

| | |
|-------------------|---|
| Betreft | Verslag overleg Visserij Innovatieplatform (VIP) en Klankbordgroep (KBG) |
| Datum | 26 februari 2010, middagbijeenkomst |
| Locatie | Hoofddorp, Best Western Bastion Hotel |
| Aanwezig | Vissers: Jaap Albregtse, Cees van de Berg en Gert-Jan Kooij VIP: Bram Bierens, Leo Jansen, Albert Vermuë, Joop Ehrhardt, Frans Vroegop, Sylvie Putker (verslag) en Ed de Heer Genodigden: Guus Pastoor |
| Verhinderd | Vissers: Louwe de Boer, Anton Dekker, Maarten Drijver, Maarten van Duijn, Klaas Kramer, Klaas-Jelle Koffeman, Hein Nentjes, Pieter Louwe van Slooten, Bram Tanis, Jan Tanis, Jaap van der Vis, Koos de Visser, Lucas de Vries en Han Ypma VIP: Emiel Parlevliet, Joanneke Kruijzen, Ger Vos, Niko Wijmolst, Martin Scholten en Addy Risseeuw |

Verslag

1) Doel van de bijeenkomst

Na de vele activiteiten van de afgelopen drie jaar is in 2010 innovatie in de afzetketen voor het VIP een belangrijk agendapunt. De markt verandert, de handel concentreert zich, prijzen zijn laag en ketensamenwerking wordt steeds belangrijker. Guus Pastoor, voorzitter Visfederatie, is gevraagd zijn visie op de EU-vismarkt te presenteren.

Aan het begin van de bijeenkomst is Ed de Heer voorgesteld aan de aanwezigen. Hij is opvolger van Henk Riphagen en sinds 1 februari 2010 werkzaam bij het InnovatieNetwerk als projectleider innovatie Noordzeevervisserij.

2) De EU-vismarkt door Guus Pastoor

Guus Pastoor ging in zijn presentatie in op de belangrijkste veranderingen in de vismarkt. Met de aanwezigen brainstormde hij over wat de sector zou moeten doen om zich aan te passen aan deze veranderingen.

Analyse van de markt, huidige situatie:

- de Europese vismarkt is de grootste van de wereld; Japan en de VS volgen op de tweede en derde plaats;
- de EU produceert zelf 35% van de markt voor vis, 65% komt via invoer van buiten;

- zonder deze invoer zou een belangrijk deel van de visverwerking in de EU niet meer bestaan en zouden er dus minder kopers voor EU-vis zijn;
- de consumptie van vis in de EU is in de afgelopen jaren sterk toegenomen, maar ook verschoven naar andere vissoorten. Vroeger at de Nederlandse consument alleen tong en schol, tegenwoordig eet men steeds vaker (goedkopere en buitenlandse) zalm, pangasius en tilapia;
- vis is een klein onderdeel van de totale levensmiddelenmarkt. Slechts 6,5% van het geld dat de Nederlandse consument uitgeeft aan voeding, besteedt men aan vis;
- de afzet van vis is het grootst bij de supermarkten (ruim 80% versus 20% bij de speciaalzaken);
- de wereldprijzen hebben steeds meer impact op de vismarkt;
- in Brussel is er veel discussie over marktordening.

Analyse van de markt, verwachtingen:

- de visconsumptie in de EU zal de komende 20 jaar zo'n 0,5% per jaar groeien;
- de vismarkt zal meer gesegmenteerd raken. Er zal vraag blijven naar wilde vis, maar er zal meer kweekvis komen om te voldoen aan de toenemende vraag. 50% van de totale wereldwijde aanvoer van vis komt al uit kweek. Door de schaalvergroting die bij viskweek mogelijk is, kunnen de visprijzen gelijk blijven of zelfs dalen. Er zal tevens meer biologische en diepgevroren vis op de markt komen;
- de sector moet gericht vissen. De retail vraagt namelijk om MSC-vis en richt zich in de supermarkt met name op het topsegment (luxe producten zoals AH excellent) en het lage segment (goedkope en vaak gevroren vis);
- schol was jaren geleden een succesverhaal, maar bevindt zich in de supermarkt nu in het middensegment en is daardoor kwetsbaar. Als hier niet actief op wordt ingespeeld, zal deze productcategorie verder afglijden;
- de regels (quota, discards, etc.) brengen vissers in een steeds lastigere situatie.

Analyse van de markt, uitdagingen:

- behouden van een voldoende en stabiele aanvoer van vis;
- verbeteren van de concurrentiepositie van de visserij (focus op de positie van wilde vis ten opzichte van kweekvis, zo ook marketing en verwerking);
- inspelen op de vraag van de consument;
- vergroten kennis over de marktopbouw en -ontwikkelingen;
- nadruk op costleadership in de keten, kosten van vangst en verwerking;
- bereiken intensieve samenwerking tussen handel en aanvoer.

Conclusies

De discussie leverde de volgende conclusies op:

- MSC-certificering wordt steeds meer een voorwaarde om de Nederlandse vis ook in de toekomst nog verkocht te krijgen. Het visserijbeleid zou certificering kunnen stimuleren door minimum standaarden te zetten;
- de consument wil lekkere, kwalitatief goede en duurzaam gevangen vis. De sector moet ervoor zorgen dat deze vis wordt aangevoerd;
- het Visbureau kan ondersteunen bij de collectieve promotie van vis. Door te laten zien wat de sector doet en daarmee het imago van de visserij te verbeteren, zal de consument meer vis willen kopen. Schol vraagt hierbij speciale aandacht;
- de meningen over het (ver)kopen van vis buiten de afslag om zijn nog verdeeld;
- aanvoer en handel moeten meer samenwerken om op elkaars verwachtingen te kunnen inspelen. Guus Pastoor breekt een lans voor het investeren in visketen kwaliteitssystemen. Hiermee zou ook het noodzakelijke onderlinge vertrouwen (horizontaal en vertikaal) sterk toenemen.

3) Actualiteiten

De leden van de klankbordgroep worden bijgepraat over de volgende onderwerpen:

- openstelling subsidieregelingen 2010: maart (innovatie in de visketen en collectieve acties), juli (verwerking & afzet en investeringen aan de wal) en augustus (kleine openstelling voor innovatie en collectieve acties);
- er komt ook een regeling voor pelagische visserij, voor lokale acties ter versterking van de visserijgemeenschappen, een compensatieregeling voor aalvissers, en opnieuw een openstelling voor certificering van visserijen. Voor het VIP blijven innovatie, collectieve acties, verwerking & afzet en certificering het belangrijkste;
- er kan ontheffing voor pulsvisserij worden aangevraagd bij het ministerie van LNV;
- follow-up conferentie Rotterdam: er zijn gesprekken gaande om vanuit het VIP een onderdeel te verzorgen in een conferentie over de herziening van het GVB die het Belgische voorzitterschap eind 2010 organiseert. Tevens komt er mogelijk een congres voor internationale uitwisseling in het Verenigd Koninkrijk in 2011.

4) Onderwerpen volgende bijeenkomst

De volgende ideeën kwamen naar voren voor de volgende bijeenkomst:

- werkprogramma VIP bespreken;
- gastspreker uit de handel uitnodigen;
- gastspreker uit een andere sector om te leren van andere ketentransities.

Volgende bijeenkomst: zaterdag 17 april 2010

+++++