

Samen innoveren voor een vitale visserij



Samen innoveren voor een vitale visserij

Introductie

Onze zee, meren en rivieren zijn al eeuwenlang een belangrijke bron voor voedsel en werk. Niet voor niets stond het haringkaken aan de basis van onze welvaart in de Gouden Eeuw. Tijden veranderen, want vandaag staat de visserij flink onder druk, en niet alleen op de Noordzee. Een groeiende wereldbevolking vraagt om meer vis, schaal- en schelpdieren. Overbevissing ligt dus op de loer, en die wordt met internationale regelgeving bestreden. En dan is er nog de consument, die steeds hogere eisen aan zijn voedsel stelt.

Kortom: tegenstrijdige krachten die onze visserij met complexe vraagstukken en dilemma's opzadelen. Lastig, maar de enige weg is vooruit. Achteroverleunen is er dus niet bij. Wat wel? Veel, maar in elk geval transparantie, anticiperen en innoveren.

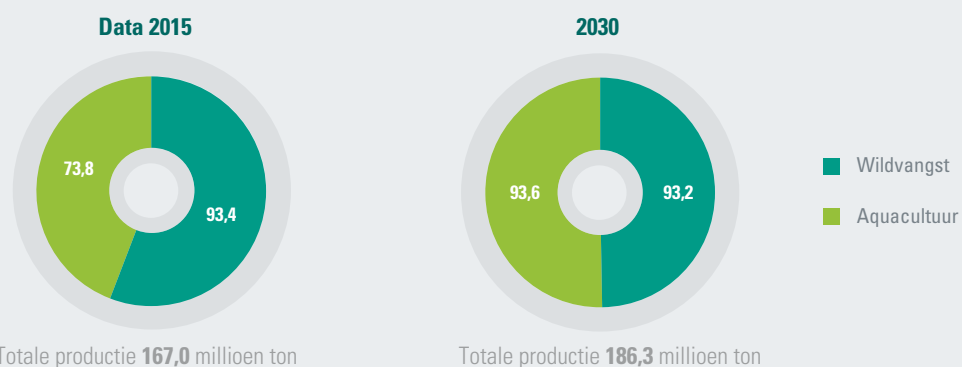
ABN AMRO heeft een lange en vruchtbare geschiedenis met de visserijsector en wil ook in deze roerige tijden een belangrijke partner zijn. Hiervoor zoeken we naar ondernemers die actief met de dilemma's van deze tijd aan de slag gaan.

1. Groei versus schaarste

Vis voor iedereen

De wereldbevolking groeit en de levensstandaard stijgt. Daardoor neemt de vraag naar dierlijke eiwitten hard toe, en vis is daarvan een belangrijke bron. In 2020 zal de wereld jaarlijks 20 tot 25 miljoen ton extra vis nodig hebben. De vraag is, waar halen we dat vandaan? Ondanks vele technische verbeteringen is het onwaarschijnlijk dat de wilde vangst nog veel verder zal toenemen. Volumegroei kan dus maar uit één bron komen: kweekvisserij, oftewel aquacultuur. Deze sector is nu al goed voor bijna de helft van alle visproductie.

Figuur 1: Wereldwijd volume en aandeel in wildvangst en kweekvis



Bron: FishStat and IMPACT model projections

Tegenstrijdig krachtenveld

De stug groeiende wereldbevolking dwingt de visindustrie om steeds meer te produceren. Daar staan weer dempende krachten tegenover. Denk aan visquota, zeereservaten en internationale regels om de visvangst te beheersen. Daarnaast verandert onze beleving van vis drastisch. Als consumenten willen we betere informatie en hechten we steeds meer waarde aan duurzaamheid en transparantie. Het resultaat is een spagaat: we willen meer vis, schaal- en schelpdieren, maar leggen onszelf hoge en beperkende eisen op.

Andere rol opkomende markten

Door de sterke economische groei in veel opkomende markten stijgt de vraag naar vis. Dit leidt tot meer concurrentie op de wereldmarkt, waarop gelijktijdig twee soorten import wedijveren:

1. hoogwaardige producten voor de groeiende middenklasse
2. betaalbare producten om grote groepen mensen te voeden

Vis, schaal- en schelpdieren zullen hoe dan ook een belangrijke rol blijven spelen in de wereldwijde voedselvoorziening, maar er valt wel een grote ontwikkeling te verwachten. Diezelfde groeiemarkten zullen een transformatie doormaken: van netto exporteur naar netto importeur.



De sterkste consumptiegroei valt in Europa en Azië te verwachten (12 respectievelijk 9 procent). Alleen voor Afrika wordt een daling voorspeld (-5 procent). De komende vier, vijf jaar groeit waarschijnlijk niet alleen de wereldbevolking, ook de consumptie per inwoner neemt toe. In totaal eten we in 2021 zo'n 150 miljoen ton vis, schaal- en schelpdieren. Zet je deze cijfers af tegen de periode 2009-2011, dan neemt de vraag naar 'seafood' de komende jaren met ongeveer 18 procent toe. De Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling (OECD-FAO) voorspelt voor dezelfde periode 15 procent meer visproductie. Vergelijk je beide voorspellingen, dan lijkt het aanbod de vraag niet te compenseren. Gevolg: schaarste.

Eiwit Consumptie (kg/jaar/inwoner)	Vis en Schaal- en schelpdieren	Overige dierlijk eiwit	Groente en fruit	% vis in totaal
Nederland	2,56	23,29	12,92	6,59%
België	2,30	19,13	15,48	6,23%
Verenigd Koninkrijk	1,97	19,35	16,17	5,26%
Duitsland	1,64	21,06	14,93	4,36%
Frankrijk	3,47	22,45	15,18	8,44%
Spanje	4,71	19,09	13,91	12,49%
Italië	2,56	19,31	18,25	6,37%
Gem. EU-28	2,42	19,06	15,51	6,55%

Bron: FAO 2016

Vis en gezondheid

Overheden en consumenten besteden meer aandacht aan gezondheid. Vis, schaal- en schelpdieren zijn een gezonde bron van voedingsstoffen en passen daarmee uitstekend in die ontwikkeling.

Het Voedingscentrum zegt het volgende over vis: 'Vis eten beschermt tegen hart- en vaatziekten. Er zijn sterke aanwijzingen dat de visvetzuren EPA en DHA in vis specifiek voor deze bescherming zorgen. Maar misschien zijn er nog meer stoffen in vis die dit gunstige effect hebben. Met name vette vis is goed voor je. Als je geen vis eet, mis je de gezondheidseffecten van vis.'

2. Ngo's, overheden, media en consumenten

Een samenspel van vijf partijen

Ze stimuleren verandering op belangrijke thema's als milieu, duurzaamheid, volksgezondheid en transparantie – en spreken de visserij hier direct op aan. Ze communiceren niet alleen onderling actief, maar ook met een machtige vierde partij: burgers. Hierdoor ontstaan in de media vaak dynamische maatschappelijke discussies die de visserij plotseling onder grote druk kunnen zetten. Als vijfde speler in dit veld moet de visserij hier meer aandacht voor hebben, en zich opstellen als een sterke, welwillende gesprekspartner.

De consument houdt van vis

In opdracht van het Nederlands Visbureau doet Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) jaarlijks onderzoek naar de trends in visconsumptie in Nederland. Niet alleen wordt onderzocht hoeveel vis de Nederlandse consument het afgelopen jaar heeft gegeten, maar ook welke vissoorten het meest populair zijn, hoe vaak vis wordt aangeschaft en waar. Kortom, wat beweegt de consument?

Dit zijn de belangrijkste conclusies:

Extreme dynamiek: We bewegen weg van de mainstream. Retail- en horecaconcepten vervagen daardoor nog sneller dan voorheen. Ook richten aanbieders zich steeds sterker op doelgroep en functie. Gezondheid en geweten zijn daarbij doorslaggevende thema's.

Visconsumptie: Per hoofd van de bevolking eten we jaarlijks gemiddeld 16,9 kilo vis. Dat brengt de totale Nederlandse visconsumptie op 241,9 miljoen kilo. Een kwart hiervan wordt buitenshuis genoten. Voor thuisconsumptie is de supermarkt met 83,7 miljoen kilo nog altijd het sterkste kanaal.

Grootste vissoorten: Welke vissoorten worden in ons land het meest verhandeld en gegeten? Als we de gepaneerde vis buiten beschouwing laten, bestaat de top 3 uit zalm, tonijn en haring. In de horeca staan mosselen op de eerste plaats.

Toepassing en toelichting: Vis wordt vooral genuttigd als hoofdmaaltijd, snack of op brood. We eten vis allereerst omdat we het lekker vinden. Wie geen vis eet, geeft als reden het juist niet lekker te vinden, of de geur niet te verdragen. Een derde motief is dat men vegetarisch is.

- » Thuis eten we steeds meer verse, en relatief minder diepgevroren vis.
- » Kwaliteit, Gezond en Vers staan centraal bij nieuwe productconcepten.
- » Gemak en Beleving spelen een hoofdrol in de presentatie.

Kansen in onze afzetmarkten

Het onderzoeksbureau Canadean heeft de consumptie en afzetmarkten van vis, schaal- en schelpdieren in Europa onderzocht. Tussen 2015 en 2020 voorspellen ze voor Nederland een toename van 2,9 procent. Er is verschil in het huidige consumptiepatroon en het type vis dat wordt gekocht:



©Shutterstock.com

	Aandeel vis en seafood in totale food waarde	Aandeel private label producten	Vers product	Gekoeld rauw verpakt	Gekoeld verwerkt	Vis in blik	Bevroren vis	Gedroogde vis	Verwachte groei 2015-2020
Nederland	3,7%	42,1%	22,5%	19,5%	19,2%	18,2%	17,6%	3,5%	2,9%
België	4,0%	12,2%	33,5%	11,3%	14,2%	19,1%	14,4%	7,3%	3,8%
Verenigd Koninkrijk	3,9%	38,7%	27,7%	17,7%	13,2%	12,6%	28,2%	0,6%	4,5%
Duitsland	5,2%	33,3%	63,5%	0,6%	0,5%	19,2%	15,9%	0,3%	4,3%
Frankrijk	6,9%	44,1%	45,3%	14,4%	9,5%	13,2%	18,0%	1,6%	3,1%
Spanje	7,9%	18,1%	32,2%	4,8%	3,7%	31,2%	27,6%	0,5%	2,1%
Italië	8,6%	25,0%	24,8%	22,1%	22,9%	13,2%	10,6%	1,0%	4,2%

Bron: Canadean 2015

Nieuw regeerakkoord heeft oog voor visserij

Europese regelgeving heeft grote invloed op de Nederlandse visserijsector. Veel problematiek kan alleen collectief door de sector worden aangekaart. Daarnaast is de rol van de politiek van groot belang. Ons nieuwe kabinet is zich daarvan bewust en besteedt in het regeerakkoord veel aandacht aan de visserijsector.

De belangrijkste punten zijn:

- » Vissers, boeren en tuinders krijgen hogere prijzen van afnemers die bovenwettelijke eisen stellen, bijvoorbeeld ten aanzien van duurzaamheid of dierenwelzijn. De Autoriteit Consument en Markt (ACM) ziet daarop toe.
- » Er komt één autoriteit voor de Waddenzee die een integraal beheerplan uitvoert. Het doel is om de bescherming van natuurgebieden hand in hand te laten gaan met beter visbeheer. Er worden niet meer visgebieden gesloten dan er vanuit Europese regelgeving wordt opgelegd.
- » Nederland bepleit in EU-verband dat bij de plaatsing van windmolens op zee rekening gehouden wordt met de visserij. Waar mogelijk moet multifunctioneel gebruik worden toegestaan.
- » Het kabinet wil een EU-verbod op pulskorvisserij voorkomen en de aanlandplicht versoepelen zodra er alternatieven zijn die hetzelfde doel dienen. Bij de Brexit-onderhandelingen komt Nederland op voor de belangen van de visserij.
- » Samen met andere koplopers zet Nederland zich in voor de verbetering van het dierenwelzijn. Met sterke handelsverdragen werkt het kabinet aan een gelijk speelveld in Europa en daarbuiten.
- » De hoeveelheid microplastics, medicijnresten en andere hormoonverstorende stoffen in het drink- en oppervlaktewater neemt toe. Het kabinet vormt samen met relevante sectoren een beleidsprogramma om dit op een kosteneffectieve manier terug te dringen.
- » Bescherming van belangrijke open ruimtes, waaronder de Waddenzee, blijft een belangrijk onderdeel van het nationaal ruimtelijk beleid.
- » Het Rijk komt de gemaakte afspraken in het kustpact onverkort na.
- » Als onderdeel van de klimaatopgave worden de afspraken uit het rijksbrede programma Circulaire Economie en de transitieagenda's uit het Grondstoffenakkoord uitgevoerd. Het kabinet legt daarbij een extra accent op ontwikkeling en verspreiding van kennis en best practices.
- » Het kabinet inventariseert welke knelpunten in regelgeving, toezicht en handhaving duurzame innovaties in de weg staan en hoe ze opgelost kunnen worden.

Afname in aanvragen bij EU

Ondersteuning voor verduurzaming en innovatie kun je ook behalen door Europese regelingen aan te vragen, maar daar wordt nu nauwelijks gebruik van gemaakt. Recentelijk zijn namelijk maar weinig aanvragen toegekend, en dat heeft een demotiverend effect.

3. Transparantie en duurzaamheid

Overheden, media en consumenten hechten al jaren veel waarde aan transparantie en duurzaamheid. Die trend zet voorlopig door.

Toenemende aandacht voor dierenwelzijn

Dierenwelzijn speelt een steeds grotere rol bij het produceren van dierlijke producten in de EU. We zien dat het ook in de visserij een steeds belangrijker thema wordt. Onderdeel van de strategie van de EU is om de wetgeving te herzien, zodat consumenten van dierlijke producten beter geïnformeerd worden over productiemethodes. Ook moeten er regels voor dierenwelzijn worden opgesteld. De verwachting is dat ook in de visserij-sector dierenwelzijn een steeds belangrijker thema wordt.



Voordelen van traceerbaarheid

Hoe vers en gezond is de vis die in het schap ligt? Hoe is hij gevangen, en waar? We willen steeds meer weten over de veiligheid, kwaliteit en het productieproces van ons voedsel. De sector werkt hier welwillend aan mee. Daarbij maakt technologie het mogelijk om steeds meer informatie te leveren. Zo wordt de visserij transparanter, waardoor de kwaliteit van producten beter te beoordelen is. Bijkomend voordeel is dat vis scherper kan worden gepositioneerd.

Inzicht in de cyclus

Enkele jaren geleden lag er op het gebied van duurzaamheid veel nadruk op de carbon footprint. Vandaag gaan we nog een stapje verder. We willen helderheid over de hele levenscyclus van een product op basis van verschillende milieubelastende categorieën. Veranderende wetgeving, eisen van certificeringsschema's en vragen van investeerders en consumenten werken dit in de hand. De Marine Steward Council (MSC) is een goed voorbeeld van een keurmerk die consumenten helpt bij een duurzame keuze.

LCA

Bij de toenemende vraag naar milieu-analyse biedt een Life-cycle Assessment (LCA) uitkomst. Objectieve meetmethodes zoals LCA zorgen namelijk voor constante en betrouwbare data, waarop ketenpartners en consumenten hun keuzes bepalen. Het belang en de invloed van keurmerken neemt daardoor af. Wil je als ondernemer vooroplopen, dan ligt in dit soort actieve informatieverstrekking een prima kans.

Eén product, duizenden gegevens

Consumenten en retailers willen steeds meer weten. Zelfs informatie over hoe de vis aan zijn einde is gekomen, is vandaag van toegevoegde waarde. De standaard voor al deze gegevens is GS1: een systeem waarmee je allerlei data kunt toekennen aan een enkel, uniek product. Het is een ontwikkeling die razendsnel groeit. Onze levensmiddelensector registreert nu gemiddeld al zo'n 175 gegevens per product, maar dat kan nog tot in de duizenden oplopen.

Metten = weten = eten

De Europese visserijsector heeft afspraken gemaakt over duidelijke etikettering. Hieraan kan straks nog meer informatie worden toegevoegd, zoals de voedingswaarde en nutriënten. Dat komt goed uit, want we kunnen niet alleen informatie koppelen aan een individueel product, maar ook aan een individuele persoon. Zo wordt aangepaste voeding mogelijk, die gekoppeld is aan iemands unieke profiel. In de toekomst wordt de keuze van de consument steeds meer bepaald door het inzicht dat hij heeft in de producten die hij koopt.

Never a dull moment

Bovenstaande ontwikkelingen hebben de sector al flink getransformeerd. Die verandering zet de komende jaren ongetwijfeld door. De diversiteit in bedrijven neemt toe, alle schakels van de keten worden volledig transparant, terwijl nieuwe technologie zich elk jaar sneller ontwikkelt. Ook zet de sector in op snellere verduurzaming en gesloten grondstofkringlopen. Bovendien vist de sector nu al jaarlijks 300.000 kg afval van andere vervuilers uit onze wateren.

United Nations Sustainable Development Goal 14: Bescherming van zeeën en oceanen

Behoud de oceanen, zeeën en maritieme hulpbronnen, en maak er duurzaam gebruik van. Oceanen zijn de motor van mondiale systemen die de aarde bewoonbaar maken voor de mens. Ze bedekken driekwart van het aardoppervlak. Ons drinkwater, het weer en klimaat, veel van ons eten en zelfs de lucht die we inademen zijn er afhankelijk van.

Activiteit op zee

Oceanen en zeeën absorberen 30 procent van de totale CO₂. Fytoplankton zorgt daarbij voor 50 procent van onze zuurstof. Door de eeuwen heen zijn oceanen en zeeën cruciaal gebleken voor handel en transport. De waarde van economische activiteit op zee ligt vandaag tussen 3 en 6 biljoen dollar. Maar liefst 90 procent van al het transport gaat over het water, en via onderzeese kabels loopt 95 procent van de mondiale telecommunicatie. Visserij en aquacultuur verschaffen voor 4,3 miljard mensen ruim 15 procent van de dierlijke eiwitconsumptie.

Zonder zorgvuldig beheer van deze essentiële mondiale hulpbron is er geen duurzame toekomst mogelijk.

4. Nederland op de Noordzee

De Nederlandse vloot vist op vele wateren, maar de Noordzee speelt natuurlijk een speciale rol. Daar zijn we echter niet alleen, maar hebben we te maken met allerlei spelers en factoren. Om maar wat te noemen: naast de acht landen die de Noordzee bevissen, is er ook de transportsector op het water actief. Ook heeft de zee een belangrijke recreatieve functie langs de stranden en voor de watersport. Defensie gebruikt een deel van de Noord- en Waddenzee als oefenterrein. Daarnaast groeit het aantal windmolenparken gestaag, en staan er 155 olie- en gasboorplatforms. Een andere sterk toenemende bedrijvigheid op de Noordzee is zandwinning, waarmee we zowel de zeevering als de bouw op peil houden. Tot slot vind je op de zeebodem tal van kabels en leidingen voor energie- en datatransport.

Niet verdelen, maar verweven

Al deze factoren zorgen dat het druk en hectisch is op het water. Voor je het weet zit je elkaar in de weg, of wordt het milieu en de biodiversiteit ergens door beïnvloed. Omdat de ruimtes kleiner worden, ligt de uitdaging in het combineren van functies op een ecologisch verantwoorde manier. Het is bijvoorbeeld denkbaar dat er tussen de windmolens kunstmatige riffen worden gevormd waar mossel- of oestercultuur kan ontstaan. Ook andere vormen van productie, zoals zeewierteelt, worden daardoor mogelijk. Juist slimme, gecombineerde ideeën bieden kansen op de Noordzee van morgen.

Het schip als meetinstrument

Ngo's richten hun pijlen op burgers en beleidmakers. Ze laten vooral zien wat er in hun ogen misgaat en welke tol een sector als de visserij daardoor eist van onze planeet. Emotie neemt daarbij snel de overhand. Steeds meer burgers raken geïnformeerd, maar ook geëmotioneerd, en worden zo kritisch over het eten van vlees en vis. Het is aan de vertegenwoordigers van de visserijsector om aan te blijven sturen op rationele communicatie. De meest effectieve manier om dat te doen is door zelf zo veel mogelijk feiten bij te dragen.

Technologie wijst ons hierbij de weg. Sensoren, robots en dataverzameling worden steeds meer toegepast in de visserij. De digitalisering die daarmee gepaard gaat, maakt alles wat aan boord gebeurt meetbaar. Met encryptie-methodes als blockchain kan data ook veilig worden gedeeld. Zo transformeren schepen zich steeds meer tot realtime-informatieleveranciers. Dat tilt de samenwerking en kennisoverdracht tussen alle partners in de keten – inclusief ngo's en wetenschap – naar een hoger niveau, zeker als gegevens ook nog eens op een uniforme manier worden gedeeld. Betere informatievoorziening kan bovendien een belangrijke bijdrage leveren aan het maatschappelijk debat.

5. Innovatie en samenwerking

Door meer kwaliteitseisen, toezicht, regelgeving en dynamiek op het water, staat de visserij onder druk. Niet voor niets zijn veel vissers en rederijen al grondig getransformeerd om te kunnen blijven bestaan. Dat zal de komende jaren niet veranderen, want in zo'n dynamisch vaarwater is stilstaan simpelweg geen optie. Gelukkig is Nederland een koploper in innovatie (Nr. 3 Global Innovation Index). Ook in de visserij. We maken sterke technologische vorderingen en durven te investeren in de toekomst. En we zijn goed in het opzetten van slimme samenwerkingen: allianties waardoor de hele keten beter gaat functioneren. Daar ligt ook voor de toekomst voor Nederland de meerwaarde.

Innovatie is niet eenvoudig en gaat gepaard met risico's nemen. Daarom verdienen vernieuwende ondernemers ondersteuning. Daarvoor is ook durf nodig, en inzicht in hoe innovatie tot stand komt.

Volgens hoogleraar Derk Loorbach (DRIFT, Erasmus Universiteit) zijn er zes centrale inzichten die ons helpen om de omwenteling naar een nieuw systeem te begrijpen:

1. Je kunt geen blauwdruk geven van het eindresultaat
2. Duurzaamheid is vaak niet meer dan een toevoeging op het bestaande
3. Echte transitie gaat gepaard met weerstand, instabiliteit en onzekerheid
4. Het begint altijd met mensen die anticiperen op een vastlopend systeem
5. Ze gaan werken aan lokale democratie, een eigen munt, energiecoöperaties
6. Clusters van bedrijven zien dat de uitwisseling van kennis gemakkelijker gaat



Innovaties waar we in de toekomst op zitten te wachten zijn:

- » Methodes om ongewenste bijvangst te verminderen
- » Vangsystemen met lagere bodemberoering
- » Vangsystemen en aerodynamica die brandstofbesparing opleveren
- » Samenwerkingen met windmolenparken
- » Toepassing van restproducten die verspilling minimaliseert
- » Bijdrage aan de aanpak van de 'plastic soup'
- » Detectie om selectiviteit van vangsten te verhogen
- » Doelgroepmarketing om voeding af te stemmen op bevolkingsgroepen
- » Aandacht voor historische vissersdorpen/gebieden voor streekproducten
- » Versnelde verwerking van vis om dierenwelzijn te verhogen
- » Vermindering van vervuiling door visnetten en pluis
- » Slimme sensoren om houdbaarheid aan te geven
- » Labelen van individuele vis met chips voor track&tracing

Aan alles is duidelijk: stilstand is achteruitgang. De kansen liggen juist bij de ontwikkeling van innovaties. Dat gaat gepaard met risico, durf, visie en momentum. Om je eraan te wagen is het verstandig en vaak noodzakelijk om samen te werken. Dat brengt valkuilen met zich mee. Een belangrijk advies: wacht niet op een ketenregisseur, die komt namelijk nooit. Begin innovatie klein en met gelijkgestemden. Dynamische partnerships kunnen snel tot actie overgaan, en op die manier koplopers worden én blijven.



Restaurant Bijvangst, Amsterdam

“Iedere visser vist op een of twee doelsoorten. Daarnaast haalt hij allerlei andere soorten op; de bijvangst. Veel soorten kennen we wel, maar er zwemt een enorme verscheidenheid aan vis in de Noordzee die we nooit zien of proeven, simpelweg omdat het zo weer overboord gaat. Alleen (en nu wordt ‘t lastig), wat de een als bijvangst beschouwt, is voor de ander een doelsoort. We krijgen bijvoorbeeld van vissers die op tong vissen vaak een kabeljauwtje als bijvangst mee. Die zetten wij dan op de kaart.

Alles wat je bij ons eet is 100 procent Noordzee en wild gevangen. Puur natuur, gezond, en erg lekker. Op deze manier houden we onze footprint zo laag mogelijk. We eten vis die nu eenmaal meegevangen is, en we houden de CO₂-uitstoot laag doordat de vis van zo dichtbij mogelijk komt en niet is gekweekt. Onze vissers brengen de vangst vrijdagochtend aan wal (als wij nog slapen). Dezelfde middag nog wordt deze bij ons aangeleverd als verse verrassing.”

Bron: website restaurant Bijvangst

6. Communicatie

Als antwoord op de politieke, maatschappelijke en vaak morele discussies die wereldwijd gevoerd worden, is het belangrijk dat de visserij zich opstelt als een sterke, welwillende gesprekspartner. Juist op het gebied van ethiek is het belangrijk om een sterk verhaal te hebben en om proactief te zoeken naar verbeteringen. Hier ligt ook veel ruimte om je te onderscheiden van de concurrentie.

De Nederlandse visserij en schaal- en schelpdiersectoren zijn zeer divers. Hierdoor zijn ze onder andere verdeeld als het om belangenbehartiging en onderzoek gaat. Juist door samen op te trekken neemt de gezamenlijke impact op het visserijbeleid toe. Ook kan de agenda voor onderzoek doelgerichter worden ingevuld. Hierbij is van belang dat de samenwerking met onderwijs en onderzoek wordt versterkt. Juist het aanleveren van informatie wordt steeds belangrijker om je bestaansrecht aan te tonen en de milieu-impact van de sector zichtbaar te minimaliseren. De verantwoordelijkheid hiervoor ligt bij de hele visserij en schaal- en schelpdiersector.

7. De stand van Nederland

Financieel gaat het inmiddels beter binnen de visserij, met uitzondering van de mosselsector. De jaarcijfers met een recordomzet op de gezamenlijke afslagen zijn prachtig. Ook de handel gaat prima, met een exportgroei van circa 30 procent sinds 2010. Recent kreeg de sector in Brussel nog wat verruiming van de belangrijkste visquota. Als gevolg van een verbeterende visstand in de Noordzee gingen de TAC's (Total Allowable Catches) in 2017 voor o.a. tong, kabeljauw, Noorse kreeft, tarbot en griet stuk voor stuk omhoog. Inmiddels zijn ook voor 2018 de voorstellen van het International Council for the Exploration of the Sea (ICES) bekendgemaakt. In december 2017 zullen de lidstaten de TAC's vaststellen tijdens de Visserijraad.

Import stimuleert visverwerkende en exporterende bedrijven

'Zonder import geen export'. Doordat de vangstmogelijkheden voor de Nederlandse kottervloot de laatste twee decennia zijn afgenomen, moeten visverwerkingsbedrijven en exporterende ondernemers hun grondstoffen elders kopen om hun continuïteit te waarborgen en concurrentiepositie te verstevigen. Onze traditionele handelsgeest laat zich hierbij goed gelden: Nederland heeft internationaal inmiddels een uitzonderlijke positie ingenomen. Uit import en eigen vangst komen producten die tot ver buiten Europa worden verkocht. Nederland is een van de grootste leveranciers van Europa op het gebied van vis, schaal- en schelpdieren.



Vissers, veilingen, verwerkers en exporteurs leveren op uiterst moderne wijze vis, schaal- en schelpdieren die vaak niet eens van onze eigen kust afkomstig zijn. Nederland importeert voor ongeveer 1,4 miljard euro aan vis, terwijl de export ruim 2 miljard euro oplevert. Ons land is dus een echt knooppunt. Van platvis en garnalen tot – natuurlijk – maatjesharing en andere haringproducten: de Nederlandse verwerkers domineren de Europese markt.

Nederland is binnen Europa marktleider op het gebied van platvis- en garnalenvisserij, de pelagische visserij en de mossel-, oester- en palingkweek. Op het gebied van handel, verwerking, logistiek en distributie is Nederland in Europees verband een sterke speler. Niet alleen dankzij de de vangst die Nederlandse vissers aanvoeren, maar ook als het gaat om de omzet en omvang van geïmporteerde vis en schaal- en schelpdieren. Handel, verwerking en distributie profiteren daarbij van een goede binnenlandse infrastructuur. Bovendien heeft Nederland een kweeksector die op het gebied van innovatie en duurzaamheid vooroploopt.

Visaanvoer en afslagen

2016 was een topjaar voor de tien visafslagen die bij het Nationaal Overleg Visafslagen zijn aangesloten: hun gezamenlijke omzet kwam uit op 401,1 miljoen euro. Met de Zoutkampse garnalenafslag erbij haalt de branche zelfs de 418,5 miljoen euro: een stijging van 29 procent ten opzichte van 2015. Zowel het volume als de prijs van producten ging omhoog. Voor nu is het belangrijk dat er een transparante, openbare referentieprijzen beschikbaar blijft, om gevoel bij de markt te houden. Verder moeten vissers zich realiseren dat handelsbedrijven afspraken maken met retailers en verwerkers. Bij zeer hoge prijzen komen deze contracten onder druk te staan. Een stabiele prijsvorming met voldoende marge voor iedere schakel is natuurlijk het ideaalplaatje.



Visverwerking en groothandel

De visverwerkende industrie en groothandelers tellen samen 286 bedrijven, die een totale omzet hebben van 3.600 miljoen euro. In 2014 werkten er ruim 7.000 mensen in de deelsector, waarmee deze een belangrijk aandeel in de werkgelegenheid had. Bedrijven in de branche zijn serieus bezig met innovatie en verduurzaming. Bij uitstek zijn ze in de positie om informatie in de keten door te geven, zodat de transparantie toeneemt.

Visdetailhandel, foodservice en horeca

Voor de binnenlandse afzet vormen supermarkten, de gespecialiseerde visdetailhandel, foodservice en horeca de belangrijkste afzetkanalen. Vis, garnalen en mosselen worden veruit het meest verkocht in de supermarkt, net als bevroren vis en visproducten. Voor verse vis is de gespecialiseerde visdetailhandel hét verkoopkanaal. Verder neemt ook de afzet via foodservice in belang toe.

Karakteristieken van de verschillende Nederlands sectoren:

	Structuur	Aanvoer (2016)	Grootste bedreiging	Sterke punten
Pelagische vis	Vier grote rederijen met 19 moderne freezertrawlers (8 onder Nederlandse vlag)	275 miljoen kilo (+13 procent)	Imago, wordt gerelateerd aan leegvissen van zeeën	Duurzame vangst voor relatief lage prijs
Schaal- en schelpdieren	51 mosselkotters en 19 oesterkotters, 3 grotere spelers met geïntegreerde handel/productie	53 miljoen kilo (-4%)	Supermarkten zijn dominant afzetkanaal met veel margedruk	Sterke merken en productontwikkeling
Garnalen	199 kotters, sterke marktpositie handel/verwerking, 3 handelsbedrijven domineren de markt	18,6 miljoen kilo (-1%)	Vervallen van visgronden	Goed kwaliteitssysteem
Kottervisserij	281 kotters*	74 miljoen kg (+5%)	Verdwijnen visgronden (Brexit, natuur, windmolens)	Snelle invoer van innovatie (pulskor)
Kleinschalige (zee)visserij	240 schepen	7,7 miljoen kilo (+22 procent)	Versnipperde structuur, vangstverbod paling	Grote diversiteit, oprichting netVISwerk

* Naast kotters met een Nederlandse vlag, beschikken Nederlandse visserijondernemers ook over 69 buitenlandse kotters (vlagkotters; per 1-8-2017): 25 Duitse, 22 Belgische en 19 Britse.

8. Kansen en bedreigingen

Uit al het bovenstaande kunnen we vele bedreigingen destilleren die voor individuele vissers op korte termijn voor onzekerheden en problemen kunnen leiden. De kunst is om trends vroeg te herkennen, om niet te hard getroffen te worden door onvermijdelijke veranderingen. Wie naar de opgesomde kansen en bedreigingen hieronder kijkt, ziet dat tegenover haast elk probleem ook een mogelijkheid ligt.



Kansen

- » selectieve vangst
- » gezondheidsaspecten van vis benadrukken
- » samenwerking in de keten, met ngo's
- » duurzame vismethodes
- » keteninnovaties
- » kennisinfrastructuur
- » gebruik windmolenparken
- » gebruik restproducten
- » doelgroepmarketing
- » verspilling tegengaan
- » snellere verwerking
- » streekproducten

Bedreigingen

- » de aanlandplicht
- » de Brexit, uitruilen visquota en -gronden
- » intrekken vergunning pulskorvisserij
- » windparken, zandwinning, boorplatforms, scheepvaart en recreatie
- » fluctuerende/stijgende brandstofprijzen
- » vervuiling met toxiden
- » gebrek aan coöperatieve modellen
- » te veel aanbodgestuurde markt
- » visvervangers (zoals vleesvervangers)

9. ABN AMRO en de visserijketen

Als bank, sectorspecialist en voorstander van een circulaire economie, vinden we het belangrijk dat ondernemers in de visserij en schaal- en schelpdierensector anticiperen op veranderingen in de markt én hun directe omgeving. Het langetermijnperspectief speelt hierbij een grote rol. Voor innovaties, verduurzaming en nieuwe verdienmodellen die de kans op een beter perspectief ondersteunen, doen we dan ook graag iets extra's. Essentieel hierbij is de onderbouwing van het toekomstplan, waarbij goede marktinformatie en partnerships met ketenpartijen fundamenteel zijn.

Helaas is het aantal financiële instrumenten voor de sector beperkt. Een borgstellingsfonds zoals het mkb en de agrarische sector dat kennen, is voor de visserij en schaal- en schelpdierensector niet beschikbaar. Terwijl innovatieve investeringen in de sector juist een stimulans kunnen gebruiken.

ABN AMRO wil ondernemers in de visserij en schaal- en schelpdierensector graag ondersteunen op hun weg naar verdere verduurzaming. Bijvoorbeeld door marktinformatie te bieden als onderbouwing bij hun plannen. Verder vragen innovatie en nieuwe verdienmodellen om maatwerkoplossingen. Aan ons dan ook de taak om extra aandacht te besteden aan de financiële performance van alle belangrijke spelers in de keten.

Innovatief en doordacht

Als bank en sectorspecialist staan we open voor nieuwe ideeën, technologieën en bedrijfsmodellen en nemen we de tijd om deze te doorgronden. Eerst willen we de keten begrijpen. Van daaruit gaan we op zoek naar de financieel sterkste schakels die de financierbaarheid van innovaties kunnen helpen vergroten.

Verbindend en volhardend

Onze rol is die van verbinder. Want soms kunnen we niet de (enige) bron van financiering zijn. Om ervoor te zorgen dat een bedrijf zich in dat geval toch verder kan ontwikkelen, zoeken we actief de samenwerking met andere investeerders of financiers op.

Open en informatief

In onze relatie met ondernemers streven we naar maximale transparantie. Alleen dan komen we zo veel mogelijk van de ondernemer en zijn bedrijf te weten. Omgekeerd nemen we die ondernemer uiteraard mee in onze beslissingen en de beweegredenen hierachter.

ABN AMRO ziet goede kansen voor vernieuwing en verduurzaming, omdat de sector:

- » een gezond product levert, waar steeds meer vraag naar is
- » rentmeesterschap en duurzaamheid in de genen heeft
- » een relatief duurzame productiemethode hanteert
- » gedreven ondernemers kent
- » over een uitstekend kenniscluster beschikt

Voor innovatie is wel samenwerking nodig. Daarom is het verstandig om:

- » gelijkgestemden te zoeken, om klein te beginnen
- » op zoek te gaan naar partners in de keten
- » ook ngo's bij uw plannen te betrekken
- » niet op een (keten)regisseur te wachten
- » met innoveren te starten als het goed gaat
- » dichterbij de consument te komen
- » te blijven werken aan transparantie door de hele keten



Regels en controles: noodzakelijk voor een duurzame sector

De grootste bedreiging voor de visserij en schaal- en schelpdiersector, is een ongecontroleerde, ongereguleerde en niet-duurzame aanpak. De meeste kansen op een grote biodiversiteit, goede visstand en gezonde mensen, ontstaan dan ook als we de vangst reguleren en controleren. En als we ons laten inspireren door duurzaamheid.

Bronnen

Nationaal Strategisch Plan Aquacultuur	Rijksoverheid	2014
Vertrouwen in de toekomst Regeerakkoord 2017 - 2021	Rijksoverheid	2017
FISH TO 2030 Prospects for Fisheries and Aquaculture	WORLD BANK	2013
STATE OF WORLD FISHERIES AND AQUACULTURE	FAO	2016
Living Planet Report Zoute en zilte natuur in Nederland	WWF	2017
MET ELKAAR DE TOEKOMST IN?	Werkgroep Scholten	2015
Nederland als innovatieve duurzame draaischijf Vis	Adviesgroep Blueports	2012
Milieubelasting van de voedselconsumptie in Nederland	RIVM	2016
Feiten en cijfers over het gemeenschappelijk visserijbeleid	Europese Commissie	2016
NGO priorities for the Plenary vote on the North Sea	PEW et al	2017

Colofon

Dit is een uitgave van ABN AMRO.

Auteur

Jan de Ruyter

ABN AMRO Sector Banker Plantaardige Sectoren & Visserij

06 - 13 57 92 46

E-mail: jan.de.ruyter@nl.abnamro.com

Twitter: [@JEMdeRuyter](https://twitter.com/JEMdeRuyter)

Commercieel contact

Jan de Ruyter

E-mail: jan.de.ruyter@nl.abnamro.com

Redactie bureau

Tekstwerf

Illustraties en opmaak

Kollerie Reklame-advies & Promoties

Fotoverantwoording

Shutterstock

Nederlands Visbureau

Mosselkantoor

Distributie

<https://insights.abnamro.nl/>

Disclaimer

De in deze publicatie neergelegde opvattingen zijn gebaseerd op door ABN AMRO betrouwbaar geachte gegevens en informatie, die op zorgvuldige wijze in onze analyses en prognoses zijn verwerkt. Noch ABN AMRO, noch functionarissen van de bank kunnen aansprakelijk worden gesteld voor in deze publicatie eventueel aanwezige onjuistheden. De weergegeven opvattingen en prognoses houden niet meer in dan onze eigen visie en kunnen zonder nadere aankondiging worden gewijzigd.

©ABN AMRO, november 2017

Naast een copyright is er sprake van een right to copy. Alleen door van elkaar te leren versnellen we de circulaire economie – en behoudt de visserijsector haar aantrekkelijke en onderscheidende karakter -. Het gebruik van tekstdelen en/of cijfers is toegestaan mits de bron duidelijk wordt vermeld. Teksten zijn afgesloten op 9 november 2017.

abnamro.nl

