

Van rode cijfers naar groene bossen



Een verkenning en ontwikkeling van nieuwe initiatieven voor
bestaand bos

Martin van Galen
Student Hogeschool Van Hall Larenstein

Goor, juni 2010

Van rode cijfers naar groene bossen

Een verkenning en ontwikkeling van nieuwe initiatieven voor
bestaand bos

Opdrachtgever:

Eelerwoude BV
T.a.v. Dhr. P. de Groot
Mossendamsdwarsweg 3
Postbus 53
7470 AB Goor

Opleidingsinstituut:

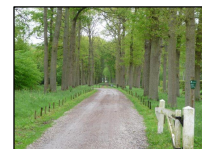
Hogeschool Van Hall Larenstein
T.a.v. Dhr. A. Olsthoorn
Larensteinselaan 26a
Postbus 9001
6880 GB Velp

Opdrachtnemer/student:

Martin van Galen
Kikvorsenstraat 1a
6964 BC Hall

Goor, juni 2010

Trefwoorden: Bos, economische dragers, begroting



SAMENVATTING

Het doel van dit onderzoek is het ontwikkelen van een viertal nieuwe, of nieuwe combinaties van bestaande ideeën, voor de verhoging van inkomsten voor reeds bestaand bos. Het onderzoek wordt uitgevoerd in opdracht van Eelerwoude BV, een rentmeesterkantoor en ingenieursbureau met als hoofdvestiging Goor.

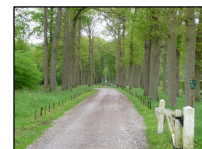
Het onderzoeksproces is verdeeld in drie fases, de voorbereidingsfase, de uitvoeringsfase en de evaluatiefase. De eerste fase bestaat uit het zoeken naar eerdere initiatieven die ontwikkeld zijn op het gebied van inkomstenverhogingen uit het bos(beheer). Er zijn 24 initiatieven gevonden, hiervan is voor elk initiatief een contactpersoon gezocht. Deze zijn, voor zover mogelijk, geïnterviewd voor verdere verdieping van informatie over de initiatieven. Dit leverde een lijst op van 24 initiatieven waarvan er 16 (op korte of langere termijn) haalbaar en rendabel zijn. Hierna zijn er aan de hand van de haalbare en rendabele ideeën vier nieuwe combinaties gemaakt. Deze vier nieuwe ideeën zijn vervolgens beschreven en doorgerekend met behulp van referentiegegevens en aannames. Het eerste idee is een Familiebelevensbos, het tweede een Verborgen fruitbos, de derde bestaat uit Verrassingsbanken en het vierde idee is een Bosloterij. Elk idee heeft een begroting waarvan op basis van de rendabiliteit een "beste idee" is uitgekozen. Op basis hiervan is het idee Bosloterij naar voren gekomen als meest rendabel.

Dit idee zou vervolgens in de praktijk in een bestaand bos worden getest, in de evaluatiefase. Hiervoor is landgoed Den Berg in Dalfsen uitgekozen. Komende jaren worden hier een aantal beheermaatregelen uitgevoerd waardoor ook extra inkomsten nodig zijn. De landgoedeigenaar staat tevens open voor nieuwe initiatieven op zijn landgoed, mits het de cultuurhistorie niet aantast. Door afwegingen van de rentmeester is gekozen voor het idee Verrassingsbanken, aangezien hij hierin het meeste potentie ziet. Dit is mede gebaseerd op het grote aantal wandelrecreanten dat het landgoed bezoekt. Om het idee specifiek toe te passen op terreinomstandigheden is het landgoed bezocht en zijn de mogelijkheden geïnventariseerd. Naar aanleiding hiervan is een route ontwikkeld met een vijftal Verrassingsbanken. Hiervoor is een begroting gemaakt voor tien jaar. De conclusie die hieruit getrokken kan worden is dat de banken na 7,5 jaar winstgevend worden. Deze lange terugverdientijd is voornamelijk toe te schrijven aan de kosten voor het toezicht, een probleem waar ieder idee mee kampt. Een ander knelpunt is de afschrijving van de banken, deze moeten na tien jaar vervangen worden. Hierdoor wordt de opgebouwde winst weer teruggeïnvesteed in het project. Daardoor kan het idee op deze manier niet winstgevend worden. Hierdoor is de aanbeveling kritisch te kijken naar de kosten voor het toezicht. Wanneer dit toezicht al aanwezig is op het landgoed of in het bos, kan het ook worden ingezet bij de nieuw ontwikkelde ideeën. Wanneer er geen extra toezichthouder wordt ingehuurd, worden de begrotingen financieel positief. Op dit moment worden deze sterk beïnvloed door de kosten van het speciaal voor de ideeën ingehuurde toezicht. Naast de nieuw ontwikkelde ideeën kunnen ook de bestaande ideeën uit de literatuurstudie toegepast worden in bestaand bos. Ook kan de boseigenaar hierdoor worden geïnspireerd om zelf nieuwe combinaties van ideeën te maken. De handreiking van vier nieuwe ideeën in deze scriptie is daardoor niet de enige, maar biedt wel kansen en inspiratie voor verdere financieel aantrekkelijke ontwikkelingen in het bos.

INHOUDSOPGAVE

1 INLEIDING	1
1.1 Aanleiding	1
1.2 Doel	1
1.3 Deelvragen	2
1.4 Leeswijzer	2
1.5 Doelgroep	2
2 METHODE	3
2.1 Voorbereiding	3
2.1.1 Literatuuronderzoek	3
2.1.2 Interviews betrokken partijen	4
2.1.3 Longlist en rendabiliteit ideeën	4
2.2 Uitvoering	4
2.2.1 Totstandkoming ideeën	4
2.2.2 Ontwikkelen vier nieuwe ideeën en bijbehorende globale begroting	4
2.2.3 Verantwoording bedragen	5
2.2.4 Conclusie vernieuwende ideeën	5
2.3 Evaluatie	5
2.3.1 Praktijksituatie	5
2.3.2 Randvoorwaarden beseigenaar	5
2.3.3 Idee inpassen en doorrekenen	6
2.3.4 Overwegingen	6
3 EERDERE ZOEKTOCHTEN, VERBETERDE INZICHTEN	7
3.1 Literatuuronderzoek	7
3.1.1 Thema Producten	7
3.1.2 Thema Beleving	10
3.1.3 Thema Maatschappij	14
3.1.4 Thema Bedrijfsleven	16
3.2 Interviews betrokken partijen	17
3.2.1 Producten	17
3.2.2 Beleving	18
3.2.3 Maatschappij	19
3.2.4 Bedrijfsleven	19
3.3 Longlist en rendabiliteit ideeën	20
4 HET BEGINT MET EEN IDEE	21
4.1 Totstandkoming ideeën	21
4.2 Familiebelevenisbos	23
4.2.1 Uitwerking	23
4.2.2 Beknopte kosten- batenanalyse	23
4.2.3 Conclusie	25
4.3 Verborgten fruitbos	26
4.3.1 Uitwerking	26
4.3.2 Beknopte kosten- batenanalyse	26
4.3.3 Conclusie	28
4.4 Verrassingsbanken	30
4.4.1 Uitvoering	30
4.4.2 Beknopte kosten- batenanalyse	30
4.4.3 Conclusie	31
4.5 Bosloterij	33
4.5.1 Uitvoering	33
4.5.2 Beknopte kosten- batenanalyse	33
4.5.3 Conclusie	34

4.6 Verantwoording bedragen.....	35
4.6.1 <i>Familiebelevensbos</i>	35
4.6.2 <i>Verborgen fruitbos</i>	37
4.6.3 <i>Verrassingsbanken</i>	38
4.6.4 <i>Bosloterij</i>	39
4.7 Conclusie vernieuwende ideeën.....	40
5 DE PADEN OP, DE LANEN IN	41
5.1 Praktijksituatie.....	41
5.2 Randvoorwaarden boseigenaar.....	42
5.3 Idee inpassen en doorrekenen.	42
5.4 Overwegingen	46
6 EINDCONCLUSIE.....	47
7 BRONVERMELDING	50
BIJLAGEN.....	53



VOORWOORD

Deze scriptie is het resultaat van het onderzoek dat is uitgevoerd in opdracht van ingenieursbureau en rentmeesterkantoor Eelerwoude in Goor. Tevens is dit het eindproduct van het afstuderen in twee majors bij hogeschool Van Hall Larenstein in Velp. In deze scriptie komen vakinhoudelijke onderdelen uit de major Westerse bosbouw/Urban forestry als wel de major Vastgoed en grondtransacties naar voren.

Dat uit zich onder andere bij het in kaart brengen van bos- of bosgerelateerde producten en diensten, de behoefte aan (nieuwe) recreatievormen in het bos en de eisen die bosbezoekers tegenwoordig aan het bos stellen. Deze onderdelen zijn bij de major Westerse bosbouw/Urban forestry uitgebreid aan bod gekomen, aangezien bosbeheer tegenwoordig niet meer alleen bestaat uit het oogsten van hout.

De financiële kant van het bosbeheer en het opstellen van begrotingen zijn gerelateerd aan de major Vastgoed en grondtransacties, waarin het accent wordt gelegd op inkomsten, uitgaven en rendabiliteit van onder andere bos- en natuurgebieden.

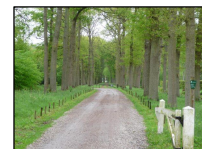
In deze scriptie wil ik laten zien welke mogelijkheden er al eerder ondernomen zijn om bosbeheer rendabel te maken en welke nieuwe ideeën, naar aanleiding van deze opdracht, zelf ontwikkeld zijn.

Hierbij heb ik begeleiding gehad van de heren De Groot en Velthuis, die beiden de begeleiding vanuit Eelerwoude verzorgden, en van dhr. Olsthoorn, de begeleider vanuit Larenstein. Ik wil hen hartelijk danken voor de adviezen en feedback die zij mij tijdens het onderzoek hebben gegeven.

Daarnaast wil ik alle contactpersonen danken van eerder ontwikkelde ideeën, die ik tijdens het onderzoek heb benaderd. Zij hebben mij geheel belangeloos veel adviezen, tips en achtergrondinformatie gegeven, waarop de vier nieuw ontwikkelde ideeën zijn gebaseerd. Daardoor zou het een leuke bijkomstigheid zijn dat lezers van deze scriptie op hun beurt ook weer geïnspireerd worden tot nieuwe en creatieve ideeën.

Martin van Galen

Goor, juni 2010



1 INLEIDING

Ondanks de schaarse ruimte in Nederland bestaat ongeveer 10% van het landoppervlak uit bos (*Probos*¹). Het bosbezit is verdeeld over overheden, stichtingen en vele particuliere eigenaren.

Samen zorgen zij ervoor dat jaarlijks tienduizenden recreanten kunnen genieten van de bossen. Ze wandelen, fietsen en overnachten er.

Tijdens het verblijf in de natuur maken zij gebruik van campings, horecagelegenheden en speeltuinen.

De omwonenden van het bos hebben, naast een prachtige achtertuin, ook voordeel van de waardeestijging van hun huizen door de groene leefomgeving.

Ook gemeenten en provincies hebben belang bij bossen en landgoederen. Het trekt veel recreanten aan die de lokale economie stimuleren en daarnaast fungeert een groene omgeving als visitekaartje voor de gemeente.

Het bos is hierdoor een economische factor van groot belang. Toch staat het beheer en onderhoud van de bossen sterk onder druk.

De personeelskosten voor het bosbeheer zijn hoog (*LEI, Kosten naar kostensoort*) en de houtprijzen compenseren de kosten niet. Hoewel de houtprijs de laatste twee jaar weer toeneemt, is de netto-opbrengst per hectare in 2008 ongeveer - 30 euro (*LEI, Bedrijfsresultaat*).

Dit bedrag is dus negatief.

Ook de subsidie voor boscigenaren wordt veranderd.

Op 1 januari 2011 gaat het nieuwe subsidiestelsel Natuur- en Landschapsbeheer (SNL), onderdeel natuur in. Het Bosschap verwacht dat de subsidie voor droog productiebos sterk terugloopt (*Bosschap, TBO-overleg*). Aangezien een aanzienlijk deel van het bosbezit uit droog productiebos bestaat is de aankomende verlaging van de subsidie voor veel boscigenaren nadelig.

1.1 Aanleiding

Bovenstaande ontwikkelingen beschrijven een negatief financieel beeld voor de boscigenaren. Zij zijn verantwoordelijk voor het dure bosbeheer en zorgen voor de instandhouding van een ecologisch en recreatief interessant bos, terwijl recreanten, omwonenden, horecaondernemers en gemeenten van de (financiële) voordelen genieten.

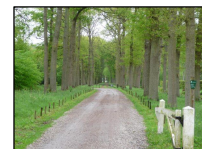
Deze oneerlijke verdeling tussen “lusten en lasten” vormt de aanleiding voor dit afstudeeronderzoek.

1.2 Doel

De boscigenaar zou ook moeten profiteren van de economische waarde die het bos en de daaraan gerelateerde activiteiten oplevert. Met dit afstudeeronderzoek wordt hiervoor een oplossing gezocht en uitgewerkt. De hoofdpdracht is als volgt geformuleerd:

Ontwikkel een viertal nieuwe, of nieuwe combinaties van bestaande ideeën voor de verhoging van inkomsten voor reeds bestaand bos en werk het meest rendabele idee voor de lange termijn uit op uitvoeringsniveau, inclusief werkwijze en begroting.

¹ Verwijzingen in de scriptie staan cursief en verwijzen naar de volledige alfabetische bronvermelding in hoofdstuk 7.



1.3 Deelvragen

Omdat het ontwikkelen en uitwerken van vier nieuwe ideeën veel voorbereiding en onderzoek vergt, zijn negen deelvragen opgesteld om stapsgewijs naar de beantwoording van de hoofdopdracht te komen.

De deelvragen zijn verdeelt in drie fases. De verdeling in een voorbereiding- uitvoering- en evaluatiefase is gemaakt om structuur in de methode en verslaglegging aan te brengen. Dit is wordt verder uitgelegd in hoofdstuk 2.

Fase: Voorbereiding

1. Welke partijen hebben ervaring met soortgelijke vernieuwende projecten?
2. Wat zijn hun ervaringen en ideeën?
3. Welke van deze ideeën zijn haalbaar en bruikbaar in bestaand bos?

Fase: Uitvoering

4. Welke vier geheel nieuwe ideeën kunnen op basis van referentie-ideeën ontwikkeld worden?
5. Hoe zien de begrotingen eruit?
6. Wat is het meest rendabele idee op de langere termijn?

Fase: Evaluatie

7. Is er een bos waarop dit idee kan worden toegepast?
8. Welke randvoorwaarden stelt de boseigenaar?
9. Wegen de baten op tegen de kosten en de draagkracht en identiteit van het bos?

1.4 Leeswijzer

De scriptie is ingedeeld in zeven hoofdstukken met 25 bijlagen.

Hoofdstuk 2 “Methode” beschrijft de onderzoeksmethode, hierin wordt beschreven welke stappen zijn genomen om de deelvragen te kunnen beantwoorden.

In hoofdstuk 3 “Eerdere zoektochten, verbeterde inzichten” worden de uitkomsten beschreven van de literatuurstudie en gehouden interviews.

Daarna volgt hoofdstuk 4 “Het begint met een idee”, waarin de vier nieuw ontwikkelde ideeën worden beschreven en (financieel) worden onderbouwd.

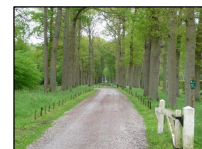
Hoofdstuk 5 “De paden op, de lanen in” beschrijft vervolgens de werking van één van de nieuwe ideeën in de praktijk. Hierin wordt beschreven welke maatregelen en investeringen nodig zijn om het idee op een bestaande situatie toe te passen.

Vervolgens wordt in hoofdstuk 6 “Eindconclusie” het resultaat van het onderzoek en de antwoorden op de deelvragen gepresenteerd. Hierna volgt in hoofdstuk 7 de bronvermelding.

Bijlage 1 tot en met 24 geven de gehouden interviews weer, en bijlage 25 bestaat uit de meerjarige begroting van het nieuw ontwikkelde idee in de praktijksituatie.

1.5 Doelgroep

Dit verslag is geschreven voor de opdrachtgever Eelerwoude. Zij hebben de vraag gesteld om nieuwe ideeën te ontwikkelen en vormen daarom de voornaamste doelgroep van deze scriptie. Ook dhr. Olsthoorn, begeleider vanuit hogeschool Van Hall Larenstein, en collega-docenten en studenten vormen een belangrijke doelgroep. Zij hebben in hun vakgebied ook te maken met het veranderende bosgebruik en de vermarkting daarvan.



2 METHODE

Aangezien er voor het onderzoek naar nieuwe inkomstenbronnen voor bosgebieden geen standaard methode is geschreven, moet deze eerst zelf ontwikkeld worden.

Er is gekozen voor fasering van het onderzoek in drie fasen, waarin tijdens elke fase een drietal deelvragen worden beantwoord.

Dit hoofdstuk beschrijft welke stappen er worden gezet om elke deelvraag te beantwoorden. Hierdoor wordt inzichtelijk hoe het onderzoek is opgezet en op welke manier de eindconclusie tot stand is gekomen. Elke fase wordt afgesloten met een deelconclusie, waarin de uitkomsten van de deelvragen worden gegeven.

Het laatste hoofdstuk bestaat uit een eindconclusie.

2.1 Voorbereiding

De voorbereiding bestaat uit de beantwoording van de deelvragen één tot en met drie, die de basis vormen voor het verdere onderzoek. Bij de beantwoording hiervan maak ik gebruik van de kennis en ervaringen van zowel de collega's bij Eelerwoude, de docenten en studenten bij Larenstein en de contactpersonen van externe partijen. Deze fase is bestaand uit hoofdstuk 3 "Eerdere zoektochten, verbeterde inzichten" en is opgebouwd uit de paragrafen Literatuuronderzoek, Interviews betrokken partijen en tot slot Longlist en rendabiliteit ideeën. Omdat sommige ideeën overeenkomsten met elkaar hebben, worden in deze scriptie de ideeën in vier thema's ondergebracht. Deze bestaan uit de thema's Producten, Beleving, Maatschappij en Bedrijfsleven. Elk gevonden idee wordt op basis van de kenmerken ingedeeld in een thema. Een voorbeeld hiervoor is het klimbos, dat een bepaalde bosbeleving geeft aan de deelnemer. Daarom valt dit idee onder het thema Beleving. CO₂ vastlegging is een maatschappelijk belang dat in het bos plaatsvindt, en wordt daarom in het thema Maatschappij geplaatst.

Door te werken met deze thema's ontstaan groepen ideeën met dezelfde kenmerken. Deze zijn later in het onderzoek makkelijker met elkaar te combineren tot nieuwe ideeën, aangezien zij een gezamenlijke overeenkomst hebben.

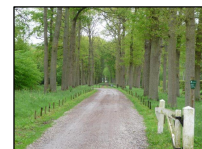
2.1.1 Literatuuronderzoek

Het literatuuronderzoek bestaat uit het inventariseren van eerder ontwikkelde initiatieven die boscijgenaren hebben genomen om financieel te profiteren van het bos.

Tijdens dit onderzoek is veel gebruik gemaakt van internetbronnen. Deze bestaan uit zowel publicaties die op internet terug te vinden zijn, zoals rapporten over salarisschalen en grondprijzen, alsmede sites van ontwikkelaars van ideeën. Hierop staat bijvoorbeeld de beschrijving van een idee, zoals de bosbelevingstoren, of er staan bedragen op die ontwikkelaars vragen voor de dienst, zoals bij het klimbos of het bostheater.

Naast deze bronnen zijn er ook publicaties uit de bibliotheek gebruikt. De mondelinge informatie bestaat uit de brainstormsessie met de rentmeesters van Eelerwoude en de docenten en studenten van Larenstein en de interviews met de ontwikkelaars van eerdere initiatieven.

Het literatuuronderzoek heeft geresulteerd in een lijst met producten, belevenissen, maatschappelijke belangen en commerciële activiteiten, die gerelateerd zijn aan het bos en daarnaast ook inkomsten opleveren. Deze activiteiten zijn in tabelvorm opgenomen in de paragrafen 3.1.1 tot en met 3.1.4 en zijn opgebouwd volgens een vast format. Het onderdeel "omschrijving" geeft kort weer wat het idee inhoudt. De "haalbaarheid en toepasbaarheid" beschrijft of het idee ook haalbaar en toepasbaar is voor particuliere boscijgenaren en het onderdeel "initiatiefnemer" geeft de ontwikkelaar aan van het idee. Tevens verwijst dit onderdeel naar de bronvermelding in hoofdstuk 7. In paragraaf 3.3, Longlist en rendabiliteit ideeën, is een longlist opgenomen waarin alle ideeën overzichtelijk in één tabel zijn neergezet.



2.1.2 Interviews betrokken partijen

Aan de hand van de uitkomsten van het literatuuronderzoek, is voor iedere product-, belevings-, maatschappelijke- en bedrijfslevenactiviteit een contactpersoon gezocht, die meer kan vertellen over het ontwikkelde initiatief. Dit is gedaan omdat niet alle gewenste informatie via het internet of andere bron is te achterhalen.

Daarom zijn een aantal vragen opgesteld die aan de contactpersoon worden voorgelegd. Met deze interviews wordt dieper op de ervaringen en achtergronden van het initiatief ingegaan. Denk hierbij aan de werkzaamheden tijdens het voortraject, de kosten, de baten, en de mogelijke verbeterpunten bij het project.

Na elk interview worden vervolgens de succes- en faalfactoren van deze ideeën geanalyseerd. Hierbij wordt gekeken naar de haalbaarheid en toepasbaarheid voor bestaand bos, bijvoorbeeld een bos van een particuliere eigenaar die zijn inkomsten wil verhogen. De volledige interviews zijn opgenomen in bijlage 1 tot en met 24 en in paragraaf 3.2 wordt de kern van alle interviews kort samengevat.

2.1.3 Longlist en rendabiliteit ideeën.

Tot slot van de voorbereidingsfase worden alle ideeën overzichtelijk in een longlist gezet met daarachter kort beschreven of het idee haalbaar en rendabel is voor een particuliere boseigenaar. Deze conclusie is gebaseerd op de uitkomsten van de literatuurstudie en de gesprekken met de ontwikkelaars van het idee.

De meest kansrijke bestaande ideeën komen hierdoor naar voren. Vervolgens zijn van deze haalbare en rendabele ideeën nieuwe combinaties te maken, die toegepast kunnen worden in bestaand bos.

2.2 Uitvoering

De uitvoeringsfase in hoofdstuk 4 “Het begint met een idee”, is de kern en tevens de creatiefste fase van het afstudeeronderzoek. Hierbij worden de deelvragen vier tot en met zes beantwoord.

Ook komt in dit hoofdstuk de globale financiële onderbouwing van alle ideeën aan bod.

2.2.1 Totstandkoming ideeën

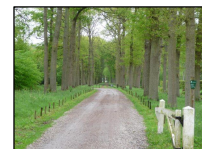
De nieuwe ideeën zijn gebaseerd op de eerder gevonden ideeën in de literatuurstudie. In deze paragraaf wordt uitgelegd welke succesfactoren van welk idee zijn gecombineerd tot een nieuw idee. De paragraaf slaat een brug tussen de oude en nieuwe ideeën, en verwijst tevens naar de bijlagen waarin de interviews staan met de ontwikkelaars daarvan. Deze interviews gaven vaak meer informatie waardoor er bepaalde succesfactoren naar voren kwamen, die tijdens de literatuurstudie niet zichtbaar waren.

2.2.2 Ontwikkelen vier nieuwe ideeën en bijbehorende globale begroting

In deze paragraaf worden de vier nieuwe ideeën bedacht aan de hand van combinaties van bestaande ideeën of geïnspireerd op bestaande initiatieven.

De reden dat er vier ideeën worden ontwikkeld is dat mijn opdrachtgever, Eelerwoude, hiermee verschillende opties heeft voor haar opdrachtgevers, de boseigenaren. Niet iedere boseigenaar is hetzelfde en niet ieder terrein is hetzelfde. Iedere eigenaar heeft zo zijn of haar eigen idee over nieuwe activiteiten op zijn of haar bezit, en elk bos heeft een eigen identiteit en draagkracht. Door een viertal opties aan te bieden, inclusief begroting en beschrijving van de mate van verstoring in het bos, heeft de eigenaar de keus welke mate van inkomsten een idee genereert en welke bezoekersintensiteit het bos te verwerken krijgt. Aan de hand van cijfers van het CBS, bedragen van vergelijkbare producten en kennis van collega's van Eelerwoude wordt van elk van deze vier ideeën globaal een begroting opgesteld.

Uitgangspunt hiervoor is dat de inbreng van arbeid van een boseigenaar beperkt moet worden en dat het idee een significante positieve bijdrage moet leveren aan de begroting. Kort gezegd; wegen de inkomsten op tegen de verstoring van het bos? Deze afweging moet iedere eigenaar voor zichzelf maken, uiteraard bijgestaan door adviseurs van Eelerwoude.



Elk idee heeft een afzonderlijke subparagraaf waarin wordt verteld wat het idee inhoudt, hoe de uitwerking eruitziet, welke begroting daarbij hoort en ten slotte de conclusie van het idee. Hierin wordt vermeld waar de inkomsten en uitgaven uit bestaan, welke doelgroep het aantrekt en of het idee in deze vorm rendabel is.

2.2.3 Verantwoording bedragen

De begrotingen zijn grotendeels gebaseerd op gegevens uit de praktijk. Hiervoor zijn zoveel mogelijk bedrijven, contactpersonen en betrokkenen geraadpleegd. Alle bedragen uit de vier begrotingen worden in deze paragraaf verantwoord, aan de hand van voorbeeldberekeningen en uitleg.

2.2.4 Conclusie vernieuwende ideeën

De eisen die aan het idee gesteld worden is dat het een nieuw concept is en dat het inkomsten oplevert.

Aan de eerste eis is in de eerdere fase van het onderzoek voldaan, in deze paragraaf wordt daarom gekozen voor het meest rendabele idee.

De boscijhouder behoudt natuurlijk de keuze voor één of meerdere van de vier ontwikkelde ideeën of een bestaand idee uit de longlist. Hij of zij kan afhankelijk van eigen voorkeur of afwegingen besluiten voor een andere optie.

2.3 Evaluatie

De onderzoeksvraag, die de basis vormt van dit afstudeeronderzoek, is afkomstig uit de praktijk. Het is een probleem waar veel boscijhouders mee te maken hebben. Daarom wordt de uitkomst van de uitvoeringsfase in hoofdstuk 5 “De paden op, de lanen in”, teruggekoppeld naar de praktijk. Deze evaluatiefase beschrijft de werking van het theoretisch beste idee naar de werking in de praktijk en beantwoordt hiermee deelvraag zeven tot en met negen.

In de eerste paragraaf van de evaluatie wordt een bos beschreven waarin het idee uitgevoerd gaat worden. De volgende paragraaf beschrijft de randvoorwaarden van de boscijhouder en in de derde paragraaf wordt het idee volgens de terreinkenmerken en de randvoorwaarden van de eigenaar ingepast in het bos. Daarbij wordt een begroting opgesteld die specifiek voor dat bos is opgesteld. Hierna wordt in de laatste paragraaf een korte samenvatting gegeven van de voor- en nadelen als het idee op de voorgestelde manier wordt toegepast.

2.3.1 Praktijksituatie

Nu er vier nieuwe ideeën zijn ontwikkeld en er vier globale begrotingen zijn opgesteld, kan het idee worden toegepast op bestaand bos.

In overleg met de rentmeester van Eelerwoude is een eigenaar gezocht die bereid is mee te denken of te werken aan deze vorm van inkomstenverhoging.

In deze paragraaf wordt beschreven welke terreinkenmerken het bos heeft en wat de eventuele mogelijkheden zijn.

2.3.2 Randvoorwaarden boscijhouder

Met eigen bezit wordt altijd voorzichtig omgegaan door de terreineigenaar en daarom hebben zijn randvoorwaarden invloed op de uitwerking. In hoeverre wil hij meewerken aan de realisatie? Is hij bereid eigen uren te investeren en wil hij een zonering in het bos aanbrengen?

In een gesprek met hem, of zijn rentmeester, zullen deze en andere vragen worden besproken.



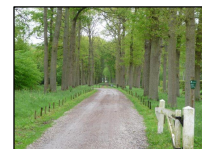
2.3.3 Idee inpassen en doorrekenen.

Het idee moet, na het opstellen van de randvoorwaarden, specifiek voor het bos worden ingepast. Bijvoorbeeld de aanleg van extra parkeergelegenheid, aanplant of kap van bomen, het aanbrengen van hekken of juist het verwijderen ervan. Dit ligt geheel aan de situatie van het bos en de randvoorwaarden van de eigenaar.

Door het toespitsen van het idee op het bos van een opdrachtgever van Eelerwoude, wordt de globale begroting veranderd in een specifieke begroting voor het desbetreffende bos.

2.3.4 Overwegingen

Tot slot wordt in paragraaf 5.4 “Overwegingen” teruggeblikt op de werking van het idee in de praktijk met bijbehorende voorwaarden. De voor- en nadelen zullen hierbij besproken worden, evenals aanbevelingen die het overwegen waard zijn.



3 EERDERE ZOEKTOCHTEN, VERBETERDE INZICHTEN

De uitkomsten van de voorbereidingsfase worden in dit hoofdstuk besproken. Hierin wordt duidelijk welke eerdere initiatieven zijn ontwikkeld en welke voor- en nadelen deze methoden hebben. Veel initiatiefnemers hebben persoonlijk bijgedragen aan verheldering van de ideeën doormiddel van interviews. In dit hoofdstuk volgen de antwoorden op de eerste drie deelvragen van het afstudeeronderzoek.

3.1 Literatuuronderzoek

De gevonden ideeën zijn verdeeld in vier thema's, te weten:

Producten, Beleving, Maatschappij en Bedrijfsleven.

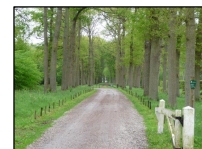
Deze indeling is gemaakt om de overeenkomsten tussen de ideeën duidelijk te maken, aangezien ideeën uit hetzelfde thema vaak goed te combineren zijn. Denk hierbij aan verkoop van producten in dezelfde winkel, zoals bosvruchten en paddenstoelen, of omdat de ideeën dezelfde doelgroep aanspreken, zoals avonturenroutes en klimbossen.

3.1.1 Thema Producten

Bij producten uit het bos wordt vaak gedacht aan eikels of paddenstoelen. Toch bestaan er meerdere "groene" producten, die bijvoorbeeld ontstaan door het uitvoeren van beheerwerkzaamheden. Deze kunnen door vermarkting en door toegevoegde waarde inkomsten opleveren, dat ten gunste komt van de bouseigenaar.

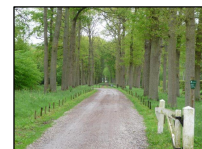
Onderstaande zeven ideeën bestaan uit een product dat uit het bos komt.

1. Biomassa	
Omschrijving	Het idee is om rest- en bijproducten van beheerwerkzaamheden uit bossen en landschapselementen te gebruiken als biobrandstof om elektriciteit mee op te wekken. Top- en takhout bij vellingen en snoeiafval van onderhoud aan landschapselementen worden aangeboden aan een biomassacentrale in de buurt en vervolgens versnipperd en verbrand. Voordeel hiervan is dat er geen stortkosten voor het restproduct uit onderhoud hoeft te worden betaald en dat van afval een energiebron wordt gemaakt. Bruins & Kwast uit Goor is een bedrijf dat dit principe al toepast. De methode kent ook een aantal nadelen. De prijs die voor biomassa betaald wordt is over het algemeen laag waardoor het geen rendabele inkomstenbron oplevert. De prijs is onder meer afhankelijk van de hoeveelheid afval in het product (naalden, blad en zand) en blijft laag door het ontbreken van een continue aanvoerstream van materiaal. Door de flora- en faunawet zijn er beperkingen opgelegd aan jaarrond bosbeheer waardoor een continue aanvoer van biomassa niet gegarandeerd kan worden.
Haalbaarheid en toepasbaarheid.	Het idee wordt al op diverse plaatsen toegepast maar is voor kleinere bospercelen (< 5 ha) geen rendabele inkomstenbron vanwege de transportkosten, de lage prijs voor het product en de afwezigheid van continue aanvoer. Bundeling van kleine bospercelen kan het verwerken van biomassa wellicht rendabeler maken. Dit is afhankelijk van de onderlinge afstand tussen de percelen en de hoeveelheid biomassa.
Initiatiefnemer	Bruins & Kwast, Goor



2. Kweken van paddenstoelen in bos	
Omschrijving	Bosproducten zoals bosvruchten en paddenstoelen voldoen aan alle eisen die de consument stelt aan "biologisch voedsel". Een meer natuurlijke manier van voedselproductie is niet mogelijk. Door de schaarste en de kwaliteit van bepaalde eetbare paddenstoelen levert het actief kweken hiervan een financiële bijdrage aan de terreineigenaar. Volgens het rapport van Eelerwoude (<i>Projectmap Paddenstoelen</i>) gaat het gemiddeld om 60 tot 80 euro per kilo geplukte paddenstoelen. Het is een nieuw idee maar al wel reeds in praktijk getest. De resultaten waren positief en er is voldoende vraag naar het product, zodat het financieel interessant is een productieketen op te zetten. Nadeel is dat paddenstoelen door het gevoelige mycorrhiza erg kwetsbaar zijn en dat daardoor de omgeving van de paddenstoelen afgesloten moet worden voor de recreant. Om dit te handhaven is dan ook actief toezicht voor nodig.
Haalbaarheid en toepasbaarheid.	Het project is gestart op drie verschillende landgoederen, waarvan er op twee goede resultaten behaald werden. Het andere landgoed had door het achterwege laten van enkele beheermaatregelen een minder goed resultaat. De uitkomst van de proef is positief en daarom is besloten hiermee verder te gaan.
Initiatiefnemer	Eelerwoude, Goor

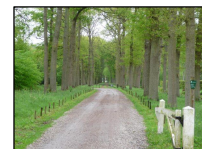
3. Sculptuurzagen/Houtbeelden	
Omschrijving	Op country- en landgoedfairs worden er vaak demonstraties van sculptuurzagers gegeven. Deze mensen zagen met een kettingzaag uit een stam allerlei soorten beelden, variërend van versierde banken tot beelden van uilen of paarden. Stammen die wellicht niet rendabel zijn voor de houtoogst, bijvoorbeeld te dikke, kromme of noestige stammen, kunnen voor deze kunstvorm in aanmerking komen. Een kunstenaar kan voor een landgoedeigenaar onrendabele stammen bewerken tot een beeld. Deze beelden worden terugverkocht aan de bouseigenaar die deze zelf weer verkoopt. De kunst levert per kubieke meter stam meer op dan gangbare houtoogst, maar heeft door de specialistische bewerking ook een hogere investering nodig dan gangbare houtoogst.
Haalbaarheid en toepasbaarheid.	Sculptuurzagen is een specialistische bezigheid en wordt door enkele mensen gedaan. Boom Woodcarving maakt beelden op bestelling maar zaagt ook ter plekke stobben of stammen in gewenste vormen. Verkoop van beelden vindt ook plaats.
Initiatiefnemer	Boom Woodcarving, Wenum Wiesel



4. Wildpakketten	
Omschrijving	In bos- en natuurgebieden komen van nature allerlei soorten wild voor. Dit is vaak een combinatie van klein- en grofwild, afhankelijk van de grootte en draagkracht van het gebied. Door het reguliere wildbeheer wordt er jaarlijks een hoeveelheid afschot gerealiseerd, dat een goede inkomstenbron kan betekenen voor de terreineigenaar. Naast het verhuren van jachtrechten kan ook gedacht worden aan het uitvoeren van de jacht en schadebestrijding in eigen beheer om het wild daarna te verkopen via de poelier of een eigen verkooppunt. Het verkopen van wildpakketten is door de geringe vervoerskosten en geldende afschotverplichtingen een duurzame en natuurlijke manier van vleesconsumptie. Een nadeel is dat er door de Flora- en faunawet diverse restricties zijn gesteld aan de bejaagbare soorten en jachtperiode. Hierdoor is er geen continue aanvoer van vlees beschikbaar. Wildpakketten zijn daardoor een seizoensproduct.
Haalbaarheid en toepasbaarheid.	Het Nationale Park De Hoge Veluwe vermarkt haar terreinen door onder andere door het aanbieden van de wildpakketten. Onder de noemer "wildbraad" biedt het park diverse wildpakketten aan tegen 80 á 90 euro per pakket. Hierin zit ongeveer vier á vijf kilo vlees in. Deze manier van vermarkten is voor de Hoge Veluwe haalbaar door de grote oppervlakte (5.400 ha). Dit is een voorwaarde omdat grofwild een groot leefgebied nodig heeft en er zo voldoende vlees ter beschikking is.
Initiatiefnemer	Het Nationale Park De Hoge Veluwe, Hoenderloo

5. Houtkavels voor particulieren	
Omschrijving	Het bos, houtwallen en of singels worden verdeeld in kavels van een aantal are dat vervolgens in eenjarige pacht uitgegeven wordt aan belangstellenden particulieren. Een deskundige blesser bepaalt vervolgens hoeveel bomen er geveld kunnen worden en markeert deze. De particulieren mogen de gebleste bomen vellen en afvoeren voor eigen gebruik.
Haalbaarheid en toepasbaarheid.	Landgoed Twickel verkoopt op deze manier hout door het aan te bieden in kavels. Particulieren verzorgen vervolgens het zaagwerk en de afvoer. Dit systeem kan in elk volwassen bos of volgroeide singel plaatsvinden, mits een deskundige blesser het voorbereidende werk uitvoert.
Initiatiefnemer	Stichting Twickel, Ambt Delden

6. Inheemse zaden en stekken	
Omschrijving	De belangstelling voor inheems en, nog beter, autochtoon plantmateriaal is de laatste jaren sterk toegenomen (<i>Stichting Bronnen</i>). Beheerders, lokale overheden en particulieren vragen steeds vaker om gecertificeerde autochtone beplanting. Als er door onderzoek aangetoond kan worden dat er bosrelicten in het bos aanwezig zijn, kunnen hiervan zaden, stekken of kiemen verzameld worden en doorverkocht worden aan kwekers. Ook kan er zelf een verkoopnetwerk worden opgezet.
Haalbaarheid en toepasbaarheid.	Stichting Bronnen heeft ervaring met het zoeken naar en kweken van inheems autochtoon plantmateriaal. Zij telen een grote hoeveelheid inheemse soorten en bieden deze te koop aan. Ook hebben zij veel kennis van het onderwerp. Indien het bos een relict heeft van inheemse soorten is het aan te bevelen dit te vermarkten.
Initiatiefnemer	Stichting Bronnen, Helenaveen



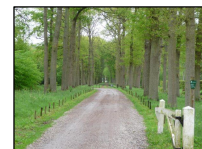
7. Smulbos	
Omschrijving	Een smulbos is een concept om mensen die van nature niet naar het bos gaan, te verleiden om naar het bos te komen. Er moet daarom wel een reden zijn voor bosbezoek. Door het recreëren in het bos te combineren met het zoeken en plukken van allerlei soorten noten en vruchten in het bos, levert dit een aantrekkelijke vorm van nieuwe recreatie op. In het bos komen bomen en struiken voor met walnoten, appels, kruiden en bessen, die geoogst kunnen worden. Het oorspronkelijke idee was om gratis en zonder beperkingen te oogsten, maar hier zitten enkele nadelen aan. Door intensief gebruik kan het bos snel leeggeplukt worden waardoor de belevingswaarde van dit concept snel teniet wordt gedaan. Het tweede nadeel is dat er op deze manier geen geld aan het bos wordt verdiend, terwijl er wel aanplant en onderhoud van (fruit)bomen nodig is. Een manier om er geld aan te kunnen verdienen is door het bos beperkt toegankelijk te maken (omzomen met houtwallen of doornige struiken) en bij binnenkomst tegen betaling een emmer/doos te verstrekken die gevuld mag worden.
Haalbaarheid en toepasbaarheid.	Het concept is eerder toegepast door stichting wAarde, en werd negatief ontvangen. Dit was voornamelijk door verkeerde berichtgeving over het bos dat melde dat allochtonen naar het bos gelokt werden door notenbomen aan te planten. Het idee is oorspronkelijk bedoeld om verschillende groepen in de samenleving het bos in te krijgen, door het aantrekkelijker en spannender te maken. Het project is uiteindelijk voortgezet onder de noemer "Lekker landschap".
Initiatiefnemer	Stichting wAarde, Beek-Ubbergen

3.1.2 Thema Beleving

Beleving is een ruim begrip en kan verschillend worden geïnterpreteerd. Wanneer tien mensen een bosbeleving beschrijven ontstaan er tien verschillende verhalen. Onderstaande belevingen zijn zo ontwikkeld dat het aanbieden van activiteiten en avonturen vermarkt kan worden. Kort samengevat: Bosbeleving heeft een prijskaartje.

Onderstaande tien ideeën geven de gebruiker een bosbeleving.

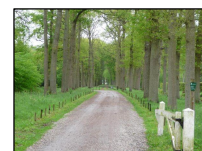
8. Wildobservatiepunt	
Omschrijving	Het spotten van wild is een bezigheid dat vooral in de bronstperiode een populaire bezigheid is van geïnteresseerden in natuur en jacht. Jachthutten zijn niet toegankelijk voor recreanten maar staan wel op plekken waar veel wild te zien is. Uitkijkposten, zoals de voormalige brandtoren bij Rozendaal, zijn wel toegankelijk maar geven geen uitzicht op het wild. Door op strategische plekken hutten te bouwen die tegen betaling toegankelijk zijn voor wildobservatie, wordt in de behoefte van de niet jagende recreant voorzien. Hiervoor kunnen ook reeds bestaande hutten gebruikt worden. Wanneer in het bos open en beschutte gebieden elkaar afwisselen, is er een grote kans op het waarnemen van wild. Door het opzetten van uitkijkposten of beschutte hutten bij open plekken en fourageergebieden is het mogelijk hier wild te zien. Als de hutten van voldoende kwaliteit zijn en de plekken waar ze staan bieden een hoge kans op wild, dan kan hiervoor een financiële bijdrage worden gevraagd.
Haalbaarheid en toepasbaarheid.	In Nunspeet is in een bos dat behoort bij het landgoed Elspeterbosch een wildobservatiepunt gemaakt dat tegen betaling en onder begeleiding is te bezoeken. Wanneer er wild voorkomt in het bosterrein is ook op andere terreinen haalbaar om een observatiepunt te plaatsen.
Initiatiefnemer	Arcadis, landgoed Elspeterbosch, Elspeet



9. Avonturentochten onder begeleiding	
Omschrijving	Bedrijven en groepen van particulieren kunnen onder begeleiding van een ervaren gids diverse speur- en avonturentochten volgen. Deze tochten gaan door het bos waarbij diverse opdrachten en spelletjes worden uitgevoerd. Een kaboutertocht, het zoeken naar diersporen en het volgen van een schildercursus in het bos behoren hierbij tot de mogelijkheden. Het zou eventueel uitgebreid kunnen worden met een lunch van eigen gebakken brood boven een kampvuur en zelfgeplukte bosvruchten. Ook is er de mogelijkheid van geocaching, waarin het speuren met behulp van GPS en coördinaten plaatsvindt. Voor de activiteit staan een aantal uren die worden begeleid door een gids. Financieel moet er een verdeling in de opbrengsten worden gemaakt tussen de terreineigenaar en de activiteitenbegeleider.
Haalbaarheid en toepasbaarheid.	Er zijn diverse bureaus die avonturentochten organiseren. Een hiervan is De Woudlooper in Hall, die diverse tochten over de Veluwe organiseert voor bedrijven en particulieren.
Initiatiefnemer	De Woudlooper, Hall

10. Wildexcursie	
Omschrijving	Dit concept is een combinatie tussen het wildobservatiepunt en de avonturentocht. Hierbij gaat een groep particulieren met een natuurgids mee om in het bos wild te spotten. De tocht kan zowel op de fiets als te voet afgelegd worden. Omdat wild in de winter verminderd actief is kunnen er als uitbreiding van de excursie ook natuurfotocursussen verzorgd worden, waarbij een groep uitleg krijgt over het fotograferen van bos en natuur. Het gebied moet hiervoor wel voldoende groot zijn en afwisseling bieden.
Haalbaarheid en toepasbaarheid.	Op de Veluwe worden door veel stichtingen en eenmansbedrijven rondleidingen verzorgd. De Woudlooper in Hall verzorgt ook deze excursies. Als het gebied veel afwisseling biedt is het zowel landschappelijk als economisch aantrekkelijker om er rondleidingen te verzorgen. De Veluwe is hier bij uitstek geschikt voor.
Initiatiefnemer	De Woudlooper, Hall

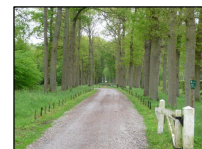
11. Bosbelevingstoren	
Omschrijving	Een bosbelevingstoren of uitkijktoren heeft een grote aantrekkingskracht op recreanten. Het uitzicht vanaf een toren is populair aangezien er in Nederland weinig hoogteverschil is en er daarom ook geen natuurlijke uitzichtlocaties zijn. Bosbeleving krijgt hierdoor een nieuwe toevoeging omdat er letterlijk vanuit een ander gezichtspunt naar het bos wordt gekeken. Het aantal recreanten dat het bos bezoekt zal door de attractie stijgen. Een nadeel is dat de realisatie van een dergelijke toren een hoge investering vraagt. Daarnaast zal de gemeente en welstandscommissie aan de bouw veel eisen stellen, als zij al akkoord gaan.
Haalbaarheid en toepasbaarheid.	Park Berg en bos in Apeldoorn heeft een uitkijktoren. Landgoed Schovenhorst heeft een bosbelevingstoren, waar tijdens het klimmen ook een educatief en belevingsaspect in zit. De toren van Park Berg en bos is gratis te beklimmen, beklimming van de bosbelevingstoren op Schovenhorst kost vijf euro. Bij Rozendaal is een voormalige brandtoren opengesteld om als uitkijkpunt te dienen voor de recreant. Deze is gratis te beklimmen maar niet tot de top opengesteld. Realisatie van een uitkijktoren is haalbaar voor kleine bouseigenaren, maar zal door de kosten in een meer sobere uitvoering worden gemaakt dan eerder genoemde voorbeelden. De toren moet wel aan alle veiligheidseisen voldoen er periodiek gekeurd worden.
Initiatiefnemer	Landgoed Schovenhorst, Putten



12. Boomkroonpad	
Omschrijving	Het boomkroonpad is een verhoogd wandelpad (ca. 20-25 meter boven het maaiveld) dat uitzicht biedt op en over de toppen van de bomen en de omgeving. Het is een doorontwikkeling van de uitkijktoren en biedt variatie in de bestaande wandelrecreatie. Het biedt een unieke ervaring en geeft inzicht in de hoogte en opbouw van het bos. Nadeel is dat de realisatie en onderhoudskosten hoog zijn.
Haalbaarheid en toepasbaarheid.	Staatsbosbeheer heeft het concept ontwikkeld en aangelegd in de boswachterij Gieten-Borger. Instellingen met een stevige financiële basis zouden ook een soortgelijk project kunnen beginnen. Voor particuliere terreineigenaren is het financieel niet aantrekkelijk vanwege de hoge investering en lange terugverdientijd.
Initiatiefnemer	Staatsbosbeheer, Gieten-Borger

13. Natuurkamperen	
Omschrijving	Het kan voor boscijgenaren interessant zijn om mee te doen aan het concept natuur- of paalkamperen. Het concept paalkamperen is het inrichten van een minimale kampeergelegenheid op een open plek in het bos, waarbij alleen een waterpomp staat. Binnen een straal van tien meter rondom de pomp mag een eenvoudige trekkerstent worden opgezet. Deze mag maximaal 72 uur blijven staan. Hiervoor wordt een bijdrage gevraagd ten behoeve van de terreineigenaar. Het concept is uit te breiden met meer voorzieningen, zoals bij natuurkamperen, waardoor de prijs ook hoger wordt. Er is weinig investering nodig maar de terreineigenaar moet welwillend staan tegenover verblijfsrecreatie om dit concept toe te passen. Er treedt namelijk altijd een vorm van verstoring op in het bos.
Haalbaarheid en toepasbaarheid.	Staatsbosbeheer heeft het concept paalkamperen ontwikkeld en heeft hiervoor 20 plaatsen in Nederland aangewezen. Stichting natuurkampeerterreinen biedt ook kampeerplaatsen aan met minimale voorzieningen.
Initiatiefnemer	Stichting Natuurkampeerterreinen, Nieuwegein

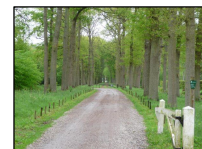
14. Trekkershutten	
Omschrijving	Naast kamperen kunnen er ook (semi) permanente trekkershutten worden geplaatst in het bos. Dit zijn eenvoudige hutten met een bed en kleine keuken. Hierin kan één of meerdere nachten worden doorgebracht en zodoende wordt het "buiten wonen" en "boswachtergevoel" benaderd. Dit is vooral aantrekkelijk voor de stedelijke en enigszins avontuurlijk ingestelde recreant.
Haalbaarheid en toepasbaarheid.	Stichting Trekkershutten Nederland is een organisatie die bemiddelt bij het boeken van een trekkershut. De stichting biedt in de Benelux een uitgebreid aanbod van hutten aan. Het is bij realisatie van een hut aan te bevelen dat de terreineigenaar zich hierbij aansluit voor meer bekendheid.
Initiatiefnemer	Stichting Trekkershutten Nederland, Sint Maartensbrug



15. Klimbos	
Omschrijving	Het bos wordt ingericht met kabels, loopbruggen en trappen langs, op en onder bomen, waardoor er een route geklommen kan worden door het bos. Dit concept is geheel naar wens en grootte te ontwikkelen en is voor geen bos hetzelfde. Er wordt gebruik gemaakt van bomen en de afstand daartussen. De doelgroep richt zich voornamelijk op kinderen in de leeftijd van 5 tot 14 jaar. Een tuigje/klimharnas is verplicht en te huur bij een centraal verhuurpunt in het bos. Dit is tevens de manier om het klimbos te vermarkten. Uiteraard is uitbreiding met een (kleinschalige) horecagelegenheid ook mogelijk, hierdoor neemt de aantrekkelijkheid van het klimbos toe en is er meer omzet te behalen.
Haalbaarheid en toepasbaarheid.	Er zijn in Nederland diverse klimbossen ingericht, voornamelijk op de Veluwe. In Apeldoorn heeft klimbos Veluwe uitbreidingsplannen en is daarom op zoek naar boscigenaren die hun bos daarvoor willen inrichten.
Initiatiefnemer	Klimbos Veluwe, Apeldoorn

16. Paintballbos	
Omschrijving	Door de schuilmogelijkheden achter bomen, struiken en takkenhopen is het bos een ideale plek voor paintballactiviteiten. Vriendengroepen, collega's of personeelsverenigingen kunnen van een arrangement gebruik maken door ontvangst met koffie, daarna paintballen en een etentje als afsluiting. Voor de boscigenaar kan het financieel interessant zijn om het terrein te verhuren aan een organiserend outdoor-bedrijf.
Haalbaarheid en toepasbaarheid.	Er zijn diverse evenementenbureaus die terreinen pachten of in eigendom hebben om hun activiteiten op te laten plaatsvinden. Rijden met een 4-wheeldrive, survivaltochten en paintballwedstrijden worden hier verzorgd. Deze terreinen zijn in het hele land te vinden. Een van de organisatoren van het outdoor paintballen is Paintball Hoogersmilde.
Initiatiefnemer	Paintball Hoogersmilde, Hoogersmilde

17. Bostheater	
Omschrijving	Door gebruik te maken van eventueel aanwezig hoogteverschil of kunstmatig verhoogde tribunes kan in een open plek in het bos een bostheater gerealiseerd worden. Hier vinden, vooral in het zomerseizoen, openluchtvoorstellingen plaats die door cultuurliefhebbers bezocht worden. Het theater kan verhuurd worden aan toneel- of theatergezelschappen. Door randactiviteiten aan de bezoekers aan te bieden, zoals horeca en streekproducten, kan dit concept voor een boscigenaar aanvullende inkomsten opleveren.
Haalbaarheid en toepasbaarheid.	Er zijn verschillende openluchttheaters in Nederland aangesloten bij de Nederlandse Vereniging Openluchttheaters. Een hiervan is het Bostheater in Amsterdam. Zij verzorgen voorstellingen in het Amsterdamse bos.
Initiatiefnemer	Het Bostheater, Amsterdam



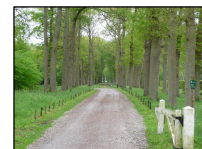
3.1.3 Thema Maatschappij

Het bos vervult een aantal maatschappelijke en sociale functies, waarvan de boseigenaar niet altijd financieel van profiteert. Actuele thema's als waterberging en CO₂ vastlegging hebben relaties met het bos, waarbij het bosgebied vooral als buffer dient. Deze bufferfunctie kan voor de boseigenaar financieel aantrekkelijk worden door zijn bos te vermarkten en gebruik te maken van de kansen die de overheid biedt.

Onderstaande vijf ideeën geven maatschappelijke functies weer, die het bos vervult.

18. CO ₂ vastlegging	
Omschrijving	Particuliere grondeigenaren die hun grond willen omvormen naar bos, kunnen bij het Nationaal Groenfonds een subsidie aanvragen. Als aan de voorwaarden van het Groenfonds wordt voldaan krijgt de eigenaar subsidie uitgekeerd. Tevens gaat het Groenfonds de "CO ₂ -rechten" verkopen aan bedrijven die hiermee hun CO ₂ uitstoot compenseren. De opbrengsten hiervan investeert het Groenfonds in Bosklimaatfonds. Dit fonds keert eenmalig 4.000 euro uit aan de boseigenaar die hieraan meedoet.
Haalbaarheid en toepasbaarheid.	Voor grondeigenaren die nieuw bos willen gaan aanleggen is dit een goede stimulatierегeling.
Initiatiefnemer	Nationaal Groenfonds, Hoevelaken

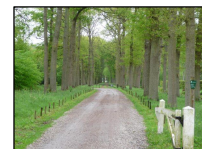
19. Waterberging	
Omschrijving	Volgens de Kaderrichtlijn water moet het water eerst worden vastgehouden, daarna geborgen worden en als laatste afgevoerd worden. Particuliere terreineigenaren kunnen hier aan bijdragen door zelf waterbergingen aan te leggen op hun terreinen. Het gaat hierbij om kleinschalige en kortdurende wateropslag van 250 tot 1000 m ³ water. De grond blijft eigendom van de particulier en het waterschap betaalt een vergoeding van 8,50 euro per m ³ . Deze vergoeding is gebaseerd op de aanlegkosten, waarvan het waterschap de helft vergoed. Voorwaarde is wel dat er een hydrologische toets wordt afgenomen alvorens de waterberging gerealiseerd kan worden. Dit onderzoek bestaat uit de noodzaak van de berging, de ligging en de hydrologische effecten. Het onderhoud komt voor rekening van de particulier.
Haalbaarheid en toepasbaarheid.	Waterschap Groot Salland is in 2006 gestart met dit project, maar heeft het beëindigd op 1 januari 2008. Na een evaluatie bleken er twee belangrijke redenen te zijn om met de regeling te stoppen. De eerste is dat de Europese Unie (EU) streng toeziet op staatsteun. De regeling is door een deskundige nagekeken en de conclusie was dat er mogelijk problemen met de EU zouden ontstaan. Het tweede argument is dat er weinig gebruik gemaakt werd van de regeling. Door de geringe belangstelling weegt het aantal gerealiseerde m ³ waterberging niet op tegen de benodigde waterberging. Hierdoor is besloten de subsidieregeling te sluiten.
Initiatiefnemer	Waterschap Groot Salland, Zwolle



20. Zorghoutvesterij	
Omschrijving	Het drijven van een houtbewerkingsbedrijf, van oogst, verwerking tot verkoop met behulp van mensen met een verstandelijke beperking is een combinatie van bedrijvigheid en maatschappelijke betrokkenheid. Hierbij is het idee dat de hele bedrijfsvoering uitgevoerd wordt door verstandelijk gehandicapten uit een zorginstelling. Zij werken onder begeleiding van professionals in het bos en op de werkplaats. Zij maken producten zoals voorbewerkte houten platen en vogelhuisjes en leveren die aan bouwmarkten en andere afnemers. Het werkniveau en tempo is door de handicap van de medewerkers lager dan normaal, maar door lagere arbeidskosten, subsidies vanuit de overheid en de toegevoegde waarde van het hout kan het plan rendabel worden gemaakt.
Haalbaarheid en toepasbaarheid.	Landgoed Welna werkt volgens dit principe door het project "Zorghoutvesterij". Het opzetten van een soortgelijk project is haalbaar maar is door de vele regels, organisatie een aanlooptijd niet op korte termijn rendabel te krijgen.
Initiatiefnemer	Welna Bouwhout, Epe

21. Natuurbegraafplaats	
Omschrijving	De laatste jaren is de manier van begraven verandert. Mensen willen een persoonlijke tint geven aan de begrafenis en zorgen dat de uitvaart zoveel mogelijk aansluit bij de wens van de overledene. Een gevolg van deze trend is het natuurbegraven. Terreinbeherende organisaties zoals Staatsbosbeheer zijn er terughoudend in en bieden alleen asverstrooiingen aan. Twee commerciële organisaties bieden ook gelegenheid aan in het bos waar de as van de overledene uitgestrooid kan worden maar ook plaatsen waar een graf kan worden opgericht. Een mogelijke doelgroep hiervoor zijn natuurliefhebbers en spiritueel ingestelde mensen. Het bos kan worden ingericht als natuurbegraafplaats maar kan ook dienen als strooiveld. Nadeel is wel dat er verstoring en verrijking van het gebied optreedt.
Haalbaarheid en toepasbaarheid.	Er zijn twee natuurbegraafplaatsen in Nederland, Westerwolde in Hoog Soeren en in het Bergerbos in St.Odiliënberg. Uitbreiding is mogelijk maar moet in overleg met provincie en gemeente geregeld worden. Het voortraject neemt daarom veel tijd in beslag.
Initiatiefnemer	Bergerbos, St.Odiliënberg

22. Boszorg voor autisten	
Omschrijving	Mensen met autisme of aanverwante stoornis kunnen onder begeleiding in het bos werken. Zo hebben ze een dagbesteding en doen aan landschap- en bosonderhoud. Hierdoor leren de deelnemers hoe te werken in de natuur en hebben zo een zinvolle tijdsbesteding. Tevens kan individueel of in groepen gewerkt worden zodat er onderling ook nog contact mogelijk is. Het werk bestaat uit lichte werkzaamheden zoals zagen, takken opruimen, snoeien en padenonderhoud. De bouseigenaar stelt zijn terrein ter beschikking aan een begeleider en een groep cliënten.
Haalbaarheid en toepasbaarheid.	Het idee is eerder toegepast door het bedrijf Boszorg. Van hun diensten wordt gebruik gemaakt door zorginstellingen die via het persoonsgebonden budget geld krijgen om bedrijven zoals Boszorg hiervoor in te huren. Wanneer een bedrijf zelf bos in bezit heeft is het concept eenvoudig te realiseren. Het bedrijf kan er echter ook voor kiezen om bos te pachten van een terreineigenaar, en hiervoor een betalingsregeling voor op te stellen.
Initiatiefnemer	Boszorg, Epse



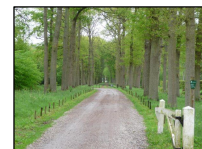
3.1.4 Thema Bedrijfsleven

Niet alleen particulieren maken gebruik van het bos, ook bedrijven zijn in het bos te vinden. Denk hierbij aan vergaderlocaties of het verwerven van naamsbekendheid door het “adopteren” van een boom of bos door bedrijven.

Onderstaande twee initiatieven zijn ontwikkeld om het bos ook speciaal voor het bedrijfsleven te vermarkten.

23. Vergaderen in het bos	
Omschrijving	Voormalige boswachterwoningen of andere opstallen die niet meer voor hun oorspronkelijke doel gebruikt worden kunnen worden omgevormd naar vergaderlocaties. Bedrijven die een vergadering plannen in het bos kunnen dit mooi combineren met natuurwandelingen of excursies om zo even de gedachten op iets anders te vestigen. Verhuur van opstallen is daarom een goede mogelijkheid om deze per dagdeel te verhuren aan bedrijven. Voorwaarde is wel dat de opstal goed bereikbaar moet zijn en dat de gemeente akkoord gaat met de bestemmingswijziging. Ook de omgeving moet akkoord gaan met de verhoogde (verkeers)activiteiten rondom het bos. Naast het vergaderen in een woning of ander onderkomen in het bos kan er ook vergaderd worden in een open plek in het bos. Boomstammen worden als meubilair gebruikt en het vergaderen vindt plaats in de open lucht.
Haalbaarheid en toepasbaarheid.	Diverse landgoederen stellen hun koetshuizen en andere opstallen ter beschikking als vergaderlocatie. Staatsbosbeheer verhuurt zelfs een verbouwde schaapskooi in de Sallandse heuvelrug als vergaderruimte. In de openlucht vergaderen kan ook. Voorbeeld hiervan is landgoed Nieuwhuis in Denekamp, die diverse open plekken aanbiedt op haar landgoed om te vergaderen.
Initiatiefnemer	Landgoed Nieuwhuis, Denekamp

24. Adopteren van boom of bos	
Omschrijving	Voor veel bedrijven is het tegenwoordig aantrekkelijk om als duurzaam en “groen” bekend te staan. Dit geeft aan dat het bedrijf niet alleen geïnteresseerd is in winst op de korte termijn maar ook investeert in de toekomst door (meestal symbolisch) CO ₂ vast te leggen en te zorgen voor een groene buitenruimte. Uiteraard wordt het bos of de boom voorzien van een bordje waarop staat welk bedrijf de “adoptie” uitvoert en waarom.
Haalbaarheid en toepasbaarheid.	Tijdens de Floriade van 2012 wordt er een Vriendenbos opgericht. Een bedrijf krijgt de mogelijkheid een boom te adopteren en zo bij te dragen aan duurzaamheid en een groene leefomgeving. Munckhof, een vervoersbedrijf uit Horst, heeft als een van de eerste bedrijven uit Nederland een boom geadopteerd in dit bos. Hiervan wordt melding gemaakt op de website en bij de boom zal een bordje komen met de bedrijfsnaam.
Initiatiefnemer	Floriade 2012, Venlo



3.2 Interviews betrokken partijen

Van elk initiatief is een contactpersoon gezocht waaraan een aantal vragen zijn gesteld. Het is niet gelukt iedereen te bereiken, doordat sommige partijen om verschillende redenen geen reactie konden geven.

Het merendeel heeft echter wel een bijdrage geleverd en de volledige interviews zijn opgenomen als bijlage 1 tot en met 24. Elk interview wordt afgesloten met een korte samenvatting van de voor- en nadelen van elk idee. Op basis hiervan wordt een conclusie getrokken of het idee (op langere termijn) voor de particuliere boseigenaar haalbaar en rendabel is.

Daar waar geen interview mogelijk was, wordt een eigen interpretatie gegeven van de voor- en nadelen.

In onderstaande vier paragrafen wordt besproken welke aanvullende informatie de interviews hebben opgeleverd.

3.2.1 Producten

De gemeenschappelijke overeenkomst bij het vermarkten van producten die afkomstig zijn uit bos, is de schaalgrootte.

Uit de interviews blijkt dat de jaarronde beschikbaarheid en voldoende aanvoer van producten vaak een probleem vormt voor kleinere boseigenaren.

Biomassa is hier een goed voorbeeld van. Door onderhoud- en dunningswerkzaamheden in het bos komt biomassa vrij, maar door transport- en verwerkingskosten voor de biomassacentrale is niet mogelijk voor een boseigenaar om hier geld aan over te houden. Deze maatregel zal juist geld kosten, en daardoor is het goedkoper de biomassa in het bos te laten liggen.

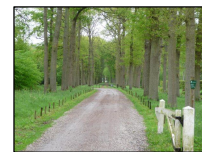
Een andere manier van vermarkten is een product een toegevoegde waarde geven, zodat bijvoorbeeld een boomstam omgevormd wordt tot een houten beeld. Hierdoor brengt het hout per kubieke meter meer op dan het op stam te verkopen. Helaas is ook deze manier van toegevoegde waarde creëren niet rendabel. Dit komt door de personeel- en materiaalkosten van de kunstenaar. Stammen die in aanmerking komen voor een houten beeld, worden nu als zaaghout verkocht. Dit levert de boseigenaar meer op dan het inhuren van een kunstenaar die voor hem beelden produceert.

Ook het verkopen van inheemse zaden en stekken uit het bos is niet rendabel. Navraag bij een ecologisch adviesbureau leert dat oude bosrelicten, waar autochtone bronnen te vinden zijn, zeer zeldzaam zijn. Nederland kent een lange geschiedenis van bodembewerking en landschapsinrichting. Hierdoor zijn er bijna geen oude ongestoorde bosrelicten meer te vinden. Mocht dit wel het geval zijn op het terrein van een boseigenaar, ondervindt hij of zij veel concurrentie van de genenbank van het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit (LNV), waarin zoveel mogelijk gecontroleerde zaadbronnen worden opgeslagen.

Toch zijn er ook kansrijke initiatieven. Het kweken van paddenstoelen in het bos is een idee dat is ontwikkeld door de opdrachtgever van dit onderzoek, Eelerwoude. Het idee levert een hoge financiële opbrengst per hectare op door de hoeveelheid paddenstoelen en de vraag hiernaar van lokale restaurants. Het succes van dit idee vormt de aanleiding van dit rapport. Er is nu verder onderzoek naar opschaling van het idee.

Andere lekkernijen uit het bos zijn de bosbessen, noten en andere vruchten die via het concept "Smulbos" bekend zijn gemaakt aan het grote publiek. Door negatieve media-aandacht is dit concept geen succes geworden, maar het idee kan de basis vormen voor andere initiatieven om de bosvruchten te vermarkten.

Naast plantaardige producten kan ook gebruik worden gemaakt van het aanwezige wild in het gebied. Het aanbieden van wildpakketten, zoals op de Hoge Veluwe gebeurt, kan alleen als de boseigenaar een groot (>40 hectare) aaneengesloten bosbezit heeft. Dit is de minimale oppervlakte van een jachtveld. Kleinere terreinen kunnen ook maar dan zal de boseigenaar moeten gaan samenwerken met omliggende eigenaren. De winst van de vleespakketten zal dan ook moeten worden gedeeld. Voor wildpakketten hebben grotere oppervlaktes de voorkeur, aangezien er dan meer wild is om te bejagen. Dit idee is daarom niet rendabel voor alle boseigenaren.



Tot slot is hardhout ook een product dat vermarkt kan worden in het bos. Stichting Twickel heeft hiervoor een idee bedacht dat gebaseerd is op het uitgeven van kavels landschapselementen of bosranden, die worden uitgegeven aan particulieren. Zij onderhouden het element en nemen tegen een geringe vergoeding (10 tot 20 euro per m³) het hout over, dat bij het onderhoud vrijkomt.

3.2.2 Beleving

Het onderdeel Beleving leverde de meeste eerder ontwikkelde ideeën op. De ontwikkelaars vormen een mix van ondernemers en stichtingen, die als overeenkomst hebben om geld te verdienen aan bosbelevingen. De bouseigenaar treedt in de meeste gevallen op als verhuurder van zijn terrein aan een externe partij. Die verzorgt vervolgens de activiteit en draagt een bepaald bedrag af aan de bouseigenaar.

De meest intensieve vormen van bosbeleving vormen het klimbos, het paintballbos en het bostheater. Zij leggen, door de aard van de activiteiten of het aantal bezoekers, een grote druk op de omgeving en kunnen daarom niet in Natura 2000 gebieden plaatsvinden. Het klimbos zet veel klim- en speeltoestellen in het bos, waarlangs kinderen kunnen bewegen doormiddel van een klimharnas. Het aanbrengen van de klimtoestellen wordt uitbesteed aan een gecertificeerd bedrijf, waardoor de investering meerdere tonnen bedraagt voor de ontwikkelaar.

Ook het paintballen is een intensieve recreatieve vorm. Het is echter niet milieubelastend aangezien de balletjes bestaan uit een gelatine-omhulsel met een gekleurd eiwitmengsel. Het is daardoor biologisch afbreekbaar. Bij het paintballen wordt eventueel gebruik gemaakt van natuurlijke barrières zoals takkenhopen.

De laatste intensieve belevingsvorm is het bostheater. Door de grote toeloop en de geluiden van de voorstelling wordt het bos verstoord. Het theater bestaat uit tribunes rondom een open plek in het bos, waarvoor entree geheven wordt. Een nadeel is dat culturele instellingen vaak weinig financiële middelen hebben om de huur van het terrein en de opstallen te kunnen betalen.

Andere, minder intensieve dagrecreatie is het meedoen aan speurtochten (Wildexcursies, GPS- en avonturentochten). Deze activiteiten kunnen eenvoudig uitbesteed worden en vergen geen vergunningen of investeringen. Het bureau dat dit organiseert draagt 10% van de prijs van de activiteit af aan de bouseigenaar.

Ook is het mogelijk om vanaf een hoogzit te kijken naar het wild, onder begeleiding van een boswachter/jachttopziener. Hiervoor wordt aan het begin van de tocht een bijdrage gevraagd. Een nadeel is dat het wild zich niet jaarrond laat zien, maar specifiek in de bronstperiode.

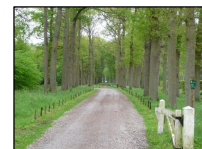
Niet alle dagrecreatie is haalbaar en vooral betaalbaar voor de kleinere particuliere bouseigenaar. Het concept Bosbelevingstoren, opgezet door landgoed Schovenhorst, bestaat uit een hoge toren die jaarlijks beklommen wordt door ongeveer 10.000 mensen. Hierop kunnen recreanten klimmen, leren over het bos en genieten van het uitzicht. Het is een lang realisatietraject geweest van in totaal elf jaar en het hele idee heeft ongeveer vier miljoen euro gekost. Dit bedrag is met sponsoren en (Europese) subsidie bijeengebracht.

Een andere kostbare vorm van het aanbieden van een bosbeleving is het opzetten van een Boomkroonpad, zoals Staatsbosbeheer dat in Borger heeft gedaan.

Lopend op het Boomkroonpad wordt het bos beleefd door langs de boomtoppen van de boswachterij Gieter-Borger te wandelen. Net als de Bosbelevingstoren is ook dit idee te kostbaar om als particuliere bouseigenaar te realiseren.

Wel is het mogelijk een kleinschaliger vorm van een uitkijktoren te realiseren.

Het faciliteren van een langer verblijf in het bos behoort ook tot de mogelijkheden. Dit kan op twee verschillende manieren, namelijk door een natuurcamping te beginnen of door trekkerhutten te plaatsen. De natuurcamping is kenmerkt zich door kleinschaligheid (maximaal 30 plaatsen) en het publiek dat de campings bezoekt. Dit zijn vaak natuurliefhebbers die respectvol omgaan met de omgeving.



Wel is het nodig om enkele kleine voorzieningen in het bos te plaatsen, zoals sanitair en een wasgelegenheid. Ook is het aan te bevelen om de camping aan te melden bij Stichting Natuurkampeerterreinen. Zij geven advies en zorgen voor naamsbekendheid van de camping. Zij verzorgen ook het concept van de trekkershutten, maar hier mag er maar maximaal één per natuurcamping staan, aangezien het rustige en natuurlijke karakter van de camping behouden moet blijven.

3.2.3 Maatschappij

De maatschappelijke ideeën zijn moeilijker te vermarkten dan de ideeën in het thema “Beleving”, aangezien er nu drie factoren een rol spelen. Het moet een maatschappelijk thema of probleem zijn, waarbij het bos een rol speelt en daarnaast moet het ook geld opleveren voor de boscijgenaar. De ideeën die hiervoor ontwikkelt zijn riepen daarom op het financiële gebied vragen op.

Uit de interviews bleek dan ook dat slechts twee van de vijf ideeën geld op zouden kunnen leveren.

Het eerste bestaat uit het vervaardigen van houtproducten met werknemers die een verstandelijke beperking hebben. Landgoed Welna zet deze medewerkers in voor het ondersteunen van lichte werkzaamheden op het landgoed en bij het vervaardigen van bankjes voor het project “Rustpunt op de Veluwe.” Door het persoonsgebonden budget dat Welna ontvangt, levert dit idee inkomsten op. Daarnaast hoeft er geen loon betaald te worden, maar daar tegenover staat wel weer de investering in de extra begeleiding en het langzamere werktempo.

Het nadeel is wel dat het project een opstarttijd nodig heeft en daardoor niet meteen rendabel is. Daarnaast is het hebben van een werkschuur een voorwaarde.

Het tweede rendabele idee is de natuurbegraafplaats, waar volgens de initiatiefnemer dhr. Kluitmans veel belangstelling voor is. Het voorbereiden en vooral het verkrijgen van vergunningen is een lang traject, maar door het geringe beeldverstorende karakter is het goed in te passen in het bos. De graven mogen namelijk alleen met natuurlijke materialen zoals stenen en stammen gemarkeerd worden.

Mogelijk wordt er vanuit de omgeving bezwaar gemaakt door omwonenden, door de aanblik van rouwende mensen, waardoor het opstarttraject zeer lang kan duren.

De drie andere ideeën zijn niet rendabel voor de boscijgenaar. De subsidie vanuit het Groenfonds voor het vastleggen van CO₂ bijvoorbeeld, is alleen beschikbaar voor terreineigenaren die nieuw bos aanleggen. Het geldt daardoor niet voor bestaand bos, hiervoor is ook geen andere regeling opgesteld.

De subsidieregeling voor het bergen van water van waterschap Groot Salland is twee jaar geleden stopgezet door de geringe belangstelling en de kritische houding van de EU ten aanzien van staatssteun.

Ook het laten uitvoeren van bosonderhoud door autisten of mensen met een aanverwante stoornis is niet inkomstenverhogend. Het kost de boscijgenaar 55 euro per dag maar kan daardoor wel een alternatief vormen voor de vervanging van de reguliere bosaannemer.

3.2.4 Bedrijfsleven

Opvallend is dat er slechts twee ideeën zijn ontwikkeld om het bedrijfsleven te betrekken bij het financieel ondersteunen van bos.

Uitzonderingen zijn de bedrijven die zich richten op de activiteiten in het bos, deze zijn ondergebracht in het thema Beleving aangezien zij een bosbeleving verkopen.

Het thema Bedrijfsleven richt zich daarentegen op de ondernemers die niet direct een relatie hebben met bos.

Landgoed Nieuwhuis in Denekamp probeert op verschillende manieren het landgoed rendabel te maken, door verblijf met sauna en diverse groepsaccommodaties aan te bieden. Voor het bos is een aparte inkomstenbron opgericht, namelijk het vergaderen in het bos.

De landgoedeigenaar laat bedrijven midden in het bos vergaderen, waarbij de deelnemers zitten op boomstobben en omgevallen bomen. Het is een vorm van openluchtvergaderen die weinig investering vraagt en direct toegepast kan worden.



De andere manier is het adopteren van een boom op het Floriadeterrein in Venlo, waar dit jaar het evenement georganiseerd wordt.

Het idee is om een bedrijf een boom te laten adopteren die daar vervolgens een bord met naamsvermelding voor terug krijgt. Na afloop van het evenement wordt het terrein ontwikkeld als groen bedrijventerrein en zodoende ontstaat er een bos op het terrein. Op dit moment wordt onderzocht hoe na afloop van de Floriade een blijvende betrokkenheid tussen sponsor en boom kan blijven bestaan.

3.3 Longlist en rendabiliteit ideeën

De literatuurstudie heeft 24 reeds bestaande ideeën opgeleverd. Door het houden van interviews met achttien partijen is een longlist met een verschillend aantal ideeën per thema ontstaan. Onderstaande tabel toont alle ideeën die ingedeeld zijn per thema. Elk idee is getoetst op haalbaarheid en rendabiliteit, in deze tabel aangegeven met een “Ja” of een “Nee”. De aanduiding “Ja” geeft aan of het idee haalbaar en rendabel is voor een particuliere boscijgenaar. Dat wil nog niet direct zeggen dat het idee meteen geld oplevert, maar het idee is wel kansrijk en kan bij een goede inpassing rendabel worden.

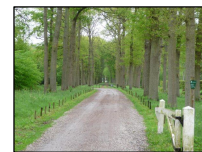
De argumenten voor het “Ja” zijn terug te vinden in de interviews, en dan met name in de afsluitende conclusie onder elk interview.

Het “Nee” geeft aan dat het idee, ook na langere tijd, niet rendabel en haalbaar is.

Dit kan bijvoorbeeld komen door een enorme hoge investering, te weinig vraag of een te kleine aanvoer van producten uit het bos. Ook deze argumentatie is terug te vinden in de interviews.

Thema	Nr.	Idee	Haalbaar en rendabel
Producten	1	Biomassa	Nee
	2	Kweken van paddenstoelen in bos	Ja
	3	Sculptuurzagen/Houtbeelden	Nee
	4	Wildpakketten	Ja
	5	Houtkavels voor particulieren	Ja
	6	Inheemse zaden en stekken	Nee
	7	Smulbos	Ja
Beleving	8	Wildobservatiepunt	Ja
	9	Avonturentocht onder begeleiding	Ja
	10	Wildexcursie	Ja
	11	Bosbelevingstoren	Nee
	12	Boomkroonpad	Nee
	13	Natuurkamperen	Ja
	14	Trekshutten	Ja
	15	Klimbos	Ja
	16	Paintballbos	Ja
	17	Bostheater	Ja
Maatschappij	18	CO ₂ vastlegging	Nee
	19	Waterberging	Nee
	20	Zorghoutvesterij	Ja
	21	Naturbegraafplaats	Ja
	22	Boszorg voor autisten	Nee
Bedrijfsleven	23	Vergaderen in het bos	Ja
	24	Adopteren van boom of bos	Ja

Deze lijst laat zien dat er genoeg kansrijke ideeën zijn om bos rendabel te maken. Maar liefst zestien ideeën zijn, zij het met enige investering en opstarttijd, haalbaar en rendabel voor de particuliere boscijgenaar. Bij voldoende succes zou aan deze lijst ook het nieuwe beste idee uit dit afstudeeronderzoek toegevoegd kunnen worden.



4 HET BEGINT MET EEN IDEE

Nu de eerder ontwikkelende ideeën bekend zijn, inclusief de voor- en nadelen, worden in deze fase van het onderzoek nieuwe ideeën ontwikkeld. De longlist vormt hiervoor de inspiratie.

Elk nieuw idee heeft als basis een combinatie van eerder ontwikkelde ideeën uit de lijst. Door eigen creativiteit is het gelukt hier vier nieuwe ideeën van te maken.

Deze vier nieuwe ideeën zijn niet per definitie beter of rendabeler dan de eerder ontwikkelde ideeën uit de longlist. Wel zijn ze geheel nieuw en daarom nog niet eerder toegepast.

Dit hoofdstuk gaat kort in op de totstandkoming van elk idee, en beschrijft vervolgens uitgebreid de uitwerking er van. Hiermee wordt antwoord gegeven op deelvraag vier, vijf en zes uit de inleiding van deze scriptie.

Bij het beschrijven van de nieuwe ideeën wordt als eerste ingegaan op de aanleiding voor een bepaald idee, bijvoorbeeld een maatschappelijke trend of behoefte.

Daarna wordt beschreven wat het idee inhoudt, voor welke doelgroep het bestemd is en welke mate van verstoring het met zich meebrengt.

Daarna volgt een beknopte kosten- batenanalyse waarin geschatte kosten en inkomsten staan, die het idee op jaarbasis zouden kunnen opleveren. De verantwoording voor deze bedragen staat in paragraaf 4.6, waarin duidelijk gemaakt wordt hoe en waarom voor welke bedragen is gekozen. Elk onderdeel in de begroting wordt in deze paragraaf toegelicht en verantwoord.

Het voornaamste doel van deze begrotingen is aangeven of het idee al dan niet rendabel is, en zo ja, hoeveel het idee dan financieel oplevert. Hiervoor is de tweejarige begroting opgenomen. Het eerste jaar kan een idee namelijk nog niet rendabel zijn voor een boscigenaar, aangezien er eerst investeringen gedaan moeten worden. Het tweede jaar kan het idee dan bijvoorbeeld wel winstgevend zijn. Mede door het globale karakter is er geen rekening gehouden met inflatie, aangezien er voor twee jaar een begroting is opgesteld. De inflatie is dan te verwaarlozen en heeft geen invloed op het wel of niet rendabel zijn van een idee. In de specifieke begroting, waarbij het idee wordt toegepast op een bestaand bos, wordt wel rekening gehouden met de inflatie. Deze begroting wordt opgesteld voor tien jaar, waarbij de inflatie wel van belang is.

De conclusie vat kort samen welke soort kosten en baten er gemaakt worden en hoeveel tijd en arbeid het een boscigenaar kost om het idee uit te voeren.

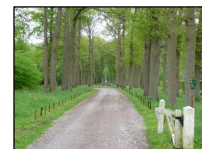
4.1 Totstandkoming ideeën

Het eerste nieuwe idee heet “Familiebelevingsbos” en is gebaseerd op de vele activiteiten die plaatsvinden in het bos. Bij de ontwikkeling van dit idee is vooral gekeken naar de ideeën uit het thema Beleving, waarin veel activiteiten plaatsvinden in het bos waaraan tevens verdiend wordt. Vooral de avonturentocht (Bijlage 9), in combinatie met het klimbos (Bijlage 15), het paintballbos (Bijlage 16) en het bostheater (Bijlage 17) vormen de basis voor het nieuwe idee.

Het voornaamste voordeel van de ideeën uit het thema Beleving is dat de boscigenaar hierbij een passieve rol heeft. Hij of zij hoeft hierdoor bijna geen arbeid of kapitaal in het initiatief te investeren. Wanneer er al een toezichthouder aanwezig is hoeven er weinig extra kosten gemaakt te worden. Dit voordeel gaf de aanzet tot het combineren van een aantal ideeën uit het thema beleving, om zo de huuropbrengsten te maximaliseren.

Als tweede is het “Verborgene fruitbos” bedacht. Dit is geïnspireerd op het idee van het smulbos, zie bijlage 7, in combinatie met het uitgeven van kavels van landschapselementen, zie bijlage 5. Deze twee ideeën vormen samen een nieuw concept, dat zowel in eigen beheer als door particulieren uitgevoerd kan worden.

Het smulbos is door negatieve berichtgeving geen succes geworden, maar heeft wel een aantal succesfactoren die het idee een nieuwe impuls kunnen geven. De toenemende belangstelling voor biologisch en duurzaam geproduceerd voedsel in combinatie met het recreëren in het bos vormen een succesvolle basis voor dit idee. Wanneer er kavels met fruitbomen verhuurd worden aan particulieren is het idee goed te vermarkten.



Het uitgeven in kavels wordt vervolgens gebaseerd op de manier zoals Stichting Twickel dat doet met landschapskavels. Deze succesvolle vorm van kaveluitgifte heeft zich op landgoed Twickel reeds bewezen.

Het derde idee heet “Verrassingsbanken” en richt zich op de wandelrecreatie. Het is geïnspireerd op het huren van een picknickmand bij het bostheater, zie bijlage 17 en het plaatsen van rustpunten door Zorghoutvesterij Welna, zie bijlage 20.

Door het aanbieden van een picknickmand, kan op een relatief eenvoudige manier extra inkomsten gegenereerd worden bij een bestaande activiteit, in dit geval een boswandeling. Tijdens de wandeling wordt stapsgewijs de picknickmand gevuld. De inhoud zit verstopt in de zittingen van bankjes langs de wandelroute. Het voorziet in de “lekkere trek” die ontstaat na een boswandeling. Dit vormt een goed alternatief voor het bekende pannenkoekenhuis of andere lokale horeca. Tevens is de verstoring van de omgeving minimaal.

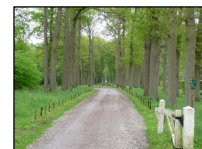
De banken zouden gerealiseerd kunnen worden door mensen met een beperking, waardoor enerzijds voldaan wordt aan maatschappelijk verantwoord ondernemen, en anderzijds de kosten laag blijven in vergelijking met een commerciële timmerfabriek.

Tot slot richt het vierde en laatste idee, “Bosloterij”, zich op de commercie, en dan met name op avontuurlijk ingestelde bedrijven of particulieren. Het is geïnspireerd op het adopteren van bomen, zie bijlage 24.

Bedrijven blijken gevoelig voor het combineren van “groen ondernemen” en het uiten van reclameboodschappen op een originele manier. Volgens de site van de Floriade in Venlo is boomadoptie zeer populair, gezien de lange lijst met deelnemende ondernemers.

Om mee te profiteren van deze succesfactor is er voor het vierde idee een variant bedacht op boomadoptie. Er wordt hierbij door het bedrijf geen boom maar een natuurlijk ogend reclamebord gehuurd, waarbij ook het loterijelement een rol speelt. Dit is gedaan om extra inkomsten te genereren en daarnaast een spelelement te introduceren.

De volgende paragrafen beschrijven de uitwerking van de vier ideeën.



4.2 Familiebelevenisbos

In de tijd dat televisie en computerspelletjes nog niet zo in de belangstelling stonden, speelden kinderen volop in het bos. Hutten bouwen, bessen plukken en sporen zoeken waren bezigheden dat bijna ieder kind deed.

Het aantal kinderen dat nog buiten speelt is de laatste jaren steeds minder geworden, en dit fenomeen is goed beschreven in het boek "Het laatste kind in het bos" van Richard Louv (Louv, 2007).

Uit het literatuuronderzoek komt naar voren dat het buitenspelen "nieuwe stijl" tegenwoordig door evenementenbureaus wordt georganiseerd, zie het thema Beleving in paragraaf 3.1.2. Kinderen worden vermaakt in klimbossen en lopen door boomkroonpaden. De volwassenen worden aangespoord om te paintballen en GPS-tochten te volgen.

Het buiten spelen bestaat dus nog steeds, alleen nu onder leiding van derden.

De boseigenaar speelt hierbij een belangrijke rol. Hij of zij heeft het bos voor een buitenspeelervaring, de evenementenbureaus hebben de materialen en het personeel. Het familiebelevenisbos is daardoor voor beide partijen financieel interessant.

4.2.1 Uitwerking

Het bos wordt ingericht als familiebelevenisbos, waarbij zowel volwassenen als kinderen zich een dag kunnen vermaken.

De boseigenaar heeft hierbij de rol van verpachter/verhuurder. Hij of zij stelt alleen het bos ter beschikking aan evenementenbureaus en ontvangt hiervoor van elke partij een jaarlijks bedrag. Ook kan worden afgesproken om een percentage van de winst aan de boseigenaar af te dragen.

Het idee is om dagrecreatie aan te bieden, voor elke leeftijd en voor groepen en individuen. Denk bij groepen aan personeelsverenigingen, families of vriendengroepen.

De individuen bestaan uit mensen die in het weekend graag de natuur intrekken maar er eigenlijk verder niet dagelijks mee bezig zijn.

Zij kunnen worden vermaakt met GPS-routes. Ook het relatief nieuwe geocaching, zoeken naar verborgen "schatten", is een mogelijkheid.

Groepen kunnen zich uitleven op de survivalbaan of het paintballbos.

Voor de kleinere kinderen wordt er een klimbos ingericht, waar zij zich kunnen vermaken.

Een bijbehorend speelbos met natte en droge plekken waar zij zich kunnen vermaken is hierbij een goede aanvulling.

Hoewel er wel vaker sprake is van een avonturenbos of speelbos, is het unieke van dit concept is dat de familie gezamenlijk naar het bos kan. Voor iedereen is er in het bos wat te doen.

Als afsluiting van de dag vindt er een voorstelling plaats in het bostheater. Deze voorstelling kan per doelgroep aangepast worden of er kunnen reguliere voorstellingen worden gegeven.

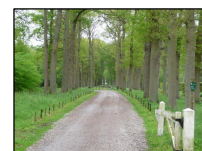
4.2.2 Beknopte kosten- batenanalyse

De prijs voor de verhuur van het bosterrein is moeilijk te bepalen. Het hangt samen met de hoeveelheid evenementen, de locatie, de bezoekersaantallen en de toegangsprijs.

Er is gekozen voor een bandbreedte in opbrengsten, dat is uitgewerkt in een minimale opbrengst (2.500 euro) en een maximale opbrengst (5.000 euro).

In paragraaf 4.6 is uitgebreid verantwoord hoe deze scenario's zijn ontstaan.

Hierin staat ook de verantwoording van de andere bedragen in de begroting.



Jaar 1 (minimale scenario)

Inkomsten	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Totale inkomsten (€)
Verhuur van bosterrein	Per seizoen	2.500	1	2.500
Totale inkomsten				2.500
Uitgaven	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Totale uitgaven (€)
Aanvraag bestemmingsplanwijziging	Per aanvraag	1.185	1	1.185
Administratie	Per jaar	360	1	360
Toezicht/coördinatie	Per jaar	7.200	1	7.200
Totale uitgaven				8.745
Totale winst jaar 1				-6.245

In jaar 2 zijn de kosten van de aanvraag van de bestemmingsplanwijziging gedaan, maar de activiteit is nog niet winstgevend. Het toezicht is een grote kostenpost.

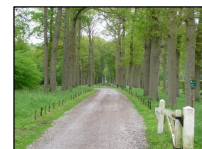
Jaar 2 (minimale scenario)

Inkomsten	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Totale inkomsten (€)
Verhuur van bosterrein	Per seizoen	2.500	1	2.500
Totale inkomsten				2.500
Uitgaven	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Totale uitgaven (€)
Administratie	Per jaar	360	1	360
Toezicht/coördinatie	Per jaar	7.200	1	7.200
Totale uitgaven				7.560
Totale winst jaar 2				-5.060

Jaar 1 (maximale scenario)

Inkomsten	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Totale inkomsten (€)
Verhuur van bosterrein	Per seizoen	5.000	1	5.000
Totale inkomsten				5.000
Uitgaven	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Totale uitgaven (€)
Aanvraag bestemmingsplanwijziging	Per aanvraag	1.185	1	1.185
Administratie	Per jaar	360	1	360
Toezicht/coördinatie	Per jaar	7.200	1	7.200
Totale uitgaven				8.745
Totale winst jaar 1				-3.745

Ook in dit scenario wordt het in jaar twee geen winstgevende zaak. Het toezicht blijft de grootste kostenpost.



Jaar 2 (maximale scenario)

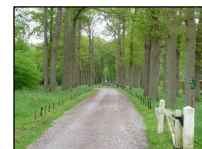
Inkomsten	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Totale inkomsten (€)
Verhuur van bosterrein	Per seizoen	5.000	1	5.000
Totale inkomsten				5.000
Uitgaven	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Totale uitgaven (€)
Administratie	Per jaar	360	1	360
Toezicht/coördinatie	Per jaar	7.200	1	7.200
Totale uitgaven				7.560
Totale winst jaar 2				-2.560

4.2.3 Conclusie

De inkomsten bestaan uit de verhuur van de bosgrond aan evenementenbureaus. Daardoor hoeft de bouseigenaar niet in materiaal te investeren. Wel is het bijhouden van de administratie noodzakelijk en is een toezichthouder/coördinator gewenst. Hoewel het evenementenbureau ook een toezichtfunctie heeft, is het toch wenselijk dat een Buitengewoon Opsporings Ambtenaar (BOA), in dienst van de landgoedeigenaar, ook meekijkt. Deze BOA houdt dan in de gaten of de activiteiten volgens afspraak worden uitgevoerd en fungeert tevens als eerste aanspreekpunt en coördinator tussen het evenementenbureau en de landgoedeigenaar. Administratie en toezicht kan eventueel door de bouseigenaar zelf worden uitgevoerd of worden meegenomen in het reguliere werk van de reeds aangestelde toezichthouder. Wanneer de bouseigenaar dit zelf doet, wordt er bespaard op de kosten voor het toezicht, in deze begroting de grootste kostenpost. Wel moet er dan rekening gehouden worden met de eigen tijd en kosten die de bouseigenaar maakt. Hierdoor blijft het idee onrendabel.

Het bos richt zich op vele doelgroepen, en zal daardoor een andere inrichting krijgen. De hele familie zal zich kunnen vermaken, waarbij er veel verstoring in het bos optreedt. Hiervoor is niet ieder bos geschikt, het moet namelijk een grotere aaneengesloten bosoppervlakte hebben (>5 ha) om de verschillende activiteiten van elkaar te kunnen scheiden en toch het idee geven dat men toch in het bos is. Hierbij maakt de soortensamenstelling van het bos niet veel uit, de activiteiten stellen geen eisen aan de boomsoorten. Wel moet het bos uit oudere bomen bestaan (gemiddeld ouder dan 40 jaar), aangezien er klimtoestellen aan bevestigd worden en de bomen schuilgelegenheid moet bieden aan paintballactiviteiten. Daarnaast kan de eigenaar niet jagen of hout oogsten, aangezien het bos als recreatieterrein is ingericht.

Het idee is in deze vorm niet rendabel en daardoor niet interessant voor bouseigenaren. Wellicht kan een andere variatie op dit idee of een oplossing voor het toezicht er toe leiden dat dit idee een rendabele wending krijgt.



4.3 Verborgen fruitbos

In Nederland is het een relatief onbekende bezigheid, maar in Oost-Europa gebeurt het op grote schaal: het plukken van paddenstoelen, noten en bessen uit het bos (Bos, 2000). Ook in Nederland is geprobeerd het bos meer in te richten op het plukken in het bos, door fruit- en notenbomen aan te planten.

Stichting wAarde heeft het concept "smulbos" enkele jaren geleden geïntroduceerd, maar is, mede door verkeerde berichtgeving, geen doorslaand succes geworden. Tevens was het concept er ook niet op gericht om de beseigenaren er financieel van te laten profiteren. Ondanks de negatieve reacties op het smulbos is de belangstelling voor biologische en duurzame producten de laatste jaren toegenomen (*allesduurzaam.nl*). Het is mogelijk om bij een biologische groentetuin een groente-abonnement te nemen, waarbij mensen elke week biologische en seizoensgebonden groenten ontvangen. Deze trend zet zich naar verwachting door, aangezien de onderwerpen duurzaamheid en gezondheid nog steeds in de maatschappelijke belangstelling staan. Het idee van een groentepakket kan ook vertaald worden naar het bos. Hierin staan dan geen groenten centraal maar bosvruchten, zoals (wal)noten en bosbessen.

4.3.1 Uitwerking

Verspreid in het bos worden kavels van een kwart hectare (50 x 50 meter) met twee fruit- en twee notenbomen aangeplant. Dit kan aangevuld worden met braam- framboos- en bosbessenstruiken. Deze struiken zijn van nature aanwezig in wat rijker bos, daarom is het aan te bevelen om de kavels zo te kiezen dat eventueel aanwezige struiken er al in vallen. Dit scheelt in de kosten. Ook kunnen er kruiden als munt, tijm en salie worden aangeplant. Hierdoor ontstaat een bosfruitkavel met eetbare planten en vruchten. Particulieren kunnen de kavel huren en er zo vaak als ze willen naar toe gaan om te plukken en klein onderhoud uit te voeren, zoals snoeien of vrijhouden van de kruiden.

Als bewijs van de huur van de bosfruitkavel krijgt de huurder een "bosfruitbon", die recht geeft op een jaar lang plukken op een toegewezen kavel. Deze bon kan, naast het bewijs van huur, ook gebruikt worden voor de administratie.

Door de kavels buiten de wandelpaden in te richten, wordt een "verborgene" bosfruitkavel gecreëerd wat enerzijds een spannende bosbeleving geeft en anderzijds zo verborgen blijft voor andere mensen. Hierdoor wordt het leegplukken van de kavels voorkomen.

De ervaringen die Stichting Twickel heeft met het uitgeven van houtkavels, zie bijlage 5, is dat het "oogsten" in andermans kavel niet erg veel voorkomt.

Eventueel kan een toezichthouder het toezicht op de kavels combineren met de reguliere werkzaamheden.

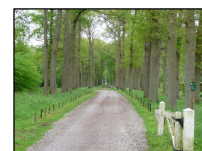
Een variatie op dit idee is om als beseigenaar zelf bosvruchten te oogsten en dit in bosfruitpakketten aan te bieden aan landwinkels. Het voordeel hiervan is dat er geen administratie en toezicht op het gebruik van de bosfruitkavels hoeft plaats te vinden en anderzijds vindt er minder verstoring in het bos plaats.

Nadeel is dat er geen bosbeleving voor de huurder is en er geen binding tussen bos en mens plaatsvindt.

4.3.2 Beknopte kosten- batenanalyse

Onderstaande begroting is voor het eerste jaar en gaat uit van het inrichten en verhuren van één bosfruitkavel. In dit scenario worden de bosfruitkavels uitgegeven aan particulieren, middels de "bosfruitbon"

Hierbij is bij de uitgaven gerekend met twee fruit- en notenbomen per kavel.



Jaar 1 (Kavels uitgeven aan particulieren)

Inkomsten	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Totale inkomsten (€)
Verhuur bosfruitkavel	Kwart hectare	100	1	100
Totale inkomsten				100
Uitgaven	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Totale uitgaven (€)
Fruitbomen	Per stuk/ kavel	75	2	150
Walnotenbomen	Per stuk/ kavel	95	2	190
Vervoer en aanplant	Per stuk/ kavel	45	4	180
Diverse kruiden met zaaien	Per 100 gr zaad/ kavel	10	1	10
Administratie	Per jaar	360	1	360
Toezicht	Per jaar	3.780	1	3.780
Totale uitgaven				4.670
Totale investering jaar 1				-4.570

In jaar 2 is het, voornamelijk door het toezicht, nog geen rendabel idee.

Jaar 2 (Kavels uitgeven aan particulieren)

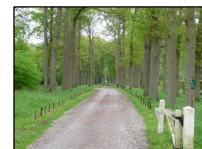
Inkomsten	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Totale inkomsten (€)
Verhuur bosfruitkavel	Kwart hectare	100	1	100
Totale inkomsten				100
Uitgaven	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Totale uitgaven (€)
Administratie	Per jaar	360	1	360
Toezicht	Per jaar	5.400	1	3.780
Totale uitgaven				4.140
Totale investering jaar 2				-4.040

Het toezicht en de administratie worden, wanneer het aantal kavels toenemen, in verhouding goedkoper. Het toezicht op tien fruitkavels is niet tien keer zo duur als toezicht op één fruitkavel. Hetzelfde geldt voor de administratie. Hierdoor lijkt het alsof schaalgrootte dit idee nog enigszins rendabel kan maken.

Toch is dat niet het geval. In deze berekening nemen de kosten voor het inrichten van een fruitkavel namelijk wel lineair toe met het aantal fruitkavels. Er ontstaat zodoende geen break-even point. Hierdoor blijft het verschil negatief en is het idee op deze manier niet rendabel te maken.

Dat betekent niet dat het idee bij voorbaat kansloos is. Door contacten met kwekers, sponsoren en een combinatie van andere activiteiten of inzet van vrijwilligers is de begroting wellicht positief te maken. Dit ligt geheel aan de inzet en de contacten van de (adviseur van) de boscigenaar.

Een andere optie is om het oogsten van het fruit in eigen beheer te doen. Het geplukte fruit wordt vervolgens in pakketten aangeboden aan landwinkels. Hierdoor vallen de kosten van het toezicht weg, maar komt er 20% afdrachtkosten per pakket bij voor de landwinkel, zie paragraaf 4.6. Het toezicht is er namelijk voor om de "bosfruitbonnen" te controleren en of de kavels goed worden beheerd. Bij het uitvoeren van de oogst in eigen beheer is dat niet nodig.



In onderstaande berekening is uitgegaan van 50 verkochte pakketten per jaar. Deze schatting is gemaakt op het oogsten in eigen beheer van één kavel, waarvan 50 pakketten kunnen worden samengesteld. Deze pakketten worden verkocht voor 10 euro per stuk. Hierin zitten noten, bessen en gedroogde kruiden. De landwinkel vraagt hier, afhankelijk van de marktomstandigheden, 20 tot 25% van de verkoopprijs van. In dit model is uitgegaan van 20%.

Jaar 1 (Kavels oogsten in eigen beheer)

Inkomsten	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Totale inkomsten (€)
Verkoop	Pakket	10	50	500
Totale inkomsten				500
Uitgaven	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Totale uitgaven (€)
Fruitbomen	Per stuk/ kavel	75	2	150
Walnotenbomen	Per stuk/ kavel	95	2	190
Vervoer en aanplant	Per stuk/ kavel	45	4	180
Diverse kruiden met zaaien	Per 100 gr zaad/ kavel	10	1	10
Administratie	Per jaar	360	1	360
Totale uitgaven				890
Totale investering jaar 1				-390

Jaar 2 (Kavels oogsten in eigen beheer)

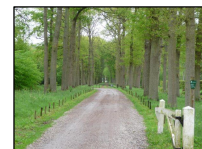
Inkomsten	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Totale inkomsten (€)
Verkoop pakketten	Pakket	10	50	500
Totale inkomsten				500
Uitgaven	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Totale uitgaven (€)
Administratie	Per jaar	360	1	360
Afdracht landwinkel	20% per prijs van pakket	2	50	100
Totale uitgaven				365
Totale winst jaar 2				135

4.3.3 Conclusie

De inkomsten bestaan uit de verhuur van de bosfruitkavels aan particulieren, waarbij de doelgroep bestaat uit milieubewuste volwassenen die open staan voor duurzaam voedsel. Denk hierbij aan jonge stellen die bijvoorbeeld in het weekend samen fruit plukken met hun kinderen of familie. Deze doelgroep is ook bekend met het groente-abonnement en staat daarom wellicht ook open voor deze “bosvariant”.

Er zal waarschijnlijk een lichte verstoring optreden in het bos, doordat mensen van het wandelpad af mogen om naar hun kavel te gaan. Deze mensen zijn over het algemeen welbewust van de omgeving en het milieu, waardoor de verstoring meevalt. Een soortgelijke ervaring hebben de natuurcampings, zie bijlage 13, die ook een milieubewust publiek aantrekken dat weinig verstoring ervaart.

Bij het inrichten van deze kavels hoort een investering, net als een aanlooptijd voor het aanslaan van de fruitbomen. Hierdoor is het idee het eerste jaar niet rendabel.



Wel is het zo dat het idee niet weer- of vakantieafhankelijk is, zoals een openluchttheater. Bossen die hiervoor geschikt zijn, voldoen aan een open en lichte structuur, zodat de fruitbomen de ruimte en het licht krijgen om te groeien.

Een mogelijk geschikte plek staat op afbeelding 1. Naaldbossen vallen hierdoor af. Ook moet de bodemsoort voldoende voedselrijkdom hebben voor de groei behoeft van de fruitboom. Rijke bodems zijn hiervoor geschikt, bijvoorbeeld aanplant van fruitbomen in een bos met hoofdzakelijk zomereiken.

Net als bij het familiebelevenisbos, is ook bij het scenario “kavels uitgeven aan particulieren” weer administratie en toezicht nodig.

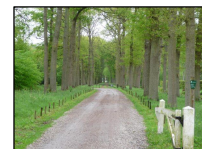
Wanneer dit toezicht al aanwezig is in het bos, kan deze ook ingezet worden bij de fruitkavels. Wanneer dit niet het geval is zal er toezicht ingehuurd moeten worden. Hierbij is het door de hoge kosten niet mogelijk dit idee rendabel te maken.

Hiervoor is de variant bedacht om het plukken in eigen beheer uit te voeren, en het fruit dan vervolgens in samengestelde pakketten aan te bieden aan landwinkels.



Afbeelding 1. Mogelijk geschikte plek voor bosfruitkavel.

Foto: Eigen foto



4.4 Verrassingsbanken

Wandelen is een veel voorkomende vrijetijdsbesteding in het bos. Dit varieert van een dagelijks rondje met de hond tot aan een familiewandeling op zondag. Met name die laatste groep heeft een lange verblijfstijd in het bos, waarna de wandeling vaak wordt afgesloten met een bezoek aan een restaurant of pannenkoekenhuis. Op deze manier komen de inkomsten terecht bij de horecaondernemer, die zich niet (financieel) bezig hoeft te houden met het bosbeheer.

Om als boscigenaar zelf ook te profiteren van de recreant, zal hij of zij daarom zelf een horecavoorziening moeten realiseren.

Dit brengt vaak veel vergunningsprocedures en investeringen met zich mee, waarna het onzeker is of de inkomsten opwegen tegen de uitgaven.

Het doel is daarom ook om kleinschalige horeca aan te bieden die toch voldoet aan de behoefte om iets te eten en drinken na een lange wandeling.

4.4.1 Uitvoering

Langs de meest gebruikte wandelroute wordt om de kilometer een Verrassingsbank neergezet. Dit zijn robuuste banken waarvan de zitting met behulp van een sleutel is te openen, zie afbeelding 2. In de zitting van de eerste bank zit een lege picknickmand. Deze wordt door de recreant meegenomen naar de volgende bank, waar in de zitting nu een fles rosé en stokbrood zit. Dit stopt de recreant in de picknickmand en neemt het vervolgens mee naar de laatste bank, waarin beleg zoals kaas en jam zit.

Nu heeft hij of zij een compleet gevulde picknickmand waarvan op de bank of een naastgelegen picknickweide gegeten kan worden.

Het sleuteltje dat nodig is om de bankjes te openen kan vooraf worden gehuurd bij de boscigenaar of de dichtstbijzijnde VVV. Tevens wordt hier een borg voor de picknickmand betaald zodat deze weer ingeleverd wordt.

Vooraf voor kinderen is dit een goed concept door het verrassingseffect van de inhoud van de bank. Tevens is deze activiteit niet tot nauwelijks verstorend, aangezien de recreanten op het pad blijven.

In de zitting kunnen een viertal apart af te sluiten vakken gemaakt worden, waarvan elk vak met een andere sleutel te openen is. In elk vak zit hetzelfde product. Hierdoor kunnen vier groepen tegelijkertijd gebruik maken van dit concept.

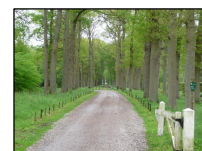
Het idee is ook aan te passen aan de wensen of financiële mogelijkheden van de boscigenaar. Er kan gevarieerd worden in afstand van de wandeling, het aantal banken en de inhoud van de picknickmand.

4.4.2 Beknopte kosten- batenanalyse

In de begroting is uitgegaan van drie banken, uiteraard kunnen dit er ook meer of minder zijn. Het eerste jaar moet in de banken en picknickmanden worden geïnvesteerd, waarna in het tweede jaar winst wordt gemaakt.



Afbeelding 2. Mogelijke Verrassingsbank. Foto: Sloophout.punt.nl



Jaar 1.

Inkomsten	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Totale inkomsten (€)
Verhuur picknickmanden en sleutels	Per stuk (picknickmand)	35	200	7.000
Totale inkomsten				7.000
Uitgaven	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Totale uitgaven (€)
Verrassingsbanken incl. slot en sleutel.	Per stuk	200	3	600
Picknickmand incl. bestek.	Per stuk	35	50	1.750
Beschadiging/diefstal manden	Per stuk	35	5	175
Drank	Per liter	3	200	600
Brood en beleg	Vier personen	8	200	1.600
Administratie	Per jaar	360	1	360
Toezicht	Per jaar	3.240	1	3.240
Totale uitgaven				8.325
Totale investering jaar 1				-1.325

Jaar 2.

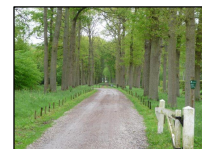
Inkomsten	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Totale inkomsten (€)
Verhuur picknickmanden en sleutels	Per stuk (picknickmand)	35	200	7.000
Totale inkomsten				7.000
Uitgaven	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Totale uitgaven (€)
Drank	Per liter	3	200	600
Brood en beleg	Vier personen	8	200	1.600
Administratie	Per jaar	360	1	360
Toezicht	Per jaar	3.240	1	3.240
Beschadiging/diefstal manden	Per stuk	35	5	175
Totale uitgaven				5.975
Totale winst jaar 2				1.025

4.4.3 Conclusie

Deze vorm van recreatie is voornamelijk bestemd voor families met jonge kinderen of jonge stellen die een wandeling met een picknick willen afsluiten.

Kinderen vinden het verrassingselement van de banken leuk, en de jonge stellen kunnen na afloop van de wandeling romantisch picknicken.

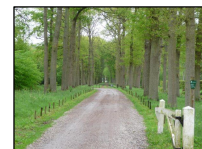
Door deze doelgroep zal voornamelijk in het weekend van de Verrassingsbanken gebruik maken. Hierdoor is het geen volwaardige inkomstenbron, maar kan als aanvulling op de reguliere inkomsten gezien worden.



De bossamenstelling speelt bij dit idee geen belangrijke rol. Het bos dient als decor voor de picknick en hoeft daardoor niet te voldoen aan een bepaalde soortensamenstelling. Hierdoor hoeft de boseigenaar geen verandering in zijn beheer toe te passen, en kan eventuele houtoogst doorgaan. Bij gebrek aan een picknickplek zouden eventueel een aantal bomen geveld moeten worden. Dit is afhankelijk van de situatie. Een andere mogelijkheid is het pachten van een naastgelegen gras- of weiland.

De verhuur van de sleutels voor de Verrassingsbanken vormen bij dit idee de inkomstenbron. De investering bestaat uit het maken van een aantal banken, in dit idee drie, met een holle zitting. Hierin moeten dan vier verschillende vakken worden gemaakt.

Andere kosten zijn de inkoop van picknickmanden en bijbehorende eet- en drinkwaren. Dit moet dagelijks gecontroleerd en eventueel bijgevuld worden. Dit kan gedaan worden door de boseigenaar zelf of een toezichthouder. De verhuur van sleutels kan uitbesteed worden aan een VVV, maar kan ook zelf worden gedaan.



4.5 Bosloterij

Het bosbeheer is een kostbare zaak en wordt onder andere gefinancierd door bedrijven en particulieren die in ruil voor naamsbekendheid een boom adopteren.

Het geld wordt vervolgens gebruikt voor aanplant en onderhoud van het bos. Deze naamsbekendheid bestaat meestal uit een bordje met de naam van het bedrijf of particulier. Tevens krijgen ze een certificaat waarop staat dat zij de boom geadopteerd hebben. Deze manier van adverteren is, mede door het formaat van het bordje, redelijk bescheiden. Ook kan het bedrijf of particulier er geen andere boodschap in kwijt dan alleen zijn of haar naamsvermelding.

Het zou aantrekkelijker zijn om naast een naamsvermelding, ook een slagzin of mededeling te kunnen uiten. Bij een bordje op of naast een boom is dit niet mogelijk.

4.5.1 Uitvoering

Om meer naamsbekendheid voor een bedrijf of particulier te genereren, wordt aan het begin van een drukke wandelroute, bijvoorbeeld een parkeerplaats, een houten bord geplaatst. Dit bord is ongeveer 1 meter lang en 0,8 meter breed. Het moet landschappelijk ingepast worden, zodat het geen storend element in de omgeving wordt. Bedrijven en particulieren kunnen voor respectievelijk 20 en 10 euro een lot kopen, waarop zij hun naam en eventuele boodschap willen plaatsen. Dit kan variëren van een reclame-uiting van een hovenier tot een huwelijksaanzoek van een particulier. Ook kan er een mening over het bos worden gegeven, zolang de boodschap binnen de fatsoensnormen blijft.

Iedere even maand wordt er een lot van een bedrijf getrokken en elke oneven maand een lot van een particulier. Diegene krijgt vervolgens het recht krijgt om een maand lang zijn of haar boodschap te publiceren. Dit zal vervolgens ingegraveerd worden in het bord.

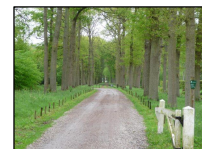
Door het spannende effect van een loterij is het voor het publiek en bedrijven leuk om er aan mee te doen. Wanneer de prijs van een lot laag blijft is er meer reden om mee te doen, hierdoor kan voor een relatief laag bedrag een lange tijd reclame gemaakt worden.

4.5.2 Beknopte kosten- batenanalyse

Bij de loterij is uitgegaan van 20 deelnemers per maandelijkse loterij, dit aantal is vermenigvuldigd met 12 maanden. Hierdoor worden er jaarlijks 240 loten verkocht. De 15 euro is het gemiddelde van 10 euro per lot voor particulieren en 20 euro voor bedrijven.

Jaar 1 en verder

Inkomsten	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Totale inkomsten (€)
Bosloten	Gemiddelde prijs per lot	15	240	3.600
Totale inkomsten				3.600
Uitgaven	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Totale uitgaven (€)
Loten-administratie	Per jaar	360	1	360
Bord	Per stuk	150	1	150
Plaatsen bord	Per stuk	100	1	100
Graveren tekst	Per tekst	100	12	1.200
Totale uitgaven				1.810
Totale winst jaar 1 en verder				1.790

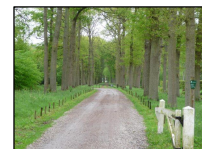


4.5.3 Conclusie

De inkomsten bestaan uit de opbrengsten van de loten. De bedrijfsloten zijn duurder omdat zij meer te besteden hebben, en er waarschijnlijk ook meer profijt van zullen hebben. Voor particulieren is het ook spannend en leuk om een maand lang in de belangstelling te staan en zo je boodschap kwijt te kunnen. Door deze opzet garandeert dit idee een jaarronde inkomstenbron. In het begin zal de lotenverkoop minder zijn, door de geringe bekendheid. Wanneer het project bekender wordt en de bedrijven kunnen zien hoe de loterij werkt, zal naar verwachting de lotenverkoop stijgen. Er is daarom van te voren geen vast eindbedrag te noemen voor de beseigenaar. Bij deze begroting is daarom uitgegaan van 20 verkochte loten per maand. Dit is gebaseerd op het succes van het “Vriendenbos” van de Floriade in Venlo, zie bijlage 24. Dit project heeft veel naamsbekendheid en plaats voor 40 deelnemers, en daarom is bij de “bosloterij” uitgegaan van de helft van het aantal deelnemers.

De vaste kosten bestaan uit het maandelijks vervangen van het bord plus het ingraveren van een tekst. Ook de lotenadministratie moet worden opgezet. In principe kan dit gedaan worden door de beseigenaar zelf. Het graveren van het bord kan een lokale houtgraveur doen.

Net als bij de Verrassingsbanken is ook hier de samenstelling van het bos niet van belang. De enige voorwaarde is dat het bos aantrekkelijk is voor recreanten, zodat zij het bos bezoeken. Bossen nabij stedelijk gebied worden over het algemeen toch al druk bezocht, en er liggen vaak bedrijven in de omgeving. Daarom is dit idee wellicht geschikter voor bossen bij stedelijk gebied.



4.6 Verantwoording bedragen

De begroting is gebaseerd op zoveel mogelijk gegevens uit de praktijk. Deze zijn afkomstig van bijvoorbeeld gemeenten, hoveniers, houtbewerkers en groothandels. Deze gegevens benaderen zo goed mogelijk de werkelijkheid, maar door de aannames die zijn gedaan blijven het globale begrotingen. Voor ieder bos waarop het idee wordt toegepast moet een individuele begroting gemaakt worden, die zich richt op de terreinkenmerken van het bos en de randvoorwaarden van de eigenaar. Onderstaande paragrafen gaan in op de verantwoording van deze gegevens en de berekeningen. Per idee worden de gegevens verantwoord.

4.6.1 Familiebelevenisbos

Verhuur bosgrond

De huur van bosgrond voor een evenement kan op verschillende manieren worden vastgesteld. De eerste manier is een vast percentage van de gemaakte winst afdragen aan de bos- of landgoedeigenaar.

De tweede manier is een basisbedrag vragen, waar bij een toename van een nader overeen te komen aantal bezoekers, een extra bedrag per bezoeker gevraagd wordt.

De exacte bedragen willen ondernemers en verhuurders niet geven, hierdoor is het niet mogelijk een betrouwbaar bedrag te noemen. Het gaat namelijk over bezoekersaantallen en winstbedragen, dit zijn vertrouwelijke gegevens.

Daarom wordt een schatting gemaakt op basis van bezoekers van Klimbos Veluwe (klimbosveluwe.nl) in Apeldoorn. Zij zijn geopend van mei tot en met oktober en vragen een toegangsprijs die varieert per leeftijdsklasse. Hiervoor mag de klimmer drie uur gebruik maken van het bos. Voor elk uur langer moet zes euro extra betaald worden.

Voor het gemak wordt uitgegaan van een klimmer in de leeftijd tussen de 12 en 16 die maximaal drie uur in het klimbos speelt. De toegangsprijs is dan 16,50 euro.

Stel dat er per maand 1.000 van deze bezoekers het klimbos bezoeken. Dat levert het bos 16.500 euro per maand op. Het bos is zes maanden geopend, dus per seizoen is de omzet 99.000 euro. Voor de begroting is het eenvoudig als dit bedrag wordt afgerond naar 100.000 euro. Stel dat het bos van dit bedrag een kwart kan bijboeken als netto winst, dan komt dat uit op 25.000 euro per seizoen.

Wanneer van deze nettowinst een percentage van 10% wordt gevraagd door de bouseigenaar, betekent dat een winst van 2.500 euro per seizoen.

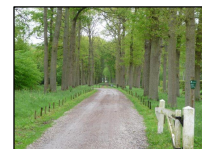
Uiteraard kan ook een andere constructie worden afgesproken. Hierbij kan de eigenaar een vast aantal bezoekers bepalen, de ondergrens, waarbij hij alleen een percentage van 10% van de nettowinst van het klimbos vraagt. Komt het bezoekersaantal bijvoorbeeld boven de 500 uit, vraagt de bouseigenaar 10% van de toegangsprijs van elke bezoeker boven de 500. Hierdoor wordt er meer inkomen gegenereerd dan bij de eerste constructie. Dit moet onderhandeld worden met de organisator, dat volgens de gemeente Apeldoorn een kleine twee jaar kan duren. (Bron: Telefonisch contact met gemeente Apeldoorn).

Wanneer er, zoals bij het familiebelevenisbos, meerdere evenementen worden georganiseerd, kan het bedrag voor de bouseigenaar snel oplopen. Hiertegenover staat wel de impact van de evenementen op het bos en het vergunningstraject en de bestemmingsplanwijziging.

Het geven van een betrouwbaar bedrag is niet mogelijk, door de vele omgevingsfactoren, bezoekersaantallen en winsten die gemaakt worden. Hierover wordt geen openheid gegeven. Bovenstaande berekening gaat uit van een winst van 2.500 euro per seizoen voor de bouseigenaar. Omdat dit bedrag door meerdere activiteiten hoger kan uitvallen, is gekozen voor een bandbreedte tussen de 2.500 euro en de 5.000 euro per jaar. In de begroting wordt een minimumscenario (2.500 euro) en een maximumscenario (5.000 euro) doorgerekend. Het meest aannemelijke bedrag zal waarschijnlijk in het midden liggen.

Bestemmingsplanwijziging

Voor het houden van activiteiten is een bestemmingsplanwijziging nodig, zie ook de interviews van de bosbelevingstoren en het klimbos (bijlage 11 en 15). De aanvraag van een bestemmingsplanwijziging verschilt per gemeente, hierdoor is het niet mogelijk een vast bedrag te noemen.



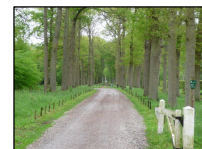
Om toch een richtlijn te hebben is gebruik gemaakt van het tarief van de gemeente Eemsmond (Groningen). Zij rekenen 1.185 euro voor een wijziging (*Digitale balie Eemsmond*).

Administratie

De administratie bestaat voor het grootste gedeelte uit de boekhouding, het schrijven van brieven/e-mails en telefoneren. Dit werk kan door de boscijferaar zelf gedaan worden, in combinatie met de andere administratieve taken die horen bij regulier bosbeheer. Om toch een bedrag aan de werkzaamheden toe te kennen, is uitgegaan van 3 uur administratie per maand voor elk idee, tegen een uurloon van 10 euro per uur. Het administratiewerk kost daardoor 30 euro per maand, dat neerkomt op 360 euro per jaar. Het relatief lage bedrag komt omdat er geen extra investeringen voor worden gemaakt. Telefoon, computer en bureau of (keuken)tafel zijn bij alle boscijferaren aanwezig, aangezien zij ook andere administratieve taken moeten uitvoeren voor het reguliere bosbeheer. De enige investering is tijd, waarbij uitgegaan is van 10 euro per uur. Dit is een euro meer dan het minimumloon en rekent eenvoudig in de begroting. (*Ministerie van SZW*).

Toezicht/coördinatie

Het toezicht is als volgt tot stand gekomen. Er is vanuit gegaan dat een BOA gemiddeld 18.000 euro netto per jaar verdient (*Ministerie van BZK*). Er vanuit gaande dat er 50 weekeinden een activiteit plaatsvindt, coördineert/controleert hij 100 dagen per jaar. Aangenomen wordt dat een BOA 250 dagen per jaar werkt, waardoor het werk in het familiebos 40% van zijn tijd vraagt. Dit komt neer op 7.200 euro per jaar.



4.6.2 Verborgen fruitbos

Verhuur bosfruitkavel

Het rendement op bosgrond is 2% (Luijt, 2002). Hierbij wordt uitgegaan van een waarde van 10.000 euro per hectare, dat hierdoor een rendement van 200 euro per hectare per jaar oplevert. Dat betekent dat een kwart hectare bosgrond een rendement heeft van 50 euro per jaar.

Aangezien die kwart hectare een meerwaarde heeft door de aangeplante fruitbomen, vruchtdragende struiken en kruiden, levert het ook een hoger rendement op.

Hierdoor is in deze begroting aangenomen dat een fruitbos een 100% meerwaarde heeft ten opzichte van een "gewoon" stuk bos voor de recreant. De berekening is dan als volgt.

100% van 50 euro is 50 euro. In totaal is dat 100 euro. Deze 100 euro is het jaarlijkse rendement dat behaald moet worden, zodat de huurprijs van het bosfruitkavel op deze 100 euro per jaar neerkomt.

Ook belangrijk is dat dit bedrag op te brengen is voor particulieren die graag een bosfruitkavel willen huren.

Fruitbomen

De fruitbomen hebben een hoge prijs aangezien deze al een aantal jaren oud moeten zijn.

Het is de bedoeling dat deze na een jaar al vruchten dragen, zodat het mogelijk is om dan al te plukken.

Bij kwekerij Bosma (*Kwekerij Bosma*) in Boelenslaan (Friesland) hebben ze deze bomen tegen een prijs van 75 euro per stuk.

Walnotenbomen

Hetzelfde principe geldt voor de walnoten. Ook deze moeten snel noten dragen zodat deze oogstbaar zijn. Totaalboom Brabant (*Totaalboom Brabant*) in Udenhout heeft deze voor een prijs van 155 euro per stuk.

Vervoer en aanplant

De kweker levert de bomen op locatie en verzorgt ook het planten. Het deskundige vervoer en inplant verhogen de kans op goede groei van de fruitboom. Totaalboom Brabant rekent voor vervoer en aanplant 45 euro per boom.

Diverse kruiden met zaaien

Kruidenzaden zijn overal te koop. Zadenhandelaar De Bolster (*De Bolster*) in Epe biedt kruidenzaden aan voor 1,85 per zakje. Door verschillende kruiden te kopen kan een gevarieerd mengsel van kruiden aangeplant worden. De aanplant kan in eigen beheer plaatsvinden of kan worden overgelaten aan de hurende particulier. In de begroting is gekozen voor een totaal bedrag van 10 euro (afgerond) aan zaden.

Administratie

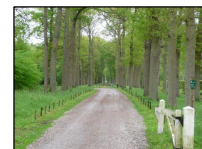
Zie hiervoor de toelichting bij het Familiebelevensbos.

Toezicht

Net als het eerste idee is ook in deze begroting een BOA opgenomen die 18.000 euro netto per jaar verdient. Hij controleert acht uur per week de bosfruitkavels. Dat is totaal één werkdag per week, dat neerkomt op 52 werkdagen per jaar. Er vanuit gaande dat hij 250 dagen per jaar werkt, betekent dat hij 21% van zijn tijd aan het bosfruitproject besteedt. Dit komt neer op 21% van 18.000 euro, dat 3.780 euro is.

Verkoop pakketten

Een pakket kost 10 euro, dit bedrag is gebaseerd op vergelijkbare producten die landgoed Marienwaerdt in Beesd (*Landgoed Marienwaerdt*) aanbiedt in haar landgoedwinkel. Zij vragen vijf euro voor een pot walnoten met honing en vier euro voor bessen-frambozenjam. Hierop is de prijs van het walnoten en bosvruchtenpakket gebaseerd. Deze prijs kan uiteraard aan de hoeveelheid en kwaliteit van het pakket worden aangepast.



Afdracht landwinkel

Het concept landwinkel is een keten van voornamelijk agrarische bedrijven die een scala aan streekproducten verkopen. De overkoepelende keten heet Landwinkel Coöperatie en is gevestigd in Veenendaal. Telefonisch contact leverde op dat zij een streekproduct kunnen aanbieden aan alle aangesloten landwinkels. Hierdoor blijven de kosten van de distributie laag. Zij vragen, afhankelijk van de marktvraag voor het product, een percentage van 20 tot 25% van de verkoopprijs van het product. (*Telefonisch contact Landwinkel*)

4.6.3 Verrassingsbanken

Verhuur picknickmanden

Aangezien het idee van de picknickmand afkomstig is van het Bostheater in het Amsterdamse bos, zie bijlage 17, is ook gekeken naar het bedrag dat zij rekenen voor de verhuur van de mand. Zij vragen 35 euro en daarom is besloten dit bedrag ook te vragen voor het concept bij de Verrassingsbanken.

Verrassingsbanken

Op internet worden verschillende banken met opbergruimte aangeboden. De meeste zijn echter bedoeld voor kinderen waarin zij speelgoed kunnen opbergen. Deze kosten gemiddeld 145 euro (*Kelkoo*). Bij de Verrassingsbanken moeten er echter ook vier vakken ingemaakt worden, waardoor de prijs per bank hoger wordt dan op internet staat.

Om toch te kunnen rekenen is er hierbij uitgegaan van de houten opbergbank op internet, plus 55 euro extra kosten voor het op maat maken, de plaatsing van extra vakken en de sleutels en sloten. Hierdoor komt het bedrag uit op 200 euro per bank. Aangezien er bij dit idee meerdere banken nodig zijn, kan met de leverancier eventueel een korting worden afgesproken.

Picknickmand inclusief bestek.

Voor elk budget is een picknickmand te vinden, maar om de kosten laag te houden is gekozen voor een eenvoudige maar complete picknickmand voor 35 euro per stuk, via de site *Dekadomand.nl*. Hierin zitten borden, bestek en wijnglazen.

Er is gekozen om 50 manden te bestellen, zodat er ook nog enkele reservemanden zijn in geval van beschadiging of diefstal.

Beschadiging/diefstal manden

Aangenomen wordt dat er per jaar 10% van de manden (vijf stuks) niet meer te gebruiken zijn door beschadiging of diefstal. Deze worden daarom jaarlijks bijgekocht.

Drank

Er is in de berekening uitgegaan het gebruik van de picknickmanden in de maanden mei tot en met september. In deze vijf maanden zitten 22 weekeinden, en daarmee 44 potentiële dagen waarin de picknickmanden verhuurd kunnen worden. Er vanuit gaande dat er ongeveer vier á vijf mensen per dag gebruik maken van de dienst, worden er dus ongeveer 200 manden per “zomerseizoen” verhuurd.

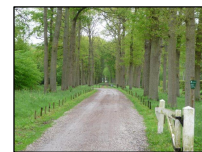
Deze berekening is gemaakt om een schatting te maken van de benodigde drank, brood en beleg die ingekocht moeten worden. Deze aanname kan uiteraard aangepast worden aan de verwachtingen per gebied.

Bij de groothandel Makro (*Makro.nl*) kost een fles wijn gemiddeld drie euro, afhankelijk van de soort en de hoeveelheid. Om de berekening te vereenvoudigen is uitgegaan van drie euro per liter wijn. Er is daarom 200 keer een fles wijn van drie euro nodig.

Brood en beleg

Dezelfde berekening gaat op voor het brood en beleg.

De Makro rekent gemiddeld twee euro voor het brood en zes euro voor verschillend beleg. Ook hier kan volop gevarieerd worden, maar voor de berekening is uitgegaan van een totaal bedrag voor brood en beleg van acht euro voor vier personen. Dit wordt uiteraard ook vermenigvuldigd met 200 bezoekers.



Administratie

Zie hiervoor de toelichting bij het Familiebelevenisbos

Toezicht

Ook hier is gekozen voor het jaarsalaris van een BOA van 18.000 euro netto waarvoor hij 250 dagen per jaar werkt. Hij besteedt 44 dagen aan de Verrassingsbanken. Dit houdt in dat hij hiermee 18% van de tijd aan dit project besteedt, dat neerkomt op 3.240 euro per jaar.

4.6.4 Bosloterij

Bosloten

Bij de loterij is uitgegaan van 20 deelnemers per maandelijkse loterij, waarbij de eerste loterij waarschijnlijk nog geen 20 deelnemers meedoen. Dit moet door naamsbekendheid later in het jaar meer worden.

Voor het rekenmodel is het echter handig om een vast aantal deelnemers te hebben.

Wanneer er maandelijks 20 deelnemers zijn worden er op jaarbasis 240 loten verkocht.

In het model staat de 15 euro per lot voor het gemiddelde van 10 euro per lot voor particulieren en 20 euro voor bedrijven. Dit verschil is gemaakt omdat bedrijven doorgaans meer te besteden hebben particulieren en meer belang hebben bij naamsbekendheid.

Lotenadministratie

Hiervoor worden dezelfde aannames gedaan als bij de normale administratie. Zie hiervoor de uitleg bij de administratie van het familiebelevenisbos.

Bord inclusief plaatsing

De prijs van een houten bord is afhankelijk van de kwaliteit en houtsoort.

Om tot een referentie te komen die in de begroting opgenomen kan worden, is gekozen voor een informatiebord met metalen frame. Hoewel dit niet geheel landschappelijk is, geeft dit een goede benadering van de kosten.

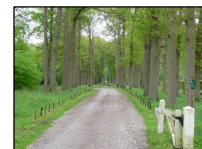
Op de site informatiebord.nl staat een bord met frame voor 150 euro, plus 100 euro voor de plaatsing.

Graveren tekst

De kosten van het graveren zijn sterk afhankelijk van de hoeveelheid en grootte van de tekst. Een zoektocht op internet leverende geen eensluidend bedrag op, daarom is gekozen voor een benadering.

Het graveren van een naam in een bord met de afmetingen 37 bij 42 cm kost 12,50 euro (*Ton Waterman Houtgraveur*). Het bord dat gebruikt wordt bij de bosloterij heeft de afmetingen 100 bij 80 cm. Dit is ongeveer twee keer zo groot, en daarom zou de prijs voor het ingraveren dan ook twee keer zo hoog worden, te weten 25 euro. Waarschijnlijk zal dit bedrag hoger uitvallen in verband met een lange tekst die groot aangebracht moet worden. Aan de hand van dit voorbeeld is gekozen voor een bedrag van 100 euro per tekst. Hierbij is een ruime marge genomen, het kan zijn dat de werkelijke kosten lager uitvallen. Ondanks dit hoge bedrag is het idee nog steeds rendabel.

Jaarlijks betekent dat een bedrag van 1.200 euro aan graveerkosten, aangezien er elke maand een nieuwe tekst in moet. Hierbij zit ook het afschuren van de oude tekst bij inbegrepen.



4.7 Conclusie vernieuwende ideeën

Onderstaande tabel geeft weer welke ideeën welke doelgroep aantrekken, wat de mate van verstoring is en het belangrijkste, wat de inkomsten in het eerste jaar en het tweede jaar zijn.

Idee	Doelgroep	Mate van verstoring	Inkomsten jaar 1 (€)	Inkomsten jaar 2 (€)
Familiebelevensbos (minimale scenario)	Families	Groot	-6.245	-5.060
Familiebelevensbos (maximale scenario)	Families	Groot	-3.745	-2.560
Verborgten fruitbos (Uitgeven aan particulieren)	Milieubewuste stellen en families	Matig	-4.570	-4.040
Verborgten fruitbos (eigen beheer)	Landwinkel	Weinig	-390	135
Verrassingsbanken	Families en jonge stellen	Weinig	-1.325	1.025
Bosloterij	Avontuurlijk ingestelde bedrijven en particulieren	Weinig	1.790	1.790

Uit de tabel blijkt dat de Verrassingsbanken en de bosloterij de meest winstgevende ideeën zijn, wanneer zij volgens eerder beschreven methode en begroting worden uitgevoerd. Beide ideeën hebben een weinig verstoring op het bos en leveren een aanzienlijk geldbedrag op.

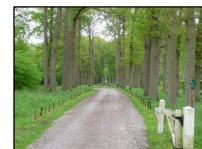
Hierbij moeten wel de volgende opmerkingen worden meegenomen.

De begrotingen zijn gebaseerd op globale cijfers en schattingen, zoals verantwoord in paragraaf 4.6. Hierdoor wordt een globale indruk verkregen over de haalbaarheid en rendabiliteit.

Deze ideeën kunnen echter door nieuwe combinaties aangepast worden aan de wensen van de boseigenaar. Het betekent dus niet dat de ideeën volgens een vaststaand concept of begroting moeten worden uitgevoerd.

Denk hierbij aan toezicht, dat vaak al aanwezig is in een bos of op een landgoed. Dit hoeft dan niet extra begroot te worden. Ook kan het zijn dat er al faciliteiten in het bos aanwezig zijn, die niet meer in de begroting hoeven te worden opgenomen.

Als deelconclusie kan worden gesteld dat het idee "Bosloterij" het meest winstgevende nieuw ontwikkelde idee is, met een geringe verstoring voor het bos en de leefomgeving.



5 DE PADEN OP, DE LANEN IN

Dit hoofdstuk beschrijft de werking van het idee in de praktijk en beantwoordt hiermee de deelvragen zeven, acht en negen.

In dit hoofdstuk komt aan bod welk bos uitgekozen is om het idee op toe te passen, en welke randvoorwaarden de boscijenaar stelt.

Daarnaast wordt er een specifieke begroting opgesteld, die aansluit bij de terreinomstandigheden van het bos en wensen van de eigenaar. Het hoofdstuk sluit af met de deelconclusie en enkele afwegingen.

5.1 Praktijksituatie

In overleg met Eelerwoude is het bosgebied van landgoed Den Berg uitgekozen om het praktijkgedeelte van dit onderzoek uit te voeren. Op dit landgoed is met succes het paddenstoelenproject uitgevoerd, zie paragraaf 3.1.1 idee 2 en bijlage 2.

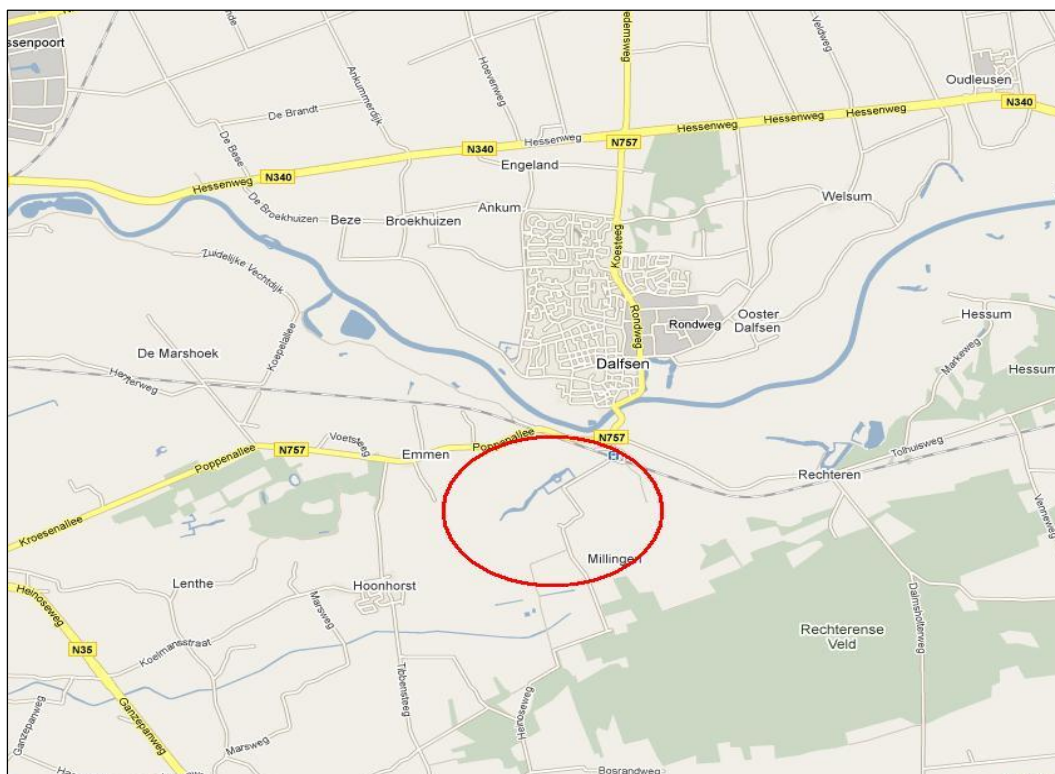
Den Berg ligt ten zuiden van Dalfsen (Overijssel), nabij rivier de Vecht, zie afbeelding 3. Het landgoed is NSW gerangschikt en jaarrond opengesteld. Het wordt doorkruist met wandelpaden en een doorgaande weg en is daardoor goed ontsloten. Er is geen toezichthouder of BOA aangesteld.

Het noorden van het landgoed bestaat uit loofbos met een voormalig sterrenbos alsmede landbouwgrond. Ook ligt hier het landhuis dat omringd is met parkbos.

Verder richting het zuiden bestaat het landgoed voornamelijk uit landbouwgrond met enkele loofbossen en een centrale laan. Het meest zuidelijke deel bestaat uit productiebos.

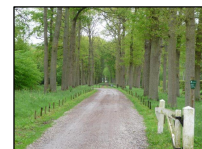
De bossen zijn tien jaar niet beheerd, dat wil zeggen dat er geen dunningen of andere ingrepen hebben plaatsgevonden. De bossen zijn daarom nu in drie delen verdeeld en worden van komend jaar gedund. Het eerste jaar is het noordelijke deel aan de beurt, waarna elk jaar het volgende deel wordt aangepakt. Nadat elk deel gedund is wordt er een jaar niet ingegrepen. Het jaar daarop vindt de volgende dunningsronde plaats, beginnend aan de noordzijde. De reden voor het achterstallige onderhoud zijn de kosten van het bosbeheer.

Dit vormt een goede aanleiding om op dit landgoed een nieuwe economische activiteit te beginnen, in de vorm van een nieuw ontwikkeld idee.



Afbeelding 3. Locatie landgoed Den Berg.

Foto: Google maps, bewerkt in paint



5.2 Randvoorwaarden boseigenaar

De rentmeester van landgoed Den Berg, dhr. De Groot, heeft dit landgoed geadviseerd als locatie voor het nieuwe idee. Zijn motivatie was dat de eigenaar van het landgoed positief staat tegenover nieuwe ontwikkelingen op zijn landgoed, tenzij het de cultuurhistorie niet schaadt. Dit is meteen een belangrijke randvoorwaarde. Grootschalige activiteiten vallen hiermee af.

Door de goede ontsluiting van het bos en landgoed is er geen sprake van afgesloten gebieden ten behoeve van natuur of kwetsbare landschapselementen. Hiermee hoeft bij de ideeën dan ook geen rekening gehouden te worden, mits de bezoekers op de paden blijven. De eigenaar van het landgoed woont er niet zelf en heeft het landhuis verhuurd. Mede hierdoor is het uitgesloten dat hij werkzaamheden voor het idee zou kunnen uitvoeren. Als alternatief kan een boerenzoon uit de omgeving worden ingezet voor een uurtarief van 12,50 euro per uur. Deze jongen heeft ook het plukken van de paddenstoelen verzorgd en zou ook kunnen helpen bij andere praktische zaken. Denk hierbij aan (hulp bij) kaartverkoop, toezicht en als aanspreekfunctie voor bezoekers.

In tegenstelling tot de deelconclusie in paragraaf 4.7, is bij dit landgoed niet gekozen voor het meest rendabele idee. Na overleg met dhr. De Groot en dhr. Velthuis, beide rentmeester bij Eelerwoude, is gekozen voor het uitwerken van het concept “Verrassingsbanken.” Beide rentmeesters zien in dit idee de meeste potentie, ook al is de begroting van dit idee niet het meest rendabel. Deze motivatie is gebaseerd op het feit dat landgoed Den Berg wandelrecreanten aantrekt, die mogelijk meer interesse hebben in fysieke zaken, zoals een gevulde picknickmand, dan een mogelijke kans op een reclameboodschap. Het concept Bosloterij riep twijfels op bij de opdrachtgever, die mede gebaseerd zijn op de belangstelling (of het gebrek ervan) en de recreanten die mogelijk meer gebaat zijn bij een meer op recreatie en beleving gericht product. Het is bij de loterij altijd afwachten of de dienst waarvoor betaalt is (in dit geval reclame) geleverd wordt. Bij het concept “Verrassingsbanken” wordt wel een bepaald product geleverd.

5.3 Idee inpassen en doorrekenen.

Bovenstaande afwegingen leveren het volgende op. Er moet onderzocht worden of het idee “Verrassingsbanken” is in te passen op het landgoed en zo ja, wat de kosten en baten van het idee zijn.

Hiervoor is het landgoed bezocht en onderzocht op de volgende vragen:

1. Is er voldoende parkeergelegenheid?
2. Waar ligt de hoofdwandelroute?
3. Hoe lang is deze?
4. Hoeveel banken zouden er geplaatst kunnen worden, zodat de wandeling niet te lang wordt en zo eindigt dat er aan het einde een picknickgelegenheid is?
5. Hoe ziet de begroting er voor de eerste twee jaar uit?
6. Hoe ziet de begroting er voor de langere termijn uit?

Deze vragen vormen de basis voor het idee. Hierbij is geen rekening gehouden met de vraag naar Verrassingsbanken, bezwaren van stichtingen en omwonenden en de concurrerende werking op de omgeving van bijvoorbeeld recreatieondernemers. Deze informatie is niet te achterhalen binnen het tijdsbestek van de opdracht, maar het is wel aan te bevelen om hier nader onderzoek naar te doen.



1. Parkeergelegenheid

Landgoed Den Berg heeft een eigen parkeerplaats met plaats voor ongeveer 25 auto's, zie afbeelding 4. Tevens is het landgoed goed bereikbaar per trein. Het ligt op ongeveer 800 meter vanaf station Dalfsen.



Afbeelding 4. Parkeerplaats.

Foto: Eigen foto

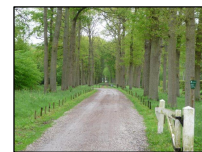
2. Hoofdwandelroute

Er is op het landgoed geen sprake van een hoofdwandelroute, doordat er vele paden zijn die gevolgd kunnen worden. Bij het bezoek aan het landgoed is wel een geschikte route gevonden die kan dienen als wandelroute met vijf Verrassingsbanken, zie afbeelding 5.



Afbeelding 5. Wandelroute met Verrassingsbanken.

Foto: Afstandmeten.nl, bewerkt in paint



Deze route begint bij de parkeerplaats en loopt in zuidwestelijke richting langs de vijver. Vervolgens loopt het om de vijver weer naar de noordoostelijke richting. Bij de eerstvolgende laan buigt de route naar het noorden. Hierna volgt de route de laan in de oostelijke richting en buigt na circa 350 meter naar het zuiden af. De route voert langs het landhuis en buigt naar het westen voor het landhuis langs. De route eindigt bij een grasveld even voorbij de parkeerplaats.

3. Lengte wandelroute

De route zoals hierboven beschreven is 2,6 kilometer lang en kan naar eigen inzicht worden uitgebreid.

4. Aantal Verrassingsbanken

Er worden vijf banken gerealiseerd. De plaats van de banken is gebaseerd op het uitzicht over akkers en weilanden, alsmede het zicht op de centrale vijver. De twee reeds geplaatste banken worden vervangen door Verrassingsbanken, zie afbeelding 6 en 7. Aan het einde van de route is een geschikt veld beschikbaar die kan dienen als picknickveld.



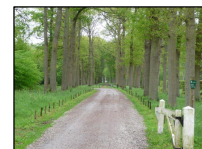
Afbeelding 6 en 7. Banken die vervangen worden door Verrassingsbanken. Foto: Eigen foto's

5. Begroting eerste twee jaar

In de onderbouwing van de begroting is uitgegaan van 22 weekeinden per jaar dat er van deze Verrassingsbanken gebruik gemaakt wordt, zie paragraaf 4.6.3. Het aantal Verrassingsbanken en het toezicht is toegespitst op het landgoed, de overige gegevens komen overeen met de globale begroting uit paragraaf 4.4.2.

Er is besloten om vijf Verrassingsbanken te plaatsen op landschappelijk mooie punten. Hierbij is gelet op het uitzicht op de omgeving en zicht op de waterpartij die centraal op het landgoed ligt. Hiervoor worden twee locaties gebruikt waar al een gewone bank staat. Deze worden vervangen door Verrassingsbanken. Bij de begroting is uitgegaan van de boerenzoon die de banken verwijderd voor 12,50 per uur. Per bank is een uur werk gerekend.

Het toezicht is gebaseerd op de gebruikstijd van de banken, die geschat is tussen 10.00 tot 16.00 uur. De boerenzoon moet dan 7 uur per dag, en daarmee 14 uur per weekend, beschikbaar zijn. Dat betekent 22 weekeinden van 14 uur, is 308 uur per seizoen. Hij heeft een uurtarief van 12,50 per uur, dus de kosten van het toezicht komen daardoor uit op 3.850 euro per seizoen. Zijn werkzaamheden bestaan uit toezicht, sleutelverhuur en het bijvullen van de banken.



Jaar 1.

Inkomsten	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Totale inkomsten (€)
Verhuur picknickmanden en sleutels	Per stuk (picknickmand)	35	200	7.000
Totale inkomsten				7.000
Uitgaven	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Totale uitgaven (€)
Verrassingsbanken incl. slot en sleutel.	Per stuk	200	5	1.000
Verwijderen oude banken	Per bank	12,50	2	25
Picknickmand incl. bestek.	Per stuk	35	50	1.750
Beschadiging/diefstal manden	Per stuk	35	5	175
Drank	Per liter	3	200	600
Brood en beleg	4 personen	8	200	1.600
Administratie	Per jaar	360	1	360
Toezicht	Per jaar			3.850
Totale uitgaven				9.360
Totale investering jaar 1				-2.360

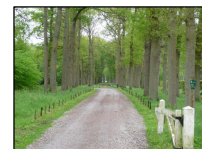
Jaar 2.

Inkomsten	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Inflatie (%)	Totale inkomsten (€)
Verhuur picknickmanden en sleutels	Per stuk (picknickmand)	35	200	2	7.141
Totale inkomsten					7.141
Uitgaven	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Inflatie (%)	Totale uitgaven (€)
Beschadiging/diefstal manden	Per stuk	35	5	2	179
Drank	Per liter	3	200	2	612
Brood en beleg	4 personen	8	200	2	1.632
Administratie	Per jaar	360	1	2	375
Toezicht	Per jaar	3.850	1	2	4.006
Totale uitgaven					6.804
Totale winst jaar 2					337

6. Begroting langere termijn

Voor de langere termijn spelen de afschrijving van het materiaal en de inflatie een rol. Het materiaal bestaat uit de Verrassingsbanken en de picknickmanden en de jaarlijkse inflatie heeft betrekking op de prijs voor de (inhoud van de) manden, de administratie en het toezicht. Ook de verhuurprijs van de manden zal meebewegen met de inflatie. Deze is gesteld op 2%, de gemiddelde inflatie volgens het CBS (*Centraal bureau voor de statistiek*). De afschrijving van de picknickmanden zijn gesteld op 10% per jaar. Dat houdt in dat jaarlijks vijf manden aan vervanging toe zijn. Dit kan komen door beschadiging of diefstal. De afschrijving van de verrassingsbank is gezet op tien jaar, zonder restwaarde. De bank wordt na de periode van tien jaar, dat wil zeggen aan het begin van jaar 11, niet meer als zodanig gebruikt en zal worden gedemonteerd.

In jaar 11 worden daarom vijf nieuwe banken in de begroting opgenomen.



Voor dit idee is een lange termijn begroting opgesteld voor 10 jaar. Hierin zijn alle kosten opgenomen zoals begroot in bovenstaande korte termijn begroting, waarbij rekening is gehouden met afschrijving en inflatie. De langere termijn begroting ziet er op hoofdlijnen uit als in onderstaand overzicht, hier zijn alleen de inkomsten, uitgaven en nettowinst per jaar weergegeven. De volledige begroting is opgenomen in bijlage 25.

Jaar	Inkomsten (€)	Uitgaven (€)	Nettowinst (€)
1	7.000	9.360	-2.360
2	7.141	6.804	337
3	7.284	6.940	344
4	7.429	7.078	351
5	7.578	7.220	358
6	7.729	7.364	365
7	7.884	7.512	372
8	8.042	7.662	380
9	8.202	7.815	387
10	8.366	7.971	395
Totaal	76.655	75.726	929

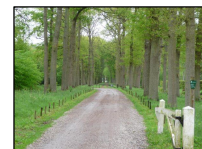
Na 7,5 jaar is het omslagpunt bereikt, hierna is het idee winstgevend. Echter, na tien jaar worden de vijf Verrassingsbanken vervangen, deze actie kost 1.000 euro (200 euro per bank). Hieruit volgt dat de winst die gemaakt is met de banken weer teniet wordt gedaan door de investering in de banken. Hierdoor is het geen aanvulling op de inkomsten uit het bos.

Uit de begroting in bijlage 25 blijkt dat de grootste kostenpost het toezicht is. De kosten bestaan voor ongeveer 60% uit toezicht. Het is aan te bevelen om hier een alternatief voor te zoeken. Dit kan bestaan uit een automaat die sleutels levert na betaling, vergelijkbaar met een parkeerautomaat. Ook kan het hele idee uitbesteedt worden aan een lokale horeca-onderneming, zoals het restaurant op NS-station Dalfsen. Zij kunnen bijvoorbeeld de sleutelverhuur en het bijvullen van de Verrassingsbanken verzorgen. Den Berg kan de banken aan het stationsrestaurant verpachten tegen een jaarlijkse canon.

5.4 Overwegingen

Het idee blijkt in deze vorm niet rendabel. De investering in het eerste jaar bedraagt circa 2.300 euro, dat na 7,5 jaar is terugverdiend. Na tien jaar levert het idee circa 930 euro op. In het elfde jaar moet er een dusdanige investering gedaan worden, die de winst van die tien jaar in één keer teniet doet. De reden van de lage opbrengst is het toezicht, dat 60% van de kosten voor zijn rekening neemt.

Ook zijn er aannames gedaan die in de praktijk anders kunnen uitpakken, denk hierbij vooral aan het aantal recreanten dat belangstelling heeft voor het concept, of contacten van de eigenaar, die de begroting positief kunnen beïnvloeden. Een handige kennis zou bijvoorbeeld tegen een lager bedrag de banken kunnen maken. Zo zijn er meer variaties denkbaar, zoals het uitbesteden van het hele project, zodat dit idee niet bij voorbaat is afgeschreven.



6 EINDCONCLUSIE

De eindconclusie is de afsluiting van dit onderzoek, maar allerm minst de afsluiting van de zoektocht en uitwerking naar nieuwe ideeën.

Het zoeken naar nieuwe ideeën is een proces dat doorgaat en de ontwikkelingen zullen elkaar blijven opvolgen, zolang de financiële situatie in de bosbouw niet verbetert.

Dit onderzoek dient, naast het inventariseren van bestaande en het ontwikkelen van nieuwe ideeën voor inkomstenverhoging, ook als inspiratiebron voor toekomstige initiatiefnemers. De eerste conclusie is namelijk dat het ontwikkelen van nieuwe ideeën op veel verschillende manieren kan plaatsvinden, afhankelijk van de inspiratie en achtergrond van de ontwikkelaar.

De voorbereidingsfase van dit onderzoek heeft in ieder geval veel kennis opgeleverd, waarmee nieuwe initiatieven ontwikkeld kunnen worden. De eerste deelvraag is dan ook "Welke partijen hebben ervaring met soortgelijke vernieuwende projecten?". Het blijkt dat er 24 eerdere projecten zijn opgezet om de bosinkomsten te verhogen.

Deelvraag twee gaat in op de vraag "Wat zijn hun ervaringen en ideeën?"

Deze ervaringen en ideeën van de ontwikkelaars zijn terug te lezen in hoofdstuk 3, waarbij ook wordt verwezen naar de interviews in bijlage 1 tot en met 24. Ieder idee heeft succes- en faalfactoren, die in dit hoofdstuk naar voren komen.

Uit de lijst van 24 eerder ontwikkelde ideeën bleven, na het analyseren van de succes- en faalfactoren, zestien ideeën bruikbaar voor bestaand bos. Dat is een score van 66% goede ideeën, die, misschien na enige investering en opstarttijd, extra inkomsten kunnen opleveren voor de boscigenaar.

Voorbereidingsfase

Deelvraag 1	Aantal eerder ontwikkelde ideeën	24
Deelvraag 2	Ervaringen met deze ideeën	Zie hoofdstuk 3 en bijlage 1 t/m 24
Deelvraag 3	Haalbare en bruikbare ideeën	16

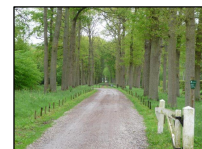
De uitvoeringsfase heeft vier nieuwe ideeën opgeleverd, die geïnspireerd zijn op de eerder ontwikkelde initiatieven. Deelvraag vier "Welke vier geheel nieuwe ideeën kunnen op basis van referentie-ideeën ontwikkeld worden?" leverde dan ook het volgende op. Het "Familiebelevenisbos", waarbij de gehele familie een dag lang vermaakt kan worden in het bos. Het levert wel een grote verstoring op en past niet in ieder bos, door de grote mate van intensiteit.

Het tweede idee bestaat uit het "Verborgten fruitbos", waarin gezinnen of stellen een eigen boskavel in beheer krijgen. Hierin kunnen zij tegen betaling bosfruit oogsten, zoals walnoten en bosbessen. Als derde zijn er "Verrassingsbanken" ontwikkeld, die opgesteld staan langs een wandelroute. In elke bank zit een onderdeel voor een picknick, en aan het einde van de wandeling heeft de recreant een compleet gevulde mand, die aan het einde van de route gebruikt kan worden op een picknickveld.

Als laatste is er de "Bosloterij", waarbij bedrijven en particulieren kunnen meeloten voor een eigen bedachte tekst op een mooi houten bord. Dit bord staat bij een drukbezochte wandelroute, zodat het goed opvalt. Bedrijven kunnen zo op een natuurlijke manier adverteren en particulieren kunnen er een eigen bedachte tekst opzetten.

Vervolgens richt deelvraag vijf "Hoe zien de begrotingen eruit?", zich op de financiële onderbouwing. Deze staat samengevat in paragraaf 4.7, waaruit blijkt dat de Bosloterij het meeste rendement geeft, gevolgd door de Verrassingsbanken. Daarna is het Verborgten Fruitbos ook nog rendabel, mits het in eigen beheer wordt uitgevoerd. Het Familiebelevenisbos blijkt in deze vorm het minst rendabel.

De zesde deelvraag "Wat is het meest rendabele idee op de langere termijn?" is eenvoudig te beantwoorden. Hierbij is gekeken naar de uitkomsten uit de globale begrotingen. Het concept bosloterij blijkt het meest rendabel te zijn.



Deelvraag 4	Vier nieuwe ideeën	Familiebelevensbos Verborgten Fruitbos Verrassingsbanken Bosloterij
Deelvraag 5	Begrotingen, winst in jaar 2 (€).	Bosloterij: 1.790 Verrassingsbanken: 1.025 Fruitbos, eigen beheer: 135 Fruitbos, uitgifte particulier: -4.040 Familiebelevensbos, scenario maximaal: -2.560 Familiebelevensbos, scenario minimaal: -5.060
Deelvraag 6	Haalbare en bruikbare ideeën	Bosloterij: Meest rendabel Verrassingsbanken: Rendabel Fruitbos: Matig rendabel Familiebelevensbos: Onrendabel

Tot slot werd het idee getest in de praktijk. In deze evaluatiefase is gezocht naar een bos of landgoed waarop het meest rendabele idee wordt toegepast. Het antwoord op deelvraag zeven "Is er een bos waarop dit idee kan worden toegepast?" is dan ook gegeven door de rentmeester werkzaam bij Eelerwoude, dhr. De Groot. Het is Landgoed Den Berg in Dalfsen geworden. De eigenaar staat open voor nieuwe ontwikkelingen, maar wil niet dat het de cultuurhistorie op het landgoed schaadt. Ook woont de eigenaar niet op het landgoed waardoor het niet mogelijk is dat hijzelf ook werkzaamheden voor het project kan verrichten. Hiermee is meteen antwoord gegeven op deelvraag acht "Welke randvoorwaarden stelt de boseigenaar?". Uiteraard kunnen andere eigenaren andere specifieke randvoorwaarden stellen.

De belangrijkste deelvraag van deze evaluatiefase is vraag negen "Wegen de baten op tegen de kosten en de draagkracht en identiteit van het bos?"

Het doorrekenen van de begroting van het idee, specifiek voor Landgoed Den Berg, leverde de volgende uitkomsten op. Het eerste jaar dient er een investering gedaan te worden van 2.360 euro, waarna de nettowinst jaarlijks oploopt van 337 euro in jaar 2 tot 395 euro in jaar 10. Volgens de begroting zijn de banken dan afgeschreven en moeten deze geheel vervangen worden. Hiervoor moet 1.000 euro geïnvesteerd worden, zodat het idee na 10 jaar nog niet rendabel is, aangezien de gemaakte winst weer in het project wordt geïnvesteerd. Deze situatie, in combinatie met de hoge kosten voor het toezicht, maakt dat het idee Verrassingsbanken op deze manier niet rendabel is.

Pluspunt is wel dat de draagkracht en de identiteit van het landgoed niet aangetast worden. De recreanten blijven bij dit concept op de paden en het picknickveld is al aanwezig, hiervoor hoeven geen extra (waardevolle) bomen geveld te worden.

Deelvraag 7	Praktijkbos	Landgoed Den Berg
Deelvraag 8	Randvoorwaarden	Geen aantasting cultuurhistorie Landgoedeigenaar niet beschikbaar voor werkzaamheden
Deelvraag 9	Kosten en baten versus draagkracht en identiteit landgoed	Volledige begroting, bijlage 25. Na 10 jaar: Totale baten project: 76.655 euro Totale kosten project: 75.726 euro Totale winst: 929 euro. Draagkracht en identiteit: Blijft behouden

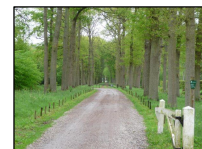


Als eindconclusie kan worden gemeld het idee “Verrassingsbanken” op deze manier niet rendabel is. Het toezicht blijft een grote kostenpost, die mogelijk kan worden opgelost door een al aangestelde BOA te laten meehelpen bij de uitvoering. Ook is er bij de begroting uitgegaan van een aantal aannames, dat in de praktijk anders kan uitvallen dan in theorie. Zo is er bijvoorbeeld uitgegaan van 200 deelnemers per seizoen, dat neerkomt op ongeveer vier deelnemers per dag. Doordat het een nieuw concept is, en het jaarlijkse aantal recreanten op Den Berg niet bekend is, kan er ook geen betrouwbare schatting van het aantal deelnemers worden gegeven.

De enige manier van het testen van een dergelijk idee op haalbaarheid en rendabiliteit is het project uit te voeren in de praktijk.

Ook kunnen de eerder ontwikkelde ideeën dienen als inspiratiebron voor nieuwe economische dragers voor het bosbeheer.

Wie gaat de uitdaging aan?



7 BRONVERMELDING

Boeken / rapporten

Bos, F. "Paddenstoelen in beeld", KNNV, Zeist, 2000

Louv, R. "Het laatste kind in het bos", Jan van Arkel, Utrecht, 2007

Luijt, J. "Grondmarkt in segmenten 1998-2000", LEI, Den Haag, 2002

Ministerie van BZK, "Salarisniveaus Overheidspersoneel 2009", Directie Arbeidszaken Publieke Sector, Den Haag, 2009

Peterink, G.H. "Realisatie Natuurbegraafplaats Weverslo, Janslust 9 te Heide", Beusmans & Jansen, Sevenum, 2009

Internetbronnen

Afstandmeten.nl, *Afstand wandelroute Verrassingsbaken Den Berg*, bezocht op 7 mei 2010
<http://www.afstandmeten.nl/>

Allesduurzaam.nl, *Toenemende belangstelling duurzame producten*, bezocht op 3 mei 2010
<http://www.allesduurzaam.nl/informatie>

Bergerbos, *Natuurbegraafplaats*, bezocht op 4 maart 2010
<http://www.natuurbegraafplaats.nl/index.php?7>

Boom Woodcarving, *Sculptuurzagen*, bezocht op 22 februari 2010
<http://www.boomwoodcarving.nl/>

Boschap, *Verslag TBO-overleg april 2009*, bezocht op 17 februari 2010
<http://www.boschap.nl/.../Terreinbeheerdersoverleg/Verslag%20TBO%2016%20april%202009.pdf>

Boszorg, *Boszorg voor autisten*, bezocht op 2 maart 2010
<http://www.boszorg.nl/>

Bronnen Bomen, *Inheemse zaden en stekken*, bezocht op 25 februari 2010
<http://www.bronnen.nl/>

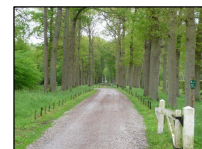
Bruins en Kwast, *Biomassa*, bezocht op 22 februari 2010
<http://www.bruinsenkwest.nl/>

Centraal bureau voor de statistiek, *jaarlijks inflatiepercentage*, bezocht op 4 mei 2010
<http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/cijfers/default.htm>

De Bolster, *Kosten kruiden*, bezocht op 3 mei 2010
<http://bolster.eu/?cat=13>

Dekandomand.nl, *Picknickmand inclusief bestek*, bezocht op 3 mei 2010
<http://www.dekandomand.nl/picknickmand.htm>

De Woudlooper, *Avonturentochten en wildexcursie*, bezocht op 1 maart 2010
<http://www.dewoudlooper.nl/>



Digitale balie gemeente Eemmond, *Kosten wijzigen bestemmingsplan*, bezocht op 3 mei 2010
http://eemmond.digitalebalie.nl/balie/storefront/wonenbouwen/bestemmingsplanwijziging/id_2568

Floriade 2012, *Adopteren van boom of bos*, bezocht op 1 maart 2010
<http://www.floriade.nl/nl-NL/Vrienden-van-Floriade-2012/Vriendenbos.aspx>

Google maps, *Kaartmateriaal omgeving Landgoed Den Berg*, bezocht op 7 mei 2010
<http://maps.google.nl/maps>

Informatiebord.nl, *Houten mededelingenbord*, bezocht op 3 mei 2010
<http://www.informatiebord.nl/productcategorie/100/informatieborden/klant-specifiek/>

Informatiebord.nl, *Plaatsen mededelingsbord*, bezocht op 3 mei 2010
<http://www.informatiebord.nl/product/530/diensten/plaatsing-en-installatie/plaatsing-in-losse-teelaarde/>

Kelkoo.nl, *Bank met opbergruimte*, bezocht op 3 mei 2010
<http://shopping.kelkoo.nl/ssc-137901-bank-bergruimte.html>

Klimbos Veluwe, *Klimbos*, bezocht op 2 maart 2010
<http://www.klimbos.nl/>

Kwekerij Bosma, *Kosten fruitbomen*, bezocht op 3 mei 2010
<http://www.bosmaboomkwekerij.nl/sortiment/cat-fru.htm>

LEI, *Bedrijfsresultaat, BINternet, Particuliere bosbedrijven*, bezocht op 17 februari 2010
http://www3.lei.wur.nl/BIN_ASP/show.exe#verklaar15070

LEI, *Kosten naar kostensoort, BINternet Particuliere bosbedrijven*, bezocht op 17 februari 2010
http://www3.lei.wur.nl/BIN_ASP/show.exe

Landgoed Elspeterbosch, *Wildobservatiepunt*, bezocht op 27 februari 2010
<http://www.arcadis.nl/projecten/Pages/Beheer%20landgoed%20Elspeterbosch.aspx>

Landgoed Marienwaerdt, *Verkoop landgoedproducten*, bezocht op 3 mei
<http://www.marienwaerdt.nl/Nederlands/Eten-en-Winkelen/Aanbieding-van-de-maand.html>

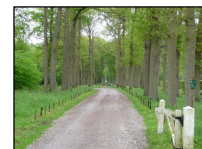
Landgoed Nieuwhuis, *Vergaderen in het bos*, bezocht op 5 maart 2010
<http://www.nieuwhuisresort.nl/vergaderlocaties/Bos/>

Landgoed Schovenhorst, *Bosbelevingstoren*, bezocht op 1 maart 2010
<http://www.schovenhorst.nl/index.php/klimmen/bostoren>

Makro, *Drank (Fles wijn) & brood en beleg*, bezocht op 3 mei 2010
<http://makro.folderz.nl/>

Ministerie van SZW, *Minimumloon*, bezocht op 3 mei 2010
http://home.szw.nl/index.cfm?menu_item_id=13737&hoofdmenu_item_id=13826&rubriek_id=391817&set_id=77&doctype_id=6&link_id=180842

Nationaal Groenfonds, *CO₂ vastlegging*, bezocht op 3 maart 2010
<http://www.nationaalgroenfonds.nl/site/nl-nl/Voor+particulieren+en+zakelijke+ondernemers/Themas/Bosaanleg.htm>



Paintball Hoogersmilde, *Paintballbos*, bezocht op 2 maart 2010
<http://www.paintballhoogersmilde.nl/>

Probos, *Nederlands bosoppervlak*, bezocht op 17 februari 2010
<http://www.probos.net/bosdigitaal/>

Stichting Het Nationale Park De Hoge Veluwe, *Wildpakketten*, bezocht op 25 februari 2010
<http://www.hogeveluwe.nl/page.asp?id=403>

Stichting Natuurkampeerterreinen, *Natuurkamperen*, bezocht op 26 februari 2010
<http://www.natuurkampeerterreinen.nl/nl/het-groene-boekje.html>

Stichting Trekkershutten Nederland, *Trekkershutten*, bezocht op 26 februari 2010
<http://www.trekkershutten.nl/Informatie.html>

Stichting wAarde, Smulbos, bezocht op 27 februari 2010
<http://www.waarde.nl/press/Artikel%20Trouw%2030-12-04.pdf>

Staatsbosbeheer Boswachterij Gieten-Borger, *Boomkroonpad*, bezocht op 1 maart 2010
<http://www.staatsbosbeheer.nl/boomkroonpad>

Theater Het Amsterdamse bos, *Bostheater*, bezocht op 5 maart 2010
<http://www.bostheater.nl/>

Theater Het Amsterdamse bos, *Kosten picknickmand Bostheater*, bezocht op 8 maart 2010
<http://www.bostheater.nl/voorstelling/picknickmand>

Ton Waterman Houtgraveur, *Graveren van tekst in bord*, bezocht op 3 mei 2010
<http://www.houtgraveren.nl/catalogus.html>

Totaalboom Brabant, *Kosten walnotenbomen en vervoer en aanplant*, bezocht op 3 mei
<http://www.totaalboombrabant.nl/Voorraad.html>

Waterschap Groot Salland, *Waterberging*, bezocht op 24 februari 2010
<http://themas.stowa.nl/Themas/Voorbeeldprojecten.aspx?mID=7216&rID=917&aID=1944>

Welna Bouwhout, *Houtproducten maken m.b.v. verstandelijk gehandicapten*, bezocht op 5 maart 2010
<http://www.welna-bouwhout.nl/openingspagina.htm>

Overige bronnen

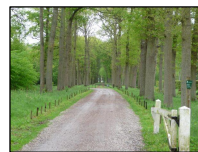
Projectmap "Landgoed Den Berg", Eelerwoude, bekeken op 7 mei 2010

Projectmap Paddenstoelen, Eelerwoude, bekeken op 26 mei 2010

Symposium Kansrijk Bos, Landgoed Welna in Epe, bezocht op 20 mei 2010

Telefonisch contact gemeente Apeldoorn, Dhr. Derksen, gesproken op 12 mei 2010

Telefonisch contact Landwinkel Coöperatie, Dhr. Freriks, gesproken op 14 mei 2010

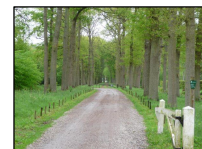


BIJLAGEN



Landhuis Den Berg.

Foto: Eigen foto



Bijlage 1. Biomassa

Idee: Biomassa
Ontwikkelaar: Bruins en Kwast, Goor
Contactpersoon: Dhr. H. Langkamp, manager reststromen Bruins en Kwast

1. Kunt u in het kort vertellen hoe het groenrecyclingsproces in zijn werk gaat?

Wij zamelen allerlei groene restproducten in, zoals snoeihout, blad, tuinafval, berm- en slootmaaisel maar ook afvalhout. Dit is afkomstig van gemeenten, Rijkswaterstaat, hoveniersbedrijven en waterschappen. Het afvalhout komt van sloopbedrijven en gemeentelijke afvalbrengpunten.

Wij halen het materiaal op maar bedrijven kunnen zelf ook afval brengen.

Het afval wordt versnipperd en vervolgens gecomposteerd op ons eigen terrein. Wanneer er kwalitatief goed resthout tussen zit, wordt dit gechipt en vervolgens verkocht aan energiecentrales. Denk hierbij aan stammen van populieren of wilg, maar ook tak- en tophout zonder al te veel naalden of blad.

Het afvalhout wordt versnipperd en verbrand in de verbrandingsoven op het terrein. Deze voldoet aan zeer strenge milieueisen waardoor het verbranden kan worden aangemerkt als groene stroom.

Ook wordt een deel van het sloophout doorverkocht aan Duitse energiecentrales.

Wanneer er grote partijen restafval uit bosonderhoud vrijkomen, komen wij het ter plaatse versnipperen en afvoeren. Het gaat hierbij dan om ongeveer 3.000 tot 4.000 kubieke meter resthout.

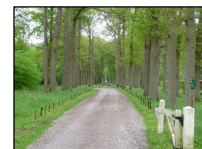
2. Zijn er veel bos- en landgoedeigenaren die biomassa komen brengen dat vrijkomt uit beheer en onderhoudswerk, en krijgen zij hiervoor een bedrag per kubieke meter?

Nee, voor particuliere terreineigenaren is het niet rendabel om restafval aan te bieden, hiervoor is het aanbod te klein. Voor grote partijen als Natuurmonumenten en Staatsbosbeheer is het enigszins rendabel, doordat zij in ieder geval kostenneutraal kunnen uitkomen. Voor hen is het ook belangrijk om CO₂ neutraal te werken, het afval dat zij aanbieden wordt door ons omgezet in groene energie. Door dit aspect is het voor deze partijen ook interessant om hier aan mee te doen. Het zaagwerk, uitslepen en versnipperen kost geld, dat alleen door grote volumes restafval aan te bieden enigszins kostenneutraal kan zijn.

Dit is niet het geval bij kleinere percelen en daardoor niet aantrekkelijk voor particuliere boseigenaren.

3. Betaalt u voor het aangeboden materiaal of worden er stortkosten betaald?

De aanbieders, zoals gemeenten, waterschappen en hoveniers betalen stortkosten voor het geleverde materiaal. Groenafval wordt gezien als afvalstof en gemeenten vragen aan burgers ook om stortkosten om het afval op de gemeentelijke afvalbrengpunten te storten. De gemeenten storten het afval vervolgens weer bij ons, hiervoor vragen wij dus ook stortkosten. Door de schaalgrootte waarop wij het recyclingproces uitvoeren, is het voor ons winstgevend.



4. Gaat u een contract aan met de aanbieder voor een jaarronde toevoer of kunnen zij op elk moment materiaal aanleveren?

Beide, met de grote partijen zoals gemeenten en Rijkswaterstaat hebben wij jaarcontracten. Bij hoveniers doen we dat ook en verzorgen daarbij tevens het transport. Wij halen het groenafval op en brengen tegelijk compost.

Wij hebben jaarrond aanvoer van materiaal, tuinafval heeft een piek in het voor- en najaar, maar loopt het gehele jaar door. Ook het afvalhout wordt jaarrond aangeleverd. In de zomer piekt de aanvoer van berm- en slootmaaisel en in de herfst en winter gaat het vooral om blad en snoeiafval. Het snoei- en houtafval kent geen jaarronde aanvoer, maar dat heeft te maken met de Flora- en Faunawet.

De houtchips worden verkocht aan (Duitse) energiecentrales en brengt voor ons ongeveer 10 tot 15 euro per ton op. Door het lichte materiaal bestaat een ton houtchips uit ongeveer 4 kubieke meter.

5. Verzorgt u ook het transport van particulieren of moeten zij dit zelf verzorgen?

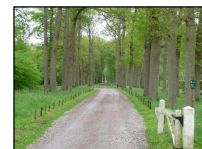
Wij hebben met hoveniers en gemeenten vaak een all-in tarief afgesproken, waarbij het laden, het transport en de verwerking voor één tarief wordt uitgevoerd. Wij hebben twee groottransport vrachtwagens met een laadkraan die een inhoud hebben van 90 kubieke meter.

Het afvalhout wordt meestal zelf gebracht door particulieren.

6. Wat kunnen particuliere beseigenaren dan met het vrijgekomen tak- en tophout doen, als biomassa voor hen niets oplevert?

Het laten liggen is het goedkoopste en goed voor de biodiversiteit en aandeel dood hout in het bos. Ook kan je het verwerken in takkenhopen of houtranden.

1. Biomassa	
Voordelen	Terreineigenaar draagt bij aan opwekking van groene stroom.
Nadelen	Aanbod is biomassa is te klein en daardoor niet rendabel. Transport- en verwerkingskosten zijn hoger dan opbrengsten.
Conclusie	Door hoge kosten en kleine hoeveelheden restgroen is dit idee niet rendabel.

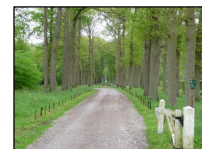


Bijlage 2. Kweken van paddenstoelen in bos

Idee: Kweken van paddenstoelen in bos
Ontwikkelaar: Eelerwoude, Goor
Contactpersoon: Dhr. P de Groot, rentmeester Eelerwoude

2. Kweken van paddenstoelen in bos

Interview met	Geen interview gehouden, het idee is van de opdrachtgever, daarom volgt een samenvatting van het concept. De landgoedeigenaren die het beheer hebben uitbesteed aan Eelerwoude, kwamen steeds vaker met vragen over het ontwikkelen van aantrekkelijke natuur in combinatie met inkomstenverhoging. Hierdoor is Eelerwoude een haalbaarheidsonderzoek gestart met als doel het ontwikkelen van een dienst die voor meer biodiversiteit en een hoger rendement op het landgoed zorgt. In samenwerking met kenniscentrum Triple E is een haalbaarheidsonderzoek opgestart om een methode te ontwikkelen die aan de behoefte van de landgoedeigenaren kan voldoen. Hierbij is vooral gekeken naar de combinatie bodembioologie en ecologie. Hierdoor ontstond het idee om paddenstoelen te kweken in het bos, waardoor de biodiversiteit verhoogd wordt en de eetbare paddenstoelen als streekproduct in de markt gezet kunnen worden. Drie landgoederen hebben toestemming gegeven voor dit nieuwe idee. De start van het onderzoek bestond uit bodemonderzoek naar indicatoren voor mycorrhizaschimmels, zogenaamde goedaardige schimmels die in symbiose leven met de wortels van planten en bomen. Deze schimmels vormen paddenstoelen waarvan een groot deel eetbaar is. De uitkomst van het bodemonderzoek bleek positief, maar op sommige plaatsen waren er te veel verstoringen en beperkingen om de schimmels goed te laten groeien. Als gevolg hiervan zijn enkele beheersmaatregelen genomen, zoals het wegblazen van afgevalen bladeren en het beregenen op droge plaatsen. Na deze maatregelen bleken de paddenstoelen goed te kunnen groeien en konden ze worden geoogst. Deze paddenstoelen zijn verkocht aan lokale restaurants die een grote belangstelling toonden. De marktprijs varieerde van 100 tot 150 euro per kilo voor Eekhoorntjesbrood en Kastanjeboleten tot 20 tot 100 euro per kilo voor Russula's. De resultaten waren zeer positief en daardoor wordt deze methode de komende jaren voor meer landgoederen in Nederland ontwikkeld.
Voordelen	Het levert een hoge opbrengst per hectare op, afhankelijk van de soort tot wel 150 euro per kilo.
Nadelen	Er zijn extra beheersmaatregelen nodig.
Conclusie	Het succes van dit idee vormt de aanleiding van dit rapport. Er is nu verder onderzoek naar uitbreiding van het idee.



Bijlage 3. Sculptuurzagen / Houtbeelden

Idee: Sculptuurzagen/Houtbeelden
Ontwikkelaar: Boom Woodcarving, Wenum Wiesel
Contactpersoon: Dhr. S. Boom, eigenaar Boom Woodcarving

1. Hoe komt u aan het hout dat u gebruikt voor de houtsculpturen?

Het hout dat ik gebruik komt van verschillende mensen. Boomverzorgers hebben vaak dikke stammen die ik overneem maar ik koop ook hout in van Staatsbosbeheer. Aangezien ik op de Veluwe zit heb ik contact met de houtvesterij hier, vaak koop ik dan dikke stammen van beuk en eik. Daarnaast heb ik ook nog een eigen stuk bos waaruit ik hout oogst voor de beelden. Mijn werk bestaat dan ook vooral uit het geven van demonstraties en de verkoop van beelden. Ik kan de kosten laag houden doordat ik het zelf kan doen en het hout redelijk eenvoudig en goedkoop kan inkopen.

2. Is het een mogelijkheid voor boseigenaren om extra inkomsten te halen uit hun bos door houtbeelden te verkopen?

Dat denk ik niet, tenzij je het zelf heel goed kan. Alleen dan is het misschien een mogelijkheid, anders moet je het meer zien als hobby. Ik vraag, afhankelijk van de houtsoort en de tijd die het kost, 500 tot 600 euro per beeld. Vaak is het zo dat de dikke bomen die een boseigenaar in zijn bos heeft staan meestal als zaaghout verkocht worden. De meerwaarde die je aan dat hout zou geven door er een beeld van te maken, ben je al kwijt door het arbeidsloon en de onderhoud- en benzinekosten van de kettingzaag.

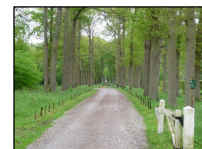
Wat je wel zou kunnen doen is het hout dat doorvoor geschikt is, eenvoudig bewerken door er een inkeping in te zagen. Hierdoor kun je bankjes of stoelen maken die je vervolgens weer kunt verkopen.

Hiervoor kan je een mobiele kraan laten komen die van een stam ter plekke planken voor een bank of stoel maakt.

Ook kan je van stammen vuurblokken maken, door er een aantal sleuven in te zagen.

Hierdoor kan je de stam als kachel gebruiken doordat hij langzaam opbrandt. Hiervoor is vooral grove den geschikt in verband met de hars.

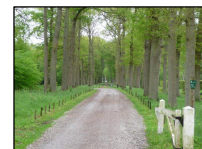
3. Sculptuurzagen / Houtbeelden	
Voordelen	Houtbewerking geeft een financiële meerwaarde aan het hout.
Nadelen	Bewerking van het hout is te duur in verband met het arbeidsloon en de onderhoud- en benzinekosten van de kettingzaag. Het is efficiënter voor een boseigenaar om dik hout als zaaghout te verkopen.
Conclusie	Dit idee is niet rendabel in verband met de kosten voor het houtbewerken. Eenvoudige houtbewerking zoals banken en stoelen zou wel kunnen, dit kan dan als streekproduct in de markt worden gezet. Hierbij moet de houtbewerking wel een financiële meerwaarde hebben tegenover de verkoop als zaaghout.



Bijlage 4. Wildpakketten

Idee: Wildpakketten
Ontwikkelaar: Het Nationale Park De Hoge Veluwe, Hoenderloo
Contactpersoon: -

4. Wildpakketten	
Interview met	Geen interview gehouden, contactpersoon niet in de gelegenheid.
Voordelen	Wildpakketten zijn zeer in trek, de Hoge Veluwe is snel door de voorraad heen. Door de samenstelling van pakketten kan een hogere prijs per kilo worden gevraagd dan het vlees aan een poelier aan te bieden.
Nadelen	Een jachtveld moet minimaal 40 hectare zijn, veel boscigenaren voldoen hier niet aan. Er moet voldoende wild voorkomen in het gebied. Voor de jacht en vleesverwerking moet tijd en geld worden geïnvesteerd, dat bij een grote schaalgrootte kan worden terugverdiend. Hiervoor is een grote (> 40 ha) oppervlakte grond nodig.
Conclusie	Het is alleen rendabel bij grote partijen vlees, en een bosoppervlakte van minimaal 40 hectare, liefst groter. Hierdoor kan er meer gejaagd worden en zijn er grote partijen vlees beschikbaar voor de verkoop. Hierdoor is er voor de boscigenaar een hogere winstmarge. Als aan deze voorwaarden voldaan wordt is het idee rendabel.



Bijlage 5. Houtkavels voor particulieren

Idee: Houtkavels voor particulieren
Ontwikkelaar: Stichting Twickel, Ambt Delden
Contactpersoon: Dhr. G.J. Roelofs, bosbaas Landgoed Twickel.

1. Kunt u in het kort uitleggen hoe deze methode werkt?

Elk jaar maak ik een plan voor de landschapselementen en hakhoutpercelen die onderhouden moeten worden. Deze verdeel ik in kavels en daarna bles ik het. Door de grote vraag naar brandhout heb ik ieder jaar veel mensen die graag het hout uit de houtwallen zagen. Deze mensen benaderen mij en ik verdeel het onder de belangstellenden. Ze komen echt uit alle lagen van de bevolking, van vuilnisman tot advocaat.

Vervolgens mogen zij in de winter hun kavel uitdunnen, zoals ik aangegeven heb doormidden van blessen. Na de werkzaamheden rekenen ze het aantal kuubs met mij af, tegen een vooraf bepaalde prijs per kuub.

Het mes snijdt zo aan twee kanten, het landschapsonderhoud wordt gedaan en de mensen komen zo op een goedkope manier aan hun brandhout. Tevens vormt het een mooie inkomstenbron voor het landgoed en de binding tussen omwonenden en het landgoed wordt versterkt. De mensen vinden het leuk om te zien dat "hun" perceel na een aantal jaren weer uitloopt en kunnen dit aan familieleden laten zien. De binding tussen mens en natuur wordt zo vergroot, ik vind dat wij als landgoed zijnde een taak hebben om dat ook zo te doen.

Toch doen niet veel terreineigenaren hieraan.

In het verleden, ongeveer 30 jaar terug, was dit een veelvoorkomende vorm van landschapsonderhoud. Door de aansprakelijkheid en het veiligheidsrisico is bijna iedereen hiermee gestopt.

2. Waar bestaan de kavels uit?

De kavels bestaan uit houtwallen, singels, bosranden en hakhoutperceeltjes die, afhankelijk van de kwaliteit en boomsoort, tussen de 10 en 20 kuub hout per jaar leveren. Afgelopen winter (2009) heb ik 70 houtkavels uitgegeven. Een enorm aantal.

3. Sluit u contracten af met particulieren en zo ja, voor hoelang?

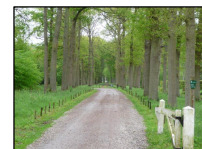
In verband met de aansprakelijkheid moeten alle particulieren een bon ondertekenen, waarop juridisch is vastgelegd aan welke eisen de particulier moet voldoen, alvorens hij mag zagen. Hierop staan de wettelijke verplichten omtrent het werken in het bos, rekeninghoudend met veiligheid en de omgeving. Ook staat de plek omschreven waar de houtoogst plaatsvindt, een volgnummer en het verschuldigde bedrag. Het volgnummer correspondeert met de nummers op een grote kaart die ik heb en waarop alle houtklanten staan. Hierdoor houd ik het overzicht.

Elk kavel wordt voor één winter verhuurd, waarop tot 15 maart gezaagd mag worden en die uiterlijk 1 april schoon opgeleverd moet worden. Het volgende jaar wordt door mij een nieuw kavel uitgezocht.

4. Welk bedrag per kavel vraagt u?

Het afrekenen gaat per kubieke meter. Twickel vraagt 15 tot 20 euro per kuub voor een goed kavel (goede ontsluiting, met dikke beuken en eikenstammen). De slechte kavels (elzenhout langs natte weilanden) gaan gratis weg.

Het is niet de grootste inkomstenbron van het landgoed. Het meeste geld gaat om in het verhuren van de jachtrechten, een traditie waar Twickel al een lange tijd ervaring mee heeft.



5. Legt u beperkingen op aan de “kavelpachter” en zo ja, welke?

Ja, ze moeten de bon ondertekenen en ze moeten zich bekend maken aan de boer waaraan het perceel grenst. De boer moet weten wie er op zijn land loopt en er mag uiteraard geen schade ontstaan aan zijn eigendom of aan dat van anderen.

6. Over schade gesproken, wie is daarvoor aansprakelijk?

Door de goede juridische onderbouwing is in principe de particulier zelf verantwoordelijk voor zijn eigen gedrag. Door het ondertekenen van de bon gaat de huurder akkoord met de voorwaarden die Twickel stelt. Over het algemeen gaat het ook goed, de huurder is zich bewust van de gevaren en ondeskundig handelen, hierdoor kan Twickel nog steeds elk jaar kavels aanbieden. Mocht Twickel zelf in gebreke blijven zijn wij uiteraard aansprakelijk. Door goed bosbeheer en voorlichting proberen wij dit uiteraard te voorkomen.

7. Heeft de methode nadelen?

Jawel, maar die wegen niet op tegen de voordelen. Ik ben ongeveer drie weken per winter druk met het coördineren. Dat is elk jaar een hele klus door het bellen, toezicht houden, bessen en bijkomend regelwerk. Ook krijg ik elk jaar enkele klachten van particulieren over “verdwenen”(gestolen) hout en dat de buurman in hun perceel is gaan zagen.

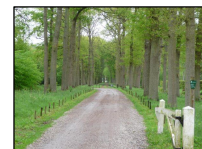
Ook de boeren klagen weleens dat de huurders zich niet bekend maken en de houtkavels niet goed achterlaten. Toch zijn dit maar een paar klachten op ongeveer 200 mensen die betrokken zijn bij de houtoogst. Denk hierbij aan familieleden, vriendengroepen en collega's die elkaar helpen tijdens het zagen. Over het algemeen valt het dus erg mee.

8. Is er veel belangstelling voor?

Zeer veel. Het landgoed kan ongeveer 40 kavels aanbieden, maar door het zoeken en inpassen is het me gelukt toch 70 kavels te creëren. Nog steeds is er vraag naar de kavels en ik heb een hoop mensen moeten afbellen.

Mijn advies aan grondeigenaren en terreinbeherende instanties is dan ook, zet ook een soortgelijk systeem op. Er is weer veel behoefte aan.

5. Houtkavels voor particulieren	
Voordelen	Belangstellenden voeren onderhoudswerk uit aan houtwallen, singels, bosranden en hakhoutperceeltjes. Goede inkomstenbron: 15 tot 20 euro per kubieke meter. Zorgt voor binding bos en omwonenden. Veel belangstelling voor deze activiteit.
Nadelen	Zorgen voor een goede juridische onderbouwing in verband met aansprakelijkheid. Soms schade aan houtkavels en aangrenzende percelen. Soms houtdiefstal uit naastgelegen perceel. Drie weken vooraf coördineren en tijdens zagen ook coördineren.
Conclusie	Ondanks de nadelen is dit een goede methode om extra inkomsten uit het bos te halen. Het beheer wordt uitgevoerd door anderen die tevens betalen voor het geogste hout. Door de grote belangstelling hiervoor is dit een haalbaar initiatief.



Bijlage 6. Inheemse zaden en stekken

Idee: Inheemse zaden en stekken
Ontwikkelaar: Bronnen Bomen, Helenaveen
Adviesbureau Maes, Utrecht
Contactpersoon: Dhr. H. Ketelaar, medewerker Stichting Bronnen.
Dhr. N.C.M. Maes, eigenaar Ecologisch adviesbureau Maes.

1. Kan de organisatie onderzoek naar autochtoon plantmateriaal verzorgen?

Dhr. Ketelaar: Bronnen Bomen onderzoekt zelf niet maar we hebben wel contacten met ecologisch adviesbureau Maes.

2. Is het interessant voor particuliere boscigenaren om een onderzoek te doen naar autochtone planten, struiken en bomen in hun terrein?

Dhr. Maes: Autochtoon plantmateriaal komt vooral voor in grote aaneengesloten gebieden waar ontginningen en ruilverkaveling geen rol hebben gespeeld. Voor zover deze terreinen er al zijn in Nederland, zijn ze bijna allemaal in handen van de grote terreinbeheerders, zoals Natuurmonumenten, Staatsbosbeheer en de Landschappen. Ik heb me gespecialiseerd in autochtoon plantmateriaal en kan desgewenst wel een onderzoek uitvoeren naar autochtone herkomst.

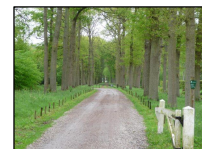
Voorwaarde is wel dat het terrein uit oude bosrelicten of oude bossen bestaat, wil er enig materiaal gevonden worden.

3. Stel dat er geschikt autochtoon materiaal wordt aangetroffen, is het dan rendabel hier stekken van te maken en is er ook een markt voor?

Wanneer vastgesteld is dat het inderdaad om autochtoon materiaal gaat, ligt het eraan hoeveel grond er beschikbaar is om de stekken op te kweken. Bomen/struiken van enkele jaren oud leveren meer op dan kleine stekken, dus zelf opkweken en dan verkopen is daardoor rendabel. Let er wel op dat er eerst tijd geïnvesteerd moet worden (opkweken), er moet grond beschikbaar zijn en de afnemer moet redelijk in de buurt wonen in verband met de transportkosten.

Het is procentueel gezien een kleine markt, kwekers verkopen liever exoten die sneller groeien en er mooier uitzien. Dit heeft te maken met de export van planten en de wensen van de klant. De klantenkring voor inheems en autochtoon plantmateriaal is niet zo groot. Houd er ook rekening mee dat kwekers misschien liever gebruik maken van de genenbank in Dronten, onder andere opgericht door het ministerie van LNV.

6. Inheemse zaden en stekken	
Voordelen	Terreineigenaar levert bijdrage aan bevordering inheems en autochtoon plantmateriaal.
Nadelen	Deze inheemse zaden en stekken komen voor in grote aaneengesloten bosgebieden waar geen ruilverkaveling heeft plaatsgevonden. Deze terreinen zijn er weinig en de terreinen die er zijn in Nederland, zijn deze in handen van grote terreinbeherende organisaties. Investering in tijd en ruimte voor de kweek van inheems plantgoed maakt dat dit idee een lange aanlooptijd nodig heeft. Het is procentueel een kleine markt die geïnteresseerd is in deze inheemse zaden en stekken. Er is een grote concurrentie door de genenbank in Dronten, opgezet door o.a. het ministerie van LNV.
Conclusie	Er is een zeer kleine kans dat er in het bosgebied van particuliere boscigenaren autochtone zaadbronnen voorkomen. Mocht dit wel zo zijn is het een kleine markt met veel concurrentie door de genenbank in Dronten. Dit idee is daarom niet rendabel.



Bijlage 7. Smulbos

Idee: Smulbos
Ontwikkelaar: Stichting wAarde, Beek-Ubbergen
Contactpersoon: Dhr. T van Slobbe, directeur Stichting wAarde.

1. Hebben jullie het idee "Smulbos" verder uitgewerkt en is het in praktijk getest?

Stichting wAarde heeft het idee bedacht en verschillende terreineigenaren hebben dit idee opgepakt en uitgewerkt. Het concept "Smulbos" is echter op kleine schaal toegepast en de inrichting van het bos en het beheer zijn er niet specifiek op aangepast.

2. Wie zorgt er voor de aanplant en onderhoud van fruitbomen en struiken?

De stichtingen en particulieren die aan het concept hebben meegedaan zijn verantwoordelijk voor de kosten en het onderhoud van de bomen. Door de kleinschalige toepassing worden de kosten en de werkzaamheden voor het aanplanten door de eigenaren zelf gedragen.

3. Vragen de terreineigenaren een financiële vergoeding voor het meenemen van fruit en bosvruchten?

Nee, de terreinen zijn openbaar en gratis toegankelijk en daardoor is het fruit ook gratis mee te nemen.

4. Wordt er geen kaalslag op het bos gepleegd zodat het fruit en de bosvruchten door enkele mensen snel weg worden gehaald, en zo het concept teniet gedaan wordt?

Wij hebben hiervan geen meldingen gehad. Het plukken van fruit en noten is over het algemeen geen bezigheid wat op grote schaal plaatsvindt.

5. Is het idee volgens u te vermarkten en daardoor interessant voor particuliere bouseigenaren?

Het vermarkten van dit idee wordt niet door een terreineigenaar gedaan, maar als hij of zij dat wil is dat altijd mogelijk.

Een project wat hier erg op lijkt en wat wel vermarkt is, gaat over het plukken van bloemen langs akkerranden. De agrarische natuurvereniging Natuurlijk Walcheren geeft bonnen uit die recht geven op een maand lang bloemen plukken op speciaal aangewezen plekken. Een bonn kost 12,50 euro en hiermee worden de terreineigenaren gesteund die hun grond daarvoor ter beschikking stellen. Zij houden ook het toezicht op de naleving van de regels en of de plukkers een plukbon bij zich hebben.

6. Als de bouseigenaar aan een soortgelijk project (smulbos/plukbos) mee wil doen, zouden jullie hierbij dan ondersteuning willen verrichten?

Wij hebben het idee ontwikkeld maar dragen verder niet bij aan de verdere uitwerking ervan. Dat ligt geheel aan de initiatiefnemers.

Van rode cijfers naar groene bossen
-Bijlagen-



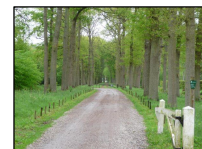
7. Smulbos	
Voordelen	Kan op kleine schaal worden toegepast. Bosbeheer wordt er niet specifiek op aangepast. Soortendiversiteit in het bos neemt toe.
Nadelen	Wordt op dit moment nog niet vermarkt. Stichting wAarde draagt niet bij aan verdere uitwerking van het concept.
Conclusie	Doordat het beheer er niet op hoeft worden aangepast is het eenvoudig toe te passen in bestaand bos. Door de kleinschaligheid tast het de draagkracht van het bos niet aan door de toeloop van recreanten. Dit is tegelijk een nadeel omdat er dan niet veel gebruik van wordt gemaakt. Voor het vermarkten moet nog een oplossing worden gezocht, waarbij gedacht kan worden aan een plukbon. Dit idee is ook toegepast bij het bloemen plukken in bermen in Walcheren. Dit idee is daarom bruikbaar maar heeft wel aanvullende maatregelen nodig om vermarkt te worden.



Bijlage 8. Wildobservatiepunt

Idee: Wildobservatiepunt
Ontwikkelaar: Landgoed Elspeterbosch, Elspeet
Contactpersoon: -

8. Wildobservatiepunt	
Interview met	Geen interview gehouden, contactpersoon niet in de gelegenheid.
Voordelen	Wildspotters zorgen voor weinig verstoring. Weinig investeringen nodig.
Nadelen	Bos moet wild hebben en een “garantie” kunnen geven voor wildbeleving. Er mogen geen andere verstorende activiteiten in het bos plaatsvinden. Er moet begeleiding aanwezig zijn tijdens de activiteit.
Conclusie	Dit idee is alleen uitvoerbaar als het bos over een goede wildstand beschikt en er verder geen andere grootschalige en verstorende activiteiten in het bos plaatsvinden.



Bijlage 9. Avonturentochten onder begeleiding

Bijlage 10. Wildexcursie

Ideeën: Avonturentochten onder begeleiding, Wildexcursie
Ontwikkelaar: De Woudlooper, Hall
Contactpersoon: Dhr. R. Terlage, eigenaar De Woudlooper

1. Welke oppervlakte terrein heeft u nodig voor de activiteiten?

Dat is geheel afhankelijk van de activiteit. Wanneer ik een avonturentocht organiseer heb ik aan ongeveer 200 hectare genoeg. Dat is op zich niet een heel groot terrein maar ik kan er wel veel over vertellen, zodoende kan ik met minder hectares genoeg nemen.

Ook licht het aan het soort terrein en de activiteit, wanneer ik een luchtbukscursus organiseer, heb ik aan een half voetbalveld genoeg, bijvoorbeeld een tuin bij een hotel. Bij een schildercursus heb ik aan 1,5 hectare genoeg, als je maar goed om je heen kunt kijken. Er is dus niet echt een standaardmaat voor een bepaalde excursie.

Voor de wildexcursie ga ik komende week naar een bosgebied van 230 hectare. Hier zijn veel reeën te zien. Voor edelherten heb je eigenlijk alleen maar een paar plekken nodig waar ze veel komen, dan praat je niet echt over een oppervlakte.

2. Heeft u toestemming van de grondeigenaar nodig om een activiteit te organiseren?

Dat verschilt. Wanneer ik me aan de normale openstellingregels houd, en ik neem een paar mensen mee, is dat niet nodig. Dit is bijvoorbeeld het geval bij Natuurmonumenten. Ik meld wel altijd dat ik een aantal activiteiten in het gebied onderneem, en krijg bijvoorbeeld bij nachtexcursies ook medewerking van Natuurmonumenten in de vorm van extra tijd buiten de normale openstelling.

Aan Landgoed Middachten vraag ik wel uitdrukkelijk toestemming, aangezien dat een particuliere grondeigenaar is. Zij willen graag weten hoeveel mensen het terrein bezoeken en wanneer.

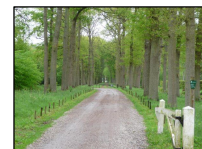
3. Vragen de terreineigenaren ook geld voor de activiteiten die u organiseert?

Landgoed Middachten en de Hoge Veluwe wel, zij vragen 10% van de prijs van de activiteit. Natuurmonumenten doet dat op dit moment nog niet, maar ze denken er wel over om een euro per bezoeker vragen, als bijdrage voor het beheerwerk dat zij uitvoeren.

Mijn bezoekers staan hier echter negatief tegenover, aangezien er veel lid zijn van Natuurmonumenten. Zij willen niet dubbel betalen, dus voor mij en Natuurmonumenten, voor een excursie.

4. Als er schade ontstaat tijdens een excursie, wie is er dan aansprakelijk?

Dat heb ik nog nooit meegemaakt. Ik ben nu tien jaar gids en er is nog nooit iets beschadigd in de terreinen. Ik blijf op de paden en struin niet dwars door de natuur met de groep. Hierdoor kan er ook niets verniet worden. Door niet in kwetsbare gebieden te komen verstoort en verniet je ook niks.

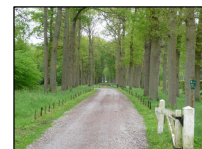


5. Bent u op zoek naar nieuwe locaties in bossen en natuurterreinen?

Nieuwe terreinen zijn altijd welkom. Hierbij denk ik aan particuliere grondeigenaren op de Veluwe, voornamelijk voor het verzorgen van wildexcursies of wandeltochten in combinatie met het vertellen van verhalen. Ik zou graag die samenwerking aangaan. De eigenaren kunnen dan, net als Middachten en de Hoge Veluwe, een bepaald percentage van de prijs van de activiteit krijgen.

Met Middachten heb ik trouwens voor aankomende zomer een overeenkomst gemaakt door activiteiten te organiseren op hun landgoed. Zij adverteren op de website met verschillende activiteiten, die zij vervolgens ook boeken. Ik organiseer de activiteit volgens mijn tarief en Middachten ontvangt hier 10% van.

9 & 10. Avonturentochten & Wildexcursie	
Voordelen	Boseigenaar kan de activiteiten uitbesteden aan het evenementenbureau. Geen schade of verstoring aan het terrein Geen opstarttijd of vergunningentraject.
Nadelen	Grote aaneengesloten oppervlaktes nodig (ongeveer 200 hectare) voor avonturentochten. Gevarieerd bos of landschap is nodig, monotoon productiebos is minder interessant voor excursies.
Conclusie	Het is een haalbaar idee dat zonder vergunningen of investeringen kan plaatsvinden. Door de geringe verstoring en uitbesteding van de activiteit hoeft de bouseigenaar geen geld of arbeid te investeren. Het is een goede manier van extra inkomsten genereren maar vereist wel een groot of gevarieerd bosoppervlak.



Bijlage 11. Bosbelevingstoren

Idee: Bosbelevingstoren
Ontwikkelaar: Landgoed Schovenhorst
Contactpersoon: Dhr. J. de Klein, rentmeester Schovenhorst

1. Waarom hebben jullie besloten om een bosbelevingstoren te gaan maken?

Landgoed Schovenhorst staat bekend om zijn arboretum. De hiervoor beschikbaar gestelde subsidie is gestopt, maar we vonden het arboretum te bijzonder om het verloren te laten gaan. Daarom zijn we op zoek gegaan naar nieuwe inkomstenbronnen voor het landgoed.

2. Hoeveel bezoekers beklimmen de toren op jaarbasis?

Het is een echte publiekstrekker en de toren wordt door ongeveer 10.000 mensen per jaar beklommen. We hadden echter verwacht dat dit aantal hoger zou zijn.

3. Trekt het meer bezoekers naar het landgoed?

Ja, dat zeker. Maar zoals net aangegeven hadden we verwacht dat we meer bezoekers zouden trekken. Toen de bosbelevingstoren openging, kregen we veel gratis publiciteit door de landelijke en regionale kranten. Ook TV Gelderland besteedde er aandacht aan. Toch zullen we zelf ook meer reclame moeten gaan maken, aangezien het aantal bezoekers wat ons betreft wat mag gaan toenemen.

4. Hoelang heeft het traject geduurd van planvorming tot realisatie?

In 1998 zijn we gaan nadenken over een nieuw concept en hebben hierover eerst intern overlegd, waarna we in 2001 een Masterplan voor de bosbelevingstoren hebben opgesteld. Eind 2003 hebben we subsidie aangevraagd bij de EU en de provincie Gelderland, dat in de zomer van 2004 is toegezegd.

In het najaar van 2004 is de architect begonnen en in het voorjaar van 2009 is de toren voor het publiek opengegaan.

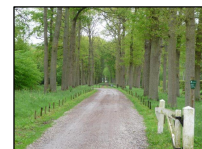
5. Waren er veel vergunningen nodig?

Ja, we hebben een habitattoets gedaan en vrijstelling aangevraagd voor het Natura 2000 gebied. Tevens hebben we een bouwvergunning en bestemmingsplanwijziging aangevraagd voor de plek waar de toren is gebouwd. De bestemming is gewijzigd in recreatiegebied. Daarnaast hebben we een parkeerplaats aangelegd waarvoor we bomen hebben geveld die we moesten compenseren in verband met de boswet.

6. Waren de omwonenden en de gemeente coöperatief?

De overheden hebben goed meegewerkt. Volgens de provincie, zie het plan Veluwe 2010, moet de recreatie op de Veluwe meer aan de randen plaats vinden, wat wij met deze toren doen. Daarbij gaat de gemeente Putten er op vooruit door het toenemende aantal recreanten die wij aantrekken. Putten is als bosrijke gemeente afhankelijk van recreatie. Wanneer er een buitenlandse delegatie op bezoek komt gaat de gemeenteraad met hen naar de bosbelevingstoren.

De omwonenden waren minder tevreden met de plannen. Zij vreesden voor aantasting van het bos en toenemende recreatie. Er is een bewonerscommissie opgericht die protesteerde tegen de plannen. Wij zijn daarvoor twee keer naar de Raad van State geweest en hebben het proces gewonnen.



7. Wat was de investering ongeveer?

De investering is ongeveer vier miljoen euro geweest. Dit enorme bedrag is medegefinancierd door de provincie, EU en sponsors als het VSB-fonds.

8. Zou het voor een particuliere boscigenaar rendabel kunnen zijn zoiets op te zetten, uiteraard in kleinere vorm?

Dat is geheel afhankelijk van de kwaliteiten van het bos en de context waarin je het gaat doen. Je moet hierbij uitgaan van de situatie in het desbetreffende bos. Bij een droog naaldbos midden op de Veluwe kun je gaan afvragen of het zin heeft om hier een uitkijktoren te bouwen. Wat maakt het bos zo bijzonder dat je hier een toren wil maken? Je zou er dan misschien iets bij moeten aanbieden zoals nachtkamperen of een survivaltocht. Het belangrijkste is goed te kijken naar je bos en de kwaliteiten hiervan te benutten.

9. Heeft Schovenhorst ook andere economische dragers voor het landgoed ontwikkeld?

Ja, wij hebben een speelbos, we organiseren culturele evenementen en hebben een trouwlocatie op het landgoed. Dit zijn activiteiten die we aanbieden naast het geven van rondleidingen door het arboretum, onze oorspronkelijke hoofdtaak. Ook hebben we een horecagelegenheid, maar door de investeringen en de personeelskosten is dit geen grote inkomstenbron. De bosbelevingstoren, het speelbos en de toegang tot het arboretum was vorig jaar toegankelijk door een kaartje te kopen bij de toren. Hiervoor kon je, naast het beklimmen van de toren, ook aan de andere activiteiten meedoen. Dit was niet geheel duidelijk voor het publiek en daarom hebben we de toegangsprijs van de toren verlaagd van zeven euro naar vijf euro, eigenlijk nog steeds volgens hetzelfde "all-in" principe.

10. Het vermarkten van bos is dus eigenlijk een moeilijke opgave.

Het gaat om het imago dat je opbouwt. Wij als Schovenhorst zijn bekend van het arboretum, en hebben dit concept proberen uit te breiden met een bosbelevingstoren en andere activiteiten. De toren is eigenlijk een bijzondere uitbreiding van de bomentuinen. Men neemt er op een andere wijze de bomen in het bos waar.

Landgoed Mariënwaerdt in Beesd is een zeer actief landgoed wat betreft het vermarkten van producten en het "landgoed gevoel". Zij hebben een landgoedfair, een eigen blad, streekproducten en zetten dit alles zeer goed in de markt. Zij hebben een bekend imago en benutten dit.

Ieder bos zou op zoek moeten gaan naar unieke en kwalitatief sterke punten.

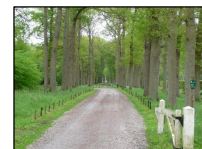
Bos- en landgoedeigenaren betalen namelijk wel de lasten van het bosbeheer maar merken weinig tot niets van inkomsten die anderen dankzij het bos verkrijgen. Boscigenaars krijgen niets mee van de waarde van de omliggende huizen, die juist vanwege het aangrenzende bos hoog is. Uit inkomsten uit recreatie door de gemeente en recreatieondernemers komt weinig of niets bij de boscigenaar. Het vermarkten van de waarde van het bos gebeurt door andere partijen.

En als dan een boscigenaar iets wil gaan vermarkten, zoals wij met de bostoren, krijgen wij bezwaren van boze omwonenden. Diezelfde omwonenden die het wel goed vonden dat er bos gekapt wordt voor de eigen woning maar vervolgens het bos van derden gaan 'beschermen' voor eigen doeleinden.

Van rode cijfers naar groene bossen
-Bijlagen-



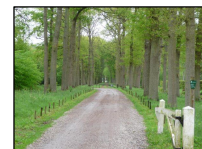
11. Bosbelevingstoren	
Voordelen	Trekt veel bezoekers naar het bos en landgoed. Zorgt voor veel gratis publiciteit. Idee is goed te vermarkten, de entree per bezoeker is vijf euro.
Nadelen	Lang realisatietraject (elf jaar) Aanvragen van vergunningen en bestemmingsplanwijzigingen. Bezwaarschriften en klachten van omwonenden. Kostbaar project (vier miljoen euro) Er moet begeleiding aanwezig zijn tijdens de activiteit.
Conclusie	Zoals Landgoed Schovenhorst de bosbelevingstoren heeft opgezet, zo is het niet mogelijk voor een particuliere boscijenaar. De investering in tijd en geld is te hoog en kan niet terugverdiend worden. Het idee kan wel dienen als uitgangspunt voor een meer kleinschalige opzet.



Bijlage 12. Boomkroonpad

Idee: Boomkroonpad
Ontwikkelaar: Staatsbosbeheer, Gieten-Borger
Contactpersoon: -

12. Boomkroonpad	
Interview met	Geen interview gehouden, contactpersoon niet in de gelegenheid.
Voordelen	Zie bosbelevingstoren
Nadelen	Zie bosbelevingstoren
Conclusie	Aangezien dit idee een variant is op de bosbelevingstoren, gelden hiervoor dezelfde voor- en nadelen. De conclusie is dan ook dat de schaal waarop Staatsbosbeheer dit concept heeft opgezet niet voor een particulier rendabel is. Ook dit idee kan een uitgangspunt zijn voor een kleinere opzet, misschien in combinatie met een klimbos.



Bijlage 13. Natuurkamperen

Idee: Natuurkamperen
Ontwikkelaar: Stichting Natuurkampeerterreinen
Contactpersoon: Mevr. M. Nieuwdorp, directrice Stichting Natuurkampeerterreinen

1. Is het voor een boscigenaar toegestaan om ook een natuurcamping te beginnen?

Het is voor particulieren toegestaan om een camping te beginnen, maar dit vergt wel overleg en overeenstemming met de gemeente.

Een natuurkampeerterrein maakt meer kans om toegestaan te worden in het bos dan een reguliere camping, aangezien de natuurcamping minder belastend is voor de natuur. Ook is het minder massaal dan een reguliere camping en trekt het een milieubewuster publiek. Het kampeerterrein mag bestaan uit maximaal dertig plaatsen per hectare en het moet in de directe omgeving van bos of natuurgebied liggen.

2. Is hiervoor dan een bestemmingsplanwijziging nodig?

Ja, de gemeente kan er voor kiezen om de bestemming te wijzigen in “kampeerterrein” of “natuurkampeerterrein”. Bij deze laatste worden er beperkingen opgelegd aan het aantal plaatsen en de inrichting van het terrein. Hierbij moet worden voldaan aan de richtlijnen die de stichting Natuurkampeerterreinen stelt aan een terrein.

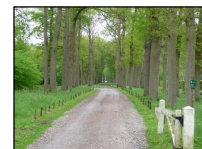
In gebieden die zijn aangewezen als Natura 2000 is het wel moeilijk om iets te ondernemen. Voor deze gebieden gelden strenge regels en beperkingen. Het bos moet daarom bij voorkeur niet in een dergelijk gebied liggen.

Sinds 1 januari 2008 is de Wet Openlucht Recreatie (WOR) afgeschaft waardoor de verantwoordelijkheid van het kampeerbeleid van Rijksoverheid aan de gemeenten is overgedragen. Hierdoor kan elke gemeente haar eigen voorwaarden en afwegingen maken wat betreft nieuwe kampeerterreinen. Ook kan de gemeente er voor kiezen een regulier kampeerterrein om te zetten naar natuurkampeerterrein. Dit moet dan voldoen aan de door onze stichting opgestelde richtlijnen. Het is dus aan te raden om in overleg te treden met de desbetreffende gemeente waar de boscigenaar iets wil gaan beginnen. Het concept natuurkamperen heeft wat dat betreft een goede naam door het extensieve karakter en de milieubewuste kampeers. De gemeente geeft dan aan of zij wel of niet willen meewerken. Mocht dat laatste het geval zijn, treedt onze stichting op als bemiddelaar tussen initiatiefnemer en gemeente.

De Vereniging Nederlandse Gemeenten heeft een brochure opgesteld waarin wordt geadviseerd het kampeerbeleid te splitsen in reguliere campings, boerencampings en natuurcampings. Hierdoor ontstaat een uiteenlopend aanbod voor veel type recreanten, wat het toerisme in de desbetreffende gemeente vergroot. Veel gemeenten nemen deze aanbeveling over.

3. Wanneer een gemeente er welwillend tegenover staat, hoelang duurt dan het traject tussen planvorming en realisatie?

Dat is ook weer afhankelijk per gemeente, maar uit ervaring weet ik dat het gemiddeld zeven tot acht jaar kan duren. Dit heeft te maken met de bestemmingsplanwijziging, de inspraakprocedure en de realisatie van het terrein.



4. Bieden jullie naast kampeerplaatsen ook trekkershutten aan?

Ja, per camping mag er één vaste accommodatie gebouwd worden, en dan alleen een erkende trekkershut. Deze eis wordt gesteld om te voorkomen dat er andere gebouwen op het terrein komen en omdat dit soort erkende hutten een speciaal publiek aantrekt die weet wat het kan verwachten van deze hut. Ook gaat deze doelgroep goed om met de omgeving en de materialen op de camping.

Op dit moment zijn we bezig om een nieuw soort hut te ontwikkelen, die geheel duurzaam is. Hierbij denken we aan het cradle to cradle principe. Studenten van de hogeschool Fontys en de universiteit in Eindhoven werken mee aan dit project.

5. Is voor een trekkershut ook een aparte bestemmingsplanwijziging nodig?

Sommige gemeenten stellen de eis dat er een bouwvergunning moet worden aangevraagd. Andere gemeentes geven aan dat het om semi-permanente woningen gaat, en stellen daarom dat er geen bouwvergunning nodig is.

6. Wat is ongeveer de investering die een particulier moet doen voor campingrealisatie?

Afhankelijk van de hoeveelheid en kwaliteit van de voorzieningen lopen de bedragen erg uiteen. Laatst was er een eigenaar die een sanitaire voorziening bouwde van 3 ton, maar het kan ook voor 30.000 euro. Hierbij spelen persoonlijke motieven een rol. Daarnaast rekent de gemeente legeskosten voor de bestemmingsplanwijziging.

Voor de inrichting van het terrein wordt vaak beplanting aangebracht, maar in een bos is dat waarschijnlijk niet nodig. Tevens moet er een website gemaakt worden en vragen wij als stichting een contributie van 160 euro voor het kleinste terrein tot 600 euro voor het grootse. Wij stellen wel als eis dat elk kampeerterrein een goede sanitaire voorziening heeft met douche en warm en koud water. Ook moet er plek zijn voor de afwas.

Vaak stellen bezoekers het ook op prijs dat er een picknickbankje is met overkapping zodat ze bij regen droog zitten.

Het is dus afhankelijk van de wensen en het budget van de eigenaar welke investeringen hij doet.

7. Wat levert het globaal aan inkomsten op?

Dat verschilt per terrein. Op de website van elk kampeerterrein staan de tarieven.

(Dit varieert van vijf tot acht euro per nacht voor volwassenen, tot twee tot vier euro per nacht voor kinderen, MvG)

8. Is er een ontheffing van de Flora- en Faunawet nodig?

Kwetsbare gebieden komen niet in aanmerking voor een kampeerplaats. Natuurmonumenten heeft laatst een terrein afgesloten omdat deze te kwetsbaar bleek te zijn. In Natura 2000 gebieden is ook geen mogelijkheid aangezien deze strikt beschermd worden.

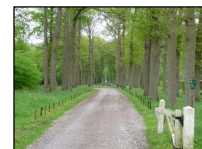
Wij besteden aandacht aan de omgeving en stellen eisen op ten aanzien van de inrichting en eisen van het terrein. Het publiek dat de natuurkampeerplaatsen bezoekt is milieubewust en respecteert de natuur.

Daarnaast is het goed om aan de eisen van Green key te voldoen. Dit is een keurmerk voor milieuvriendelijke ondernemers in de toerisme- en horeca sector.

*Van rode cijfers naar groene bossen
-Bijlagen-*



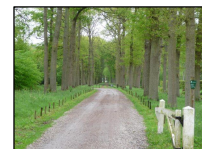
13. Natuurkamperen	
Voordelen	Natuurcamping maakt meer kans dan reguliere camping door het extensieve en natuurvriendelijke karakter. Er mag één vaste accommodatie gebouwd worden, in de vorm van een erkende trekkershut. Stichting Natuurkampeerterreinen geeft veel ondersteuning bij het oprichtingsproces en treedt ook op als bemiddelaar.
Nadelen	In een Natura 2000 gebied is het niet mogelijk. Reken op een realisatietraject van zeven tot acht jaar. De investering is hoog, (variërend van 30.000 tot 300.000 euro).
Conclusie	Het kan een goede aanvulling zijn op bosinkomsten. Dit is geheel afhankelijk van de mate van investering en de grootte van het terrein. Overleg met de gemeente is nodig, maar deze staan over het algemeen welwillend tegenover deze vorm van recreatie.



Bijlage 14. Trekkershutten

Idee: Trekkershutten
Ontwikkelaar: Stichting Trekkershutten Nederland, Sint Maartensbrug
Contactpersoon: -

14. Trekkershutten	
Interview met	Geen interview gehouden, contactpersoon niet in de gelegenheid.
Voordelen	Er kan een hoger bedrag per nacht worden gevraagd voor de accommodatie aangezien er meer comfort aanwezig is.
Nadelen	Dezelfde als bij de natuurcamping, plus het feit dat de investeringen hoger zijn. Hutten kunnen een storend beeld geven in het bos.
Conclusie	Net als de natuurcamping kan dit een goede aanvulling zijn op bosinkomsten. Op een natuurcamping kan er maar één trekkershut staan. Hierdoor is de terugverdientijd langer dan bij een natuurcamping, aangezien het investeren in een trekkershut duurder is dan een camping. Wel kan er meer huur gevraagd worden dan bij een natuurcamping.



Bijlage 15. Klimbos

Idee: Klimbos
Ontwikkelaar: Klimbos Veluwe, Apeldoorn
Contactpersoon: Dhr. M. van Everdingen, medewerker Klimbos Veluwe

1. Is het bos jullie eigendom?

Nee, wij hebben het gehuurd van de gemeente Apeldoorn.

2. Is er voor de aanleg van een klimbos een bestemmingsplanwijziging nodig?

Op dit bos zat al een bestemming recreatiebos, dat is waarschijnlijk ook nodig als je een klimbos in een ander bos wil realiseren.

3. Zijn er andere vergunningen nodig?

Nee, niet dat ik weet. We hebben een kleine horecagelegenheid maar daarvoor hebben we ook geen aparte vergunningen.

4. Hoelang duurde het traject tussen planvorming en realisatie?

We zijn in totaal zeven jaar bezig geweest.

5. Hoe is het geregeld met de aansprakelijkheid?

De mensen ondertekenen een "eigen risico bon". Tevens hebben wij een aansprakelijkheidsverzekering afgesloten.

6. Wie verzorgt het inrichten van het klimbos?

Dat doen wij niet zelf maar daarvoor hebben wij een externe partij ingehuurd.

7. Wat kost globaal het inrichten van een klimbos?

Dat is zeer afhankelijk van de oppervlakte, het aantal katrollen en de klimgelegenheden die je aanbrengt. Denk hierbij aan meerdere tonnen investering.

8. Worden er voorwaarden aan het bos gesteld, zoals boomleeftijd en oppervlakte?

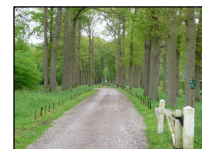
De bomen moeten een minimale diameter hebben van 25 centimeter, maar dikker is natuurlijk altijd beter. Grootte oppervlakten zijn leuker, ons bos is 2,5 hectare.

9. Hoe staat het met de draagkracht van het bos?

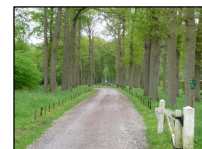
De bomen lijden niet onder de klimmaterialen, het bos zelf lijdt er verder ook niet onder.

10. Beïnvloed wetgeving de speelactiviteiten in het bos?

Nee, wij liggen buiten de Natura 2000 gebieden en hebben geen extra beperkingen aan het speelbos opgelegd gekregen.



15. Klimbos	
Voordelen	Het kan op relatief kleine oppervlakten plaatsvinden, ongeveer één á twee hectare is genoeg, hoewel een grotere oppervlakte altijd beter is. Buiten de beperkingen van de Natura 2000 gebieden zijn er verder geen beperkingen aan opgelegd. Het idee is goed te vermarkten door de verplichte huur van veiligheidsvesten voor de klimmers.
Nadelen	Er is een bestemmingsplanwijziging nodig. Het realisatietraject is ongeveer zeven jaar. Er zijn meerdere tonnen investering voor nodig. Het kan niet plaatsvinden in een Natura 2000 gebied. Er moet begeleiding aanwezig zijn tijdens de activiteit.
Conclusie	De investeringskosten en het lange realisatietraject zijn knelpunten, het duurt lang om dit terug te verdienen. Ook moeten de materialen voldoen aan veiligheidseisen. Het is een mogelijkheid het bos te verhuren aan een derde partij die er een klimbos realiseert. Het geïnterviewde klimbos is op zoek naar nieuwe terreinen. Het is niet rendabel zelf een klimbos te realiseren, maar wel rendabel het bos te verhuren aan een externe partij.



Bijlage 16. Paintballbos

Idee: Paintballbos
Ontwikkelaar: Paintball Hoogersmilde, Hoogersmilde
Contactpersoon: Dhr. J. Everts, eigenaar Paintball Hoogersmilde

1. Van wie is het bos waarop het paintballen plaatsvindt?

Dat is van een particuliere eigenaar waarvan ik het huur. Eerder had ik een ander stuk bos maar daar moest ik door de Natura 2000 wetgeving weg. Drie kilometer rondom een Natura 2000 gebied mogen namelijk geen versturende activiteiten plaatsvinden. Zodoende ben ik bij deze eigenaar terechtgekomen.

2. Draagt u een percentage van de winst af aan de eigenaar of betaalt u een vast bedrag per maand/jaar?

Ik betaal de eigenaar een vast bedrag per evenement. Er zijn jaarlijks rond de 30 á 40 evenementen.

3. Is er voor de aanleg van een paintballbos een bestemmingsplanwijziging nodig?

Nee, wel vraag ik per evenement een evenementenvergunning aan bij de gemeente Midden Drenthe. Hiervoor betaal ik dan legeskosten.

4. Hoelang duurde het aanvragen van een vergunning?

Drie weken van te voren vraag ik een evenementenvergunning aan voor het paintballen. Officieel moet de gemeente binnen acht weken beslissen, maar in de praktijk gaat dit veel sneller. Zodoende kan ik meerdere activiteiten per jaar aanbieden.

5. Zijn er andere vergunningen nodig?

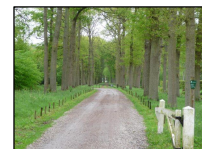
Ik heb een wapenvergunning van de politie in verband met de paintballpistolen en verder ben ik verzekerd voor aansprakelijkheid.

6. Hoe is dat geregeld?

Naast een aansprakelijkheidsvergunning laat ik de deelnemers tekenen nadat zij akkoord zijn gegaan met de voorwaarden. Hierin staat onder andere de leeftijdsgrens en de regels van het spel. Hiermee geven de deelnemers aan dat zij de regels in acht nemen en bij overtreding van de regels zelf aansprakelijk zijn voor schade en letsel. Dit is helaas één keer voorgekomen, en de deelnemer heeft de schuld op zich genomen.

7. Welke hindernissen heeft u in het bos aangelegd en wat zijn daarvan ongeveer de kosten?

De hindernissen bestaan uit de bomen in het bos, hier en daar liggen takkenhopen maar het gaat voornamelijk om de bomen. Ik breng dus zelf geen extra hindernissen aan.



8. Waarvan is de paintballverf gemaakt?

Het balletje heeft ongeveer een diameter van 1 centimeter en de inhoud bestaat uit een natuurlijk eiwit met een kleurstof. Het omhulsel is van gelatine.

Na het spelen spoelt het eiwit weg door de regen en de overalls maak ik schoon door ze te wassen op ongeveer 40 graden.

Vogels zijn trouwens gek op het eiwit en de gelatine. Je zou kunnen zeggen dat door het paintballen extra vogels worden aangetrokken.

9. Hoe beïnvloed de Flora- en Faunawet de activiteiten van uw bedrijf?

Nauwelijks. Na het paintballen zijn er al snel weer reeën te zien en de vogels vinden de eiwitten heerlijk. De eigenaar is zelf jager en in het bos wordt dan ook gejaagd. Als wij het wild zouden verstoren zouden wij allang geen gebruik meer mogen maken van het bos.

10. Wat is de minimale oppervlakte voor een geschikt paintballbos?

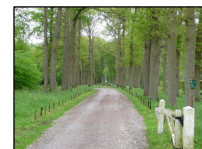
Het moet niet te groot zijn aangezien je elkaar dan moeilijk kunt vinden. Het bos waar ik de activiteiten aanbied is 100 bij 50 meter (0,5 hectare).

Hierop zijn minimaal 10 en maximaal 50 personen tegelijk actief. Het spel duurt ongeveer 2 á 2,5 uur en ik bied het jaarrond aan.

11. Bent u nog op zoek naar nieuwe terreinen?

Ja, ik ben geïnteresseerd in andere terreinen zodat ik meer afwisseling kan aanbieden. Het moet wel in deze buurt zijn (Hoogersmilde, MvG), aangezien ik anders ver moet rijden. Ik ben namelijk altijd aanwezig bij het paintballen.

16. Paintballbos	
Voordelen	Boseigenaar verhuurt bos aan evenementenorganisator, daarom geen eigen inbreng van arbeid en kapitaal. Geen aparte vergunning alleen een evenementenvergunning. De paintballen zijn biologisch afbreekbaar. Het kan op een relatief kleine oppervlakte plaatsvinden (0,5 hectare)
Nadelen	Er mogen geen kwetsbare planten of dieren in het bos voorkomen in verband met de verstoring door lawaai en vertrappen van eventuele planten. Er lopen/rennen per paintballsessie 10 tot 50 mensen op een kleine oppervlakte wat in korte tijd veel verstoring geeft. Er moet begeleiding aanwezig zijn tijdens de activiteit.
Conclusie	Het is een mogelijkheid voor bouseigenaren die geen kwetsbaar bos hebben en niet negatief staan tegenover een grote mate van verstoring. De geïnterviewde houdt gemiddeld 30 á 40 paintballsessies per jaar. Het is bijvoorbeeld voor welwillende bouseigenaren mogelijk om het bos beschikbaar te stellen aan een paintballorganisator.



Bijlage 17. Bostheater

Idee: Bostheater
Ontwikkelaar: Bostheater, Amsterdam
Contactpersoon: Mevr. D. Versloot, zakelijke leiding Bostheater

1. Van wie is de grond waarop het openluchttheater staat?

Het eigendom van de grond is in handen van de gemeente Amstelveen, de opstallen en het theater zijn van de gemeente Amsterdam. Wij huren het geheel en betalen daarvoor alleen huur voor de opstallen. De grond en het theater zijn gratis, aangezien wij dat als stichting dat niet kunnen betalen.

2. Hoe wordt de toegang geregeld, aangezien het openluchttheater niet afgesloten is?

Sinds drie jaar doen wij aan kaartverkoop, daarvoor was de voorstelling gratis toegankelijk. Er zijn twee kassa's bij het theater en ons publiek betaalt netjes aan de kassa. Soms zitten er een aantal uur voor de voorstelling al mensen op de tribune, die al voor de opening van de kassa's zijn gaan zitten. Deze mensen gaan wij langs met het verzoek om alsnog te betalen. De resterende bezoekers doen dit gewoon bij de kassa.

3. Hoeveel voorstellingen spelen jullie per jaar?

Wij voeren per seizoen ongeveer 40 tot 60 keer dezelfde voorstelling op. Dit vergt veel voorbereiding. Alleen al met de decorbouw zijn wij anderhalve maand bezig. Per keer bezoeken gemiddeld 2.000 mensen het theater.

4. Op de website zag ik dat jullie ook aan het verhuren van picknickmanden doen, waarvan het publiek tijdens de voorstelling gebruik van kan maken.

Ja, maar hierbij proberen wij wel een balans te vinden tussen enerzijds geld verdienen en anderzijds de sfeer te behouden. Het is onze bedoeling om er geen commerciële uitstraling aan te geven, aangezien dat niet onze doelstelling is. De mensen mogen dus ook gewoon hun eigen eten en drinken meebrengen. Hierin zijn wij een van de weinige, op andere festivals en bij andere openluchttheaters is dat niet toegestaan.

5. Levert het geen verstoring op voor de omliggende omgeving?

Het Amsterdamse bos is op zich al een gecultiveerde omgeving met veel mensen en activiteiten. Vanuit de gemeente Amstelveen zijn er uiteraard regels opgesteld wat betreft het aantal toegestane decibel en de hoeveelheid activiteiten die wij en anderen mogen organiseren.

Wij als bostheater doen zelf ook veel om de overlast te verminderen.

Wanneer een voorstelling afgelopen is en de rijen voor het openbaar toilet groot zijn, controleren wij met een "wildplasbrigade" in het bos om de plasoverlast te verminderen. Dit is nodig aangezien veel mensen het theater bezoeken.

Aan het einde van het seizoen organiseren wij een zogenaamde "schroefjesdag", waarin de medewerkers vrijwillig meehelpen aan het opruimen van zwerfvuil en andere achtergelaten zaken die in en rondom het theater liggen.

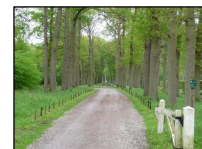
Tevens zorgen wij voor de zwervedieren die achtergelaten worden in het bos. Medewerkers nemen de dieren op of zorgen voor een ander heenkomen.

Wij kunnen het namelijk niet hebben dat de dieren door het theater lopen en zo de voorstelling verstoren.

Van rode cijfers naar groene bossen
-Bijlagen-



17. Bostheater	
Voordelen	Boseigenaar verhuurt bos aan stichting of theatergroep, daarom geen eigen inbreng van arbeid en kapitaal. Idee is goed te vermarkten. Andere nevenactiviteiten zijn goed te combineren zoals picknickmandverhuur tijdens voorstelling.
Nadelen	Culturele instellingen zijn vaak niet in staat huur van terrein op te brengen. Er mogen geen kwetsbare planten of dieren in het bos voorkomen in verband met de verstoring door lawaai en vertrappen van eventuele planten.
Conclusie	De uitvoering van het idee kan geheel worden overgelaten aan een groep of stichting, en door kaartverkoop is het concept goed te vermarkten. Ondanks de vaak beperkte financiële middelen van een theatergroep, is het idee rendabel te maken door nevenproducten zoals een picknickmand aan te bieden aan het publiek.



Bijlage 18. CO₂ vastlegging

Idee: CO₂ vastlegging
Ontwikkelaar: Nationaal Groenfonds, Hoevelaken
Contactpersoon: Mevr. E. de Boer, medewerker Nationaal Groenfonds

1. Op de website van het Nationaal Groenfonds staat dat CO₂ vastlegging voor nieuw aan te leggen bos beschikbaar is. Is er ook een regeling/compensatie voor reeds bestaand bos?

Nee, hiervoor is op dit moment nog geen beleid gemaakt. Het doel van de Rijksoverheid is het uitbreiden van het bosareaal. Dit wordt gestimuleerd door het Groenfonds doordat wij CO₂ certificaten uitreiken aan particuliere ontwikkelaars van nieuw bos. Dat doen we alleen als aan de voorwaarden voldaan wordt. Deze voorwaarden controleren wij en zo kunnen we als dat nodig is bijsturen in de omvang en kwaliteit van het nieuw aan te leggen bos.

2. Maar bestaand bos van ongeveer 50 jaar oud heeft toch ook al CO₂ vastgelegd en doet dat toch nog steeds?

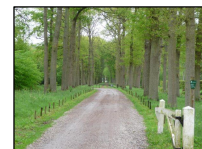
Dat klopt, maar daarvoor is geen subsidie beschikbaar gesteld. Wij hebben deze vraag ook gekregen van de Rijksoverheid, die samen met de provincies het nationaal Groenfonds heeft opgericht, en we zijn op dit moment aan het onderzoeken of er regelingen gemaakt kunnen worden voor eigenaren van bestaand bos.

Over deze regelingen kan ik nog geen verdere uitspraken doen omdat deze nog niet volledig ontwikkeld zijn.

3. Is er dan nog een andere regeling waarvan eigenaren van bestaand bos gebruik kunnen maken, bijvoorbeeld waterberging of andere maatschappelijke functies?

Nee, wij hebben bij het Groenfonds geen andere financiële tegemoetkomingen voor particuliere bouseigenaren.

18. CO ₂ vastlegging	
Voordelen	Nieuw aan te leggen bos kan in aanmerking komen voor een financiële tegemoetkoming van het Nationaal Groenfonds.
Nadelen	Het geldt niet voor bestaand bos.
Conclusie	Bouseigenaren met bestaand bos, waar dit afstudeeronderzoek over gaat, hebben geen voordeel van deze regeling. Het Groenfonds onderzoekt of het in de toekomst mogelijk is om ook bestaand bos financieel te ondersteunen. Hiervoor is op dit moment nog niets ontwikkeld.



Bijlage 19. Waterberging

Idee: Waterberging
Ontwikkelaar: Waterschap Groot Salland, Zwolle
Contactpersoon: Dhr. M. van Rossum, beleidsmedewerker Waterschap Groot Salland.

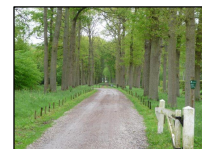
1. Waterschap Groot Salland heeft een "Voorstel Algemeen Bestuur Regeling Waterberging bij particulieren" opgesteld. Deze is helaas niet meer opvraagbaar via internet. Heeft u deze publicatie nog beschikbaar of heeft u er meer informatie over?

Deze regeling is inmiddels opgeheven en heeft bestaan tussen 27 mei 2004 en 1 januari 2008. In verband met de kritische houding van de Europese Unie tegenover staatssteun is de regeling door het Waterschap tegen het licht gehouden. Een jurist heeft er naar gekeken en besloten dat het beter was om de regeling te stoppen. Daarnaast werd er door particulieren weinig gebruik van gemaakt en hierdoor werden er ook te weinig kubieke meters water geborgen. Door deze twee factoren is besloten om de regeling te beëindigen.

2. Is er nog een vergelijkbare regeling opgesteld of beschikbaar bij andere Waterschappen?

Daar ben ik niet mee bekend. Waarschijnlijk weet de Unie van Waterschappen hier meer van. (Bij navraag bleek er geen regeling meer te bestaan, MvG)

19. Waterberging	
Voordelen	De kosten voor de aanleg van waterberging worden voor 50% vergoed. De particuliere eigenaar draagt bij aan waterberging en daarmee aan duurzaam waterbeheer.
Nadelen	De regeling is inmiddels opgeheven in verband met de kritische blik van Europa op staatssteun en de geringe belangstelling van particulieren.
Conclusie	Van deze mogelijkheid kan geen gebruik meer gemaakt worden. Daarnaast werd alleen de helft van de aanlegkosten voor waterberging vergoed, wat niet bijdraagt aan een positieve begroting voor het bosbeheer.



Bijlage 20. Zorghoutvesterij

Idee: Zorghoutvesterij
Ontwikkelaar: Welna Bouwhout, Epe
Contactpersoon: Dhr. R. Fernandes, bedrijfsleider Welna-BouwHout B.V.

1. Heeft u een volwaardig houtbedrijf opgezet op uw landgoed?

Wij hebben vooral een coördinerende rol in het proces. Het concept bestaat uit het oogsten van bomen en het hout daarvan verwerken tot gebruiksklaar eindproduct. Dit betekent dat we geen losse planken of balken verkopen, maar complete houten huizen en blokhutten. Het hout is deels afkomstig van het eigen landgoed maar we kopen ook hout in van Staatsbosbeheer. Voor de bouw van huizen is een groot aantal kuub kwaliteitshout nodig, waarbij het landgoed niet in alle vraag kan voorzien. Het gaat namelijk niet alleen om het aantal kuub maar ook om de kwaliteit van het rondhout. Het hout dat wij gebruiken voor huizenbouw is dus een combinatie van A-kwaliteit eigen hout en A-kwaliteit ingekocht hout van Staatsbosbeheer.

2. Hoe gaat dat proces precies in zijn werk?

Het proces bestaat uit het binnenhalen van een opdracht voor een huis of blokhut. Wij kunnen desgewenst ook een architectenbureau inschakelen om de bouwtekening te ontwerpen. De volgende stap is het oogsten of inkopen van kwaliteitshout, dat volgens de bouwtekening op maat wordt gezaagd. Daarna wordt het verwerkt in de houtbewerkingsmachine, die de sleuven, elektriciteitsgaten en andere toevoegingen in het hout maakt. Vervolgens wordt het op locatie in elkaar gezet en compleet afgewerkt opgeleverd. Bij dit alles hebben wij als Welna-Hout een coördinerende rol. Wij besteden alle werkzaamheden in het eerder genoemde proces uit, op het voorzien van sleuven en inkepingen na. Dit doen wij zelf met de speciaal vervaardigde houtbewerkingsmachine. De andere werkzaamheden bestaan uit de coördinatie en het toezicht houden op de uitvoerende bedrijven.

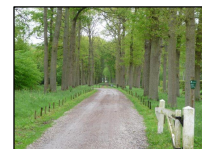
Door dit concept kunnen wij winst maken op houtverkoop. Helaas is door de crisis de vraag naar houten huizen afgenomen, zoals alle bouwactiviteiten op dit moment minder zijn.

3. Verkoopt u ook hout op stam?

Ja, het grootste deel van de houtvoorraad wordt op stam verkocht. Ongeveer 90% wordt op stam verkocht, de resterende 10% wordt verwerkt en gebruikt voor huizenbouw.

4. Kan het landgoed rondkomen van de houtverkoop of zijn er nog meer inkomsten uit het bos?

Ja, houtverkoop vormt een goede inkomstenbron voor het bos. We maken uiteraard ook gebruik van bestaande subsidies. Wel is het zo dat we in verband met de NSW-wetgeving een aparte BV hebben opgericht om commerciële activiteiten te kunnen ontwikkelen. Dat is op een NSW landgoed niet toegestaan. We verkopen daarom het hout dat geoogst wordt op Landgoed Welna aan onze eigen BV waarna we het verder verwerken en verkopen.



5. Hoe zit het met de samenwerking met 's Heeren Loo?

Dit is een dagbestedingsproject van de zorginstelling 's Heeren Loo. Er werken op het landgoed negentien cliënten van deze instelling met lichte en zware handicaps in de werkschuur van de Zorghoutvesterij. Zij ondersteunen de werkzaamheden op het landgoed en maken onder andere banken voor het project Rustpunt. Op dit moment zijn ze bezig met het vervaardigen van 600 bankjes die op de Veluwe geplaatst worden. 's Heeren Loo huurt van ons de werkschuur en ik begeleidt de cliënten bij de werkzaamheden. Zij maken gebruik van ons materiaal (zagen, werkkleding etc.) en wij ontvangen de inkomsten van de gemaakte FSC gekeurde producten. Deze bieden wij aan via de site Veluwestore.nl.

Wij krijgen via de zorginstelling een persoonsgebonden budget voor het plaatsen van cliënten bij ons.

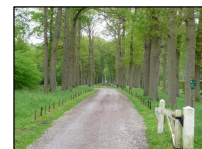
Op dit moment is de begroting van de Zorghoutvesterij budgetneutraal. Ik hoop dat dit in de nabije toekomst positief wordt voor het landgoed.

6. Is het aan te bevelen aan andere beseigenaren?

Ik denk het wel. Wij hebben goede ervaringen met de verkoop van hout. Voor ons concept in samenwerking met 's Heeren Loo is ook veel belangstelling. Zo wordt er op 20 mei op landgoed Welna een netwerkbijeenkomst georganiseerd waarin mensen kennis met ons concept kunnen maken en nieuwe ideeën omtrent bos en zorg uit te wisselen.

Wij blijven intussen ook innoveren met de houtverkoop en hebben plannen om een productielijn van pellets (Samengeperste houtblokjes, MvG) op te gaan zetten. Hierbij denken we 10.000 kuub pellets op jaarbasis te kunnen produceren.

20. Zorghoutvesterij	
Voordelen	Grote toegevoegde economische waarde per m ³ aan het hout, door verkoop van een compleet eindproduct zoals blokhut. Door, op de freesmachine na, alle oogst- en verwerkingswerkzaamheden uit te besteden blijven de investeringen in mens en materiaal laag. Van de cliënten van een zorginstelling wordt een persoonsgebonden budget ontvangen. Door de combinatie met cliënten van een zorginstelling is dit een maatschappelijk verantwoorde manier van ondernemen.
Nadelen	In verband met Natuurschoonwet moeten de commerciële activiteiten ondergebracht worden in een aparte BV, dat meer administratiewerk oplevert. Ongeveer 90% van het eigen hout is niet geschikt voor houtbouw, en wordt dus op stam verkocht. Dit levert minder op. Dit idee heeft een grote schaalgrootte nodig om rendabel te zijn, door het vele regelwerk en de aanlooptijd.
Conclusie	Voor grote beseigenaren is het na een aantal jaren lonend om dit te doen. De toegevoegde financiële meerwaarde aan het hout wordt rendabel als het op grote schaal wordt toegepast.



Bijlage 21. Natuurbegraafplaats

Idee: Natuurbegraafplaats
Ontwikkelaar: Bergerbos, St.Odiliënberg
Contactpersoon: Dhr. H. Kluitmans, directeur Natuurbegraafplaats Bergerbos.

1. Hoe ging de bestemmingsplanwijziging in zijn werk en hoelang duurde het traject tussen planvorming en realisatie?

Naast de gemeente moet ook de provincie haar goedkeuring geven. Hierdoor loopt het proces langzaam en heeft het bij ons zeven jaar geduurd tussen idee en uitvoering.

2. Is het voor boseigenaren toegestaan een natuurbegraafplaats te beginnen?

Ja, dat is toegestaan en er is op dit moment een particulier die al in een ver gevorderd stadium is. Zijn naam is dhr. G. Peterink uit Venray en ik raad je aan ook op zijn website te kijken. Het uitvoeringsplan heeft hij op zijn website gezet (*Peterink, 2009*).

Een ideale situatie is dat de natuurbegraafplaatsen ongeveer 25 tot 30 kilometer uit elkaar liggen, zodat er genoeg aanbod is maar ook zodoende ook weer geen sprake is van directe concurrentie.

Wanneer alle goedkeuringen binnen zijn mag er onbeperkt worden begraven op de natuurbegraafplaats, in theorie gebeurd dit niet vanwege het natuurlijke karakter en de mogelijkheid om "eeuwige grafrust" te kopen.

In de EHS is het niet mogelijk een begraafplaats te beginnen.

3. Is er veel behoefte aan?

Ja, zeer veel behoefte. Helaas is het door ruimtegebrek in het westen van het land en door de enorme regeldruk een lastig te realiseren project. Veel mensen zien op tegen de opstartfase en de regelgeving.

Toch overtreft de vraag ruimschoots het aanbod, aangezien er op dit moment maar twee natuurbegraafplaatsen in Nederland zijn.

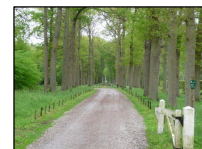
4. Zijn er nog beperkingen door de Flora- en Faunawet?

Er moet van te voren een quick scan uitgevoerd worden om aan te tonen of er kwetsbare flora- en fauna in het gebied aanwezig is. Naar mijn mening levert een natuurbegraafplaats zeer weinig verstoring voor de omgeving op, maar dat idee wordt niet meegenomen in de procedure.

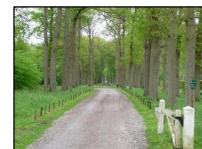
Wanneer er kwetsbare soorten zijn waargenomen kan het plan misschien niet doorgaan, eventueel kan je compenserende maatregelen treffen.

5. Is het interessant voor particuliere boseigenaren een natuurbegraafplaats te beginnen?

Als je niet opziet tegen de vele regels en de gemeente en provincie werken mee, is het een goede inkomstenbron. Houdt wel rekening met tegenstand vanuit de lokale overheid en de direct omwonenden. Zij zitten niet te wachten op constant treurende mensen en de aanblik van rouwauto's.



21. Natuurbegraafplaats	
Voordelen	Er is veel behoefte aan, vooral in het westen waar weinig bos aanwezig is. Door het extensieve karakter treedt er weinig verstoring op en het bosbeeld blijft in tact door de natuurlijke graven.
Nadelen	Het realisatietraject duurt lang, afhankelijk van de gemeente ongeveer zeven jaar. Het is niet mogelijk in de EHS een natuurbegraafplaats te beginnen. Mogelijke bezwaren van omwonenden door de aanblik van rouwauto's en rouwende mensen.
Conclusie	Het is een goede inkomstenbron voor bosteigenaren en kan zowel in grote als kleine bospercelen plaatsvinden. Het realisatieproces vraagt wel veel geduld door de lange aanvraagperiode bij provincie en gemeente.



Bijlage 22. Boszorg voor autisten

Idee: Boszorg voor autisten
Ontwikkelaar: Boszorg, Epse
Contactpersoon: Dhr. R de Reede, eigenaar Boszorg.

1. Hoe bent u op dit idee gekomen?

Tijdens mijn werk bij het dr. Leo Kannerhuis heb ik een project opgezet waarbij autistische mensen buiten werkzaamheden uitvoeren. Later besloot ik dit project als privépersoon verder op te zetten en heb zo een eigen bedrijf opgericht.

2. Heeft u ook contact met andere bouseigenaren?

Ja, ik heb een netwerk van acht tot tien particuliere terreineigenaren waarvoor mijn bedrijf werkzaamheden verricht. Ik heb via een krantenartikel mensen opgeroepen hieraan mee te doen, door uit te leggen dat het mes aan twee kanten snijdt. Enerzijds het maatschappelijke aspect door mensen met autisme een zinvolle dagbesteding te geven, en anderzijds door landschapsonderhoud aan hun terreinen aan te bieden.

Het is trouwens wel de bedoeling dat de terreineigenaren zich tijdens het werk laten zien. Dat hoeft niet de hele dag maar ik vraag wel of ze de ontvangst willen verzorgen en dat ze de cliënten een kopje koffie aanbieden. Het daadwerkelijke meehelpen hoeft uiteraard niet.

3. Draagt u een percentage van de winst af aan de terreineigenaar of betaalt u een vast bedrag per maand/jaar?

Nee, ik vraag een vergoeding van 55 euro per dag aan de eigenaar. Zij moeten mij dus betalen voor de werkzaamheden die mijn cliënten en ik verrichten. Hiervan betaal ik de gereedschappen en het onderhoud daarvan. Tevens ontvang ik via de zorginstelling een persoonsgebonden budget. Dit zijn mijn twee inkomstenbronnen. De terreineigenaar ontvangt dus geen geld.

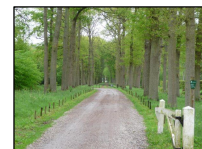
4. Hoe is de aansprakelijkheid geregeld?

Voor de werkzaamheden heb ik een bedrijfsongevallenverzekering afgesloten, die ongevallen met personen en materiaal dekt. Ook als de cliënten bijvoorbeeld iets beschadigen is dit gedekt door deze verzekering.

5. Kunt u jaarrond werkzaamheden aanbieden, in verband met de Flora- en Faunawet?

Ja, meestal wel, hoewel het afgelopen winter wel wat moeilijk werd. Doorgaans richt ik me buiten het broedseizoen op landschapselementen- en bosonderhoud, in het broedseizoen ben ik meer bezig met tuinonderhoud. Bij slecht weer kan ik altijd binnen in de garage hout kloven.

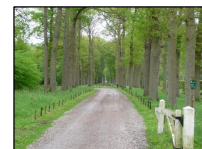
22. Boszorg voor autisten	
Voordelen	Het bos- en landschapselementenonderhoud wordt gepleegd door Boszorg. Door de inzet van autisten is deze manier van onderhoud maatschappelijk verantwoord.
Nadelen	Boszorg vraagt 55 euro per dag voor de geleverde diensten aan de bouseigenaar.
Conclusie	Voor een bouseigenaar is het inhuren van Boszorg niet rendabel. Hij of zij moet betalen voor het landschapsonderhoud. Wel kan het voor kleine percelen goedkoper zijn om Boszorg in te huren. Zij zijn wellicht goedkoper dan een aannemer.



Bijlage 23. Vergaderen in het bos

Idee: Vergaderen in het bos
Ontwikkelaar: Landgoed Nieuwhuis, Denekamp
Contactpersoon: -

23. Vergaderen in het bos	
Interview met	Geen interview gehouden, contactpersoon niet in de gelegenheid.
Voordelen	Geen extra investering of opstarttijd voor het vergaderen in het bos. Geen vergunningen of vrijstellingen nodig. Natuurlijke materialen zoals stobben en stammen leveren een natuurlijk bosbeeld op. De vergaderlocatie verstoort het bosbeeld niet.
Nadelen	Vergaderen gaat vaak in combinatie met afsluitend diner, hiervoor moet de eigenaar accommodatie hebben of huren. Vergaderen levert een lichte tot matige verstoring op.
Conclusie	Het idee vergt geen tot weinig investering, wanneer het alleen vergaderen in het bos betreft. Vaak maakt het vergaderen deel uit van een arrangement, waarbij ook eet- en/of slaapgelegenheid bij inbegrepen zit. Wanneer de bouseigenaar dit niet heeft zal hij het moeten uitbesteden aan omliggende accommodaties. Het idee is daardoor wel rendabel maar zal in de praktijk meer investering vragen door huur van accommodatie.



Bijlage 24. Adopteren van boom of bos

Idee: Adopteren van boom of bos
Ontwikkelaar: Floriade 2012, Venlo
Contactpersoon: Mevr. J. Pijpers, woordvoerder externe relaties Floriade 2012

1. Hoe werkt het adopteren van een boom?

Bedrijven uit de (eu)regio kunnen een boom in het vriendenbos adopteren en profiteren daarvan op meerdere manieren. Tijdens de Floriade bezoeken ongeveer twee miljoen mensen het terrein en zien daarmee het naambordje van het bedrijf. Tevens wordt door Floriade met het binnengekomen adoptiegeld initiatieven en ontwikkelingsprojecten opgezet die ten goede komen aan de bedrijven zelf. Het adopteren van een boom is daarmee eigenlijk een investering in het bedrijf zelf.

In het vriendenbos organiseren we ook netwerkbijeenkomsten voor de bedrijven die daarmee onderling ook weer van elkaar kunnen profiteren.

2. Wat kost het adopteren van een boom?

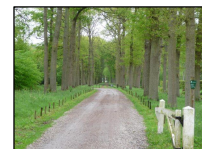
Dit kost 7.500 euro en kan tussen nu en het begin van de Floriade betaald worden. De bomen bestaan uit historische Limburgse fruitrassen.

3. Hoe is het geregeld na de Floriade?

Na de Floriade wordt het terrein, dat in eigendom is van de gemeente Venlo, verder ontwikkeld als Venlo GreenPark. Dit is een bedrijvenpark in het groen. De bomen blijven staan en maken onderdeel uit van het bedrijventerrein.

Voor de bedrijven die de boom hebben geadopteerd wordt op dit moment een mogelijkheid onderzocht om er een blijvende betrokkenheid aan te geven. Het onderhoud wordt geregeld via hoveniers die nu al een boom hebben geadopteerd, uiteraard wordt hier dan ook bekendheid aan gegeven.

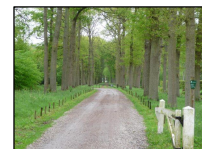
24. Adopteren van boom of bos	
Voordelen	Aanschaf- en aanplantkosten gefinancierd door adoptiegeld. Betrokkenheid tussen bedrijf en boom, en daarmee indirect ook met het bosbeheer. Zowel boomeigenaar als bedrijf profiteren van de adoptie, respectievelijk door financiële ondersteuning en naamsbekendheid.
Nadelen	Extra bemoeienis door bedrijven met hun bos of boom. Commerciële uitingen in een natuurlijk bos kunnen bosbeeld verstoren.
Conclusie	Door de financiële ondersteuning van bedrijven en of belangstellende particulieren door bosadoptie is dit een goede manier om extra inkomsten generen. De boseigenaar moet wel positief staan tegenover reclame-uitingen in het bos. Hier kan echter een houten of ander landschappelijk passend bord voor worden gemaakt.



Bijlage 25. Meerjarige begroting idee Verrassingsbanken

Jaar 1				
Inkomsten	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Totale inkomsten (€)
Verhuur picknickmanden en sleutels	Per stuk (picknickmand)	35	200	7.000
Totaal				7.000
Uitgaven	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Totale uitgaven (€)
Verrassingsbanken incl. slot en sleutel	Per stuk	200	5	1.000
Verwijderen oude banken	Per bank	13	2	25
Picknickmand inc. bestek	Per stuk	35	50	1.750
Beschadiging/diefstal manden	Per stuk	35	5	175
Drank	Per liter	3	200	600
Brood en beleg	Vier personen	8	200	1.600
Administratie	Per jaar	360	1	360
Toezicht	Per jaar	3.850	1	3.850
Totaal				9.360
Winst jaar 1				2.360-

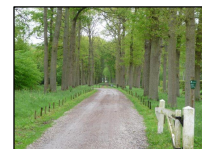
Jaar 2					
Inkomsten	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Inflatie (%)	Totale inkomsten (€)
Verhuur picknickmanden en sleutels	Per stuk (picknickmand)	36	200	2	7.141
Totaal					7.141
Uitgaven	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Inflatie (%)	Totale uitgaven (€)
Beschadiging/diefstal manden	Per stuk	36	5	2	179
Drank	Per liter	3	200	2	612
Brood en beleg	Vier personen	8	200	2	1.632
Administratie	Per jaar	367	1	2	375
Toezicht	Per jaar	3.927	1	2	4.006
Totaal					6.804
Winst jaar 2					337



Jaar 3					
Inkomsten	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Inflatie (%)	Totale inkomsten (€)
Verhuur picknickmanden en sleutels	Per stuk (picknickmand)	36	200	2	7.284
Totaal					7.284
Uitgaven	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Inflatie (%)	Totale uitgaven (€)
Beschadiging/diefstal manden	Per stuk	36	5	2	183
Drank	Per liter	3	200	2	624
Brood en beleg	Vier personen	8	200	2	1.665
Administratie	Per jaar	375	1	2	382
Toezicht	Per jaar	4.006	1	2	4.086
Totaal					6.940
Winst jaar 3					344

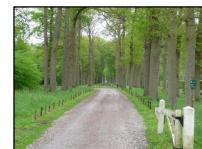
Jaar 4					
Inkomsten	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Inflatie (%)	Totale inkomsten (€)
Verhuur picknickmanden en sleutels	Per stuk (picknickmand)	37	200	2	7.429
Totaal					7.429
Uitgaven	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Inflatie (%)	Totale uitgaven (€)
Beschadiging/diefstal manden	Per stuk	37	5	2	186
Drank	Per liter	3	200	2	637
Brood en beleg	Vier personen	8	200	2	1.698
Administratie	Per jaar	382	1	2	390
Toezicht	Per jaar	4.086	1	2	4.167
Totaal					7.078
Winst jaar 4					351

Van rode cijfers naar groene bossen
-Bijlagen-



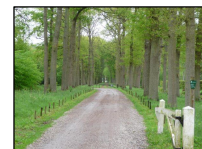
Jaar 5					
Inkomsten	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Inflatie (%)	Totale inkomsten (€)
Verhuur picknickmanden en sleutels	Per stuk (picknickmand)	38	200	2	7.578
Totaal					7.578
Uitgaven	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Inflatie (%)	Totale uitgaven (€)
Beschadiging/diefstal manden	Per stuk	38	5	2	190
Drank	Per liter	3	200	2	650
Brood en beleg	Vier personen	9	200	2	1.732
Administratie	Per jaar	390	1	2	397
Toezicht	Per jaar	4.167	1	2	4.251
Totaal					7.220
Winst jaar 5					358

Jaar 6					
Inkomsten	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Inflatie (%)	Totale inkomsten (€)
Verhuur picknickmanden en sleutels	Per stuk (picknickmand)	39	200	2	7.729
Totaal					7.729
Uitgaven	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Inflatie (%)	Totale uitgaven (€)
Beschadiging/diefstal manden	Per stuk	39	5	2	194
Drank	Per liter	3	200	2	663
Brood en beleg	Vier personen	9	200	2	1.767
Administratie	Per jaar	397	1	2	405
Toezicht	Per jaar	4.251	1	2	4.336
Totaal					7.364
Winst jaar 6					365



Jaar 7					
Inkomsten	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Inflatie (%)	Totale inkomsten (€)
Verhuur picknickmanden en sleutels	Per stuk (picknickmand)	39	200	2	7.884
Totaal					7.884
Uitgaven	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Inflatie (%)	Totale uitgaven (€)
Beschadiging/diefstal manden	Per stuk	39	5	2	198
Drank	Per liter	3	200	2	676
Brood en beleg	Vier personen	9	200	2	1.802
Administratie	Per jaar	405	1	2	414
Toezicht	Per jaar	4.336	1	2	4.422
Totaal					7.512
Winst jaar 7					372

Jaar 8					
Inkomsten	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Inflatie (%)	Totale inkomsten (€)
Verhuur picknickmanden en sleutels	Per stuk (picknickmand)	40	200	2	8.042
Totaal					8.042
Uitgaven	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Inflatie (%)	Totale uitgaven (€)
Beschadiging/diefstal manden	Per stuk	40	5	2	202
Drank	Per liter	3	200	2	689
Brood en beleg	Vier personen	9	200	2	1.838
Administratie	Per jaar	414	1	2	422
Toezicht	Per jaar	4.422	1	2	4.511
Totaal					7.662
Winst jaar 8					380



Jaar 9					
Inkomsten	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Inflatie (%)	Totale inkomsten (€)
Verhuur picknickmanden en sleutels	Per stuk (picknickmand)	41	200	2	8.202
Totaal					8.202
Uitgaven	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Inflatie (%)	Totale uitgaven (€)
Beschadiging/diefstal manden	Per stuk	41	5	2	206
Drank	Per liter	4	200	2	703
Brood en beleg	Vier personen	9	200	2	1.875
Administratie	Per jaar	422	1	2	430
Toezicht	Per jaar	4.511	1	2	4.601
Totaal					7.815
Winst jaar 9					387

Jaar 10					
Inkomsten	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Inflatie (%)	Totale inkomsten (€)
Verhuur picknickmanden en sleutels	Per stuk (picknickmand)	42	200	2	8.366
Totaal					8.366
Uitgaven	Eenheid	Prijs per eenheid (€)	Aantal eenheden	Inflatie (%)	Totale uitgaven (€)
Beschadiging/diefstal manden	Per stuk	42	5	2	210
Drank	Per liter	4	200	2	717
Brood en beleg	Vier personen	10	200	2	1.912
Administratie	Per jaar	430	1	2	439
Toezicht	Per jaar	4.601	1	2	4.693
Totaal					7.971
Winst jaar 10					395

Na 10 jaar	
Inkomsten (€)	76.655
Uitgaven (€)	75.726
Nettowinst (€)	929