

ADV 4



Familie Bakker, WR 106

Bedrijfsplan Catharina BV

Foto: C. Harmeertman



HOE ZAG JE BEDRIJFSPLAN ER OP HOOFDLIJNEN UIT?

- aanbieden van duurzaam gelabeld visproduct (MSC = kans)
- onderscheiden op de markt op gebied van kwaliteit
- verbreding om risico's te spreiden (kotter moet multifunctioneel; investeren in tong- en scholquota)
- stabiel blijven in omvang
- mogelijk investeren in sumwing en pulskor
- aanschaffen slurry-ijsmachine
- streekproduct – misschien. Productpromotie!
- zelf pellen van garnalen.

OOIT EERDER EEN BEDRIJFSPLAN GESCHREVEN?

„Nee, we zijn niet van plannen maken op papier. We trekken ons eigen plan. Hier in ons bedrijf rolt het nu goed. Maar je kan niet alleen aan je eigen haggie denken. Er is ook een generatie na ons. Ik wil een toekomst voor de visserij. De jongens zijn nou net gestart. Dus we proberen nog wel visgebieden over te houden.”

WELKE BARRIÈRES KWAM JE TEGEN?

Wij zitten in GPM Seafood (GarnalenPelMachine). Er was een lange adem nodig voor de GPM. We werden in de wielen gereden door de reguliere handel. Maar even later staan ze toch weer bij je op de stoep. Nu zijn ze ineens weer geïnteresseerd. Zelf hebben we twee jaar lang geen vaste afnemer gehad.

Voor de GPM hebben we een sterke handelspartner nodig. Er moet nog wel wat geld tegenaan om dat prototype door te ontwikkelen. Eerst dachten we dat we flinke hoeveelheden garnalen zouden kunnen pellen. Maar dat zal toch wel een nichemarkt blijven. GPM garnaal zou een streekproduct kunnen zijn. Er is een proefverpakking als promotiemateriaal.

WELKE VERANDERINGEN HEBBEN PLAATSGEVONDEN

We zijn weer met twee aan boord: Peter en Jan Simon (en af en toe een stagiair). Zoons Mike en Jeroen varen op hun eigen schip: de WR 22. Dat schip is van Mike (schipper-eigenaar) en neef Jeroen vaart daar vast als opstapper. Peter en Jan Simon varen nu een dag per week minder,

hebben dus een stap terug gedaan. Wel zo lekker, met meer tijd voor gezin en privé.

Nu besteedt Peter wel meer tijd aan bestuurstaken. Daardoor evengoed vrijdag hele dag onderweg. Of zaterdagochtend nog eens.

Ik heb vorige maand mijn tongennetten en -tuigen naar de container gereden. Destijds inderdaad over nagedacht om het quotum te vergroten, maar we stonden er niet helemaal achter. Want wat koop je dan? Gebakken lucht? We hadden op een gegeven moment wel bijna een deal voor tong-quotum, maar dat is nooit helemaal rondgekomen met de onderhandelingen. Bedrijf is dus niet verbreed: is alleen garnalen gebleven. En dat is ook goed, geeft ook rust.

TOEKOMST?

Vissen vind ik mooi. Maar alle dingen die erbij komen, de regelgeving, dat is niet leuk. Het wordt knokken om de visgebieden open te houden door alle onzin van ngo's en overheid. Ook de aanlandplicht, die moet gewoon van tafel. Dat is niet werkbaar. Ik sta er nu wel wat relaxter in. We hebben een gezond, stabiel bedrijf. En Mike is ook lekker aan het vissen.

Hier in ons bedrijf rolt het nu goed. Maar er is ook een generatie na ons. Ik wil een toekomst voor de visserij. Je denkt niet alleen aan je eigen haggie.



De garnalenprijzen nu zijn echt topprijzen. Dit wordt een topjaar!

De WR22 Lopen: dat was echt een slinke zet. Daar is iedereen een blijer en beter mens van geworden. Mike en zijn neef doen het daar heel goed.



Op de WR106 varen we nu vier dagen per week, omdat dat uit kan. Zo hebben we meer tijd voor gezin, prive leven en bestuurstaken.



HELPEN Vissers bieden open te houden in overlegorganen met actieve vissersmannen!



Het is heel belangrijk dat ook actieve vissers aan tafel zitten bij overleggen zoals Viswad en VIBEG.

familie Bakker

aah, al dat praten over Bizznizzzplannen... Oh Peter, je bent te bescheiden! ... zo zwaar dat gepraat...



Ondertussen wordt de termijn van het familiebedrijf mooi wel in de gaten gehouden!



Voor de Garnalen Pel Machine (GPM) hebben we een lange adem, een dikke huid en een sterke handelspartner nodig.



Consumenten moeten wennen aan de nieuwe smaak van de in Nederland gepelde garnaal: de puur Hollandse smaak!

© 2016 www.baskahuis.nl

Familie Vonk, TX 1

Bedrijfsplan C. Vonk & Zonen BV

HOE ZAG JE BEDRIJFSPLAN ER DESTIJD OP HOOFDLIJNEN UIT?

Labels: eerst RFS (Nederlands = CVV) en later MSC

Overstap naar sumwing of pulsme-
thode

Eurokotter aanschaffen voor verster-
king en diversificatie van bedrijf

Met de keten aan de slag; mogelijk sor-
teren aan boord



WAAROM DEED JE MEE AAN HET LEERTRAJECT?

Stella vond het interessant om een
plan te maken, goed nadenken over toe-
komst, over waar staat je bedrijf nu en
wat wil je daar mee, dat is belangrijk.
Ineke: En er waren veranderingen aan het
aankomen. Dus altijd goed om te praten
over welke kant je opgaat. Zo begonnen
Cor en Thijs destijds bijvoorbeeld steeds
meer tot het bedrijf toe te treden.

In 2009 hebben we het voor het eerst
wat officieel op papier gezet. Tot dusverre
was het 'praten en je doet'.

WELKE VERANDERINGEN HEBBEN PLAATSGEVONDEN

We waren in 2011 bij de eerste puls-
vissers die commercieel gingen, met alle
kinderziektes. In het eerste jaar met de
puls gingen er elke week één of twee mod-
ules stuk (à 1.200 euro). Dat kost bakken
geld. Ook vanwege visverlet, want dan lig
je te drijven.

- Cor is zich meer op schipperen gaan
richten. Thijs is vooral de supervisor aan
dek. En daarnaast 5 bemanningsleden. Per
week met 5 man aan boord (inclusief Thijs
en Cor), dus twee bemanningsleden heb-
ben vrij per week. Nu een leuke, stabiele
ploeg waar Cor en Thijs heel tevreden mee

zijn. Vader Adrie vaart niet meer, hij zit in
een hele lijst aan besturen en overleggen.

- Certificaat Verantwoord Vissen (CVV;
Engels RFS) hebben we kort na het schrij-
ven van het bedrijfsplan in 2009 gekregen
en hebben we nog steeds. In praktijk val-
len economische voordelen van het label
tegen, we krijgen geen cent meer voor
onze vis. Nu is MSC eigenlijk het enige
label dat er toe doet. Qua handel zal je wel
moeten. De grootste supermarkten willen
alleen nog maar MSC.

Een Eurokotter hebben we dicht tege-
naar gezeten. Maar toch niet gedaan.
Toen zaten we wel beetje in een dip
met de grote kotter (dure gasolie). Toen
moesten we kiezen: waar investeer je in.
Dat is de puls geworden. We hebben nu
een succesvol pulsbedrijf.
Recent hebben we een OTB-vergunning
aangekocht: daarmee kan je twinriggen
en flyshooten. We hebben die vergunning
gekocht vanwege de Brexit (we vissen 95%
van onze tijd in UK-water), de aanland-
plicht en onzekerheid over pulsvergunning
(nog steeds tijdelijke ontheffingen).
Twinrigpuls zou ik me in de toekomst
op willen richten. Maar nu is dat, door
alle onzekerheden qua regelgeving, lastig
kiezen: waar moet je in investeren?

RELATIES:

- met ngo's. Die is (helaas) verhard.
Vijandiger geworden, extremer, gepolar-
iseerd. Nu geven we tegengas met EMK
en dat zijn ze niet gewend, dus nu wordt
het feller. Dankzij internet aan boord
kunnen we gelijk reageren en beter ons
verhaal vanaf zee vertellen en zo ook de
consument informeren.

- met consumenten. We spreken con-
sumenten vooral op de camping (boer-
encamping aan huis bij Annegeertje) en
op de visserijdagen. Consumenten lijken
opener en nieuwsgieriger geworden naar
de visserij/vis.

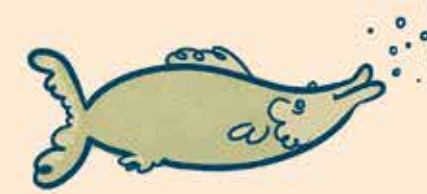
- met markt. Noodzaak voor ketenden-
ken is nu minder omdat visprijzen laatste
jaren beter en stabiel zijn. We vangen
ook wat meer. En onze kosten zijn lager
dankzij de puls.
En je komt niet zomaar tussen de keten:
het kost meer werk dan dat het je
oplevert.

TOEKOMST?

Zoals het bedrijf nu gaat, liefst willen
we dit voor altijd. Omdat we met zijn
tweeën schipperen zijn we ook wel eens
een week thuis.

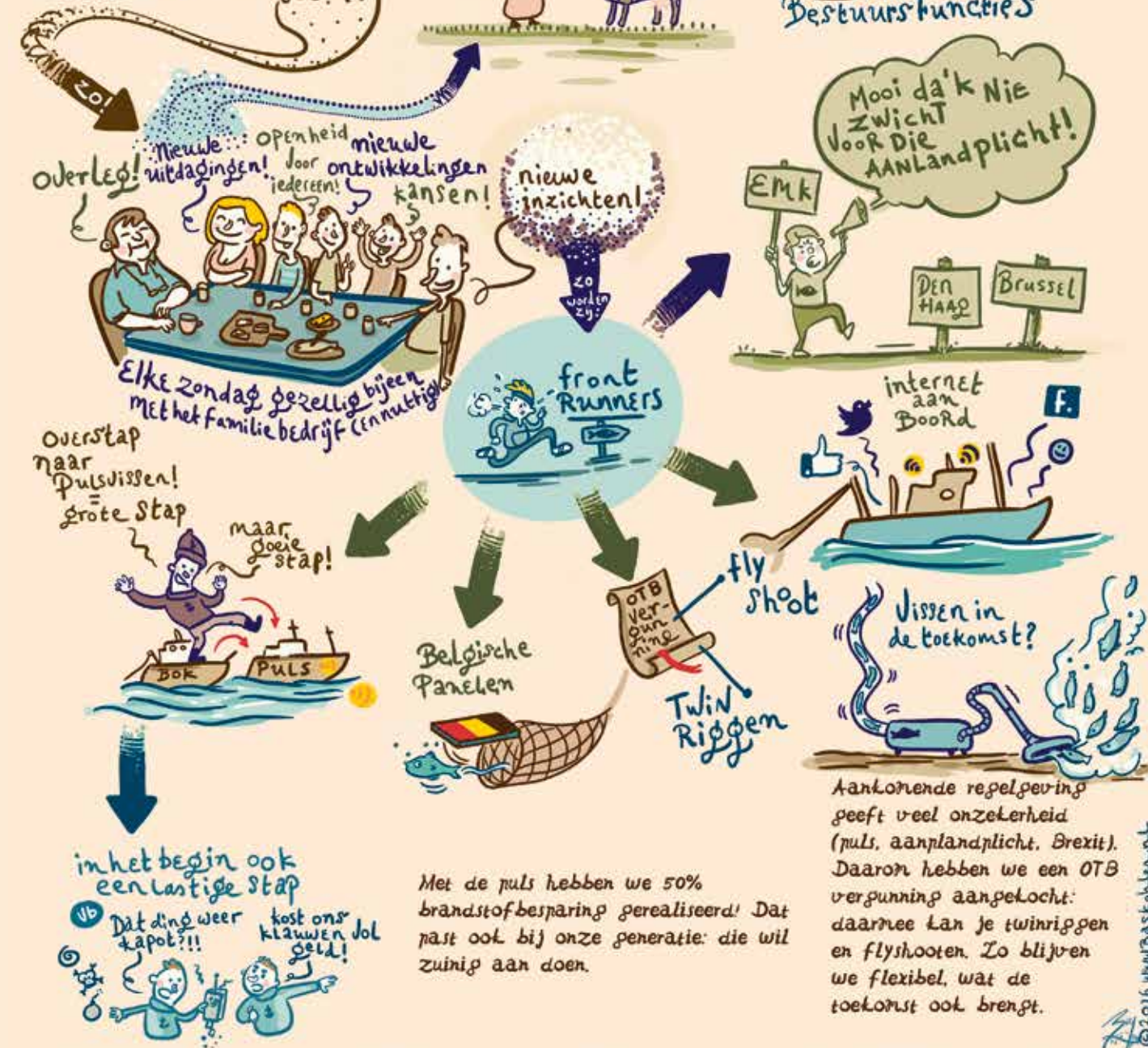
De wil om te innoveren is er zeker.
Ook daarom wordt de aanlandplicht als
heel vervelend ervaren: het is niet nodig
om de sector op deze manier onder druk
te zetten. Alsof wij pas onder druk gaan
innoveren. In 2009 was importvis het
probleem. Nu zijn dat de aanlandplicht
en windmolens. Hadden we niet kunnen
bedenken. Hoe zal het over 10 jaar zijn?
- dat bespreken we ook op zondagen.
Misschien vissen we straks wel met een
zuigsysteem (technisch nog wel moeilijk);
zo krijg je meer overleving van discards.

We zijn heel open naar
elkaar en bespreken alles.
Op zondag hebben we
wel eens felle discussies,
maar we gaan nooit met
ruzie uit elkaar.



We (Cor, Thijs en vader Adrie)
zijn ieder voor eenderde
eigenaar. Adrie laat de
bedrijfsvoering steeds meer
aan ons over, daar heeft
hij weinig moeite mee.

familie Vonk



Family Fishing Trip

Johan Schilder (Volendam): Bootcamp 'De Nieuwe Visserij'

„Doordat de VD 77 in februari 2011 een aanvaring heeft gehad lag ons bedrijf daarna grotendeels stil. Hield nog kleinschalig kustvisserijvaartuig over. Beslissen: ga je door of ga je wat anders doen. We hadden de kotter kunnen repareren. Maar mijn accountant vroeg mij: waar ben je dan over 10 jaar? Dan ben ik 60 en dan zit ik op een schip waar beide zoons mogelijk geen interesse voor hebben. Zo ben ik in het toerisme gerold, maar de passie voor vissen blijft. Ik was wel elke week bij die kotter.

Ik doe nu freelance werk in toerisme en offshore dienstverlening (windmolenparken). Dat deed ik ook al toen ik nog viste. Tot mijn 33ste heb ik op zee gevaren en daarna was ik meer aan de wal. Ik vaar rond met toeristen (eerst met rondvaartbedrijf in Volendam,

nu in Amsterdam). Bewuste en strategische keuze: ik leer met mensen, toeristen omgaan. En ik bouw aan mijn netwerk: heb inmiddels een enorm groot bestand met touroperators. Ik vond de bootcamp interessant omdat daar meerdere vissers aan mee deden en ik wilde graag van ze leren. Ik liep al wel rond met ideeën om iets met toeristen en visserij te gaan doen en was wel bij toeristische bedrijven geweest, bij Jan Rotgans in Den Oever bijvoorbeeld. Maar dat staat te ver van de visserij. Ik zoek de combinatie. Het is een flinke stap om over te schakelen richting toerisme. Daar had ik heel veel moeite mee. Ik heb tijdens de bootcamp meerdere momenten gehad dat ik dacht: ik stop ermee! Hoe kan ik hier geld aan verdienen? Maar nu snap ik dat ik te snel wilde en dat de boot-

camp stap 1 was van een plan ontwikkelen. Na de bootcamp ben ik gaan netwerken en aan de slag gegaan. Het gaat er steeds beter uitzien, met name het verdienmodel. Toen ik mijn plannen bij de gemeente presenteerde reageerde die laaiend enthousiast. En ook de andere stakeholders (restaurants, winkels, een kleine twintig toeristische ondernemers rond de dijk – met name de ondernemersvereniging). Tot nu toe heeft het ons nog niets opgeleverd. We hebben twee aanligplaatsen nodig. Maar het gaat me te langzaam. Ik wil ondernemen en vooruit. Komend voorjaar van start gaan, maar dan moet ik me nu wel voor het toeristenseizoen bij de touroperators presenteren. Voor onze plannen wil ik een boot aanschaffen, die kan pendelen en met toeristen kan gaan vissen. Mogelijk elektrisch.

Ja, het vissen mis ik. Ik zit er ook wel over te denken om meer met mijn kleine scheepje te gaan vissen, maar dan gaat mijn inkomen naar beneden. Vandaar dat ik me inzet bij NetViswerk voor het jaar-inkomen van die kleine vissers – dat zie je elk jaar naar beneden gaan. Ik probeer het voor hen mogelijk te maken dat zij ook een gemengd bedrijf kunnen worden, dus dat ze én aan de wal werken én een stuk vissen. Want anders verdwijnen ze en is dit de laatste generatie. In het winterseizoen zou ik zelf ook kunnen blijven vissen, naast het werk voor Family Fishing Trip. Als ik de bootcamp niet had gedaan, had ik waarschijnlijk gewoon een bootje gekocht en was in de haven gaan liggen om te kijken wat er zou gebeuren; maar dat had waarschijnlijk gestrand. Er komt veel meer bij kijken dan alleen een bootje kopen.

familie Schilder

In de visserij ben ik gewend dat je binnen een paar maanden kan omschakelen naar een andere bedrijfsvoering. Nu moet ik veel meer geduld hebben en dat frustriert me wel eens! Zodra ik duidelijkheid heb over de aanlegplaatsen, kunnen we echt van start.

Ik hoop natuurlijk dat mijn zoons mijn bedrijf willen overnemen. Maar ik wil ze niet pushen: ze moeten hun eigen keuzes maken en hun hart volgen.



Palingvisser Theo Rekelhof; Vissen naar ondernemerschap

Aalvisser verlegt koers

KUDELSTAART - Theo Rekelhof is eigenaar van visserijbedrijf Rekelhof, wat sinds 1830 bestaat. Zijn bedrijf is voor een groot deel afhankelijk van palingvangst. Overige visserijinkomsten haalt hij uit de vangst en verkoop van snoekbaars, brasem en wolhandkrab. In 2010/2011 besloot Rekelhof om samen met zijn vrouw deel te nemen aan het project om een bedrijfsplan op te stellen.

„Ik was benieuwd of er iets te leren viel wat ik kon gebruiken voor de toekomst, want je moet niet denken dat een bedrijf dat al meer dan 150 jaar bestaat automatisch blijft bestaan. Er veranderde destijds ook van alles in mijn bedrijf, zoals het sluiten van de palingvisserij in september, oktober, november vanuit de overheid. Dan moet je ergens anders inkomsten zien te vinden voor die periode, want ik raakte 40 procent van m'n inkomsten kwijt.

Het schrijven van een bedrijfsplan was voor mij een compleet nieuwe ervaring. Door zo'n bedrijfsplan moest ik dingen goed voor mezelf op een rijtje zetten. Als je bijvoorbeeld kiest voor een grotere winkel, met meer producten, meer omzet, meer verkoop en meer winst, dan gaat dat ten koste van de tijd die je op het water kunt doorbrengen. Op momenten dat de visserij niet best is, dan maakt dat niet zoveel uit. Maar de vraag is meer of je dat wel ziet zitten en of je dat ambieert. Ik heb voor mezelf duidelijk gezegd dat ik het gewoon bij palingvissen wil houden. Zo ben ik in mijn winkel ook geen haring en makreel gaan roken en verkopen. Ik verkoop niet eens broodjes voor bij de paling. Ik wil echt dicht bij mijn product blijven, ik wil vooral visser zijn!

Ik wilde kijken of je educatie serieus te gelde kon maken, en ik heb bewust niet gekeken naar andere vistechnieken of schaalvergroting. Vijftien jaar geleden ben ik begonnen met het geven van

Foto: Visserijbedrijf Rekelhof



Theo Rekelhof vertelt de bezoekers tijdens de jaarlijkse open dag van zijn bedrijf over het vissersvak.

lezingen bij een aquariumvereniging, en dat is steeds verder uitgegroeid. Ik geef tegenwoordig zo'n twintig lezingen per jaar. Het publiek is heel divers; vrouwenverenigingen, hengelsportverenigingen, ouderenbonden, de Zonnebloem en Rotaryclubs. Op die manier krijg ik ook steeds meer mensen over de vloer, en dat was ook iets wat ik voor ogen had met het bedrijfsplan.

Het bedrijfsplan heeft mij veel gemoedsrust gebracht. Ik heb overal over nagedacht en ik ben tevreden met hoe de dingen nu gaan. Er zijn geen dingen waarvan ik spijt heb dat ik ze niet heb gedaan of die ik nog zou willen doen. Dankzij het bedrijfsplan ben ik veel professioneler geworden in het geven van presentaties en lezingen. Ik ben het daardoor serieus gaan nemen, want ik zag daar wel een

verdienmodel in. Van een gezellig praatje ben je nu naar een goed inhoudelijk verhaal gegaan en het wordt nog steeds beter. Daar groei ik ook nog steeds in.

Ik heb tijdens het project een hele goede begeleiding gehad. Daarna was er ook nog een na-traject binnen de kenniskringen visserij. Dat ging dan niet zozeer over de bedrijfsplannen en ondernemerschap, maar daar kwam het toch wel vaak op terug. Erg interessant. Die momenten hebben voor mij wel een duidelijke meerwaarde gehad. Ik luister graag naar collega's, want hoe beter je je collega's kent, des te beter je als visser wordt. Dat betekent niet dat je meer gaat vangen, maar je wordt er wel een betere visser door. Ook was het heel nuttig doordat je met allemaal andere vissers om tafel zit die allemaal hun eigen ideeën, plannen en dromen hebben. Dat inspireert enorm.

Het was een heel leerzame ervaring, waar ik nog vaak aan terugdenk. Ik ga tegenwoordig vaker gestructureerd te werk en ben minder impulsief. Ik vond het ook wel fijn dat het niet vrijblijvend was. Je moest er echt actief mee aan de slag. Er werd veel van deelnemers verwacht en geëist, dat vond ik persoonlijk erg fijn. Het dwong m'n vrouw en mij er echt toe om er eens goed voor te gaan zitten en over de toekomst na te denken. Uiteindelijk heeft het serieuzer oppakken van die educatieve elementen mij ook meer waardering voor mijn werk opgeleverd.

Vanuit nieuwsgierigheid heb ik destijds besloten om mee te doen aan het bedrijfsplantraject.

Daarnaast had ik te maken met het drie maanden sluiten van de palingvisserij vanuit de overheid, dus ik raakte 40% van m'n inkomsten kwijt.

We hebben met het project alles overzichtelijk op papier gezet en dat gaf mij echt rust. Dat klinkt misschien allemaal heel licht, maar dat is wel heel belangrijk geweest voor mijn eigen gemoedsrust.

ik ben een teuren mens! **zougedie fruit theo?!!**

sept okt nov

vis tours organiseren

Mensen kunnen 's zomers een ochtend mee gaan vissen. Dan zijn ze echt te gast bij mij aan boord. Dat is iets wat we aardig te gelde hebben weten te maken.

Het promoten van zoetwatervis, vis en visserij in het algemeen vind ik erg leuk.

Ik wil het bij zoetwatervis houden. Zo verkoop ik in mijn winkel ook geen gerookte haring en makreel. Ik verkoop zelfs niet eens broodjes voor bij de paling. Ik wil echt dicht bij mijn product blijven.

Wat doe je als je opent 3 maanden geen paling meer mag vissen? **Mou, niet zmaanden op de bank zitten...**

hier komt er geen andere vis in!

Winkelij van Rekelhof louter zoetwatervis

Welkom op mijn lezing over vis, vissers & visserij...

leuk! ik ga lezingen geven! **daar moet je dan wel geld voor dragen!** **€100,- is niet erg veel!**

www.rekelvis.nl

Aquariumclub de Gouda Vis

EDUCATIE

In het begin had ik geen idee hoeveel ik moest vragen voor het geven van een lezing. Dat vind ik nog steeds lastig om in te schatten. Gelukkig is mijn vrouw wat zakelijker.

Ik wilde iets met educatie. 15 jaar geleden ben ik begonnen met het geven van lezingen bij de aquariumvereniging en dat is steeds verder uitgegroeid.

En als ik eerlijk ben naar mezelf, dan zit dat ondernemen niet in mij. Ik ben visser en geen ondernemer.

„Uiteindelijk was ik zelf de grootste barriere voor het niet volledig uitvoeren van het bedrijfsplan. Het zit niet in mijn aard.“

2ch j...

© 2016 www.bas.kahler.nl