

Vissen voor de Markt

Inspiratie uit de Ekofish praktijk
oktober 2011

InnovatieNetwerk vindt het belangrijk dat de aanbevelingen uit het rapport 'Vissen voor de Markt' aan de praktijk worden getoetst en tot nieuwe initiatieven leiden. De Ekofish Group is een ketenorganisatie in ontwikkeling, waarvan de ervaringen relevant zijn voor de hele kottervisserij.



Meer verdienen kan door beter samen te werken met andere vissers en met ketenpartners. Maar hoe doe je dat? Waar begint u als ondernemer, wat kunt u leren van succesvolle samenwerkingsverbanden die al in uw sector bestaan? Deze brochure bouwt voort op de ketenmodellen die in het boekje 'Vissen voor de Markt' zijn geïntroduceerd. Want of u nu gaat voor een 'one-stop-shop' model, een 'producentenorganisatie voor streekproducten', een 'exclusieve versketen' of voor een 'visserijconcern', wie meer wil verdienen zal meer moeten samenwerken.

'wie meer wil verdienen, moet meer samenwerken'



De Ekofish groep uit Urk heeft het model 'producentenorganisatie voor streekproducten' concreet gemaakt. Met 14 vissers, Merema transport, Korfvis verwerking en Diepvries Urk zijn ze een ketensamenwerking gestart. Kerndoel: samen een unieke positie in de markt verwerven met duurzame, verse en kwalitatief uitstekende tong en schol uit de Noordzee. Dat is hen inmiddels bij 30 internationale afnemers

gelukt. Ekofish Group regisseert de hele keten van 'ship to shop'. Dit levert de vissers en hun partners niet alleen betere rendementen op, maar ook een beter imago en een structureel sterkere marktpositie.

Hierbij hanteert Ekofish een aantal belangrijke principes uit 'Vissen voor de Markt'. Het aansluiten bij de wensen en eisen van de klant en het coördineren van vraag en aanbod zijn cruciaal: Ekofish stemt soort, hoeveelheid, prijzen en landingsdagen continu af met de klant, met de verwerker en met de vissers. De vissers blijven net als de andere ketenpartners onafhankelijk, maar vissen op een gezamenlijk MSC-certificaat en op basis van een gezamenlijke gedragscode. Die code garandeert de kwaliteit, de versheid en de duurzaamheid van de vis. Zo vissen de Ekofish vissers alleen in het seizoen, investeert men in duurzame vangstmethoden en zijn er meerdere aanlanddagen. De vangst gaat niet meer langs de klok, maar betalingen en logistiek verlopen wel via de afslag op Urk. Deze transparante manier van werken maakt de afzet voor de vissers én de ketenpartners, inclusief de klanten, voorstelbaar. Dat levert elke partner in de keten geld op. Door gezamenlijke vermarkting en door gezamenlijke inkoop van bijvoorbeeld diesel en quota wordt er bovendien flink bespaard op de kosten.

'Ekofish gooit de vis niet blind op de kade'

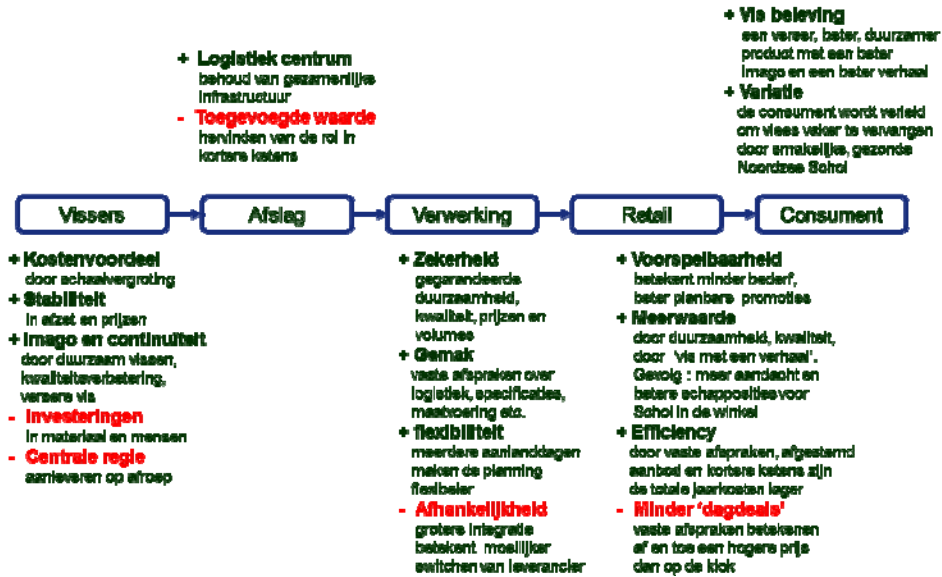
'ik ben aan het vissen met een boodschappenlijstje'

'waar zij meer op verdienen, kan ik meer voor vragen'

Het voorbeeld van Ekofish laat zien dat ketensamenwerking in de praktijk daadwerkelijk voor iedereen voordeel oplevert. De vissers krijgen niet per se altijd hogere prijzen, maar wel een stabielere afzet, kostenvoordelen en een voorsprong op de concurrentie wat betreft duurzaamheid, kwaliteit en transparantie.

Samenwerken vergt lef, doorzettingsvermogen en vertrouwen, maar betaalt zich uit.

Ketensamenwerking : delen om te kunnen vermenigvuldigen



De Ekofish groep heeft een aantal grote stappen gezet, maar is niet klaar. Samenwerkingsverbanden kunnen en moeten zich steeds doorontwikkelen om succesvol te blijven. Voor een ketensamenwerking als Ekofish zien we met name kansen voor verdere groei op de volgende gebieden:

- Verdere ketenverkorting. Meer bewerkingen aan boord (bijv. sorteren) betekent meer toegevoegde waarde voor de visser, maar ook minder onderbreking van de koelketen en tijdswinst.
- ICT winst. Verdere integratie van de systemen van de ketenpartners maakt snellere verwerking en betere afstemming van vraag en aanbod mogelijk.

- Nieuwe marketing concepten. Sterkere profilering van vis als natuurproduct, vers, gevangen in het wild door vissers op de eigen Noordzee zal de herkenbaarheid in het schap en de beleving ervan vergroten.

Er leiden meerdere wegen naar Rome, maar duidelijk is dat “je vis blind op de kade gooien” niet meer voldoende is. Als meer ondernemers aan de slag gaan met de ketenmodellen uit ‘Vissen voor de Markt’, tilt het de gehele sector op een hoger plan. Dit vergt ondernemers met lef, doorzettingsvermogen en het initiatief om de eerste stap te zetten. Wij zijn er van overtuigd dat er daar in de visserij nog veel van op gaan staan!

'voor je eigen koers,
ook met wind tegen'

Do's :

- Samenwerken is samen verdienen: gun elkaar de winst
- Samenwerking begint en eindigt met transparantie en vertrouwen
- Liever een coalitie der sterken dan een broederschap in leed
- Toon lef en initiatief: doe het NU

Don'ts

- Denken dat de markt of de overheid het tij wel zal keren
- Handelen vanuit emotie en traditie (de boterham van morgen is leidend)
- Centrale regie en vaste afspraken niet respecteren als de dagprijs net iets hoger is

Samengesteld door **Berenschot**

in opdracht van:

InnovatieNetwerk: Postbus 19197, 3501 DD Utrecht, tel. 070-3785653, www.innovatienetwerk.org.