

# Leidraad voor het maken van een succesvol voedselbos bedrijfsplan



Door Stijn Heijs, Stichting Voedselbosbouw  
Februari 2024  
Versie 1.0



*netwerk*  
**voedselbosbouw**



# Inhoudsopgave

Inleiding	3
stap 1: doelstellingen formuleren	4
formuleren van de doelstelling van je project	4
formuleren van de doelstelling van je bedrijfsplan	4
stap 2: het Goed-Geld-Gaaf model doorlopen	5
de Geldcirkel	5
de Goedcirkel	7
de Gaafcirkel	8
stap 3: marktonderzoek doen	9
voorbeeld marktpotentie onderzoek voedselbos Schijndel	9
overige stappen van het marktonderzoek	10
stap 4: een financiële analyse maken	11
1. uitgangspunten	11
2. investeringsoverzicht	11
3. winst- en verliesberekening en kasstroom	12
4. gevoeligheidsanalyse	12
5. risicoanalyse	12
stap 5: samenvatting Business Canvas Model	14
aanbod	15
klanten	15
infrastructuur	16
financiële levensvatbaarheid	17
bijlage 1. voorbeeld inhoudsopgave bedrijfsplan	18
bijlage 2. lijst Eurogeneratoren	19
bijlage 3. hoe vind ik mijn passie	20
bijlage 4. rekentool Voedselbossen	26



# Inleiding

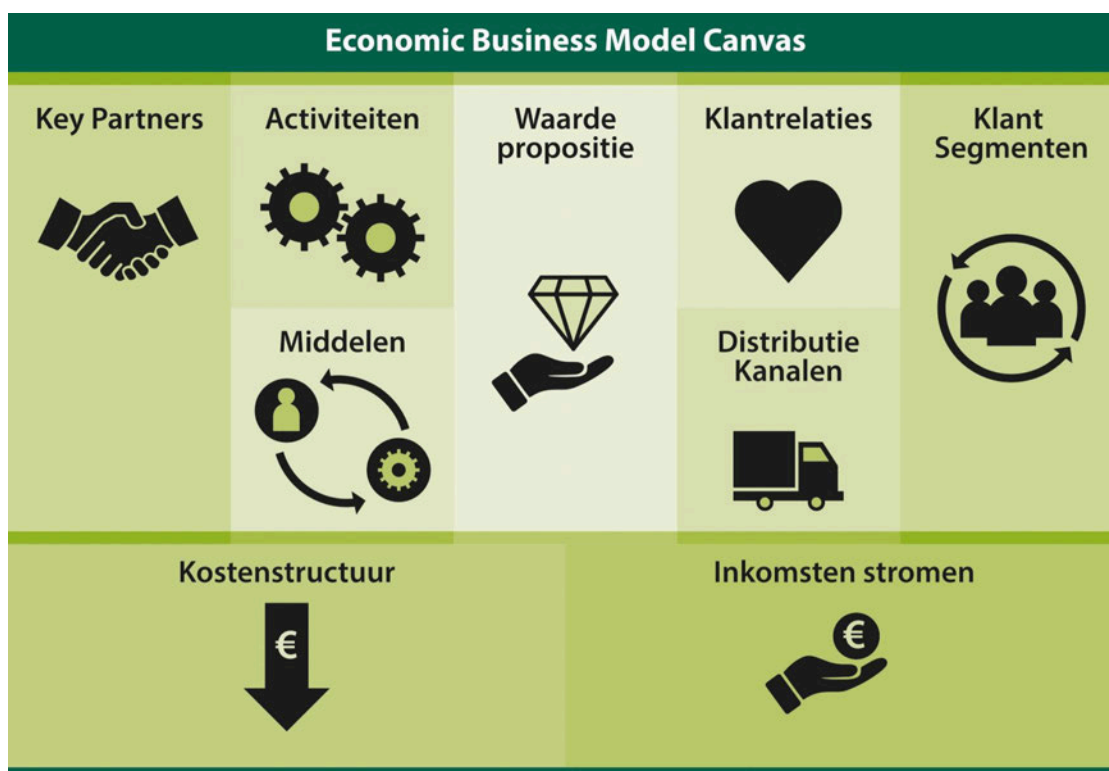
Voedselbossen zijn een goed voorbeeld van intensieve agro-ecosystemen waarbij economie en ecologie hand in hand gaan. Voedselbossen kunnen zo worden ontworpen dat ze zich vanaf het begin, met steeds minder extra input, blijven ontwikkelen volgens een natuurlijke opvolging. Voedselbossen vervullen, net als natuurlijke bosecosystemen, een breed scala aan ecosystemediensten.

Voedselbossen kennen een zeer hoge biodiversiteit, leggen CO<sub>2</sub> vast in de bomen en bodem, leggen stikstof vast en maken het beschikbaar voor gebruik en vangen fijn stof op. Ze dragen bij aan de watervasthoudendheid van de bodem en vormen een zeer klimaat robuust systeem. Veel mensen willen daarom starten met een eigen voedselbos en daar ook steeds vaker een deel of hun gehele inkomen uithalen.

Deze handleiding is ontworpen om mensen een stappenplan te bieden voor het opstellen van hun eigen bedrijfsplan voor hun voedselbos. Om een goed bedrijfsplan voor je voedselbosonderneming te ontwikkelen, onderscheiden we de volgende stappen:

1. Doelstellingen formuleren
2. Het Goed-Geld-Gaaf model doorlopen
3. Marktonderzoek doen
4. Een financiële analyse maken
5. Het Business Model Canvas invullen

We lichten in volgende hoofdstukken deze stappen één voor één toe. In de bijlagen zijn hulpmiddelen te vinden waarnaar in de verschillende stappen wordt verwezen. De laatste stap is een samenvatting van de keuzes in het bedrijfsplan middels het zogenaamde Business Model Canvas.



Figuur 1: Het Business Model Canvas





# Stap 1: Doelstellingen formuleren

## Formuleren van de doelstelling van je project

Voorafgaand aan het opstellen van het bedrijfsplan is het essentieel om eerst de algemene doelstelling te formuleren van wat je met het voedselbosbedrijf wil realiseren. Wat wil je op de lange termijn bereiken? Wil je een productiebos en/of wil je het koppelen aan natuurdoelstellingen, aan recreatie of aan educatie? Wil je er een deel van je inkomen uit halen of je hele inkomen? En zo ja, hoeveel wil je in een jaar verdienen? Als je de belangrijkste doelstelling hebt bepaald, kan het helpen om deze te kwantificeren.

## Formuleren van de doelstelling van je bedrijfsplan

Als je de doelstellingen van je project helder hebt opgeschreven, kan je starten met het maken van je bedrijfsplan. Het bedrijfsplan omvat alle noodzakelijke elementen van jouw onderneming. Je maakt eerst een inhoudsopgave met alle componenten die je moet opnemen in het bedrijfsplan. In bijlage 1 vind je een voorbeeld van een inhoudsopgave als leidraad.

Belangrijk hierbij is ook de doelstelling te bepalen van je bedrijfsplan. Waarom maak je dit plan? De doelstelling bepaalt welke paragrafen uit de template van bijlage 1 daadwerkelijk in jouw plan moeten komen. En tevens bepaalt de doelstelling van je plan hoe uitgebreid je bepaalde hoofdstukken maakt. Al je het bedrijfsplan alleen voor jezelf of je team maakt als leidraad, zijn sommige hoofdstukken niet noodzakelijk. Het kan ook zijn dat je het plan extern wil gebruiken voor bijvoorbeeld een financiering bij een bank of een vergunning bij een gemeente. Of als leidraad om klanten uit te leggen wat je wil en waarom, dus als marketinghulpmiddel.

Als je het plan voor jezelf maakt heeft het hoofdstuk over de ondernemer weinig toegevoegde waarde. Als je het voor een bankfinanciering schrijft, is dit één van de belangrijkste hoofdstukken. Zij moeten vertrouwen krijgen in de persoon aan wie ze de lening geven.

Als jouw project op gebied van wet- en regelgeving beperkingen kent of het heeft als doel een onderlegger te zijn voor vergunningverlening, moet hier in het plan veel aandacht voor zijn.

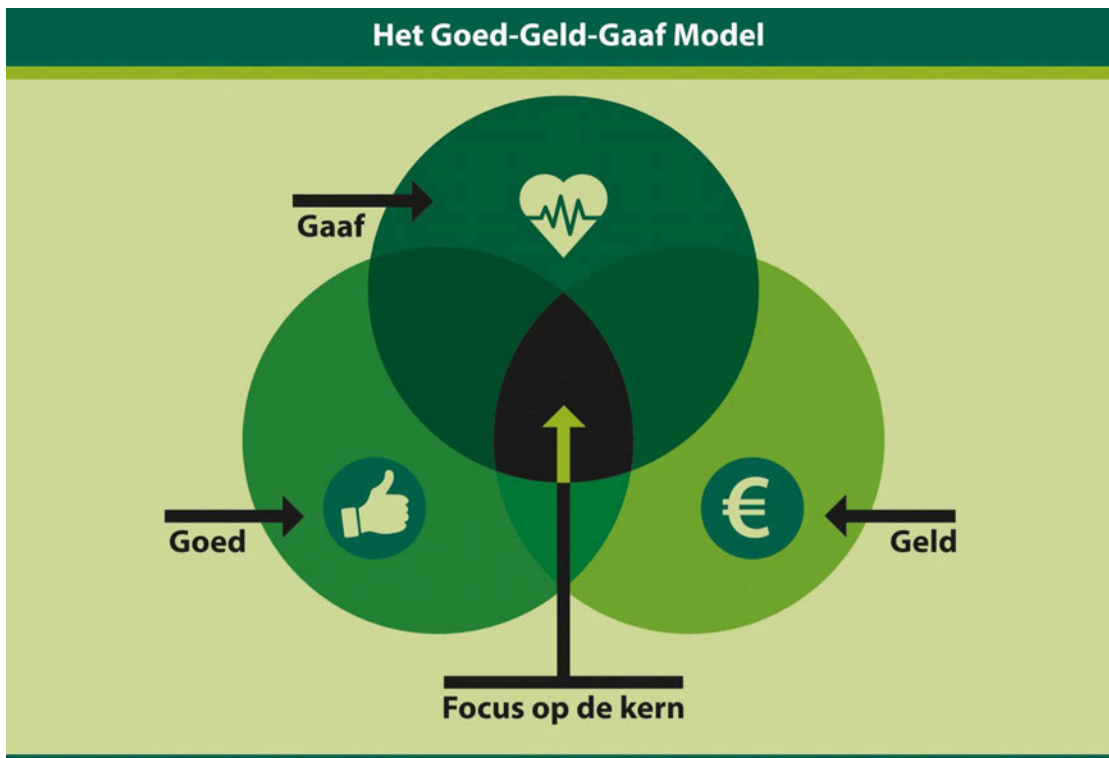
Als je zelf over voldoende financiële middelen beschikt, kan het hoofdstuk over financiën heel beknopt de investeringen weergeven. Wanneer je een bankfinanciering nodig hebt, is dit hoofdstuk heel belangrijk. Een goede financiële resultaatberekening, een risicoanalyse en een gevoeligheidsanalyse kunnen dan niet ontbreken.

*‘Kortom, je doelstelling bepaalt de inhoud van je plan.’*



## Stap 2: het Goed-Geld-Gaaf model doorlopen

Elke ondernemer die een bedrijf start, wil de gestelde doelstellingen realiseren en een succesvolle onderneming starten. Het Goed-Geld-Gaaf-model helpt je om hierbij de juiste keuzes te maken.



Figuur 2: Het Goed-Geld-Gaaf model

Onderstaand een toelichting op het model:

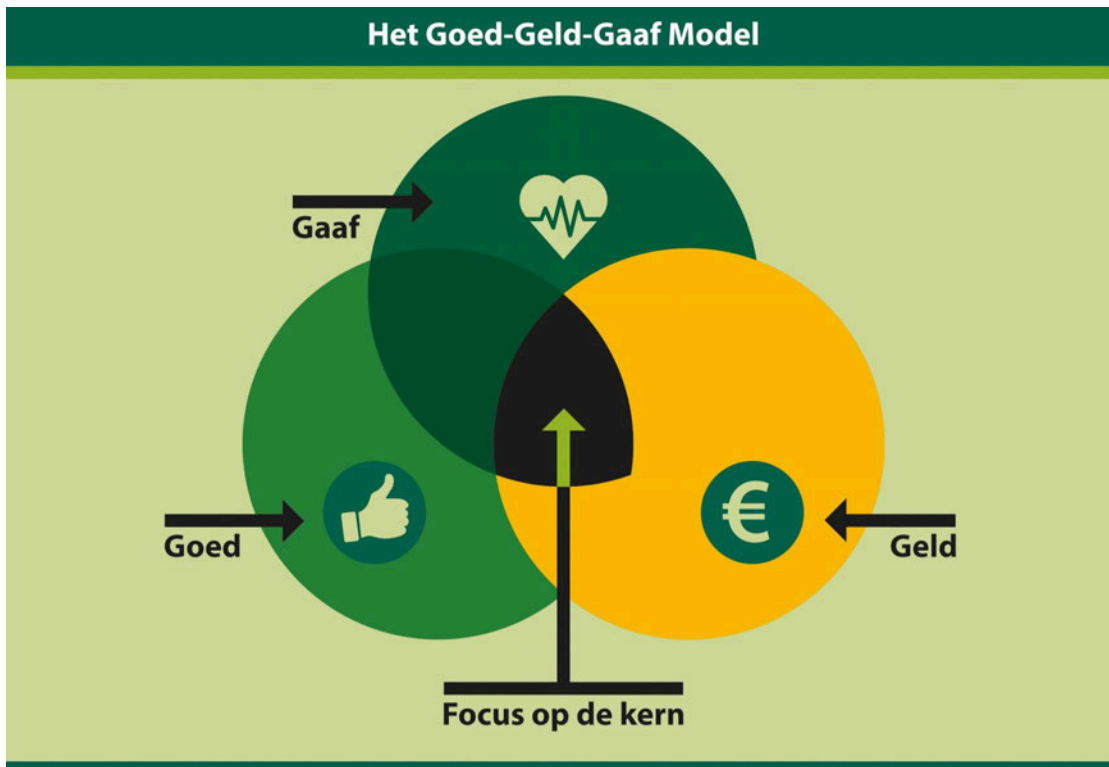
### De Geldcirkel

In de huidige economie draait het bij een succesvolle onderneming om meer opbrengsten te genereren dan er uitgaven zijn. We kunnen allerlei activiteiten rondom ons voedselbos verzinnen die geld op kunnen leveren. Dat noemen we de euro generators:

- **Opbrengsten uit de primaire oogst:** Hoeveel kilo's of stuks van een product tegen welke prijs. De keuze van je mogelijke afzetmarkten bepaalt je keuze voor de soorten en ook de opbrengstprijzen van je primaire oogst;
- **Verwerking van producten:** Je kunt de primaire oogst uit je voedselbos ook verder verwerken. Hierdoor neemt de waarde en dus de opbrengst toe. Echter dit brengt ook de nodige activiteiten en kosten met zich mee;
- **Kennis en kunde overdracht:** Je kunt allerlei activiteiten organiseren gericht op overdracht van kennis en kunde rondom voedselbossen;



- **Recreatie en Wellness:** Er zijn ook volop activiteiten denkbaar waarmee je mensen laat recreëren in een voedselbos waarvoor je een vergoeding kunt vragen;
- **Ecosysteemdiensten:** De door een voedselbos gegenereerde ecosysteemdiensten kunnen mogelijk in euro's worden omgezet en kunnen een pijler worden onder je verdienvermogen zoals CO2 opslag;
- **Overig:** Dan zijn er nog diensten te bedenken die niet onder voornoemde 5 categorieën vallen zoals een natuurbegraafplaats in je voedselbos.



Figuur 3: Eurogenerator

In bijlage 2 vind je een complete lijst van mogelijke eurogenerator-activiteiten voor je voedselbos. De lijst is uitgebreid maar niet uitputtend. Wellicht heb jij nog andere creatieve ideeën.

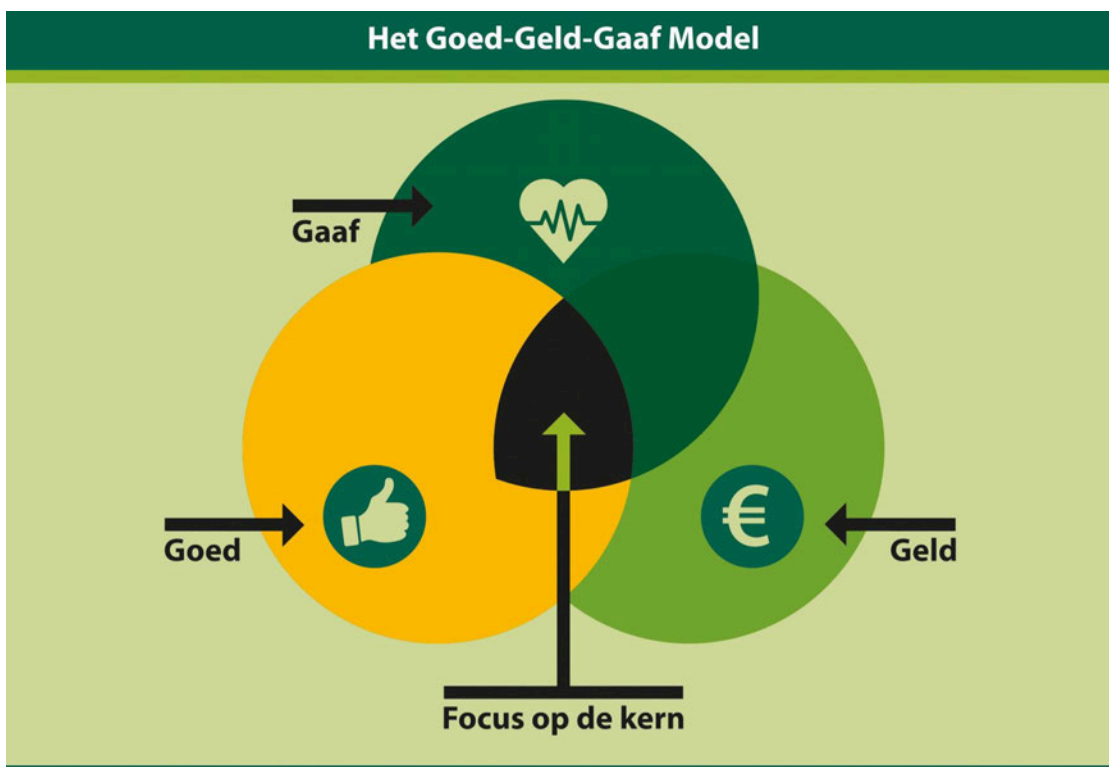


## De Goedcirkel

De Goedcirkel staat voor jouw talenten; waar ben jij, je team en/of je voedselbos heel goed in. En goed betekent hier, waarin ben je de allerbeste. Daarnaast kijk je naar waar je niet de allerbeste in bent. Soms heb je een talent wat je nog niet gebruikt.

Talenten of sterktes hebben niet alleen betrekking op de ondernemer maar ook op andere zaken zoals je locatie of potentiële klanten of partners in je regio. Wonen er bijvoorbeeld veel potentiële consumenten in je regio of weinig en hoe staan ze tegenover voedselbosproducten en of -diensten. En wat zijn ze bereid te betalen.

Kortom dit is een lijst van alle sterktes die je als bedrijf in zijn totaliteit zult hebben. Dat wil niet zeggen dat je ze allemaal nodig hebt of gebruikt.

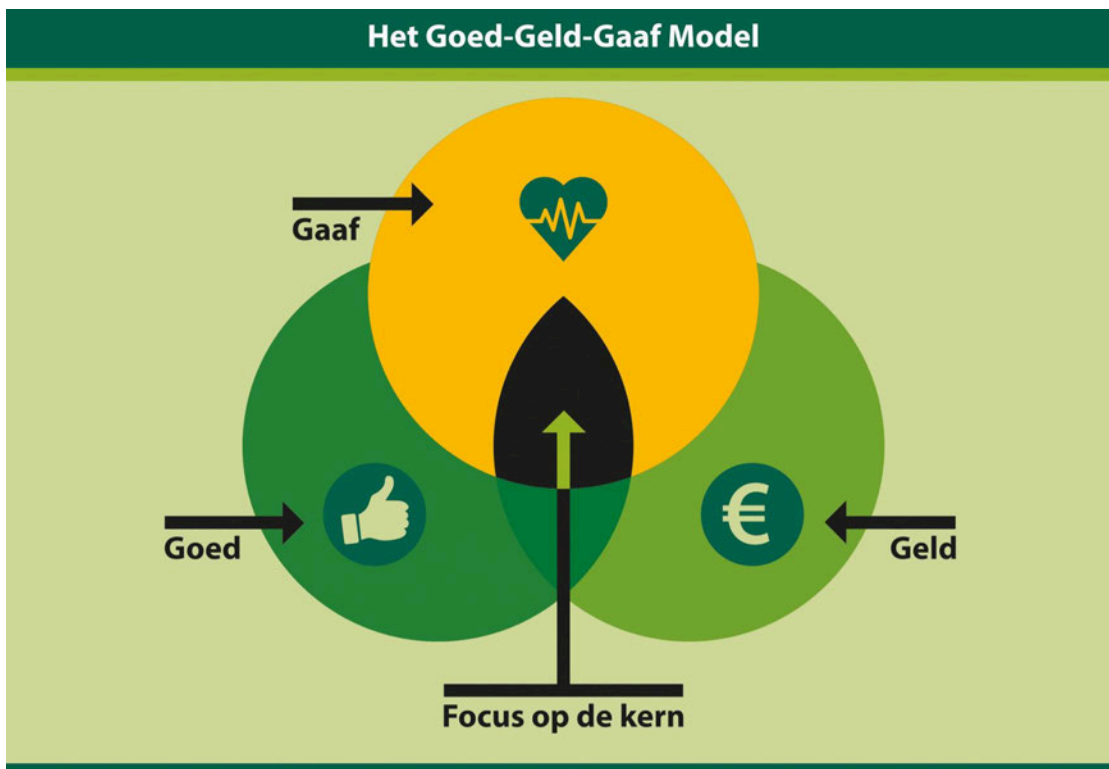


Figuur 4: Sterktes en talenten



## De Gaafcirkel

De laatste cirkel is de Gaafcirkel en staat voor jouw passie en jouw hartstocht. Dit kan niet worden opgelegd maar alleen worden blootgelegd. De Gaafcirkel is extra van belang als we focussen focussen op kleinere voedselbosondernemingen. Het succes van een dergelijke onderneming ligt vaak sterk bij de passie van de ondernemer.



Figuur 5: Passie

Je passie achterhalen is vaak het lastigste van de 3 cirkels. Sommige mensen weten dat precies, anderen hebben meer moeite om deze goed vast te stellen en te verwoorden. Daarom hebben we in bijlage 3 een verhaal opgenomen waarmee je aan de slag kunt om je passie te zien. Zoeken hoeft niet want hij is er al. Je moet hem alleen zien.

Uiteindelijk heeft de meeste kans van slagen om je voedselbosonderneming succesvol te maken als je in staat bent om op de kern van de 3 cirkels uit te komen. Oftewel op eurogeneratoren die voldoende opleveren en aansluiten bij je sterktes en je passie.

Kortom, bij het maken van strategische keuzes is het zaak om de kernfocus goed helder te krijgen. Dus benoem wat je gaat doen in je bedrijf en waar je je op focust. Veel ondernemingen focussen te weinig en proberen zoveel mogelijk eurogeneratoren te ontwikkelen. Echter, elke activiteit kost geld en tijd, dus is focus de kern. Maak daarom niet alleen de keuze wat je gaat doen, maar juist ook de keuzes wat je niet zult doen. En niet onbelangrijk, houd je aan de keuzes.





## Stap 3: Marktonderzoek doen

Om te weten wat de mogelijkheden, kansen en bedreigingen zijn vanuit de markt voor je gekozen eurogenerator is het belangrijk om een marktonderzoek te doen voor elk van jouw eurogeneratoren. Je onderzoekt hoe groot de markt hiervoor is. Voor voedselbosooft is dat vaak de lokale markt omdat je met een brede polycultuur aan producten werkt die je 52 weken per jaar oogst. Je hebt dan elke week kleine volumes van veel variatie aan producten. Dit sluit eigenlijk automatisch aan bij een lokale korte keten afzet omdat anders de logistieke kosten te hoog worden. Je onderzoek begint bij de definitie van de markt. Onderstaand een voorbeeld van het marktonderzoek van het voedselbos Schijndel.

### Voorbeeld marktpotentie onderzoek voedselbos Schijndel

In het voedselbos Schijndel is de markt de lokale consument. In het kaartje zie je het verzorgingsgebied van het voedselbos Schijndel.



Figuur 6: Verzorgingsgebied lokale markt Schijndel



Als we de lokale markt in kaart brengen dan zien we de volgende marktpotentie.

<b>Consumenten in het lokale service gebied van Schijndel</b>		
Gemeente Schijndel	80.815	Schijndel en alle kerkdorpen
1 <sup>e</sup> ring tot 10 km	139.932	Sint Michelsgestel, Bernheze, Veghel, St Oedenrode, Boxtel
2 <sup>e</sup> ring tot 25 km	620.882	Den Bosch, Eindhoven, Oss, Uden en 8 kleinere gemeenten
<i>Totaal tot 25 km</i>	<i>841.629</i>	

*Tabel 1: Consumenten in het verzorgingsgebied van voedselbos Schijndel*

Als we naar het directe lokale verzorgingsgebied kijken, zien we - bij de aanname dat de consumenten in dit gebied qua consumptie gelijk zijn aan het landelijk gemiddelde - het volgende. De totale consumptie van groenten, fruit en noten in het verzorgingsgebied is in 2030 bijna 85.000 ton. Het voedselbos Schijndel in volle productie produceert maar 0,3% van deze behoefte. Als we dezelfde calculatie maken voor de consumptie van biologische groenten, fruit en noten - bij een aanname dat volgens verwachting 10% biologische consumptie is - heeft het Voedselbos Schijndel een marktaandeel van 3,0% van de biologische consumptie in de regio in 2035.

Conclusie is dat de lokale markt zeer groot is en dat voedselbos Schijndel zijn afzet in de regio kwijt zal kunnen. Behoudens misschien enkele bijzondere soorten die vanwege onbekendheid een grotere afzetradius kunnen krijgen.

## **Overige stappen van het marktonderzoek**

We doen voor elke deelactiviteit die we in ons bedrijfsplan op willen nemen een marktonderzoek. Het zal duidelijk zijn dat een dergelijk onderzoek er heel anders uit ziet als je een vakantiehuisje in je voedselbos zet dan dat je een B&B service aanbiedt.

Naast de afzetpotentie van het marktonderzoek verzamel je ook alle informatie over de mogelijke concurrentie in de regio, alsmede de aanwezige potentiële klanten. Ook belangrijk is om te kijken naar potentiële samenwerkingspartners. Bijvoorbeeld verwerkingsbedrijven die een primaire oogst als grondstof gebruiken voor een houdbaar levensmiddel of voor een ander product. Zij kunnen in loonproductie sappen of jams of iets dergelijks maken zodat jij die producten weer aan je eigen klanten kunt aanbieden zonder een tijds- of geldinvestering.

Het marktonderzoek toont aan dat voor de gekozen waardeproposities wel of niet voldoende markt is en wel of geen concurrentie. Je gaat dan terug naar je eurogenerator lijst en kijkt of je andere eurogeneratoren kunt vinden die je aan je activiteiten toe kunt voegen. Deze krijgen dan ook weer hun eigen marktonderzoek.



## Stap 4: Een financiële analyse maken

Als je je plan grotendeels hebt staan en voldoende details hebt verzameld, moet je het plan doorrekenen qua kosten en opbrengsten. Oftewel een financiële resultatenberekening doen van de mogelijke winstpotentie. En een doorrekening maken van de benodigde kasstromen; hoeveel geld moet er in om de onderneming te starten. Deze kasstroom bestaat uit investeringen, uit opstartkosten en uit aanloopverliezen. Het voedselbos kent een aanloopperiode van 5-7 jaar voordat de eerste productie er vanaf komt. Die periode moet je wel kunnen overbruggen. Voor de financiële analyse volgen we normaal 5 stappen:

### 1. Uitgangspunten

Alvorens te starten met de doorrekening, leg je de uitgangspunten vast die je hanteert in de doorrekening:

- Wat is de planningsperiode financieel: 5, 10 of 20 jaar?
- Welke keuzes maken we voor afzet en klanten?
- Hoe organiseren we de distributie en tegen welke kosten?
- Welke middelen hebben we allemaal nodig en wat kosten deze?
- Hoe onderhouden we klantrelaties en tegen welke kosten?

Al deze uitgangspunten bepalen de aannames voor de input van de doorrekening

### 2. Investeringsoverzicht

Stap 2 in de financiële analyse is het maken van een investeringsoverzicht. Hierin leg je vast welke middelen je nodig hebt en waarvoor. En je bepaalt waar je die financiële middelen vandaan haalt. In onderstaande tabel is een voorbeeld van een investeringsoverzicht opgenomen.

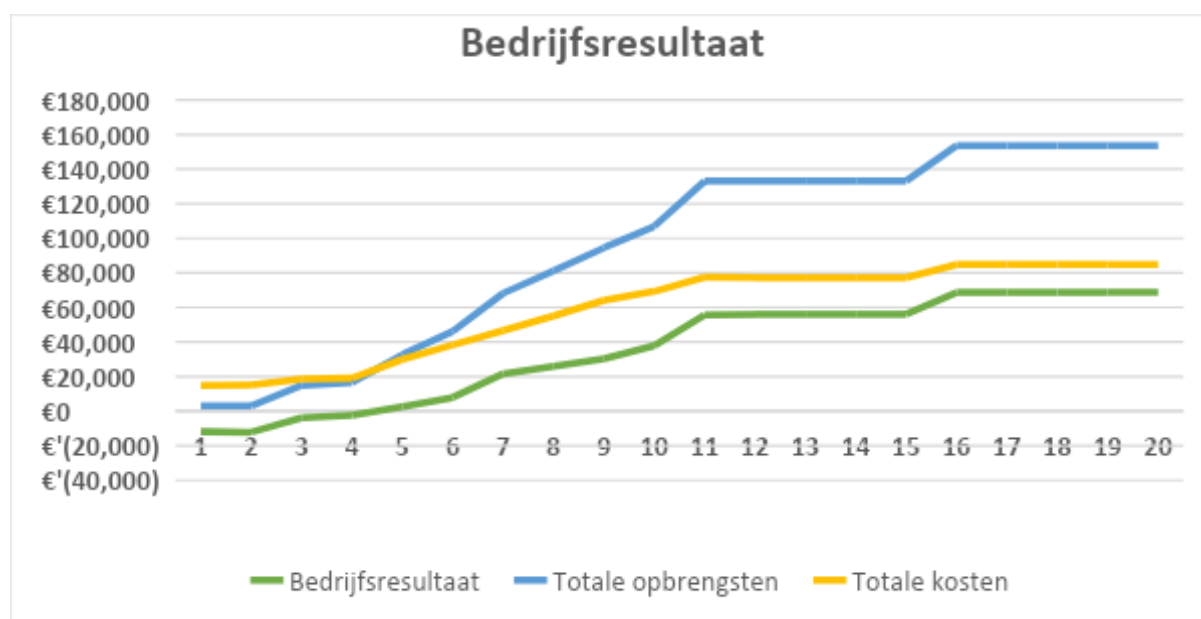
Project begroting Voedselbos xyz				
Kosten	Eenheid	Aantal	Kosten per eenheid	Totaal
Ontwikkeling ontwerp	hectare	3,5	10.000	35.000
Project management				
grondverzet	hectare	3,5	2.000	7.000
plantgoed	stuks	7000		35.000
Inboet plantgoed	percentage	10%	3.5000	3.500
Onvoorzien	ha			4,500
Kosten totaal				85.000
Kosten	Eenheid	Aantal	Kosten per eenheid	Totaal
Eigen middelen				60.000
Subsidie				10.000
Inkomsten totaal				70.000
Nog benodigd				15.000

Tabel 2: investeringsoverzicht



### 3. Winst- en verliesberekening en kasstroom

Het lastigste en meest complexe onderdeel is de volledige doorrekening van alle opbrengsten en kosten. Door de Stichting Voedselbosbouw Nederland in samenwerking met de HAS in Den Bosch en de Wageningen Universiteit is een rekentool ontwikkeld om dit te kunnen doen. Rekentool 4.0 is reeds de vierde versie en wordt volop in de praktijk gebruikt om voedselbos businessplannen door te rekenen. Het is een excel sheet en een complete handleiding. Deze vind je in bijlage 4. De rekentool genereert voor je bedrijfsplan grafieken met uitkomsten die je goed in je bedrijfsplan kan opnemen.



Figuur 7: bedrijfsresultaat uit rekentool 4.0

De volgende 2 punten zijn van extra belang als je voor je onderneming een externe financiering nodig hebt van bijvoorbeeld een bank.

### 4. Gevoeligheidsanalyse

Een gevoeligheidsanalyse is eigenlijk hetzelfde als een winst- en verliesrekening. Je maakt met dezelfde rekentool uit bijlage 4 nog twee keer een doorrekening van je project:

1. **Een worst case scenario:** hierbij ga je voor alle aannames aan de veilige kant zitten; dus opbrengst en prijzen 10-15% lager dan de reëel gemaakte aannames en kosten 10-15% hoger dan de aannames. Deze uitkomsten vertellen je of je ook dan nog een rendabele bedrijfsvoering overhoudt.
2. **Een best case scenario:** je doet nu hetzelfde maar dan omgekeerd. Je rekest opnieuw door maar dan met alle aannames een 10-15% gunstiger dan in de doorrekening in stap 3. De uitkomsten hiervan geven een indicatie van wat er haalbaar is aan verdienvermogen als alles meezit.



## 5. Risicoanalyse

Naast een gevoeligheidsanalyse maak je ook een risicoanalyse. Wat gebeurt er als er onverwacht zaken gebeuren en welke maatregelen kan je nemen om te zorgen dat je toch de beoogde resultaten kan halen. In onderstaande tabel is een voorbeeld van een risicoanalyse opgenomen.

Risico	Kans (Laag/midde l/hoog)	Impact (Laag/Midde l/Hoog)	Mitigatie
Ondernemer periode niet inzetbaar	Laag	Middel	De continuïteit van het voedselbos en tuinderij wordt gewaarborgd door te starten met een duo ondernemerschap. Als er een wegvalt kan een tweede het doorzetten.
Ziektes en plagen	Middel	Laag	Vanwege de hoge biodiversiteit worden ziektes en plagen in bedwang gehouden door de ecologische balans die vanwege het beheer volgens de ecologische principes van een bos na verloop van tijd ontstaat.
Tegenvallende opbrengsten	Hoog	Laag	Vanwege de grote verscheidenheid aan productieve soorten zijn er altijd tegen- en meevallers, afhankelijk van de verschillen in weer door de jaren. Waar één soort het beter doet in natte jaren, doet een ander het minder goed, gemiddeld blijft de opbrengst dus stabiel. Dit in tegenstelling tot het telen van een enkel gewas waarbij de productie geheel afhangt van de weersomstandigheden in een gegeven jaar.
Wildschade	Laag	Laag	Met name de tuinderij loopt risico met wilde zwijnen. Daarom voorzien we een omheining in het deel van de tuinderij. Eekhoorns zullen veel noten weghalen, oplossing aanplant van walnoot en kastanjes in de aangrenzende bossen naast het voedselbos. Door de overvloed daar kan er wel voldoende geoogst worden.
Tegenvallende prijzen	Middel	Laag	Doordat er veel verschillende eetbare soorten worden geteeld kan er voor gekozen worden een soort niet te oogsten. Men maakt namelijk geen kosten dus als de opbrengst lager is dan de oogstkosten boert men niet achteruit. Dit geldt voor het voedselbos en de meerjarige groenten. Men kan ook verwerken, afhankelijk van de marktprijs van het moment.

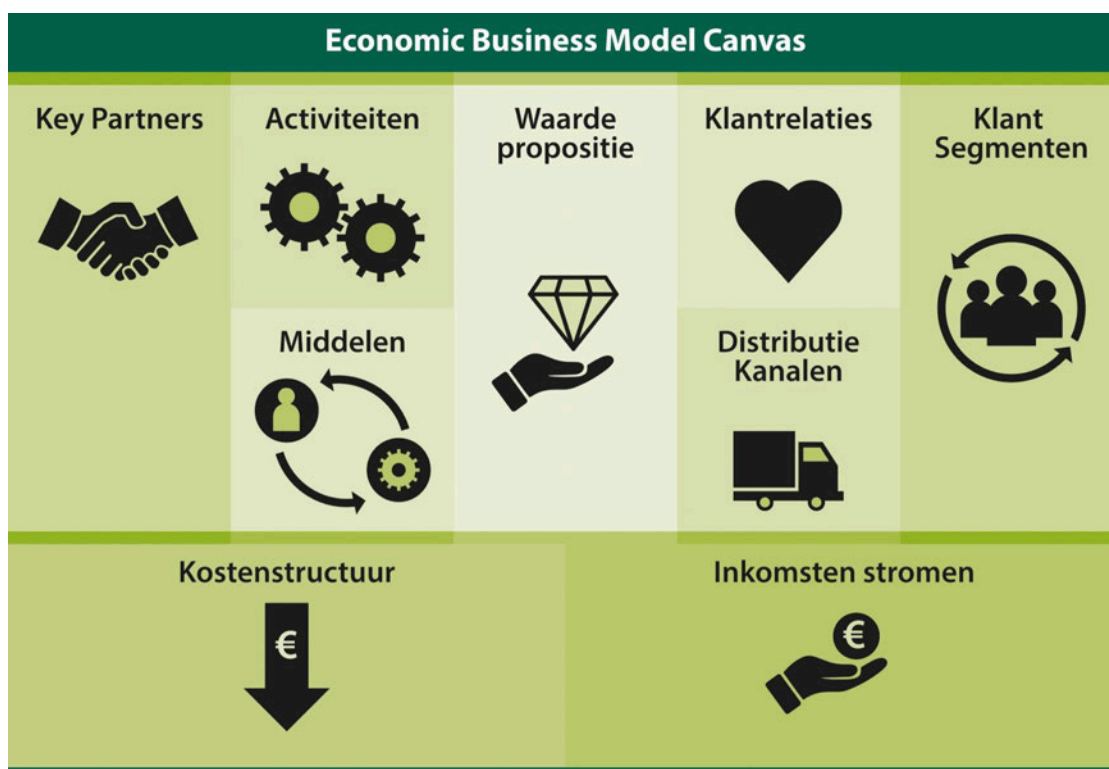
Tabel 3: Risicoanalyse van een voedselbosonderneming





## Stap 5: Samenvatting Business Canvas Model

Als laatste stap breng je alle keuzes en uitkomsten samen in een model om zo op één sheet een overzicht te hebben voor jezelf van de kernelementen van je bedrijfsplan. Dit helpt je bij de ontwikkeling van je plan en ook later bij de communicatie naar klanten, partners, financiers en bijvoorbeeld naar je burens en gemeente in verband met vergunningen en dergelijke.



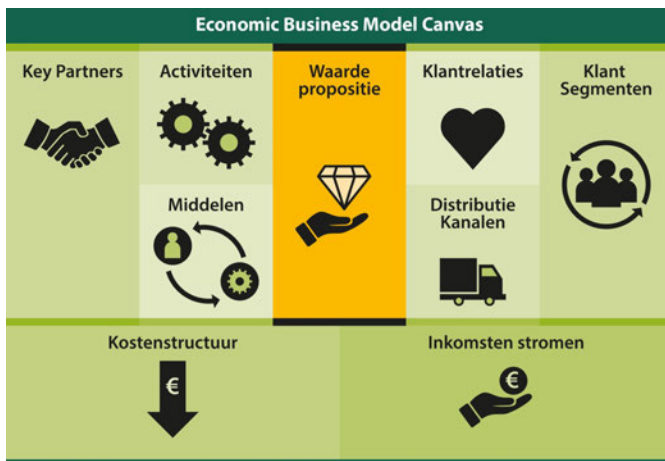
Figuur 8: Het business Canvas Model

Het Business Model Canvas bestaat uit de vier hoofdgebieden van een onderneming. Deze zijn verdeeld in negen bouwstenen, die de logica laten zien van hoe een bedrijf geld wil verdienen. De vier hoofdgebieden zijn: aanbod, klanten, infrastructuur en financiële levensvatbaarheid.



## Aanbod

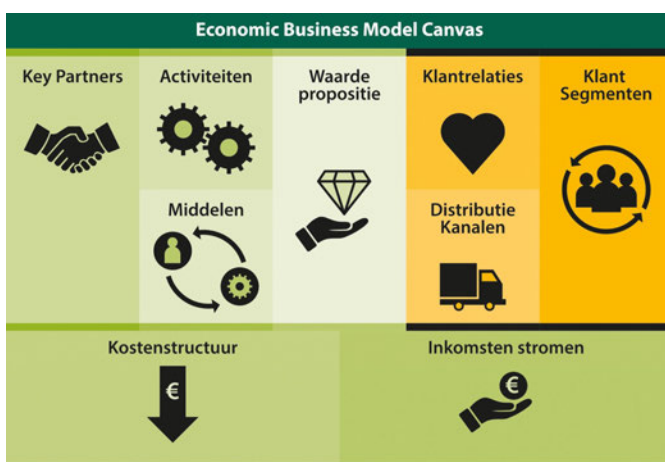
Waardepropositie: dit is de reden waarom een klant voor een bedrijf kiest en niet voor de andere. De waardepropositie is een verzameling van voordelen die aan de klanten worden geboden. Dit zijn je gekozen eurogeneratoren.



Figuur 9: Waardepropositie

## Klanten

- **Klantsegmenten:** Om een succesvol bedrijfsmodel te creëren, is het nodig als bedrijf te beslissen aan welke segmenten waarde wordt geboden;
- **Kanalen:** Een bedrijf kan zijn waardepropositie leveren aan de klanten door middel van verschillende kanalen. Effectief gebruik hiervan zorgt ervoor dat de waardepropositie snel, efficiënt en kosteneffectief geleverd kan worden. Een organisatie kan zijn klanten door middel van eigen kanalen (zoals winkels), partners, of een combinatie van kanalen bereiken;
- **Klantrelaties:** Per klantsegment moet bepaald worden wat voor soort relatie het bedrijf wil aangaan. Er zijn verschillende motivaties voor een klantrelatie: acquisitie, retentie e.a.

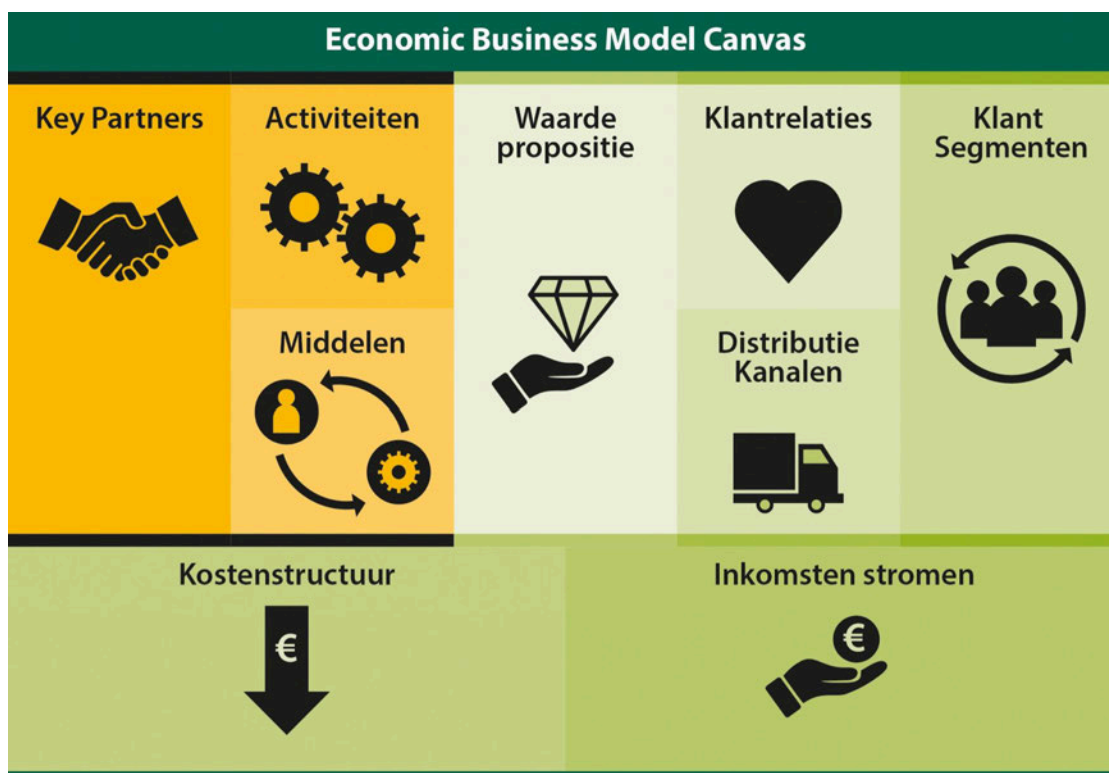


Figuur 10: Klanten in het BMC



## Infrastructuur

- **Kernactiviteiten:** De kernactiviteiten zijn de belangrijkste activiteiten om het bedrijfsmodel te kunnen uitvoeren;
- **Mensen en middelen/key resources:** wat een bedrijf nodig heeft om het bedrijfsmodel uit te kunnen voeren. Dit kunnen zowel fysieke benodigdheden (zoals een kantoor) als niet-fysieke (zoals kennis);
- **Strategische partners:** andere bedrijven die helpen om het bedrijfsmodel te laten werken. Hierbij kan gedacht worden aan leveranciers of aan een joint venture.

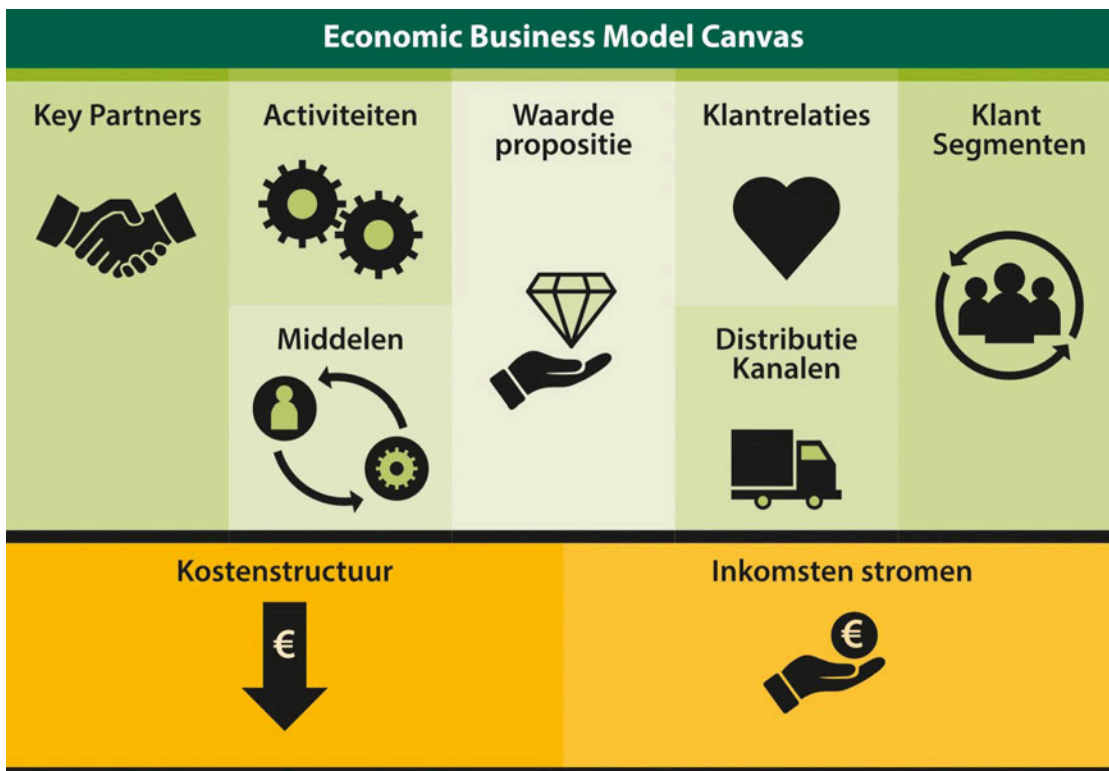


Figuur 11: Infrastructuur in het Canvas



## Financiële levensvatbaarheid

- **Inkomstenstromen:** dit is de manier waarop een bedrijf inkomsten genereert uit elk segment. Voorbeelden hiervan zijn eenmalige betalingen of een abonnement;
- **Kostenstructuur:** dit beschrijft alle kosten die een bedrijfsmodel met zich meebrengt. Als de waardepropositie bijvoorbeeld gericht is op lage kosten kan het van belang zijn bij deze bouwsteen de kosten zo laag mogelijk te houden.



Figuur 12: Opbrengsten en kosten in het Canvas

Het ingevulde business model canvas is een goed praatplaatje en geeft je overzicht. In de praktijk zul je merken dat dit je heel goed kan helpen in het hele denkproces voor het maken van je bedrijfsplan. Het ontwikkelt zich stap voor stap en gaandeweg wordt het gevuld.



# Bijlage 1. Voorbeeld inhoudsopgave bedrijfsplan

## Inhoudsopgave ondernemingsplan

1. Introductie
2. De Ondernemer(s)
3. Marktdefinitie
4. Externe analyse
  - 4.1 Marktomvang
  - 4.2 Markttrends
  - 4.3 Concurrentie
  - 4.4 Leveranciers
5. Kansen en bedreigingen analyse
6. Interne analyse
  - 6.1 Team
  - 6.2 Locatie
  - 6.3 Wetgeving
  - 6.4 Organisatie
  - 6.5 Distributie
  - 6.6 Verkoop en marketing
7. Sterkte/Zwakteanalyse
8. Strategiekeuze
  - 8.1 Strategische keuzes
  - 8.2 Strategische keuze wat doen we niet
9. Financiële analyse
  - 9.1 Uitgangspunten
  - 9.2 Investerings
  - 9.3 Financiële winst en verlies rekeningen en cashflow
  - 9.4 Risico analyse
  - 9.5 Gevoeligheidsanalyse
10. Stappenplan voor uitvoering
11. Bijlagen
  - Bijlage 1 Markt info
  - Bijlage 2 Wetgeving
  - Bijlage 3 .....
  - Bijlage 4 .....
  - Bijlage 5 .....
  - Bijlage 6 .....





## Bijlage 2. Lijst Eurogeneratoren

<b>Overzicht Eurogenerator mogelijkheden voedselbossen</b>		
<b>Primaire oogstproducten uit het voedselbos</b>		
1	Voeding voor mens	
2	Voeding voor dieren	
3	Cosmetica grondstoffen	
4	Biomassa	
5	Medicinale grondstoffen	
6	Verfstoffen	
7	Lijm stoffen	
8	Grondstof voor mandenmaken	
9	Compost	
10	Aromatische grondstoffen	
11	Desinfectiemiddelen	
12	Entmateriaal	
13	Plantmateriaal	
14	Grondstof voor homecare producten	
15	Grondstof voor vezels of touw	
16	Bloemen	
17	Hout voor meubels	
18	Hout voor muziekinstrumenten	
19	Honing	
20	Jacht ( ree , zwijn > vlees)	
21	Bronwater	
<b>Verder verwerking van voedingsmiddelen</b>		
1	Verpakken	
2	Sappen	
3	Jam	
4	Siroop	
5	Bier	
6	Wijn	
7	Likeur	
8	Gedroogde vruchten	
9	Notenpasta	
10	Stroop	
11	Notenolie	
12	Cider	
13	Mueslirepen	
14	Gebak en taart	
15	Maaltijd componenten	
16	Cosmetice	
17	Homecare	
18	IQF Frozen	
19	Koekjes	
20	Ijs	
21	Vega snoepgoed	
22	Pesto e.d	
23	Honing	
24	Soepen	
25	Mosterd e.a. smaakmakers	
26	Inmaken/wekken	
27	Looizuur	
28	Houtskool	
<b>Overig geldgeneratoren</b>		
1	Sponsors donateurs	
2	Subsidies	
3	GLB gelden	
4	Merchandise	
<b>Kennis en kunde overdracht</b>		
1	Ontwerpen	
2	Basiscursus voedselbossen	
3	Ontwerp cursus voedselbossen	
4	Rondleidingen	
5	Workshops	
6		Boomlaag
7		Struiklaag
8		Meerjarige groenten
9		Klimmers
10		Bodembedekkers
11		Eetbare paddenstoelen
12		Boomsap tappen
13		Honingbijen
14		VB ontwerp en aanleg
15		VB Beheer
16		Bodem
17		Ecologie
18		Verwerking
19		Kookworkshops
20		Natuur
21		Biodiversiteit
22		Cosmetica maken
23		Homecare producten maken
24	Voedselbosreislocatie	
<b>Recreatie en Wellness</b>		
1	Pop up restaurant	
2	Doolhof	
3	Foodwalk	
4	Sauna	
5	Yogaplek	
6	Bosbad Shinrin Yoku	
7	Zorgfuncties	
8	B&B	
9	Klimbos	
10	Trouwlocatie	
11	Wildsafari's ( insecten)	
12	Camping	
13	Groene gymnastiek	
14	Outdooractiviteiten	
15	Jeugdkampen	
16	Voedselbos golfbaan	
17	Observatiehut	
18	Groene reis	
19	Fotohut verhuur	
20	Begraafplaats mens en dier	
21	Woonplek voor mensen	
22	Geboortebos	
<b>Ecosysteemdiensten</b>		
1	CO2 Vastlegging	
2	Biodiversiteit	
3	Stikstof binding	
4	Waterretentie	
5	Groenafval	
7	Natuur	
8	Adoptie	



## Bijlage 3. Hoe vind ik mijn passie

Bron: *Hoe vind ik mijn passie? | 3 verdraaid simpele vragen - De Gouden Uil*

### **Hoe vind ik mijn passie? De 3 verdraaid simpele maar cruciale vragen die je jezelf kunt stellen**

Passie. Iedereen is er naar op zoek. Maar weinig lijken het te vinden. 'Hoe vind ik mijn passie?' hoor ik vaker dan 'Ik weet mijn passie!' Dat is ook niet zo gek. Het lijkt zo'n simpele vraag; 'Wat is mijn passie?' Het antwoord is een stuk ingewikkelder. Want je vindt zo veel dingen leuk! Dus is het best uitdagend om die ene passie bij jou te vinden. In dit artikel krijg je daarom antwoord op de vraag 'Hoe vind ik mijn passie' en neem ik je mee in een methode hoe je jouw passie kunt zien.

### **Je passie gevonden hebben is de norm**

Je gaat naar je werk en krijgt best goed betaald. Maar ergens vreet er iets aan je. 'Is er niet meer? Is dit het ècht? Is er niet iets waar ik meer betekenis uit kan halen? Iets waarbij je het gevoel hebt dat je ècht iets bijdraagt en er ook nog eens onwijs veel energie van krijgt? Dus je blijft in je hoofd cirkelen met de vraag: Wat is mijn passie? En heb ik überhaupt wel een passie? Je leest het in alle boeken en hoort van iedereen hoe belangrijk het wel niet is om je passie te volgen. Maar elke keer als je de vraag krijgt, kun je goed vertellen wat je allemaal leuk vindt, maar je échte passie? Dat weet je eigenlijk niet.

Je voelt een bepaalde druk. En schaamt je zelfs een beetje dat jij het nog niet helder hebt. De makkelijkste weg is om te zeggen dat je gewoon geen passie hebt. Dan ben je ervan af. Maar diep van binnen zou je het ook wel willen. En weet je dat het je veel rust zou geven. Omdat je dan veel beter richting kan geven aan jouw leven, betere keuzes kan maken en ook nog van impact kan maken met iets dat jij belangrijk én leuk vindt. Zingeving. Energie. Nut. Je staat dus voor een uitdaging.

### **Iedereen heeft een passie**

Laat me nu gelijk even duidelijk zijn: IEDEREEN heeft een passie. Jij ook. Alleen gaat er één ding fout. We denken dat we het moeten vinden. FOUT. Je moet het leren ZIEN. Het zit er namelijk al. We zien het alleen niet meer door de continue stroom van impulsen en keuzes die er zijn. Het wordt dus tijd om je te laten zien waar je naar moet kijken.

### **Wat is passie en hoe vind ik het?**

Laten we eens beginnen bij wat 'passie' precies is. Waar denk jij aan bij het woord passie? Wat zie je voor je? Ik zie iemand die vol enthousiasme vertelt wat 'ie doet. Ik zie iemand stralen. Glinsterende ogen. Ik voel energie en blijdschap. Ik zie een soort van kinderlijk geluk. En mijn aandacht wordt vanaf moment één gegrepen. Puur om de manier waarop die persoon het vertelt. Ook al interesseert het onderwerp me normaal gesproken helemaal niets. Nu geniet ik alleen al van hoe bevlogen hij erover vertelt.

Ik zie iemand die er helemaal voor durft te gaan. Het misschien wel een beetje eng vindt, maar het tòch doet. Ik zie iemand die gewoon gelukkig is. Omdat hij doet wat 'ie leuk vindt, waar hij goed in is en óók nog eens een zinvolle bijdrage mee levert.

Dat zie ik voor me. Wat zie jij voor je? Heb jij het plaatje voor je? Mooi! Laten we dan eens kijken wat er in het woordenboek staat. En geloof me, dat gaat je verrassen.... Als we in het woordenboek kijken, zien we: Passie is 1. 'hartstocht' en 2. 'het lijden van jesus'

### **Passie is een lijdensweg**

Wacht even... 'Het lijden van jesus' Hartstocht kan ik begrijpen. Symbolisch en misschien wel letterlijk. Je hart gaat tochten als je doet wat je leuk vindt. Maar dan... Het lijden van jesus? Die begreep ik niet.



Waarom staat dat daar? Ik ging er dieper op in en realiseerde me dat dit natuurlijk komt van 'The Passion of the Christ'. De andere betekenis van passie is namelijk het verhaal, een toneelstuk, een muziekstuk of een beeldend kunstwerk dat het lijden van Jezus Christus als uitgangspunt heeft. De tweede betekenis van passie gaat dus over de lijdensweg die Jezus aflegde. En heel, heeel misschien, zit hier ook wel de link met de passie zoals wij 'm kennen en waar ik het over heb. Want juist dit stukje is nodig om de volledige betekenis van passie te begrijpen. Naast alle mooie woorden die je op sommige sites vindt, zoals 'drift', hartstocht', 'liefde', 'vurigheid', 'bevlogenheid', een intens verlangen of enthousiasme, gaat passie voor mij over iets groters dan dat.

### ***De passie van The Passion***

Zoals je waarschijnlijk weet, gaat The Passion of the Christ over een lijdensweg. Jezus geloofde zo sterk in iets, dat hij zelfs bereid was om ervoor te sterven. Om ervoor te lijden. Passie is voor mij: Datgene waar je volledig voor durft te gaan. Waar je dingen voor over hebt. Waar je opofferingen voor durft te doen. Wat groter is dan jijzelf. Of om het heel letterlijk te nemen (en de link met de andere betekenis van passie te leggen); datgene waar je zó in gelooft en waar je zó achter staat, dat je misschien wel bereid bent om ervoor te sterven. En om je hele leven aan te wijden.

Je doet het niet omdat je goedkeuring, erkenning of bevestiging wilt van anderen. Nee, je doet het, omdat je voelt dat dit jou te doen staat. En jij op deze manier wilt bijdragen aan de wereld. Dát is passie. As ik kijk naar wat passie de afgelopen 3 jaar met mij heeft gedaan, het geeft mij absoluut een leven waar ik altijd van gedroomd heb. Het heeft een energie en drive bij me aangewakkerd, die ik nooit voor mogelijk had gehouden.

Maar je passie volgen is zeker niet altijd makkelijk. Het gaat niet zomaar en heus niet altijd van een leien dakje. Nee, passie is ook af en toe lijden. Uit je comfort zone. Boven jezelf en anderen durven uitstijgen. Obstaten overwinnen. En er dingen voor opgeven. Echter, hèt verschil tussen gewoon 'een interesse' en 'passie', is dat je bovenstaande er allemaal voor over hebt. Dit dus over de huidige definitie in het woordenboek.

### ***De nieuwe definitie van passie***

Het woordenboek brengt dus op een dieper niveau interessante inzichten. Maar ik dacht wel één ding: "Dat kan beter". Dus ik heb meer dan honderd mensen gevraagd hoe zij het woord passie omschrijven. Uit al die antwoorden heb ik een definitie kunnen creëren waar voor mij alles inzit. En die het makkelijker maakt om bij jezelf te checken of jij je passie ook hebt gevonden.

Klaar? Daar komt ie...

Passie is een vurig verlangen naar datgene waar je bevlogen van raakt. Iets dat tijdloos is en recht uit je hart komt. Een passie is iets dat groter is dan jijzelf (groter dan het ego), heeft een hoger doel en gaat je van nature goed af. Het geeft je energie, zorgt voor een twinkeling in je ogen en is hèt verschil tussen 'gewoon leuk' en 'FANTASTISCH!'

(Ik heb 'm opgestuurd naar de Van Dale. Ze zeiden dat ie te lang was)

In deze definitie is elk woord belangrijk. Elk woord geeft waarde aan het woord passie. Hier zie je ook gelijk het grote verschil met interesses of hobby's. Die gaan namelijk niet zo diep als passie.

- Interesses komen en gaan. Passie is tijdloos. Het is een rode draad in je leven.
- Een interesse is vaak iets dat je leuk vindt voor jezelf. Passie gaat over iets willen bijdragen aan de ander.
- Een hobby is iets wat je leuk vindt om te doen, maar waar je niet zó goed in bent dat je op een voor jou makkelijke manier impact maakt of dat je er heel makkelijk beter in wordt. Een passie is iets waar je van nature goed in bent, waar je aanleg voor hebt, en waar je snel in groeit als je er aandacht aan geeft.



- Een hobby is vaak leuk voor erbij, maar je zou er ook niet aan moeten denken om het continu te doen. Een passie is iets waar je het gevoel hebt dat je er bijna elk moment aan wilt besteden. Zo sterk is de drive om er iets mee te doen.

### **Waarom is passie zo belangrijk?**

Nog goed te volgen? Mooi. Laten we dan nog één tandje dieper gaan. Want waarom is passie überhaupt zo belangrijk? Er zijn veel verschillende onderzoeken over wat passie met je kan doen (en dit zal je extra motiveren om er bij jezelf achter te komen). Als je jouw passie weet:

- Stijgt je motivatie,
- Wordt je geïnspireerd,
- Weet je veel duidelijker welke volgende stappen je moet nemen (en heb je dus minder keuzestress)

### **Als je daadwerkelijk gaat werken met je passie:**

- Word je 33% productiever,
- Stijgt je tevredenheid en gaat je stressniveau omlaag,
- Neem je sneller informatie op

En dat laatste is zelfs neurologisch te verklaren. Je brein bestaat namelijk uit allerlei verbindingen. Zie het als losse draadjes. Als je doet wat je leuk vindt, worden er veel makkelijker nieuwe verbindingen gemaakt. Misschien herken je dit soort reacties van jezelf: 'Hey, dat heb ik daar gezien' en 'Hey, dat heeft een relatie met iets dat ik al eerder heb gezien!'. Door nieuwe verbindingen te zien, wordt je simpelweg creatiever.

### **Neurologische verbindingen**

Vervolgens worden deze verbindingen dikker. Wat ervoor zorgt dat je makkelijker informatie onthoudt. Misschien herken je dat ook wel als je iets leest wat jouw aandacht grijpt. Je wordt er helemaal ingezogen en je kunt de informatie daarna nog best goed navertellen. Terwijl als je iets leest dat je totaal niet boeit; ben je in een split second de informatie weer kwijt.

Dit zie je ook terug in andere onderzoeken met bijzondere resultaten. Bijvoorbeeld bij bedrijven. Bedrijven die gepassioneerde en bevlogen medewerkers hebben, maken meer winst. Door uitdagend en betekenisvol werk zijn medewerkers gemiddeld 6x meer betrokken en denken veel meer mee met de organisatie. En daar worden we blij van. En blijde mensen nemen op hun beurt weer betere beslissingen, verrichten beter werk, zijn betere leiders en bewaken beter hun tijd.

### **Schokkende cijfers**

Ok. We zien al die mooie voordelen. We zien alle positieve gevolgen. Maar zal ik je eens wat schokkends laten zien? Want dit zijn de cijfers die we momenteel zien:

- 14% van de beroepsbevolking in Nederland heeft burn-out klachten (en 15% een bored-out)
- Medewerkers zetten hun kwaliteiten slechts 20% van de tijd in
- 40% van de Nederlanders is ontevreden over hun werk
- 52% zou graag ander werk willen doen, en....
- 88% is niet volledig bevlogen over hun werk (!)

Heftig toch? En wat is het effect hiervan? Het kost je je gezondheid. In een studie is onderzocht dat mensen die hun baan niet leuk vinden, slechter slapen, minder energie hebben, en een verhoogde kans hebben op hartkwalen en stress. Daarnaast kost het ook gewoon geld. Een burn-out kost het bedrijfsleven bijvoorbeeld gemiddeld 120.000 euro (Bron: [www.byebyeburnout.nl](http://www.byebyeburnout.nl)).



En laten we niet vergeten wat het met je omgeving doet. Als jij elke dag met een zuur gezicht en met weinig energie thuiskomt, gaat je thuisfront daar ook iets van merken. Het is misschien niet leuk om te horen, maar je bent gewoon een iets minder leuk persoon. En dat gaat frictie opleveren. Bij je vrienden, bij je partner en bij je kinderen. Het mag duidelijk zijn. Het is van grote waarde dat je jouw passie vindt.

### ***Waarom is het dan zo lastig om je passie te vinden?***

Het is allemaal te verklaren door de Pyramide van Maslow. Ken je die nog? (Zo niet; check het korte filmpje hieronder met handige uitleg). Maslow onderscheidt vijf hiërarchische niveaus van menselijke behoeften, die iedereen probeert na te streven. Een volgend niveau kan volgens hem pas bereikt worden als het vorige niveau bevredigd is.

Als we kijken naar de piramide van Maslow, zul je opmerken dat 'je passie vinden' echt iets van deze generatie is. Kijk maar naar hoe je opa en oma er tegenaan kijken. Die zijn in een hele andere tijd opgegroeid. Daar hadden ze het helemaal niet over 'passie'. In de oorlog had je niet zoveel keuze. Daar ging het om overleven. Dat was van primair belang.

De oudere generatie zat dus in de onderste lagen; overleven en veiligheid. Als ik bijvoorbeeld aan mijn oma vertel wat ik doe, kijkt ze me vol ongeloof aan en zegt ze 'Echt waar? Kun je daar serieus je geld mee verdienen?' Zij is opgegroeid in een tijd waarin je moest vechten om in leven te blijven en was er grote schaarste in eten en veiligheid.

Als je naar een volgende generatie kijkt, bijvoorbeeld je ouders, zie je al een verschil ontstaan. Zij zitten al wat hoger in de piramide. Er is geen oorlog meer, dus het gaat niet meer om overleven. Sterker nog, er is eigenlijk geen echte schaarste meer. Er is genoeg voor iedereen. En zo komen ze in de lagen 'sociale inbedding / liefde & vriendschap' en 'respect / erkenning'. Hier gaat het er veel meer om dat je een goede baan hebt en genoeg verdiend. Daarmee word je kans groter dat je sociaal aanzien krijgt en je gerespecteerd wordt. Je herkent ook vast wel bij je ouders die keer toen je iets anders wou kiezen wat meer bij je hart ligt, dat hun reactie was 'Maar, je hebt toch zo'n goede baan?'

### ***Generatie met keuzestress***

Het is dus grappig om te zien dat elke generatie langzaam een trede omhoog gaat in de piramide. Aan alles merk je dat we nu zijn aanbeland in zelfverwezenlijking. Maar er is nog iets aan de hand. Er is namelijk in de loop van de tijd een trede bij gekomen. Zingeving. We leven momenteel in een wereld van overvloed. Klinkt misschien gek, maar wist je bijvoorbeeld dat we met z'n allen de complete hongersnood kunnen oplossen? Die overvloed aan alles betekent echter ook overvloed aan keuzes. En dit geeft keuzestress. En dat is voor ons nu het grootste probleem.

Gek hè? Voor ons niet. Maar oudere generaties begrijpen hier maar weinig van. En dat is logisch, zij zijn opgegroeid in een andere trede in de piramide. Wat wij nu hebben, is voor andere generaties echt een luxe probleem. Wat niet wil zeggen dat het minder belangrijk is. Het is gewoon de uitdaging van onze tijd; de zoektocht naar zingeving en overvloed aan keuzes. En dat veroorzaakt stress.

### ***Factoren die je van jouw passie afhouden***

Is het gek dat jij jouw passie nog niet scherp hebt? Nee, natuurlijk niet. Want ondanks dat we in de piramide van Maslow bezig zijn met zingeving, zitten we nog in een overgangsfase. En zijn de lagen eronder (sociale inbedding en respect) nog steeds belangrijk. Maar die willen ons ook vaak genoeg nog van ons pad af houden. Factoren die hier een grote rol bij spelen zijn:

1. Geld (je houdt van zekerheid en gunt jezelf een bepaald leven, en daar heb je simpelweg geld voor nodig)
2. Sociale druk (ouders, vrienden, collega's, omgeving die van alles van je verwachten)





3. Ego (die ene functie klinkt wel heel stoer en laat je flink op de hiërarchische ladder stijgen, en dat geeft je nóg meer aanzien)

### **Herkenbare uitspraken?**

Misschien herken je het wel en maak je sommige keuzes op basis van één van de bovenstaande redenen. Dan komen deze je ook bekend voor:

'Dat is wel zo, maar ik moet mijn hypotheek toch betalen?' (Geld)

'Wat zouden mijn ouders hier wel niet van vinden?' (Sociale druk)

'Ja, maar met die ene functie kan ik veel sneller carrière maken!' (Ego)

Het is echt niet gek en heel goed te verklaren. Maar om echt door te stomen naar een volgend niveau in de piramide van Maslow, moet je hier doorheen breken. Je moet rekening houden met deze factoren, maar ze niet van doorslaggevend belang laten zijn. Alleen dan kun je met open vizier kijken naar wat er voor je ligt. En zien wat jouw passie is.

### **Hoe kan ik mijn passie dan vinden?**

Wel, hier begint het al. Een passie hoef je niet te vinden. Een passie hoef je alleen maar te gaan zien.

Dus de vraag 'Hoe vind ik mijn passie?', helpt niet altijd. We proberen het daarmee namelijk buiten onszelf te vinden. Maar het antwoord ligt in onszelf. Alles is er namelijk al. Alle signalen. Alle ingrediënten. Alle puzzelstukjes. Je moet ze alleen eerst weer gaan zien. En dan de patronen ertussen gaan herkennen. Een betere vraag is dan ook 'Hoe zie ik mijn passie?'

Maar wat doen we daarvoor in de plaats? We gaan op internet zoeken. Je doet een online test. Je huurt misschien wel een loopbaancoach in. Je leest boeken. En elke keer kom je tot de conclusie:

'Ja, het klopt allemaal wat er staat en ik begrijp het.... Maar HOE vind ik mijn passie nu precies? Hoe maak ik het nu concreet?'

### **Welke stappen je moet zetten voor meer passie en voldoening**

Ik zal je alvast verklappen dat je het antwoord niet in die boeken of testen gaat vinden. Waar vind je het wèl? Door terug te kijken. Naar wat je altijd al leuk vond. Wat jouw aandacht van nature trok. En dat zijn waarschijnlijk een heleboel dingen. Je vindt waarschijnlijk van alles leuk. Denk je dat je daar tussen moet kiezen? Nope. Dit is precies de truc; je moet daar helemaal niet tussen kiezen.

De kunst is juist om van al de dingen die je leuk vindt, dié aspecten eruit te halen die je zo gaaf vindt. Zo verzamel je allerlei losse puzzelstukjes, Dat is stap 1. Dan komt stap 2; je brengt al die losse puzzelstukjes samen. In één ding. In datgene waar alles samenkomt. Die ene passie.

### **Puzzelen voor passie**

Klinkt eenvoudig. Maar hoe kom je daar? Door één laagje dieper te kijken bij al die interesses. Alleen dan kom je tot de juiste puzzelstukken. Stel daarom telkens deze twee vragen:

1. 'Wat is het precies dat ik daar zo leuk aan vind?'
2. 'Waarom vind ik dat precies zo leuk?'

Je zult zien dat je patronen ontdekt. Dingen waarvan je dacht dat ze niks met elkaar te maken hebben, krijgen ineens een plek. Nadat je allerlei losse puzzelstukjes of patronen hebt ontdekt, komt de volgende stap. Leg al die losse puzzelstukjes bij elkaar en stel jezelf de derde vraag:

3. 'Wat is datgene waar alles samenkomt?'

Het gaat erom dat je niet hoeft te kiezen. Het gaat erom dat alles een plek krijgt. Pas dan kom je uit bij jouw echte passie.



### **Tips om passie (in) te zien**

Dit is een mooie opdracht: Neem een moment voor jezelf en brainstorm over alle dingen die je leuk vindt. Vanaf toen je klein was, tot nu.

- Waar speelde je vroeger als kind mee? Wat vond je leuk om te doen?
- Wanneer vergeet je de tijd?
- Naar waar kijken jouw ogen als eerst?
  - Bijvoorbeeld als je naar tijdschriften kijkt; waar kijk je als eerste naar?
  - Of als je op internet scrollt; wat lees je en waar blijft je aandacht hangen?
  - Als je over straat loopt; wat valt je op?
  - Of als je bij iemand anders thuis bent; waar kijk je naar? (de boekenkast? de keuken? de inrichting? verhoudingen?)
- Waar praat je vaak en graag over met anderen?
- Wat is die éne activiteit op je werk die je leuk vindt?
- Met welke mensen merk je dat het fijnste samenwerkt?
- En voor welke mensen merk je dat jij echt iets wilt doen?
- Welke problemen zie jij op je werk, thuis, in je omgeving of in de maatschappij waar jij graag een oplossing voor wilt vinden? Wat moet ècht veranderen?

Ga dit voor jezelf eens na. En stel jezelf dan elke keer deze drie vragen:

1. *'Wat precies vind ik daar zo leuk aan?'*
2. *'Waarom vind ik datgene precies zo leuk?', en*
3. *'Wat is datgene waar alles samenkomt?'*

Je zult zien dat je allerlei verschillende signalen krijgt. Allerlei verschillende puzzelstukjes die een groter geheel vormen.

### **De Passie Puzzel**

Na 5 jaar onderzoek naar wat een passie precies is en hoe je het concreet krijgt, ben ik er achter gekomen dat je passie uit een aantal verschillende puzzelstukjes bestaat. En met die puzzelstukjes kun je jouw passie super concreet maken. Sterker nog; kun je vanuit jouw passie perfect iets voor jezelf beginnen. Waardoor je jouw eigen leven helemaal kunt creëren.

### **Do's & Don'ts bij het vinden van je passie**

Dan nog ter afsluiting; de Do's en Don't bij het creatieproces van je passie.

#### **Passie vinden: Do's**

- Als je weet wat je allemaal aantrekt, zet dat dan eens onder elkaar in een mooie lijstje.
- Zet in dat lijstje die dingen bij elkaar die heel erg op elkaar lijken of in elkaars verlengde liggen.
- En ga dan prioriteren. Maak een top 3. Dat zorgt al voor veel meer overzicht en maakt het makkelijker om keuzes te maken.

p.s. Eén van de manieren om tot inzichten te komen, is door rust te creëren.

We denken altijd dat als we veel doen, dat onze hersenen het meest aan het werk zijn. Er zijn echter verschillende onderzoeken die aantonen dat het tegendeel waar is. Onze hersenen vertonen juist in complete rust de meeste activiteit. In rust verwerkt het brein alle informatie die voorbij is gegaan en maakt het verbindingen met andere ervaringen. Hierdoor krijg je de 'aha-momenten'. Die komen vanuit rust. Niet vanuit drukte.



Zorg er dus voor dat je in dit proces de rust opzoekt of voor jezelf creëert. Wat mij enorm helpt, is gewoon op de bank te gaan zitten. Ik neem dan één vraag in gedachte en sluit mijn ogen. Na 20-30 minuten zitten, is het ongelooflijk welke inzichten ik dan krijg. Een andere manier om rust te creëren is mediteren. Als je hier begeleiding bij wilt, dan vind ik zelf de app 'Headspace' ontzettend fijn.

### ***Passie vinden: Dont's***

- Let op: Het gaat hier alleen nog om wat je passie is. Nog niet om hoe je je passie vorm moet geven. Want zodra je aan de 'hoe' gaat denken, neemt je rationele brein het over en ga je denken in beperkingen. Volg gewoon je gevoel. Want reken er maar op dat zodra je weet wat jouw echte passie is, er een oplossing is voor hoe je dit kunt gaan doen.
- Het is heel verleidelijk om meningen van anderen te vragen. Besef dat zij het beste met je voor hebben maar je niet altijd zullen motiveren om een andere weg in te slaan. Ze willen dat je zo min mogelijk risico neemt. Wees je daar dus bewust van. Inmiddels weet jij ook dat een nieuw pad inslaan misschien eng is, maar blijven hangen op een pad dat je veel energie kost, nog veel enger is. Dus deel met iedereen wat je graag zou willen en welk pad je in wilt slaan. Maar zet er een kleine filter op met welke feedback je wel iets doet en met welke niet.
- De waan van de dag is één van die valkuilen waardoor je niet de tijd besteedt aan wat jij belangrijk vindt. Het is zo makkelijk om op te gaan in al die dingen die op een dag 'moeten' gebeuren, of al die dingen die anderen van je vragen. Als het aankomt op jouw passie, dan gaat het erom dat je tijd maakt voor jezelf. Al is het maar 5 minuten per dag. Maak dit de belangrijkste 5 minuten van je dag. Zet het niet onderaan je lijst, maar in het centrum van je agenda. In die 5 minuten kun je óf op onderzoek gaan, óf je eerste stappen nemen.

Dus stel jezelf nu de vraag: Wat kun je nu al doen? En wie kan je helpen? Je kunt bijvoorbeeld beginnen met de 'Ondernemerstest'. In slechts 5 minuten krijg je inzicht of je misschien niet iets voor jezelf zou moeten beginnen.

Doe de (gratis) test hier.

### ***De volgende stap richting passie***

Je passie zien en volgen gaat in kleine stapjes. Dus begin, werk hard en heb geduld. Vertrouw erop dat het moment komt. Dat moment dat je blij bent dat je hebt doorgezet. Want het zal niet altijd makkelijk zijn. Je zult door bepaalde barrières heen moeten. Maar daarna ontstaat er zoveel ruimte, vrijheid en voldoening. En geloof me; Dat wil je gewoon niet missen.



## Bijlage 4. Rekentool Voedselbossen

De bijlage bestaat uit 2 digitale files

1. Een Excel sheet met Rekentool Voedselbos versie 4.0
2. Een Word document met een handleiding voor rekentool 4.0