

<b>Betreft</b>	Verslag overleg Visserij Innovatieplatform (VIP) en Klankbordgroep (KBG)
<b>Datum</b>	14 maart 2009, ochtendbijeenkomst
<b>Locatie</b>	Hoofddorp, Best Western Bastion Hotel
<b>Aanwezig</b>	<b>Vissers:</b> Cees van de Berg, Louwe de Boer, Klaas-Jelle Koffeman, Gert-Jan Kooij, Pieter Louwe van Slooten, Bram Tanis, Jan Tanis, Koos de Visser  <b>VIP:</b> Bram Bierens, Wil van de Fliert, Leo Jansen, Emiel Parlevliet, Martin Scholten, Henk Riphagen, Joop Ehrhardt en Frans Vroegop (secretariaat)  <b>Genodigden:</b> Kees Taal (WUR-LEI), Maarten-Jeroen de Boer en Cees-Jan de Jager (B&B Van der Vis en Den Boer Accountants en Adviseurs), Henk Wielaard (Rabobank Stellendam)
<b>Verhinderd</b>	<b>Vissers:</b> Jaap Albregtse, Anton Dekker, Maarten Drijver, Maarten van Duijn, Klaas Kramer, Hein Nentjes, Jaap van der Vis, Lucas de Vries, Han Ypma  <b>VIP:</b> Joanneke Kruijsen, Albert Vermuë, Ger Vos, Niko Wijnolst

## Verslag

### 1) Terugblik bijeenkomst 1 november 2008

De leden van de klankbordgroep en het VIP blikken kort terug op de bijeenkomst en het verslag van 1 november 2008. Er zijn geen aanvullingen. Het VIP dankt de leden van de klankbordgroep voor hun medewerking en opbouwende kritiek.

### 2) Doel van de bijeenkomst

De toekomst van de kottervisserijsector is onzeker. Binnen de sector wordt momenteel nog weinig gewerkt met businessplannen en er wordt onderling weinig kennis uitgewisseld. Om voorbereid te zijn op de toekomst heeft Directie Visserij aan het LEI opdracht verleend om 150 ondernemers te ondersteunen bij het opstellen van een businessplan. De resultaten hiervan worden gepresenteerd tijdens de bijeenkomst, zodat onderlinge kennis wordt gedeeld en ondernemers van elkaar leren.

### 3) Uitkomsten initiatief 'Businessplannen voor de kottervisserij'

Kees Taal (WUR-LEI) presenteert het proces en de resultaten van het initiatief:

Het LEI kreeg de opdracht van LNV om het maken van businessplannen zo spoedig mogelijk te introduceren in de kottervloot. Samen met financieel adviseurs werden 150 visserijbedrijven ondersteund bij het schrijven van een businessplan.

#### Conclusies:

- LNV en onderzoeksinstituten krijgen veel vragen uit de sector, die terug te voeren zijn op ondernemerschap in de visserij
- ondernemerschap betekent dat ondernemers plannen maken, een visie hebben, lange termijn denken, noodscenario's opstellen en voorbereid zijn op de toekomst
- visserij ondernemers hebben weinig of geen ervaring met het maken van dit soort (business)plannen (er was hiervoor eerder geen economische noodzaak, geldschietters vroegen niet naar concrete plannen en er waren weinig nieuwe toetreders in de sector)
- de huidige economische situatie vereist het maken van plannen
- uitgangspunt is een zo eenvoudig mogelijk plan dat wordt opgesteld door de ondernemer zelf, waarbij hij wordt ondersteund door een accountant
- innovatie neemt een belangrijke plek in in het businessplan. De visser beseft dat duurzaam produceren steeds meer een voorwaarde wordt voor economische rentabiliteit
- het maken van een businessplan is vooral een bewustwordingsproces, waarbij de visser verandert van visproducent naar visserij ondernemer
- er wordt een boekje gemaakt voor de sector, waarin de tien beste (voorbeeld)businessplannen worden opgenomen.

#### Gedurende het proces kwamen er enkele knelpunten naar voren:

- de visser heeft door zijn vele taken vaak geen tijd voor strategie
- er is een structuurprobleem binnen de bedrijfskolom van de visserij
- vissers zijn beperkt flexibel vanwege de uitgebreide regelgeving
- de ondernemingen zijn niet groot; de visser is maar een kleine schakel in de sector
- de visserijsector heeft een slecht imago
- er is een samenwerkingsprobleem binnen de visserijsector: er is weinig contact tussen de koper en de visserman, de visprijs is te laag en de gasolieprijs te hoog.

#### Enkele reacties van de bankier en de accountants

- de vissers hadden in eerste instantie aarzelingen bij het maken van plannen, vanwege een gebrek aan tijd en onvoldoende inzicht in de noodzaak van deze plannen
- zo'n vijftig visserijondernemers zijn nu extra overtuigd van de voordelen van het maken van businessplannen. Deze groep zou als kopgroep kunnen fungeren om de andere ondernemers binnen de sector te motiveren

- in de businessplannen gaat het -naast de jaarrekening- vooral om zaken zoals de verhouding olieprijs t.o.v. de visprijs, de beschikbaarheid van personeel, verschillende vistechieken, duurzaamheid en de verhouding werk- en bedrijfskapitaal. Het businessplan moet een vaste leidraad worden, die echt gebruikt gaat worden binnen de visserij
- de samenwerking tussen ondernemer, accountant en de bank is onmisbaar. Het bankwezen wil graag input van de sector, maar wil vooral dat de vissers zelf nadenken over sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen
- de accountant kijkt naar de cashflow. Prijsveranderingen, verhogingen in olieprijs en eventuele gevolgen voor de cashflow moeten worden opgenomen in de plannen
- de innovatieve visser moet de kans krijgen om krachten te bundelen en moet hiervoor geld krijgen. Dit betekent dat er een aantal regels zullen moeten worden geschrapt.

#### Enkele reacties van de vissers

- er wordt steeds vaker samengewerkt tussen visser, accountant en bank
- veranderingen in de markt vragen continu om bijstelling van de gemaakte plannen
- innovatieve vissers vinden geen draagvlak voor samenwerking binnen de sector
- behoefte aan schaalvergroting: iemand aan wal die de economische kant kan regelen
- de visserij opleiding besteed te weinig (tot geen) aandacht aan de bedrijfseconomische kant van de visserijsector
- vissers hebben interesse in advies en training bij het schrijven van de plannen en zouden hiervoor graag subsidie ontvangen
- er is sprake van overregulering, wat leidt tot beperkte flexibiliteit voor de vissers. Vissers willen wel verduurzamen, maar krijgen de middelen niet.

#### Enkele reacties van de VIP-leden

- het onderschap binnen de visserijsector wordt niet beperkt door de afnemers. De ondernemers moeten hun eigen belangen behartigen, marktgericht denken en de visserijopleiding verbeteren (misschien zelfs ontwikkeling van een HBO visserijopleiding)
- de toekomstvisie voor de branche moet vanuit de branche zelf komen
- er moet een echte kopgroep komen binnen de sector, die het bestuur van de brancheorganisaties overtuigt van het belang van ondernemerschap.

#### 4) Actualiteiten

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

- de drie voor 2009 geplande landelijke VIP-bijeenkomsten: 18 april in Harlingen over de herziening van het GVB, een Internationaal Innovatie Congres in oktober en een afsluitende bijeenkomst in november (onderwerp nog niet bekend)
- de vijf EVF-subsidieregelingen die in 2009 geopend zijn: investeringen in vissersvaartuigen, investeringen in verwerking en afzet, innovatie in de visketen, collectieve acties in de visketen en kwaliteit, rendement en nieuwe markten
- de nieuwe subsidieregeling van LNV waarmee certificering in de visserij wordt ondersteund en die wordt opengesteld per 1 september
- stand van zaken van het LNG-project: boomkorvissen op aardgas
- stand van zaken Verse vis pilot Albert Heijn
- initiatief waarbij viswinkeliers en vissers bij elkaar worden gebracht met als doel dat de vissers meer zicht krijgen op wat er aan het einde van de keten allemaal speelt. Daarnaast krijgen ook de visdetaillisten meer zicht op de andere kant, het begin van de keten. Het resultaat zou moeten zijn dat hierdoor meer Noordzeevis kan worden verkocht.

Volgende bijeenkomst: 6 juni 2009

+++++