vrijdags de plek netjes maken. En dan allemaal tegelijk. Dan komen er niet midden in de nacht nog een stelletje of nog iemand aan iemand aan. Meteen een vol bezette plek als er een groep is van zestien of meer.
	Ambassadeurs	Ja zeker eigenlijk zou het mooi zijn als dat onze ambassadeurs worden he!
	Mogelijke trends	Ja, ik ben daar wel hoopvol in. En misschien met zo'n corona crisis ook, dat mensen nog meer op gezondheid gaan zitten, en van dichtbij en vers en gezond.

Bijlage 6: Transcriptie en codering – Roel ten Hove en Jeroen van Keulen

Interviewer	Gaby Slappendel
Interviewee	Peelconnectie Roel ten Hove en Jeroen van Keulen
Beroep van interviewee	Farmer
Tijd	26 maart 2020
Instelling van het interview	WhatsApp Videobellen
Interview Doel	Connectie Eibernest en inzicht consument

Transcriptie

Interview is gehouden via Whatsapp Videobellen en opgenomen via de laptop voice-recorder. De cursieve vragen zijn gesteld door Sara en Gaby. De rechtstaande tekst is wat Jeroen en Roel verteld heeft. Hierin is geen onderscheid gemaakt tussen Jeroen en Roel, omdat zij elkaar geregeld aanvullen, en dit in de opname soms door elkaar heen loopt, bovendien antwoorden zij vanuit de Peelconnectie.

- Introductie van het project –

Hoe is de Peelconnectie ontstaan?

Wij komen alle twee uit de gezondheidszorg, daar hebben we allebei lang in gewerkt Jeroen en ik, en daar zijn we uit gestapt en samen een klein bedrijfje opgestart. Met de insteek van mensen met een psychiatrische achtergrond, die zitten in de problematiek van verslaving en depressie, is het een heel goed middel om in de en met de natuur aan de slag te gaan. Het maakt je hoofd leeg en het maakt de dag gestructureerd. Dat is ons idee geweest om met deze mensen te gaan werken in de natuur. Door allerlei omstandigheden zijn we op een boerderij terechtgekomen voor alternatieve landbouw. Waar ze waren begonnen met een biologische tuin. We waren gevraagd of we eventueel wat hand en span diensten zouden kunnen verlenen. Dat hebben we gedaan, maar toen bleek dat er weinig afstemming in de tuin was hebben we gezegd van we willen ook zelf een deel op ons nemen. Dat is goed gelukt. We hebben een biologische tuin gestart, we zijn een winkel gestart. En hadden we mensen om producten in de winkel te leggen, het netjes te houden, om te oogsten, om te zaaien. Daar zitten heel veel leermomenten in en uh.. is het allemaal een beetje zo gelopen dat wij ja.. een goed lopende biologische tuin hadden en we kregen daarnaast de mogelijkheid een hectare voedselbos aan te leggen. Alles hiervoor stond in de startblokken. Toen ontdekte de organisatie die dit mogelijk maakte dat dit alles financieel niet haalbaar was en die hebben twee jaar terug de stekker er uit getrokken. Toen hebben we een nieuwe deelstart gemaakt bij Marjan. En zijn we eerst begonnen met de tuin, en we helpen elkaar wel in het voedselbos van Marjan en daar om heen. Onze klant zijn mensen die groentepakketjes van ons afnemen een keer in de week. Maar dit is niet onze core-business, het is mooi om erbij te hebben. Onze core-business is het belijd van mensen, daarvoor krijgen we via WMO gelden daar vergoedingen voor.

Dus u had een passie voor landbouw en voedselbossen en hebben jullie dat gecombineerd met gezondheidszorg?

Ja, ja en eigenlijk omdat wij qua activiteiten steeds gezocht hebben naar activiteiten die betekenisvol zijn voor mensen met een goed verhaal erachter. Het is veel beter een dagactiviteit te zoeken waarvan mensen zeggen hey dat is een mooi verhaal! Hier leren wij heel veel van! In plaats van

activiteiten waarbij ze alleen plantsoen schoffelen of dat soort dingen. Het is echt het totaal verhaal en vooral nu we hier op het IJbernest zitten waar alles een beetje bij elkaar komt. Hier komt én het sociale én het doe-gerichte én het begeleiden van mensen komt hier heel mooi bij elkaar.

Het netwerk waar jullie een beetje naar het kijken zijn, zou ons heel veel voordelen opbrengen want we willen direct in contact komen met mensen die ook zeggen van 'o dit is leuk wat jullie doen, we willen een groentepakket afnemen maar ook wel af en toe komen helpen in de tuin.' Of wij leveren bijvoorbeeld aan de PeelPoort, hier vlak naast dat is een restaurant. Daar leveren we spullen aan en staan we inmiddels op de menukaart. Het is voor hun voor een goed doel, het is kleinschalig, het is lokaal. En op die manier merken we dat we als bedrijf daar ook goed passen.

Hoe komen mensen bij jullie terecht, mensen voor deze dagbesteding, mensen die willen helpen?

Heel wisselend. Mensen komen met heel veel verschillende motieven hier. Soms komen mensen hier die vooral s'ochtens ook actief gemaakt moeten worden en gewoon lekker aan het werk kunnen. Maar ook mensen die heel veel passie hebben voor tuinen. Er zijn mensen die zeggen ik vind schoffel werk heel leuk dus laat mij maar lekker dat doen. Maar ook mensen die liever meedenken. De redenen zijn heel wisselend.

Hoe zijn jullie op het idee voor voedselpakketten gekomen?

Jeroen? Nou het begon ermee dat we een enorme opbrengst hebt wanneer je zoon grote groentetuin hebt, dat krijg je niet allemaal zelf opgegeten. En, de vorige locatie hadden we daar een winkeltje voor, en als er een overschot was deden we het wel eens naar de voedselbank brengen. Maar we vonden het een beetje zonde. We dachten dat het leuk zou zijn mensen aan ons te binden die het dus leuk vinden om zoon groentepakket af te nemen. Op die manier zijn we daar mee begonnen. Het is eigenlijk begonnen met een klein groepje die we kende, en als een soort olievlek is dat uit gebreid. Dat zijn nu ongeveer 30 gezinnen die dan groente abonnementen afnemen. Dit wordt het tweede jaar dat we op het IJbernest zitten, het streven is kijken of we dit ook het jaar rond kunnen maken. dus niet alleen de lente/zomer. We zouden het heel leuk vinden als er nog producten bij zouden komen. Brood of vlees dat het aanbod wat groter wordt.

Zouden jullie daarvoor dan ook met andere, gelijkgestemde boeren, willen samenwerken?

Ja, wij zijn heel erg voor het samenwerken. Om even aan te vullen (Jeroen op Roel) er is hier een coöperatie, de Peel coöperatie. En om dat boeren op dit stukje hier het moeilijk hebben om bij te blijven hebben we deze coöperatie opgericht en daar wordt o.a. aan de weg melk verkocht en er kunnen daar ook andere dingentjes geleverd worden. Wij kunnen groente pakketten leveren en dat zijn kleine stapjes die we nemen en aangeven dat we echt met andere samen willen werken. Maar je moet er veel tijd insteken en dat kunnen we niet. Vaak zijn we heel druk op het land en lukt het niet de contacten goed te onderhouden maar dat is zeker de insteek.

En jullie werken dus ook hierin samen met Marjan, door er ook wel eens voedselbosproducten in te stoppen?

Ja, ja dat zijn dan niet de losse besjes, dat vind ik zo onhandig. Niet verkeerd bedoeld, maar liever verwerkt tot een product. Tot een jam of chutney of.. whatever zeg maar. Dat is ook een reden dat we met dat broodbakken aan de gang willen omdat het ook leuk is er taarten mee te maken, vlaaien ofzo zulke producten. En aan de andere kant hebben we soms ook spul wat we heel veel hebben. Voorbeeld, vorig jaar hebben we rettich gefermenteerd en dingen van gemaakt en dat zijn projectjes die we dan samendoen. Die stoppen we dan wel in het pakket, dus verwerkt. Omdat het anders onhandig is om erbij te doen.

En voor ons is het een leuke bijkomstigheid, wat Jeroen al zei we proberen een leuk pakketje te maken en in het hoogseizoen barst het van de groente, maar in het voor/na seizoen zijn de groentes het zelfde en om er dan een leuk jammetje bij te doen blijft het toch nog een uitdagend pakket.

Hoe communiceren jullie afkomst van de producten en verhaal van de Peelconnectie in dit voedselpakket?

Ja goede vraag, de grap was dat wij nooit doelstelling hebben gehad om de markt op te gaan.. op een opendag bijvoorbeeld kwamen mensen die zeggen dan: oh wat leuk IJbernest en goed initiatief Peelconnectie, wij willen jullie graag steunen dus doe maar groentes. Dus eerst was er het verhaal, waardoor de vraag naar groentepakketten kwam. Mensen staan heel erg achter het project, en dat is ook een van de drijfveren om die groentepakketten te verkopen. Gaande weg kwamen er meer mensen bij van 'o dat is goed, dat is lekker' via via burens of anderen. Het is een leuke manier, een organische manier om aan klantbinding te doen.

Ja werkt een soort van twee kanten, aan de ene kant heb je mensen die geïnteresseerd zijn uit een soort sympathie zeg maar, en aan de andere kant moet dat pakket ook op zichzelf staan he dat dan die toegevoegde waarden een sociale component heeft door we met bepaald soort mensen werken, maar het pakket moet kwalitatief goed genoeg zijn zonder dat verhaal, als je begrijpt wat ik bedoel.

Mensen komen eerst vanzelf naar jullie toe en verder gaat dat dan mond tot mond?

Ja, ja en dit is dan wel uit te breiden he waar je dan ook een verdienmodel van zou kunnen maken, alleen waar wij voor moeten waken is dat wij heel moeilijk druk op onze medewerkers uit kunnen oefenen. Van 'nu moet dit klaar', dus we hebben ook een beperkte schaal waarin dit kan zeg maar. Als wij nog een betaalde kracht er bij zouden hebben, of wat meer vrijwilligers die weten wat ze doen, dan zouden we dit eventueel op kunnen schalen.

Dat is niet jullie doel dus?

Nee, en daar moeten wij elkaar een beetje voor waarschuwen dat we dat doel niet voorbij schieten. Want eigenlijk is het een middel, een middel om aan de gang te blijven. Maar we zijn er allebei wel heel gepassioneerd mee bezig, daar niet van hoor.

Dat is ook een grote uitdaging want in een tuin licht in principe altijd druk, omdat ja moet gezaaid worden en zeker als je groentepakketjes hebt moet het er netjes uit zien. Ja pakketjes hebben klinkt leuk, maar is best veel werk. Met weinig mensen moet je soms zeggen dan van 'kom we werken ff harder door'. En dat moeten we niet willen, we willen die druk niet opvoeren. Ja en een boer zal zeggen ik sta gewoon om 6 uur op en ja hier komen de mensen pas om 9 uur binnen, bakje koffie en duidelijke uitleg wat de taken zijn en dan pas beginnen. Een boer zal lachen en zeggen ja he mijn halve dag zit er al op! Dat is soms lastig uit te leggen, ook voor collega's die dit soort projecten doen want ja je hebt een hele andere insteek.

We zijn nieuwsgierig naar reacties van jullie klanten op de voedselpakketten en de voedselbos producten die jullie er instoppen.

3 weken geleden is er een stagiaire van uit Venlo begonnen bij ons en die stelde dezelfde vraag aan ons, wilde er graag tijd in steken wie de klant is en hoe dit verbeterd kan worden. Ze gaat een enquête afnemen. En ze is daar mee bezig, en we willen de koppeling maken met dat ze met jullie af kan stemmen.

[...]

Hoe zijn jullie bij de prijs van 8,50 gekomen?

We begonnen met 7,50 maar we kregen, o nee 6,50, we kregen van de afnemers op onze flikker dat ze zeiden dat is veel te weinig gooi dat eens omhoog! Dus dat is niet marktcomfort. Dat is natte vingerwerk eerlijk gezegd.

Dit ook omdat jullie afnemers heel erg betrokken zijn bij het project?

Ja inderdaad.

En zouden jullie een beetje de afnemers kunnen omschrijven?

Nou ze hebben allemaal een linker oor, mja moeilijk. Ik denk dat veel echt affiniteit hebben met het IJbernest en gezonde voeding belangrijk vinden, de meeste willen verantwoorde groentes bijvoorbeeld biologisch. Verantwoorde groente. Verantwoord verhaal. Mensen willen regio/steek producten. Groentes hier uit eigen gemeente. Het land komen ze op en komen kijken en vragen: o kan ik wat afplukken zo? Dus ja ze zijn heel geïnteresseerd. En de meeste mensen zijn heel open voor het landbouw verhaal en landbouw transitie en vinden van deze manier en lokaal is een goede manier ja ze willen ook de landbouw in een andere richting. Dit geldt wel voor 80/90 %. Ja en ook echt fijnproevers, die willen dit. Bijvoorbeeld hier een aardappelsoort die niet in de winkel licht. Een ras wat ze niet kunnen vinden, waar je ze mee kan verassen. Kort samengevat, het zijn bewuste mensen.. die een kleine voetprint willen zoals dat tegenwoordig heet. Ze willen binding met hun eten. Weinig reizen. De regio waar wij zitten is sowieso al een landbouw regio dus de meeste mensen hebben hier er wel een binding mee omdat oom of vader ofzo in de landbouw heeft gewerkt. En ja ook mensen die het leuk vinden om specifiek verast te worden en kijken wat ze er mee kunnen klaarmaken. Die ook echt interesse hebben in koken en eten.

Krijgen jullie ook specifieke aanvragen naar bepaalde producten?

Nee, nee dat nog niet specifiek. Dat is wel iets waar wij zelf open kaart in willen spelen vandaar ook dat we vragen jullie enquête door te sturen dan kunnen we dat combineren. Omdat we de vraag terug willen stellen van goh missen jullie nog iets.. ja.. ja vandaar dat ik graag die enquête krijg dan kunnen we dat in een mailtje doen want ik wil ze ook weer niet lastig vallen met heel veel vragen snap je.. dat het op een a4tje past dat is het een beetje.

Nog even om aan te vullen, de formule die wij daar in gevonden hebben is dat we zeg maar de standaard groentes hebben, sowieso altijd aardappelen, sla, andijvie, bonen, pui, uien, knoflook dat soort dingen. En dan meestal een ras dat toch net even wat anders is en daarbij proberen we de mensen wel te verassen. Bijvoorbeeld pattisol.... Ja we proberen het verassend te houden.. dan krijgen we ook wel eens telefonisch vragen van wat is dit nou toch.. wat kan je hier van maken? en dat is ook wel heel erg leuk. En je moet je ook realiseren dat zoon voedselbos... voordat dat zoon product goed heeft dat duurt natuurlijk een aantal jaar he. Dus op het moment dat er noten in overvloed zijn en dat er fruit is dan gaat dat zeker in de groentepakketten. Op dit moment is dat ook nog niet heel veel. Dat moet er ook bij gezegd worden.. ja het netwerk, dat frame, dat kunnen we wel al een beetje op touw zetten van hoe ga je er mee om.. wat is de verbinding met de particuliere klant en wat is de verbinding met het restaurant als de Natuurpoort, of andere restaurants, hoe je daar mee om moet gaan. Om te kijken van kan zo iets zichzelf overeind houden en misschien zelfs geld opbrengen.

Kanttekening die ik nog wel even wil maken is wij zijn op zich wel heel erg geïnteresseerd in het verdienmodel van voedselbossen. Maar we hebben als voedselbossen hele andere gedachten. Bij de een is het een totaal ander plaatje dan voor de ander.. en wijzelf zien, uhm, we hebben natuurlijk een biologische tuin en we proberen zo veel mogelijk aan te sluiten bij het voedselbos van Marjan. Het uiteindelijke doel zal zijn om dat in elkaar te laten integreren. Maar dat zal, zoals Jeroen net ook al zei, in stappen zijn. En dit moment zijn onze producten, uh, met namen komen die van de moestuin af, en mindere maten van het voedselbos. Het is misschien niet zó belangrijk, maar het is wel een wezenlijk verschil als je onderzoek doet naar effectiviteit van het voedselbos.

Wat nu ook interessant is, is dat, uh, er is nu het Corona virus dat is uitgebroken. Landbouw waar veel handjes nodig zijn, over het algemeen zijn dat mensen uit Polen, Oekraïne of in die buurt, die worden nu een beetje geweerd. En nou zijn bijvoorbeeld de aardbij telers opzoek naar plukkers, of mensen die plantjes uitzetten. Er worden nu samenwerkingen gezocht met mensen uit de horeca die nu hun baan tijdelijk of vast kwijt zijn. Om die weer op het land te krijgen. Dat is wel interessant! Want bij een voedselbos zijn er ook veel handjes nodig, en hoe gaan we daar mee om? Dus dat is ook een interessante tijd om te kijken hoe dat nu gaat uitpakken. Om dat is in de gaten te houden. Want het is nog niet gemechaniseerd, sommige dingen kan wel met landbouwtechnieken om te oogsten. Maar niet alles. Oldskool met de hand plukken of rapen.

En dan vraag ik me af of een voedselbos ooit wel rendabel gemaakt kan worden. Het verdienmodel en de mensen die komen plukken, die vast in loondienst zijn, ja wat je dan moet doen om een economisch verdienmodel te maken.

Ja, in jullie formule past het natuurlijk goed omdat jullie een ander doel hebben naast alleen maar productie?

Ja, ja en ik denk dat dat altijd zo zal zijn.. Daar ben ik het met Roel eens, dat je niet kan leven van alleen de proteïne die het opbrengt of zo he.. Er zal een soort aanvulling moeten zijn. Dat zullen dan of éénjarige gewassen zijn of.. Daar zullen we creatief in moeten zijn. Vermoed ik, dat weet ik natuurlijk niet zeker. Jullie mogen dat uitzoeken haha.

Ja het is ook heel goed, het moet ook geen sprookjesbos worden he.. Maar wat wel een ding is, die vraag die jullie stelde van wie zijn jullie klanten, bewuste mensen zijn er steeds meer. De betrokkenheid van de gewone burger met de landbouw wordt ook steeds groter zeg maar.

Ja want je zegt dus dat er steeds meer mensen geïnteresseerd raken, in het begin waren het vooral de pioniers en idealisten, en nu zie je daar een soort verschuiving in?

Ja, ja en dat is interessant en dat roepen we al 30 jaar ofzo he van ja dat moet allemaal, maar dat gaat allemaal heel traag. Ik heb het gevoeld dat dat nu begint te aarden en dat het nu het balletje wat beter gaat rollen en dat het niet perse heel alternatief meer is. Naja zo iets...

In het project hiervoor zijn we een klein winkeltje begonnen, eigenlijk eerst met een kraampje. En zijn we gaan kijken of daar, want het was wel een afgelegen plek, of daar überhaupt wel mensen komen die hier groentes willen kopen. En we zaten het een beetje af te kijken zo als experiment en toen zagen we elke keer van hey er stoppen mensen en uh, het kraampje was elke keer leeg. Dus we zagen dit werkt wel. Zo zijn we aan een winkel begonnen, wat wel heel beperkt open was. Maar er kwamen dus klanten binnen en zo kom je in contact met klanten, en zo ontstaat ook de discussie van goh waarom doen jullie dit, wat is jullie idee hier achter? En komen mensen zelf met allerlei bezorgdheid. Dat gebeurt ook wanneer het gesprek gaat over voedselbossen of alternatieve landbouw en dat is wel heel fijn. Fijn om te merken, mensen komen in de winkel en zeggen: ja en vooral doorgaan he! En volhouden, en jullie hebben zulke mooie producten, en dit moet gewoon succes hebben! Dat is echt heel fijn werken en het helpt denk ik ook heel erg mee in het bewust zijn over het agrarische leven en hoe we verder moeten, ook met de hele planeet denk ik.

Ja, dus die band en die connectie is heel belangrijk?

Ja, daarom heten we de Peelconnectie! Haha.

Kunnen de klanten bij jullie langskomen?

Ja altijd welkom! We zijn heel laagdrempelig, als we niet verkouden zijn haha. Komen ook gewoon mensen hier het land op groentes kopen in het seizoen, en dat is juist heel leuk.

[...]Gesprek wordt afgerond. Er wordt aangegeven dat er interesse is om vaker te praten, en bijvoorbeeld in de ideate fase te sparren.

Codering

Categorie	Samenvatting	Citaat uit het interview
Waarden, Missie & Visie	Dagbesteding	Wij komen alle twee uit de gezondheidszorg, daar hebben we allebei lang in gewerkt Jeroen en ik, en daar zijn we uit gestapt en samen een klein bedrijfje opgestart. Met de insteek van mensen met een psychiatrische achtergrond, die zitten in de problematiek van verslaving en depressie, is het een heel goed middel om in de en met de natuur aan de slag te gaan. Het maakt je hoofd leeg en

	het maakt de dag gestructureerd. Dat is ons idee geweest om met deze mensen te gaan werken in de natuur.
Alternatieve landbouw + opstart Peelconnectie	Door allerlei omstandigheden zijn we op een boerderij terechtgekomen voor alternatieve landbouw. Waar ze waren begonnen met een biologische tuin. We waren gevraagd of we eventueel wat hand en span diensten zouden kunnen verlenen. Dat hebben we gedaan, maar toen bleek dat er weinig afstemming in de tuin was hebben we gezegd van we willen ook zelf een deel op ons nemen. Dat is goed gelukt. We hebben een biologische tuin gestart, we zijn een winkel gestart. En hadden we mensen om producten in de winkel te leggen, het netjes te houden, om te oogsten, om te zaaien. Daar zitten heel veel leermomenten in en uh.. is het allemaal een beetje zo gelopen dat wij ja.. een goed lopende biologische tuin hadden en we kregen daarnaast de mogelijkheid een hectare voedselbos aan te leggen. Alles hiervoor stond in de startblokken. Toen ontdekte de organisatie die dit mogelijk maakte dat dit alles financieel niet haalbaar was en die hebben twee jaar terug de stekker er uit getrokken. Toen hebben we een nieuwe deelstart gemaakt bij Marjan. En zijn we eerst begonnen met de tuin, en we helpen elkaar wel in het voedselbos van Marjan en daar om heen.
Corebusiness	Onze corebusiness is het belijd van mensen
Doel peelconnectie	Nee, en daar moeten wij elkaar een beetje voor waarschuwen dat we dat doel niet voorbij schieten. Want eigenlijk is het een middel, een middel om aan de gang te blijven. Maar we zijn er allebei wel heel gepassioneerd mee bezig, daar niet van hoor.
Dagactiviteit landbouw met een verhaal	Ja, ja en eigenlijk omdat wij qua activiteiten steeds gezocht hebben naar activiteiten die betekenisvol zijn voor mensen met een goed verhaal erachter. Het is veel beter een dagactiviteit te zoeken waarvan mensen zeggen hey dat is een mooi verhaal! Hier leren wij heel veel van! In plaats van activiteiten waarbij ze alleen plantsoen schoffelen of dat soort dingen. Het is echt het totaal verhaal en vooral nu we hier op het IJbernest zitten waar alles een beetje bij elkaar komt. Hier komt én het sociale én het doe-gerichte én het begeleiden van mensen komt hier heel mooi bij elkaar.
Doel/combinatie peelconnectie en voedselbos eibernest	Kant tekening die ik nog wel even wil maken is wij zijn op zich wel heel erg geïnteresseerd in het verdienmodel van voedselbossen. Maar we hebben als voedselbossen hele andere gedachten. Bij de een is het een totaal ander plaatje dan voor de ander.. en wij zelf zien, uhm, we hebben natuurlijk een biologische tuin en we proberen zo veel mogelijk aan te sluiten bij het voedselbos van Marjan. Het uiteindelijke doel zal zijn om dat in elkaar te laten integreren. Maar dat zal, zoals Jeroen net ook al zei, in stappen zijn.
Naam Peelconnectie	<i>(Ja, dus die band en die connectie is heel belangrijk?)</i> Ja, daarom heten we de Peelconnectie! Haha.
Doel en krachten peelconnectie	alleen waar wij voor moeten waken is dat wij heel moeilijk druk op onze medewerkers uit kunnen oefenen. Van 'nu moet dit klaar', dus we hebben ook een beperkte schaal waarin dit kan zeg maar. Als

		wij nog een betaalde kracht er bij zouden hebben, of wat meer vrijwilligers die weten wat ze doen, dan zouden we dit eventueel op kunnen schalen.
Huidig distributie	Samenwerkingen en personeel	Wat nu ook interessant is, is dat, uh, er is nu het Corona virus dat is uitgebroken. Landbouw waar veel handjes nodig zijn, over het algemeen zijn dat mensen uit Polen, Oekraïne of in die buurt, die worden nu een beetje geweerd. En nou zijn bijvoorbeeld de aardbij telers opzoek naar plukkers, of mensen die plantjes uitzetten. Er worden nu samenwerkingen gezocht met mensen uit de horeca die nu hun baan tijdelijk of vast kwijt zijn. Om die weer op het land te krijgen. Dat is wel interessant! Want bij een voedselbos zijn er ook veel handjes nodig, en hoe gaan we daar mee om? Dus dat is ook een interessante tijd om te kijken hoe dat nu gaat uitpakken. Om dat is in de gaten te houden. Want het is nog niet gemechaniseerd, sommige dingen kan wel met landbouwtechnieken om te oogsten. Maar niet alles. Oldskool met de hand plukken of rapen
	Winkel en kraam, klant en landbouw verbinding	Ja, ja en dat is interessant en dat roepen we al 30 jaar ofzo he van ja dat moet allemaal, maar dat gaat allemaal heel traag. Ik heb het gevoeld dat dat nu begint te aarden en dat het nu het balletje wat beter gaat rollen en dat het niet perse heel alternatief meer is. Naja zo iets... In het project hiervoor zijn we een klein winkeltje begonnen, eigenlijk eerst met een kraampje. En zijn we gaan kijken of daar, want het was wel een afgelegen plek, of daar überhaupt wel mensen komen die hier groentes willen kopen. En we zaten het een beetje af te kijken zo als experiment en toen zagen we elke keer van hey er stoppen mensen en uh, het kraampje was elke keer leeg. Dus we zagen dit werkt wel. Zo zijn we aan een winkel begonnen, wat wel heel beperkt open was. Maar er kwamen dus klanten binnen en zo kom je in contact met klanten, en zo ontstaat ook de discussie van goh waarom doen jullie dit, wat is jullie idee hier achter? En komen mensen zelf met allerlei bezorgdheid. Dat gebeurt ook wanneer het gesprek gaat over voedselbossen of alternatieve landbouw en dat is wel heel fijn. Fijn om te merken, mensen komen in de winkel en zeggen: ja en vooral doorgaan he! En volhouden, en jullie hebben zulke mooie producten, en dit moet gewoon succes hebben! Dat is echt heel fijn werken en het helpt denk ik ook heel erg mee in het bewust zijn over het agrarische leven en hoe we verder moeten, ook met de hele planeet denk ik.
	Werkzaamheden en taken personeel	Dat is ook een grote uitdaging want in een tuin licht in principe altijd druk, omdat ja moet gezaaid worden en zeker als je groentepakketjes hebt moet het er netjes uit zien. Ja pakketjes hebben klinkt leuk, maar is best veel werk. Met weinig mensen moet je soms zeggen dan van 'kom we werken ff harder door'. En dat moeten we niet willen, we willen die druk niet opvoeren. Ja en een boer zal zeggen ik sta gewoon om 6 uur op en ja hier komen de mensen pas om 9 uur binnen, bakje koffie en duidelijke uitleg wat de taken zijn en dan pas beginnen. Een boer zal lachen en zeggen ja he mijn halve dag zit er al op! Dat is soms lastig uit te leggen, ook voor collega's die dit soort projecten doen want ja je hebt een hele andere insteek.

Producten en diensten	Groentepakketjes als bijzaak	Onze klant zijn mensen die groentepakketjes van ons afnemen een keer in de week. Maar dit is niet onze corebusiness, het is mooi om erbij te hebben.
	Producten pakket	En dit moment zijn onze producten, uh, met namen komen die van de moestuin af, en mindere maten van het voedselbos. Het is misschien niet zó belangrijk, maar het is wel een wezenlijk verschil als je onderzoek doet naar effectiviteit van het voedselbos.
	Standaard producten pakket, verrassing	nog even om aan te vullen, de formule die wij daar in gevonden hebben is dat we zeg maar de standaard groentes hebben, sowieso altijd aardappelen, sla, andijvie, bonen, prij, uien, knoflook dat soort dingen. En dan meestal een ras dat toch net even wat anders is en daarbij proberen we de mensen wel te verassen. Bijvoorbeeld pattisol.... Ja we proberen het verrassend te houden.. dan krijgen we ook wel eens telefonisch vragen van wat is dit nou toch.. wat kan je hier van maken? en dat is ook wel heel erg leuk. En je moet je ook realiseren dat zoon voedselbos... voordat dat zoon product goed heeft dat duurt natuurlijk een aantal jaar he. Dus op het moment dat er noten in overvloed zijn en dat er fruit is dan gaat dat zeker in de groentepakketten. Op dit moment is dat ook nog niet heel veel. Dat moet er ook bij gezegd worden.
Verkoop en marketingstrategie	Afzet oogst	Jeroen? Nou het begon ermee dat we een enorme opbrengst hebt wanneer je zoon grote groentetuin hebt, dat krijg je niet allemaal zelf opgegeten. En, de vorige locatie hadden we daar een winkeltje voor, en als er een overschot was deden we het wel eens naar de voedselbank brengen. Maar we vonden het een beetje zonde.
	Jaarrond en verbreding aanbod	Dit wordt het tweede jaar dat we op het Eibernest zitten, het streven is kijken of we dit ook het jaar rond kunnen maken. dus niet alleen de lente/zomer. We zouden het heel leuk vinden als er nog producten bij zouden komen. Brood of vlees dat het aanbod wat groter wordt.
	Verwerktproduct en brood bakken, samenwerking Eibernest	Ja, ja dat zijn dan niet de losse besjes, dat vind ik zo onhandig. Niet verkeerd bedoeld, maar liever verwerkt tot een product. Tot een jam of chutney of.. whatever zeg maar. Dat is ook een reden dat we met dat broodbakken aan de gang willen omdat het ook leuk is er taarten mee te maken, vlaaien ofzo zulke producten. En aan de andere kant hebben we soms ook spul wat we heel veel hebben. Voorbeeld, vorig jaar hebben we rettich gefermenteerd en dingen van gemaakt en dat zijn projectjes die we dan samendoen. Die stoppen we dan wel in het pakket, dus verwerkt. Omdat het anders onhandig is om erbij te doen.
	Uitdagend pakket peelconnectie	En voor ons is het een leuke bijkomstigheid, wat Jeroen al zei we proberen een leuk pakketje te maken en in het hoogseizoen barst het van de groente, maar in het voor/na seizoen zijn de groentes het zelfde en om er dan een leuk jammetje bij te doen blijft het toch nog een uitdagend pakket.
	Interesse en waarde pakket	ja werkt een soort van twee kanten, aan de ene kant heb je mensen die geïnteresseerd zijn uit een soort sympathie zeg maar, en aan de andere kant moet dat pakket ook op zichzelf staan he dat dan die toegevoegde waarden een sociale component heeft door we met

		bepaald soort mensen werken, maar het pakket moet kwalitatief goed genoeg zijn zonder dat verhaal, als je begrijpt wat ik bedoel.
	Klanten bezoek	Ja altijd welkom! We zijn heel laagdrempelig, als we niet verkouden zijn haha. Komen ook gewoon mensen hier het land op groentes kopen in het seizoen, en dat is juist heel leuk.
	Prijs groentepakket	We begonnen met 7,50 maar we kregen, o nee 6,50, we kregen van de afnemers op onze flikker dat ze zeiden dat is veel te weinig gooi dat eens omhoog! Dus dat is niet marktcomfort. Dat is natte vingerwerk eerlijk gezegd.
	Behoeftevraag	Omdat we de vraag terug willen stellen van goh missen jullie nog iets
	Netwerk particulier en restaurants	ja het netwerk, dat frame, dat kunnen we wel al een beetje op touw zetten van hoe ga je er mee om.. wat is de verbinding met de particuliere klant en wat is de verbinding met het restaurant als de Natuurpoort, of andere restaurants, hoe je daar mee om moet gaan. Om te kijken van kan zo iets zichzelf overeind houden en misschien zelfs geld opbrengen.
	Reclame uitbreiden	<i>Mensen komen eerst vanzelf naar jullie toe en verder gaat dat dan mond tot mond?</i> Ja, ja en dit is dan wel uit te breiden he, waar je dan ook een verdienmodel van zou kunnen maken,
	Verdienmodel	En dan vraag ik me af of een voedselbos ooit wel rendabel gemaakt kan worden. Het verdienmodel en de mensen die komen plukken, die vast in loondienst zijn, ja wat je dan moet doen om een economisch verdienmodel te maken.
Waardering	Klantenbinding	We dachten dat het leuk zou zijn mensen aan ons te binden die het dus leuk vinden om zoon groentepakket af te nemen. Op die manier zijn we daar mee begonnen. Het is eigenlijk begonnen met een klein groepje die we kende, en als een soort olievlek is dat uit gebreid. Dat zijn nu ongeveer 30 gezinnen die dan groente abonnementen afnemen.
	Goed initiatief en hen steunen	Ja goede vraag, de grap was dat wij nooit doelstelling hebben gehad om de markt op te gaan. Op een open-dag bijvoorbeeld kwamen mensen die zeggen dan: oh wat leuk Eibernest en goed initiatief Peelconnectie, wij willen jullie graag steunen dus doe maar groentes. Gaande weg kwamen er meer mensen bij van 'o dat is goed, dat is lekker' via via burens of anderen. Het is een leuke manier, een organische manier om aan klantbinding te doen.
Trends	Bewust, verweving landbouw en gewone burger	Maar wat wel een ding is, die vraag die jullie stelde van wie zijn jullie klanten, bewuste mensen zijn er steeds meer. De betrokkenheid van de gewone burger met de landbouw wordt ook steeds groter zeg maar.
	Verantwoord, gezond, verhaal, regio/streek.	Nou ze hebben allemaal een linker oor, mja moeilijk. Ik denk dat veel echt affiniteit hebben met het Eibernest en gezonde voeding belangrijk vinden, de meeste willen verantwoorde groentes bijvoorbeeld biologisch. Verantwoorde groente. Verantwoord verhaal. Mensen willen regio/steek producten. Groentes hier uit eigen gemeente. Het land komen ze op en komen kijken en vragen: o kan ik wat afplukken zo? Dus ja ze zijn heel geïnteresseerd. En de meeste mensen zijn heel open voor het landbouw verhaal en landbouw transitie en vinden van deze manier en lokaal is een

		goede manier ja ze willen ook de landbouw in een andere richting. Dit geldt wel voor 80/90 %. Ja en ook echt fijnproevers, die willen dit. Bijvoorbeeld hier een aardappelsort die niet in de winkel licht. Een ras wat ze niet kunnen vinden, waar je ze mee kan verassen.
Instituties	WMO	daarvoor krijgen we via WMO gelden daar vergoedingen voor.
Betrokken partijen	Betrokken samenwerking klant en restaurant	Het netwerk waar jullie een beetje naar het kijken zijn, zou ons heel veel voordelen opbrengen want we willen direct in contact komen met mensen die ook zeggen van 'o dit is leuk wat jullie doen, we willen een groentepakket afnemen maar ook wel af en toe komen helpen in de tuin.' Of wij leveren bijvoorbeeld aan de PeelPoort, hier vlak naast dat is een restaurant. Daar leveren we spullen aan en staan we inmiddels op de menukaart. Het is voor hun voor een goed doel, het is kleinschalig, het is lokaal. En op die manier merken we dat we als bedrijf daar ook goed passen.
	Totaal verhaal peelconnectie en Eibernest	Het is echt het totaal verhaal en vooral nu we hier op het Eibernest zitten waar alles een beetje bij elkaar komt.
	Samenwerken en peelcoöperatie	Ja, wij zijn heel erg voor het samenwerken. Om even aan te vullen (Jeroen op Roel) er is hier een coöperatie, de Peelcoöperatie. En om dat boeren op dit stukje hier het moeilijk hebben om bij te blijven hebben we deze coöperatie opgericht en daar wordt o.a. aan de weg melk verkocht en er kunnen daar ook andere dingetjes geleverd worden. Wij kunnen groente pakketten leveren en dat zijn kleine stapjes die we nemen en aangeven dat we echt met andere samen willen werken. Maar je moet er veel tijd insteken en dat kunnen we niet. Vaak zijn we heel druk op het land en lukt het niet de contacten goed te onderhouden maar dat is zeker de insteek.
	Stagiaire	3 weken geleden is er een stagiaire van uit HAS Venlo
	Actieve mensen voor Peelconnectie	Heel wisselend. Mensen komen met heel veel verschillende motieven hier. Soms komen mensen hier die vooral s'ochtens ook actief gemaakt moeten worden en gewoon lekker aan het werk kunnen. Maar ook mensen die heel veel passie hebben voor tuinen. Er zijn mensen die zeggen ik vind schoffel werk heel leuk dus laat mij maar lekker dat doen. Maar ook mensen die liever meedenken. De redenen zijn heel wisselend.
Consumentensegment	Regiobinding en bewuste mensen	Kort samengevat, het zijn bewuste mensen.. die een kleine voetprint willen zoals dat tegenwoordig heet. Ze willen binding met hun eten. Weinig reizen. De regio waar wij zitten is sowieso al een landbouw regio dus de meeste mensen hebben hier er wel een binding mee omdat oom of vader ofzo in de landbouw heeft gewerkt. En ja ook mensen die het leuk vinden om specifiek verast te worden en kijken wat ze er mee kunnen klaarmaken. Die ook echt interesse hebben in koken en eten.
	Betrokkenheid consument	Maar wat wel een ding is, die vraag die jullie stelde van wie zijn jullie klanten, bewuste mensen zijn er steeds meer. De betrokkenheid van de gewone burger met de landbouw wordt ook steeds groter zeg maar.
	Ontplooiën alternatief naar normaal	<i>(Ja want je zegt dus dat er steeds meer mensen geïnteresseerd raken, in het begin waren het vooral de pioniers en idealisten, en nu zie je daar een soort verschuiving in?)</i>

		Ja, ja en dat is interessant en dat roepen we al 30 jaar ofzo he van ja dat moet allemaal, maar dat gaat allemaal heel traag. Ik heb het gevoeld dat dat nu begint te aarden en dat het nu het balletje wat beter gaat rollen en dat het niet perse heel alternatief meer is. Naja zo iets...
Potentiele doelgroep	Klantenbinding en belevingsaanbod	Wil je zeg maar de klanten binden kan je zeggen nou wil je komen oogsten, maar dat is op het geheel, dat het niet veel zal opleveren. Dan gaat het om de beleving, buiten zijn, mooie producten zien, dat kan allemaal bijdragen.

Bijlage 7: Transcriptie en Codering – Sjef van Dongen

Interviewer	Kira Ingenhoven
Interviewee	Sjef de Dongen
Beroep van interviewee	Farmer
Tijd	10 april 2020
Instelling van het interview	Antwoord E-Mail
Interview Doel	Informatie voor de interne analyse

Transcriptie

- Kira Ingenhoven stuurde Sjef van Dongen een mail met de vraag naar informatie over zijn voedselbos. Hij gaf de antwoorden in de mail van Kira.-

Beste Sjef,

We hopen dat u en uw familie het goed doen in de tijd van Corona!

We geven u graag een korte update over ons HAS-

project en stellen u graag een paar vragen om vooraf te gaan aan ons onderzoek. Momenteel zitten we in

de Ontdekkingsfase van ons project. Dat betekent dat we onderzoek doen naar de Nederlandse Agro forestry sector en naar uw bedrijf. Dit houdt in

het vinden van informatie over belanghebbenden waarmee u werkt, producten en diensten die u (gaat) verkopen, wetgeving etc.

Om een holistisch overzicht te kunnen vormen van uw bedrijf Fruithof De Brand vragen wij u om de onderstaande informatie te controleren en onderstaande vragen te beantwoorden. Wij zijn ons ervan bewust dat u het

op dit moment een beetje druk heeft en verwachten daarom niet direct een antwoord. Aangezien dit hoofdstuk cruciaal is voor onze vooruitgang en waarschijnlijk de tijd dat we

de meeste informatie van u nodig hebben, vragen we u vriendelijk om

de vragen zo gedetailleerd en snel mogelijk in te vullen. Wij danken u bij voorbaat voor uw medewerking! *Kunt u alstublieft dit onderdeel controleren, aanpassen en de informatie toevoegen die in het geel is gemarkeerd?*

Boerderij Factsheet | Fruithof De Brand

Boer: Sjef de Dongen

Locatie: Zeeland

Aanplanting: 2011/ **2012**

Eerste oogst: **Ligt er aan van wat, maar eerste permanente gewassen 2015**

Boerderijgrootte: **1,1ha**

Visie: **Onze visie is dat er overvloed bestaat voor iedereen. Dat willen we creëren, laten zien en delen.**

In 2011 is Sjef van Dongen begonnen met het verbouwen van de X ha van zijn boerderij in Zeeland (Dongen S. d., 2020). X jaar later oogstte hij voor het eerst **laten** wat? Met een Master of Plants Science and Agriculture Economics van Wageningen Universiteit en Research, een Permaculture

Design **vloek?** en ervaringen **in de food- en agribusiness**, heeft hij in één keer inzicht in de landbouw en het bedrijfsleven (Dongen S. v., 2020). Hij gebruikt zijn kennis als Permacultuuradviseur in zijn bedrijf Fruitzforlife. Fruithof De Brand dient hierbij als demonstratieproject en om de boer en zijn gezin te voeden. Van Dongen wordt gedreven door het verspreiden van onderwijs en XVISIONX. Door samenwerkingsverbanden te creëren streeft hij naar een overvloed aan voedsel voor iedereen (Dongen, 2020).

Hier zijn nog enkele vragen over uw bedrijf:

- Hoe garandeert, bewaakt en verbetert u de kwaliteit van uw producten? **Door zelf het voedsel te nuttigen, dit zorgt voor optimaal inzicht in de kwaliteit, smaak en verbetermogelijkheden.**
- Wat zijn de maatregelen die je neemt om de oogst te verhogen? **Plantenteelt combineren met veehouderij (oa ganzen, kippen, bijen), dit verhoogt de oogst aanzienlijk. Verder gebruik van resistente, hoogproductieve rassen en gebruik van de juiste onderstammen.**
- Wat gaat u daarna investeren (bijvoorbeeld in opleidingen, tools)? **Mobile fencing systemen, mobiele dierverblijven, aanvullen beplanting, koelruimte, winkelruimte, webshop**
- Heeft u een verdienmodel bij de Fruithof? Wilt u geld verdienen met de Agroforestry en zo ja, hoe? **Ja lokale verkoop + rondleidingen. Ja ik wil laten zien dat er uit 1 hectare een modaal inkomen te halen is.**
 - o Hoe voeg je waarde toe aan je producten om ze uniek te maken voor je klanten (als je al klanten hebt?We zagen dat je een online webwinkel wilde publiceren)?
- Zou het mogelijk zijn om ons een lijst te sturen met de planten en diensten die u plant / aanbiedt?Of stuur ons een link waar we die kunnen vinden? **In the making, nu gaat alles nog van mond op mond. <https://www.fruithofdebrand.nl/>**
- Aan welke klantenbehoeften voldoen uw producten en diensten? / Waarom denkt u dat mensen uw producten kopen of zullen kopen? **Met name uit gezondheidsoverwegingen en natuurlijk lokaal en om dat we producten verkopen die nergens anders te kopen zijn. Waar kun je bijvoorbeeld honingbessen of paw paws kopen?**
- Welke fondsen of institutioneel geld ondersteunen uw bedrijf? **geen, ook nooit gebruik gemaakt van subsidie, allemaal eigen geld.**
- Hoe zou u uw huidige klanten van voedselbossen in het algemeen omschrijven? **idealistisch, bewust, willen verandering in de wereld teweeg brengen**
 - o (Meer mannen dan vrouwen, leeftijdsgroep, inkomensniveau, opleiding, waarden & overtuigingen, behoeften, motivaties) **Internettraffic laat zien dat 60% vrouwen en 40%mannen ons volgt. Vaak mensen die persoonlijk of van iemand dichtbij een ziekteproces hebben meegemaakt (burnout / kanker etc.) en daardoor op zoek gaan naar het best verkrijgbare voedsel en vernieuwende zaken.**
- Wat zijn bedreigingen van uw bedrijf (bijvoorbeeld in de regelgeving)? **Met name productaansprakelijkheid en wetgeving op het gebied voedselveiligheid van proces/productkwaliteits controle. Veel zaken (bijvoorbeeld kippenvlees) mag je niet zomaar verkopen. Bijvoorbeeld salmonella test.**

Als u vragen heeft, neem dan gerust contact met ons op!

Codering

Waarden, missie & visie	Visie	Onze visie is dat er overvloed bestaat voor iedereen. Dat willen we creëren, laten zien en delen.
Huidige distributie	Verhogen oogst	Plantenteelt combineren met veehouderij (oa ganzen, kippen, bijen), dit verhoogt de oogst aanzienlijk. Verder gebruik van resistente, hoogproductieve rassen en gebruik van de juiste onderstammen.
	Toekomst investering	Mobile fencing systemen, mobiele dierverblijven, aanvullen beplanting, koelruimte, winkelruimte, webshop
Producten en diensten	Eerste oogst	Ligt er aan van wat, maar eerste permanente gewassen 2015
	Kwaliteit voedsel	Door zelf het voedsel te nuttigen, dit zorgt voor optimaal inzicht in de kwaliteit, smaak en verbetermogelijkheden.
	Bedreiging voedselveiligheid en product.	Met name productaansprakelijkheid en wetgeving op het gebied voedselveiligheid van proces/productkwaliteits controle. Veel zaken (bijvoorbeeld kippenvlees) mag je niet zomaar verkopen. Bijvoorbeeld salmonella test.
Verkoop en marketingstrategieën.	Inkomen	Ja lokale verkoop + rondleidingen. Ja ik wil laten zien dat er uit 1 hectare een modaal inkomen te halen is.
	Reclame	In the making, nu gaat alles nog van mond op mond. https://www.fruithofdebrand.nl/
Instituties	Subsidies	geen, ook nooit gebruik gemaakt van subsidie, allemaal eigen geld.
Consumentensegment	Inzicht consument	Met name uit gezondheidsoverwegingen en natuurlijk lokaal en om dat we producten verkopen die nergens anders te kopen zijn. Waar kun je bijvoorbeeld honingbessen of paw paws kopen?
	Omschrijving klanten	idealistisch, bewust, willen verandering in de wereld teweeg brengen
	Klanten omschrijving en waarom ze komen	Internettraffic laat zien dat 60% vrouwen en 40% mannen ons volgt. Vaak mensen die persoonlijk of van iemand dichtbij een ziekteproces hebben meegemaakt (burnout / kanker etc.) en daardoor op zoek gaan naar het best verkrijgbare voedsel en vernieuwende zaken.

Bijlage 8: Transcriptie en codering – Jeroen Kruit

Interviewer	Kira Ingenhoven en Gaby Slappendel
Interviewee	Jeroen Kruit
Beroep van interviewee	Onderzoeker
Tijd	16 april 2020
Instelling van het interview	Teams videobellen
Interview Doel	Presentatie van project- en feedback-conceptideeën

Transcriptie

Introduction talk between Kira and Jeroen [...]

Jeroen: Like harvesting products in foodforest Ketelbroek is about harvesting that what you can pick. Everything that is out of reach in a sense is input for the ecosystem. It's for the birds, for the insects etc. and you will need all these species to have a robust ecosystem. So that's the first focus for them to build on the system. At least, at Ketelbroek. This is really an extreme. And they really are curious about the facts and this extreme approach. And they do see the point of all these other approaches in which you will focus more on earning money in the beginning phase than building up a system. But they really want to know what is the potential of this extreme approach and that is why we decided on building a GreenDeal on this extreme approach, that's the most interesting or fascinating thing to dive into in a sense. And you do have a point that all those practical issues like not earning money in the first ten years anything and uhm that this really is a big problem but they do not want to change in a sense this approach to facilitate this problem. They want to find other solutions to this problem. And Wouter is a bright person and has a very basic approach that does have a job and an income and this is kind of a sidejob so he doesn't need to live from it. And that's the way he approaches it. And he is also stimulating farmers in a sense and trying to inspire regular farmers to organise small piece of their land in this way. Interesting in building kind of a system and he is not really saying that you should start such a system with 100 ha or something. Because he does know that that's impossible. Schijndel and Everlij are actually two places that are made possible to do it on a large scale. Because of the financing structure of the government. And that's a great opportunity to scale up and to research the possibilities of this large scale but there is still.... They do it a little bit more conventional, bit more structural approach in these forests.. but still they want to keep the principles of low inputs, or almost no inputs. Yea.. that's what fascinates them and what they want to find out how productive this can be.

[...] and this whole discussion about this first ten years, is very connected to how our economic system works. And we are not going to change easily this economic system, so, that's a fact, but actually he... we really don't want to force ourselves too much by the limits of this economic system. We really want to try this extreme approach.

Kira [...]

Jeroen: what would be interesting is to know, did you also look into successtories or failstories. [...] it would also be interesting to understand the consumer in a sense to be able to seduce the consumer to do different and change behaviour and ... [...]

Kira: [...]

Jeroen: what you could learn from other cultures or countries, because it might be a cultural thing, for instance in France people are more willing to spend their money on local food. Kira[...]

Jeroen: so I think that it would be really interesting, in your final report, to think about this. It is such a basic difference. [...]

Jeroen: in the connection with Erwin Bouwmans he said you should phone me also to get into contact with ... from the Plant. Now im talking im thinking ... it will be interesting to connect to her. She is also involved in this. Other students are using her models. 4 scenario's for food forest. She did think about new business connected to foodforests. Still different from your idea... [...]

Kira: Do you think it is a good approach to have this 'cooperative idea' or something similar?

Jeroen: no, I do think that it would be interesting to have an umbrella kind of organisation, but I do also know that there are so many different approaches within agroforestry that it will be difficult to catch them all in a sense... because at the moment we are discussing it, the GreenDeal is kind of a policy tool. Now at this moment we start to feel like this is not only a policy tool but also going to be kind of an organisational format... should it continue with a format when it stops? And then it could be an umbrella kind of organisation, but really specific for the definition that is the GreenDeal. So it is only focussing than on a small sector of agroforestry. And I think for the one thing it's a good thing, because it really need this attention and the people really want to stay working together but at the same time I think it could be interesting to make it part of a bigger development and under the umbrella of something like an agroforestry thing. I don't have the answers but I do think its interesting to invest in this.

[...] Jeroen: I do have a name for you Renee Zeilstra, she is coordinating the GreenDeal, could be the entrance to GreenDeal, but the fact is that we are really in discussion about the need for such a thing. Its part of an ungoing discussion. Its not that we all have the same ideas and feelings about. [...]

Kira: is it for the farmers that they would benefit from the umbrella or just for the consumer?

Jeroen: if you ask me personally I would say it would be interesting but I do know that there are kind of developments in this, that is kind of umbrella organisation for agro ecological initiatives and entrepreneurs. Then you could catch all kind of different foodforest approaches, you could catch all kind of CSA initiatives, biological farms, all the biodynamic farms, it would be kind of an umbrella organisation for all these not-conventional initiatives.

Kira [...]if we would say that within this umbrella organisation there are different kind of certificates for different kind of input maybe, or farming practices. [...]

Jeroen: its really interesting to think about this, you should continue on it. Ask people about it. I think there is a need for something like this.. [...].

Codering

<p>Waarden, missie & visie</p>	<p>Doel Ketelbroek</p>	<p>Like harvesting products in foodforest Ketelbroek is about harvesting that what you can pick. Everything that is out of reach in a sense is input for the ecosystem. It's for the birds, for the insects etc. and you will need all these species to have a robust ecosystem. So that's the first focus for them to build on the system. At least, at Ketelbroek. This is really an extreme. And they really are curious about the facts and this extreme approach. And they do see the point of all these other approaches in which you will focus more on earning money in the beginningphase than building up a system</p>
------------------------------------	------------------------	--

	Extreme aanpak	But they really want to know what is the potential of this extreme approach and that is why we decided on building a GreenDeal on this extreme approach, that's the most interesting or fascinating thing to dive into in a sense.
	Overkoepelen de organisatie	no, I do think that it would be interesting to have an umbrella kind of organisation, but I do also know that there are so many different approaches within agroforestry that it will be difficult to catch them all in a sense...
	Opschaling	Because he does know that that's impossible. Schijndel and Everlij are actually two places that are made possible to do it on a large scale. Because of the financing structure of the government. And that's a great opportunity to scale up and to research the possibilities of this large scale but there is still....
	Tool en overkoepeling	because at the moment we are discussing it, the GreenDeal is kind of a policy tool. Now at this moment we start to feel like this is not only a policy tool but also going to be kind of an organisational format... should it continue with a format when it stops? And then it could be an umbrella kind of organisation, but really specific for the definition that is the GreenDeal.
Verkoop en marketingstrategieën.		if you ask me personally I would say it would be interesting but I do know that there are kind of developments in this, that is kind of umbrella organisation for agro ecological initiatives and entrepreneurs. Then you could catch all kind of different foodforest approaches, you could catch all kind of CSA initiatives, biological farms, all the biodynamic farms, it would be kind of an umbrella organisation for all these not-conventional initiatives. if we would say that within this umbrella organisation there are different kind of certificates for different kind of input maybe, or farming practices.
Instituten	GreenDeal	I do have a name for you Renee Zeilstra, she is coordinating the GreenDeal, could be the entrance to GreenDeal, but the fact is that we are really in discussion about the need for such a thing. Its part of an ongoing discussion. Its not that we all have the same ideas and feelings about.
Potentiele doelgroep	Andere landen	what you could learn from other cultures or countries, because it might be a cultural thing, for instance in France people are more willing to spend their money on local food It is such a basic difference
	Succesverhalen, verleiding en mislukking	what would be interesting is to know, did you also look into successtories or failstories. [...] it would also be interesting to understand the consumer in a sense to be able to seduce the consumer to do different and change behaviour and ...
	Aandacht, samenwerking en overkoepeling	And I think for the one thing it's a good thing, because it really need this attention and the people really want to stay working together but at the same time I think it could be interesting to make it part of a bigger development and under the umbrella of something like an agroforestry thing. I don't have the answers but I do think its interesting to invest in this.

Bijlage 9: Transcriptie en codering – John Vermeer

Interviewer	Kira Ingenhoven en Gaby Slappendel
Interviewee	John Vermeer
Beroep van interviewee	Adviseur
Tijd	23 april 2020
Instelling van het interview	Teams videobellen
Interview Doel	Presentatie van project- en feedback-conceptideeën

Transcriptie

Intro

{.....}

John: Ooit al een voedselbos bezocht? Ja Slabroek zijn jullie geweest he.

Kira: Yeah that was interesting, he was super nice

John: Ja leuke boer

Kira: It's also nice because they have similar values and images so it's quit like a family and not really competitive, so that's really nice

John: Ja omdat er maar relatief heel weinig echt volwassen voedselbossen zijn, nu nog ja, is er nog geen concurrentie nodig he. Er is nog zo'n grote markt, ja die markt is iedereen aan het zoeken en uhm ja dus je hebt ook nog helemaal geen concurrentie nodig. En bovendien zijn er nog heel weinig producten.

Net zoals Slabroek waar jullie geweest zijn ja daar wordt pas over een jaar drie, vier de eerste producten echt verwacht he, doordat de noten aan de gang komen en ja een voedselbos is op z'n meest productief over 110 jaar heb ik begrepen.

Kira: yeah it takes a little while. It does take a little while

John: Your grandchildren they wil seen it I think.

Kira: yeah, that's also a trouble for us especially marketing, you know we try to sell something of course. Uhm so what we trying to look into right know is selling a bit more services you know, like experiences and the idealism of people connecting with nature through experiences of something like that.

John: Dat is mooi

Kira: What do you think what else could maybe sell in the foodforrest?

John: Foodforrest I think just uhm like a regular farm, he can't do it only with his products. For example, I live in an small naborehood, Helvort and we have here all local farmer club ZLTO de Leije, that's a small club ,..... He lives two kilometers that side and Eric has about 5000 pics. But still he has to offer agriculture clothing and his wife is running a catering firma.

The second journey, he has 50000 rems for the chickens, uhm for te Kentucky Fried Chicken. 50000 or 100000. But still he has to work three days at Coppes, that's een mengvoeder fabrikant. Producer of big food.

[...]

So you have to think about adding something to it. Look to Wouter van Eck he sells also his advice, excursions uh people can go in to it. En uh de beleving and that's also for Sjef van Dongen, lot about advice en planting. There for you have to think always in a combination with other things. Things that you can offer.

Kira: Ja fore sure.

John: There are 12-13 purposes for food forrest for cosmetics, that's doing Heiderlust in Loosbroek, there apploting now foodforrest and they think about to harvest products. That do them by themselves for cosmetics.

Three kilometers over here, there is a herbs garden. Een kruidenrijk een herbs garden and they produce a lot of medicines, soaps, they do it with regular herbs and they are planting, in November they are start planting a food forrest especially for herbs and threes.

Kira: cool

John: You have also a combination with a BNB. Also an example in Oisterwijk. Ik maak gewoon een plek dat open is, kinderen kunnen naar buiten en gaan spullen voor thee halen en gaan paar besjes halen voor de muesli. Met dat concept wil hij dus naar buiten toe. Dat is weer in combinatie met recreatie.

Een bisschop wil een voedselbos opzetten voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. De oogst is dan voor de vrijwilligers en voor de voedselbank.

Dan heb ik ook nog veel voorbeelden in combinatie met zorg. Allerlei vormen van zorg. In Kaatsheuvel zit een bedrijf en heeft een voedselbos voor agenten met ptss. [...] En we weten allemaal dat natuur heelt he.

Ook dementie met ouderen maar ook met uh met kinderen he. Als je kinderen binnen houdt dan breken ze de hele tent af maar laat je ze gewoon lekker buiten in het voedselbos ja dan heb je geen kind aan ze. Ze zijn bezig, ze plukken wat en ze doen wat. En dan heb je ook nog is handjes voor de verwerking van de producten. Dan verdien je eigenlijk meer aan de begeleiding dan uit het voedselbos aan waarden.

[...]

Gaby: Wij hebben dus echt gekeken naar wat zijn de overeenkomsten uhm, die we dus samen kunnen voegen voor de eindconsument. Waarbij we dus wel het vrij willen laten voor ieder voedselbos om dus hun eigen persoonlijke unieke waarden ook weer naar de consument te vertalen.

John: Ja, wel belangrijk. Wat is de consument he. Is dat dan degene die zorgt zoek en daarbij misschien gebruikt maakt van producten uit het voedselbos of is een consument die alleen de producten gebruikt uit het voedselbos. Misschien is de consument wel een totaal pakket he. Als je kijkt naar zorg of beleving. Ik zie bijvoorbeeld ook meditatie voedselbos, dat ze een grote open plek maken in het midden, zodat ze daar een meditatieplek maken. Dan wordt het meer een meditatiebos het product dat ze aanbieden dan eigenlijk een jam.

En wat ik ook nog zie is dat er steeds meer belangstelling komt voor de ecosysteemdiensten. Dat je ook betaling gaat krijgen voor opslag van koolstof, dat gebeurt nu al een beetje op vrijwillige basis. Een voedselbos legt 8-12 ton CO2 per hectare vast. 1 ton zou ongeveer 20 euro gaan kosten voor een bedrijf . We zouden in Nederland een CO2 belasting gaan krijgen maar door corona even uitgesteld.

Daarnaast heb je ook nog opslag van water. Je ziet enorme problematiek met water. In februari hadden we teveel, nu 1.5 maand later zitten we te droog.

[...]

Kira: Can you some up why are you so passionate about foodforrest.

John: My primary motivation is, I believe uh food forrest is the perfect combination of nature and food production. [...] Wanneer je dus met een voedselbos begint doe je het beste van twee werelden en wat ook mooi is dat voedselbossen, wanneer je de omstandigheden creëert de natuur heel snel weer terug is. Wij zien en meten na 2-3 jaar dat in een voedselbos heel snel de natuur weer terugkomt, insecten, wormen.

De derde motivatie is dat je eigenlijk als mens in staat bent om eigenlijk een plus bovenop de natuur te doen. In een voedselbos zit veel meer biodiversiteit dan in een natuurgebied. Wouter laat dat ook mooi zien in zijn presentatie. Hij heeft een vergelijking met biodiversiteit in zijn voedselbos wat volop

voedsel levert en het naast gelegen natuurgebied de Bruuk, dan zie je op een aantal dingen dat er in Ketelbroek hogere aantallen zijn en meer soorten zitten. In de Bruuk moet twee drieduizend euro ingepompt worden [...]

De vierde is, ik geloof in gezonde bodem en dat je daar ook echt intensere, betere en gezonder eten hebt. [...]

We zijn allemaal aan het verzoeten, witlof moet zoet zijn, spruitjes moet zoet zijn terwijl bitter stoffen, die hebben een hele belangrijke functie in ons afweer systeem. He, worden wij gezond van, kunnen we de corona aan.

[...]

Gaby: Kun je zeggen dat voedselbosproducten eigenlijk het nieuwe superfood is.

John: Ja daar wordt superfood in gekweekt. Frederique wil aantonen dat voedsel, heel erg afhankelijk is van de bodem.

[...]

Kira: What do you think the agroforestry sector as it is right now, what do we need as a marketing and food innovation team. So what do they need from us, from our strength, what do you think we can do for them?

John: Ja, beleving, de integrale benadering van de producten dat je eet, dat je bijdraagt aan je omgeving en aan jezelf. Dat het niet alleen maar een product is wat je neemt. Maar dat je ook een heel ecosysteem onderhoudt. En dat je jezelf dus ook veel beter onderhoudt. Maar dan kom je toch ook op een stuk, bewustzijn, achtergrond uhm beleving die je daarbij weet te verkopen. Dus het product moet dat ook mee verkopen, daardoor moet die hogere waarde er ook zijn.

De verkoop van producten loopt nu vooral via de korte keten. In de supermarkt is de marge veel te hoog. Dus we gaan naar andere distributie systemen. Waarbij veel meer rechtstreeks zal worden verkocht.

[...]

Jullie hebben ook met Emile gesproken. Emile gaat echt op locatie kijken, dus die weet ook wat ie daarmee gaat koken. Dus de kok is dan een aparte. Er komen mensen naar zijn terrein die gaan daar appels plukken om cider te maken en de andere komen daar om de hagel en speciale bessen te halen om bier te maken en wat wouter ook doet, hij gaat zelf met de bakfiets, gaat ie naar de Ekoplaza, daar is een hoekje voor hem ingericht en daar is ook weer veel beleving met mooie foto's en dat soort dingen. En dan krijgt hij 70% van de verkoopwaarde. Als je vergelijkt met uien, in de Albert Heijn liggen ze voor anderhalve euro per kilo terwijl de boer in Zeeland krijgt misschien drie cent. Dat is een prijs om van te huilen. Snapje, de rest is allemaal voor de tussenhandel.

Kira: exactly

[...]

John: En de factor toeval speelt een grote rol. Bijvoorbeeld bij Slabroek bij Wilco, dat hij nu toevallig een combinatie heeft met van der Hal dat zijn mueslies, biologische muesli. En van der Hal, die zit ongeveer 10 km daar vandaan, biologische muesli. En die snappen natuurlijk ook van lokale biologische muesli is van toegevoegde waarde, kunnen zij een hogere prijs voor krijgen. Passen ook beter bij hun duurzaamheidsdoelstellingen als bedrijf. Dus van der Hal gaat nu bij hun de noten halen, zo dadelijk bij Wilco. De appels, dus wilco heeft appels neergezet die goed passen in een muesli. Goed te drogen zijn, de bessen. Dat is een toevaligheid die niet in een model te vangen is. En Schijndel, de bomen moeten nog geplant worden maar de opbrengst is nagenoeg al verkocht aan Vitam.

[...]

John: Het concept verkoopt zichzelf enorm, blijkbaar is de markt al zo gewillig en is daarvoor klaar, ja dan is het iedereen zit te wachten van kom kom kom maar met die producten. Het is meer een vraag.

Gaby: Zou het dan ook verstandig zijn om als een luxe product op de markt te brengen:

John: Nee, nee zou ik niet doen. Dat is meer een vooroordeel van mij dat iedereen, we zullen moeten leren dat we meer moeten betalen voor ons voedsel.

[...]

Ik ben ook van mening dat als je de juiste producten neemt ook minder junkfood zal nemen. Dus op het moment dat jij gewoon 's avonds lekker met aandacht gegeten hebt ga je niet een half uur later met een grote zak chips weer voor Netflix vol zitten te stoppen. En dat misschien wel de totale kosten van je voedselpakket minder of gelijkwaardig zal zijn. Zeker als je dan ook nog de ziektekosten erbij neemt. Op het moment dat je gezond eet dan ben jezelf fitter, attent, je verliest geen ziekte dagen, dus dan hou je misschien wel geld over. Voor goed eten moet je misschien iets meer betalen maar op de andere onderwerpen verdienen jij gewoon je geld.

[...]

Ik zou het meer als een gezond en een bewust product. Er zit meer achter dan alleen die appel. Er zit een wereld achter die appel. Van ecosystemen tot een boer die een fair prijs krijgt, van een nette omgeving van een nieuwe wereld zoals we die graag willen hebben door corona. Als consument kun je echt een verschil maken.

[...]

Kira: Where do you see the farmers struggling the most, you know, what kind of problems do you think have the farmers right know.

[...]

John: Dat zelfde zie ik met de boeren, ze krijgen enorm veel problemen om zich af, de hele stikstof problematiek, ze voelen aankomen dat ze gehalveerd moeten worden. Er gaat een hele druk op hun komen. Ze zijn top gefinancierd. [...] De Rabobank bepaald van boer jij mag door gaan of niet.

[...]

Kira: So we were also thinking a little bit about this overkoepelende organisatie voor food forrest and to kind of like, maybe see how we all, join forrest kind of go to the consumer. Uhm what do you think about this? Like, do you think it's necessary, in what way do you like to see that? Do you have any opinion about this?

John: At this moment situation you have the national, dus voedselbosbouw Nederland dat is de national level. Dan you have the province, in Brabant heb je de Brabantse Milieu Federatie en also see this moment the local communities coming up. The regional communities. [...]

If you have visit a national meeting to Groningen ja that's to far away. And the Netherlands is even that big. But I see that as a three devil. Ecspacially regional cooperate is coming up know.

[...]

Kira: I was also thinking about a cooperative, you know for instant with the example, Friesland Campina of course not like them. [...]

What we're thinking, maybe it would be interesting to have like a website. [...]

John: We already start with that question five years ago because we heard a lot of people they want to know where are the farmers to visit them. We start I 2015, we work on it two years it didn't succeed. Other initiative tried doing the same. But it is impossible. Because food forest come up and

died. some say but I don't sell that much so why I sell me on that specific site. Also a small food forrest and put them on 5-10 different site why should I do that. It cost you to much affort, to many, little people will pay for it, the businessmodel is very difficult to get. Because why should I pay you to come with my food forest on your platform. [...]

The solution is impossible to get it done.

We asked 50 people to give the results of there food forest, how big is it how far are you? From the 50 we get back 5 or 10. [...] Then we phoned them, oh yeah we filled in for you... never happened.

Food forrest are on the cart but they are not any more when people visit them. They don't trust your website anymore.

Afronding

Codering

Categorie	Samenvatting	Citaat uit het interview
Waarden, Missie & Visie	Motivaties voedselbos	<p>My primary motivation is, I believe uh food forrest is the perfect combination of nature and food production. [...] Wanneer je dus met een voedselbos begint doe je het beste van twee werelden en wat ook mooi is dat voedselbossen, wanneer je de omstandigheden creëert de natuur heel snel weer terug is. Wij zien en meten na 2-3 jaar dat in een voedselbos heel snel de natuur weer terugkomt, insecten, wormen.</p> <p>De derde motivatie is dat je eigenlijk als mens in staat bent om eigenlijk een plus bovenop de natuur te doen. In een voedselbos zit veel meer biodiversiteit dan in een natuurgebied. Wouter laat dat ook mooi zien in zijn presentatie. Hij heeft een vergelijking met biodiversiteit in zijn voedselbos wat volop voedsel levert en het naast gelegen natuurgebied de Bruuk, dan zie je op een aantal dingen dat er in Ketelbroek hogere aantallen zijn en meer soorten zitten. In de Bruuk moet twee drieduizend euro ingepompt worden [...]</p> <p>De vierde is, ik geloof in gezonde bodem en dat je daar ook echt intensere, betere en gezonder eten hebt. [...]</p> <p>We zijn allemaal aan het verzoeten, witlof moet zoet zijn, spruitjes moet zoet zijn terwijl bitter stoffen, die hebben een hele belangrijke functie in ons afweer systeem. He, worden wij gezond van, kunnen we de corona aan.</p>
	Beleving	Ja, beleving, de integrale benadering van de producten dat je eet, dat je bijdraagt aan je omgeving en aan jezelf. Dat het niet alleen maar een product is wat je neemt. Maar dat je ook een heel ecosysteem onderhoudt. En dat je jezelf dus ook veel beter onderhoudt.
Producten en diensten	Oogst over aantal jaar	Net zoals Slabroek waar jullie geweest zijn ja daar wordt pas over een jaar drie, vier de eerste producten echt verwacht he, doordat de noten aan de gang komen en ja een voedselbos is op z'n meest productief over 110 jaar heb ik begrepen.
	Bijverdienst	Foodforrest I think just uhm like a regular farm, he can't do it only with his products. For example, I live in an small naborehood, Helvort and we have here al local farmer club ZLTO de Leije, that's a small club ,..... He lives two kilometers that side and Eric has about 5000

	<p>pics. But still he has to offer agriculture clothing and his wife is running a catering firma.</p> <p>The second journey, he has 50000 rems for the chickens, uhm for te Kentucky Fried Chicken. 50000 or 100000. But still he has to work three days at Coppes, that's een mengvoeder fabrikant. Producer of big food.</p>
Aanbod/ doel voedselbos	<p>There are 12-13 purposes for food forrest for cosmetics, that's doing Heiderlust in Loosbroek, there apploting now foodforrest and they think about to harvest products. That do them by themselves for cosmetics.</p> <p>Three kilometers over here, there is a herbs garden. Een kruidenrijk een herbs garden and they produce a lot of medicines, soaps, they do it with regular herbs and they are planting, in November they are start planting a foodforrest especially for herbs and threes.</p>
Recreatie	<p>You have also a combination with a BNB. Also an example in Oisterwijk. Ik maak gewoon een plek dat open is, kinderen kunnen naar buiten en gaan spullen voor thee halen en gaan paar besjes halen voor de muesli. Met dat concept wil hij dus naar buiten toe. Dat is weer in combinatie met recreatie.</p>
Inzet mensen	<p>Een bisschop wil een voedselbos opzetten voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. De oogst is dan voor de vrijwilligers en voor de voedselbank.</p>
Zorg inzet	<p>Dan heb ik ook nog veel voorbeelden in combinatie met zorg. Allerlei vormen van zorg. In Kaatsheuvel zit een bedrijf en heeft een voedselbos voor agenten met ptss. [...] En we weten allemaal dat natuur heelt he.</p> <p>Ook dementie met ouderen maar ook met uh met kinderen he. Als je kinderen binnen houdt dan breken ze de hele tent af maar laat je ze gewoon lekker buiten in het voedselbos ja dan heb je geen kind aan ze. Ze zijn bezig, ze plukken wat en ze doen wat. En dan heb je ook nog is handjes voor de verwerking van de producten. Dan verdien je eigenlijk meer aan de begeleiding dan uit het voedselbos aan waarden.</p>
Superfood vs bodem	<p>Ja daar wordt superfood in gekweekt. Frederique wil aantonen dat voedsel, heel erg afhankelijk is van de bodem.</p>
Muesli slabroek	<p>En de factor toeval speelt een grote rol. Bijvoorbeeld bij Slabroek bij Wilco, dat hij nu toevallig een combinatie heeft met van der hal dat zijn mueslies, biologische muesli. En van der Hal, die zit ongeveer 10 km daar vandaan, biologische muesli. En die snappen natuurlijk ook van lokale biologische muesli is van toegevoegde waarde, kunnen zij een hogere prijs voor krijgen. Passen ook beter bij hun duurzaamheidsdoelstellingen als bedrijf. Dus van der Hal gaat nu bij hun de noten halen, zo dadelijk bij Wilco. De appels, dus wilco heeft appels neergezet die goed passen in een muesli. Goed te drogen zijn, de bessen. Dat is een toevalligheid die niet in een model te vangen is. En Schijndel, de bomen moeten nog geplant worden maar de opbrengst is nagenoeg al verkocht aan Vitam.</p>

Waardering	Belangstelling ecosysteemdiensten	<p>En wat ik ook nog zie is 72ort72t steeds meer belangstelling komt voor de ecosysteemdiensten. Dat je ook betaling gaat krijgen voor opslag van koolstof, dat gebeurt nu al een beetje op vrijwillige basis. Een voedselbos legt 8-12 ton CO2 per hectare vast. 1 ton zou ongeveer 20 euro gaan kosten voor een bedrijf . We zouden in Nederland een CO2 belasting gaan krijgen maar door corona even uitgesteld.</p> <p>Daarnaast heb je ook nog opslag van water. Je ziet enorme problematiek met water. In februari hadden we teveel, nu 1.5 maand later zitten we te droog.</p>
		<p>Nee, nee zou ik niet doen. Dat is meer een voor oordeel van mij dat iedereen, we zullen moeten leren dat we meer moeten betalen voor ons voedsel.</p>
	Aandacht juiste voedsel	<p>Ik ben ook van mening 72ort72t72 je de juiste producten 72ort72t72ng minder junkfood zal nemen. Dus op het moment dat jij gewoon 's avonds lekker met aandacht gegeten hebt ga je niet een half uur later met een grote zak chips weer voor Netflix vol zitten te stoppen. 72ort72t misschien wel de totale kosten van je voedselpakket minder of gelijkwaardig zal zijn. Zeker als je dan ook nog de ziektekosten erbij neemt. Op het moment dat je gezond eet dan ben jezelf fitter, attenter, je verliest geen ziekte dagen, dus dan hou je misschien wel geld over. Voor goed eten moet je misschien iets meer betalen maar op de andere onderwerpen verdient jij gewoon je geld.</p>
	Eerlijke producten	<p>Ik zou het meer 72ort72t72 gezond en een bewust product. Er zit meer achter dan alleen die appel. Er zit een wereld achter die appel. Van ecosystemen tot een boer die een fair prijs krijgt he, van een nette omgeving van een nieuwe wereld zoals we die graag willen hebben door corona. Als consument kun je echt een verschil maken</p>
Instituties	Rabobank en stikstof	<p>Dat zelfde zie ik met de boeren, ze krijgen enorm veel problemen om zich af, de hele stikstof problematiek, ze voelen aankomen dat ze gehalveerd moeten worden. Er gaat een hele druk op 72ort72t72ng. Ze zijn top gefinancierd. [...] De Rabobank bepaald van boer jij mag door gaan of niet.</p>
Betrokken partijen	Emile van der Staak, Ekoplaza	<p>Jullie hebben ook met Emile gesproken. Emile gaat echt op locatie kijken, dus die 72ort72t72n wat ie daarmee gaat koken. Dus de kok is dan een aparte. Er komen mensen naar zijn 72ort72t72 die gaan daar appelen plukken om cider te maken en de andere komen daar om de hagel en speciale bessen te halen om bier te maken en wat wouter ook doet, hij gaat zelf met de bakfiets, gaat ie naar de Ekoplaza, daar is een hoekje voor hem ingericht en daar is ook weer veel 72ort72t72ng met mooie foto's 72ort72t 72ort dingen. En dan krijgt hij 70% van de verkoopwaarde. Als je vergelijkt met uien, in de Albert Heijn liggen ze voor anderhalve euro per kilo terwijl de boer in Zeeland krijgt misschien drie cent. Dat is een prijs om van te huilen. Snapje, de rest is allemaal voor de tussenhandel.</p>

Vergelijkbare markt	Grote markt	Ja omdat er maar relatief heel weinig echt volwassen voedselbossen zijn, nu nog ja, is er nog geen concurrentie nodig he. Er is nog zo'n grote markt, ja die markt is iedereen aan het zoeken en uhm ja dus je hebt ook nog helemaal geen concurrentie nodig. En bovendien zijn er nog heel weinig producten.
Verkoop en marketingstrategieën	Bijverdiensten	So you have to think about adding something to it. Look to Wouter van Eck he sells also his advice, excursions uh people can go in to it. En uh de beleving and that's also for Sjef van Dongen, lot about advice en planting. There for you have to think always in a combination with other things. Things that you can offer
	Hogere waarden verkopen	Maar dan kom je op een stuk, bewustzijn, achtergrond uhm die je daarbij weet te verkopen. Dus het product moet mee verkopen, daardoor moet die hogere waarde zijn. De verkoop van producten loopt nu vooral via de korte keten. In de is de marge veel te hoog. Dus we gaan naar andere distributie. Waarbij veel meer rechtstreeks zal worden verkocht.
	Via anderen verkopen	Jullie hebben ook met Emile gesproken. Emile gaat echt op locatie kijken, dus die wat ie daarmee gaat koken. Dus de kok is dan een aparte. Er komen mensen naar zijn die gaan daar appels plukken om cider te maken en de andere komen daar om de hagel en speciale bessen te halen om bier te maken en wat wouter ook doet, hij gaat zelf met de bakfiets, gaat ie naar de Ekoplaza, daar is een hoekje voor hem ingericht en daar is ook weer veel met mooie foto's dingen. En dan krijgt hij 70% van de verkoopwaarde. Als je vergelijkt met uien, in de Albert Heijn liggen ze voor anderhalve euro per kilo terwijl de boer in Zeeland krijgt misschien drie cent. Dat is een prijs om van te huilen. Snapje, de rest is allemaal voor de tussenhandel.
	Concept verkoop	Het concept verkoopt zichzelf enorm, blijkbaar is de markt al zo gewillig en is daarvoor klaar, ja dan is het iedereen zit te wachten van kom kom kom maar met die producten. Het is meer een vraag.
	Coöperatie	At this moment situation you have the national, dus voedselbosbouw Nederland dat is de national level. Dan you have the province, in Brabant heb je de Brabantse Milieu Federatie en also see this moment the local communities coming up. The regional communities. [...] If you have visit a national meeting to Groningen ja that's to far away. And the Netherlands is even that big. But I see that as a three devil. Ecspacialy regional cooperate is coming up know.
	Website	We already start with that question five years ago because we heard a lot of people they want to know where are the farmers to visit them. We start I 2015, we work on it two years it didn't succeed. Other initiative tried doing the same. But it is impossible. Because food forest come up and died. some say but I don't sell that much so why I sell me on that specific site. Also a small food forrest and put

		<p>them on 5-10 different site why should I do that. It cost you to much affort, to many, little people will pay for it, the businessmodel is very difficult to get. Because why should I pay you to come with my food forest on your platform. [...]</p> <p>The solution is impossible to get it done.</p> <p>We asked 50 people to give the results of there food forest, how big is it how far are you? From the 50 we get back 5 or 10. [...] Then we phoned them, oh yeah we filled in for you... never happened. Food forrest are on the cart but they are not any more when people visit them. They don't trust your website anymore.</p>
<p>Potentiele doelgroep</p>	<p>Consument als totaalpakket</p>	<p>Ja, wel belangrijk. Wat is de consument he. Is dat dan degene die zorgt zoek en daarbij misschien gebruikt maakt van producten uit het voedselbos of is een consument die alleen de producten gebruikt uit het voedselbos. Misschien is de consument wel een totaal pakket he. Als je kijkt naar zorg of beleving. Ik zie bijvoorbeeld ook meditatie voedselbos, dat ze een grote open plek maken in het midden, zodat ze daar een meditatieplek maken. Dan wordt het meer een meditatiebos het product dat ze aanbieden dan eigenlijk een jam.</p>