

Een Vette Gans Bedruipt Zichzelf II

Vervolgonderzoek naar de verwaarding van
wilde ganzen in Noord-Holland



Colofon

Opdrachtgever: FBE Noord-Holland

Opdrachtnemer: BBENG, E&E advies, Joth Innovation

Datum: 1 december 2023



Inhoud

Colofon	2
1. Inleiding	4
1.1 Aanleiding	4
1.2 Doel	4
1.3 Scope van het onderzoek	4
1.4 Leeswijzer	5
2. Vertreksituatie: Hoe werkt het nu?	6
2.1 Over hoeveel ganzen gaat het?	6
2.2 Huidige markt	6
2.3 Huidige keten	6
2.4 Huidige waarde	7
A. Grootschalige verwerking	7
B. Korte keten-/kleinschalige verwerking	8
2.5 Conclusie	9
3. Kansen	10
3.1 Vierkantsverwaarding	10
3.2 Businesscases	10
3.3 Marketing	12
3.4 Conclusie	14
4. Conclusies en aanbevelingen	15
4.1 Conclusies	15
4.2 Aanbevelingen	16
Bijlage 1: Marktanalyse	18
Bijlage 2: Vierkantsverwaarding	21
Bijlage 3: Scenario's voor businesscase	24
Bijlage 4: Subsidiescan	33
Bijlage 5: Gesproken partijen	41

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

In het wild levende ganzen veroorzaken in Noord-Holland grote schade aan landbouw en vormen een risico voor de vliegveiligheid. Om de schade en risico's terug te brengen tot een maatschappelijk aanvaardbaar niveau wordt de populatie teruggebracht tot een streefstand en worden ganzen verjaagd. Ook bij het louter verjagen worden, om dit effectiever te laten zijn, steeds enkele ganzen gedood.

Bij een beheer waarbij dieren worden gedood is het uitgangspunt dat gedode dieren zo veel mogelijk duurzaam moeten worden benut, bij voorkeur in de consumptieketen. Tot nu toe belandt maar een beperkt deel van de ganzen in de consumptieketen. Een groot deel wordt verwerkt in de destructieketen. Een laagwaardige toepassing.

Daarom heeft de FBE-Noord-Holland E&E advies gevraagd een verkenning uit te voeren de mogelijkheden om het duurzame verwerking van ganzen te vergroten. Deze verkenning is in samenwerking uitgevoerd door E&E Advies, JothInnovation en BBENG. In 2021 is daarvoor een eerste verkenning uitgevoerd met de titel 'Een vette gans bedruipt zichzelf'.

We constateerden dat de keten van ganzenbeheer en afzet in zijn algemeenheid een complexe keten is, waarbij maatschappelijk gezien ook nog eens veel meningen een rol spelen. Er zijn diverse partijen betrokken in de keten met elk hun eigen belangen en impact. De conclusie was dat de markt voor humane consumptie van wilde gans in Nederland relatief klein is en een beperkte groeipotentie lijkt te hebben. Groeikansen zagen we met name in producten waarin ganzenvlees is verwerkt (stoofpot, hamburgers, gehaktballen etc.), in andere markten: via export of in PET-food, in andere manieren van verwerken (bijvoorbeeld 'renderen') en in het volledig verwaarden van het product.

In dit vervolgonderzoek wordt dieper ingegaan op de kansen die we in 2021 signaleerden door op zoek te gaan naar de optimale businesscase voor de verwerking van ganzen.

1.2 Doel

We onderzoeken de potentiële waarde die aan de wilde gans kan worden gegeven (de verwaarding), de randvoorwaarden die hiervoor gelden en welke partijen hierin een duurzame rol kunnen spelen.

We benadrukken hierbij dat dit onderzoek is ingegeven vanuit de doelstelling om de maatschappelijke schade door ganzen te beperken, daarvoor ganzen te doden en vervolgens de gedode dieren zo duurzaam mogelijk te benutten. De financiële opbrengsten van ganzen zijn geen zelfstandig doel maar vloeien hooguit voort uit de keuze om maatschappelijke schade te beperken door het doden van ganzen.

1.3 Scope van het onderzoek

De keten van ganzenbeheer begint bij maatregelen ter voorkoming en beperking van schade door ganzen. Deze maatregelen nemen we in de businesscase niet mee. We stappen in deze keten in op het moment dat schadebestrijding door verjaging zonder afschot niet meer helpt en er is overgegaan tot afschot en/of ruivangsten. In de randvoorwaarden voor verwaarding gaan we wel in op de hele

keten van beheer. Ook de logistiek van de eindproducten hebben we niet in de businesscase meegenomen, omdat de kosten hiervoor moeilijk in te schatten zijn gezien de verscheidenheid aan klanten en de daarmee samenhangende locaties.

Voor het berekenen van de businesscases kijken we dus naar de volgende stappen:



Op basis van marktconsultaties bij partijen uit de verschillende stappen komen we tot een volledige businesscase.

1.4 Leeswijzer

De volledig uitgewerkte marktconsultatie, vierkantsverwaarding en businesscases zijn opgenomen in bijlage 1 tot en met bijlage 4. Dit rapport geldt als een oplegger bij deze bijlages. In dit rapport gaan we eerst in op de huidige situatie van de verwerking van ganzen. Daarna beschrijven we de kansen die we zien om deze ganzen hoogwaardiger te verwerken. Tenslotte geven we de conclusies en aanbevelingen. In bijlage 4 gaan we tenslotte uitgebreid in op de subsidiemogelijkheden. In bijlage 5 worden de partijen vermeld waarmee in het kader van dit onderzoek is gesproken.

2. Vertreksituatie: Hoe werkt het nu?

In dit hoofdstuk beschrijven we de huidige gang van zaken rondom de verwaarding van gansenvlees.

2.1 Over hoeveel ganzen gaat het?

Om vast te kunnen stellen of een businesscase positief kan uitpakken, is het noodzaak om aan de voorkant te weten hoeveel ganzen er jaarlijks minimaal aangeboden worden om te verwerken. Door de FBE Noord-Holland is op basis van de jaarlijks geschoten ganzen een inschatting gemaakt van de aantallen die minimaal jaarlijks verwerkt kunnen worden. Dit geschatte aantal ligt op 100.000 ganzen vanuit heel Nederland.

Daarnaast hebben we te maken met verschillende soorten ganzen (zomer/winter, brand ganzen, nijl ganzen, grauwe ganzen etc.) met een verschillend gewicht en verschillende kenmerken. Tijdens de rui steken vogels veel energie in de productie van het nieuwe verendek. ganzen die in deze periode worden gedood hebben daarom over het algemeen minder vetreserves dan ganzen gevangen in andere periodes. De borstfilets van ganzen uit de rui kunnen daardoor minder smakelijk en moeilijker te vermarkten zijn dan filets uit het reguliere afschot. In bijlage 3 is nader gespecificeerd in welke verhouding de verschillende soorten/types ganzen worden aangeleverd en waarmee is gerekend voor de businesscase.

2.2 Huidige markt

Uit deskresearch en consultaties met marktpartijen blijkt dat de huidige markt voor wild gansenvlees voor humane consumptie weerbarstig is (zie bijlage 1). Hoewel gansenvlees voor humane consumptie een wereldwijde markt is, betreft dit voornamelijk tamme gans. Door het verschil in leefwijze smaakt een wilde gans heel anders dan een tamme gans. Wilde gans moet dan ook als een uniek product beschouwd worden. Wilde gans is wat taaier en sterker van smaak dan tamme gans waardoor het ook wat lastiger te bereiden is. Dit leidt ertoe dat vlees van wilde ganzen in Nederland niet populair is, waardoor producten voor humane consumptie moeilijk af te zetten zijn. In het vorige rapport constateerden we al dat de potentiële groei vooral zit bij bereide producten waar gansenvlees in verwerkt is, zoals hamburgers, kroketten, stoofpotten etc. Op dit moment wordt vanuit Nederland weinig tot geen gansenvlees geëxporteerd, al zijn partijen hier wel de kansen voor aan het verkennen.

2.3 Huidige keten

Er zijn aanwijzingen dat de huidige beperkte mogelijkheden voor duurzame afzet van gedode dieren ook belemmerend is voor een effectieve uitvoering van de schadebestrijding. Het is niet alleen vanuit maatschappelijke overwegingen ongewenst, maar stuit ook jagers tegen de borst om meer dieren te schieten dan kunnen worden afgezet in de consumptiemarkt. In de huidige keten zien we ook een aantal factoren die ervoor zorgen dat de baten elders neerdalen dan de kosten: het zogenoemde 'wrong pocket' probleem.

De jager investeert tijd en geld in de jacht en schadebestrijding maar profiteert niet van eventuele waarde van het geschoten dier. De jager is doorgaans na het afschot eigenaar van de gans. Hij kan deze zelf verwerken, weggeven, inleveren bij een verwerker of afvoeren naar de destructie

- Zelf verwerken: de jager gebruikt het vlees voor eigen consumptie;

- Weggeven: de jager geeft de gans weg aan zijn netwerk. Dit kunnen zijn familie, vrienden, de grondgebruiker of horeca etc. Zij verwerken het vlees, maar soms zorgt de jager zelf voor het verwerken (klaarmaken voor consumptie)
- Grootschalige verwerker: een beroepsmatige verwerker, de poelier. De poelier richt zich op de groothandel of hij levert rechtstreeks aan supermarktketens.
- Kleinschalige verwerker: een doorgaans vrijwillige professionele verwerker. Deze verwerkers houden zich bezig met het op kleine schaal (circa 1.000 ganzen per jaar) verwerken van ganzenvlees naar consumentenproducten zoals hamburgers, worstjes en shoarma.
- Afvoeren: de gehele gans of een gedeelte wordt via destructie afgevoerd.
- De jager ontvangt over het algemeen geen betaling voor de gans. Dit geldt ook voor zijn inzet en kosten die hij maakt bij het beheren van ganzen.

Afzet van ganzen in de keten van destructie kost de aanbieder van het kadaver geld. De afvoer en destructie van dode dieren wordt in Nederland in opdracht van de overheid uitgevoerd door Rendac.

2.4 Huidige waarde

In de huidige situatie zien we twee manieren van verwaarden van de gans:

- A. Grootschalige verwerking via professionele verwerkers gericht op horeca, groothandel en op afzet in de PET Food;
- B. Kleinschalige verwerking, direct gericht op de consument.

A. Grootschalige verwerking

Een klein aantal grootschalige verwerkers van wild en gevogelte is ingericht op het verwerken van ganzen. Deze verwerkers krijgen hun ganzen rechtstreeks via jagers of via de FBE (ruivangsten). Jagers laten de gans gratis achter in diverse koelcellen verspreid over de provincie. Soms krijgen ze hiervoor een kleine vergoeding van € 0,25 - € 0,75 cent al dan niet vergoed door de Provincie via de FBE. De ganzen worden doorgaans opgehaald bij de koeling door de verwerker. Vaak worden er afspraken gemaakt dat andere soorten wild (met name haas, ree en damhert) dan ook aan deze verwerker worden aangeboden.

In de Provincies Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht worden ruivangsten uitgevoerd. Deze ganzen worden direct door de verwerker in het veld opgehaald. Hiervoor staat men de gehele dag paraat in het veld met een auto en koelwagen. Dit kost de provincies circa € 60.000 euro per jaar.

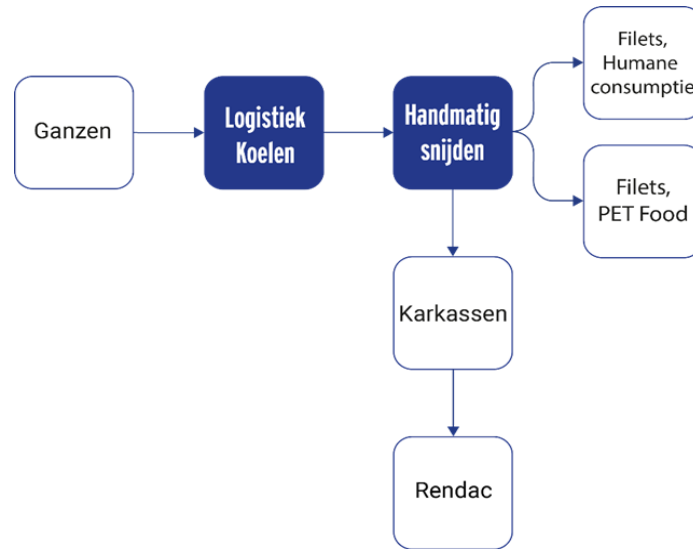
De verwerker snijdt uit de ganzen zoveel borstfilets als hij of zij verwacht af te kunnen zetten. Omdat de markt voor wild ganzenvlees zoals in 2.2 beschreven klein is, worden lang niet alle ganzen verwerkt. De karkassen en de niet verwerkte ganzen worden door de verwerker aangeleverd bij de Rendac.

Op basis van de gevoerde gesprekken met grote verwerkers is een inschatting gemaakt van de business case van de huidige verwerkingsmethodiek. Deze is uitgebreid beschreven in bijlage 3. In het kort komt het op het volgende neer: De verwerkers nemen de ganzen in. Hieruit worden ganzenfilets gesneden die verkocht worden aan groothandels voor humane of dierlijke consumptie voor tussen de € 2,50 en € 5,00 per kilo. Vervolgens wordt het overgebleven karkas naar de Rendac vervoerd tegen afzetkosten van € 35 per ton. Met de onderliggende aannames over kosten, volumes en verhoudingen komen we op een jaarlijks resultaat (voor belasting) van rond de € 70.000 per jaar.

De geschatte businesscase in de huidige situatie lijkt op financieel gebied dus erg gunstig voor de grootverwerkers. De FBE's kost dit echter jaarlijks rond de € 60.000 euro. Ook profiteren in de huidige situatie de jagers niet van de businesscase. Verwacht wordt dat dit op de lange termijn niet leidt tot een grotere maatschappelijk acceptatie van het afschot van ganzen evenals de bereidheid van jagers tot het uitvoeren van schadebestrijding.

Hieronder is de keten van de huidige ganzenverwerking schematisch weergegeven.

Figuur 1: schematische weergave businesscase 1: huidige ganzenverwerking



B. Korte keten-/kleinschalige verwerking

Naast de keten gericht op horeca en groothandel zien we in Noord-Holland, maar ook in de rest van Nederland, steeds meer kleinschalige initiatieven ontstaan die gericht zijn op het bevorderen van het eten van ganzenvlees door de consument. In ons eerste rapport zijn we uitgebreid ingegaan op een aantal van deze initiatieven. Deze initiatieven zijn opgezet door jagers en/of WBE's en richten zich op zowel de inzameling, de verwerking als de productontwikkeling en verkoop van de gans. De initiatieven zijn veelal ingegeven vanuit de ambitie om vleesconsumptie te verduurzamen en het eten van vlees direct uit de natuur te stimuleren. De kleinschalige verwerkers maken vaak hoogwaardige bereide producten, maar ook hier wordt niet de volledige gans verwaard. Vanwege de kleinschaligheid (circa 1.000-2.000 ganzen per jaar) van de initiatieven, is de aanschaf van machines die verwaarding van bepaalde onderdelen van de gans (veren, botten, etc.) mogelijk maken niet rendabel. Ook in deze keten lijkt een groot deel van de gans naar de Rendac te worden vervoerd.

Deze verwerkers verkrijgen de ganzen vaak door eigen jacht of van jagers uit het netwerk. De opbrengsten gelden ter compensatie van de gemaakte kosten. Winst investeren zij in het ontwikkelen en maken van nieuwe producten.

Bij deze initiatieven zijn vaak jagers betrokken die, naast hun reguliere baan, ganzen verwerken tot kant en klare producten zoals diverse soorten worsten, gehaktballen, hamburgers etc. Deze worden

in het eigen netwerk, via sociale media of via regionale markten bij consumenten gebracht. Doordat het hobbymatig is, zien de gesproken partijen geen heil in opschaling.

2.5 Conclusie

De huidige markt voor ganzenvlees voor humane consumptie is weerbarstig. De huidige grootschalige verwerking van ganzen uit de schadebestrijding is lucratief voor de verwerkers, maar dit komt grotendeels door ontvangen vergoedingen vanuit de FBE. Verwacht wordt dat dit op de lange termijn niet leidt tot een grotere afzet van ganzen en/of een groter maatschappelijk draagvlak. In ons vorige rapport concludeerden we al dat ganzenvlees voor de consument beter benaderbaar kan worden gemaakt wanneer dit wordt verwerkt in toegankelijke producten. Deze productontwikkeling en verwerking kost echter tijd en inspanning en met een onzekere afzetmarkt is er voor grootschalige verwerkers weinig incentive om hierop in te zetten. Hetzelfde geldt voor de verwerking van andere onderdelen van de gans dan de borstfilets. Productontwikkeling en hogere verwaardiging van de gans vindt op dit moment vooral kleinschalig plaats gedreven vanuit een maatschappelijke ambitie voor verduurzaming en natuurbehoud.

3. Kansen

In dit hoofdstuk gaan we in op de potentiële waarde van verwerking van de gehele wilde gans en ideeën voor de marketing.

3.1 Vierkantsverwaarding

De provincie Noord-Holland streeft naar een schone en veilige productie van gezond, betaalbaar en smaakvol voedsel voor iedereen. Dat betekent: gezonde verdienmodellen voor ondernemers, maar ook doen wat goed is voor mens en dier, het klimaat, bodem, water en biodiversiteit. De wilde gans is een natuurlijk product dat ontstaat door het bestrijden van maatschappelijke schade die ze veroorzaken (zie hiervoor het vorige rapport). Het is zonde om dit product (grotendeels) te vernietigen of om slechts de borstfilets een hoogwaardige toepassing te geven. Vanuit de overtuiging dat waarde uit de volledige wilde gans te halen is, bekijken we in de volgende businesscases hoe de volledige gans kan worden verwaard. Het optimaal benutten van productstromen wordt ook wel vierkantsverwaarding of ‘total use’ genoemd. De vierkantsverwaarding geeft zowel duurzame als economische toegevoegde waarde. Een toelichting over de vierkantsverwaarding van ganzen is te vinden in bijlage 2.

3.2 Businesscases

In bijlage 3 hebben we de mogelijkheden voor vierkantsverwaarding verwerkt in 6 scenario’s. We hebben naast de huidige situatie (de base case, beschreven in hoofdstuk 2), vijf scenario’s doorgerekend waarin we zijn uitgegaan van een maximale verwaarding waarbij zoveel mogelijk bruikbare producten uit de ganzen worden gehaald en verkocht. Door de gans zo veel als mogelijk te verwaarden geven we invulling aan het maatschappelijk belang waarbij geen verspilling plaatsvindt van een dier dat gedood is om schade te bestrijden. Aandachtspunt hierbij is dat deze ambitie in de businesscase niet leidt tot de economisch meest voordelige businesscase, omdat het verwerken van alle onderdelen erg arbeidsintensief is en zeer afhankelijk is van de mate waarin de consument dit accepteert.

In tabel 1 worden de verschillende scenario’s kort beschreven op basis van de benodigde processtappen. In bijlage 3 staan de businesscases nader uitgewerkt.

Tabel 1: beschrijving scenario’s ganzenverwerking

Scenario	Beschrijving
Base Case	Logistiek/Koelen-Uitsnijden (filets)-Karkas naar Rendac
Baaderen Max	Logistiek/Koelen-Plukken/Waxen-Uitsnijden (filets, nek, loopvoetjes)-Baaderen (karkassen)
Baaderen	Logistiek/Koelen-Plukken/Waxen-Uitsnijden (filets, nek, loopvoetjes)-Baaderen (karkassen)
Cutteren	Logistiek/Koelen-Plukken/Waxen-Uitsnijden (filets, nek, loopvoetjes)-Cutteren (karkassen)
Karkassen PET food	Logistiek/Koelen-Plukken/Waxen-Uitsnijden (filets, loopvoetjes)- Karkassen (incl. nekken) naar PET Food
Micro-rendering	Logistiek/Koelen-Plukken/Waxen-Uitsnijden (filets, nek, loopvoetjes)-Micro-rendering (karkassen)

In alle scenario's (behalve de base case) wordt de gans mechanisch geplukt en gewaxt, handmatig gesneden en worden naast de filets ook de nekken, loopvoetjes, veren en dons verwerkt. De filets worden daarnaast – voor zover ze niet worden afgezet in de humane voedselketen – verwerkt als PET-food. De scenario's verschillen met name op het gebied van de karkassenverwerking. Hier zijn vier soorten verwerking bekeken: baaderen, wolf/cutteren, renderen en karkas als PET-food. In bijlage 3 zijn deze bewerkingsmethoden nader omschreven.

Uit de doorrekening blijkt dat van deze verschillende bewerkingsmethoden het scenario dat gebruik maakt van baaderen het meest (economisch) aantrekkelijk is. Het eindproduct van baaderen: separatorvlees of spuitvlees, wordt gebruikt als grondstof voor frituursnacks, in overige bereide producten, of voor PET-food. Wanneer alle ganzen volledig worden verwerkt en alle producten ook daadwerkelijk de weg naar de consument zouden vinden tegen de geldende marktprijzen, dan is dit scenario aantrekkelijker dan de huidige situatie (base case) zoals beschreven in hoofdstuk 2.

Een belangrijke voorwaarde voor deze businesscase is dat de consument ook daadwerkelijk alle onderdelen van de gans accepteert. Uit gesprekken in de markt is echter gebleken dat het niet realistisch is dat alle producten, en dan met name de producten voor humane consumptie (filets en bereide producten) en producten zoals veren en dons en nekken en loopvoetjes voor PET Food, vanaf het begin volledig verkocht worden tegen marktconforme prijzen. De huidige ervaringen zijn dat ganzenvlees moeizaam de weg naar de consument vindt.

Bij het opstellen van de overige businesscases is daarom rekening gehouden met een groeiscenario (zie bijlage 3) waarin de afzet van de eindproducten in de loop der tijd toeneemt door verkoop- en marketinginspanningen om de verkoop van de producten aan te jagen. Rekening houdend met deze – meer realistische – groei van de afzet van eindproducten, laten alle verwerkingsscenario's een negatieve businesscase zien. Het scenario 'baaderen' is het minst negatief (zie figuur 2).

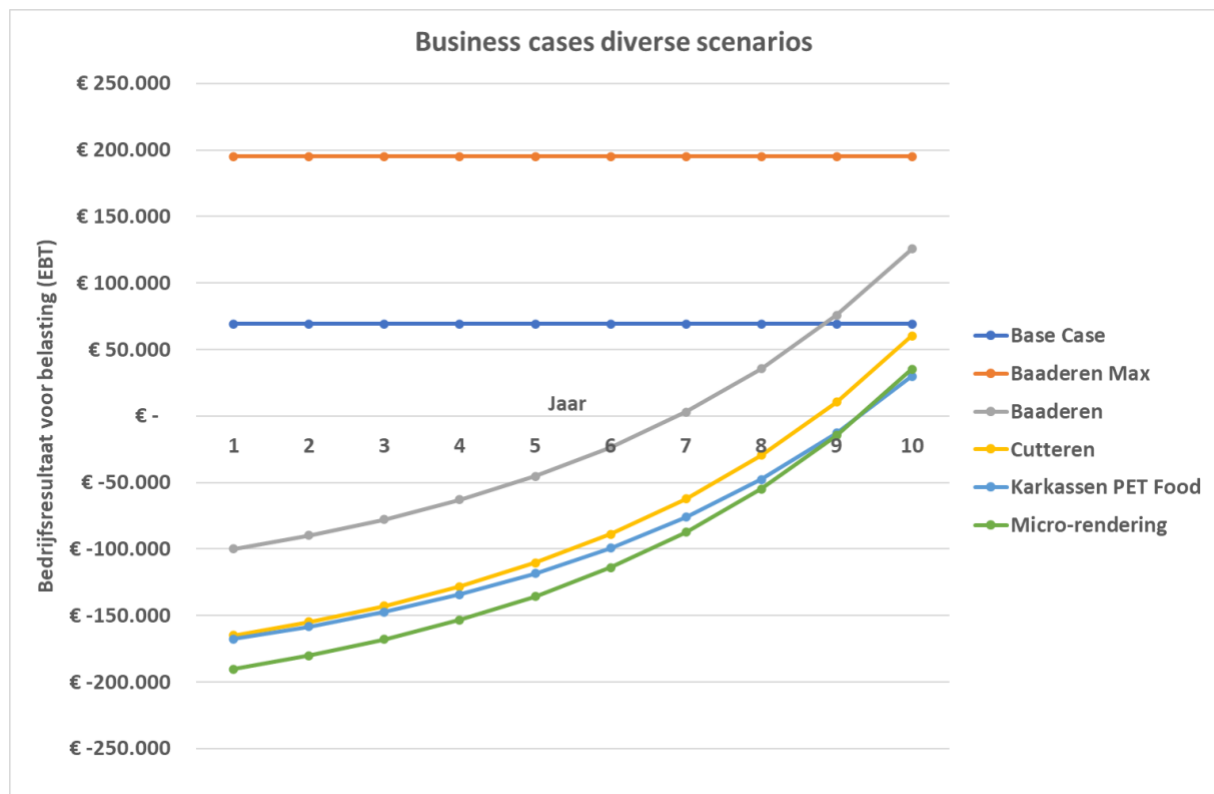
In figuur 2 zijn de verschillende scenario's in een grafiek opgenomen. Hierbij is de blauwe lijn de huidige situatie waarbij de verwerking van ganzen, inclusief de vergoeding voor de ruivangsten de verwerkers op dit moment naar schatting ca. € 70.000,- oplevert. De oranje lijn is het scenario waarbij de gans volledig wordt verwaard, de karkassen worden gebaaderd en alle producten vanaf het begin volledig kunnen worden afgezet richting de consument. De grijze lijn is het meer realistische scenario, waarbij een groeiscenario is gehanteerd voor de afzet van producten. Het break even point van het baaderen scenario ten opzichte van de base case wordt pas na 9 jaar¹ bereikt.

Hierbij zijn we er in eerste instantie uitgegaan dat de jager geen vergoeding krijgt. Nemen we in de businesscase een vergoeding voor de jager mee van € 1,25 dan wordt het break even point pas na 11 jaar bereikt. In bijlage 3 (figuur 8) worden de financiële consequenties voor een dergelijke compensatieregeling weergegeven. Indien er geen vergoeding betaald wordt, bedraagt de compensatie € 910k over een periode van 9 jaar. Indien er een vergoeding van € 1,25 per gans wordt betaald, bedraagt de compensatie € 2.1 miljoen over een periode van 10 jaar. Benadrukt moet worden dat de hoogte van de compensatie sterk afhankelijk is van het succes waarmee de verschillende eindproducten in toenemende mate verkocht zullen worden.

¹ Uitgaande van het geschatte groeiscenario. Deze tijd kan in werkelijkheid korter of langer uitvallen, afhankelijk van de daadwerkelijke vraag op de markt naar ganzenproducten.

Bij alle verschillende cases is uitgegaan van een ingeschat subsidiebedrag van 35% op de investeringskosten. Het lijkt namelijk realistisch dat dit type project aanspraak kan maken op subsidies. De maatschappelijke voordelen zijn immers groter dan in de huidige situatie: de jager krijgt een vergoeding en de gans wordt volledig verwaard. De vergoeding aan de verwerkers voor de verwerking van de ruivangst komt daarnaast te vervallen. Tenslotte zal wanneer de businesscase positief is het afschot toenemen, waardoor de schade afneemt en de schadevergoedingen lager worden. De maatschappelijke kosten zijn in dit scenario derhalve mogelijk lager en de baten hoger. Een overzicht van subsidieregelingen die relevant kunnen zijn bij het opzetten van een dergelijk project is opgenomen in bijlage 4.

Figuur 2: De businesscases van de verschillende scenario's op basis van omzet voor belasting over de tijd, waarbij de blauwe lijn staat voor de huidige situatie.



3.3 Marketing

In de scenario's die we beschreven in de vorige paragraaf is rekening gehouden met een groeiscenario waarin de consument in de loop van de jaren steeds meer vraagt om (producten van) gans. Dit gaat niet vanzelf. Er is een marketingstrategie en aanpak nodig om deze verandering in de markt teweeg te brengen.

Op dit moment wordt gansenvlees slechts beperkt aangeboden. Dat heeft alles te maken met de lage adoptiegraad van consumenten. Belangrijke oorzaken/problemen die hieraan ten grondslag liggen zijn de bijzondere smaak, de manier van bereiden, gebrek aan kennis op het gebied van lekkere gerechten/producten met gansenvlees, mislukte pogingen om de keten en verkoop van ganzen goed in te richten, etc.

Toch is toename van consumptie volgens verschillende marktpartijen geen onhaalbare kaart. Dus ook de weg naar (meer) optimale verwaarding is het verkennen en stimuleren waard. Om die optimale verwaarding te realiseren, moet het voor alle ketenpartijen interessant worden gemaakt om te verkennen, op te schalen en/of te investeren. Hier geldt dat subsidies en regelingen bevorderend kunnen werken. Ook is het mogelijk dat het geheel van de marketing- en verkoopactiviteiten als project wordt ondergebracht bij een (aantal) partij(en) en deels door subsidie(s) en/of regeling(en) wordt gefinancierd. Juist omdat marketing en campagnevoering voor de eerste belangrijke verandering kan zorgen; als de vraag naar ganzenvlees/-producten toeneemt, worden jagers, verwerkers en aanbieders positief beïnvloed in hun keuze om eventueel te investeren en op te schalen. Kosten voor marketingactiviteiten zijn ook meegenomen in de berekende businesscases. Gezien de huidige markt van ganzenvlees zeer beperkt is, is het wenselijk om in te zetten op een goede marketingcampagne.

Op basis van gesprekken met marktpartijen komen een aantal (interessante) ideeën en uitspraken naar voren met betrekking tot de marketing ten behoeve van optimale(re) verwaarding van wilde gans:

Producttoepassing

- Maak ganzenvlees toegankelijker door bijvoorbeeld recepten te delen of door juist volledig in te zetten op een succesvol recept; en
- focus op slimme toepassingen (bijv. stukjes ganzenvlees in salades), want zo genereer je continue afzetstromen van grotere omvang.

Gewenste regelingen

- Zet subsidies en andere regelingen in om voor de juiste incentives te zorgen en de juiste partijen te bewegen;
- op dit moment is er geen marge om het vlees concurrerend in de markt te zetten en tegelijkertijd te werken aan positieve zichtbaarheid, hier is een stimulans nodig;
- het loont ook om de consument te belonen voor de keuze voor ganzenvlees (kan logisch zijn in verband met het bijdragen aan het oplossen van een maatschappelijk probleem);
- zorg voor de juiste hulp/incentives: hagelscherm voordelig of gratis, hulp bij voedselzekerheid, ondersteuning bij aanvragen subsidies, etc.; en
- zorg dat een provincie of FBE de marketingkosten op zich neemt.

Advies/suggesties

- Maak ganzenvlees toegankelijker door bijvoorbeeld recepten te delen of door juist volledig in te zetten op een succesvol recept;
- zet smaakpanels, proeverijen, foodtrucks, et cetera in om het imago van ganzenvlees te verbeteren;
- richt een apart bureau of een stichting op met het doel om ganzenvlees te promoten vanuit de juiste redenen (optimale verwaarding, etc.);
- bindt een grote/betekenisvolle speler aan je die helpt met de vraagkant (denk aan: Hello Fresh, Marley Spoon, Albert Heijn, etc.);
- realiseer je dat alleen slimme marktwerking kan leiden tot acceptatie en consumptie van ganzenvlees op de lange termijn; en
- focus op een specifieke markt of groep afnemers.

Het belangrijkste inzicht heeft te maken met de conclusie dat ganzenvlees op dit moment niet tegen een concurrerende prijs in de markt gezet kan worden en dat er voor verwerkers geen aanleiding is om in te zetten op ganzenvlees. Marketing kan bijdragen aan adoptie door de consument en het vinden van de juiste strategie om ganzenvlees succesvol te vermarkten. Het is daarbij van groot belang dat de juiste incentives worden ingezet, zodat het voor de gehele keten aantrekkelijk wordt om de gans te verwerken. Toename van afzetkansen door sterkte marketingcampagnes leidt daar ook toe. Zie Bijlage 1 voor een uitgebreider overzicht van uitspraken uit de markt.

3.4 Conclusie

Optimale verwaarding van de gans is arbeidsintensief en sterk afhankelijk van de vraag of de consument alle onderdelen van de gans accepteert. Een businesscase die uitgaat van volledige verwaarding (en daarmee vanuit het maatschappelijk perspectief het meest aantrekkelijk is) is daarom lastiger haalbaar dan de huidige businesscase, waarin alleen de meest bruikbare onderdelen (borsten) verwerkt worden en de rest van de gans (en de niet verwerkte onderdelen) wordt afgevoerd.

Een businesscase waarin de gans volledig wordt verwaard en waarin de jager een eerlijke vergoeding krijgt is pas op de lange termijn, na ruim 11 jaar, positief. Dit heeft vooral te maken met de investeringen in tijd en geld die gedaan moeten worden om producten met gans aantrekkelijker en bekender te maken bij de consument. Kansen voor marketing van de gans zijn er wel, met name in het bekend en toegankelijk maken van ganzenvlees voor de consument. Door op slimme wijze aan marktwerking te doen, kunnen afzetkansen voor humane consumptie toenemen. Verschillende marktpartijen doen hier suggesties voor, maar geven ook aan dat dit een langdurende en tevens lastige uitdaging zal zijn.

4. Conclusies en aanbevelingen

4.1 Conclusies

Het overschot aan ganzen leidt tot maatschappelijke en financiële risico's. Daarom vindt jacht en schadebestrijding plaats. Het doden van dieren die overlast geven is een extreme maatregel. Het streven is daarom deze dieren een zo optimaal mogelijke verwaardiging te geven en verspilling te voorkomen. Dat is een uitdaging, omdat ganzenvlees op dit moment door de consument niet breed wordt geaccepteerd. De gans is bewerkelijk, ongelijksoortig, is lastig te bereiden, heeft een specifieke smaak en vanwege de jacht zit er mogelijk hagel in.

In de huidige situatie worden op 2 manieren ganzen verwerkt:

- Grootschalig: gericht op groothandel en horeca en
- Kleinschalig: direct gericht op de consument uit het netwerk van vaak de jager zelf.

In beide gevallen vindt geen volledige verwaardiging van de gans plaats. Een positieve businesscase waarin de gans volledig wordt verwaard is arbeidsintensief en vraagt grote investeringen aan de voorkant, maar lijkt op de lange termijn (na ruim 11 jaar) haalbaar. Het vergroten van de afzet van producten in de humane voedselketen is hiervoor de belangrijkste voorwaarde. Hier moet in worden geïnvesteerd in termen van productontwikkeling en marketing. Daarnaast blijkt dat hiervoor direct contact met de consument nodig is om deze laagdrempelig kennis te laten maken met het vlees en te begeleiden bij de bereiding. Het vlees moet toegankelijk gemaakt worden door de consument te ondersteunen met recepten, met bereide producten en door ze te laten proeven.

De grootschalige verwerkers beschikken over de productiemiddelen om de gans te verwerken, maar staan te ver van de consument af om deze succesvol te kunnen bereiken met wilde gans. Daardoor ontbreekt voor de grootschalige verwerkers het perspectief, omdat zij ook zien dat de vraag naar gans vanuit de consument laag blijft. Daarnaast hebben zij door de huidige vergoeding op de ruivangsten en omdat ze de ganzen veelal om niet verkrijgen, niet de noodzaak om te verdienen op het ganzenvlees. Ganzen die niet (volledig) zijn verwerkt worden afgevoerd naar de Rendac tegen een lagere prijs dan de ontvangen vergoeding. Door de bestaande vergoeding voor het verwerken van ganzen gericht in te zetten en te koppelen aan het daadwerkelijk verwaarden van de gans kan een groter effect worden bereikt.

Kleinschalige initiatieven waarbij jagers in eigen kring het vlees verwerken, producten bedenken en deze rechtstreeks bij de consument brengen lijken qua aanpak succesvol, maar blijven kleinschalig. De kleinschalige (korte keten) verwerking is vaak hobbymatig of vindt plaats naast een andere betrekking vanuit de ambitie om de consument kennis te laten maken met een goed product. Deze kleinschalige/ directe aanpak is een succesfactor richting de consument, maar vraagt ook veel van de initiatiefnemers. Investeringen in materiaal, tijd, kennis en vergunningen komen voor rekening van de initiatiefnemers en hier staat op dit moment geen vergoeding tegenover.

We hebben geconstateerd dat een businesscase waarin de gans volledig wordt verwerkt op de lange termijn haalbaar kan zijn, maar dat het direct bereiken van de consument hierbij de belangrijkste voorwaarde is. De uitgewerkte businesscases in bijlage 3 gaan uit van een startsituatie waarin er nog geen productie- of verwerkingsmiddelen voor handen zijn. Voor een succesvolle businesscase waarin de gehele gans wordt verwaard hebben grootschalige en kleinschalige partijen elkaar nodig. Dit is

echter een ontwikkeling voor de lange termijn, die idealiter ondersteund wordt door subsidies en andere regelingen.

4.2 Aanbevelingen

We hebben gezien dat een businesscase voor het volledig verwaarden van ganzen vanuit een puur economisch oogpunt pas op de heel lange termijn haalbaar en erg arbeidsintensief is. De positieve maatschappelijke effecten van zo'n businesscase zijn echter veel groter dan in de huidige situatie. De gans wordt immers volledig verwaard, de vraag naar (producten van) ganzen neemt op de lange termijn toe, waardoor uiteindelijk meer ganzen geschoten worden en maatschappelijke schade wordt voorkomen. We komen daarom met de volgende aanbevelingen om een businesscase waarin de gans volledig wordt verwaard te realiseren.

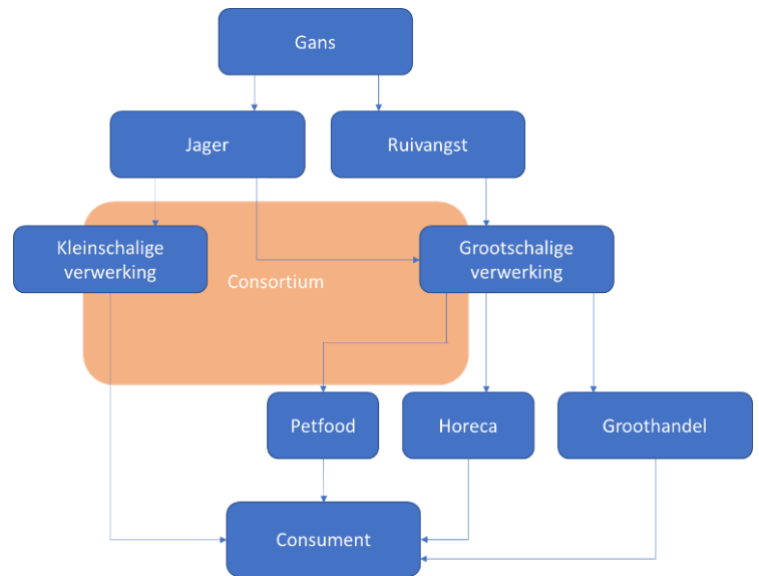
1. Stimuleer kleinschalige verwerkers en versterk deze door netwerkvorming tussen de initiatieven en door ze vanuit de FBE te faciliteren. Kleinschalige verwerkers worden op dit moment vaak gebruikt als 'best practice', maar ontwikkelen zelf op eigen kracht. Verwerkers kunnen gestimuleerd worden door (gedeeltelijke) vergoedingen voor materiaal, het organiseren en faciliteren van kennis- en productontwikkeling, het ondersteunen van marketingactiviteiten (bijvoorbeeld door het opzetten van een gemeenschappelijk 'merk' en communicatiekanalen onder de FBE) en het (gedeeltelijk) vergoeden van kosten die verbonden zijn aan het benaderen van de consument (bijvoorbeeld representatie op streekmarkten).
2. Heroverweeg de manier waarop de grootschalige verwerkers nu vergoed worden voor het verwaarden van ganzen uit de ruivangsten. De huidige vorm geeft geen incentive om de producten naar de consument te brengen en leidt er per saldo toe dat ganzen alsnog worden afgevoerd en er geen positief maatschappelijk effect wordt bereikt. Door de vergoeding te koppelen aan initiatieven die daadwerkelijk bijdragen aan het verwaarden van ganzen kan een groter effect worden bereikt.
3. (Her)introduceer een vergoedingsregeling voor het afvoeren van niet of deels verwerkte ganzen. In het huidige systeem zien we dat de vergoeding voor het verwerken van de ganzen uit de ruivangst leiden tot grotere kosten en per saldo niet aanzet tot een grotere afzet van ganzen. Door de kosten voor het afvoeren van niet of deels verwerkte ganzen direct te vergoeden aan verwerkers of jagers blijven middelen over die gebruikt kunnen worden om klein- en grootschalige verwerkers te stimuleren.
4. Initieer en stimuleer samenwerking tussen grootschalige en kleinschalige verwerkers die zich specifiek richten op het volledig verwaarden van ganzen.

Grootschalige en kleinschalige verwerkers hebben elkaar nodig om een positieve businesscase te realiseren. Kleinschalige verwerkers zorgen hierbij voor het ontwikkelen van nieuwe, toegankelijke producten en het naar de consument brengen (marketing). De grootschalige verwerkers hebben deels de beschikking over de mensen en de machines om de businesscase te realiseren. Zij hebben daarnaast ook de mogelijkheid om in de producten de combinatie te maken met ander wild en gevogelte, waardoor er meer massa kan worden gemaakt. Door het inzetten van de bestaande grootschalige verwerkers voor het verwaarden van de gans kan de businesscase veel sneller positief uitpakken. Idealiter zit er bij een dergelijk consortium ook een partij die vooraf specifieke aantallen

kan inkopen, zoals een maaltijdservice of een kleine supermarkt. De FBE kan onderdeel uitmaken van consortium door partijen te ondersteunen met marketing en kennisontwikkeling.

Dit consortium verricht gezamenlijk de volgende activiteiten:

- Inzamelen, vervoeren en koelen van ganzen
- Plukken en slachten
- Verwerken
- Verkopen van restproducten (veren)
- Ontwikkelen van nieuwe toegankelijke producten voor humane keten en petfood
- Marketing: ontwikkeling van eigen brand
- Naar de consument brengen



Voordat gesprekken over een dergelijk consortium gevoerd kunnen worden moeten eerst de kaders uit de eerste drie aanbevelingen helder zijn.

5. Stimuleer een dergelijk consortium met subsidies. Omdat het initiatief niet winst gedreven is, maar een maatschappelijk effect beoogd, lijkt het mogelijk hiervoor ook externe financiering voor in te zetten. In bijlage 4 hebben we een scan opgenomen met subsidiekansen. Belangrijk hierbij is dat een dergelijk consortium structureel afhankelijk is van subsidies en ook ondersteuning nodig heeft bij het signaleren van kansen en het aanvragen hiervan. Hier ligt wellicht een rol voor de FBE.

Bijlage 1: Marktanalyse

Er zijn gesprekken geweest met meerdere (mogelijke) marktpartijen die iets (kunnen) doen met de gans. Door die gesprekken is een goed beeld ontstaan van de mogelijkheden die er zijn en kansen die gezien worden. In deze samenvatting zoomen we in op het beeld rondom humane consumptie en export. Over producten op basis van de andere verwerkingsscenario's is ook het een en ander bekend. Echter, voor deze analyse wordt uitsluitend gekeken naar de markt die bijdraagt aan optimale verwaarding en het realiseren van de meest optimale businesscase.

Humane consumptie

Ganzenvlees voor humane consumptie is een wereldwijde markt. In veel landen wordt traditioneel ganzenvlees gegeten. Echter, in vrijwel alle gevallen gaat het dan om tamme gans. Door het verschil in leefwijze smaakt een wilde gans heel anders dan tamme gans. Wilde gans is bijvoorbeeld taaier en sterker van smaak en daardoor ook lastiger te bereiden. Aan de wilde gans zitten daarnaast ook meer voedselrisico's en ook de kans op aanwezigheid van hagel heeft invloed op het product.

In Nederland is het eten van ganzenvlees, mede door bovenstaande redenen, (nog) niet heel populair. Om een groter publiek te bereiken wordt er vrijwel altijd ingezet op toegankelijke bereidingen van ganzenvlees, zoals worsten, paté en stoofschotels. Onbewerkt ganzenvlees wordt in Nederland met name in de vorm van ganzenborstfilets aangeboden. In enkele gevallen worden hele ganzen en bouten aangeboden.

Volgens verschillende marktpartijen bestaat de mogelijkheid om de afzet in de Nederlandse markt te vergroten. Echter, niet onder de huidige condities. Door de huidige inrichting van de keten en wet- en regelgeving is het niet mogelijk om ganzenvlees tegen een concurrerende prijs aan te bieden. Daarnaast is marktwerking aan de hand van marketing nodig om consumenten te wijzen op ganzenvlees en ze te informeren over het bereiden en de lekkere producttoepassingen.

Export

Op dit moment wordt er, hoewel er wel plannen worden opgezet, vanuit Nederland weinig tot geen ganzenvlees geëxporteerd. Het lukt een aantal partijen om succesvol uit te breiden naar het buitenland. Andere partijen haken af door onder andere hoge kosten, lastige eisen en hoge investeringskosten vooraf. De markt voor het exporteren van bijvoorbeeld de loopvoetjes of nekken is een kansrijke, maar lijkt financieel gezien niet interessant genoeg; de kosten staan niet in verhouding tot de baten.

In meerdere landen op de wereld worden tamme ganzen veelvuldig gefokt, verwerkt en geëxporteerd. Uit onderzoek is gebleken dat in 2020 de internationale tamme ganzen- en eendenmarkt ongeveer 1 miljard euro groot was en de globale import 286 duizend (k) ton bedroeg. Hongarije, China, Polen en Frankrijk zijn de grootste exporteurs en zijn samen verantwoordelijk voor tweederde van de export. De grootste importeur van ganzen en eendenvlees is buurland Duitsland met 67 kton in 2020. Ook andere Europese landen importeren aanzienlijke hoeveelheden: Frankrijk (22k ton), Verenigd Koninkrijk (14k ton), Tsjechië (13k ton), België (9,9k ton), Spanje (9,2k ton), Denemarken (7,3k ton), Oostenrijk (5,9k ton) en Slowakije (4,5k ton). Zelfs Nederland importeerde

4,5 kton in 2020. Buiten Europa importeren met name Hong Kong (46 kton) en Japan (7,1 kton) veel (vlees van) tamme ganzen en eenden.

Over de import en export van wilde gans is nog weinig bekend. Gerechten met geschoten gevogelte zijn traditioneel in veel Europese landen zoals Frankrijk, Duitsland, Verenigd Koninkrijk, Hongarije en Polen. In potentie is er dus wel markt voor de wilde gans, maar er zijn ook duidelijke uitdagingen en bezwaren. Deze uitdagingen zijn vergelijkbaar met de uitdagingen binnen Nederland. Ook hier geldt dat er een volledig nieuw project dient te worden gestart. Toch zijn er partijen die dit aandurven en verkennen. Een voorbeeld van een Nederlandse partij die op dit moment exportkansen (NL-DU) aan het verkennen is, is Wild van Wild. Het exporteren van geschoten ganzen brengt wel extra regels met zich mee. Zo mogen geschoten ganzen alleen over de grens worden getransporteerd als er aan de wettelijke bepalingen zowel qua jachtregels als regels voedselveiligheid uit beide landen wordt voldaan. Ook is bevroren pluimvee maar beperkt houdbaar.

Pet-food

Ganzenvlees of bijproducten kunnen als wild worden gebruikt in voer voor met name honden en katten. Dit kan als natvoer (ingeblikt of ingevroren) of als droogvoer (brokken) worden afgezet.

Bijproducten met of zonder botten, zoals nekken, poten of karkassen, van de wilde gans kunnen als verse grondstof worden gebruikt voor de productie van PET-food. Voor het leveren van verse grondstoffen voor de productie van natvoer (of droogvoer) is het noodzakelijk om de bijproducten in het slachthuis te conserveren door middel van koelen of invriezen. Gedroogd huisdiervoer wordt meestal in de vorm van brokken of snacks verkocht. Voor levering aan droogvoer PET-foodproducenten is een rendering verwerking nodig om slachtbijproducten om te zetten in droge PET-food ingrediënten (eiwitmeel en vet). Daarnaast kunnen ook volledige ganzen worden gebruikt als PET-food voor bijvoorbeeld dierentuindieren.

Op basis van gesprekken in de markt is het opschalen van PET-food goed mogelijk als alternatief van humane consumptie. Afhankelijk van productiecapaciteit kan het ook goed naast elkaar lopen terwijl de markt voor humane consumptie wordt ontwikkeld. Dat laatste is een beweging die tijd kost.

Aanbevelingen (op basis van marktgesprekken)

Om optimale verwaardiging te realiseren, moet het voor alle ketenpartijen interessant worden gemaakt om te verkennen, op te schalen en/of te investeren. Hier geldt dat subsidies en regelingen bevorderend kunnen werken. Ook is het mogelijk dat het geheel van de marketing- en verkoopactiviteiten als project wordt ondergebracht bij een (aantal) partij(en) en deels door subsidie(s) en/of regeling(en) wordt gefinancierd. Juist omdat marketing en campagnevoering voor de eerste belangrijke verandering kan zorgen; als de vraag naar ganzenvlees/-producten toeneemt, worden jagers, verwerkers en aanbieders positief beïnvloed in hun keuze om eventueel te investeren en op te schalen.

Na onderzoek blijkt dat met name ketensamenwerking en het bereiken van consumenten belangrijke voorwaarden zijn voor het optimaal kunnen verwaarden van ganzen. Ketensamenwerking krijgt naar verwachting automatisch een boost zodra consumenten meer ganzenvlees consumeren. Dat houdt in dat marketing een belangrijk instrument is in de huidige fase.

De marktpartijen zien daar verschillende kansen in. Het is ook goed om ze te betrekken, juist omdat er al onderzoek is gedaan naar marktkansen. Uit dat onderzoek blijkt bijvoorbeeld dat ganzenvlees nu niet kan concurreren met andere vleesproducten uit de supermarkt. Ook is invriezen en vanuit het vriesvak verkopen geen optie. Door te verkopen op punten zoals UDEA, bereik je de juiste consument. Ook het aanhaken bij foodservices of bijvoorbeeld zorgpartijen, is in potentie kansrijk. Op die manier kan je grotere aantallen afzetten en is consumptie gegarandeerd.

Op basis van gesprekken met marktpartijen komen een aantal (interessante) opmerkingen naar voren (deels gesorteerd):

Advies/suggesties

- Richt een apart bureau of een stichting op met het doel om ganzenvlees te promoten vanuit de juiste redenen (optimale verwaarding, etc.)
- Bindt een grote/betekenisvolle speler aan je die helpt met de vraagkant (denk aan: Hello Fresh, Marley Spoon, Albert Heijn, etc.)
- Er is geen vraag (meer). Als je hier echt mee aan de slag wil, moet je starten met campagnes en vraag ontwikkelen.
- Er zijn ook in het buitenland kansen, maar ook die markt is nog niet ontwikkeld (tamme gans is geen wilde gans).
- Zorg dat je een grote partij aan je bindt. Zo bereik je snel veel mensen.
- Eigenaarschap is een probleem als je de markt in kaart brengt.
- Geen constante aanvoer maakt inzetten op gans een onlogische keuze. Als 100.000 het uitgangspunt is, dan wil je uit kunnen gaan van 2.000 per week (evt. verdeeld over een aantal verkopers). Aangezien het een product voor het najaar betreft, moet je inzetten op promotie/marketing.
- Gans lijkt geen interessante case meer door de ontwikkelingen van afgelopen 20 jaar. De ree, eend, etc. zijn veiliger. Verwerken van de gans is arbeidsintensief, met name het plukken is duur.
- De horeca geeft aan dat de gans te veel tijd kost en er zijn steeds minder koks die overweg kunnen met het dier.

Regelingen

- Zet subsidies en andere regelingen in om voor de juiste incentives te zorgen en de juiste partijen te bewegen.
- Subsidies moeten een grote rol spelen om bijv. aan marketing/campagne te beginnen of om als bedrijf de prijzen lager te houden.
- Subsidies aanvragen blijkt onmogelijk. Het verwerken van de gans kost te veel tijd, is ingewikkeld (koud product, opslag, etc.) en loont niet aangezien de vraagkant beperkt is.
- Je kan bijv. drie keer zoveel eenden per uur verwerken. Aangezien de vraag naar wild beperkt is, kies je voor dit soort voordelen.
- Op dit moment is er geen marge om het vlees concurrerend in de markt te zetten en tegelijkertijd te werken aan positieve zichtbaarheid, hier is een stimulans nodig.
- Het loont ook om de consument te belonen voor de keuze voor ganzenvlees (kan logisch zijn in verband met het bijdragen aan het oplossen van een maatschappelijk probleem)
- Zorg voor de juiste hulp/incentives: hagelscanner voordelig of gratis, hulp bij voedselzekerheid, ondersteuning bij aanvragen subsidies, etc.

- Zorg dat een provincie of FBE de marketingkosten op zich neemt.

Toepassingen

- Maak ganzenvlees toegankelijker door bijvoorbeeld recepten te delen of door juist volledig in te zetten op een succesvol recept.
- Zet smaakpanels, proeverijen, foodtrucks, et cetera in om het imago van ganzenvlees te verbeteren.
- Maak het toegankelijk. Denk bijvoorbeeld vanuit een lekker recept met gans en breng dat aan de man in plaats van gans als product op zich.
- Ideaal: jagers worden gemotiveerd en vergoed, het plukken is geregeld. Dan partijen als van Meel, Ruig, etc. laten uitsnijden en verwerken. Met subsidie wordt het arbeidsintensieve werk gecompenseerd.
- Marketingcampagne is een must i.v.m. de huidige situatie; consumenten kennen het product niet meer en moeten weten wat je ermee kan.
- Het helpt als er een grote partij aan boord is. Bijv. Hello Fresh, Albert Heijn, Jumbo, etc. Ervaring leert echter dat zij het inmiddels ook maar nauwelijks aandurven met de gans.
- Bereidwilligheid van jagers is nodig. Zaak om jagersvereniging en WBE's te betrekken.
- Het is nodig om te denken in promotie en campagnes. Een kans is bijvoorbeeld: een goed, lekker recept bedenken, deze op grote schaal leveren en hier bijv. machines en dergelijke voor aanschaffen. Beter op deze manier goed doen, dan halfjes.

Bijlage 2: Vierkantsverwaarding

Aanleiding

In het rapport 'Een vette gans bedruipt zichzelf' is het perspectief geschetst van het vergroten van de afzetmogelijkheden voor ganzenvlees om het uiteindelijke afschot te kunnen vergroten. Dit zou uiteindelijk moeten leiden tot minder schade door ganzen. In dit stadium wordt, in tegenstelling tot die insteek, uitsluitend gekeken naar mogelijkheden om de 100.000 ganzen volledig te verwerken en optimaal te verwaarden.

We hebben vastgesteld dat in de keten van het land tot op het bord twee duidelijke fases te onderscheiden zijn waarin veel verschillende stakeholders een rol hebben:

- a. De fase tot en met het afschot of de ruivangst;
- b. De fase van verwerking en verwaarding van het gedode dier.

In dit onderzoek gaan we uit van de tweede fase, vanaf het moment dat de gans na afschot of ruivangst beschikbaar is voor verwaarding. De eerste fase gaat over het speelveld van de schadebestrijding en de interactie tussen, en verantwoordelijkheden van o.a. boeren, jagers en faunabeheereenheden, hetgeen wat voorafgaat aan het doden van wilde ganzen.

De businesscase is geslaagd op het moment dat de gehele keten samenwerkt om optimale verwaarding te realiseren. Optimale verwaarding houdt in dat de gehele gans wordt verwerkt en er niks wordt weggegooid. Om dat te bereiken is het van belang dat de belangen van alle deelnemers van de keten worden behartigd. Om tot conclusies te komen, worden deze belangen in kaart

gebracht en wordt tevens gekeken naar de rol die de stakeholders kunnen spelen binnen de doelstelling om optimale verwaarding te realiseren.

Hiervoor wordt allereerst gekeken naar de verschillende mogelijke verwaardingsscenario's. Deze scenario's worden in de praktijk getoetst. Door een overzicht te krijgen van volumes, prijzen en de markt, kunnen gegronde keuzes worden gemaakt wat betreft het verwaarden van ganzen. Hierbij wordt niet alleen naar de Nederlandse markt gekeken; ook export wordt meegenomen als mogelijkheid.

Uitgangspunt: vierkantsverwaarding

Het efficiënt benutten van bestaande hulpbronnen en grondstoffen is wereldwijd van groot belang. Er liggen uitdagingen om grondstoffen en reststromen optimaal te benutten, verspilling te verminderen en kringlopen te sluiten. Het optimaal benutten van productstromen wordt ook wel vierkantsverwaarding of 'total use' genoemd. De vierkantsverwaarding geeft zowel duurzame als economische toegevoegde waarde.

Wetgeving

Europese wetgeving is van groot belang tijdens het verwaarden van ganzen. Er zijn strikte Europese wettelijke voorschriften voor het slachten en verwerken van producten van dierlijke oorsprong en specifieke regels voor de verwerking van dierlijke bijproducten. De belangrijkste verordeningen zijn:

- Hygiëneverordening; 852/2004 met algemene hygiëneprincipes en voedselveiligheid en 853/2004 met hygiënevoorschriften voor levensmiddelen van dierlijke oorsprong.
- Dierlijke bijproducten verordening, 1069/2009 (algemene voorschriften) en de uitvoeringsverordening 142/2011 met specifieke voorschriften.

Dierlijke bijproducten zijn per definitie 'niet voor menselijke consumptie'. In deze wetgeving zijn drie belangrijke categorieën dierlijke bijproducten te onderscheiden met specifieke behandeling en verwerkingsvoorschriften.

- **Categorie 1 materiaal:** dierlijke producten met een risico voor de overdraagbare ziekte TSE/BSE, verboden stoffen of residuen van milieuverontreiniging bevatten, dode gezelschapsdieren, proefdieren, maar ook wilde dieren waarvan wordt vermoed dat ze zijn besmet met een overdraagbare ziekte. Hierbij is de bestemming vernietiging, verwijdering, verbranding. De bestemming biobrandstof is toegestaan.
- **Categorie 2 materiaal:** dierlijke bijproducten ongeschikt voor de voedselketen, zoals mest, maag-darm inhoud, kadavers en afgekeurde of geruimde dieren. Hierbij is de bestemming, vernietiging, verwijdering, verbranding, composteren/vergisten. De bestemming biobrandstof, meststof en technische toepassingen zijn toegestaan. Daarnaast is er een uitzondering gemaakt met toestemming voor de vervoeding aan dierentuindieren en nertsen.
- **Categorie 3 materiaal:** dierlijke bijproducten afkomstig van veterinair goedgekeurde dieren en zijn daarmee geschikt voor de voedselketen. Hierbij is de bestemming toegestaan voor diervoeders, meststoffen, composteren/vergisting en biobrandstoffen. De bestemming humane consumptie is niet toegestaan. Beperkingen voor het gebruik in diervoeders zijn beschreven in de TSE-verordening, zoals het verbod op bepaalde dierlijke eiwitten in bepaalde diervoeders.

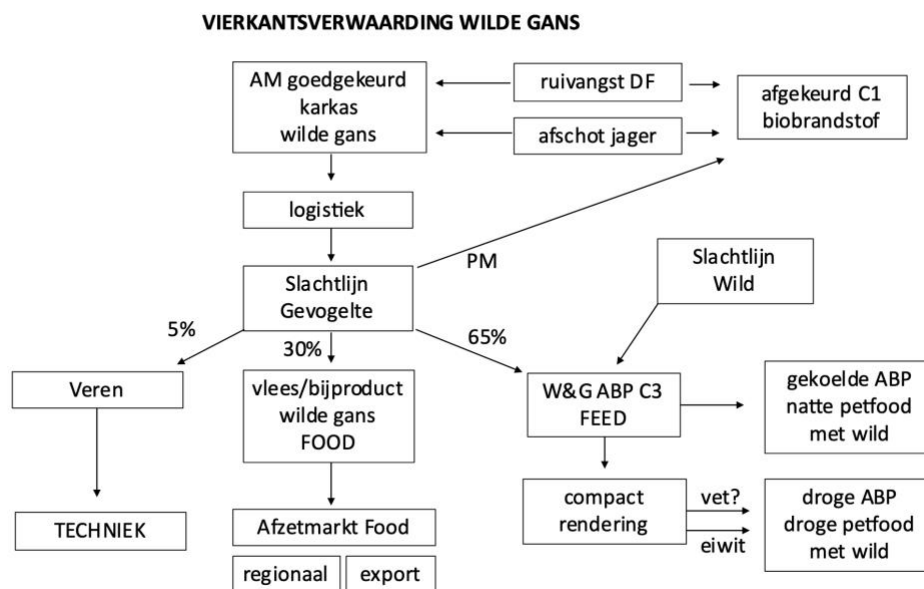
De nationale wetgeving bepaalt dat kadavers (categorie 1 en 2) binnen het werkgebied waarin zij ontstaan moeten worden verwerkt. Nederland kent op dit moment één werkgebied. Dit is toegekend aan verwerkingsbedrijf Rendac. Hier dienen kadavers en ander categorie 1- en 2-materiaal te worden verwerkt door middel van methode 1 (druksterilisatie; 133°C, 3 Bar, >20 minuten).

Vierkantsverwaarding wilde gans

Er zijn verschillende scenario's mogelijk om gedode ganzen te verwerken en te verwaarden. Deze mogelijkheden zijn afhankelijk van de wettelijke status van de gedode dieren en/of de vrijkomende dierlijke bijproducten. Om de status food-grade of categorie 3 te verkrijgen, moeten gedode dieren worden gekeurd voor consumptie door een Ante Mortem (AM) en Post Mortem (PM) keuring. De NVWA is de toezichthouder en bepalende factor ten aanzien van erkenningen en toelating van producten, processen en inrichtingen.

In de vierkantsverwaarding voor gansenvlees zijn de verschillende opties opgenomen om gansenvlees te verwerken en te verwaarden:

Figuur 1: schematische weergave vierkantsverwaarding wilde gans



Bijlage 3: Scenario's voor businesscase

Verschillende scenario's

Naast de huidige situatie, ganzen die bij de grotere slachters worden verwerkt (Base Case), is de financiële haalbaarheid van een aantal scenario's voor de vierkantsverwaarding van gedode wilde ganzen onderzocht. In tabel 1 zijn zowel de base case als de verschillende mogelijke scenario's voor vierkantsverwaarding beschreven.

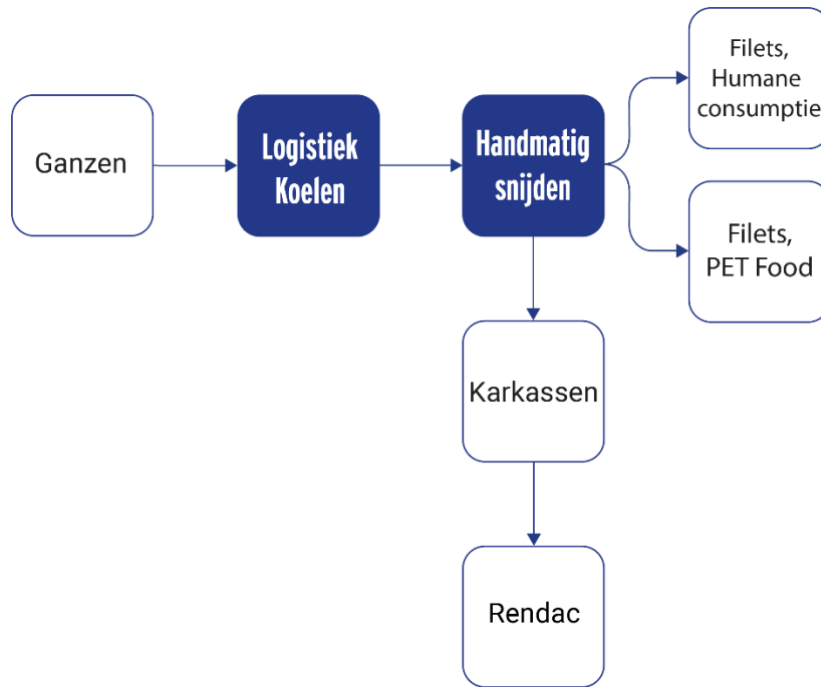
Tabel 1: Beschrijving verschillende scenario's vierkantsverwaarding gedode wilde ganzen

Scenario	Beschrijving	Groeiscenario
Base Case	Logistiek/Koelen-Uitsnijden (filets)-Karkas naar Rendac	Nee
Baaderen Max	Logistiek/Koelen-Plukken/Waxen-Uitsnijden (filets, nek, loopvoetjes)-Baaderen (karkassen)	Nee
Baaderen	Logistiek/Koelen-Plukken/Waxen-Uitsnijden (filets, nek, loopvoetjes)-Baaderen (karkassen)	Ja
Cutteren	Logistiek/Koelen-Plukken/Waxen-Uitsnijden (filets, nek, loopvoetjes)-Cutteren (karkassen)	Ja
Karkassen PET food	Logistiek/Koelen-Plukken/Waxen-Uitsnijden (filets, loopvoetjes)- Karkassen (incl. nekken) naar PET Food	Ja
Micro-rendering	Logistiek/Koelen-Plukken/Waxen-Uitsnijden (filets, nek, loopvoetjes)-Micro-rendering (karkassen)	Ja

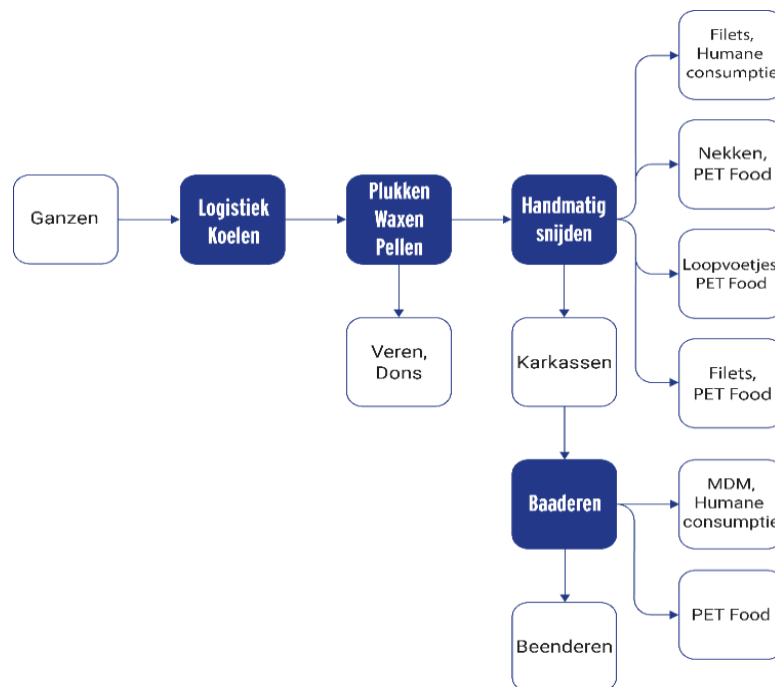
Het plukken en waxen van de karkassen om de veren en het dons te verwijderen is een cruciale verwerkingsstap in de scenario's voor de vierkantsverwaarding van gedode wilde ganzen. Voor alle scenario's geldt namelijk dat de eindproducten een hogere waarde hebben als de veren en het dons van te voren zijn verwijderd. Hierbij dient opgemerkt te worden dat met name het mechanisch plukken van ganzen zeer zwaar werk is waar moeilijk mensen voor te vinden zijn. In de business cases is daarom meegenomen dat de medewerkers tijdens het mechanisch plukken, ondersteund worden met behulp van exo-skeletten (armen en handen), om de werkzaamheden te verlichten en het uitval door ziekte te verminderen.

In de figuren op de volgende pagina's zijn de verschillende scenario's schematisch weergegeven.

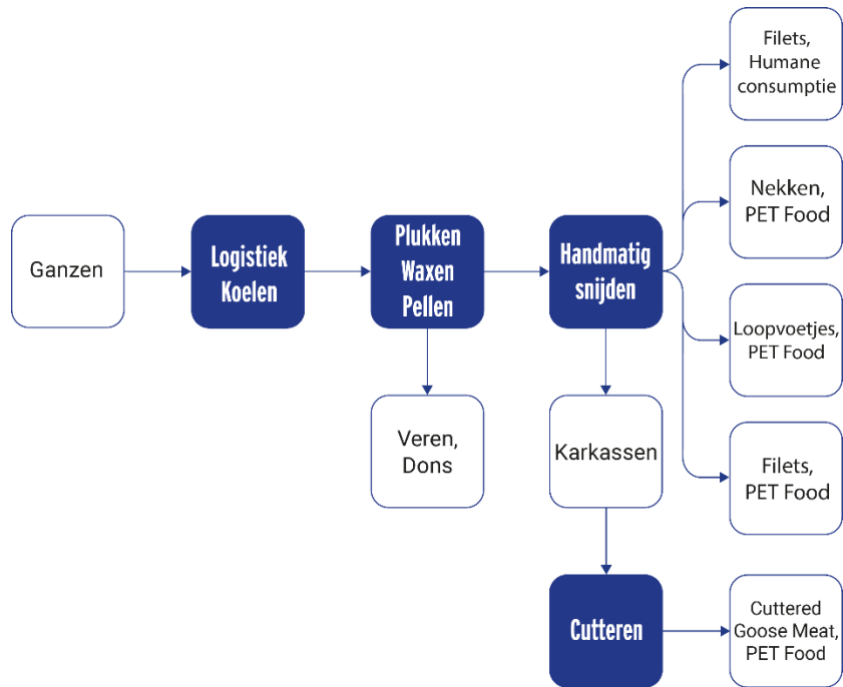
Figuur 1: Base Case



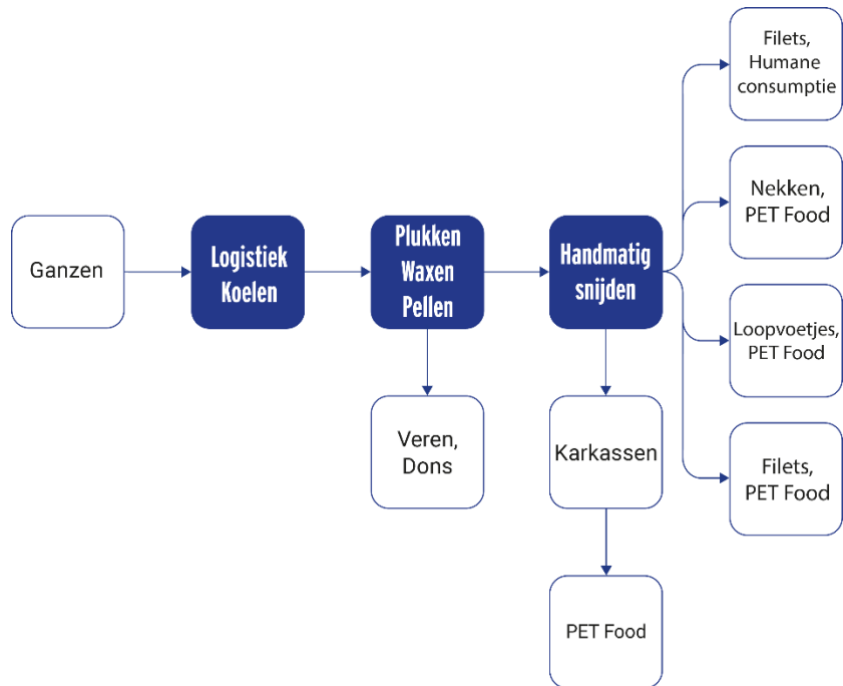
Figuur 2: Baaderen (Max)



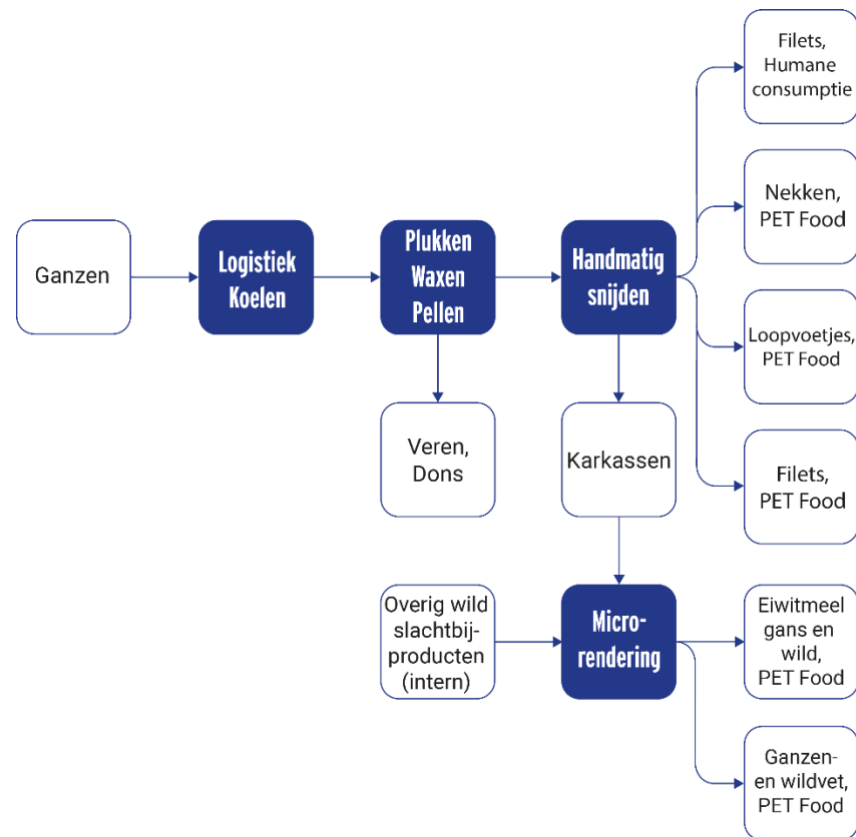
Figuur 3: Cutteren



Figuur 4: Karkassen naar PET Food



Figuur 5: Micro-rendering



Technische beschrijving

Plukken en Slachten

Het plukken van de gans is een relatief lastig karwei. Handmatig plukken is een mogelijkheid, maar is zeer arbeidsintensief. Na onderdompelen in een broeibak vindt het plukproces daarom vaak machinaal plaats met behulp van een plukmachine, waarbij de veren continu worden verwijderd met mechanische plukvingers. Veren worden afgevoerd naar een verenverwerker. De veren worden bij de verenverwerker vermalen, gehydrolyseerd en gedroogd tot verenmeel. Verenmeel wordt afgezet in diervoeder, denk aan pet-food, of als meststof. Dons wordt separaat gewonnen met behulp van een complex proces van wassen, drogen en sorteren. Tijdens dit proces wordt het gewassen met wasmiddelen en anti-allergenen. De steriliteit van dons wordt bereikt door te drogen bij temperaturen tot 140°C. Om de geplukte gans te verwerken voor de voedselketen moet deze worden geslacht en uitgebeend. Het ganzenkarkas wordt in de slachtlijn uitgesneden, waarbij de vleesdelen panklaar worden gemaakt en slachtbijproducten worden verwijderd. Er komen verschillende stukken vlees beschikbaar voor verdere verwerking en verpakking voor verschillende consumptiedoelinden. Verpakt vers vlees kan direct worden afgezet richting de horeca en supermarkten of de vleesdelen kunnen worden ingevroren voor de export. De slachtbijproducten komen vrij bij het slachten van de dieren. Voor traditioneel pluimvee bedraagt het aandeel slachtbijproducten ongeveer 40%. Voor wild kan dit percentage oplopen richting de 65%. Er zijn

verschillende mogelijkheden voor het verwerken van de slachtbijproducten. Food-grade vleesresten kunnen worden verwerkt tot vleesproducten, zoals worsten, vleeswaren of stoofpotjes.

Wild gansenvlees of bijproducten kunnen verwerkt worden voor PET-food/diervoeding. Voor het toepassen van dierlijke eiwitten in diervoeders liggen er wettelijke restricties, zoals beschreven in de TSE verordening. Huisdiervoeders zijn hiervan uitgezonderd.

Karkassenverwerking

Baaderen

Na het plukken en slachten van de gans blijft een karkas over bestaande uit botten en vleesresten. Met behulp van een baadermachine worden de restjes gansenvlees onder druk van de botten gescheiden waarna dit vlees door een fijne zeef wordt geperst. Het resultaat wordt separatorvlees of 'mechanically deboned meat' genoemd. Dit type vlees kan worden gebruikt als grondstof voor bijvoorbeeld frituursnacks of voor PET-food.

Wolf/cutter

In plaats van het baaderen van karkassen waarbij het vlees van het bot gescheiden wordt, kan er ook gekozen worden voor het 'wolven' of 'cutteren'. Dit houdt in dat het karkas in zijn geheel vermalen wordt. Het resulterende product is een brei van vlees en botten. Dit kan gebruikt worden in de productie van PET-food.

Karkassen naar PET-food

Karkassen kunnen ook in zijn geheel worden afgezet als diervoeding. Denk bijvoorbeeld aan voer voor grote carnivoren in lokale dierentuinen.

Rendering

De Engelse term 'rendering' wordt in de dierlijke sector gebruikt voor de omzetting van slachtbijproducten in vermarktbaar producten, zoals dierlijke eiwitten en vetten, voor gebruik in de landbouw, industriële toepassingen, biobrandstoffen of diervoeders. Logistieke processen spelen in de rendering industrie een zeer belangrijke rol. Daarnaast zijn renderingsprocessen vaak specifiek gericht op de verwerking van een bepaalde categorie materiaal en/of diersoort. Er zijn specifieke productielijnen ingericht voor de verwerking van uitsluitend bloed, veren, botten en overige bijproducten. In de dierlijke bijproducten verordening zijn striktere voorschriften en verwerkingsmethoden omschreven voor de behandeling, hygiëniseren, verwerking en toepassing van dierlijke bijproducten. De hoogste toegevoegde waarde voor dierlijke eiwitten en vetten wordt verkregen voor de toepassing biobrandstoffen, technische producten en huisdiervoeders /diervoeders. Er is een duidelijke marktvraag naar diersoort-specifieke eiwitten afkomstig van wild (o.a. wild zwijn, hert etc.) voor huisdiervoeders met een hogere toegevoegde waarde.

Businesscases

Voor de verschillende scenario's voor vierkantsverwaarding van de gedode wilde ganzen is de financiële businesscase uitgewerkt. Voor de berekeningen en uitgangspunten zoals de massabalans, de investeringskosten voor apparatuur en de verkoopprijzen van de verschillende **eindproducten die** tijdens de marktconsultaties zijn opgehaald, is een los document opgesteld. Deze is op te vragen bij de opdrachtgever.

Bij het uitwerken van de financiële business cases, zijn op basis van de kasstroom analyse (Cash flow analysis), de netto contante waarde (Net Present Value of NPV) van het project, de interne

rentabiliteit van het project (Internal Rate of Return of IRR) en de terugverdientijd (Pay back time) berekend.

In tabel 2 zijn de resultaten van de verschillende business cases samengevat.

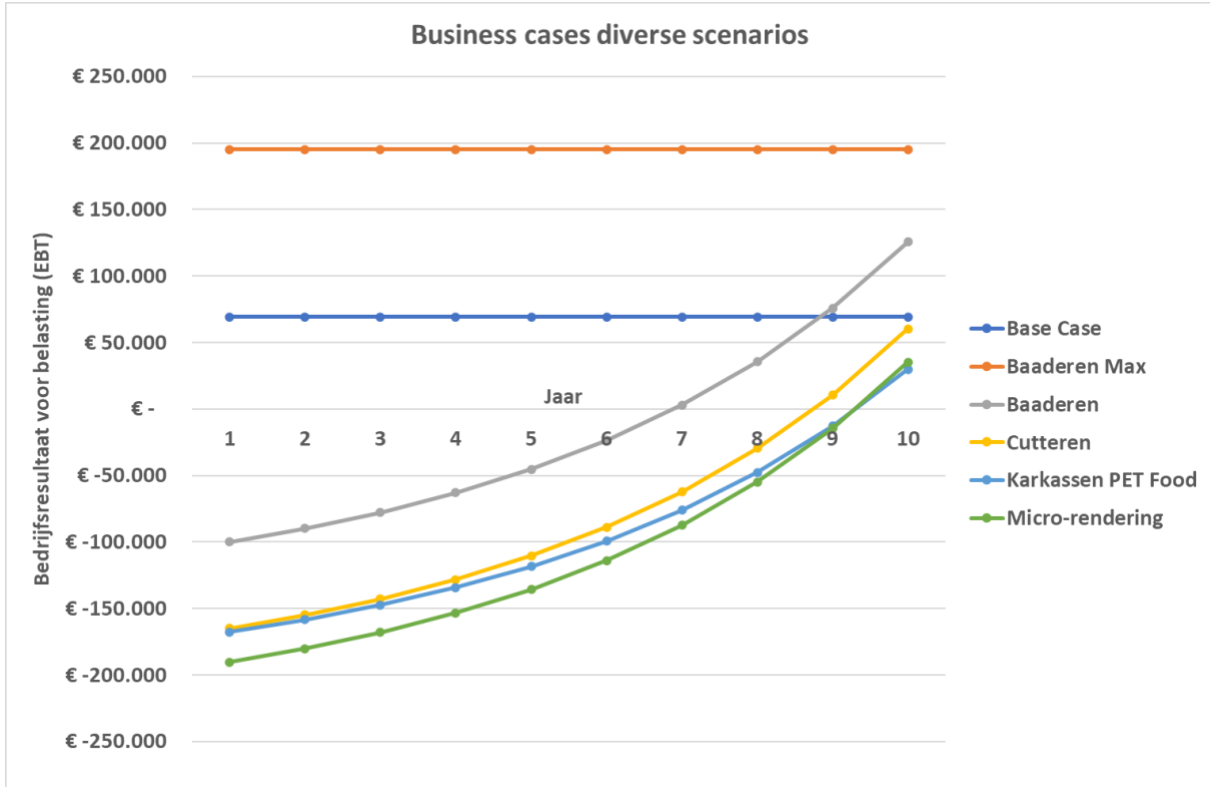
Tabel 2: Samenvatting business cases diverse scenario's

Scenario	Investering	Investering na subsidie ^(*)	Netto Contante Waarde (NPV)	Interne rentabiliteit (IRR)	Terugverdientijd
Base Case	€ 66k	€ 43k	€ 342 k	173%	< 1 jaar
Baaderen Max	€ 422k	€ 274k	€ 941 k	83%	1 jaar, 3 maanden
Baaderen	€ 422k	€ 274k	-€ 231k	-	-
Cutteren	€ 422k	€ 274k	-€ 888k	-	-
Karkassen PET Food	€ 317k	€ 206k	-€ 597k	-	-
Micro-rendering	€ 892k	€ 580k	-€ 734k	-	-

(*)Aanname subsidiepercentage 35%

Uit tabel 2 blijkt dat alleen de huidige verwerkingsmethode (base case) en de vierkantsverwaarding waarbij de karkassen gebaadert worden, een positieve business case laten zien. De overige scenario's voor vierkantsverwaarding zijn negatief. Dit wordt ook duidelijk uit figuur 6 waarin voor de diverse scenario's het bedrijfsresultaat voor belasting (EBT) voor een periode van 10 jaar is weergegeven.

Figuur 6: Bedrijfsresultaat voor belasting voor de diverse scenario's



Uit figuur 6 blijkt dat het scenario “Baaderen Max”, dit is het scenario waar de gans volledig wordt verwaard door het karkas te baaderen (zie ook tabel 1 en figuur 2), waarbij alle producten vanaf het begin (t=0) volledig afgezet worden in de markt tegen marktconforme prijzen. Dit scenario is winstgevendder dan de huidige verwerkingsmethode. Het is daarom mogelijk om een vergoeding te betalen voor de gans. Bij een vergoeding van € 1,25 per gans is de winstgevendheid gelijk aan die van de huidige verwerkingsmethode.

Uit gesprekken in de markt is echter gebleken dat het niet realistisch is dat alle producten, en dan met name de producten voor humane consumptie (filets en bereide producten) en producten zoals veren en dons en nekken en loopvoetjes voor PET Food, vanaf het begin volledig verkocht worden tegen marktconforme prijzen. De huidige ervaringen zijn dat ganzenvlees moeizaam de weg naar de consument vindt. Dit heeft voornamelijk te maken met de specifieke smaak van ganzenvlees en omdat ganzenvlees moeilijk te bereiden is. De kennis hierover is aan het verdwijnen. Om een meer realistische inschatting te maken van de financiële haalbaarheid, zijn groeiscenario's geïntroduceerd, waarin de afzet van de eindproducten in de loop der tijd toeneemt door verkoop- en marketinginspanningen om de verkoop van de producten aan te jagen. In tabel 3 zijn de groeiscenario's voor de diverse producten samengevat. De groeiscenario's zijn gebaseerd op gesprekken uit de markt en eigen inschattingen.

Tabel 3: Groeiscenario's voor de diverse eindproducten

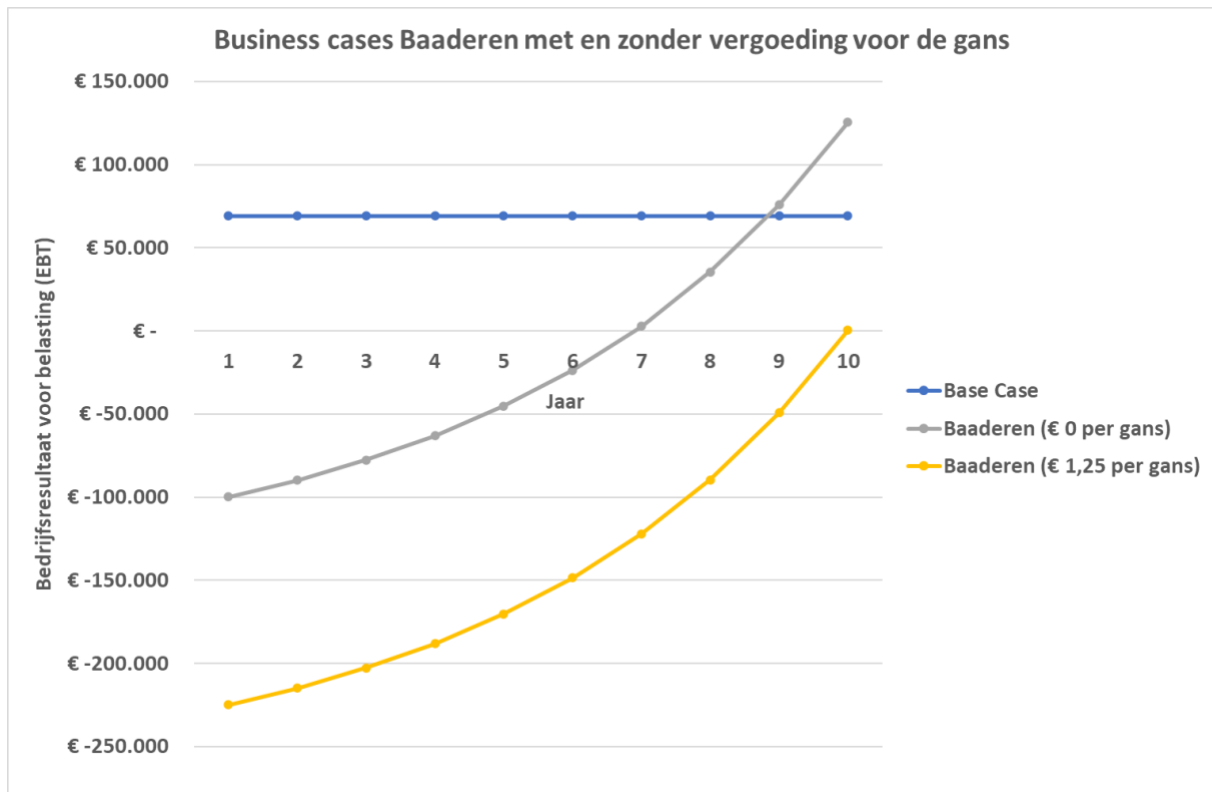
Product	% verkoop van totaal in jaar 1	% verkoop van totaal in jaar 10	CAGR	Groeifactor
Filets Humane consumptie ^(*)	22.5%	56%	11%	2.5
Filets PET Food ^(*)	75%	31%	-	-
Bereide producten ^(*)	2.5%	13%	20%	5.2
Veren en dons	10%	100%	29%	10
Nekken	10%	100%	29%	10
Loopvoetjes	10%	100%	29%	10
Mechanically Deboned Meat	100%	100%	-	1
Cutted Goose Meat	100%	100%	-	1
Karkassen PET Food ^(**)	32%	100% ^(**)	33% ^(**)	3,1
Eiwitmeel	100%	100%	-	1
Vet	100%	100%	-	1

^(*)Percentage van de totale hoeveelheid uitgesneden filets

^(**)Maximale verkoop wordt bereikt in jaar 5; CAGR betrokken op een periode van 5 jaar

Uit figuur 6 blijkt dat de groeiscenario's allen een negatieve business case laten zien. Het scenario “Baaderen” is daarbij het minst negatief. In figuur 7 is het bedrijfsresultaat voor belasting (EBT) voor het scenario “Baaderen” weergegeven ten opzicht van de “Base case”. Het bedrijfsresultaat voor belasting is uitgerekend voor twee situaties: geen vergoeding voor een gans en een vergoeding van € 1,25 per gans.

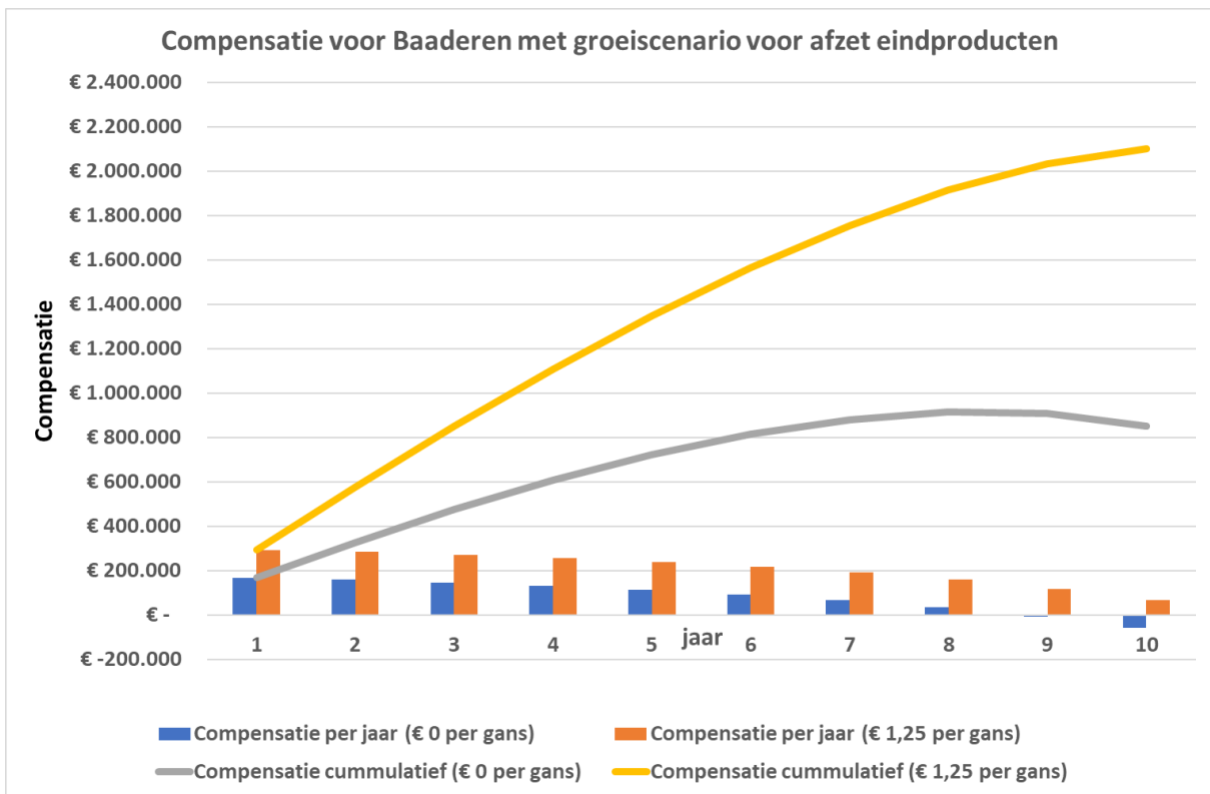
Figuur 7: Bedrijfsresultaat voor belasting voor scenario “Baaderen” met en zonder vergoeding voor de gans



Compensatieregeling

Om de vierkantsverwaarding van gedode wilde ganzen te stimuleren kan een compensatieregeling overwogen worden. Hierbij wordt de verwerker gecompenseerd voor het verlies dat gemaakt wordt door het optimaal verwaarden van de gedode wilde ganzen. Dit verlies neemt naar verwachting in de loop der tijd af naarmate de eindproducten in toenemende mate in de markt kunnen worden afgezet. In het geval er geen vergoeding voor de gedode wilde ganzen wordt betaald, wordt het “break even” punt tov de “base case” na 9 jaar bereikt. Indien er een vergoeding betaald wordt van € 1,25 per gans dan is dit na zo’n 11 jaar. In figuur 8 worden de financiële consequenties voor een dergelijke compensatieregeling weergegeven. Indien er geen vergoeding betaald wordt, bedraagt de compensatie € 910k over een periode van 9 jaar. Indien er een vergoeding van € 1,25 per gans wordt betaald, bedraagt de compensatie € 2.1 miljoen over een periode van 10 jaar. Benadrukt moet worden dat de hoogte van de compensatie sterk afhankelijk is van het succes waarmee de verschillende eindproducten in toenemende mate verkocht zullen worden.

Figuur 8: Financiën compensatieregeling



Bijlage 4: Subsidiescan

Disclaimer I: subsidies en fiscale stimuleringsregelingen kennen specifieke openstellingsdata. Onderstaande regelingen zijn relevant bevonden op het moment van samenstellen van dit overzicht (voorjaar 2023). Wanneer dit overzicht op een later moment in tijd wordt geraadpleegd, is het mogelijk dat bepaalde regelingen niet meer aan te vragen zijn. Andersom is het ook mogelijk dat nieuwe regelingen inmiddels zijn opengesteld, welke ten tijde van opstellen van dit overzicht niet bekend waren.

Disclaimer II: Afhankelijk van de samenstelling van het consortium en de vestigingsplaats van consortiumpartners zijn er mogelijk aanvullende provinciale en gemeentelijke subsidies en subsidies vanuit regiodeals aan te vragen. In onderstaand overzicht ligt de focus op nationaal aan te vragen subsidies en regelingen beschikbaar voor aanvragers in de provincie Noord-Holland.

Samenbrengen van de keten

De subsidieregeling [Circulaire ketenprojecten](#) is opgezet om ondernemers uit de keten van een product of dienst onder begeleiding van een procesbegeleider samen te laten werken om de keten zo circulair mogelijk te maken. Deze subsidie is vooral bedoeld voor mkb-ondernemers, maar per project mag ook een grote onderneming meedoen.

- Looptijd: 23 maart 2023 – 29 september 2023
Let op: deze regeling is zeer populair! Ten tijden van opstellen van dit overzicht is geen budget meer beschikbaar. Gezien de populariteit van deze regeling volgend kalenderjaar mogelijk een nieuwe openstelling.
- Aan te vragen door: Een samenwerkingsverband bestaande uit minimaal 3 en maximaal 6 mkb-ondernemers. Of uit één groot bedrijf en minimaal 2 en maximaal 5 mkb-ondernemers.
- Subsidiehoogte: De subsidie bedraagt maximaal €20.000,- per ondernemer in het samenwerkingsverband. Hiermee wordt 50% van de subsidiabele kosten gesubsidieerd.
- Subsidieverstrekker: Rijksdienst voor Ondernemend Nederland
- Waarom interessant: Met deze regeling is het mogelijk om samen met ketenpartners een circulaire dienst of proces te ontwerpen of organiseren en hier een procesbegeleider voor in te schakelen.

De Provincie Noord-Holland verstrekt subsidie voor soortgelijke initiatieven via de regeling [Circulaire ketensamenwerking Noord-Holland](#). Ook deze regeling ziet op subsidie voor een procesbegeleider voor en ondersteuning bij financiële of juridische diensten bij het vormen van een circulair ketensamenwerkingsverband.

- Looptijd: 03 januari 2023 – 28 december 2023
- Aan te vragen door: Een samenwerkingsverband bestaande uit drie Noord-Hollandse partijen, waarvan ten minste 2 mkb'ers.
- Subsidiehoogte: De subsidie bedraagt tussen de €10.000 - €75.000 bij een subsidiepercentage van 60% van de subsidiabele kosten.
- Subsidieverstrekker: Provincie Noord-Holland

- Waarom interessant: Met deze regeling is het mogelijk om een procesbegeleider ten behoeven van het opzetten van het samenwerkingsverband in te schakelen en tevens ondersteunende juridische en/of financiële diensten hiervoor aan te wenden.

Met de subsidieregeling [Voedselvisie Noord-Holland](#) geeft de Provincie Noord-Holland handen en voeten aan de opgestelde [Voedselvisie 2020-2030](#). De provincie streeft naar een schone en veilige productie van gezond, betaalbaar en smaakvol voedsel voor iedereen. Hiertoe worden projecten gesubsidieerd die zich richten op regeneratieve en kringlooplandbouw en het creëren van een korte samenwerkingsketen.

- Looptijd: 1 maart 2023 – 1 juni 2023; gezien de looptijd van het overkoepelende programma volgend kalenderjaar mogelijk een nieuwe openstelling.
- Aan te vragen door: Samenwerkingsverband van drie of meer deelnemers waarvan ten minste één deelnemer een onderneming betreft die actief is binnen de grondgebonden landbouw in Noord-Holland.
- Subsidiehoogte: De subsidie bedraagt tussen €25.000 - €100.000 bij een subsidiepercentage van maximaal 75%. De hoogte van de subsidie en het bijbehorende subsidiepercentage zijn echter afhankelijk van het type project en type kosten.
- Subsidieverstrekker: Provincie Noord-Holland
- Waarom interessant: Subsidiabele kosten zijn o.a.: het werven van deelnemers aan het samenwerkingsverband, het opstellen van projectplannen, benodigde investeringen, het verspreiden van resultaten t.b.v. kennisdeling.

[INTERREG](#) investeert in innovatieve en duurzame oplossingen voor Europa en is bedoeld voor samenwerking tussen overheden, kennisinstellingen, bedrijven, ontwikkelingsmaatschappijen, non-profitinstellingen en ngo's over de Europese grenzen heen. Het huidige programma loopt van 2021-2027.

Indien een INTERREG subsidie wordt aangevraagd binnen de programma's North-West Europe (NWE), North Sea of Europe is tevens subsidie aan te vragen voor het voorbereiden van het projectvoorstel. Dit kan middels de [Projectstimuleringsregeling voor Interreg \(PSR\)](#).

Nieuwe samenwerkingsverbanden van MKB-ondernemers en kennisinstellingen kunnen [KIEM](#) subsidie aanvragen. De samenwerkingspartners voeren gemeenschappelijke activiteiten uit op het gebied van praktijkgericht onderzoek en innovatie, bijvoorbeeld binnen thema's als Circulaire Economie of duurzame chemie.

Optimale verwaarding van de gans

[POP3](#) is een Europees Plattelandsontwikkelingsprogramma voor boeren, natuur- en landschapsorganisaties en overheden. Zij kunnen subsidie aanvragen voor het ontwikkelen, verduurzamen en innoveren van de agrarische sector. Vanuit het programma worden regelmatig verschillende subsidies opengesteld. Bijvoorbeeld subsidie op investeringen om landbouwbedrijven duurzamer te maken.

[LEADER](#) is een specifieke subsidieregeling vanuit het hierboven genoemde POP3 programma. Vanuit LEADER worden periodiek calls opengesteld gericht op duurzame ontwikkeling van de regionale

economie. Thema's richten zich o.a. op het stimuleren van circulaire economie (inclusief kringlooplandbouw), biobased economie en duurzame energie. LEADER kent specifieke, demografische gebieden. Kop van Holland geldt als zo'n LEADER-gebied en omvat de gemeenten Hollands Kroon, Texel, Schagen en het buitengebied van Den Helder.

- Looptijd: Naar verwachting wordt deze regeling eind 2023 opgesteld voor nieuwe aanvragen.
- Aan te vragen door: Een samenwerkingsverband van partijen uit de regio. Belangrijk is het betrekken van de lokale gemeenschap.
- Subsidiehoogte: De subsidie bedraagt tussen €50.000 - €500.000,- bij een subsidiepercentage van 50% van de subsidiabele kosten.
- Subsidieverstreker: Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (behandelend) en Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord (adviserend)
- Waarom interessant: LEADER stimuleert projecten met een bottom-up karakter gericht op versterken van het landelijk gebied, behoud van leefbaarheid van het platteland en versterken van sociale cohesie. Daarnaast zijn verschillende kostensoorten subsidiabel, zoals kosten voor haalbaarheidsstudies, koop of huurkoop van machines, personeelskosten en kosten voor promotie en publiciteit. Het sluit zowel qua thematiek mooi aan, alsook qua subsidiebedrag.

Het [Waddenfonds](#) is een samenwerkingsverband van Noord-Holland, Friesland en Groningen. Het heeft zich als doel gesteld een duurzame en kwalitatieve impuls te geven aan de ecologie en economie van het Waddengebied. Het biedt subsidie [Thematische Openstelling 2023](#) voor projecten die zich richten op (niet-limitatief) natuur, bodem, water, licht en geluid, en een duurzame agrarische sector. Aanvullend hierop kan bij de Provincie Noord-Holland een verzoek tot cofinanciering worden ingediend. Dit kan middels de regeling [Cofinanciering Waddenfonds Noord-Holland](#).

- Looptijd: 1 maart 2023 – 1 december 2023
- Aan te vragen door: zowel individuele bedrijven, organisaties en instanties als een samenwerkingsverband van genoemde partijen kan een aanvraag indienen.
- Subsidiehoogte: De subsidie bedraagt maximaal €1.000.000,- bij een subsidiepercentage van 90% van de subsidiabele kosten.
- Subsidieverstreker: Waddenfonds
- Waarom interessant: relevant voor projecten in werkingsgebied Waddenfonds (Den Helder, deel Hollands Kroon). Gericht op onrendabele top, meestal TRL 4-8

Bedrijven uit de hele voedselketen kunnen gebruik maken van de [Voucherregeling Samen Tegen Voedselverspilling](#). Het primaire doel van de beoogde innovatie is om voedselverspilling te voorkomen en/of voedselreststromen optimaal te verwaarden. De voucher kan worden ingezet voor het inschakelen van experts t.b.v. business case (validatie), opschaling van de innovatie, producttesten, investeringen in pilots of het inschakelen van een kennisinstelling voor onderzoek.

- Looptijd: Aanvragen kunnen doorlopend worden ingediend
- Aan te vragen door: Vouchers kunnen worden aangevraagd door bedrijven uit de hele voedselketen (van multinational tot mkb'er), sociale ondernemingen en startups. Het bedrijf

dat de voucher aanvraagt, is stakeholder van Samen Tegen Voedselverspilling of wordt aangedragen door één van de volgende partners van de stichting, namelijk: Rabobank, Wageningen University & Research, de Regionale Ontwikkelingsmaatschappijen, Ministerie van LNV, Gemeente Meierijstad, Provincie Noord-Brabant, Alliantie Verduurzaming Voedsel, MVO Nederland, RVO.nl of Food Tech Brainport.

- Subsidiehoogte: De subsidie bedraagt tussen €5.000 - €17.500,- bij een subsidiepercentage van 50% van de subsidiabele kosten.
- Subsidieverstrekker: Wageningen Food & Biobased Research
- Waarom interessant: Het primaire doel van de regeling is voedselverspilling tegengaan. Dit sluit qua thematiek mooi aan. Daarbij kunnen projecten verschillende vormen hebben, zoals een expertsessie, een validatie, een haalbaarheidsonderzoek, een kansenkaart workshop of een value scan.

Binnen het [EFRO](#) programma [Kansen voor West](#) zetten bedrijven en publieke partners uit de Randstand zich samen in om de regionale economie te stimuleren. Kansen voor West lanceert twee keer per jaar een openstellingsmoment voor diverse calls. Deze calls richten zich o.a. op het stimuleren van innovatie bij het mkb, circulaire economie, koolstofarme economie, arbeidsmarkt, verbetering van vestigingsklimaat en innovatie-infrastructuur. Wanneer wordt ingezoomd op de pijler '[circulaire economie](#)', vallen twee aspecten op. Ten eerste richt dit onderdeel zich op een zeer brede doelgroep, onder andere bedrijven, kennisinstellingen, overheden, bewonersorganisaties, speciaal opgerichte coöperaties, e.a.. Daarnaast kent dit onderdeel drie actielijnen die, gezien de focus van het ganzenproject en de benodigde investeringen, interessante mogelijkheden kunnen bieden:

- Actielijn 1: Ontwikkelen en opschalen van reeds in pilot en testopstellingen bewezen circulaire toepassingen volgens het R-model.
- Actielijn 2: Investeren in materiaal- of productieprocesaangepassing die leiden tot een hogere mate van recycling, inclusief de herwinning van kostbare grondstoffen.
- Actielijn 3: Investeren in oplossingen en mechanismen ter bevordering van draagvlak voor de circulaire economie.

Wanneer wordt ingezoomd op de pijler '[Innovatie](#)' is de actielijn 'Innovatieversneller' (actielijn 3) mogelijk interessant. Hiermee worden projecten gesubsidieerd om bedrijven met innovaties door de laatste fase heen te helpen. Denk aan projecten gericht op expertise voor het opschalen en inrichten van de productiecapaciteit en voor de afnemer ontwikkelen van blauwdrukken, aanpassen bedrijfsprocessen voor de implementatie van nieuwe technologieën. Maar denk zeker ook aan projecten die andere obstakels aanpakken. Zoals het creëren van draagvlak bij stakeholders.

- Looptijd: Per call verschillend; diverse calls worden twee keer per jaar gelanceerd en opengesteld
- Aan te vragen door: Bedrijven (mkb tot groot), kennisinstellingen, overheden, bewonersorganisaties, speciaal opgerichte coöperaties, e.a..
- Subsidiehoogte: Afhankelijk van de specifieke call, denk aan subsidiehoogten tussen €200.000 en €1.500.000, bij een subsidiepercentage variërend van 40 tot 70% van de subsidiabele kosten.
- Subsidieverstrekker: Managementautoriteit Kansen voor West
- Waarom interessant: Thematiek sluit potentieel goed aan. Het dient echter wel te gaan om zeer vernieuwende projecten met een forse begroting. Daarbij moet goed onderzocht worden

of en welke specifieke call aansluit bij dit project. De Managementautoriteit Kansen voor West dient betrokken te worden bij het aanvraagproces voor het verhogen van de slaagkans.

Investerings t.b.v. verwaardingsproces

De [MIA \(Milieu Investeringsaftrek\)](#) is een aftrekpost, die bedrijven kunnen gebruiken voor milieuvriendelijke investeringen bovenop de gebruikelijke investeringsaftrek. Op de [Milieulijst](#) kunnen bedrijven zien voor welke investeringen zij de MIA kunnen gebruiken.

- Looptijd: Aanvragen zijn doorlopend in te dienen. Let op: vraag MIA\Vamil aan uiterlijk 3 maanden nadat de verplichting tot aankoop van het bedrijfsmiddel is aangegaan.
- Aan te vragen door: Ondernemers
- Voordeel: Met de MIA is voor de in aanmerking komende investering tot 45% van de investeringskosten aftrekbaar van de winst. Hiermee verlaagt hiermee de fiscale winst. Met Vamil is tot 75% van uw investering af te schrijven op een zelf te bepalen tijdstip. Het belastingvoordeel kan met de MIA\Vamil oplopen tot ruim 14% van het investeringsbedrag. Na goedkeuring is de MIA\Vamil toe te passen in de belastingaangifte.
- Verstrekker: Rijksdienst voor Ondernemend Nederland.
- Waarom interessant: Fiscaal voordeel voor milieuvriendelijke investeringen.

De [Vamil \(Willekeurige Afschrijving Milieu-Investeringen\)](#) geeft ondernemers de mogelijkheid om 75 procent van de investeringskosten op een zelf te bepalen tijdstip af te schrijven. Op de [Milieulijst](#) kunnen bedrijven zien voor welke investeringen zij de MIA/Vamil kunnen gebruiken.

- Looptijd: Aanvragen zijn doorlopend in te dienen. Let op: vraag MIA\Vamil aan uiterlijk 3 maanden nadat de verplichting tot aankoop van het bedrijfsmiddel is aangegaan.
- Aan te vragen door: Ondernemers
- Voordeel: Met de MIA is voor de in aanmerking komende investering tot 45% van de investeringskosten aftrekbaar van de winst. Hiermee verlaagt hiermee de fiscale winst. Met Vamil is tot 75% van uw investering af te schrijven op een zelf te bepalen tijdstip. Het belastingvoordeel kan met de MIA\Vamil oplopen tot ruim 14% van het investeringsbedrag.
- Verstrekker: Rijksdienst voor Ondernemend Nederland. Na goedkeuring is de MIA\Vamil toe te passen in de belastingaangifte.
- Waarom interessant: Te combineren met de MIA voor extra fiscaal voordeel.

Ondernemers die investeren in energiezuinige bedrijfsmiddelen en duurzame energietechnieken kunnen mogelijk gebruik maken van de [Energie-investeringsaftrek \(EIA\)](#).

Let op: Komt een investering in aanmerking voor EIA en MIA? Dan moet u kiezen voor 1 van de 2 regelingen of de investeringskosten opsplitsen in een EIA- en een MIA-deel.

Marketingactiviteiten t.b.v. humane consumptie

De Provincie Noord-Holland geeft subsidie voor activiteiten die bijdragen aan de bewustwording en gedragsverandering van inwoners uit Noord-Holland, zodat kansen voor een circulaire economie en het bewustzijn van de noodzaak om tot een circulaire economie te komen worden vergroot. Dit gebeurt middels de regeling [Kleinschalige activiteiten circulaire economie Noord-Holland](#).

- Looptijd: Deadline voor het indienen van een aanvraag is 30 oktober 2023.
- Aan te vragen door: Stichtingen en verenigingen die zich aantoonbaar richten op bevorderen van een circulaire economie. Ook onderwijsinstellingen in het (speciaal) basis- en (speciaal) voortgezet onderwijs kunnen gebruik maken van deze regeling.
- Subsidiehoogte: De subsidie bedraagt tussen €5.000 - €17.500,- bij een subsidiepercentage van 80% van de subsidiabele kosten.
- Subsidieverstrekker: Provincie Noord-Holland
- Waarom interessant: Met deze regelingen worden activiteiten gesubsidieerd die zien op het vergroten van bewustwording en gedragsverandering van inwoners uit Noord-Holland. Deze regeling biedt daarmee mogelijkheden om bewustwording van burgers omtrent het eten van ganzenvlees te vergroten.

Research & Development

Bedrijven uit verschillende sectoren die alleen of samen met anderen aan de slag willen met innovatieprojecten kunnen mogelijk gebruik maken van de [Mkb-innovatiestimulering Regio en Topsectoren \(MIT\)](#). Subsidie kan worden gevraagd door het doen van o.a. haalbaarheidsonderzoek of prototype ontwikkeling van een innovatief product, dienst of proces.

Voor de MIT Haalbaarheid:

- Looptijd: 4 april 2023 – 12 september 2023
Let op: deze regeling is zeer populair! Ten tijden van opstellen van dit overzicht is geen budget meer beschikbaar. Gezien de populariteit van deze regeling volgend kalenderjaar mogelijk een nieuwe openstelling.
- Aan te vragen door: Ondernemers
- Subsidiehoogte: De subsidie bedraagt tussen €5.000 - €20.000 bij een subsidiepercentage van 40% van de subsidiabele kosten.
- Subsidieverstrekker: Afhankelijk van de vestigingsplaats van de ondernemer. Ondernemers gevestigd in Noord-Holland dienen een aanvraag in bij Provincie Noord-Holland
- Waarom interessant: Met deze regeling kan middels een haalbaarheidsonderzoek de economische en technische haalbaarheid in kaart worden gebracht van een innovatief product, dienst of proces. Hiermee kan een GO of NO GO beslissing worden gemaakt voor daadwerkelijke ontwikkeling.

Voor de MIT R&D Samenwerkingsprojecten

- Looptijd: 6 juni 2023 – 12 september 2023

- Aan te vragen door: Een samenwerkingsverband bestaande uit ten minste 2 mkb'ers. De penvoerder is gevestigd in Noord-Holland.
- Subsidiehoogte:
 - o Voor kleine R&D-samenwerkingsprojecten is de subsidie minimaal € 50.000 en maximaal € 200.000 per innovatieproject, waarvan minimaal € 25.000 en maximaal € 100.000 per deelnemer. Het subsidiepercentage is 35% van de subsidiabele kosten.
 - o Voor grote R&D-samenwerkingsprojecten is de subsidie minimaal € 200.000 en maximaal € 350.000 per innovatieproject, waarvan minimaal € 25.000 en maximaal € 175.000 per deelnemer. Het subsidiepercentage is 35% van de subsidiabele kosten.
- Subsidieverstrekker: Indien meer dan 50% van de kosten wordt gemaakt door partners gevestigd in Noord-Holland, wordt de aanvraag ingediend bij de Provincie Noord-Holland. Indien minder dan 50% van de kosten wordt gemaakt in Noord-Holland, wordt de aanvraag ingediend bij het landelijke MIT-loket van Rijksdienst voor Ondernemend Nederland.
- Waarom interessant: Een samenwerkingsverband kan een aanvraag indienen voor een R&D-samenwerkingsproject. Een R&D-samenwerkingsproject is gericht op de ontwikkeling of vernieuwing van producten, productieprocessen of diensten. Het project bestaat uit industrieel onderzoek en/of experimentele ontwikkeling, uitgevoerd door een samenwerkingsverband waarbij elke partner voor eigen rekening en risico participeert.

[TSE Industrie Onderzoek & Ontwikkeling \(O&O\)](#), onderdeel van het programma Topsector Energie (TSE), is een subsidieregeling voor samenwerkingsprojecten die zich richten op industrieel onderzoek en experimentele ontwikkeling. Projecten die voor subsidie in aanmerking komen richten zich (niet-limitatief) op de sluiting van industriële ketens. Het project innoveert de keten en neemt daarbij ook reststromen mee. Deze mogelijkheden moeten uiterlijk in 2030 een eerste markttoepassing in een betekenisvolle industriële sector in Nederland hebben.

Een bedrijf dat R&D-werkzaamheden uitvoert en hierbij moeten speuren naar oplossingen voor technische problemen, kunnen aanspraak maken op de fiscale [WBSO](#)-regeling om de loonkosten van R&D-projecten te verlagen.

Bedrijven kunnen ook gebruik maken van de [Innovatiebox](#), waarbij ondernemers minder vennootschapsbelasting hoeven te betalen over de winst uit innovatieve activiteiten.

Het [Innovatiekrediet](#) is bedoeld voor het gat op de kapitaalmarkt in de fase waarin ondernemers druk bezig zijn om hun technisch innovatieve concept werkend te krijgen, maar nog geen omzet kunnen draaien. Het krediet is risicodragend en hoeven ondernemers alleen terug te betalen als de ontwikkeling slaagt.

Naast het uitgeven van subsidies staat het ministerie van Economische Zaken voor een deel garant voor bedrijven die een lening willen afsluiten, maar die een bank niet genoeg zekerheid kunnen bieden. Voor het MKB doet de overheid dit via de [Borgstelling MKB Kredieten \(BMKB\)](#) en voor (middel)grote ondernemingen via de [Garantie Ondernemingsfinanciering \(GO\)](#).

Overig: fondsen en foundations

[Stichting DOEN](#) financiert initiatieven van mensen en organisaties die actief werken aan innovatieve oplossingen voor een betere wereld. Dit op het vlak van circulaire economie, inclusiviteit en

bijvoorbeeld burgerinitiatieven die op lokaal niveau praktische oplossingen vinden voor maatschappelijke uitdagingen.

- Looptijd: Een aanvraag kan het hele jaar door worden ingediend, maar dient minimaal vier maanden voor de start van het project binnen te zijn bij Stichting DOEN.
- Aan te vragen door: Rechtspersonen
- Subsidiehoogte: De bijdrage is per project verschillend, varieert sterk en is afhankelijk van de omvang en impact van het project. Gemiddeld ligt de hoogte van een subsidie rond de 100.000 euro, maar dit kan oplopen tot enkele miljoenen voor grotere en impactvolle projecten.
- Verstrekker: Stichting DOEN
- Waarom interessant: Stichting DOEN ondersteunt zowel kleine als grote initiatieven die bijdragen aan een groenere, socialere en creatievere samenleving. Het gaat om initiatieven die vernieuwend zijn en grote maatschappelijke impact hebben. Door middel van concrete resultaten wordt verandering gerealiseerd, zoals het verminderen van CO2-uitstoot of het verbeteren van de leefomgeving.

De [Triodos Foundation](#) schenkt geld aan stichtingen en verenigingen die bijdragen aan een duurzame samenleving. De themagebieden waar de Triodos Foundation zich op richt zijn: Natuur & Biodiversiteit, Landbouw en Voeding & Gezondheid. Binnen het thema Natuur & Biodiversiteit gaat het bijvoorbeeld om ideeën en projecten die opkomen voor de rechten van de natuur, verdere schade aan natuur voorkomen en grond beschermen.

- Looptijd: Aanvragen kunnen doorlopend worden ingediend, maar houdt rekening met vier beoordelingsmomenten per jaar.
- Aan te vragen door: non-profits; projecten, stichtingen en organisaties
- Subsidiehoogte: De bijdrage is per project verschillend en bedraagt doorgaans tussen €1.000 - €20.000.
- Verstrekker: Stichting Triodos Foundation
- Waarom interessant: De doelstellingen van de Stichting Triodos Foundation lijken goed aan te sluiten op de doelstellingen van het Ganzenproject, namelijk:
 - o bijdragen aan een (sociaal en ecologisch) gezond voedselsysteem en een veerkrachtige, biodiverse natuur.
 - o het economische en maatschappelijke systeem helpen te vernieuwen en herstellen, zodat dit in dienst komt te staan van de natuur en de mens.

Zoektermen gebruikt voor deze subsidiescan (niet-limitatief)

Circulaire economie

R-ladder

Natuur- en landschapsbeheer

Faunabeheer

Bronnen en geraadpleegde databases

Het Groene Brein: Kenniskaart Circulaire Economie [Welke financieringsmogelijkheden bieden overheden voor circulaire bedrijven? – Kenniskaarten – het Groene Brein](#)

Europa Decentraal [Kenniscentrum Europa decentraal](#)

Nederland Circulair Versnellingshuis [Nederland Circulair! | Het Versnellingshuis Nederland Circulair! ondersteunt ondernemers die hun onderneming circulair willen maken \(versnellingshuisce.nl\)](#)

Rijksdienst voor Ondernemend Nederland

- [Subsidie- en financieringswijzer \(rvo.nl\)](#)
- [Financiële ondersteuning circulair ondernemen \(rvo.nl\)](#)

Provincie Noord-Holland [Subsidieregelingen - Provincie Noord-Holland](#)

Social Enterprise NL Finance Tool [Zoek Financiering :: Social Enterprise NL \(social-enterprise.nl\)](#)

Kansen voor West [Openstellingen Kansen voor West 3](#)

Programma Investeringsgereed Innovatief MKB Noord-Holland [2023 Subsidiekansen NH 2.0 plus TRL opzet v1.5 \(squarespace.com\)](#)

Bijlage 5: Gesproken partijen

In de totstandkoming van dit rapport zijn verschillende partijen uit de gehele keten van ganzenverwerking gesproken. Hieronder staat een overzicht met welke partijen gesproken is:

- Wild van Wild
- Groen & Grijs
- Ruig en zonen
- Hollands Wild
- Gansworst
- Het Wildhuys
- Luitenfood
- Arjan de Wit
- Cor Voet B.V.
- PMJ
- Van Meel
- Greenheart Premiums
- Schiphol
- Wildhandel Van der Crujzen B.V.
- 't Neerhof-België
- Meyn
- Bayle SA
- Transnational Agriprojects

- Dog Meat
- Comptoirs Albert
- Verbufa
- Kiezebrink