



Europees Visserijfonds: Investering in duurzame visserij



Het economisch profiel van de geïntegreerde visserij

Analyse en vergelijking met de garnalenvisserij

Auteurs

Wouter Jan Strietman - Wing

Wim Zaalmink - LEI



1. Inleiding

1.1. Aanleiding

De Brede Visie voor de Waddenzee gaat uit van een toekomst met meer flexibiliteit en kleinschaligheid in de visserij met respect voor de Waddennatuur. De filosofie en werkwijze van de Stichting Geïntegreerde Visserij past binnen zo'n concept, maar er zullen nog stappen gemaakt moeten worden om dit concept breder en uitgebreider in te zetten. Een belangrijke hobbel daarbij is dat collega ondernemers dit type visserij nog niet als economisch levensvatbaar zien. Dit weerhoudt hen ervan om het concept te omarmen of om de samenwerking op te zoeken.

Daarom heeft de stichting zich tot doel gesteld om bruggen te slaan naar collega ondernemers. Dit houdt in: het concept uitleggen en in gezamenlijkheid te bepalen waar de raakvlakken voor samenwerking en de gezamenlijke ambities liggen. Als basis hiervoor heeft zij aan Wing gevraagd een economisch profiel op te stellen van de Geïntegreerde Visserij. Wing heeft deze opdracht vervolgens samen met het LEI uitgevoerd.

1.2. Methode

De basis voor dit rapport vormen vijf diepte interviews met ondernemers in de kleinschalige gemengde visserij en economische gegevens van het LEI. Hiervoor hebben Wim Zaalmink (LEI) en Wouter Jan Strietman (Wing) een vijftal gesprekken gevoerd met visserij ondernemers in de kleinschalige gemengde visserij. Dit betrof zowel leden als niet-leden van de stichting Geïntegreerde Visserij. Hiervoor zijn gesprekken gevoerd met drie ondernemers uit het Waddengebied en twee uit de Zeeuwse delta.

Alle vijf de ondernemingen hebben een bedrijfsprofiel die in grote mate overeenkomt met het bedrijfsprofiel van de geïntegreerde visserij: kleinschalig, seizoensmatig, meerdere type visserijen en meerdere type activiteiten. In de interviews is gefocust op zowel de achterliggende verdienmodellen en kostenstructuur als op wat dit type bedrijfsvoering uniek maakt. Vervolgens zijn de resultaten vergeleken met die van de gespecialiseerde garnalenvisserij.

Noot: waar er in dit rapport gesproken wordt over de geïntegreerde visserij, dan betreft dit uitspraken op basis van de gesprekken met zowel leden als niet-leden van de stichting Geïntegreerde Visserij.

1.3. Leeswijzer

In dit rapport beschrijven wij het concept Geïntegreerde Visserij, het business model daarachter en leggen die naast de garnalenvisserij. Op basis van die analyse beschrijven wij in een SWOT analyse wat de sterktes, zwaktes, bedreigingen en kansen zijn voor de geïntegreerde visserij.



2. Economisch profiel Geïntegreerde Visserij

2.1. Inleiding

Uit de gesprekken is gebleken dat de keuze om geïntegreerd te vissen voor veel ondernemers niet zozeer gebaseerd is op idealistische motieven maar bovenal op economische motieven, waarbij risicospreiding en winstmaximalisatie de sleutelwoorden zijn. Dit gezegd hebbende, past kleinschaligheid en respect voor de Waddennatuur in hun visie op een gezonde en toekomstgerichte Waddenvisserij. Kort samengevat blijkt dat de essentie van de bedrijfsvoering bij geïntegreerde visserij vooral neerkomt op de volgende drie elementen:

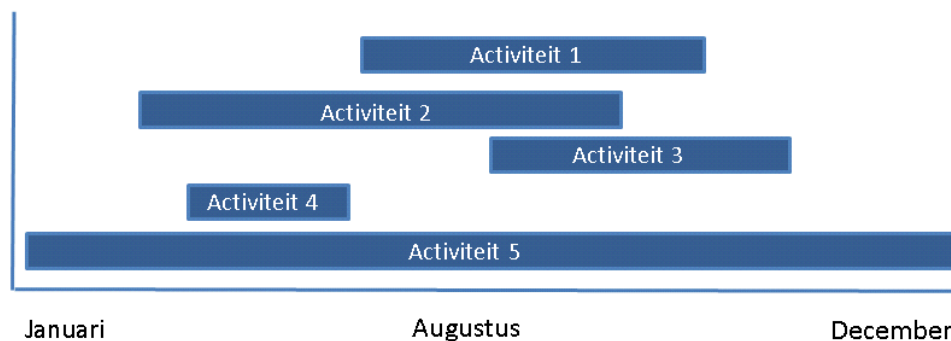
1. Flexibiliteit en activiteiten in de breedte
2. Winstmaximalisatie tegen zo laag mogelijke kosten
3. Ketenintegratie

2.2. Flexibiliteit en activiteiten in de breedte

Waar de garnalenvisserij overwegend bestaat uit kotters waarmee gespecialiseerd en op grote schaal wordt voorzien in de consumentenbehoefte aan vis, kenmerkt de Geïntegreerde Visserij zich juist door kleinschaligheid en multifunctionaliteit. *Kleinschaligheid* betreft hierbij niet alleen de omvang en impact van de visserij maar ook de kosten en de opbrengsten. *Multifunctionaliteit* betreft de combinatie van meerdere typen visserijen en activiteiten gerelateerd aan de visserij.

Kort gezegd voeren Geïntegreerde Vissers (en vissers met een vergelijkbare bedrijfsvoering) meerdere activiteiten of functies uit dan alleen de visserij(en) op zich. Het betreft dus multifunctionele activiteiten, en daarmee in feite ook multifunctioneel ondernemerschap. De geïntegreerde visser voert daarbij als multifunctionele ondernemer veel ondernemerschapstaken zelf uit zoals het verwerken van vis, het zoeken naar afzetkanalen en/of het zelf verkopen van vis aan huis, de horeca of op markten. Ook monitoring en onderzoek kunnen tot één van de aanvullende activiteiten horen. Dit principe hebben wij gevisualiseerd in figuur 1.1:

Figuur 1.1 Schematische weergave activiteiten geïntegreerde visserij door het jaar heen



Bron: Interviews visserij ondernemers april 2013



Een belangrijk daarbij is de vaak directe verbinding met de consument. Doordat dit type ondernemers met hun product verder de keten ingaat (zelf verwerken en afleveren aan de eindconsument) is het mogelijk waarde toe te voegen aan hun product en daarmee extra inkomen te genereren. Daarnaast geven veel ondernemers aan dat juist dit klantcontact hen energie geeft en extra motiveert om een kwalitatief hoogwaardig product te leveren.

Bij de afweging welke activiteit uit te voeren gaat het altijd om een kostprijs bewuste keuze: gaat het met de ene visserij of activiteit wat minder, dan schakelt men over op een andere visserij of activiteit.

Beslismomenten om over te schakelen zijn onder andere: de weersomstandigheden en het effect daarvan op de visserij of het wel of niet aanwezig zijn van vis. Dit laatste wordt ook wel aangeduid als 'meebewegen met de natuur'. Op basis van dit soort type omstandigheden wordt ingeschat wat een visreis kost. Afhankelijk daarvan wordt de visserij daarop aangepast. Daarbij helpt het dat er binnen de geïntegreerde visserij vergunningen kunnen worden uitgewisseld.

Multifunctionele bedrijfsvoering en daarmee een complexe bedrijfsvoering vergt meerdere typen ondernemerskwaliteiten en competenties. De geïntegreerde visser moet daarom in veel opzichten een duizendpoot zijn – er komen immers veel nieuwe competenties bij kijken om het werk goed te kunnen organiseren en te kunnen uitvoeren. De verbreding in activiteiten werd in dat kader door een ondernemer omschreven als een beweging “van vakmanschap naar ondernemerschap”.

Deze verbreding is in feite een vorm van risicospreiding die zorgt voor meer stabiliteit in het inkomen. Door risico's te spreiden ontstaat een stabiel inkomen en daarmee een solide basis voor de bedrijfsvoering.

2.3. Winstmaximalisatie tegen zo laag mogelijke kosten

Visserij collega's buiten de geïntegreerde visserij zien geïntegreerde vissers vaak als scharrelaars die alleen met subsidie uitkunnen. Van de buitenkant kan dit ook zo lijken. Het zijn immers vaak kleinere schepen en kotters en de besomming is ook vaak een stuk lager. Dit kan de indruk wekken economisch niet uit te kunnen. Maar schijn kan soms bedriegen.

Waar het bedrijfsmodel van de garnalenvisserij erop gericht is met veel geïnvesteerd vermogen en tegen hoge kosten zoveel mogelijk te verdienen, is dat bij de geïntegreerde visserij juist het tegenovergestelde. Hierbij gaat het er om tegen zo laag mogelijke kosten zo veel mogelijk te verdienen: “je hoeft geen tonnen om te zetten om een goed inkomen te hebben”, aldus één van de geïnterviewden. Daarmee verdienen zij een vergelijkbare boterham als hun collega's in de garnalenvisserij.

Om een idee te geven van de verschillen in kosten en opbrengsten van gespecialiseerde bedrijven en geïntegreerde bedrijven hebben we de bedrijfseconomische gegevens van geïntegreerde vissers gelegd naast dat van een gemiddeld gespecialiseerd garnalenbedrijf (tot 260 pk, gem opbrengst 63.000 kilo, gem garnalenprijs 3,15, periode 2006-2010). De bron voor de gegevens voor de garnalenvisserij is het LEI, de bron voor de gegevens over de gespecialiseerde visserij zijn de interviews met de vijf geïntegreerde bedrijven.



De resultaten hebben we gevisualiseerd in een figuur (figuur 2.1 en figuur 2.2). Omwille van de privacy hebben wij een hypothetisch, gemiddeld bedrijf in de Geïntegreerde Visserij genomen als uitgangspunt. De gehanteerde getallen (met name de totalen) zijn gebaseerd op gemiddelde of geschatte getallen en daarmee niet te herleiden tot specifieke bedrijven.

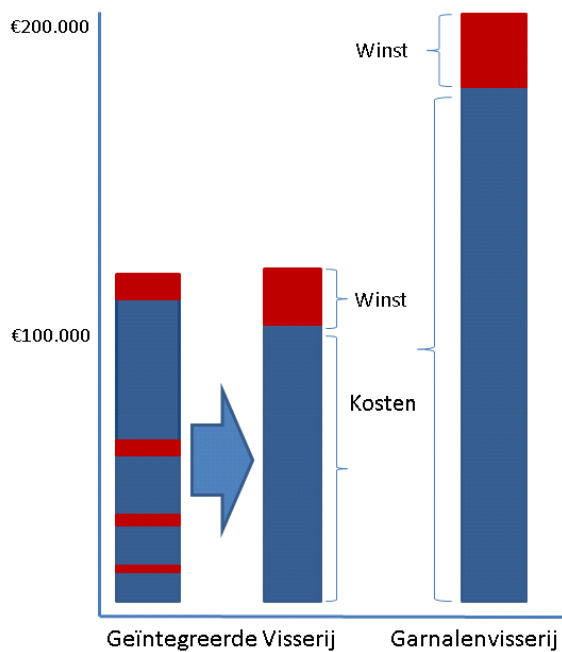
Figuur 2.1: Kosten en opbrengsten van de geïntegreerde visserij en de garnalenvisserij

Kosten en opbrengsten	Geïntegreerde visserij	Garnalenvisserij
Opbrengsten		
Kreeft/paling	30000	
Tong	10000	
Garnalen	0	200000
Harder/zeebaars	20000	
Oesters	5000	
Spiering/krabben/sepia	10000	
Extra verwerking	25000	
Meerwaarde verkoop bij restaurant of markt	15000	
dienstverlening	10000	
Gem opbrengst per bedrijf	125000	200000
Kosten		
brandstof	18000	40000
Schip: onderhoud, verzekeringen, etc	15000	55000
Schip: afschrijvingen	7000	18000
netten/fuiken	2000	4000
voedsel/proviand	1000	1000
overig (voedsel, vergunningen, verzekeringen, etc)	1000	1000
Afslagrechten	1000	4000
Verwerkingskosten (bedrijfsruimte, machines)	5000	0
Verkoop (auto/marktgeld/etc)	8000	0
Betaalde arbeid (visserij)	18000	37000
Betaalde arbeid (verwerking/verkoop)	9000	0
Arbeid ondernemer	20000	20000
Sociale lasten	6000	6000
Totaal	111000	186000
Winst	14000	14000

Bron: LEI 2013 & Interviews visserij ondernemers april 2013



Figuur 2.2: Kosten en opbrengsten van de geïntegreerde visserij en de garnalenvisserij



Bron: LEI 2013 & Interviews visserij ondernemers april 2013

Uit bovenstaande figuren blijkt, dat de omzet van de multifunctionele bedrijven ruim de helft is van gespecialiseerde garnalenbedrijven, terwijl de winst vergelijkbaar is. Wat verder opvalt is dat een geïntegreerd bedrijf met veel meer kosten- en opbrengstenposten te maken heeft. Daarbij vallen sommige kostenposten hoger uit en anderen lager. Wat bij het geïntegreerde bedrijf opvalt is de spreiding in de opbrengsten: die zijn verdeeld over meerdere type activiteiten. Belangrijke verschillen zitten in de kosten voor het schip (brandstof, onderhoud, afschrijvingen), verwerking & verkoop en de arbeidskosten.

2.4. Werkgelegenheidseffecten


Als we kijken naar de werkgelegenheidseffecten van de geïntegreerde visserij dan is die anders dan die van de garnalenvisserij. Zo is de directe werkgelegenheid hoger en de indirecte werkgelegenheid lager. De directe werkgelegenheid is hoger omdat zij door ketenverkorting veel werk in eigen handen houdt. De indirecte werkgelegenheid is lager omdat zij veel werk in eigen handen uitvoert en omdat de aangelande en verhandelde volumes lager zijn (in de garnalenvisserij is er een uitgebreid traject in verwerking en transport).

Dit wil echter niet zeggen, dat bij een verhoging van het aantal geïntegreerde vissers de werkgelegenheid per saldo zal afnemen. Doordat er per visser minder gevangen wordt zal er ook meer ruimte zijn voor extra vissers. Dit biedt extra werkgelegenheid. In kwantitatieve zin zal het elkaar daarom mogelijk niet veel ontlopen, mogelijk wel in kwalitatieve zin doordat er een verschuiving plaatsvindt in het type banen.



2.5. Gehanteerde business modellen

Multifunctioneel ondernemerschap in de geïntegreerde visserij betekent het hanteren van een business model dat fundamenteel afwijkt van de gespecialiseerde garnalenvisserij. Van beide business modellen geven we de belangrijkste kenmerken. Eerst is dat de Geïntegreerde (multifunctionele) visserij en dan de (gespecialiseerd) garnalenvisserij:

Key-partners	Kern-activiteiten	Waardeproposities	Klantrelaties	Klantsegmenten
Consumenten	<ul style="list-style-type: none"> Vissen Sorteren Bewerken Kwaliteit bewaken Verkopen Promotionele activiteiten Monitoren 	Multifunctionele visserij  <ul style="list-style-type: none"> Diverse vissoorten Verder bewerkt Klant-specifiek Educatie Monitoring 	Persoonlijk Website	<ul style="list-style-type: none"> Huiskopers Horeca Markt Proeflokaal Toeristen Afslag
	Key-resources		Kanalen	
<ul style="list-style-type: none"> Schip Bemanning Transport Verkoopruimte 		<ul style="list-style-type: none"> Persoonlijk Mond op mond Website Zelf georganiseerd Afslag 	Kostenstructuren Brandstof bemanning, schip, tuigage, behandeling aan boord, bewerkingsruimte, verkoopruimte, transport, promotie activiteiten	
		Inkomstenstromen <ul style="list-style-type: none"> Vers vis Opbrengsten Opbrengsten bewerkte vis Inkomen uit monitoring 		

Key-partners	Kern-activiteiten	Waardeproposities	Klantrelaties	Klantsegmenten	
Afnemers	<ul style="list-style-type: none"> Vissen Sorteren Koken 	Garnalen visserij 	Afslag	Afslag Afnemers: <ul style="list-style-type: none"> Puul Heiploeg Etc. 	
	Key-resources		Kanalen		
Schip Bemanning		Garnaal tot aan de afslag	PO	Kostenstructuren <ul style="list-style-type: none"> Brandstof Bemanning Schip 	
		Inkomstenstromen Opbrengst garnalen bij afslag of contract			



2.6. SWOT Analyse Multifunctionele visserij

Interne analyse

Externe analyse

Sterktes

- Risico spreiding
- Waarde toevoeging
- Weinig milieu belastend
- Laag vreemd vermogen
- Flexibel in opzet en organisatie
- Meer zelf prijsbepalend
- Klantgericht
- Kostprijsbewustzijn
- Ketenintegratie
- Hoge werkgelegenheid met lage vangsten

Kansen

- Consumententrend:
- Toenemende aandacht voor vis met verhaal
- Ecologisch verantwoord gevangen vis
- Combinatie van biodiversiteit, vangst (productie) en educatie
- Vraag naar kwalitatief goede vis
- Meer behoefte aan korte ketens
- Discardban is gemakkelijk uit te voeren

Zwaktes

- Complexe organisatievorm en type activiteiten:
- Sterke afhankelijkheid van ondernemerscompetenties
- Veel administratieve handelingen
- Kleine bedrijven
- Uitbreidingen moeilijk te financieren
- Lage indirecte werkgelegenheid (in vergelijking met garnalenvisserij)
- Geen goed zicht op ontwikkelingen in beviste bestanden

Bedreigingen

- Economische crisis
- Toenemende wet-en regelgeving kwaliteit
- Groeikansen regio beperkt
- Toename (buitengaats) visserijdruk met nieuwe vistechnieken op doelsoorten (=niet gequoteerde soorten)
- Beperkt ruimte voor nieuwkomers



3 Overige resultaten: visie op de toekomst

Inleiding

In de interviews is ook ingegaan op de visie op de toekomst. Daarbij is voor enkele visserij ondernemers in de Waddenzee de situatie van enkele decennia terug een belangrijke inspiratiebron. Daarin zitten volgens de geïnterviewden elementen die ook in de toekomst aanknopingspunten bieden voor een duurzame Waddenvisserij voor de toekomst. In het hiernavolgende gedeelte geven wij weer wat er hierover in de gesprekken door de geïnterviewden benoemd is.

Wat kan er geleerd worden van de vroegere situatie

In de jaren '60 vond er in het Waddengebied voornamelijk dagvisserij plaats met schepen van 70-120pk. De tuigen waren klein en "met twee man op te tillen". Deze visserij vond voornamelijk plaats om en nabij de thuishavens. Hierbij ving de vissers op maandag nog evenveel als op vrijdag. Dit kwam omdat de visgebieden 's nachts met rust gelaten werden, waardoor de garnalen elke nacht weer terugkeerden naar de geulen.

In de jaren daarna begon er langzaam een kanteling plaats te vinden in deze situatie: er kwamen steeds meer grotere schepen met een hoger motorvermogen van 300pk die ook langer begonnen door te vissen (dag en nacht). De tuigen werden ook steeds groter en zwaarder. Waren die voorheen met twee man op te tillen, in de nieuwe situatie alleen machinaal. Ook de bodem werd door de zwaardere tuigen sterker belast dan voorheen. Het effect van de grovere en meer constante omwoeling is dat de garnalen sneller naar de omliggende gebieden trekken, waardoor na dag 2-3 de vangsten flink teruglopen.

De geïnterviewden geven aan dat toekomstige waddenvisserij goed zou werken met een combinatie tussen kleinschalige dagvisserij op garnalen met kleine tuigen en visserij met vaste vistuigen op harder/zeebaars/spiering/ansjovis en/of het rapen van oesters/mosselen. Met kleinere en lichtere tuigen en omdat er dan alleen nog gedurende de dag gevestigd wordt, heeft dat veel minder invloed op zeesysteem. Daarnaast betekenen kleinere schepen ook lagere onkosten en minder financieel risico en betekent de spreiding van activiteiten ook de spreiding van risico.

Dagvisserij zou dan wel door iedereen beoefend moeten worden. Anders bestaat het risico dat de vis wordt weggevangen op de beste stekken door vissers die ook 's nachts vissen. Ook zou er niet massaal kunnen worden overgestapt op de kleinschalige visserij op andere soorten dan garnaal; als iedereen hierop zou overstappen zou er te weinig aanbod zijn. Bij het overgaan op soorten als spiering zal wel actief (en in gezamenlijkheid?) een nieuwe markt aangeboord moeten worden. Zo is er nu veel spiering, maar is er geen markt voor. Ook ansjovis kan toekomst hebben, maar het is nu verboden om daarop te vissen vanwege Natura 2000 regelgeving.

Een belangrijke voorwaarde voor een toekomst met dagvisserij is dat de visstekken goed en makkelijk bereikbaar zijn vanuit de Waddenhavens. Dit betekent dat het sluiten van gebieden rondom havens gevolgen kan hebben voor een dergelijke ontwikkeling.

