

Actieplan visteelt

Eindrapportage



LEI

WAGENINGEN UR

Actieplan visteelt

Eindrapportage

A.P. van Duijn

H. van der Mheen

R. Blonk

R. Beukers

LEI-rapport 2010-103a

December 2010

Projectcode 2272000071

LEI, onderdeel van Wageningen UR, Den Haag

Het LEI kent de volgende onderzoeksvelden:



Sector & Ondernemerschap



Regionale Economie & Ruimtegebruik



Markt & Ketens



Internationaal Beleid



Natuurlijke Hulpbronnen



Consument & Gedrag

Actieplan visteelt; Eindrapportage

Duijn, A.P. van, H. van der Mheen, R. Blonk en R. Beukers

LEI-rapport 2010-103a

ISBN/EAN: 978-90-8615-472-2

Prijs: € 13,25 (inclusief 6% btw)

35 p., fig., tab., bijl.

De omvang van de Nederlandse visteeltsector is de afgelopen jaren afgenomen. Om te komen tot een meer competitieve visteeltsector heeft het LEI, in opdracht van het ministerie van EL&I, samen met IMARES in 2010 een actieplan opgesteld. Door middel van individuele gesprekken en bijeenkomsten met mensen uit de visteeltsector en aanverwante sectoren zijn op participatieve wijze de perspectieven geïnventariseerd. De uitkomsten van deze bijeenkomsten zijn vervolgens geanalyseerd om te bepalen wat er moet gebeuren om de gewenste ontwikkelingsrichting te realiseren.

The size of the Dutch fish farming sector has declined greatly in recent years. In order to achieve a more competitive fish farming sector, the Dutch Ministry of Economic Affairs, Agriculture and Innovation (*Economische Zaken, Landbouw en Innovatie*, EL&I) has commissioned LEI and IMARES to draw up an action plan in 2010. By means of individual conversations and meetings with people in the fish farming and related sectors, a participatory inventory was made of the perspectives. The results of these meetings were then analysed in order to determine what needs to be done in order to achieve the desired direction of development.

AKV-081 'Marketing board' en AKV-143, 'Actieplan visteelt'

Dit onderzoek is uitgevoerd in opdracht van het ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie.

Dit rapport verschijnt samen met:

Actieplan visteelt; Samenwerkingsvormen, LEI-rapport 2010-103b

Foto: Shutterstock

Bestellingen

070-3358330

publicatie.lei@wur.nl

© LEI, onderdeel van Stichting Dienst Landbouwkundig Onderzoek, 2010
Overname van de inhoud is toegestaan, mits met duidelijke bronvermelding.



Het LEI is ISO 9001:2008 gecertificeerd.

Inhoud

	Woord vooraf	6
	Samenvatting	7
	S.1 Belangrijkste uitkomsten	7
	S.2 Andere uitkomsten	8
	S.3 Methoden	8
	Summary	10
	S.1 Most important outcomes	10
	S.2 Other outcomes	11
	S.3 Methods	11
1	Inleiding	12
	1.1 Aanleiding	12
	1.2 Doelstelling	12
	1.3 Methode	13
	1.4 Afbakening	13
2	Acties voor visteelt	14
	2.1 Inleiding	14
	2.2 Ontwikkelingsrichting	14
	2.3 Aandachtspunten	15
	2.4 Analyseschema visteelt	18
3	Toepassing van het analyseschema	22
	3.1 Inleiding	22
	3.2 Snoekbaars	22
	3.3 Tong	25
4	Discussie	29
	Literatuur	32
	Bijlage	
1	Conclusies van discussiebijeenkomsten	33

Woord vooraf

In 2009 schreef de Europese Commissie in een mededeling aan het Europees Parlement en de Raad dat de visteeltsector nagenoeg de halve wereld van vis voor menselijke consumptie voorziet. Bovendien stond hierin vermeld dat de visteeltsector een sleutelrol speelt in de zoektocht naar oplossingen om aan de toekomstige vraag naar vis te voldoen. Ondanks dat aquacultuur ook problemen met zich mee kan brengen, biedt aquacultuur dus ook grote kansen.

Ondanks de kansen die aquacultuur wereldwijd biedt stagneert het productievolume in de EU en zijn in Nederland sinds 2008 zowel het aantal viskweekbedrijven als het totale productievolume meer dan gehalveerd. Deze afname in omvang vormde de aanleiding voor het toenmalige ministerie van LNV om hier in 2009 een onderzoek naar uit te laten voeren. Dit onderzoek resulteerde in het LEI-rapport *Visteelt in Nederland; Analyse en aanzet tot actie* (Van Duijn et al., 2010a). Dit rapport was vervolgens de aanleiding voor het opstellen van dit *Actieplan visteelt*.

Dit rapport is het resultaat van een door het LEI en IMARES begeleid proces waarin een breed scala aan mensen met een directe en/of indirecte link met de Nederlandse visteeltsector aan bod zijn gekomen. Doel van dit proces was om op een participatieve wijze tot een actieplan te komen waarin de diverse deelnemers zich zo veel mogelijk kunnen herkennen in het eindproduct. Naast sectorbrede verbeterpunten biedt het Actieplan ook een analysekader om op bedrijfs- of subsectorniveau verbeteringsmogelijkheden te identificeren.

Het is mijn hoop dat de uitkomsten van dit proces bijdragen aan het herstel van de visteeltsector. Het onderzoek is uitgevoerd door het LEI, in samenwerking met IMARES. De auteurs danken alle respondenten voor hun bijdrage aan dit onderzoek.



Prof.dr.ir. R.B.M. Huirne
Algemeen Directeur LEI

Samenvatting

S.1 Belangrijkste uitkomsten

De primaire sector zal haar concurrentiekracht zelf moeten versterken.

Voor de toeleverende en afnemende ondernemingen is de Nederlandse visteelt op dit moment van ondergeschikt belang. Daarom zal de primaire sector haar concurrentiekracht zelf moeten versterken. [Zie >](#)

Om deze ontwikkelingsrichting te realiseren moeten drie zaken beter worden geregeld, namelijk:

1. het versterken van de marktpositie;
2. het realiseren van efficiëntie en kostenbesparingen;
3. het verbeteren van het innovatievermogen. [Zie >](#)

Onderstaande figuur is een beknopte weergave van het ontwikkelde analyse-schema. Het analyseschema visteelt dient als hulpmiddel bij het identificeren van concrete acties en het aanbrengen van focus voor deze acties. Techniek, ketenorganisatie en positionering moeten op orde zijn om te kunnen voldoen aan de vraag van de markt. Kennis vormt de basis die het mogelijk maakt om dit te realiseren. [Zie >](#)



S.2 Andere uitkomsten

Specifieke acties die de overheid in het kader van het project *Actieplan visteelt*¹ al genomen heeft zijn achtereenvolgens:

- onderzoek naar mogelijke samenwerkingsvormen;
- het ondersteunen van een Kenniskring.

Actiepunten voor de overheid zijn:

- het ontsluiten van met publiek geld gefinancierd onderzoek en het beter toegankelijk maken van bestaande kennis;
- het faciliteren van het verkrijgen van inzicht in markten en toegang tot marktgegevens;
- het ondersteunen van bestaande initiatieven tot opschalen van productie en ketensamenwerking. Een voorwaarde hiervoor is dat de mogelijkheid voor rendabele kweek op pilotschaal is aangetoond;
- het ondersteunen van initiatieven en onderzoek naar productieverbetering in RAS waarbij een sterk samenwerkingsverband benadrukt wordt;
- het ondersteunen van initiatieven en onderzoek naar het sluiten van kringlopen en grondsmak. Een voorwaarde hiervoor is dat er een basis is voor een rendabele kweek.

Het is lastig om goed te bepalen aan welke marktvaart de Nederlandse kwekers moeten voldoen. [Zie >](#)

S.3 Methoden

Naar aanleiding van de uitkomsten van het rapport *Visteelt in Nederland; Analyse en aanzet tot actie* (Van Duijn et al., 2010a) en een bijeenkomst met gedeputeerden en het Visserij Innovatie Platform (VIP), heeft het ministerie van EL&I het LEI en IMARES gevraagd om een proces te begeleiden om te komen tot een gedragen actieplan voor de Nederlandse visteeltsector. Tijdens de bijeenkomst kwam in het bijzonder naar voren dat overheidsinitiatieven onvoldoende focus hebben. [Zie >](#)

¹ Binnen dit project zijn er 2 rapporten verschenen. Dit rapport, *Actieplan visteelt*; *Samenwerkingsvormen* (Van Duijn et al, 2010c), en het rapport *Actieplan visteelt*; *Eindrapportage* (Van Duijn et al, 2010b).

De vraag van het ministerie van EL&I is vertaald naar een onderzoek naar de meest kansrijke ontwikkelingsrichting(en) voor de Nederlandse visteelt en wat er moet gebeuren om deze ontwikkelingen te realiseren. [Zie >](#)

Dit onderzoek is voornamelijk gebaseerd op vijf groepsbijeenkomsten en een aantal interviews. [Zie >](#)

Summary

Fish Farming Action Plan: Final report

S.1 Most important outcomes

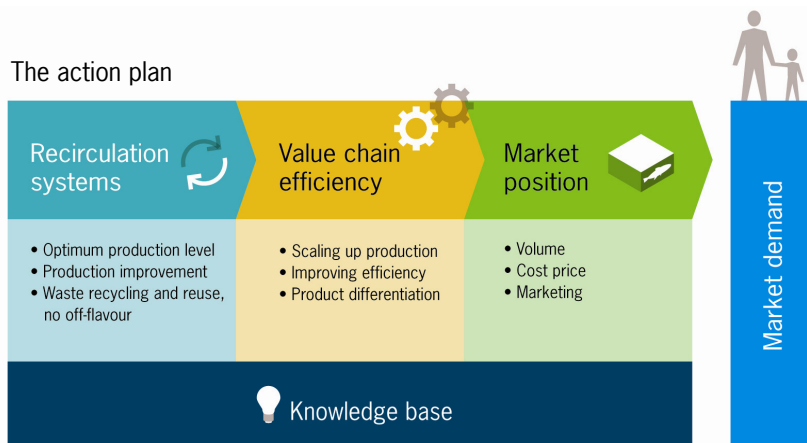
The primary sector will have to boost its competitiveness itself.

Dutch fish farming is currently of secondary importance for supplying and purchasing businesses. The primary sector will therefore have to boost its competitiveness itself.

In order to realise this direction of development, three issues will need to be better organised:

1. strengthening the market position;
2. generating efficiency and cost savings;
3. improving the capacity for innovation.

The figure below is a concise representation of the analysis scheme developed. The fish farming analysis scheme is used as an aid in identifying concrete actions and focusing on these actions. Technology, chain organisation, and positioning must be in place in order to meet market demands. Knowledge is the foundation which enables this to be realised.



S.2 Other outcomes

Specific actions already taken by the government within the framework of the project *Fish farming action plan* include, in this order:

- research into possible partnership forms;
- providing support for a Knowledge Network.

Action points for the government to take are:

- making the results of research financed with public funds available and making existing knowledge more accessible;
- facilitating the acquisition of insight into markets and access to market data;
- supporting existing initiatives to increase production and chain cooperation;
- supporting initiatives and research into improvements to production under RAS (recirculation aquaculture systems) technology, emphasising a strong framework of cooperation;
- supporting initiatives and research into waste recycling and reuse. A requirement for this is the existence of a basis for profitable cultivation.

The difficult aspect in this is accurately determining which market demand Dutch fish farmers should meet.

S.3 Methods

Following on the results of the report *Aquaculture in the Netherlands: Analysis and Impetus for action* (Van Duijn et al., 2010a) and a meeting with Members of the Dutch Parliament and the Dutch Fisheries Innovation Platform (*Visserij Innovatie Platform*, VIP), the Ministry of EL&I, commissioned LEI and IMARES to supervise a process for reaching a widely-supported action plan for the Dutch fish farming sector. During the meeting, the lack of sufficient focus of government initiatives was particularly discussed.

The Ministry of EL&I's request was translated into a study into the most opportune direction(s) of development for the Dutch fish farming sector and what needs to be done in order to achieve these developments.

This study is primarily based on five joint meetings and a number of interviews.

1 Inleiding

1.1 Aanleiding

Sinds 2008 zijn zowel het aantal Nederlandse viskweekbedrijven als het totale productievolume meer dan gehalveerd. Om de oorzaken van deze achteruitgang beter in beeld te krijgen heeft het ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie (EL&I) in het najaar van 2009 hiernaar een onderzoek laten uitvoeren. In het LEI rapport *Visteelt in Nederland; Analyse en aanzet tot actie* (Van Duijn et al., 2010a) worden de belangrijkste oorzaken van deze achteruitgang aangegeven en wordt voorgesteld een actieplan voor de visteeltsector op te stellen. Daarnaast kwam begin 2010 tijdens een bijeenkomst met gedeputeerden en het Visserij Innovatie Platform (VIP) naar voren dat verschillende overheidsinitiatieven op het gebied van viskweek te weinig gefocust zijn. Om tot dat actieplan en meer focus te komen heeft het ministerie van EL&I het LEI en IMARES gevraagd om op een participatieve wijze tot een actieplan voor de Nederlandse visteelt te komen en om het bijbehorende proces te begeleiden.

1.2 Doelstelling

Doel van dit project is het opstellen van een actieplan voor de Nederlandse visteelt. In dit plan worden keuzes gemaakt met betrekking tot een gewenste ontwikkelingsrichting voor de Nederlandse visteelt.

Uitgangspunt van dit project zijn de volgende drie vragen:

1. Wat zijn de meest kansrijke ontwikkelingsrichting(en) voor de Nederlandse visteelt?
2. Wat moet er gebeuren om deze ontwikkelingen te realiseren?
3. Wie doet wat?

1.3 Methode

Om de doelstelling te bereiken is getracht om de krachten van de primaire sector, aanverwante sectoren, belangenorganisaties, kennisinstellingen, banken, natuur- en milieuorganisaties en overheid (ministeries en provincies) op participatieve wijze te bundelen. Naast een aantal individuele gesprekken is het actieplan voor een belangrijk deel het resultaat van vijf bijeenkomsten met de volgende groepen:

1. Visteelt- en financiële sector;
2. Aanverwante sectoren;
3. Nederlands Genootschap voor Aquacultuur (NGvA);
4. Themadeskundigen;
5. Gedeputeerden en het VIP.

Voor de bijeenkomst met aanverwante sectoren zijn onder andere voederproducenten, veredelaars, farmaceutische industrie, systeemontwerp en -bouw, kasontwerp en -bouw, visgroothandel, retail, consultants en kennisinstellingen uitgenodigd.

Uitgangspunt voor de eerste twee bijeenkomsten waren het LEI-rapport *Visteelt in Nederland; Analyse en aanzet tot actie* (Van Duijn et al., 2010a) en het discussiestuk *Drijfveren concurrentiekracht Nederlandse snijbloemensector; Kansen voor de Nederlandse viskweek* (Bakker en Van Duijn, 2010). De laatste drie bijeenkomsten waren gebaseerd op de voorlopige resultaten.

De themabijeenkomst van het NGvA is voorgezeten door prof. dr. Johan Verreth van de Leerstoelgroep Aquacultuur en Visserij, Wageningen University. De overige bijeenkomsten zijn voorgezeten door dr. Martin Scholten, algemeen directeur IMARES, onderdeel van Wageningen UR.

1.4 Afbakening

In het rapport *Visteelt in Nederland; Analyse en aanzet tot actie* (Van Duijn et al., 2010a) werden ook internationale verschillen in wet- en regelgeving genoemd als mogelijke oorzaken voor de teruggang van visteelt in Nederland. Bij het opstellen van dit actieplan is de geldende wet- en regelgeving als gegeven beschouwd.

2 Acties voor visteelt

2.1 Inleiding

In dit hoofdstuk volgt een overzicht van de belangrijkste uitkomsten van de vijf bijeenkomsten en verscheidene individuele gesprekken. De grote lijnen van de analyse zijn gebaseerd op de eerste twee bijeenkomsten met achtereenvolgens de viskweek- en financiële sector en aanverwante sectoren. In de NgvA-bijeenkomst is vervolgens door middel van diverse stellingen feedback verzameld van een brede groep stakeholders. In de laatste twee bijeenkomsten is de analyse verder uitgekristalliseerd. De belangrijkste conclusies van de eerste drie bijeenkomsten zijn te vinden in bijlage 1. Eerst zal de keuze voor ontwikkeling vanuit de huidige sector worden toegelicht. Vervolgens zullen de belangrijkste geïdentificeerde acties worden genoemd die nodig zijn om de ontwikkeling vanuit de huidige sector te realiseren. Ten slotte zullen in de laatste paragraaf de kernpunten worden weergegeven in een analyseschema.

2.2 Ontwikkelingsrichting

In het rapport *Visteelt in Nederland; Analyse en aanzet tot actie* (Van Duijn et al., 2010a) worden twee mogelijke ontwikkelingsrichtingen genoemd om te komen tot een meer competitieve visteeltsector. Deze richtingen zijn:

1. het faciliteren van bestaande kwekers en het van daaruit ontwikkelen van de sector;
2. het ontwikkelen van een nieuwe kennisexploiterende visteeltsector waar naast vis ook producten als kennis, systeeminnovaties, visvoer en uitgangsmateriaal vermarkt worden.

Uit de bijeenkomst met aanverwante sectoren kwam naar voren dat de Nederlandse visteelt voor de aanverwante sectoren slechts in beperkte mate kansen biedt. Dit beeld werd in de daaropvolgende bijeenkomsten bevestigd. Een visvoedergigant als Nutreco opereert internationaal en is voor zijn succes

niet afhankelijk van een Nederlandse visteeltsector. Veredelaars¹ en farmaceutische industrie zijn voor verdeling en de productie van vaccins afhankelijk van de grootschalige kweek van een bepaalde vissoort. In Nederland is van een productie op een dergelijke schaal geen sprake. De marktpositie van systeemontwerp en -bouw wordt deels bepaald door de aanwezigheid van een lokale visteeltsector. Echter, vanwege de in verhouding tot Nederland toenemende activiteit op het vlak van recirculatiesystemen (Recirculating Aquaculture Systems, afgekort RAS) in met name Azië, is het onduidelijk of de huidige voorsprong kan worden behouden. Op dit moment luidt de conclusie dat de primaire sector haar concurrentiekracht zelf zal moeten versterken.

2.3 Aandachtspunten

Om te komen tot een meer competitieve visteeltsector zijn drie nauw met elkaar verbonden zaken van belang, namelijk het:

1. versterken van de marktpositie;
2. realiseren van efficiëntie en kostenbesparingen;
3. verbeteren van het innovatievermogen.

2.3.1 Versterken van de marktpositie

Voor het versterken van de marktpositie zijn de volgende zaken van belang:

- een vraaggerichte benadering, waarbij de opzet van het bedrijf is afgestemd op de wensen van toekomstige afnemers;
- productie van een basisproduct waar de markt naar vraagt (primaire proces). Dit kan ook een nieuwe vissoort zijn. Een gemakkelijke introductie is vooral te verwachten als het gaat om goedkopere vervangers van producten die de consument al kent (Smit, 2008);
- productontwikkeling. Het ontwikkelen en vermarkten van (nieuwe) producten (na het primaire proces):
 - afhankelijk van de aard van de marktvaart kan een vraaggerichte benadering ruimte bieden aan zowel niche- als bulkproducten;

¹ Dit neemt niet weg dat veredeling prima kleinschalig kan gebeuren. Concrete voorbeelden hiervan zijn veredeling van tilapia en tong.

- het op individuele basis of gezamenlijk aanbieden van een constant en voldoende volume en eventueel een assortiment. Dit stelt ondernemers beter in staat om afspraken te maken met afnemers;
- het op individuele basis of gezamenlijk vergroten van het afzetgebied. Hierdoor kunnen (tijdelijke) regionale vraagschommelingen worden opgevangen. Dit is belangrijk omdat fluctuaties in het productievolume grote effecten kunnen hebben op de productiekosten per eenheid product en dus de afzetmogelijkheden;
- het aanbieden van een constante productkwaliteit. Hierdoor kan een negatief imago en daarmee een neerwaartse kwaliteit-prijsspiraal worden voorkomen;
- het gezamenlijk samenbrengen van marktinformatie. Dit stelt ondernemers beter in staat om nieuwe marktkansen te identificeren; toekomstige ontwikkelingen in te schatten; en op basis van actuele informatie met afnemers over prijzen te onderhandelen;
- onderscheidend vermogen. Er zijn verschillende manieren voor een viskweker om zich van de concurrentie te onderscheiden. Ten eerste de kernkwaliteiten die een gekweekte soort geschikt maken voor een bepaalde markt. Hierbij kan gedacht worden aan zaken als textuur; smaak en kleur. Daarnaast spelen ook andere factoren een rol bij een goed verhaal zoals prijs; bereidingsgemak; kwaliteit; een assortiment; een regionaal product; of een duurzaamheidsperspectief (bijvoorbeeld Real Food).
- het realiseren van efficiëntie en kostenbesparingen (zie paragraaf 2.3.2)

2.3.2 Realiseren van efficiëntie en kostenbesparingen

Voor het realiseren van efficiëntie en kostenbesparingen zijn de volgende zaken van belang:

- *het professionaliseren van de organisatie*
Het gezamenlijk profiteren van schaalvoordelen ten aanzien van verkoop, distributie en eventueel ook verwerking en inkoop die individuele ondernemers niet kunnen behalen;

- *het ontwikkelen van totaalconcepten*
Hierbij gaat het om in achtereenvolgende stappen benutten van reststromen of bijproducten van het ene productieproces als input voor een ander of hetzelfde productieproces. Het eerste kan door bijvoorbeeld combinaties van viskweek met andere economische activiteiten. Het tweede kan door het opnieuw voor productie benutten van reststromen via het ecosysteem of technische oplossingen.
- *het verbeteren van het innovatief vermogen* (zie paragraaf 2.3.3)

2.3.3 Verbeteren van het innovatievermogen

Voor het vergroten van het innovatief vermogen zijn de volgende zaken van belang:

- *kennisontwikkeling*
 - *het opstellen van een innovatieagenda*
Voor met name productinnovaties en procesinnovaties die behoren tot het primaire productieproces is het van belang om deze agenda per soort op te stellen. De reden hiervoor is dat met name in het primaire productieproces de behoeften per vissoort verschillen. Voor andere innovaties (inclusief organisatie en marktinnovaties) is dit minder het geval;
 - *het bieden van ruimte voor (levensvatbare) nieuwe initiatieven*
Vers bloed en daarmee hopelijk nieuwe inzichten zijn belangrijk voor de visteeltsector. Randvoorwaarde is dat nieuwe initiatieven niet bijdragen aan een versnippering van de sector;
 - *het leren van kennis en ervaring van andere (agro)sectoren*
Het wiel niet opnieuw uitvinden, maar profiteren van al bestaande kennis en deze vervolgens verder ontwikkelen;
- *kennisdeling*
 - *ontsluiten van kennis die is geproduceerd in met publiek geld gefinancierde projecten*
Hierdoor worden viskwekers in staat gesteld om deze kennis toe te passen en op basis hiervan nieuwe kennis te ontwikkelen. Het is belangrijk om subsidievoorwaarden op dit punt aan te scherpen;

- *het delen van, maar ook betalen voor met privaat geld gefinancierde en geproduceerde kennis*
Van ondernemers die zelf hebben geïnvesteerd in kennisontwikkeling kan niet worden verwacht dat ze deze kennis zonder meer (met hun concurrenten) delen;
- *het samenbrengen van kennis op het gebied van RAS*
Er is in Nederland sprake van innovatie in isolatie. Om internationaal een vuist te kunnen maken is het belangrijk om innovaties breed door te voeren. Belangrijke partijen zijn hierbij viskwekers, ontwerpers en bouwers van systemen en kennisinstituten;
- *het vergroten van de afzet* (zie paragraaf 2.3.1).

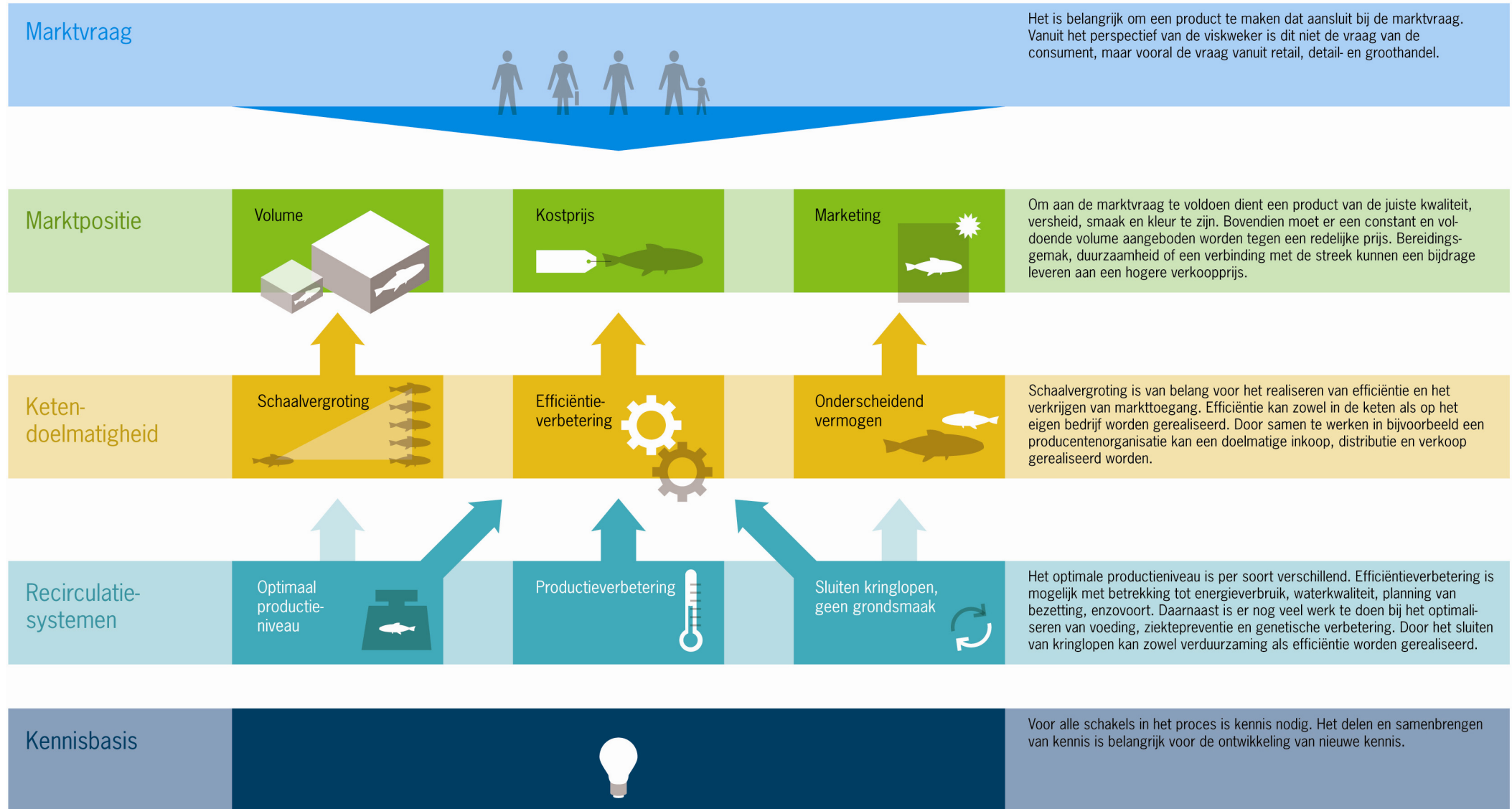
2.4 Analyseschema visteelt

Op basis van de gevoerde discussies en analyse zijn de kernpunten uit paragraaf 2.3 gevat in een schema. Dit schema kan zowel door bestaande kwekers, starters als door overheden worden gebruikt als analyseschema. Het schema biedt op sectorniveau ondersteuning bij het aanbrengen van focus terwijl op bedrijfs- en subsectorniveau ondersteuning wordt geboden bij het identificeren van concrete actiepunten.

2.4.1 Marktvraag

In de vraaggerichte benadering staat de vraag van de markt centraal. Het is belangrijk om een product te maken dat aansluit bij de marktvraag. Vanuit het perspectief van de viskweker is dit niet de vraag van de consument, maar vooral de vraag van de retail, detail- en groothandel. Het type vissoort waarvoor een gemakkelijke introductie is te verwachten is bijna altijd een goedkopere vervanger van een product dat de consument al kent (Smit, 2008).

Analyseschema visteelt



2.4.2 Marktpositie

De afzetpotentie hangt uiteindelijk af van de vraag of er consumenten zijn die het product willen kopen en de prijs die ze daarvoor willen betalen. Om aan de marktvraag te voldoen dient een basisproduct geproduceerd te worden wat de markt wil hebben. Dit betekent dat voldaan moet worden aan door de markt gewenste productkarakteristieken zoals kwaliteit, versheid, smaak en kleur. Bovendien moet er een constant en voldoende volume aangeboden worden tegen een redelijke prijs. Daarnaast kan een goed verhaal een bijdrage leveren aan een hogere verkoopprijs. Hierbij kan gedacht worden aan bereidingsgemak, assortiment, een verbinding met de streek of duurzaamheidsperspectief (bijvoorbeeld Real Food).

2.4.3 Ketendoelmatigheid

Bij zowel schaalvergroting, efficiëntieverbetering en onderscheidend vermogen is een doelmatige keten van groot belang.

Schaalvergroting is van belang voor het realiseren van efficiëntie en het verkrijgen van markttoegang (i.e. voldoende volume). Dit kan gerealiseerd worden door opschaling van productie en/of samenwerking tussen bedrijven. Naast het realiseren van efficiëntie kan opschalen ook bijdragen aan het onderscheidend vermogen. Gezien de discussie over megastallen zitten er grenzen aan de sociale acceptatie van met name de intensieve opschalingsvariant.

Efficiëntie kan zowel in de productieketen als op het eigen bedrijf worden gerealiseerd. Hierbij gaat het bijvoorbeeld om de organisatie van de productieketen waardoor logistieke voordelen en afvalreductie behaald kunnen worden.

Op het eigen bedrijf kan onderscheid worden gemaakt tussen het organisatorische en het technische deel van de bedrijfsvoering. Op dit moment beschikken niet alle bedrijven in voldoende mate over de kennis voor een optimale organisatorische bedrijfsvoering. Door samen te werken in bijvoorbeeld coöperaties en/of producentenorganisaties kan een doelmatige inkoop, distributie en verkoop gerealiseerd worden. Het technische deel van de bedrijfsvoering (i.e. RAS) zal in de volgende paragraaf worden besproken.

Een op de verkoop van het product gerichte strategie is van belang voor het onderscheidend vermogen. Onderscheidend vermogen komt voor een lage kostprijs en een voldoende groot volume. Wanneer in plaats van een bulk- voor nichebenadering wordt gekozen, is een goed verhaal nog belangrijker.

2.4.4 Recirculatiesystemen

Het optimale productieniveau verschilt per vissoort en per marktsegment. Per vissoort en het gekozen marktsegment (niche- of bulkmarkt) is het belangrijk dat de productie wordt aangepast aan de daarvoor benodigde inzet, zodat kwekers hun aandacht volledig op hun bedrijf kunnen richten.

Er is winst te behalen op het vlak van precisie van meet- en regeltechnieken ('smart farming'): de optimalisering van technisch farm management met betrekking tot energieverbruik, waterkwaliteit, planning van bezetting, enzovoort. Daarnaast is er nog veel werk te doen bij het optimaliseren van voeding, ziektepreventie en genetische verbetering. Op dit moment is moeilijk te kwantificeren hoeveel winst hiermee behaald kan worden. Dat is per soort en per systeem verschillend.

Door een totaalconcept, waarbij reststromen van de ene activiteit worden benut als grondstof voor een andere activiteit, kan zowel de duurzaamheid worden vergroot (i.e. een beter verhaal) als efficiëntie worden gerealiseerd. Verder is het van belang dat de kweekvis geen grondsmak krijgt of dat deze kan worden verwijderd.

2.4.5 Kennisbasis

Voor alle schakels in het proces is kennis nodig, maar deze is vaak moeilijk toegankelijk. Zelfs kennis die wordt geproduceerd in met publiek geld gefinancierde projecten is vaak niet goed ontsloten. Zonder het delen en samenbrengen van kennis komt kennisontwikkeling moeizaam van de grond.

3 Toepassing van het analyseschema

3.1 Inleiding

Het in hoofdstuk twee gepresenteerde analyseschema zal in dit hoofdstuk worden toegepast op twee in Nederland gekweekte vissoorten. Dit zijn achtereenvolgens snoekbaars (*Stizostedion lucioperca*) en tong (met name *Solea solea*). Beide soorten gelden als mogelijke kandidaten voor een succesvolle Nederlandse aquacultuursector. Het is de bedoeling om in dit hoofdstuk te laten zien dat het schema op bedrijfs- en subsectorniveau ondersteuning biedt bij het identificeren van concrete actiepunten.

3.2 Snoekbaars

3.2.1 Marktvraag

Snoekbaars kent een seizoensmatige aanvoer en gemiddelde prijzen die sterk afhankelijk zijn van het aanbod van snoekbaars uit Oost-Europa. Door teruglopende vangsten in Europa is het kweken van snoekbaars een alternatief voor wild gevangen snoekbaars. In Nederland gekweekte snoekbaars wordt vooral geproduceerd voor een nichemarkt en afgezet als hele vis. Deze snoekbaars wordt voornamelijk afgezet in het Duitse en Franse horecasegment. In dit segment lijkt weinig ruimte te zijn voor groei.

3.2.2 Marktpositie

De jaarlijkse aanvoer van snoekbaars uit visserij in Nederland is circa 300 ton per jaar op een Europese aanvoer van 8.500 ton (FAO, 2008). De Europese productie van gekweekte snoekbaars is ongeveer 300 ton per jaar en deze komt voornamelijk uit Oost-Europa. In Nederland wordt per jaar ongeveer 120 ton (peildatum 2010) snoekbaars gekweekt. De ontwikkeling van de aanvoer van gevangen snoekbaars is een bepalende factor voor de afzetmogelijkheden van gekweekte snoekbaars.

Hele snoekbaars heeft een marktprijs van circa € 7-9/kg. Prijsfluctuaties worden vooral veroorzaakt door de wisselende kwaliteit van geïmporteerde snoekbaars en seizoensmatige aanvoer vanuit de visserij. De prijsvariaties worden ook mede bepaald door de wisselende grootte van de importvis (veelal te klein met vervolgens een slecht fileerrendement). Naast de markt voor hele vis zijn andere marktsegmenten met mogelijkheden de filetmarkt en de pootvismarkt. Omdat de bedrijfsvoering van Nederlandse kwekers is ingericht op het produceren van snoekbaars van consistente grootte, wordt het voor Nederlandse kwekers ook interessant om rendabel snoekbaars voor de filetmarkt te kweken. Echter, door concurrentie uit Oost-Europa is het soms moeilijk om toegang te krijgen tot deze markt. Tot slot is er een internationale markt voor de productie van pootvis. Nederlandse bedrijven kunnen hier nauwelijks van profiteren omdat de pootvisproductie op dit moment een bron van zorg is (i.e. kwantiteit en wisselende kwaliteit). Met broodstockmanagement en reproductietechnieken als aandachtspunten ligt hier dus een kans voor de ontwikkeling van de Nederlandse visteelt.

Tabel 3.1	Actiepunten marktpositie
Volume	Realiseren van een constante productie van consistente grootte met het oog op een stabiele prijs en fileerrendement) Vergroten van het volume
Kostprijs	Verlagen voor filetmarkt door efficiëntere productie
Marketing	Benadrukken voordeel van kweek

3.2.3 Ketendoelmatigheid

Een continue aanvoer van snoekbaars is essentieel voor het ontwikkelen van een gezonde competitieve Nederlandse snoekbaarskweek. Op langer termijn is schaalvergroting daarom belangrijk. Momenteel zijn er in Nederland vier bedrijven die snoekbaars kweken. Per kwekerij is het productievolume klein (circa 50 ton). Schaalvergroting kan door opschaling op individuele bedrijven maar ook door samenwerking waarbij individuele bedrijven zich specialiseren binnen een bepaalde schakel in de productieketen (bijvoorbeeld pootvis, opkweek of verwerking).

Nederlandse snoekbaarskwekerijen zijn relatief klein. Daarom wordt verwacht dat door structurele samenwerking het innovatief vermogen vergroot kan worden. Dit is noodzakelijk wanneer bedrijven (gedeeltelijk) omschakelen naar de productie van snoekbaars voor de productie van filets. Deze samenwerking kan worden vorm gegeven in bijvoorbeeld een productenorganisatie (Van Duijn et al., 2010c). Daarnaast levert specialisatie van bedrijven binnen één keten logistieke, technische en kennisvoordelen op voor de gehele keten. In elke gespecialiseerde schakel kan het proces geoptimaliseerd worden. Om dit door samenwerking te realiseren moeten de betrokken bedrijven een deel van hun autonomie opgeven. Een andere mogelijkheid voor het realiseren van efficiëntie is door ketenverkorting waarbij een kweker direct aan een finale afnemer levert met minimale tussenkomst van andere partijen. Zo heeft een snoekbaarskweker een samenwerkingsverband opgezet met een buitenlandse retailer waarbij zonder tussenkomst van andere bedrijven geleverd wordt.

Om zich te kunnen onderscheiden van gevangen snoekbaars is een gerichte marktstrategie voor gekweekte snoekbaars noodzakelijk. Ook is een goed verhaal bij het product belangrijk. Hierbij gaat het om het etaleren van de boodschap achter het product (i.e. kwalitatief hoogwaardig, omgevingsvriendelijk geproduceerd, eventueel ecologisch, enzovoort). Veel kan geleerd worden van andere agrarische productieketens.

Tabel 3.2	Actiepunten ketendoelmatigheid
Schaalvergroting	Schaalvergroting op individuele bedrijven of door samenwerking
Efficiëntie verbetering	Specialisatie binnen de keten Ketenverkorting
Onderscheidend vermogen	Ontwikkelen van een gericht marketingstrategie

3.2.4 Recirculatiesystemen

Om een concurrerend product in de bulk (filet)markt te kunnen zetten is subsectorbreed een constant, hoog productieniveau vereist. De manier waarop de subsector georganiseerd gaat worden (individuele kwekers versus een georganiseerde keten), bepaalt de hoogte van het optimale productieniveau per kwekerij. In vergelijking met een bulkmarkt kent een nichemarkt een kleinere marktomvang en kan het productieniveau daardoor lager zijn.

Zoals in alle RAS-systemen, is een ontwikkeling in meet- en regeltechnieken nodig om efficiëntie en kostenbesparingen te realiseren en kan kweek verder geoptimaliseerd worden op het gebied van voeding, ziektepreventie, fokkerij, enzovoort. Om tot een stabiele en groeiende kweek van snoekbaars in Nederland te komen is een effectieve kennisontwikkeling en -verspreiding van belang. Op het gebied van voeding is bijvoorbeeld nog veel te doen. Daarnaast is het noodzakelijk de problemen met pootvisproductie op te lossen door verbetering van reproductie van ouderdieren.

Het efficiënt inzetten van energiestromen, water en andere grondstoffen is nodig voor het verbeteren van de economische haalbaarheid. Anderzijds is het sluiten kringlopen belangrijk voor de het creëren van meerwaarde van het product ten opzichte van wildgevangen snoekbaars.

Tabel 3.3 Actiepunten recirculatiesystemen	
Optimaal productieniveau	Afhankelijk van product: hele vis: klein volume, filetmarkt: groot volume
Productieverbetering	Inzetten op reproductietechnieken voor stabiele (pootvis)productie
Sluiting kringlopen, geen grondsmak	Op inzetten om efficiëntie te verbeteren en het creëren van meerwaarde

3.3 Tong

3.3.1 Marktvraag

Tong (met name de soort *Solea solea*) is een gevestigde vissoort die een belangrijk aandeel heeft in de aanvoer van Nederlandse vis. Als gevolg van veranderingen in quota en natuurlijke variabelen fluctueert de aanvoer van tong. De meerwaarde van gekweekte tong kan gezocht worden in het garanderen van een constante aanvoer en prijs voor een bepaalde periode. Ook kan er tijdens de kuitzieke periode tong geleverd worden. Vanwege een al bestaande afzetmarkt bestaat er voor tongkwekers de mogelijkheid om binnen de tongmarkt een eigen niche te creëren. In Nederland gevangen tong wordt voornamelijk geëxporteerd naar Zuid-Europa. In Nederland wordt tong vooral gegeten in restaurants.

3.3.2 Marktpositie

Nederland is marktleider in de aanvoer van tong met 9.000 ton per jaar terwijl de totale aanvoer in Europa 28.200 ton is (FAO, 2008). In Nederland wordt tong momenteel experimenteel gekweekt door IMARES, onderdeel van Wageningen UR, en Stichting Zeeuwse Tong. Het hoogste productievolume dat in Nederland is gehaald is circa 30 ton (door Solea bv).

In heel Europa wordt ongeveer 70 ton tong gekweekt. Tong wordt met name verhandeld als heel vers en luxe product. Hoewel er veel initiatieven zijn voor de kweek van tong in Europa, komt economisch rendabele kweek moeilijk van de grond. Vanwege specifieke eisen die tong aan een systeem stelt zijn productiekosten relatief hoog. Binnen Nederland wordt dit met name veroorzaakt door een nog niet optimaal werkende kweekstelsel (i.e. RAS). Optimalisatie van veel aspecten in de tongkweek is nodig om stabiel de markt te kunnen bedienen. Dit, maar ook door het benadrukken van de goede kanten van kweekvis zal de marktpositie van gekweekte tong maar ook van kweekvis in het algemeen verbeteren. Alleen op deze wijze kan een rendabele kweek gerealiseerd worden.

Tabel 3.4	Actiepunten marktpositie
Volume	Optimalisatie van RAS om stabiele afzet te garanderen
Kostprijs	Verlagen door constante productie en innovaties in kweekstelsel
Marketing	Goede naam al gevestigd, benadrukken voordeel van kweek

3.3.3 Ketendoelmatigheid

Innovatieprocessen binnen de tongkweek moeten versneld worden door structurele samenwerking van de huidige, en eventueel nieuwe, initiatiefnemers in de kweek. Echter ook samenwerking met internationale partners is nodig. Door het lage huidige productieniveau ligt de focus nog op het primaire productieproces en minder op het verder inrichten van een keten. Het is de bedoeling om pas op te schalen als er 'proof of principle' is.

Om een gekweekte tong te onderscheiden van een gevangen tong is een gerichte marktstrategie noodzakelijk. Hierbij gaat het vooral om het etaleren van de boodschap achter het product (i.e. kwalitatief hoogwaardig, omgevingsvriendelijk en eventueel ecologisch geproduceerd, enzovoort) maar ook door voordelen van kweek ten opzichte van visserij (bijvoorbeeld leveringsgarantie tegen een stabiele prijs). Het etaleren van de boodschap kan door 'seafood labelling',

maar vooral door een actieve campagne met gebruik van diverse media. Veel kan hier geleerd worden van andere bestaande agrarische productieketens.

Tabel 3.5 Actiepunten ketendoelmatigheid	
Schaalvergroting	Klein blijven totdat er 'proof of principle' is
Efficiëntie verbetering	Samenwerking tussen partijen op (inter)nationaal niveau
Onderscheidend vermogen	Voordelen kweektong ten opzichte van visserij benadrukken

3.3.4 Recirculatiesystemen

Omdat de kweek van tong nog niet rendabel is vanwege systeemtechnische problemen, is het optimale productieniveau op korte termijn laag. Er is momenteel duidelijk vraag naar initiatieven van kweek van tong op pilotschaal. Door op pilotschaal met lage productie te werken is ontwikkeling van duurzame en stabiele kweekmethoden flexibeler en daarmee op langere termijn meer succesvol. Bij een succesvolle ontwikkeling is het daarna mogelijk om op grotere schaal te gaan produceren. Het optimale productieniveau per bedrijf van gekweekte tong hangt af van hoe de subsector georganiseerd is. Omdat de huidige potentiële markt groot is, is een hoog productieniveau per bedrijf vereist wanneer er weinig tongkwekerijen zijn. Bij een groot aantal bedrijven waarbij er samenwerking tussen bedrijven binnen een keten is, volstaat waarschijnlijk een lager niveau.

Zoals al eerder genoemd, ondervindt de kweek van tong veel obstakels. Verdere ontwikkeling van specifieke technieken is nodig omdat kweekmethoden van andere vissoorten niet één op één ingezet kunnen worden. Als gevolg hiervan is veel winst te behalen door optimalisatie van systeemtechniek, maar ook van voeding, reproductie en selectiemethoden. Om tot een sterke tongkweek te kunnen komen is het van groot belang hierop in te zetten.

Het sluiten van de kringloop door middel van integratie van verschillende productieketens is belangrijk voor het verhaal en de meerwaarde van gekweekte tong ten opzichte van gevangen tong. Het sluiten van kringlopen binnen de tongkweek kan dan ook de inzet zijn om tot een sterke Nederlandse tongkweek te komen. Omdat individuele ketens zeer complex zijn is het zeer lastig om een daadwerkelijke sluiting van kringlopen realiseren. Op korte termijn is een duurzame kweek van tong daarom niet gebaat bij een focus op het sluiten van kringlopen.

Tabel 3.6 Actiepunten recirculatiesystemen	
Optimaal productieniveau	Moet per bedrijf laag blijven om focus te houden op duurzame ontwikkeling van de tongkweek
Productieverbetering	Optimalisatie van technieken nodig voor rendabele kweek
Sluiting kringlopen, geen grondsmak	Op korte termijn geen prioriteit

4 Discussie

Uitgangspunt van het project *Actieplan visteelt* waren drie vragen (zie paragraaf 1.2). De meeste deelnemers aan de bijeenkomsten hadden een mening over de meest kansrijke ontwikkelingsrichting voor de Nederlandse visteelt. De uiteindelijke conclusie van de diverse discussies was dat de primaire sector haar concurrentiekracht zelf zal moeten versterken (zie paragraaf 2.2). Er heerst geen hosannastemming binnen de visteeltsector, maar er is wel degelijk een ondertoon van optimisme.

De vertaalslag van een primaire sector die haar concurrentiekracht zelf zal moeten versterken naar sectorbrede aandachtspunten leverde flinke discussies op, maar bleek uiteindelijk toch goed te maken (zie paragraaf 2.3). Het bleek lastiger te bepalen welke concrete acties genomen moeten worden om deze ontwikkelingsrichting te realiseren en wie hiervoor verantwoordelijk is. Dit heeft onder andere te maken met de huidige situatie (i.e. teruggang) in de sector en de relatieve fragmentatie van de sector (i.e. klein en verschillende vissoorten). Wanneer er sprake is van achteruitgang richt de discussie zich eerder op wat de overheid moet doen in plaats van wat iemand zelf kan doen. Daarnaast is er vanwege de diversiteit (i.e. verschillende vissoorten) in de sector ook sprake van een diversiteit aan behoeften. Deze behoeften bleken op dit moment niet zonder meer te aggregeren tot één actielijst voor de gehele sector.

Het analyseschema visteelt is één van de belangrijkste uitkomsten van het doorlopen participatieve proces. Het is een combinatie van de verschillende percepties van de deelnemers en een vertaling van de aandachtspunten uit paragraaf 2.3. In het schema worden de volgende drie kernthema's onderscheiden: marktpositie; ketendoelmatigheid en recirculatiesystemen. Deze drie zaken moeten op orde zijn om te kunnen voldoen aan de vraag van de markt. Kennis vormt de basis die het mogelijk maakt om dit te realiseren. Het schema kan door zowel bestaande kwekers, starters als door overheden worden gebruikt als analyseschema. Het biedt ondersteuning bij het identificeren van de acties die voor ieder kernthema genomen moeten worden. De primaire verantwoordelijkheid voor concrete acties ligt bij de ondernemer(s). Dit neemt niet weg dat bij bepaalde acties facilitering vanuit de overheid gewenst is.

Specifieke acties die de overheid al genomen heeft in het kader van het project *Actieplan visteelt* zijn achtereenvolgens:

- onderzoek naar mogelijke samenwerkingsvormen voor de visteelt (Van Duijn et al., 2010c).
- het ondersteunen van een Kenniskring visteelt.¹

Actiepunten voor de overheid die voortkomen uit de aandachtspunten die gedurende het proces en op basis van het invullen van de voorbeelden voor snoekbaars en tong naar voren zijn komen:

- *het ontsluiten van met publiek geld gefinancierd onderzoek en het beter toegankelijk maken van bestaande kennis*
Het is voor de hand liggend om dit te doen via een website, zoals Aquacultuur²;
- *het faciliteren van het verkrijgen van inzicht in markten en toegang tot marktgegevens*
Dit draagt bij aan het versterken van de marktpositie. Omdat veel van deze informatie moeilijk toegankelijk is kan dit in eerste instantie het best via een kennisnetwerk (i.e. Kenniskring) worden opgepakt;
- *het ondersteunen van bestaande initiatieven tot opschalen van productie en ketensamenwerking*
Dit draagt bij aan het versterken van de marktpositie. Een voorwaarde hiervoor is dat de mogelijkheid voor rendabele kweek op pilotschaal is aangetoond. Een kennisnetwerk kan hierin een rol spelen;
- *het ondersteunen van initiatieven en onderzoek naar productieverbetering in RAS* (bijvoorbeeld optimalisatie en pootvis), waarbij een sterk samenwerkingsverband benadrukt wordt voor bedrijfsleven en onderzoeksinstituten. In subsidievoorwaarden kan samenwerking bijvoorbeeld nadrukkelijk als eis worden opgenomen;
- *het ondersteunen van initiatieven en onderzoek naar het sluiten van kringlopen en grondsmak*
Een voorwaarde hiervoor is dat er een basis is voor een rendabele kweek. Wanneer kweektechnieken nog niet voldoende ontwikkeld zijn, moet eerst ingezet worden op verbeteren van primaire productietechnieken.

¹ www.kenniskringvisserij.wur.nl/NL/

² www.aquacultuur.wur.nl/NL/

Tot slot richtte tijdens diverse bijeenkomsten de aandacht zich op de markt-vraag. Vanuit het perspectief van de viskweker is dit niet de vraag van de consument, maar vooral de vraag van de retail, detail- en groothandel. Een bij-eenkomst met de handel, verwerking en retail bleek moeilijk te realiseren. Om-dat de marktvraag vanuit het perspectief van de viskweker vooral de vraag van deze groep bedrijven is, geeft dit aan dat het lastig is om goed te bepalen aan welke marktvraag de Nederlandse kwekers moeten voldoen.

Literatuur

Bakker, T. en A.P. van Duijn, *Drijfveren concurrentiekracht Nederlandse snijbloemensector; Kansen voor de Nederlandse viskweek*. LEI, onderdeel van Wageningen UR, Den Haag, 2010 (niet gepubliceerd).

Duijn, A.P. van, O. Schneider, M. Poelman, H. van der Veen en R. Beukers, *Oorzaken teruggang visteelt in Nederland; Analyse en aanzet tot actie*. LEI, onderdeel van Wageningen UR, Den Haag, 2010a.

Duijn, A.P. van, Y. Dijkhoorn en R. Beukers, *Actieplan visteelt; Samenwerkingsvormen*. LEI, onderdeel van Wageningen UR, Den Haag, 2010c.

FAO, *Fishstat Plus software, databases: aquaculture production 1950-2008 en Capture production 1950-2008*. 2008.

Smit, J.P.G., *Globale inschatting van het marktpotentieel van in Nederland te kweken vissoorten*. LEI Wageningen UR, Den Haag, 2008.

Bijlage 1

Conclusies van discussiebijeenkomsten

Conclusie van de bijeenkomst met de visteelt- en financiële sector

- Er is een Nederlandse visteeltsector en deze sector kent zijn problemen.
- In de eerdere analyse kwam naar voren dat een effectieve afzet van de producten een probleem vormt. Dit kan gezamenlijk georganiseerd worden naar voorbeeld van de Norwegian Seafood Council. Hierbij gaat het om het samen organiseren van de markt van logistiek tot maatschappelijke opinie om producten scherper, beter en effectiever op de markt zetten. De markt is vooral een exportmarkt.
- De overheid moet zich vooral richten op het versterken van de bestaande sector. Wees zuinig op wat er is. Zet nieuwe (levensvatbare!) initiatieven niet op slot, maar laat je niet verleiden tot niet levensvatbare initiatieven. Er is binnen de sector de bereidheid om elkaar te vertrouwen. Ondersteun de organisatie van de sector wat betreft het gezamenlijke vermarkten van producten. Als op deze manier de afzet toeneemt, dan biedt dit de sector de mogelijkheid om op eigen kracht verder te groeien. Op deze manier worden de belastingcenten van de burger het meest effectief besteed. Als dit werkt dan kan een topinstituut mogelijkwijze een spin-out zijn. De situatie voor starters zal dan ook beter zijn.

Conclusie van de bijeenkomst met de aanverwante sectoren

- Er is geen sprake van een hosannastemming, maar er is wel een ondertoon van optimisme dat we met recirculatietechniek (Recirculating Aquaculture Systems, afgekort RAS) iets in handen hebben en dat we daarmee de wereld iets kunnen bieden. Kennisintensief systeemontwerp en daaraan gerelateerde industrie (bijvoorbeeld voer) biedt kansen in de wereld.
- De Nederlandse visteelt biedt slechts in beperkte mate kansen voor de aanverwante sectoren. Kennisintensief systeemontwerp heeft voordeel bij de aanwezigheid van een Nederlandse productiesector. Voor internationaal opererende visvoederproducenten is een thuismarkt van minder van belang, terwijl voor veredeling en vaccinontwikkeling de grootschalige kweek van een bepaalde vissoort van doorslaggevend belang is.

- Belangrijk is wat de markt wil. Deze vraag wordt niet gesteld. De consumenten zijn goedkoop, wit en makkelijk (i.e. moet als kip zijn). Bij vissoorten waar de consument interesse in heeft gaat het bovendien bijna altijd om (vervangers van) producten die de consument al kent.
- Zodra er een beeld bestaat hoe de markt eruit ziet dient de vraag te worden gesteld of wij in Nederland in staat zijn om dat te produceren wat de consument vraagt?
- Omdat volume een factor is in de markt is binnen de visteeltsector een zekere opschaling nodig.
- Gezamenlijke vermarkting is van belang. Hierbij is ook het delen van kennis tussen bestaande belanghebbenden van belang. Hierbij kan gedacht worden aan een platform voor informatie-uitwisseling (bijvoorbeeld kenniskring). Voor het behalen van synergie gaat het hierbij naast viskwekers ook om ontwerpers en bouwers van systemen en voederproducenten. Met meer markt en meer concurrentie is er nu een kans om te professionaliseren. Het zijn dan de ondernemers die overleven.
- Het gaat hierbij om het vinden van een markt voor een Nederlands product en niet om een Nederlandse markt.

Conclusie van de NGvA themabijeenkomst

- Een meerderheid van de aanwezigen is het eens met de stelling dat *bulkproductie van goedkope en gemakkelijke vis een kansloze optie is*. Desondanks verschillen de meningen. Volgens sommige aanwezigen is het wel degelijk mogelijk om in Nederland goedkope en gemakkelijke vis te produceren. Andere aanwezigen vinden juist dat de toekomst in nichemarkten zit waarin een vis zich kan onderscheiden op welzijn en duurzaamheid. Tot slot is er verwarring over wat bulk nu eigenlijk is.
- Een ruime meerderheid van de aanwezigen waren het niet eens met de stelling dat *innovatie in RAS-kennis géén betere marktpositie oplevert voor de Nederlandse visteelt*. Duurzaamheid is erg belangrijk en daar is maar één manier voor, namelijk RAS. Bij alle systemen is ruimte voor verbetering (bijvoorbeeld grondsmak).
- De meningen zijn verdeeld als het gaat om de stelling of de *Nederlandse visteeltsector té versnipperd is om op een andere manier te kunnen samenwerken dan in een landelijk verkoop- en distributie orgaan*. In de visteelt worden verschillende vissoorten gekweekt door verschillende kwekers met verschillende belangen. Ketenproductie regelen. Kwaliteit, volume en hoeveelheid af te zetten vis bepalen.

- Een meerderheid is tegen de stelling dat *de toekomst van de huidige Nederlandse meerval en palingteelt in Afrika en Azië ligt*. Wij moeten ons richten op verse vis. Wij kunnen onze kennis exporteren voor de markt daar. Dit kan alleen als wij zelf kennis blijven opdoen in eigen productie.
- Een ruime meerderheid is tegen de stelling dat *zonder overheidsbemoedienis en subsidies de Nederlandse visteelt beter af is!* Innovatie komt vanuit de sector. Het is belangrijk dat de overheid innovatie stimuleert. Dit heeft vooral bij grote subsidieprojecten niet altijd het gewenste resultaat.
- Tot slot is een ruime meerderheid tegen de stelling dat *voor kennisexport nationale vis (teelt) kennis nodig is, maar geen nationale vis productie*. Op korte termijn is dit wel haalbaar, maar niet op lange termijn. Is Nederland in staat om zijn kennis na kennisexport verder te ontwikkelen zonder nationale productie?

Concluderend: wat moet er gebeuren?

- Er moet duidelijke en eerlijke voorlichting komen voor consumenten over het product.
- De overheid heeft een rol in het faciliteren van innovatie.
- Het bevorderen van afzet door kwaliteit en versheid (eventueel in niche-markten).

Het LEI ontwikkelt voor overheden en bedrijfsleven economische kennis op het gebied van voedsel, landbouw en groene ruimte. Met onafhankelijk onderzoek biedt het zijn afnemers houvast voor maatschappelijk en strategisch verantwoorde beleidskeuzes.

Het LEI is een onderdeel van Wageningen UR (University & Research centre). Daarbinnen vormt het samen met het Departement Maatschappijwetenschappen van Wageningen University en het Wageningen UR Centre for Development Innovation de Social Sciences Group.

Meer informatie: www.lei.wur.nl

