

# Roadmap keuze prototype natuurgras producten uit GrasGoed regio

Sander van Calker – Millvision

7 november 2019 – Conferentiecentrum Bovendonk te Hoeven

## Partners



natuur dichtbij huis

Brabants Landschap



groespark De Zaan - Kalshoutse Heide



## Steun

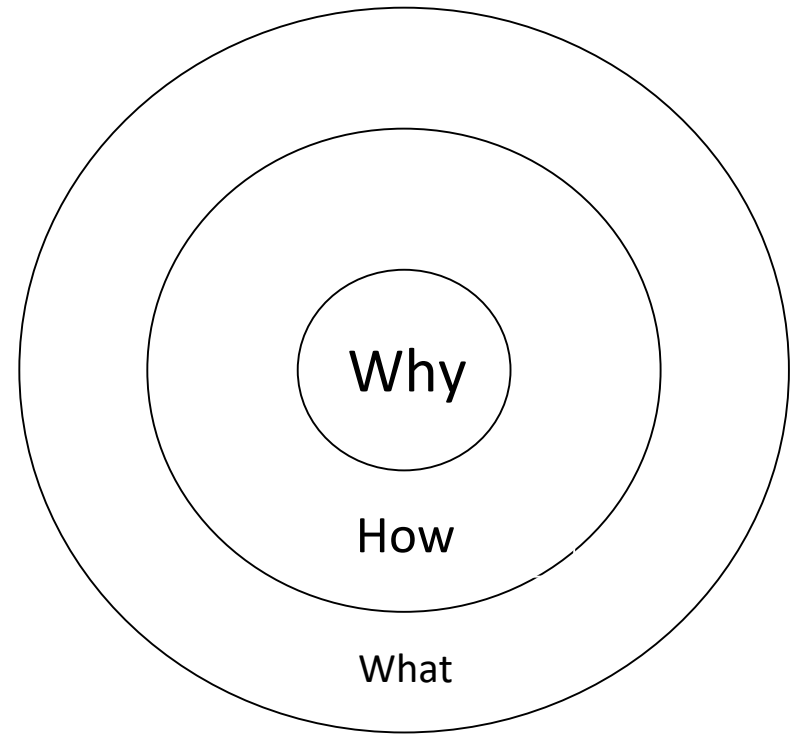


# Inhoud

1. Doelstelling
2. Marktvraag
3. Mindmap en ketenschema
4. Keuze businesscases
5. Conclusie roadmap

# Doelstelling

Ontwikkeling van Regionale Biobased producten en ketens voor die passen bij de verwaarding van groene natuurreststromen in 3 gebieden in de grensregio Vlaanderen - Nederland



Bron: Sinek TED



*natuur dichtbij huis*  
Brabants Landschap



WWW.GRASGOED.EU

# Marktvraag

Globale trend is de vergroening in sectoren en terug naar lokale producten:



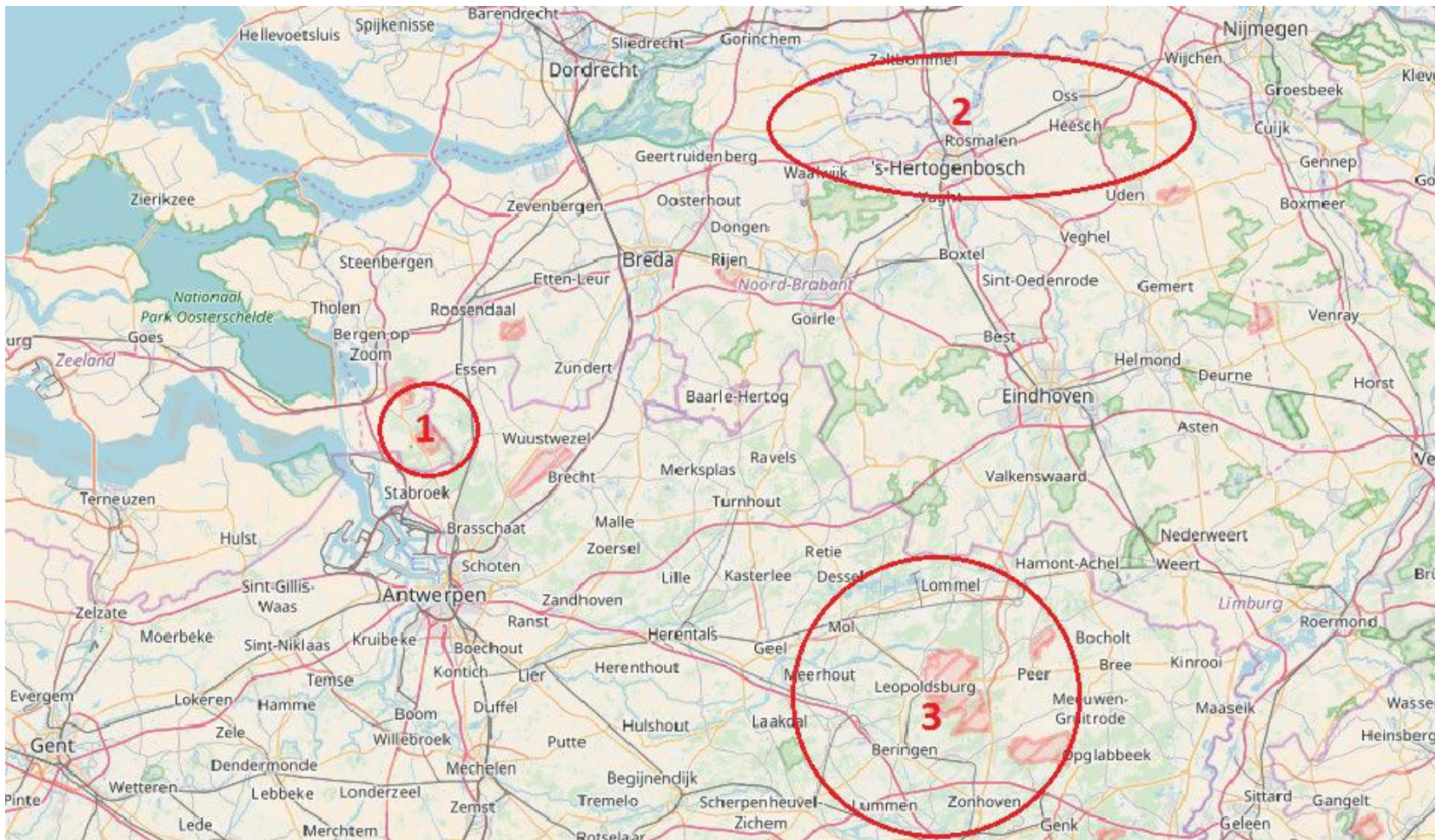
Wordt extra gepromoot door communicatie.

Producten uit Grasgoed dragen bij aan relevante topics zoals:

Bijdrage aan klimaatdoelstellingen; Reduceren gebruik fossiele grondstoffen;  
Reduceren van import eiwitbronnen; Vermindering plastic verpakkingen;  
Stikstofproblematiek

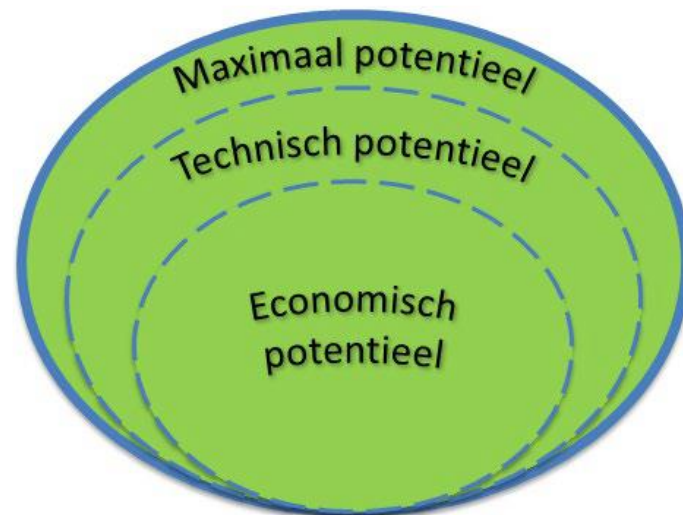
# Projectgebied

- 1) Grenspark De Zoom – Kalmthoutse heide
- 2) Altena – Biesbosch / Vlijmens ven
- 3) Dommeldal – Zwarte Beek Vallei



# Potentiaal aan biomassa

## Technisch en economisch



	Technisch potentiaal [ton ds/jaar]	Economisch potentiaal [ton ds/jaar]
De Zoom – Kalmthoutse heide	3.200	1.300
Biesbosch – Altena	9.275	3.710
Dommeldal – Zwarte Beek Vallei	4.395	1.760
Totaal Noord-Brabant	105.000	42.000
Totaal Vlaanderen	74.000	39.000

Bron: Avans: “Inventarisatie en economische analyse biomassastromen Vlaanderen en Noord-Brabant”

# Regionale ketens

## Streek producten

Via open brainstorm met de projectpartners zijn streekgebonden producten aangedragen.

### Koppeling met de streek

Handel / Markt / Veilingen / Lokale producten / Vrijetijd /  
Ontspanning / Toerisme / Aankleding leefomgeving / Comfort

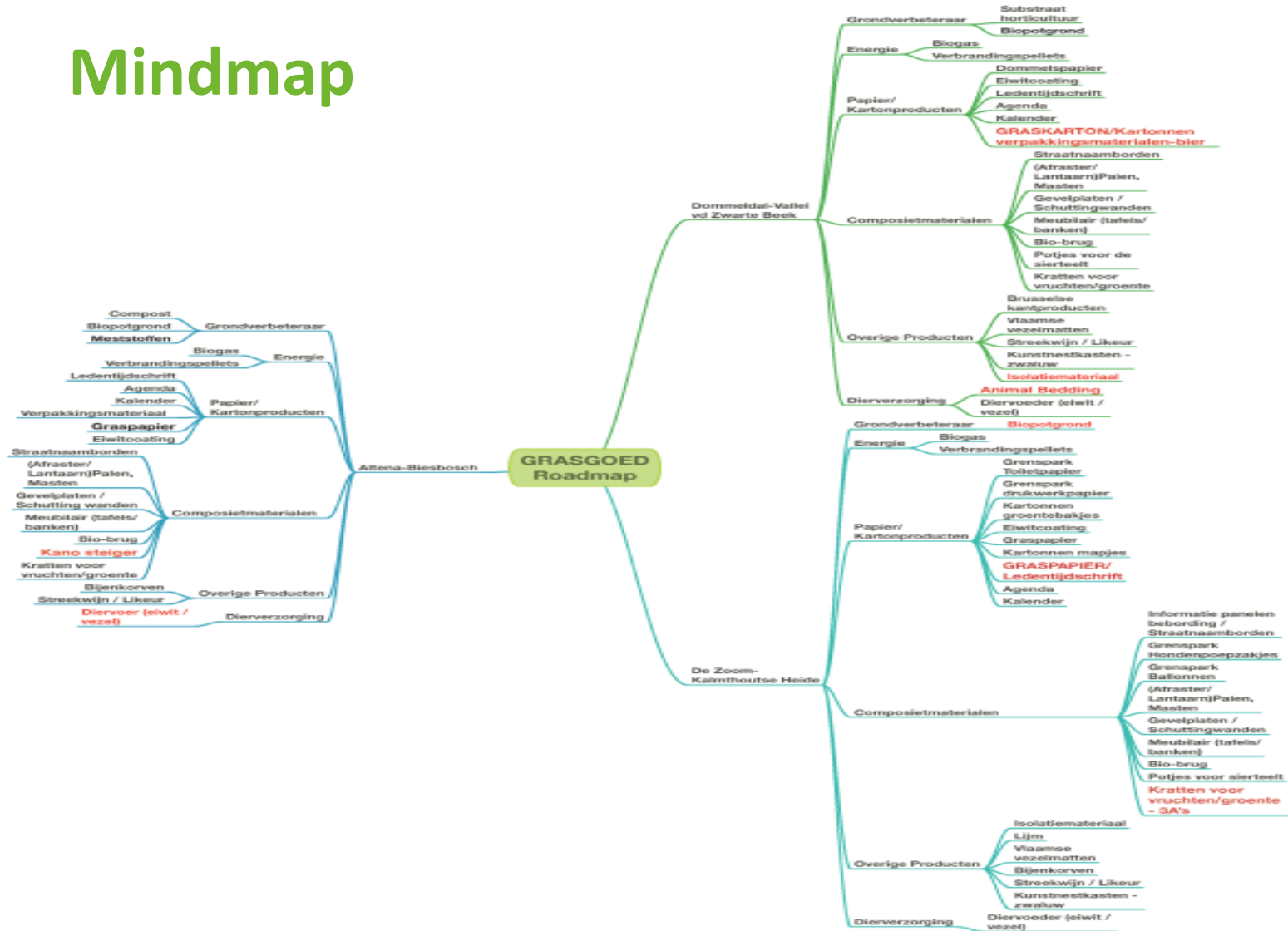
### Technologieën – productvormen

Papier en karton / Verpakking / Communicatie / Bio Composiet / Constructie /  
Bouwmaterialen / Isolerend / Diervoeding / Verbruikers artikel / Voeding

Stichting  
De Brabantse Wal



# Mindmap



Bron: Millvision: "Roadmap – haalbaarheidstudie regionale biobased producten"



# Keuze 8 cases

## Altena Biesbosch

1. Kanosteiger van composietmateriaal (droge vezels)
2. Veevoer uit Grasgoed (eiwit uit sap of vezel met resteiwit)
3. Grondverbeteraar sportvelden (vezel en perssap)

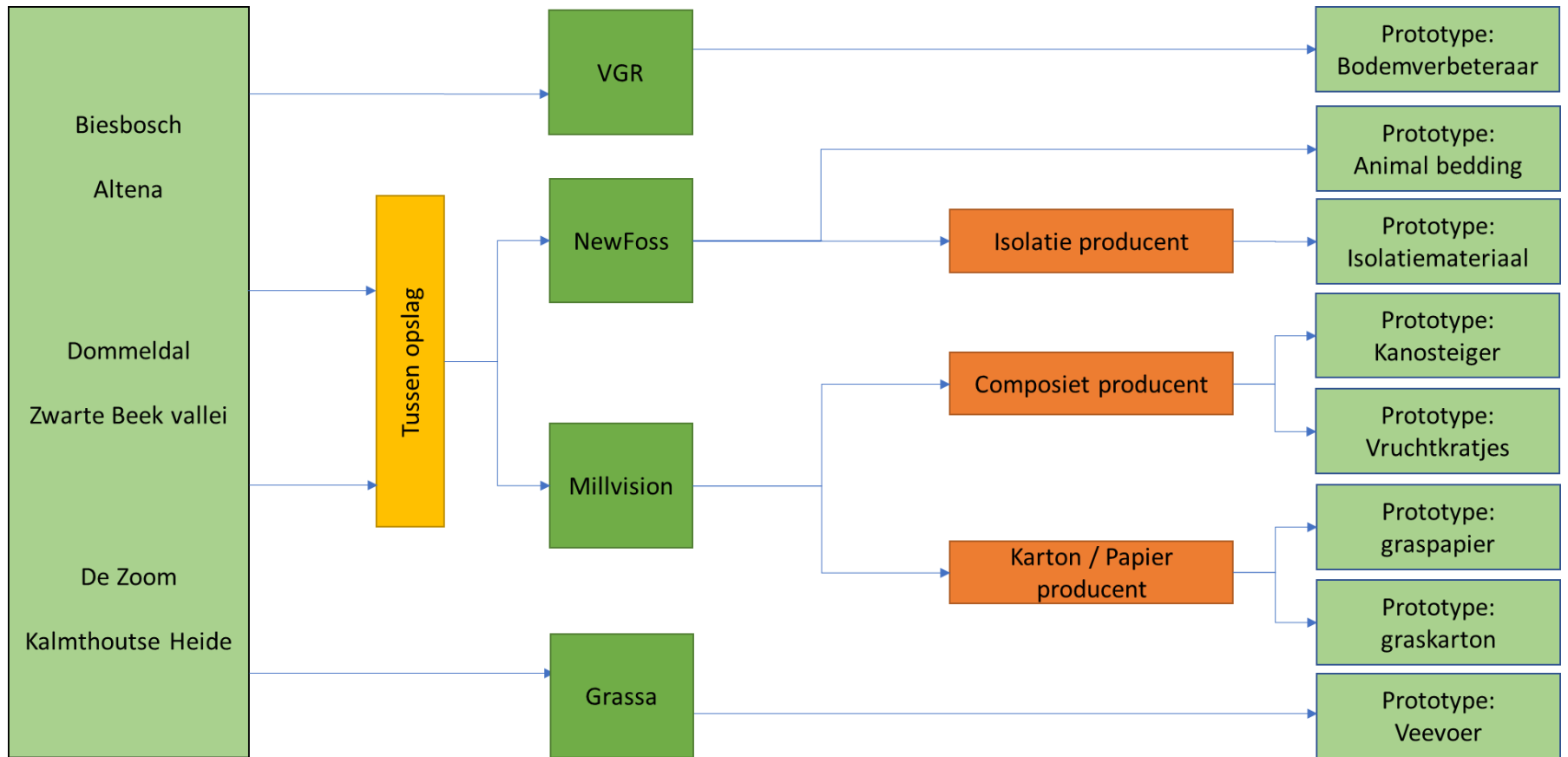
## Dommeldal – Zwarte Beek Vallei

4. Animal bedding (vezels)
5. Isolatiemat (vezels)
6. Verpakking van graskarton (vezels)

## De Zoom - Kalmthoutse heide

7. Ledenmagazine van graspapier (vezels)
8. Vruchtenbakjes voor 3A's (vezels)

# Ketenschema



# Uitwerking tot businesscases van 8 naar 4

Per case zijn de volgende punten uitgewerkt

- Geschat marktpotentieel
- Unique Selling Point
- SWOT-analyse
- Benodigde investeringen
- Time to Market
- Technology readiness level
- Toegevoegde waarde
- Innovatief karakter in de keten
- Bijdrage aan de Klimaat doelstellingen

# Uitwerking tot businesscases van 8 naar 4

	TTM		TRL		Schaalgrootte Volume		Investerings		Toegevoegde waarde		Innovatie karakter keten		Bijdrage aan klimaat doelstelling 1-3		totaal score
	1 tot 3		1 tot 3		1 tot 3		1 tot 3		1 tot 3		1 tot 3		1 tot 3		
Isolatiemateriaal	1,4	1,4	1,1	1,1	2,1	2,1	2,4	2,4	1,4	1,4	2,0	2,0	1,1	1,1	1,66
Bodemverbeteraar	1,3	1,3	1,2	1,2	2,1	2,1	2,4	2,4	2,0	2,0	1,3	1,3	1,6	1,6	1,70
Ledenmagazine - Graspapier	1,6	1,6	0,8	0,8	2,1	2,1	2,8	2,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,6	1,6	1,77
Biologisch veevoer	1,8	1,8	1,6	1,6	2,0	2,0	2,9	2,9	1,9	1,9	2,0	2,0	1,7	1,7	1,80
Kanosteiger	2,3	2,3	1,7	1,7	1,0	1,0	2,1	2,1	1,7	1,7	2,2	2,2	1,8	1,8	1,82
Bierverpakking - Graskarton	1,6	1,6	0,7	0,7	2,5	2,5	2,8	2,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,6	1,6	1,82
Vruchten kratjes	2,3	2,3	1,8	1,8	2,0	2,0	2,4	2,4	2,0	2,0	1,8	1,8	1,7	1,7	2,01
Animal bedding	2,3	2,3	2,4	2,4	2,3	2,3	2,7	2,7	2,1	2,1	2,3	2,3	1,5	1,5	2,22
1	binnen 1 jaar				nichmarkt		niet nodig		hoge toegevoegde waarde		partners in de keten zijn gelijk van gedachte		veel beter dan huidige producten		
2	binnen 3 jaar				grotere schaal specialistisch		kleine investering nodig		kleine toegevoegde waarde		partners hebben klein verschil in belangen		beter dan huidige product		
3	binnen 5 jaar				bulkmarkt		grote investering nodig		geen toegevoegde waarde		groot verschillen tussen partners		gelijk aan huidige product		

# Draft Businesscases



# Conclusie roadmap

Goede keuze gemaakt voor de businesscases, het heeft tot nu toe geleid tot 4 streekproducten :

- Graspapier
- Isolatiematten
- Bodemverbeteraar
- Biologisch veevoer

Middels de Roadmap zijn we in Grasgoed van laboratoriumschaal naar pilotschaal gekomen en dat is tot uiting gekomen in diverse showcases.

# Bedankt voor jullie aandacht!



Sander van Calker

0610478777

sander.v.calker@millvision.eu