

Afzetmarkt van tong en andere vissoorten van staandwantvissers

Uitwerking van een kennisvraag voor de Kenniskring Staandwantvisserij op tong

Birgit de Vos

LEI, onderdeel van Wageningen UR

22 april 2011

Inleiding en achtergrond

De tong van de staand want vissers is nu ruim 1,5 jaar gecertificeerd met het MSC-keurmerk. Naast tong wordt er ook kabeljauw, schar, tarbot en griet gevangen door deze vissers. Dit wordt nu gewoon op de afslag gezet. De vissers willen bekijken of de bij-soorten ook onder een duurzaamheidslabel verkochte kunnen worden, want hier lijkt zeker vraag naar te zijn. De vraag is echter welk label hiervoor het meest geschikt zou zijn. Een kanttekening bij MSC is bijvoorbeeld dat voor elke vissoort apart een certificeringstraject doorlopen moet worden. Dit is erg kostbaar en tijdrovend. Bovendien komt kabeljauw niet in aanmerking vanwege de onder druk staande bestanden.

Om klantgericht te werken is het belangrijk uit te zoeken wat de afzetmarkt is (Italië, NL of elders) van boven genoemde vissoorten en welk label daar het beste past. Idealiter zou de gehele vangst onder 1 label verkocht moeten worden. Op die manier hoeft je niet iedere keer maar één soort te certificeren. De vissers hebben de voorkeur om de MSC-certificering voor tong te behouden, omdat zij op dit moment de enige in Nederland zijn die het certificaat voor tong hebben en hier ook investeringen voor zijn gemaakt. In de toekomst moet echter ook bekeken worden of tong onder een nieuwe label (of additioneel label) verkochten kan worden. Gezien de kleinschaligheid en fluctuatie in het aanbod lijkt een streekkeurmerk een goede optie voor deze vissers.

Vraagstelling

Gebaseerd op bovenstaande, wordt in dit document de volgende vraag beantwoord:

Wat is de afzetmarkt van tong, kabeljauw, schar, tarbot en griet gevangen door de staand want vissers en welke mogelijkheden zijn er om deze soorten te certificeren en te vermarkten? Wat is het beste keurmerk voor NL staandwantvissers?

Activiteiten

Om de vraag te beantwoorden zijn de volgende activiteiten ontplooid:

1. Het maken van een overzicht van de afzetmarkt van kabeljauw, schar, tarbot en griet (het gaat met name om kleine en fluctuerende hoeveelheden). Afslagen van IJmuiden en Scheveningen bellen met locatiemanagers voor een overzicht van hoeveelheden en huidige kopers
2. Aantal kopers bellen om te achterhalen of ze behoefte hebben aan label/structurele koop (vis van de week) en vragen wat hun criteria zijn (kwaliteit/duurzaamheid)

3. Aantal restauranthouders in Scheveningen/IJmuiden bellen om interesse te polsen voor wekelijkse koop assortiment staand want met of zonder keurmerk
4. Overzicht maken van labels die een gehele vangst/visser/schip certificeren
5. Schrijven van een advies

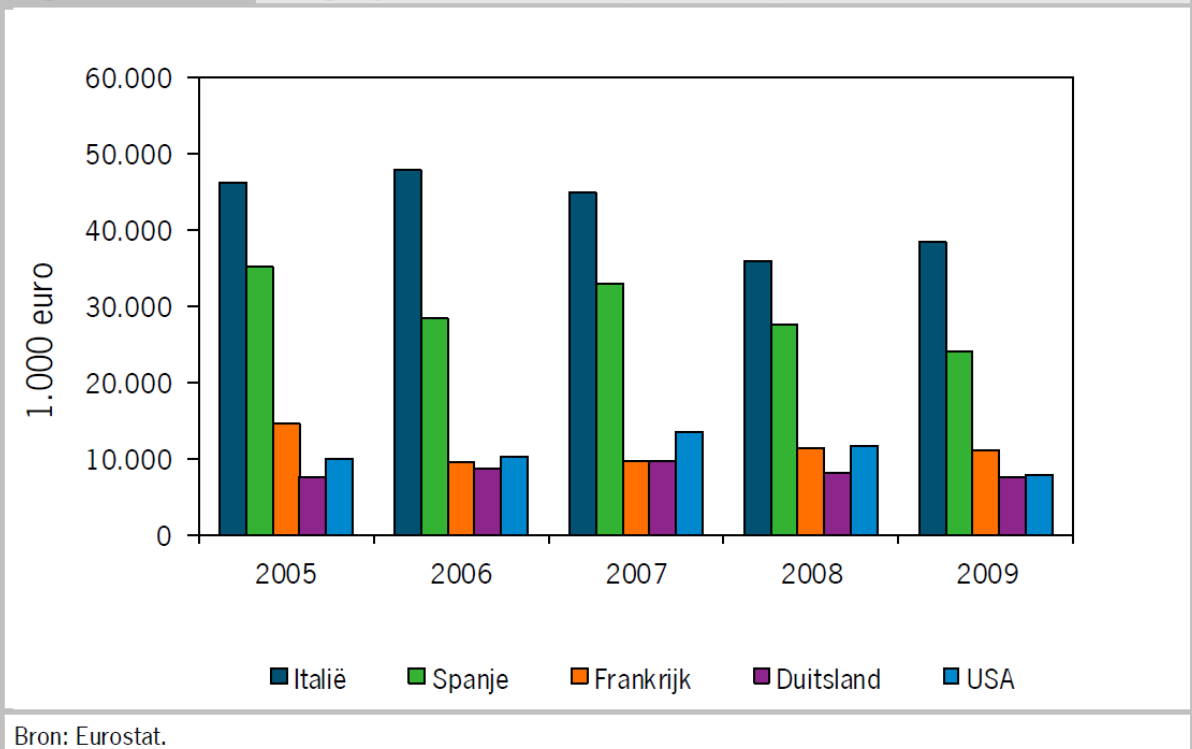
Uitwerking

Algemene gegevens over tong en stand want visserij

Tong handelsgegevens

In 2009 daalde de totale tongexport met 20% ten opzichte van 2005. De belangrijkste afzetmarkten (Italië, Frankrijk en Spanje) zijn teruggelopen. Buiten de EU wordt de meeste tong (8 mln) naar de Verenigde Staten geëxporteerd.

Figuur 3.3 Tongexport 2005-2009 (mln. euro)



In 2009 bedroeg de prijs van tong 10,06 euro. De ramingen van 2010 laten zien dat de aanvoer en prijzen voor tong nog iets verder zijn gestegen (ruim 11 euro per kilo).

Aanvoer, kostenstructuur en brute besomming van de staand want visserij

Tabel 6.5 Bruto besomming, kosten en nettoresultaat staandwantvisserij in 2008 en 2009 (x 1 mln. euro)

	2008	2009
Brutobesomming	4,8	1,9
Totale kosten	3,6	1,6
Nettoresultaat	1,2	0,3

Bron: LEI-enquête (2008 en 2009).

Tabel 6.6 Kostenstructuur staandwantvisserij in 2009 (x 1.000 euro)

Kosten	Gemiddeld per schip	Totaal	In % van totaal
Bemanning	8	454	29
Brandstof	3	153	10
Onderhoud	5	288	19
Visrechten	2	105	7
Overige variabele kosten	6	368	24
Vaste kosten	3	180	12
Totale kosten	27	1.548	100

Bron: LEI-enquête (2009).

Tabel 6.8 Aanvoer staandwantvisserij per soort in 2009 (x 1.000 kg)

Soort	Gemiddeld per schip	Alle schepen
Tong	5,9	214,1
Kabeljauw	2,2	85,7
Schar	1,0	37,9
Zeebaars	0,4	16,6
Harder	0,6	12,7
Bot	0,2	7,6
Overige vis	0,2	4,7

Bron: Officiële logboek data: LNV-directie.¹

LEI

Beukers, R. Visverwerking en visgroothandel In Nederland. Recente ontwikkelingen en vooruitzichten. LEI rapport 2011-022. Den Haag.

Taal, C., H. Bartelings, R. Beukers, A.J. Klok en W.J. Strietman. Visserij in cijfers 2010. Den Haag, LEI, 2010, Rapport 2010-057;

Aantal gegevens specifiek over de markt van staand want visserij (obv interviews)

1. Kopers van kabeljauw, schar, tong, tarbot en griet op de afslagen

Visafslag Scheveningen (gespreksverslag met Wim Hartenveld) – het blijkt moeilijk een precies klantenbestand te genereren van de kopers op de veiling van door staand want gevangen vis. Vrijwel elke klant koopt van deze groep vissers. Over het algemeen is de vis wel bestemd voor de lokale handel en België, vanwege de kleine volumes en niet zozeer voor de export. De groothandel laat de vis dan links liggen, tenzij er geen andere aanvoer is, dan kopen ze het wel en wordt het ook geëxporteerd ‘op de grote hoop’. De tong is MSC-gecertificeerd, wat ongeveer 75 cent per kilo extra op lijkt te brengen. Dit zit vooral in de betere kwaliteit en niet zozeer in het MSC-label. Er zijn wel bepaalde restaurants in Nederland die MSC-vis verkopen, die kopen het wel voor het label (zie bijlage 1 voor een lijst met Nederlandse restaurants die MSC-gecertificeerd zijn). Wim geeft aan meer heil te zien in het RFS label. Hij geeft wel aan dat labels over het algemeen niet heel veel zeggen, kopers weten precies van welke schepen ze moeten kopen, welke een goede naam hebben, dat is eigenlijk belangrijker dan het label.

Visafslag IJmuiden (gespreksverslag met Martin Nieuwenhoff) – ook Martin geeft aan dat het moeilijk/tijdrovend is om precies uit te zoeken wie de kopers zijn van door de staand want vissers gevangen vis. Vrijwel alle klanten kopen deze vis, afhankelijk van het aanbod. Er zijn veel thuiszoekers die door heel Nederland zitten. Als een handelaar veel tong nodig heeft dan moet hij soms kleine partijen verzamelen om aan het volume te komen. MSC krijgt niet altijd meer betaald, soms minder dan ‘gewone’ tong. Ook kwaliteit levert soms minder op. Dit is een kwestie van vraag en aanbod. Het aanbod verschilt enorm per dag. Kopers willen ook niet altijd laten zien dat ze van een klein schip kopen en daar meer voor betalen. Kopers zijn vaak afhankelijk van grote schepen/grote partijen en concurrenten kunnen dit gaan dwarsbomen.

2. Handel van met staand want gevangen vis

Pronk Hollandvis, Scheveningen (gespreksverslag met inkoper van vis) – Hij kent de vis van de staand wantvissers en weet ook dat ze MSC-gecertificeerd zijn, maar vindt dat het volume te klein is en met slecht weer is er niets, waardoor je toch elders moet kopen. Hij koopt het wel wanneer het nodig is, maar wacht liever op de kotters die daarna binnenkomen en grote volumes meebrengen. Het probleem is dat de vis van deze vissers bij hen in het magazijn op de grote hoop gaat met de rest. Daarom betaalt hij er ook niet meer voor. De kwaliteit is wel beter dan van boomkorschepen, maar tong van de puls is heeft ook goede kwaliteit. Hij heeft wel een suggestie voor de staand want vissers. Zo koopt hij bijvoorbeeld zeebaars voor 10 euro meer in Frankrijk omdat deze vis gelabeld (kieuwlabel) is met een streekkeurmerk

(waar de plaats op staat waar het vandaan komt). Dit verkoopt goed in bijvoorbeeld Amerika. Bovendien staat er een website bij waar je het schip op kunt zoeken waarmee de vis gevangen is. Dit vindt hij heel positief en het verkoopt goed. De Schotse zalm is ook gelabeld (kieuwdeksels) en dit ligt goed in met name de horeca. Er moet ook op het label gezet worden hoe oud de vis is (liefs dagvers) en wellicht een mooie foto van het schip. Hoewel dit laatste is misschien niet echt nodig, want de foto wordt bij de verwerking van de kisten afgehaald en weggegooid. De inkoper geeft aan dat Den Heijer momenteel ook bezig is met een label voor Scheveningse vis, maar volgens hem zou ieder schip zijn eigen label moeten hebben.

Den Heijer, Scheveningen (gespreksverslag met inkoper van vis) – Als er aanvoer is kopen ze vis van de staand wantvissers. Het is goede kwaliteit vis. Hoe meer aanlandingen er zijn, hoe beter. Ook is het positief dat er korte reizen worden gemaakt. MSC is niet echt van invloed op zijn koopgedrag, het is op zich positief, maar brengt in verhouding te hoge kosten met zich mee. De prijs is iets hoger dan niet gecertificeerde tong. Het is een markt van vraag en aanbod. Ze kopen ook de bijvangst van deze groep vissers. De vis blijft in Nederland, niet alleen in Scheveningen, gaat door het hele land. De volumes zijn te klein voor de export. Den Heijer is momenteel nauw betrokken bij het ontwikkelen van een lokaal label (Scheveningen Best). Verder wil de inkoper niet te veel kwijt over wie de kopers hiervan zijn, want de perslancering vindt pas plaats op 13 mei 2011.

Mercur, IJmuiden (gespreksverslag met inkoper van vis) – De inkoper is uiteraard bekend met de staand wantvissers en hij koopt ook vis van hen. Vooral vanwege de goede kwaliteit. Al moet het dan wel dagvers zijn, anders is er weinig kwaliteitsverschil. Hij heeft ook twijfels over de bijvangst van bruinvissen. Dit ligt volgens hem vooral bij deze groep, met name diegene die veel netten zetten en Deense vissers. Hij begrijpt ook niet echt dat MSC is verkregen. Nu heeft hij sowieso niet veel met MSC. Straks is iedereen MSC gecertificeerd en is het onderscheid weg. MSC is vooral goede marketing, dat hebben ze slim bedacht. De tong is voor de export, maar de kabeljauw blijft hier (en hij noemt ook harder en zeebaars van het strand/Wadden). Hij geeft aan dat de Denen op tarbot vissen, maar kent geen Nederlandse vissers die specifiek op tarbot en schar vissen, behalve zeer kleine bijvangsten. De tarbot koopt hij in Engeland, dat is goede kwaliteit wat naar de horeca gaat. De inkoper wil zijn vis via de afslag blijven kopen, afspraken maken met vissers vindt hij een moeilijk verhaal. Als de vissers elders meer krijgen voor hun vis, dan gaan ze daar naartoe, dus dat maakt afspraken maken moeilijk.

3. *Visrestaurants*

Waterproef – Scheveningen (gespreksverslag met inkoper van vis) – Hij koopt de vis niet zelf op de afslag, maar werkt met de tussenhandel. Hij let voornamelijk op kwaliteit en prijs. Hij zou wel zelf de vis op de veiling willen inkopen, omdat hij dan de tussenhandel uitschakelt,

maar hij vindt 6 uur niet haalbaar. Ik geef aan dat het ook buiten de veiling om kan via contracten en daar staat hij erg positief tegenover. Hij geeft wel aan dat ze een a la carte kaart hebben, dus een fluctuerend aanbod is voor hem niet echt haalbaar. Werken met dagverse vis zoals sommige andere restaurants in Scheveningen doen, ziet hij niet echt als een goede optie voor zijn klanten. Hij serveert vooral Noordzeevis (schol, tongschar en kabeljauw), maar ook dorade en tonijn. De inkoper is er zich van bewust dat sommige vistechnieken een betere kwaliteit vis opleveren. Hij kent de stand want techniek niet, maar koopt wel rode mul van de flyshooters. Hier betaalt hij iets meer voor, maar de kwaliteit is aanzienlijk beter, minder beschadigde vis. Hij zet niet op de kaart dat de vis gevangen is door flyshooters, mensen zitten daar volgens hem niet op te wachten. Ook een label met daarop lokaal gevangen is hoeft voor hem niet. Hij zit in de haven, dus mensen gaan er toch wel vanuit dat de vis uit Scheveningen komt. Bovendien wil hij zijn klanten niet lastigvallen met te veel informatie.

De Dagvisser – Scheveningen (gespreksverslag met inkoper van vis) – De inkoper werkt niet via tussenhandel en koopt zelf eigen vis op de afslag. Hij koopt met name platvis van boomkorkotters. De prijs is met name voor hem van belang. Hij weet dat boomkor vis iets slechtere kwaliteit is, soms zitten er bloeduitstortingen op, maar hij heeft hier niet heel veel problemen mee. Hij heeft ook geen behoefte aan een label en is tevreden zoals het nu gaat. Hij werkt ook met een vaste menukaart, deze soorten moet hij altijd hebben. Daarnaast heeft hij wel 'dagvangst' op de kaart staan, maar dit lijkt vooral vis te zijn die hij voor een gunstige prijs op de afslag heeft kunnen kopen.

4. Overzicht labels en mogelijkheden voor multi-species visserijen

Het certificeren van multi-species visserijen is een moeilijk punt. Dit speelt in veel ontwikkelingslanden waar door veelal kleinschalige vissers gevist wordt met meerdere technieken op meerdere vissoorten, maar ook in ontwikkelde landen. De meeste labels hebben dit punt nog niet 'opgelost'. Zoals MSC, KRAV, Friend of the Sea. Het Responsible Fishing Scheme (RFS) en ook Milieukeur lijken wel toepasbaar. Hoewel de laatste nog geen visserijen heeft gecertificeerd.

5. Conclusies en aanbeveling

In zeer korte tijd (2 dagen) is informatie verzameld over de afzetmarkt van vis gevangen door stand want vissers. Deze informatie is verzameld door middel van telefonische, korte interviews met afslagen handelaren en restaurants in Scheveningen/IJmuiden, omdat hier de meeste vis wordt aangeland. Vanwege de slechte bereikbaarheid van inkopers van vis, met name bij restaurants, kon slechts zeer beperkt informatie verzameld worden. Op basis hiervan en op basis van kennis opgedaan in voorgaande onderzoeken (o.a. promotie-

onderzoek naar vertrouwensrelaties in de keten en onderzoek naar ondernemerschap in de keten) lijkt het erop dat:

- MSC-tong met name geëxporteerd wordt en kabeljauw, tarbot, schar vooral in Nederland blijven (horeca) vanwege de kleine hoeveelheden
- Sommige restaurants interesse hebben in directe koop van vissers (contract), maar deze zitten niet perse in de havens, misschien juist wel niet in de havens, omdat ze hier al gebruikmaken van de naam. Het lijkt dus interessanter om restaurants elders in het land te contacteren. Of via de handel in bijv. Scheveningen, de 2 genoemde handelaren aldaar zijn beiden geïnteresseerd in lokale labels.

Hieruit volgen een aantal aanbevelingen:

MSC ja of nee?

MSC-tong heeft nu geen meerwaarde. Het gaat op de 'grote hoop' naar Spanje, Italië en Frankrijk. Er nauwelijks vraag is naar MSC-tarbot, schar of kabeljauw, zeker niet in kleine hoeveelheden. Er kan nog wel contact worden opgenomen met de MSC-gecertificeerde restaurants in Nederland (zie bijlage), dit lijken de enige die hier wel behoefte aan zouden kunnen hebben of met de Ekofish group. Daarnaast is er een mogelijkheid om samen te werken met de Hastings vloot samen te werken en zo meer macht/volume in de markt te krijgen.

Streekkeurmerk

Er lijken meer kansen te zitten in het lokaal afzetten van vis (horeca), die dagvers is en voorzien van een kieuwlabel waarop bijv. Scheveningen staat. Dit zijn dan wel restaurants die specifiek willen werken met streekproducten (die zitten door heel Nederland). Het gaat hier met name om restaurants die naast 'a la carte' ook ruimte hebben voor dagverse vis/seizoensvis (fluctuerend aanbod). Ook zijn er handelaren die interesse hebben in lokale vis (Den Heijer, Pronk Hollandvis en de handelaren waar al eerder mee gesproken is door Rems en Derk Jan). Pronk importeert ook vis uit Frankrijk met een streekkeurmerk en exporteert dit vervolgens naar de VS (!). Er zijn ook supermarkten in Nederland die werken met streekproducten (bijvoorbeeld de Plus).

Wat is de potentie van een RFS en FOS?

Lijkt nu weinig animo voor te zijn. Tenzij Italië hier specifiek om vraagt, dit moet nog nagevraagd worden bij de handel.

Bijlage 1: Lijst met Nederlandse restaurants die MSC-gecertificeerd zijn (Bron: MSC-website en dinnersite)

Amsterdam

Restaurant-Café In de Waag

Fifteen Restaurants

Zuid Zeeland

Symphony's

Egmondsch aan Zee

Restaurant Egmondsch Kaatje

Restaurant Zilte Zoen

Groningen

Stadscafe-restaurant 't Feithhuis

Maarsen

De Nonnerie

Nieuwegein

Restaurant De Parel van Vreeswijk

Nijmegen

Makro Nijmegen Restaurant

Vianen

Makro Vianen Restaurant

Zeist

Hotel Theater Figi

Slot Zeist