



## Meer dan vissen alleen

### *Impressie eerste VIP-workshop*

*Op zaterdag 3 november 2007 vond in Kasteel Groeneveld in Baarn een eerste workshop plaats, georganiseerd door het Visserij Innovatieplatform (VIP). In deze workshop stond de VIP-ambitie 'maritiem ondernemerschap' centraal.*

#### **Opzet**

Achterliggend doel van de workshops is het bevorderen van het innovatieklimaat in de sector. De samenstelling van de deelnemers aan de workshops is gevarieerd. De opzet is met personen met verschillende achtergronden gezamenlijk te werken aan kansrijke ideeën voor de Noordzeevervisserij. In de workshop op 3 november stond het realiseren van de VIP-ambitie 'maritiem ondernemerschap' centraal. De aanwezige vissers, wetenschappers, vertegenwoordigers van NGO's en ketenpartijen, werden verwelkomd met een korte toelichting op de visie en ambities van het platform door VIP-lid Ger Vos. Vos gaf aan dat het VIP een vervolg wil geven aan het werk van de Taskforce Noordzeevervisserij. Op basis van de goede analyse en goede ideeën van de Taskforce is nu de volgende stap: het bieden van een 'wenkend perspectief', onder meer via maritiem ondernemerschap. De centrale vraag van de dag was niet 'Kan het?', maar 'Willen we het?'. De deelnemers gingen hiermee in verschillende subgroepen aan de slag. In de ochtend zijn ideeën en knelpunten geïnventariseerd, in de middag is, opnieuw in subgroepen, een beperkte selectie van de ideeën verder uitgewerkt en zijn voorwaarden voor succes in kaart gebracht.

#### **Maritiem ondernemerschap**

In de discussie over maritiem ondernemerschap is verbreding een belangrijk thema. Kan de Noordzeevervisserij, net als bijvoorbeeld de agrarische sector via het zoeken van verbindingen met andere sectoren het maritiem ondernemerschap een breder en krachtiger invullen? Een veel gehoorde reactie hierop was: 'vissers willen gewoon vissen' of 'een visser heeft zijn handen vol aan de dagelijkse praktijk'. Bovendien worden volgens de kenners uit de sector 'veranderingen bemoeilijkt, omdat als je je nek uit steekt, je kop eraf gaat'. Toch kwamen de subgroepen met verschillende suggesties. Het betrof vaak zaken die goed verenigbaar zijn met de dagelijkse visserspraktijk. Vooral voor de groep aanwezigen uit de sector (vissers, visverwerking, etc.) is maritiem ondernemerschap iets dat gaat over andere, betere en slimmere manieren om vis te vangen. Voorstellen zoals energieopwekking en recreatie roepen bij deze groep weerstand op.

Onder de aanwezigen bevonden zich ook onderzoekers en vertegenwoordigers van maatschappelijke organisaties. Gevraagd hoe zij het maritiem ondernemerschap van de toekomst zien, kwamen er ideeën als ‘zeebeheer’, toerisme en energieproductie. Ook een onderzoeksfunctie, waarbij vissersboten een dubbelfunctie vervullen, ook als onderzoeksboot, was een veelgehoorde suggestie. Om als maritiem ondernemer winstgevend en rendabel te zijn kan volgens deze groep gekeken worden naar andere manieren van omzet genereren dan alleen het vissen zelf. Zoals vaker het geval is, valt het op dat ook bij de visserij de ‘binnen- en de buitenwereld’ met een verschillende blik naar de toekomst kijken.

### **Waardecreatie**

Bij het inventariseren van ideeën voor maritiem ondernemerschap zijn uiteenlopende suggesties naar boven gekomen. Een aspect dat bij elk van de besproken ideeën terug bleef komen was de mogelijkheid van waardecreatie. Zowel vissers als ketenpartijen en overigen zochten naar manieren om het primaire ‘product’ van de maritiem ondernemer meer waard te laten zijn. De workshop op 24 november 2007 staat geheel in het teken van de VIP-ambitie: ‘Waardecreatie in de keten’.

### **Faal- en succesfactoren**

De belangrijkste belemmeringen voor het realiseren van de ambitie ‘maritiem ondernemerschap’ die tijdens de workshop boven water kwamen zijn: verdeeldheid binnen de sector, conservatief denken, huidige wetgeving en vastzittende structuren. Het formuleren van voorwaarden voor succes bleek niet eenvoudig. Een te rigoureuze verandering in de manier waarop vissers hun geld verdienen wordt vaak niet als vanzelfsprekend aantrekkelijk perspectief gezien. Een verandering naar een grotere flexibiliteit van de vissersvloot lijkt een betere optie. Een andere vorm van maritiem ondernemerschap zou voor velen al zijn dat zij het hele jaar door kunnen vissen. Dat alternatief voelt in eerste instantie beter dan bijvoorbeeld het verhuren van het vissersschip of iets te doen met alternatieve energiebronnen.

## Kansrijke benaderingen

Hieronder volgt een puntsgewijze opsomming van enkele besproken kansrijke benaderingen.

Zeeboer:	Kennis, voorlichting en onderwijs
Transparantie:	Open informatie-uitwisseling tussen consument en visser Onderscheiden door duidelijkheid Positieve beeldvorming
Visplan:	Afstemmen van vraag en aanbod Gewijzigd marktconcept
Verbreden:	Meer doen met schepen, organiseren via PO's Kennis delen Vertrouwen
Energieproducent:	In eerste instantie vooral op het eigen schip, nog niet aan het net leveren Aansluiten kennisvragen vissers bij de onderzoeksinstellingen
Aquacultuur:	Meer onderzoek
Multi-purpose:	Andere vormen van visserij, goedkoper, duurzamer Meer onderzoek
Verkorten keten:	Samenwerking Tracking & tracing Transparantie

## Vervolgacties

Uit de workshop is gebleken dat voor veel mensen uit de sector het denken in termen van verbreding en het betrekken van een nieuw scala aan werkzaamheden nog wennen is. Velen houden het liever 'dicht bij huis' en zoeken het maritiem ondernemerschap in nieuwe, slimme en efficiënte manieren om te vissen. Recreatie, energieopwekking of andere zaken die geen directe relatie met het vissen hebben, vinden weinig steun. De uitdaging die door het VIP graag wordt aangegaan is nu om perspectieven en scenario's uit te werken en die aan de sector voor te leggen. Op die manier worden de mogelijkheden concreter en inzichtelijk, en is er een discussie mogelijk over meer directe kansen en belemmeringen. Het VIP zal hier richting aan blijven geven en ondersteunt alle goede innovatieve initiatieven op het gebied van maritiem ondernemerschap.