

BAARN – Een bijverdiende met nevenactiviteiten is nooit weg, maar vissers willen vooral visserman blijven. Maritiem Ondernemerschap zien zij vooral als optimaal oogsten tegen zo weinig mogelijk kosten van wat de rijke Noordzee te bieden heeft. Het nieuws van de zalm, zogezegd. Niet iedereen hetzelfde, maar: 'Laat duizend bloemen bloeien.' Dat was uit een veelheid van onderwerpen toch wel de kern van de workshop Maritiem Ondernemerschap, die het Visserij Innovatieplatform (VIP) zaterdag 3 november organiseerde in het fraaie Kasteel Groeneveld in het Baarnse bos.

'Maritiem Ondernemerschap' is de eerste van twee workshops die het VIP deze maand organiseert met vissers en alle mogelijke partijen daar omheen. De belangstelling voor de tweede workshop 'Waardecreatie in de Ketten' is groter, en voor deze eerste workshop kon het VIP met moeite acht vissers vinden. Bijna allemaal ook leden van de klankbordgroep. De overige twintig deelnemers in Baarn waren vertegenwoordigers uit de groot- en detailhandel, onderwijs, maatschappelijke organisaties, financiële wereld, onderzoekswereld en zeven leden van het VIP.

Vissers in minderheid

Hoewel in de minderheid dus, het ging zaterdag primair wel om die Noordzeevisser. En dan met name om het verzamelen en bundelen van ideeën voor een middellange termijnambitie tot 2025. Het VIP heeft zelf vier kernambities geformuleerd, die zich laten omschrijven als: de zee als ecologisch én economisch kapitaal (voorbeeld: discards waardevol maken), het nieuws van de zalm (vraag groter dan aanbod, dat biedt giga-kansen, voorbeeld: water uit een fles is duurder dan melk), van visser naar multipurpose maritiem ondernemer (naast visserman ook inkomen genereren uit: recreatie, zorg, offshore, zeebouw, etcetera), en naar nieuwe energie (brandstofprijzen breken record op record, de gasolieprijs van 49 eurocent is 'killing' en waar gaat het naar toe?, de ambitie is daarom: minimaal 90 procent minder energieverbruik). De workshops zijn bedoeld als een ontdekkingsstocht voor een wenkend toekomstperspectief. Om handen en voeten aan de visie te geven stelt het VIP voor de komende twee jaar een trekker aan.

In vier kleinere groepen werd over de thema's doorgesproken. Een groep met overwegend handels- en afslagvertegenwoordigers, een groep met overwegend onderzoekers, een groep met overwegend maatschappelijke organisaties en een vissersgroep. In die laatste groep hadden zitting: Pieter Louwe van Slooten (UK 153), Louwe de Boer (PD 147), Jaap Albrechtse (BR 43), Anton Dekker (SL 9), tevens vicevoorzitter Nederlandse Vissersbond), Klaas Jelle Koffeman (FD 281), Bram Tanis (GO 56), Han Ypma (WR 244), Maart van Duijn

VIP-workshop Maritiem Ondernemerschap

'Laat duizend bloemen bloeien'

(KW 34) en Anne-Marie van Seters (SL 27).

Van Slooten, Van Duijn en Van Seters smeden plannen voor een alternatief vaartuig in plaats van een bokker. „De boomkor ligt onder vuur. We moeten een andere kant op”, motiveert Van Slooten. Dekker laat de eerste Nederlandse squidjigger bouwen. De ambitie van Koffeman is om het bedrijf te continueren, en daarbij wordt gefocust op kostenreductie. Ypma probeert meerwaarde te genereren door meermalen per week binnen te komen, maar is teleurgesteld dat dit vaak niet lukt. De ervaring van Albrechtse is ook dat kwaliteit lang niet altijd wordt beloofd. De BR 43 maakt optimaal gebruik van stroming, en is vaak al donderdag binnen. Tanis vreest dat het binnenkort einde oefening is voor zijn bedrijf, en dat hij gebruik gaat maken van de sanering. Hij ziet wel perspectief in de pulskor, maar dat zal niet gaan met een oude kotter. En zijn zoon ziet geen toekomst voor zich op een kleiner schip.

De Boer heeft de grote bokker PD 147 laten ombouwen tot flyshooter/twinrigger, met als doel: een aanzienlijke brandstofbesparing en een gelijkblijvende omzet. Om meerwaarde te genereren is het ship-to-shop concept ontwikkeld. Een deel van de vis gaat daarbij rechtstreeks naar de horeca, retailmarkt of betere shops. De verwachtingen zijn na drie maanden hooggespannen, en recentelijk is geïnvesteerd in een aantal eigen bestelwagens.

Collega Van Duijn, die naast reder ook eigenaar is van Zeevisgroothandel Mercuur in IJmuiden, vindt het problematisch dat partijen mooie vis al vóór de klok weggepakt worden. Maar de Katwijker realiseert zich dat hijzelf als ondernemer ook vaak tegenstrijdige dingen doet en gedaan heeft. Een voorbeeld uit het verleden: tegen beter weten in meedoen met de pk-race („2.000 pk is ook teveel, we moeten naar 600 pk”). Een actueel voorbeeld: 60 procent van de eigen handel betreft importvis, omdat je op zoek bent naar die vis waar je aan kunt verdienen.

Alle vissers hebben vertrouwen in de visrijksdom van de Noordzee. „Er kan gigantisch worden gescoord”, verwoordt Koffeman. Probleem is vaak toch de prijsvorming, vooral bij grote vangsten. En als voorbeeld werd de tong genoemd. „We zouden ons als visser moeten beheersen.

VIP in Journaal

Het VIP kwam zaterdagavond prominent aan de orde in het ochtendjournaal, waarbij werd ingezoomd op het nieuwe project van Anton Dekker. Door de omstandigheden, zoals de hoge olieprijs, worden vissers gedwongen tot innovatie en omschakeling. Het VIP wil daarbij helpen. Voorzitter Bram Bierens van het VIP kwam aan het woord. De ombouw van een oude Franse trawler tot nieuwe SL 9 en eerste Nederlandse squidjigger – waar overigens al toe was besloten voordat het VIP in het leven werd geroepen – werd als voorbeeld van innovatie genomen, met beelden van Dekker, beelden van de Chinese visserij op inktvis en van de visafslag en handel van Scheveningen. Die moesten aangeven dat inktvis in onze wateren steeds gewoner wordt en dat er genoeg vraag naar is. Volgens Dekker is die vraag 'onbepakt'. De Franse flyshooter Aravis van Jaczon vangt in het winterseizoen soms wel 2-4 ton inktvis per week. De prijs voor inktvis op de Nederlandse visafslag is 2 tot dik 7 euro.

Het kan”, zegt Van Duijn. „Het moet!”, reageert Tanis. Koffeman: „Dan zal er een andere printplaat in het hoofd moeten!” De Boer heeft een ander idee: „Als we de tongmaat op 27 centimeter hadden gezet, dan was de tong nu nog minimaal een tientje de kilo.” Van Duijn: „Ik ben vóór.”

Van Duijn is tegen sanering, en vindt dat dat geld gebruikt moet worden om ondernemers te helpen hun grote kotters op te ruimen en een kleiner schip in de vaart te brengen. Veel collega's zullen dat echter ervaren als het belonen van hen waarvoor groot niet groot genoeg was, reageren Ypma en Dekker. Secretaris Wil van de Fliert maakt duidelijk dat sanering nodig is om te voorkomen dat de sector opgescheept blijft met een grote molensteen om de nek.

Sprekend over het imago van de vis en de vissector, wordt het wat Anton Dekker betreft echt de hoogste tijd om kuitzieke schol te sparen. Daar is Van Slooten het roerend mee eens. Koffeman brengt daar tegen in dat dit voorjaar voor de 'kranten' meer is betaald dan voor de dikke najaarschol. Dekker ervaart tot z'n ongenoegen dat in het Kottersoverleg PO's proberen onder maatregelen uit te komen om kuitzieke schol te ontzien.

Hoe wordt gedacht over verbreding van het maritiem ondernemerschap naast het vissen? Vissers zijn niet alleen ondernemers, het is een manier van leven. „Het is ook onze hobby, als ik een pijpenlegger moet bewaken, dan stop ik ermee”, aldus Ypma. „Vissen is onze core-business”, beaamt Van Slooten, die wel een andere rol voor de visafslagen in de toekomst ziet. Maar Koffeman is niet te beroerd om voor een paar flappen een hangjongere, toerist of gestresseerde manager aan boord een lesje te leren.

De inmiddels naar Denemarken verkochte LT 1005 is vorig jaar door Van Duijn drie maanden aan de offshore verhuurd. Daar was best goed geld mee te verdienen. Maar zijn ervaring is wel: of je moet je op die branche richten en dus niet meer vissen, of je zou het met een poule van visserijsschepen moeten doen. Want anders ben je teveel een eenling.

Dekker: „Schoenmaker, hou je bij je leest. We moeten doen waar we goed in zijn: vissen, en daar hebben we de handen meer dan vol aan. Maar daarbij wel inspel op de markt. Meer inspelen op



★ Discussie in kleine groepen met plenaire terugkoppeling. „De boomkor heeft ons veel rijkdom gebracht, maar we zijn ingehaald door de gasolieprijzen. Niet 'ze', maar 'we' moeten het oplossen.”



de vraag naar kwaliteit en vers.” De Boer is het daarmee eens, en wat hem betreft is de tijd rijp voor jaagschepen om de vis snel en vers naar de wal te brengen. Albrechtse ziet dat overladen op zee niet zitten. Maar misschien biedt een platform als laadstation uitkomst?

Goudmijn

In andere groepen werd wat verder en abstracter gekeken. Zonder het te beseffen zijn veel vissers al zeeboer. Het idee van zaaien en oogsten op zee is daarom zo gek nog niet. Vanuit hun oogpunt zien onderzoekers wel perspectief: we weten nog niet alles... Maatschappelijke organisaties zien in de toekomst kansen voor vissers door het benutten van gesloten gebieden... Conservatief denken wordt als belemmerend ervaren.

Voor echte ambities is het nodig ruim te denken, houdt VIP-secretaris Joop Ehrhardt na de lunch voor. Belemmeringen moeten opgelost worden. En wat valt er te leren van innovaties in andere sectoren? Zijn er kansen voor nieuwe markten naast de bestaande? Voorbeelden die genoemd werden: de energieproducerende kas, microgroenten (kleine groenten), Senseo (Phillips het apparaat, Douwe Egberts de koffiepad), weidemelk ('gewone' melk van koeien die niet het hele jaar op stal staan), en de zuivel als producent voor de farmacie. Vaak gaat het om het verhaal, en de emotie bij de consument.

In gemixte groepen wordt verder gesproken. In één van die groepjes wordt onder leiding van VIP-lid Joanneke Kruijzen (voormalig PvdA-kamerlid) met Albert Vermuë (directeur Visserij), Bram Bierens (voorzitter VIP), Piet Beer (KLPD), Tammo Bult (Wageningen IMARES), Anton Dekker (SL 9), Maart van Duijn, en Piet Buter (bestuurslid Vereniging Visgroot-handelaars Urk en directeur Starfish) doorgesproken over ondernemers de zee als 'goudmijn'.

Als eerste noodzaak wordt kennis en onderwijs genoemd. Want de resultaten staan onder

druk en de visserijsscholen lopen daardoor leeg, zegt Maart van Duijn. Wat Vermuë betreft moet duidelijk zijn dat vissen geen spelletje, maar een economische activiteit is om brood te verdienen. Een HBO-opleiding zou moeten kunnen scoren, maar de belangstelling voor HBO Vismanagement viel zwaar tegen. Bierens wil gezegd hebben dat 'we' de problemen moeten oplossen, en niet 'ze'. „Sanering is aardig voor Sociale Zaken, niet voor LNV.”

Bierens weet dat in Nederland gemiddeld niet meer dan 13-14 procent van het inkomen besteed wordt aan voedsel. Dat is het laagste in West-Europa. Dat moet omhoog kunnen, en dus zou er ook meer betaald moeten kunnen worden voor vis. En als voorbeeld verwijst Vermuë naar de schol. Vishandelaar Piet Buter is het daar niet mee eens. De prijs kan volgens hem niet hoger, want dan laat de consument het liggen. Bierens betwijfelt dat. De markt is overigens niet te doorgroeven, blijkt uit het verhaal van Buter. Afgelopen winter was volgens hem de vraag naar verse filets van (kuitzieke) schol apart groot. De vraag voor Vermuë blijft: waarom is het niet mogelijk duurdere olie deels door te berekenen in Noordzeervis, terwijl het in de aquacultuur wel lukt om duurder visvoer door te berekenen?

Kan een Noordzeevisser verdienen aan zeewier?, vraagt Kruijzen? Waar is dat zeewier?, is de wedervraag van Beer. Een visserman vangt meer dan hij aanlandt, zitten daar mogelijkheden voor extra inkomen? Dat zou volgens Bult een ambitie kunnen

zijn. Nee, is de overtuiging van Van Duijn en Dekker. Discards hebben een functie in het ecosysteem, zoals de visserman daar ook al eeuwen onderdeel van is. Politieaan Beer denkt daar als voormalig visserman anders over: „Vroeger ging de schol ook over boord omdat er geen markt voor was.”

Wat Van Duijn voor de korte termijn wel positief vindt is als een visserman met 12-14 centimeter in de Noordzee zou mogen vissen. Het mes snijdt dan aan meerdere kanten. Er is nauwelijks sprake van discards, en er wordt grovere vis voor een betere prijs aangeland. Want daar zijn minder substituten voorhanden. Van Duijn is overtuigd van de economische haalbaarheid. Maar waar haal je de vangstrechten vandaan? Volgens Vermuë heeft de overheid voor uitvoering van zo'n plan wel een 'paar centen' liggen.

Probleem blijft dan de tongvisserij, de slagader van de Nederlandse kottersvisserij. Tammo Bult draagt het idee aan dat een visserman eens goed alle vangsttechnieken nagaat, en middels een groepsvisplan op een rijtje zet waar en wanneer het quotum tegen de beste prijs en de minste onkosten opgevoerd kan worden.

Denkend over maritiem ondernemerschap, vindt Bierens dat het zo hoort te zijn dat een visserman niet om van alles en nog wat gevraagd wordt, zonder dat hij daar iets van terug ziet. Daarbij denkt Bierens ondermeer aan wetenschappelijk onderzoek. Maar Albert Vermuë ziet ook kansen voor vissersschepen om meetgegevens vanaf zee te verkopen.

PO actief

In de groep van verslaggever Pim Visser (Visafslag Hollands Noorden) werd gesteld dat Nederlandse vissers met meer info naar de consument zich met hun prachtige wild gevangen product kunnen onderscheiden van (gekwekte) substituten. Laat zien wat je doet (een webcam op de kotter?), want er is niets te verborgen. Met zo'n kleine boot op die grote zee in beeld, wordt getoond dat men duurzaam bezig is en kan een karikatuur over het leegroven van de zee weersproken worden. De taak voor een ieder is: communiceren!

Communiceren met de markt is absoluut ook nodig. De visserman of zeker zijn PO moet actief betrokken worden bij de verkoop van de visvangst. De garantie voor de visserman moet zijn dat de besomming minimaal de onkosten dekt. Ook dat is duur-

Het VIP is een jaar terug geïnstalleerd. Voorzitter Bram Bierens begrijpt het ongeduld waar het de traagheid rondom de financiering van innovatieve plannen betreft. Ook wat het VIP betreft zouden de molens in Brussel best sneller mogen draaien. Toch heeft men in de tussentijd niet stil gezeten. Voor de eerste vijf geselecteerde proefprojecten is een bedrag van 500.000 euro beschikbaar gesteld.

En vooruitlopend op de formele inwerkingtreding van het Europees Visserijfonds (EVF) wordt er eind dit jaar een eerste innovatieregeling geopend, waarvoor nog eens 500.000 euro is gereserveerd. Deze wordt als tender uitgeschreven. Het VIP zal over de ingediende projecten de minister van LNV adviseren.

In de eerste helft van 2008 zal een tweede innovatieregeling worden opengesteld, waarvoor naar verwachting 2,5 miljoen euro beschikbaar komt. In de loop van 2008 en de jaren erna zullen meerdere gerichte investeringsregelingen worden opengesteld. Daarbij gaat het niet om individuele subsidies, maar om (samenwerkings)projecten, waarvan de resultaten ten goede komen aan de hele sector.

zaamheid. Dat kan door vis middels een gevoel van 'zeebeleving' te verkopen aan consumenten die bereid zijn de 'rechte prijs' te betalen.

Via de PO kunnen vissers bij overcapaciteit ook hun schepen uitcharteren voor andere activiteiten. De East-England-PO in Grimsby doet dat al. Zij bemiddelt bij de vraag uit de offshore industrie naar chaseboten, of varen als onderzoeksschip. De PO zorgt er dus voor dat schepen niet noodgedwongen stilliggen in de haven, maar op zee ingezet kunnen worden. Vissers moeten voor alles wat ze doen 'gewoon' betaald worden, bijvoorbeeld ook voor aanvullende gegevens aanleveren voor onderzoek. Zo is er minder vrijblijvendheid, en zo worden vissers ook beloofd voor het bewaken van het ecologisch kapitaal. Voor de overheid zijn zo heel goedkoop elke week 150 onderzoeksschepen op zee beschikbaar.

Wind en water zijn continu in beweging. En voor niets gaat de zon op. Iedere dag. Hoe lang duurt het nog voordat de scheepvaart en dus ook de visserij die energiebronnen kunnen gebruiken voor zichzelf?



Kasteel Groeneveld was in 2004 de locatie waar de zogeheten 'haardvuurgesprekken' plaatsvonden, die hebben geleid tot de door overheid en sector getekende intentieverklaring Duurzame Visserij. Kasteel Groeneveld is eigendom van het ministerie van LNV.

beurze

MACHINES B.V.

R.V.S. automatische ijsbunkers, voldoen aan alle H.A.C.C.P. normen.

bel voor meer info!

Industrieterrein Noordvliet
Kolkweg 17, 8243 PN Lelystad
tel. 0320-260290
fax 0320-261314
info@beurze.com
www.beurze.com

Ik koop 'nóg steeds de beste