

Marktkansen voor de multipurpose maritiem ondernemer

Een quickscan naar nieuwe marktkansen voor de Nederlandse kottervisserij

Dit rapport is in opdracht van InnovatieNetwerk opgesteld door:

Drs. W.H.J. Verhoeven

Drs. M.J. Overweel

Drs. J. Snoei

EIM, Zoetermeer



Projectleider:

Drs. H.J. Riphagen (InnovatieNetwerk)

Dit rapport is opgesteld in het kader van het thema 'Duurzaam Ondernemen', concept 'Maritiem ondernemerschap'.



Postbus 19197

3501 DD Utrecht

tel.: 070 378 56 53

www.innovatienetwerk.org

Het ministerie van LNV nam het initiatief tot
en financiert InnovatieNetwerk.



Postbus 96840

2509 JE Den Haag

tel.: 070 378 6569

www.visserijinnovatieplatform.nl

ISBN: 978 – 90 – 5059 – 383 – 0

Overname van tekstdelen is toegestaan, mits met bronvermelding.

Rapportnr. 09.2.204, Utrecht, februari 2009.

Voorwoord

InnovatieNetwerk van het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit heeft het EIM gevraagd om te onderzoeken of er kansen zijn voor vissers om hun activiteiten op zee te verbreden. Kunnen ze andere economisch interessante activiteiten ondernemen en, zo ja, hoe groot zijn die markten en hoe ontwikkelen deze zich? De waarde van de visserij voor de samenleving, zowel vanuit bedrijfsmatig als vanuit cultuur-historisch perspectief, moet behouden worden. Een andere vraag is of de vissers de juiste competenties hebben om zich op nieuwe markten te begeven of dat ze daarvoor aanvullende scholing moeten volgen.

Dit onderzoek moet u plaatsen in het kader van één van de vier ambities van het Visserij Innovatie Platform (VIP) om de visserij in het jaar 2025 aanzienlijk te verbreden onder het motto 'Van visser naar multipurpose maritiem ondernemer'. Het VIP denkt dat vissers met hun vaardigheden veel meer op zee kunnen doen dan alleen vissen en dat ze door verbreding van hun activiteiten, de economische basis van hun onderneming kunnen verstevigen. U kunt dit vergelijken met de tamelijk recente ontwikkeling van de verbrede landbouw, waarbij een aantal ondernemers de landbouw combineert met andere activiteiten.

Het EIM heeft deze quickscan gebaseerd op literatuuronderzoek en een flink aantal interviews met ondernemers. Verder heeft het EIM in november 2008 een panel-discussie georganiseerd waarbij de gesprekspartners de interessantste nevenactiviteiten konden aangeven. De drie meest kansrijke opties zijn: de maritieme dienstverlening op zee, offshore-activiteiten en recreatie op zee. Wij hopen dat dit rapport vissers stof tot nadenken geeft.

Dr. G. Vos,
Directeur InnovatieNetwerk

A.W. Bierens,
Voorzitter Visserij InnovatiePlatform

Inhoudsopgave

Voorwoord

Samenvatting **1**

1. Inleiding **7**

2. Doel en uitgangspunten **11**

- 2.1 Doel van het onderzoek 11
- 2.2 Uitgangspunten voor het onderzoek 12

3. De huidige situatie in de kottervisserij **15**

- 3.1 Omvang en ontwikkeling 15
- 3.2 Competenties van de visser 16

4. Nieuwe markten en nieuwe competenties **19**

- 4.1 Nieuwe markten 19
- 4.2 Nieuwe competenties 20
- 4.3 Allround vernieuwen 21

5. Mogelijkheden op nieuwe aanpalende markten **25**

- 5.1 Aanpalende markten en activiteiten 25
- 5.2 Scheepvaart 27
- 5.3 Scheepsreparatie en -onderhoud 28
- 5.4 Maritieme dienstverlening op zee 29
- 5.5 Offshore (Olieservicebedrijven) 30
- 5.6 Waterbouw 32
- 5.7 Maritieme recreatie en educatie 33
- 5.8 Waterbeheer 35
- 5.9 Zeebouw 37
- 5.10 Overige activiteiten 38
- 5.11 Suggestie voor nader onderzoek 40

6. Conclusies **43**

Bijlage 1: Geraadpleegde literatuur	47
Bijlage 2: Lijst van geïnterviewde personen	51
Bijlage 3: Discussiemiddag (14-11-2008)	53
Summary	57

Samenvatting

Inleiding

De visserijsector heeft het moeilijk. Sedert het begin van deze eeuw is de vloot naar aantal schepen met 15% en naar motorvermogen met 30% afgenomen. Het aantal bedrijven is in die tijd teruggelopen met circa 15% en omvat nu nog circa 400 bedrijven. Ook op de langere termijn zijn geen duidelijke groeimogelijkheden voor de primaire activiteit van de visserij (jacht op vis) aan te geven en moet eerder rekening gehouden worden met een verdere krimp, onder meer vanwege maatregelen in het kader van de vangstbeperking en het streven naar duurzame visserij.

De huidige visserman is vooral vakman. Andere aspecten van ondernemerschap, zoals het ontwikkelen van visie, managen, zoeken van een markt, innoveren en nemen van risico's, zijn veel minder ontwikkeld.

Het Visserij Innovatie Platform (VIP) heeft de ambitie dat de Nederlandse visser op de Noordzee zijn activiteiten verbreedt en op den duur een multipurpose maritiem ondernemer wordt.

Doel van het onderzoek

Dit onderzoek heeft tot doel een beeld te schetsen van de kansen die er liggen voor de ondernemer in de kottervisserij op de lange termijn (termijnfocus 2025) om nieuwe markten te betreden, aanpalend aan de activiteiten van de Noordzee-visserij. Dit met het oog op het behoud van de waarde van de visserij voor de Nederlandse samenleving, zowel vanuit bedrijfsmatig visserijperspectief, vanuit kennis- en vaardighedenperspectief, vanuit werkgelegenheidsperspectief als vanuit cultuur-historisch perspectief.

De resultaten van dit onderzoek zijn gebaseerd op deskresearch, interviews en een discussiemiddag met enkele experts in het veld.

Nieuwe markten en nieuwe competenties

Om een multipurpose ondernemer te worden, moeten de visserijbedrijven de activiteiten verbreden door nieuwe markten te betreden buiten het domein van de visserij en moeten ze nieuwe competenties aanleren. Allereerst moet de visserman een allround ondernemer worden die behalve vakman ook een visionair is met oog voor marktkansen, die doelmatig en planmatig bezig is, zelf onderhandelt met de klant over prijs en voorwaarden, klantgericht is, alert is op veranderingen, creatief is, en goed kan netwerken en samenwerken. Verder zal de visser mogelijk moeten investeren in de aanpassing van zijn schip en of moet hij zelfs een geheel ander schip laten bouwen.

Mogelijkheden op aanpalende markten

Als aanpalende markten zijn bekeken:

- Scheepvaart,
- Scheepsonderhoud,
- Maritieme dienstverlening op zee,
- Offshore (olieservicebedrijven),
- Waterbouw,
- Maritieme recreatie en educatie,
- Waterbeheer,
- Zeebouw.

Scheepvaart

Vissers kunnen in plaats van vis vangen ook goederen gaan vervoeren. De scheepvaart is een grote sector met een omzet van in totaal € 6,7 miljard. De ontwikkelingen waren de afgelopen jaren wisselend. Er zijn enkele voorbeelden van vissers die actief zijn geworden in de kust- en binnenvaart. Dit vergt echter wel forse aanpassingen aan het schip. Allround ondernemerschap is belangrijk, waarbij voor de bevrachting met de juiste personen in zee moet worden gegaan. De marktkansen voor de vissers worden niet hoog ingeschat.

Scheepsreparatie en -onderhoud

Vissers zijn dag en nacht in de weer met hun schip en hebben hierdoor veel technische kennis van het schip. Deze kennis zou ingezet kunnen worden voor regulier reparatiewerk. De sector scheepsreparatie heeft een omzet van € 712 miljoen aan reparatie van zeeschepen. De omzet ontwikkelde zich de afgelopen jaren gemiddeld genomen zeer gunstig. De investeringen voor een eigen werf zijn evenwel fors, waarvoor allround ondernemerschap onontbeerlijk is. De marktkansen moeten als laag worden ingeschat.

Maritieme dienstverlening op zee

Maritieme dienstverlening op zee behelst een scala aan activiteiten, zoals bergings- en duikwerk, sleepdiensten, bunkering en maritiem onderzoek. Deze sector heeft een omzet van € 500 miljoen. De omzetontwikkeling was de afgelopen jaren redelijk. Er zijn enkele vissers die in de praktijk op deze markt actief zijn. Er zijn wel investeringen nodig, zoals een andere klasse certificering van het schip en enkele aanpassingen aan het schip om omslaan te voorkomen. De visserman moet allround ondernemer zijn. Om in de sector actief te

zijn, moeten veiligheidstrainingen worden gevolgd. De marktkansen voor de vissers worden als goed ingeschat.

Offshore

Een bijzondere vorm van maritieme dienstverlening is de offshore. Deze sector is dienstverlenend aan de oliesector en behelst een scala aan activiteiten, zoals pijpleidingenbouw, constructie en installatie, bodemonderzoek, boringen en bronnenonderhoud en bewaking. De sector heeft een omvang van € 4 miljard en heeft zich zeer gunstig ontwikkeld (groei meer dan 9 % per jaar). Voor de vissers liggen de mogelijkheden vooral bij het bodemonderzoek en de bewaking. Investerings zijn vooral nodig bij bodemonderzoek, zoals de plaatsing van een kraan, het zorgen voor accommodatie en de aanschaf van apparatuur. De nieuwe benodigde competenties liggen vooral op het terrein van allround ondernemerschap, enige kennis van de sector, kennis en ervaring met veiligheidsvoorschriften, en kennis van nautisch Engels. De kansen zijn als goed te kenschetsen. De kansen worden vergroot als de vissers bereid zijn om langer en verder van huis actief te zijn en ook op zondag te werken .

Waterbouw

De waterbouw betreft vooral het baggeren. De sector heeft een omzet van circa € 1,6 miljard en een gemiddelde groei van ruim 3 % per jaar. Voor de vissers liggen de mogelijkheden bij het transport van zand en bagger. De vissersschepen moeten voor deze activiteit wel worden aangepast (onder meer een open dek). Ook hier is als competentie vooral allround ondernemerschap nodig. De marktkansen voor vissers moeten als laag worden ingeschat.

Maritieme recreatie en educatie

Een in potentie kansrijke sector is de maritieme recreatie. Activiteiten zijn sportvissen op zee, tochten op zee, entertainment op zee, de inrichting van een schip als museum en zorgboten. Ofschoon de huidige markt met € 150 miljoen niet heel erg groot is en de ontwikkeling matig, worden hier voor de creatieve en sociaal vaardige ondernemers wel goede kansen gezien. De belangrijkste investeringen hebben betrekking op accommodatie en veiligheid. Naast allround ondernemerschap zijn veelal horecapapieren nodig. Ook kennis van het Engels en biologie zijn belangrijk.

Waterbeheer

Waterbeheer is het totaal aan activiteiten die tot doel hebben het grond- en oppervlaktewater zo goed mogelijk te beheren. Voor de vissers liggen mogelijkheden bij het bergen van lading uit scheepswrakken, of (drijvend) afval in verband met milieuschade, en het verhuren van schip en bemanning voor onderzoek. De omvang van deze sector is met € 10 miljoen klein. Wel is de sector groeiende omdat er een tendens is tot uitbesteding. Investerings zijn nodig op het terrein van accommodatie, kranen, lieren, camera's en meetapparatuur. De competentie-eisen liggen vooral op het terrein van allround ondernemerschap en vaardigheden rond meten en registreren. De kansen worden als redelijk ingeschat.

Zeebouw

Zeebouw heeft betrekking op het gebruik van (de zee rond) kunstwerken op zee, zoals windmolens en olieplatforms. Mogelijkheden voor de vissers liggen vooral op het terrein van het kweken van kreeften, schelpdieren en algen en het kweken van zeewier op een eigen stuk zee. De omzet is momenteel nog nihil, maar de kansen worden als redelijk ingeschat, maar dan wel slechts voor een beperkt aantal vissers. De investeringen betreffen vooral de pacht van het zeeperceel, kleine aanpassingen aan het schip en uitrusting. Bij de nieuwe competenties staat ook hier allround ondernemerschap bovenaan. Aanvullend moet de visser 'zeeboer' worden, wat een andere omgang met vissen betekent (kweker in plaats van jager), met een zekere kennis van biologie.

Conclusie

Er liggen duidelijk marktmogelijkheden voor vissers bij enkele aanpassende activiteiten. Het meest kansrijk zijn de offshore, de maritieme dienstverlening op zee en de maritieme recreatie en educatie. Wel zijn voor de uitoefening van deze activiteiten aanpassingen nodig op het schip om de activiteiten mogelijk te maken en aan de veiligheidsvoorschriften te voldoen. Soms is ook aanvullende apparatuur nodig. De huidige competenties van de doorsnee visserman, die vooral verband houden met vakmanschap, zijn voor een ondernemer die op meerdere terreinen actief is (de multipurpose ondernemer) onvoldoende om kansrijk op nieuwe markten te opereren. Nieuwe benodigde competenties liggen vooral op het terrein van ondernemerschap. Vakmanschap alleen is niet meer voldoende om kansrijk op nieuwe markten te opereren. Soms zijn daarnaast enkele aanvullende cursussen nodig om 'nieuwe' activiteiten goed en veilig uit te kunnen voeren. Bij recreatie en educatie op zee zijn sociale vaardigheden onmisbaar.

1.

Inleiding

De Nederlandse zee- en kustvisserij heeft de laatste jaren het tij tegen. Sedert het begin van deze eeuw (2000-2006) is de vloot naar aantal schepen met 15% afgenomen en naar motorvermogen met 30%. Het aantal bedrijven is in die tijd teruggelopen met circa 15% en omvat nu nog circa 400 bedrijven. Hierbij heeft het personeelsbestand een krimp van circa 25% laten zien¹. Ook op de langere termijn zijn geen duidelijke groeimogelijkheden voor de primaire activiteit van de visserij (jacht op vis) aan te geven en moet eerder rekening gehouden worden met een verdere krimp van deze activiteit, onder meer vanwege maatregelen in het kader van de vangstbeperking en het streven naar duurzame visserij. Ondanks het hoge technologische niveau van de Nederlandse zee- en kustvisserij moet rekening worden gehouden met verdere inkrimping van de vloot, indien niet gezocht wordt naar nieuwe markten en activiteiten voor en inzet van de visserijsector.

Het Visserij InnovatiePlatform (VIP) heeft de ambitie dat de Nederlandse visser op de Noordzee zijn activiteiten verbreedt en op den duur een multipurpose maritiem ondernemer wordt. In de visie van het VIP verricht de visser in 2025 ook aanpalende maritieme activiteiten, gebruikmakend van de kracht en deskundigheid van de sector. Het Platform denkt bijvoorbeeld aan de activiteitsgebieden (markten) recreatie en zorg, aan een gevarieerder palet van te vangen vis en aan een verbinding met de opkomst van zeebouw en andere offshore-activiteiten (serviceactiviteiten).

Verbreiding van maritieme activiteiten roept wel een aantal vragen op:

- Welke nieuwe markten of nieuwe activiteiten zijn vanuit de visserijsector of aanpalend aan de visserijsector aan te duiden?
- Hoe groot zijn deze markten dan?

¹ Bron: LEI, *Visserij in cijfers*, december 2007.

- Bieden deze markten ook kansen voor de visserijondernemers?
- Hebben de visserijondernemers ook de kwaliteiten en de middelen om tot deze nieuwe markten toe te treden of om nieuwe kansrijke activiteiten te vervullen?
- Hebben de vissers er zin in?

Om een antwoord te krijgen op deze vragen geeft het Platform aan behoefte te hebben aan een marktverkenning van de potenties van de maritieme activiteiten. InnovatieNetwerk heeft EIM de opdracht gegeven een marktverkenning uit te voeren naar de marktkansen voor multipurpose maritiem ondernemerschap.

De resultaten van dit onderzoek zijn gebaseerd op deskresearch, interviews met zowel vissers als bedrijven uit de aanpalende sectoren, en de bevindingen van een discussiemiddag met enkele experts in het veld. Hiervoor is GroupSystems ingezet (elektronisch discussiëren).²

² Bij elektronisch discussiëren levert in eerste instantie iedere deelnemer zijn bijdrage aan de bijeenkomst via een notebook-PC die is aangesloten op een netwerk. Vervolgens discussiëren de deelnemers met elkaar over de uitkomsten.

Leeswijzer

Het rapport is verder als volgt opgebouwd. In hoofdstuk 2 wordt de doelstelling van het onderzoek beschreven en wordt ingegaan op de beperkingen. Vervolgens volgt in hoofdstuk 3 een korte schets van recente ontwikkelingen in de zeevisserij, met name in de kottervisserij. Hierbij wordt ook ingegaan op de kwaliteiten van ondernemerschap en de competenties van de visser. Hoofdstuk 4 is een inleiding op de nieuwe markten die betreden moeten worden en de nieuwe competenties die nodig zijn (modern ondernemerschap). Hoofdstuk 5 bespreekt de aanpalende activiteiten. Aan bod komen de zeevaart, de scheepsbouw en scheepsreparatie, de maritieme dienstverlening, de offshore, de waterbouw, de maritieme recreatie en educatie, het waterbeheer en de zeebouw. Hierbij is geprobeerd een ruwe indicatie van het niveau van de omzet en de ontwikkeling in de afgelopen jaren in de betreffende sectoren te maken, en een inschatting van de marktkansen voor vissers te geven. Hoofdstuk 6 zet de conclusies nog eens op een rij. De bijlagen geven een overzicht van de geraadpleegde literatuur en de namen en instellingen van de geïnterviewden.

2.

Doel en uitgangspunten

2.1 Doel van het onderzoek

Het doel van het onderzoek kan als volgt worden omschreven:
Het onderzoek heeft tot doel een beeld te schetsen van de kansen die er liggen voor de ondernemer in de kottervisserij op de lange termijn (termijnfocus 2025) om nieuwe markten te betreden, aanpalend aan de activiteiten van de Noordzee-visserij. Dit met het oog op het behoud van de waarde van de visserij voor de Nederlandse samenleving zowel vanuit bedrijfsmatig visserijperspectief, vanuit kennis- en vaardighedenperspectief, vanuit werkgelegenheidsperspectief als vanuit cultuur-historisch perspectief.

Het betreft hier geen uitgebreid onderzoek maar een quickscan naar de mogelijkheden. De perspectieven zoals genoemd in dit doel zijn ruim gekozen, vooral omdat (1) het onderzoek moet bijdragen aan een te ontwikkelen langetermijnvisie aangaande kansrijke innovatierichtingen in de kottervisserij en (2) duidelijk is dat vanuit het bedrijfsmatig visserijperspectief de komende jaren geen groei valt te verwachten.

2.2

Uitgangspunten voor het onderzoek

1. Het onderzoek richt zich niet alleen op potentiële markten, hun kenmerken en omvang, maar ook op de competentie-eisen die vanuit deze nieuwe markten/activiteiten uitgaan voor de visserijondernemer en visserijsector. Een kans is immers slechts als een echte kans te bestempelen indien de ondernemer ook de mogelijkheden heeft of kan krijgen om die markt met succes te betreden. Dit betekent dat in ieder geval ook gekeken moet worden naar de competenties waarover de ondernemer/sector nu beschikt – in termen van kennis, vaardigheden, capaciteit en middelen – en de mogelijkheden van de ondernemer/sector om deze competenties op het gewenste peil te brengen voor de nieuwe markten of nieuwe activiteiten.
2. Bij de benadering van het vraagstuk wordt in deze studie niet uitgegaan van een mogelijke sanering als oplossingsrichting. Dat is veeleer een bestuurlijke maatregel die buiten de context valt van het onderzoek. De focus ligt primair op nieuwe markten en activiteiten, ongeacht de vraag welke capaciteitsconsequenties hiervan uitgaan. Beperkingen op het gebied van wet- en regelgeving worden wel aangestipt, maar in het kader van dit onderzoek niet verder uitgewerkt.
3. Het onderzoek is in de eerste plaats een verkenning van mogelijkheden en kansen. Een harde concretisering van aangeduide kansrijke markten in de vorm van duidelijke kwantitatieve uitspraken over de omvang van nieuwe werkgelegenheid, de benodigde vlootomvang en de motorcapaciteit op de langere termijn blijft daarmee buiten de scope van deze studie.
4. Een beperking in het onderzoek is dat bewust gezocht is naar activiteiten op zee met behoud van ondernemerschap. De focus ligt niet op de visser als arbeidskracht, maar op de visserijbedrijven met activiteiten op de Noordzee (het huidige domein van de boomkorvisser), maar we zullen wel ingaan op competenties en mogelijke marktkansen buiten de Noordzee. Blijkens interviews met onder meer de IRO (brancheorganisatie voor de offshore) komt naar voren dat de vissers met hun kwaliteiten en kennis altijd hun weg vinden als werknemer binnen de offshore of waterbouw. Dit valt echter buiten de scope van het onderzoek.

3.

De huidige situatie in de kottervisserij

3.1 Omvang en ontwikkeling

De Nederlandse zeevisserij wordt al jaren geconfronteerd met dalende visvangsten. De omzet van de totale zeevisserij bedroeg blijkens gegevens van het LEI in 2006 € 381 miljoen, waarvan € 256 miljoen voor rekening kwam van de kottervisserij.³ Deze omzet werd gerealiseerd met een vloot die bestond uit 346 schepen. Het aantal bemanningsleden telde 1.399 personen.

Er wordt door de Nederlandse kottervissers vooral gevestigd op platvis (waaronder schol en tong) en garnalen. De kottervisserij betreft vooral boomkorvisserij. Hiervoor zijn grote en krachtige schepen nodig. Het merendeel van de kottierbedrijven exploiteert één kottier; ongeveer 13% van de bedrijven exploiteert meerdere schepen. In totaal exploiteren ongeveer 30 bedrijven twee kottiers en zijn minder dan tien bedrijven actief met drie kottiers of meer.

De omzet van de kottervisserij laat structureel een daling zien. In de periode 2000-2006 daalde de omzet met 5%.⁴ Mede door deze teruggang daalde de werkgelegenheid in totaal met 23%. De kottervisserij is de laatste jaren verliesgevend.

De teruggang van de visomzet hangt vooral samen met dalende visrechten (visquota), die weer het gevolg zijn van fors afgenomen visstanden en de maximering van het aantal jaarlijkse zeedagen, waartoe het Europese visserijbeleid verplicht. Er is dus geen groeiperspectief. De maatschappelijke acceptatie van de Noordzeevisserij is daarbij ook aan verandering onderhevig. Er komt steeds meer kritiek op de huidige wijze van vissen. Winkelketens spelen hierop in door duurzaamheidscriteria in te bouwen. Tegenover een daling van de

³ Taal, C., e.a., *Visserij in cijfers 2007*, LEI, 2007.

⁴ De totale zee- en kustvisserij liet met 10% een nog grotere daling zien. Met name de mosselvisserij is sterk teruggelopen.

visvangst staat de laatste jaren een toename van de omzet van gekweekte vis.

Ongeveer een kwart van de in Nederland geconsumeerde vis wordt door de eigen vloot gevangen, de rest wordt ingevoerd.

Tabel 1: Trends in de kottervisserij.

	1990	2000	2006
<i>Aantal schepen</i>	553	402	346
<i>Motorvermogen (1.000 pk)</i>	559	428	308
<i>Werkgelegenheid</i>	2.486	1.831	1.399
<i>Aanvoerwaarde (mln. €)</i>	315	290	256
<i>Aanvoerwaarde (mln. €, prijzen 2006)</i>	410	296	256
<i>Quota tong (tonnen)</i>	18.000	17.000	11.800
<i>Quota schol (tonnen)</i>	89.000	39.000	20.300
<i>Quota kabeljauw (tonnen)</i>	11.500	8.800	2.000

Bron: LEI-DLO, *Trends in de visserij, 2007*.

De zeevisserij wordt niet alleen geconfronteerd met een dalende omzet, maar ook met een aanzienlijke stijging van de kosten, met name de brandstofprijzen. Deze kostenstijgingen werken niet automatisch door in de verkoopprijzen: de geïndexeerde verkoopprijzen van de belangrijkste aan wal gebrachte vissoorten zijn sinds 1975 vrijwel constant. De rentabiliteit van de sector is dan ook slecht.⁵ De kottervisserij is, zoals eerder opgemerkt, de laatste jaren verliesgevend.

⁵ Zie hiervoor *Vissen met Tegenwind; Advies van de Task Force Duurzame Noordzeevisserij, 2006, alsmede Visserij in cijfers 2007, 2007 (blz. 48)*.

3.2 Competenties van de visser

Volgens de meeste gesprekspartners is de Nederlandse visser vooral een traditionele vakman. De competenties zijn primair toegespitst op het vissen, waarmee hij in het verleden zeer succesvol was. Andere aspecten van ondernemerschap, zoals marktorientatie en bedrijfsvoering, zijn echter veel minder sterk ontwikkeld. Strategisch handelen, innoveren en samenwerken zijn zwakke punten in de visserij. Vissers zijn weinig met de markt bezig. Ze kijken vooral naar besomming⁶. “Als er maar veel gevangen wordt, is het goed.” De marktorientatie houdt op bij de vismijn. De meeste vissers hebben weinig of helemaal geen zicht op waar de vis terecht komt. Met name de vissers die op massa vissen (platvis) hebben dit inzicht niet. Er is ook te weinig aandacht voor kostenbeheersing en er wordt weinig naar rendement gekeken. In goede jaren is er weinig geld opzijgezet.

Een verklaring voor deze manier van werken hangt deels samen met de opleiding. Bij het visserijonderwijs ligt nog altijd de nadruk op de techniek van het vissen; het leren van goed ondernemerschap komt nog maar weinig voor tijdens de opleiding. Er bestaan op sommige scholen (Berechja College op Urk in samenwerking met de Christelijke Agrarische Hogeschool in Dronten) wel plannen, maar deze zijn nog niet in praktijk gebracht. Een (beperkt) aantal vissers verdient nog steeds een goede boterham met vissen. Zij zijn creatief en kostenbewust. Ze varen alleen uit als de verwachte opbrengst boven de kosten uitgaat. Daarnaast hebben enkele vissers hun vistechniek aangepast en/of zijn ze op andere (niet-gequoteerde) soorten gaan vissen.

⁶ *Besomming = bruto geldopbrengst van een visreis.*

4.

Nieuwe markten en nieuwe competenties

Nog belangrijker dan een beeld van de huidige situatie is het toekomstperspectief. Hoewel de quota volgend jaar licht stijgen, ligt het in de lijn der verwachting dat in de toekomst enerzijds de traditionele visserij verder onder druk komt doordat de quotering verder aangescherpt wordt, de roep om duurzame visserij toeneemt en de visperiode nog korter wordt, terwijl anderzijds de kosten door met name brandstofprijzen verder oplopen.

4.1

Nieuwe markten

Vanuit het hierboven geschetste perspectief ligt het voor de hand dat de vissers en vissector zullen moeten zoeken naar nieuwe markten, naar nieuwe kansrijke activiteiten. Ondanks alle voor de visserij minder positieve ontwikkelingen hebben veel vissers nog vertrouwen in de toekomst. De belangrijkste reden om met de visserij door te gaan, is duidelijk de liefde voor het vak. Daarnaast speelt de voortzetting van het familiebedrijf een belangrijke rol en de overtuiging dat er weer betere tijden zullen komen. Ongeveer driekwart van de kottereigenaren vindt dat ze deel uitmaken van een 'prachtige visserijtraditie'. Het is dan ook niet zo vreemd dat de meeste eigenaren (grote) moeite hebben om met de visserij te stoppen. Tweederde is dat dan ook niet van plan in de komende 1-2 jaar, ook al zou de economische situatie niet verbeteren. De toekomstvisie komt het duidelijkst naar voren als het op investeringen en innovatie aankomt. Om te overleven doen de meeste kottereigenaren in beperkte mate aan kostenbeheersing. Men zoekt hiervoor verschillende oplossingen: vissen met minder vermo-

⁷ Salz, P. e.a., *Maatschappelijke gevolgen van de achteruitgang in de visserij*, LEI, 2008.

⁸ *Meer dan vissen alleen; Impressie eerste VIP-workshop, 3 november 2007.*

gen, meer nabije visgronden opzoeken, nieuwe technieken uitproberen en/of zich richten op andere vissoorten.⁷ Veel animo voor verbreding buiten de visserij is er (nog) niet. De sector is verdeeld en denkt nog steeds traditioneel. Een te rigoureuze verandering in de manier waarop vissers hun geld verdienen, wordt vaak niet als een vanzelfsprekend aantrekkelijk perspectief gezien. De kottersvissers zien het werken buiten de visserij en met name op het land niet op voorhand zitten. Wat dat betreft zitten ze anders in elkaar dan bijvoorbeeld de vissers op het IJsselmeer. Deze zijn in de periodes dat er niet gevestigd wordt vaak werkzaam op het land, bijvoorbeeld in de bouwnijverheid. Een verandering naar een grotere flexibiliteit van de vissersvloot lijkt volgens de vissers een betere optie.⁸

Een beperkende factor bij de mogelijkheden ligt in het feit dat de vissersgemeenschappen doorgaans besloten en traditioneel zijn. In de meeste gemeenschappen varen de schippers op zondagnacht uit, om op vrijdag terug te komen. Godsdienst speelt een grote rol, dus de vissers gaan in groten getale 's zondags naar de kerk in de eigen gemeenschap. Deze zondagse activiteiten beperken dan ook de actieradius waarbinnen naar nieuwe activiteiten gezocht kan worden. In dit kader vermelden we een opmerking van een van de zegslieden uit de offshore:

“Het zou schelen wanneer ze verder weg actief zouden willen zijn. Dan hebben we waarschijnlijk veel werk voor de vissers en wellicht ook wel langere contracten.”

4.2 Nieuwe competenties

Op de vraag ‘Wat is een ondernemer?’ kan een kort antwoord worden gegeven: ‘iemand die voor eigen rekening en risico werkt’. Vanuit deze definitie zijn de vissers echte ondernemers.

In de moderne ondernemerschapsliteratuur wordt aan het begrip ‘ondernemerschap’ een aantal gedragingen en rollen toegedicht: vakman, manager, marktzoeker, innovator en risiconemer. Daarbij zijn de volgende omschrijvingen van de rollen te geven:

- Vakman (of vakvrouw): iemand die zich bekwaamd heeft in één of slechts enkele activiteiten binnen zijn of haar vakgebied;
- Manager: zorgen voor goed management en beheer van de huidige bedrijfsactiviteiten;
- Marktzoeker: het ontdekken en benutten van mogelijkheden in de markt;
- Innovator: vernieuwend bezig zijn;
- Risiconemer: op een gecalculerde manier risico's nemen.

In het licht van deze beschrijving is de doorsnee-visserman vooral vakman. De andere rollen zijn veel minder ontwikkeld. De strategie die de vissers hanteren, is vooral op de korte termijn gericht.

Voor het overleven op de langere termijn betekent ondernemerschap in de visserij vooral het initiatief nemen tot nieuwe en andere activiteiten als zich marktkansen voordoen. Voor de visserij betekent dit naast de verbreding van de activiteiten ook verdieping.

Om te overleven in een veranderende markt moet de visser zich ontwikkelen tot een modern ondernemer. Deze vernieuwing is een langetermijnopgave. Dit vergt deels andere competenties dan alleen vakmanschap. De belangrijkste zijn:

- Oog hebben voor marktkansen,
- Planmatig werken,
- Doelmatig werken met goede budgettering,
- Klantgericht hospitality management,
- Onderhandelen over contracten,
- Kritisch en alert zijn op veranderingen,
- Creatief zijn en durf tonen,
- Netwerken en samenwerken,
- (Toekomst)visie ontwikkelen waarbij strategische keuzes worden gemaakt,
- Bereidheid om je gewoonten aan te passen aan de markt.

Sommige vissers hebben deze competenties voor een (belangrijk) deel van huis uit. Andere competenties moeten worden aangeleerd. Dit betekent dat in de (nabije) toekomst het visserijonderwijs veel meer aandacht moet schenken aan het verwerven van de competenties voor modern ondernemerschap. Het leren van goed vakmanschap is niet meer voldoende. Een goede samenwerking tussen sector en onderwijs is daarbij cruciaal.

Wat de aanpassingen aan de markt betreft, kan het nodig zijn dat vissers verder en langer van huis zijn. Met name offshore-activiteiten vinden voor een groot deel plaats buiten de Noordzee.

Het zich eigen maken van specifieke vaardigheden die nodig zijn voor het verrichten van de aanpalende activiteiten kan blijkens de gevoerde gesprekken veelal beperkt blijven tot enkele cursussen.

4.3 Allround vernieuwen

De optie om te blijven opereren met de huidige *skills* op de huidige vismarkten en vanuit de huidige visjachtgebieden (visgronden) lijkt op voorhand niet opportuun. Dit zou immers niet alleen stilstand inhouden, maar veeleer ook achteruitgang. De sector zal de weg in moeten slaan naar nieuwe markten (vanwege de krimp in de bestaande markt), naar duurzaam ondernemen en uiteindelijk ook naar nieuwe competenties omdat huidige vaardigheden, ook gezien de technologische en ICT-innovatie, zeker aan slijtage onderhevig zijn. Er zal dus gezocht moeten worden naar een combinatie van nieuwe vaardigheden en nieuwe markten: **allround vernieuwing** derhalve.

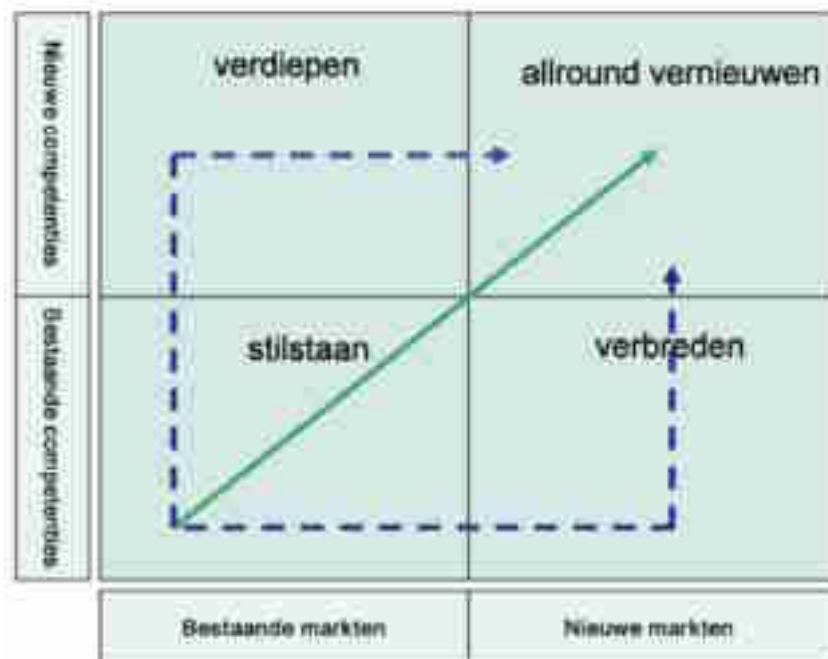
De verschuiving van de huidige situatie naar het allround vernieuwen zal in de praktijk een proces vormen, en zal dan ook vrijwel altijd via een tussenstap plaatsvinden:

Ofwel via de exploratie van nieuwe markten met bestaande vaardigheden (verbreden door bijvoorbeeld nieuwe visgronden op te zoeken of door te vissen op nieuwe vissoorten);

Ofwel door toepassing van nieuwe vaardigheden in bestaande markten (verdiepen door bijvoorbeeld het inzetten van nieuwe vismethoden, duurzaam vissen, etc.).

De ontwikkeling van bestaande markten en bestaande competenties naar nieuwe markten en nieuwe competenties (allround vernieuwen) is schematisch weergegeven in Figuur 1.

Figuur 1: Denkmodel visserijontwikkelingen.

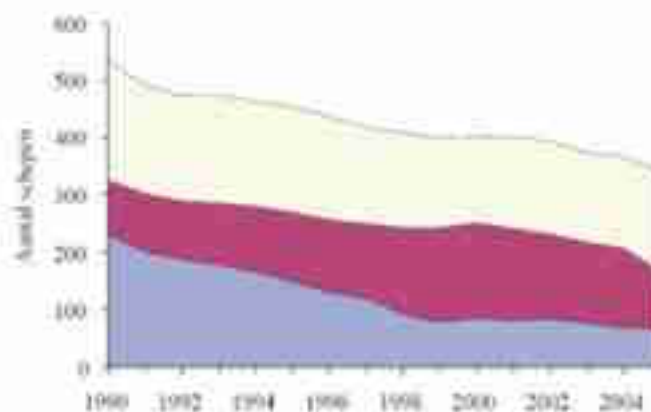


In dit onderzoek ligt de focus op de lange termijn (2025) en daarmee op allround vernieuwen en niet op het proces om te komen tot dit allround vernieuwen. Beperkingen op het gebied van huidig materieel en huidige competenties spelen hierdoor geen (grote) rol.

Een van de huidige beperkingen zijn de toepassingsmogelijkheden van de huidige vissersschepen. Er wordt door de vissers weinig geïnvesteerd. De vissersvloot is de laatste jaren aan het verouderen. Ongeveer de helft van de schepen is ouder dan 20 jaar. Over 25 jaar zal een groot deel van de huidige vloot dan ook zijn vervangen.

Figuur 2: Leeftijdsofbouw van de kottervloot.

Bron: Ministerie van LNV.



Het komende hoofdstuk gaat in op mogelijke verbreding van de activiteiten buiten de visserij. Visserijgerelateerde activiteiten, zoals duurzame visserij met andere vissoorten en/of andere technieken en visteelt blijven in dit onderzoek buiten beeld. Bij de verbreding van de activiteiten wordt ook in kwalitatieve zin ingegaan op de benodigde investeringen en vaardigheden (competenties).

5.

Mogelijkheden op nieuwe aanpalende markten

Om een beeld te krijgen van mogelijkheden op nieuwe aanpalende markten is een literatuurscan uitgevoerd, onder andere op basis van marktverkenningen en jaarverslagen van enkele bedrijven die actief zijn in aanpalende markten. Daarnaast zijn interviews gehouden met bedrijven die in aanpalende markten actief zijn, en met vissers die inmiddels gekozen hebben voor een verbreding. De gepresenteerde cijfers zijn vooral afkomstig van het PRC⁹, het LEI¹⁰ en het CBS. Het CBS is vooral gebruikt voor aanvullingen, een actualisering van de cijfers en het schetsen van een ontwikkeling. Voor een lijst van geïnterviewde personen wordt verwezen naar Bijlage 1.

5.1

Aanpalende markten en activiteiten

Het Visserij Innovatie Platform (VIP) heeft op 3 november 2007 een workshop georganiseerd met de titel 'Meer dan vissen alleen', waarbij gediscussieerd werd over een verbreding van de activiteiten van de vissersbedrijven. Onder de aanwezigen bevonden zich naast vissers ook onderzoekers en vertegenwoordigers van maatschappelijke organisaties. De workshop leverde ideeën op zoals 'zeebeheer', toerisme en energieproductie. Andere suggesties gingen in de richting van een onderzoeksfunctie, waarbij vissersschepen een dubbelfunctie vervullen: behalve als vissersschip ook als onderzoeksschip (bodemonderzoek).

⁹ Webers, Harry e.a., *De Nederlandse Maritieme Cluster; Economische Monitor 2006*, PRC, 2006.

¹⁰ Smit, Menno e.a., *De economische betekenis van de sportvisserij in Nederland*, LEI, 2004.

Voor deze quickscan is vooral naar de volgende activiteiten gekeken:

- Scheepvaart,
- Scheepsreparatie en –onderhoud,
- Maritieme dienstverlening op zee,
- Offshore (olieservicebedrijven),
- Waterbouw,
- Maritieme recreatie en educatie,
- Waterbeheer,
- Zeebouw.

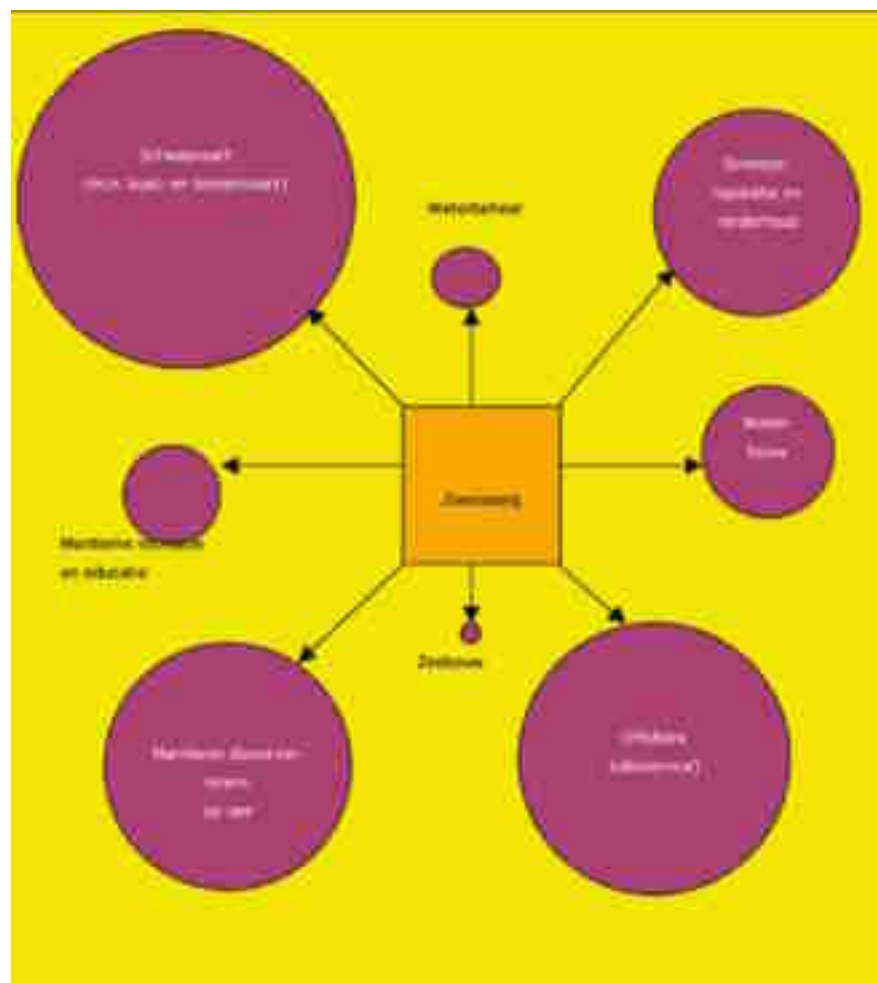
Figuur 3 geeft een overzicht van de grootte van de omzet in verschillende aanpalende markten en activiteiten. De activiteiten zijn wel ruim gedefinieerd en omvatten meer activiteiten dan aan de visserij aanpalende activiteiten.

De grootste omzet wordt behaald in de zeevaart. Verschillende offshore-diensten genereren ook een aanzienlijke omzet. De figuur toont alleen de huidige situatie in de verschillende sectoren. Van het waterbeheer is geen cijfer voorhanden.

In de volgende paragrafen wordt nader ingegaan op de afzonderlijke activiteiten.

Figuur 3: Omzetgrootte van aanpalende sectoren.

Bron: EIM, mede op basis van LEI, PRC en CBS.



5.2

Scheepvaart

De zeevaart verzorgt het vervoer van goederen over zee. Hierbij is een onderscheid te maken tussen de specifieke kustvaart en de grote vaart voor vervoer op zee. De binnenvaart vervoert goederen over de binnenwateren. De grote overeenkomst is het gebruik van schepen. De zeesector had in 2007 een omzet in Nederland van € 5.040 miljoen. In de jaren 2003-2005 kende de sector een gunstige ontwikkeling, maar in 2006 volgde een sterke terugslag, met een klein herstel in 2007. Het aantal bedrijven neemt af. De binnenvaart had in 2007 een omzet van € 1.704 miljoen. De omzet groeide in de periode 2003-2007 gemiddeld met 6,9% per jaar.

In theorie is het mogelijk dat er ook per vissersschip goederen worden vervoerd van haven naar haven, waarbij de kustvaart en de binnenvaart nog de meeste verwantschap hebben. In Urk zijn er al voorbeelden van ex-vissers die na sanering van hun schip een binnenvaartonderneming zijn begonnen.¹¹

Benodigde investeringen

Vissersschepen zijn doorgaans groot en gericht op het slepen van netten. Hiervoor zijn zware motoren nodig met een hoog brandstofverbruik, wat het vervoer te kostbaar maakt. Een mogelijke oplossing voor dit euvel is het plaatsen van een lichtere motor, maar dat is een kostbare zaak. Toch worden ook voor de visserij zelf al wel bestaande schepen uitgerust met een lichtere motor.¹²

In een van de interviews werd de suggestie gedaan om vissersschepen door te zagen en te verlengen, en er een soort coaster van te maken. In Zweden gebeurt dit bij Wallenius Wilhemsen.

In de praktijk wordt (na sanering van het vissersschip) een vrachtschip gekocht.

Nieuwe competenties

Voor schippers op de kust- en binnenvaart is een groot vaarbewijs nodig. De vaardigheden voor het kustvaarderschap resp. binnenvaarterschap bezitten de schippers wel. Bij het starten van een nieuwe activiteit is allround ondernemerschap belangrijk. Het is zaak om voor de bevrachting met goede mensen in zee te gaan.

Marktkansen

De marktkansen voor vissers in deze sector worden door de geïnterviewde experts als laag ingeschat.

¹¹ Riekelt Pasterkamp, *Van buiten naar binnen, Reformatorisch Dagblad*, 13-11-2008.

¹² http://visserijnieuws.punt.nl/index.php?r=1&id=400666&rbl_archief=.

5.3

Scheepsreparatie en -onderhoud

Een andere aanpalende activiteit is scheepsreparatie en scheepsonderhoud. Vissers zijn dag en nacht met hun schip in de weer en verrichten ook op zee zelf onderhoud. Het is denkbaar dat visserijbedrijven als nevenactiviteit zich ook gaan bezighouden met scheepsonderhoud, dat dan wel breder is dan alleen op vissersschepen.

De totale omzet van de scheepsbouw in Nederland bedroeg in 2007 circa € 2,7 miljard. Hiervan betreft circa € 712 miljoen onderhoud en reparatie van zeeschepen. Het onderhoud van zeeschepen wordt geschat op circa € 275 miljoen. Na een aantal slechte jaren is de omzet in 2006 en 2007 sterk gestegen. Dit geldt zowel voor de nieuwbouw als voor reparatie en onderhoud. De ontwikkeling van de reparaties van zeeschepen was minder gunstig. Deze is aan sterke schommelingen onderhevig. Scheepsreparaties worden tijdens een positieve conjunctuur vaak uitgesteld om maximaal van de beschikbare capaciteit gebruik te kunnen maken. Bovendien vinden grote reparaties van zeeschepen steeds minder plaats in Nederland vanwege de relatief hogere loonkosten.

In de praktijk is het moeilijk om voorbeelden te vinden van vissersbedrijven die in het onderhoud en de reparatie van zeeschepen zijn gestapt.

Benodigde investeringen

Als gekozen wordt voor een nieuw bedrijf naast het vissersbedrijf zijn de investeringen aanzienlijk, bijvoorbeeld voor de aanleg van een scheepshelling met alle toebehoren. Een alternatief is dat de visserman in rustige tijden aan de slag gaat in een bestaand bedrijf. Hij brengt dan zijn kennis in van (vissers)schepen. De investeringen zijn dan nihil.

Nieuwe competenties

Bij het starten van een nieuw bedrijf (naast het visserijbedrijf) moet de visser allround ondernemer zijn en niet alleen vakman met kennis van het schip. Treedt hij tijdelijk in dienst van een scheeps(reparatie)werf, dan volstaat doorgaans de benodigde kennis. De visserman kent zijn schip en is in staat om zelf reparaties uit te voeren.

Marktkansen

De marktkansen voor vissers in deze sector worden door de geïnterviewde experts als laag ingeschat.

5.4

Maritieme dienstverlening op zee

De maritieme dienstverlening behelst een groot scala aan activiteiten. Het omvat onder meer bergings- en duikwerk, sleepdiensten, bunkering en scheepsleveranciers, keuring en controle, verzekering en schade-expertise, maritiem onderzoek en consultancy.

De maritieme dienstverlening heeft een omzet van circa 1,2 miljard. Vissersschepen zijn inzetbaar voor het bergings- en duikwerk, sleepdiensten, bunkering en scheepsleveranciers, keuring en controle, en maritiem onderzoek. De activiteiten op zee hebben een omzet van € 500 miljoen. De sector maakt een gemiddelde omzetgroei door van circa 3,5% per jaar. De afgelopen jaren wordt er in toenemende mate gebruik gemaakt van vissersvaartuigen voor seismologisch onderzoek, berging en sleepdiensten. Een voorbeeld is rederij Bakker op Terschelling, die naast visserij ook actief is op het terrein van berging. Hiervoor zijn kotters aangepast. Voor berging is het nodig dat er een hydraulische kraan wordt gemonteerd. Het schip moet wel aan regels voldoen en een klassering hebben. Het bergings- en duikwerk wordt onder meer uitgevoerd in opdracht van Wijsmuller. Het gaat om berging van wrakken, scheepsladingen (o.a. metaal) en het lokaliseren van overboord geslagen containers. Een probleem hierbij is de wet- en regelgeving. Niet elk schip mag zonder meer actief zijn op het gebied van berging. Het schip moet aan een aantal regels voldoen, wil het een klassering krijgen. Hierbij speelt onder andere de ouderdom van het schip een rol. Ook andere obstakels kunnen worden opgevoerd door de vissers. Momenteel worden stenen opgevoerd in de monding van de Theems (Verenigd Koninkrijk). Verder worden wel vissersschepen ingezet voor het schoonhouden van redan en andere ankerplaatsen.

Ook worden ex-vissersschepen ingezet voor sleepactiviteiten. Voor sleepactiviteiten zijn vissersschepen uitstekend geschikt, omdat ze in feite al voor sleepwerk (met netten) zijn gebouwd. In feite is een vissersschip een sleepboot met een wat ander uiterlijk dan een normale sleepboot. Een voorbeeld is Sleepdienst Van Aerde uit Sas van Gent, die voor de sleepactiviteiten een kotter inzet (Hendrik 3).

In de interviews is het idee geopperd om vissersschepen ook in te zetten voor de marine en kustwacht. Voor de inzet als sleepboot zijn wel enkele aanpassingen nodig, omdat het vissersschip anders bij zijwaarts slepen om zal slaan.

Kotters kunnen ten slotte ook worden ingezet voor reddingswerk.

Benodigde investeringen

Het schip moet (voor berging) een andere klasse certificering hebben. Voor sleepwerk zijn aanpassingen nodig om te voorkomen dat het schip bij zijwaarts slepen omslaat.

Nieuwe competenties

De visserman moet allround ondernemer zijn. Hij moet met name zicht hebben op marktkansen, onderhandelen over de prijs en goed

netwerken. Ook moet hij kennis van wetgeving hebben en kan een veiligheidstraining nodig zijn. De visserman wordt meer uitvoerder en boet daarmee aan vrijheid in.

Marktkansen

De marktkansen voor vissers in deze sector worden door de geïnterviewde experts als goed ingeschat.

5.5 Offshore (Olieservicebedrijven)

Deze dienstverlenende sector is sterk gerelateerd aan de olie-industrie en maakt, mede door de sterke stijging van de olieprijs, een sterke ontwikkeling door. Een bedrijf als Shell investeerde de afgelopen jaren jaarlijks voor bijna € 10 miljard in de exploratie van olie en gas (vooral op zee).

De offshorebedrijven zijn een bonte groep internationaal opererende bedrijven die aan oliemaatschappijen een breed scala van hand- en spandiensten verlenen, zoals pijpleidingenbouw, constructie en installatie, bodemonderzoek, boringen en bronnenonderhoud. Bekende internationale namen zijn Baker Hughes, Halliburton, Schlumberger en BJ Services. In Nederland zijn dat grote bedrijven zoals Fugro en SBM Offshore, maar er zijn ook kleine bedrijven actief, zoals Braveheart Shipping uit Urk. Deze bedrijven werken deels met eigen schepen, deels worden schepen ingehuurd. De omzet van deze sector wordt voor 2007 geschat op een kleine € 4 miljard. De afgelopen jaren kenden een sterke groei. Offshore-activiteiten vinden wereldwijd plaats. Deze groei kende zijn oorsprong in het wereldwijd meer in gebruik stellen van nieuwe en gerenoveerde olieplatforms en de extra herstellingsopdrachten na de tropische stormen in de Golf van Mexico.

In 2007 zijn de investeringen van de olie- en gasindustrie met 15 tot 19% opnieuw sterk gestegen. Voor 2008 wordt een verdere stijging met 10% voorzien. Hiervan wordt sectorbreed geprofiteerd, en derhalve ook door Fugro. De zeeactiviteiten van dit bedrijf vinden plaats binnen de divisies Geotechniek en Survey. De diensten op zee, waaronder ook constructiesupport, vinden wereldwijd plaats ten behoeve van met name de olie- en gasindustrie. In 2006 en 2007 steeg de omzet van de zeeactiviteiten van Fugro (multidisciplinaire, complexe diepwaterprojecten) met 32% respectievelijk 19% tot € 681,6 miljoen. In de periode 2006-2007 heeft Fugro de vloot met 5 schepen uitgebreid tot 50 schepen. Van de beschikbare vloot is 50% in eigendom, 30% gecharterd en 10% tijdelijk ingezet. In de komende jaren zal de vloot verder worden uitgebreid en vernieuwd.¹³ Het huren van schepen kan per dag, maar ook per maand of per project.

In Noorwegen huurt Fugro op dit moment vissersschepen in voor werkzaamheden in de offshore. Deze schepen slepen sensoren rond voor het in kaart brengen van de zeebodem in verband met het leggen van leidingen. Bij voorkeur maken ze daarbij gebruik van grote sterke schepen. Voor het slepen van sensoren is niet zoveel nodig. Het gaat voornamelijk om een hijsinstallatie waarmee ze die dingen overboord kunnen zetten.

¹³ Bron: Jaarverslagen Fugro 2006 en 2007.

Braveheart bouwt zelf schepen of bouwt ze om (ook vissersschepen), zodat ze voor de offshore geschikt zijn. Oude schepen worden vooral ingezet bij de inspectie en bewaking van gas- en oliepijpleidingen, betonning, seismologie en hydrografie.

In het algemeen is er in de offshore wel emplooi voor vissersschepen, als ze maar groot zijn. Als de vissers wereldwijd inzetbaar en daarmee langere tijd van huis willen zijn, en als hun schepen grote afstanden kunnen afleggen, zijn de mogelijkheden groter. Soms zijn aanpassingen aan het schip nodig om inzetbaar te zijn voor de offshore. Zo moeten schepen bij inspecties met onderwaterrobots een Dynamic Position Systeem (DPS) hebben. Dit betekent dat ze nauwkeurig op de plaats gehouden moeten kunnen worden. Dit soort systemen hebben de vissersschepen niet en de kosten voor de ombouw naar een dergelijk systeem liggen rond € 100.000. Verder moeten de schepen een winch aan boord hebben. Als boomkorschepen voor bodemonderzoek of ander onderzoek worden ingezet, moeten ze ook accommodatie kunnen bieden aan de mensen die de apparatuur bedienen. In feite is er dan sprake van parttime visserij. In de interviews wordt wel twijfel geuit over het hoge brandstofverbruik van de schepen.

Extra competenties hebben de schippers meestal niet nodig. Ze moeten kunnen omgaan met het DPS-systeem (als ze dat aan boord hebben), met *multi beam echosounder* voor het in kaart brengen van de zeebodem. Voor de rest van de competenties wordt gezorgd. Het offshorebedrijf brengt de apparatuur aan boord en de mensen om dat te bedienen. Als er in de offshore zelf wordt gewerkt, gelden strenge regels. Vissers zullen dan een opleiding moeten volgen. Nu wordt er doorgaans voor een beperkt bedrag een instapcursus gegeven. Maar de eisen die worden gesteld aan de schepen die voor de offshore worden ingezet, worden steeds strenger. In het begin waren er dispensatieregelingen, maar dat is voorbij. Rederij Groen, die naast sportvissen op zee ook offshore-activiteiten uitvoert, laat tegenwoordig nieuwe schepen bouwen en is niet meer bezig met het aanpassen van kotters.

Gebroeders Slot Maritiem in Den Helder is een voorbeeld van een vissersbedrijf dat zijn activiteiten verbreed heeft in de offshore. Een belangrijke offshore-activiteit is het bewaken van telefoonkabels. Momenteel worden stenen gevist in de monding van de Theems (Verenigd Koninkrijk). Uit de interviews komt verder naar voren dat een aantal (ex-)vissersschepen worden ingezet voor het begeleiden van meetvaartuigen voor de oliewinning (chasing). De meetvaartuigen hebben een staart van een kilometer of meer in het water liggen. De begeleidende vissersschepen zorgen ervoor dat andere vaartuigen hier niet overheen varen. In Den Helder zijn een paar vissers *supplies* gaan varen voor de offshore.

Op instigatie van Nederland Maritiem Land (NML) zijn er projecten bedacht rond de visserij. Het gaat er hierbij om dat de schepen multi-purpose worden ingericht. Het is de bedoeling dat de schepen met behulp van simpele installaties geschikt worden gemaakt voor de offshore, zodat de schepen als er niet gevist wordt toch kunnen worden gebruikt. Er zijn projecten doorgesproken met scheepsbouwers, maar daar is op dit moment verder nog niets uitgekomen. Het project moet nog worden uitgevoerd.

Benodigde investeringen

Voor kortstondige activiteiten zoals bewaking en begeleiding zijn geen grote investeringen nodig. Voor meer specialistische acties gelden strenge regels, waarvoor het steeds moeilijker wordt dispensatie te krijgen. Er is soms ook een andere klasse certificering van het schip nodig. Voor bodemonderzoek is een aanpassing van de accommodatie nodig. Voorts is een groter dek nodig en moet er een kraan op het schip geplaatst worden. Om echt concurrerend te kunnen werken, kan het nodig zijn om een andere motor te plaatsen, of zelfs een ander (multipurpose) schip aan te schaffen. Soms moet ook apparatuur aan boord zijn, zoals een DPS-systeem met een *multi beam echosounder*. Ook kan een andere bemanning nodig zijn.

Nieuwe competenties

De visserman moet bij een langdurige activiteit in de offshore allround ondernemer zijn. Kennis van de markt, het opstellen van een businessplan, onderhandelen over prijs en voorwaarden, en het opbouwen van een netwerk en klantenkring zijn cruciaal. Het aangaan en onderhouden van een langetermijnrelatie met de opdrachtgever hoort daarbij. Hij moet daarbij enige kennis van de offshore hebben. Daarnaast zullen veiligheidstrainingen nodig zijn en kennis van nautisch Engels. Dit betekent dat de visserman meer uitvoerder wordt en daarmee aan vrijheid inboet. Onregelmatige diensten en de bereidheid om verder en langer van huis te zijn, kunnen bij de nieuwe rol horen.

Marktkansen

De marktkansen voor vissers in deze sector worden door de geïnterviewde experts als goed ingeschat. De mogelijkheden zijn groter als vissers bereid zijn om langer en verder van huis te zijn en op onregelmatige tijden te werken.

5.6 Waterbouw

In lijn met de offshore liggen de waterbouwactiviteiten. Hierbij gaat het veelal om baggeractiviteiten. Op deze markt zijn enkele grote en een groot aantal kleine spelers actief. De waterbouwbedrijven hebben in Nederland een omzet van circa € 1,6 miljard. Ongeveer 70% betreft wereldwijde activiteiten. De waterbouw in Nederland en Europa heeft een omzet van circa € 300 miljoen. De sector laat een gemiddelde groei zien van circa 3,5% per jaar. Met name de grote wereldwijd actieve baggeraars hebben aan deze stijging bijgedragen. Het aandeel van de overige deelsectoren (met name zandvervoer en kleinschalige waterbouw) is de afgelopen jaren afgenomen. Het aantal kleinschalige waterbouwers neemt af.

Uit de interviews komt naar voren dat vissers in beperkte mate hun diensten aanbieden aan de baggeraars, maar voor een te lage prijs. Vissers onderbieden elkaar. Er is onvoldoende kostenbesef en er wordt te weinig onderhandeld over de prijs.

Benodigde investeringen

Voor de inzet van het vissersschip als beunschip zijn in verband met laden en lossen grote aanpassingen nodig, zoals het hebben van een

open ruim. Voor het verlenen van hand- en spandiensten zijn weinig aanpassingen nodig.

Nieuwe competenties

De visserman moet allround ondernemer zijn met kennis van de marktmogelijkheden en hij moet budgetteren. Hij moet kostendekkend opereren en niet onderbieden. Verder wordt de visserman meer uitvoerder, en daarmee boet hij aan vrijheid in.

Marktkansen

De marktkansen voor vissers in deze sector worden door de geïnterviewde experts als laag ingeschat.

5.7 Maritieme recreatie en educatie

Een in potentie kansrijke activiteit is maritieme recreatie. Activiteiten zijn dan sportvissen op zee, tochten op zee (inclusief verkoop van belastingvrije artikelen buiten de territoriale wateren¹⁴), entertainment op zee (casino, disco), de inzet van vissersschepen als museum en wachtschip, en zorgboten. Ook behoort een omschakeling naar watersport op zoet water wellicht tot de mogelijkheden.

De omvang van deze sector schatten we op maximaal € 150 miljoen, waarvan circa € 115 miljoen voor het sportvissen op zee.¹⁵

Sportvissen op en aan zee is een belangrijke vorm van recreatie. Het meest recente onderzoek¹⁶ (Zeevissers 2003, NVVS) geeft aan dat in 2003 425.000 mannen van 15 jaar en ouder in het zee- of kustwater gevestigd hebben. Het vissen kan vanaf de kust of vanuit schepen. Het vissen geschiedt zowel op kleine schepjes als op opstapschepen.¹⁷ Er zijn in Nederland meerdere rederijen die zich toeleggen op sportvissen op zee. Een bedreiging is de vangbaarheid van vis. Het aantal soorten vis dat wordt gevangen is vrij stabiel, maar de vangst van een aantal vissoorten neemt (sterk) af. Alleen de vangst van zeebaars neemt toe. Het 'Wadvissersgilde' is een groep vissers die zich (ook) op het toerisme zijn gaan richten. Vaak wordt een combinatie aangeboden van sportvissen en pleziertochten. Tijdens het 'dooie tij', wanneer de vis zich met de hengel niet meer laat vangen, kan een kijkje genomen worden onder de waterlijn. Door middel van de 'wonderkuil' kan kennisgemaakt worden met garnaltjes, krabbetjes, kleine visjes, e.d. Bij laag water kunnen vanaf het schip zehonden gespot worden bij een drooggevallen zandplaat. Zie bijvoorbeeld de website <http://www.wad-anders.info/sportvissen.html>.

Met name het Wadvissersgilde richt zich ook op de zakelijke recreatiemarkt door middel van het organiseren van bedrijfsuitstapjes. Niet iedere visserman heeft de skills om dit type bedrijf uit te oefenen. *Hospitality management* heeft niet iedere visser met de paplepel ingegoten gekregen. Je moet gastvrij zijn en dienstbaar en goed kunnen

¹⁴ Er wordt momenteel gewerkt aan wetgeving die de grens van de territoriale wateren van 12 mijl gaat verleggen. Dit beperkt de verkoop van belastingvrije artikelen sterk.

¹⁵ Het LEI schat de omvang van het sportvissen op zee voor 2004 op € 127 miljoen. Zie Smit, Menno e.a., *De economische betekenis van de sportvisserij in Nederland, 2004*. PRC komt in de Monitor van de Maritieme Cluster voor 2005 voor de gehele maritieme recreatie uit op € 116 miljoen.

¹⁶ Zeevissers, NVVS, 2003.

¹⁷ Smit, Menno en anderen, t.a.p.

omgaan met ‘buitenstaanders’ zonder zeebenen. Het is een heel andere tak van sport dan vissen. Voor de recreatiemarkt moeten de schepen anders ingericht worden.

Overigens zouden volgens de gesprekspartners de ideeën van het Wadvissersgilde in Zeeland ook uitgeoefend kunnen worden. Net als op Texel zijn er in Zeeland een aantal plaatsen waar toerisme en toeristische visserij goed gecombineerd kunnen worden. Een plaatsnaam die daarbij viel was Domburg, een stadje waar al veel toerisme is.

In het kader van educatieve recreatie zouden ook met schoolklassen of studenten activiteiten zoals die van het Watergilde uitgeoefend kunnen worden. Om interesse voor de zee en het leven in de zee op te wekken, zijn aanschouwelijk onderwijs en visuele educatie de beste methodes. Rondvaarten op zee behoren ook tot de maritieme recreatie. Op het IJsselmeer kan voor groepen gezeild worden met botters, een oud type vissersschip. Op de Noordzee zijn het vooral zeilschepen. Rederij Groen en rederij Trip uit Scheveningen verzorgen echter met vissersschepen rondvaarten en trips voor vissen op zee, en verhuren ook schepen voor op zee.¹⁸

¹⁸ Daarnaast verzorgen beide rederijen asverstrooiingsplechtigheden in zee en is Rederij Groen actief in de offshore (bewaking en bodemonderzoek).

Het idee van zorgschepen is geopperd. Het Rode Kruis en de Stichting De Zonnebloem hebben een vakantieschip voor zieken en gehandicapten in gebruik. Dit zijn evenwel grote pleziervaartuigen die van alle gemakken zijn voorzien. Het Leger des Heils in Rotterdam heeft een voormalig passagiersschip voor de binnenwateren als tijdelijk verpleeghuis in gebruik. De Stichting Zorgschip heeft een zorgschip (aangepast binnenvaartschip) in de vaart voor dementerende binnenschippers. Voor vissersschepen zijn dergelijke initiatieven (nog) niet gesignaleerd. Een probleem hierbij is de ruimte voor slaapplaatsen. De waterscouting heeft zogenoemde wachtschepen, waarop wordt gespeeld, vergaderd, geklust en gekookt. De meeste wachtschepen zijn tussen 1900 en 1930 gebouwd. Het zijn in de praktijk vooral binnenvaartschepen en kustvaartuigen.

Ook het volgende is geopperd. In het kader van reïntegratie van gedetineerden en ex-verslaafden is het mogelijk dat stageplaatsen op vissersschepen deel van het traject kunnen uitmaken. Een voorbeeld is de Terschelling 31, waar ex-gedetineerden op zee werken. De ervaringen zijn echter nog niet onverdeeld positief.

Oudere vissersschepen zijn daarnaast in gebruik bij maritieme musea. Op beperkte schaal worden ex-vissersschepen te koop aangeboden als woonboot of voor recreatietochten op zee.

Benodigde investeringen

Op het schip zijn aanpassingen nodig om verblijfsrecreanten mee te nemen. Zo moeten er verblijfsvoorzieningen komen en moeten additionele veiligheidsmaatregelen getroffen worden. Soms is ook ander personeel nodig dat beschikt over voldoende sociale vaardigheden in verband met het entertainen van de passagiers. Er moet voor het werven van klanten veel in marketing geïnvesteerd worden.

Nieuwe competenties

Allround ondernemer zijn is een absolute must. Daarbij moet de visserman over diverse sociale vaardigheden beschikken: hij moet klantgericht zijn, klantvriendelijk (*hospitality management*) en mensen

kunnen entertainen. Hij moet over marketingvaardigheden beschikken en daarbij een goed beeld hebben van de recreatiesector en goede contacten onderhouden/zakelijke afspraken maken met plaatselijke VVV's en aanbieders van verblijfsrecreatie. Samenwerken met andere ondernemers (ook buiten de maritieme recreatie) is cruciaal. Veelal moet de visserman in het geval van maritieme recreatie ook beschikken over horecapapieren en organisatietalent. Kennis van het Engels en van biologie (leven op zee) is ook onontbeerlijk.

Marktkansen

De marktkansen voor vissers in deze sector worden door de gesproken experts als goed ingeschat.

5.8 Waterbeheer

Waterbeheer is het totaal aan activiteiten die tot doel hebben om het grond- en oppervlaktewater zo goed mogelijk te beheren. Bij het waterbeheer van de zee gaat het om de kwaliteit van het water, het schoonhouden, het doen van onderzoek en het doen van visproeven. Spelers zijn Rijkswaterstaat, Imares, de waterschappen en kustgemeenten. De opbrengst voor bedrijven wordt ruwweg geschat op minder dan € 10 miljoen.

Rijkswaterstaat, een van de beheerders van de oppervlaktewateren in ons land, doet aan beheer en onderhoud. Schepen kunnen vergaan of kunnen een deel van de lading verliezen, wat gevaar kan opleveren voor de scheepvaart en het milieu. Wanneer er inderdaad gevaar bestaat, bergt Rijkswaterstaat het scheepswrak of de lading. Rijkswaterstaat heeft verder een programma om zogenoemde grote parkeerplaatsen op zee schoon te houden. Rijkswaterstaat maakt hierbij gebruik van diensten van derden. Verder besteedt Rijkswaterstaat steeds meer (scheeps)taken uit. Willen vissers deelnemen aan deze activiteiten, dan moet dat bij de politie (KNLPD) worden aangemeld. Bij aanmelding gaan deze activiteiten niet ten koste van de vaardagen.

Imares is een instituut in Nederland voor strategisch en toegepast wetenschappelijk onderzoek naar mariene ecosystemen ten behoeve van duurzaam beheer, gebruik en exploitatie van kust en zee (*marine living resource management*). Het instituut doet onderzoek naar ecologie, milieu, visserij en aquacultuur. Een van de activiteiten daarbij is het doen van visserijonderzoek op zee. Hiervoor gebruikt Imares eigen schepen en wordt een beroep gedaan op derden. Braveheart is een bedrijf dat (onderzoeks)werkzaamheden voor Imares uitvoert.

Een voorbeeld van visproeven is het onderzoek naar het voorkomen van kabeljauwbestanden bij windmolenparken op zee.

KIMO is een Europese milieuorganisatie voor lokale overheden rond de noordelijke zeeën, die is opgericht voor de veiligheid van de kust en het milieubehoud van de Noordzee. De doelstelling van KIMO is: 'bestaande verontreinigingen uit de Noordzee te verwijderen, nieuwe te voorkomen en de Noordzee in goede conditie door te geven aan komende generaties'. KIMO heeft enkele jaren geleden het project 'Fishing for Litter' gestart. Bijna alle havens langs de Nederlandse kust

doen inmiddels mee aan dit project. De bodem van de zee ligt bezaaid met olietonnen, jerrycans, verpakkingen, volle vuilniszakken, boeien en verfblikken. De Helderse vissersvereniging Samenwerking schat dat alle vissersschepen in Nederland samen tot enkele honderden tonnen afval per week opvissen. Vaak wordt dit afval weer teruggestort, omdat vissers niet willen opdraaien voor de kosten van afvalverzameling.

Met het project 'Fishing for Litter' wil KIMO deze vervuiling aanpakken. In het vuilvisproject nemen de vissersschepen een *big-bag* mee naar zee. Tijdens het aan boord sorteren van de vis wordt het meegevangen afval in de *big-bag* gedeponerd. Bij aankomst in de haven wordt de *big-bag* op de kade geplaatst, waar deze wordt vervoerd naar een verwerkingsplaats. Aan het project doen dertig schepen mee. Voorbeelden van projecten zijn er in Stellendam, IJmuiden en Den Helder/Texel.

Fishing for Litter

Aan het vuilvisproject in bijvoorbeeld Stellendam wordt geheel belangeloos door vijf vissersschepen deelgenomen. In september 2005 is in de haven van Stellendam het 'Fishing for Litter'-project (vuilvisproject) van start gegaan. In vier maanden tijd hebben vissers 15.000 kg afval uit de Noordzee verwijderd. Het vuilvisproject is financieel mede mogelijk gemaakt door de provincie ZH, de gemeente Goedereede, Van Ganswinkel en de visafslag Stellendam. Ze staan garant voor de kosten van vervoer en het verwerken van het afval.

<http://www.milieudienst-ijmond.nl/asp/get.asp?xdl=../views/internet/xdl/Page&VarIdt=00000001&SitIdt=00000002&ItmIdt=00000958>

Door het geven van een vergoeding zou de opbrengst van het ingezamelde afval door vissers sterk verhoogd kunnen worden. Vissers weten precies waar veel afval is/wordt gedumpt, of waar het afval door de stromingen gearpeld wordt.

"Ze zijn goed op de hoogte van waar zich het afval bevindt. Als ik tegen een visser bij wijze van spreken zou zeggen: kom met koelkasten terug, dan komt hij met een big-bag met koelkasten terug."

Ook het drijvend afval kan door de vissers verwijderd worden. Het drijvend afval dreigt een mondiaal probleem te worden, waarbij vuilvangende vissers aan een oplossing kunnen bijdragen.¹⁹

Uit de interviews kwam verder naar voren dat ook bij het verwijderen van olievlekken vissers een rol zouden kunnen spelen. De kustgemeente verwijdert kleine olievlekken op het strand. Rijkswaterstaat regelt de schoonmaakactie wanneer het gaat om meer dan 5.000 liter vervuiling en bij gevaarlijke chemicaliën.²⁰ Met name kleinere schepen zijn geschikt om activiteiten van Rijkswaterstaat te ondersteunen.

Op dit moment is het niet goed mogelijk om exact aan te geven wat de omzet van het verlenen van diensten in verband met waterbeheer is. De omzet wordt op minder dan € 10 miljoen per jaar geschat.

¹⁹ <http://earthfirst.com/the-pacific-ocean-gyre-a-huge-swirling-mass-of-sadness-and-plastic/>.

²⁰ http://www.rijkswaterstaat.nl/themas/veiligheid/veiligheid_en_het_water/wat_gebeurt_er_bij_een_calamiteit/index.aspx.

Benodigde investeringen

Veelal zal een andere klasse certificering van het schip nodig zijn. Er moet verder accommodatie zijn voor de onderzoekers. Daarnaast moet geïnvesteerd worden in kranen, lieren, onderwatercamera's en meetapparatuur. Ook zal voldaan moeten worden aan de wettelijke voorschriften op het gebied van veiligheid. Het zal doorgaans niet om heel grote investeringen gaan. Om onderzoeksactiviteiten te kunnen uitoefenen, zal aanvullende scholing nodig zijn.

Nieuwe competenties

Ook hier moet de visserman allround ondernemer worden. Hij moet daarbij slim zakenman zijn, goed onderhandelen over contracten, netwerken en de weg weten in 'onderzoekslaan'. Verder moet hij in verband met het vastleggen van meetresultaten beschikken over computer- en rapportagevaardigheden en zorgvuldig werken. Verder wordt de visserman meer uitvoerder, en daarmee boet hij aan vrijheid in. Hij moet daarbij goede notie nemen van wat de opdrachtgever precies wil. De visserman moet goed nadenken over zijn *unique sellin point*: Waar ben ik beter in dan mijn (potentiële) concurrenten.

Marktkansen

De marktkansen voor vissers in deze sector worden door de gesproken experts als redelijk ingeschat.

5.9 Zeebouw

Zeebouw heeft betrekking op het gebruik van 'kunstwerken' op zee, zoals windmolens en olieplatforms. Op dit moment komt deze activiteit vrijwel niet voor.

De twee windmolenparken op de Noordzee zouden beter benut kunnen worden. Het gaat daarbij om aquacultuur, zoals het telen van zeewier, of het kweken van algen en kreeften. De visserman moet voor de kweek van kreeften zijn nettenschuur zodanig inrichten dat daar kreeftjes in gekweekt kunnen worden. Wanneer de kreeftjes een bepaald (zink) gewicht hebben, kunnen ze worden uitgezet binnen de windmolenparken. De visser kan ze dan selectief vangen en verkopen. Te kleine kreeftjes kunnen worden teruggeplaatst en in een later stadium opnieuw worden gevangen. Iedere visserman krijgt dan een eigen gedeelte toegewezen, waar alleen hij zijn bedrijf mag uitoefenen. Het probleem hierbij is dat er op het ogenblik maar twee parken staan, zodat dit in theorie slechts een oplossing is voor maar twee vissers.

Een andere mogelijkheid is wellicht het kweken van mosselen op zee. Voor de Belgische kust is in 2007 een tweetal projecten gestart om hangcultuurmosselen te kweken in de Noordzee. Bij het eerste project is een mosselponton verankerd in volle zee, waarop acht mosselkooien zijn bevestigd. Op termijn moeten acht pontons worden ingezet, wat goed moet zijn voor 500 tot 700 ton mosselen per jaar. Bij het tweede project zijn dertien mosselkooien met boeien verankerd nabij vier zandbanken voor de Belgische kust. Het is de bedoeling om het aantal

²¹ Declercq, Marc, *Het bele jaar door smullen; onze mosselen komen intussen zelfs uit Schotland en België*, DSM magazine, januari 2008.

kooien tot honderd uit te breiden, wat goed moet zijn voor een oogst van 700 tot 800 ton mosselen.²¹

Afgedankte platforms zouden een andere bestemming kunnen krijgen, zoals een restaurant, waar de vissers met hun schepen toeristen naartoe varen.

Het betreft hier vooral ideeën, zodat een omzetsniveau en -ontwikkeling niet is aan te geven.

Benodigde investeringen

Voor het uitoefenen van 'landbouw op zee' (het kweken van kreeftjes, schelpdieren, zeewier, e.d.) moet een zeeperceel gepacht worden. Het schip zal veelal moeten worden aangepast en er zijn extra apparatuur en toebehoren nodig, zoals een duikersuitrusting. Er is vermoedelijk geen beperkende regelgeving.

Nieuwe competenties

Ook hier staat allround ondernemerschap op de eerste plaats. Creativiteit, commerciële vaardigheden, zoals het hebben van ondernemersleef (risico's durven nemen) met kennis van de marktmogelijkheden zijn cruciaal. Aanvullend is kennis van teelt en kweek nodig. Hierbij hoort dat de visserman minder hard is voor de vissen. Hij moet meer 'zeeboer' worden en minder 'jager'. De visserman moet bij zeebouw op een klein stuk zee zijn geld verdienen. Om zeeboer te worden, zal veelal een biologiegraad gehaald moeten worden. Om zeebouw van de grond te laten komen, is samenwerking met de beheerders en/of eigenaren van de windmolenparken en olieplatforms onontbeerlijk.

Marktkansen

De marktkansen voor vissers in deze sector worden door de geïnterviewde experts als redelijk ingeschat. Het aantal vissers dat actief kan zijn in deze sector is echter beperkt.

5.10 Overige activiteiten

In de interviews en tijdens de discussiemiddag zijn nog enkele andere mogelijkheden genoemd. Deze worden hier kort weergegeven. Een omzet is niet aan te geven. Deels betreft het ideeën die (in Nederland) nog niet in praktijk zijn gebracht.

Nevenactiviteiten in rustige tijden

De visserman zou deeltijdvisser kunnen worden. De vissers zouden quota kunnen sparen door in de wintermaanden als visserman aan de slag te gaan en in de zomermaanden elders aan de slag te gaan. De binnenvaart is een belangrijke mogelijkheid voor vissers. Een aantal Volendamse vissers is in rustige tijden werkzaam in de bouw. Ook zijn er vissers in rustige tijden actief als matroos of stuwadoor. Dit kan een optie zijn voor andere vissers, hoewel uit de gesprekken naar voren kwam dat vissers niet snel geneigd zullen zijn op het land aan het werk

te gaan. Als ze het doen, dan waarschijnlijk nog het liefst in de visverwerkende industrie, maar ook deze industrie heeft – uitzonderingen daargelaten – geen grote groeipotentie.²²

²² Zie hiervoor: Velden, A.J. van der, e.a., *De draaischip voor handel en verwerking van vis*, EIM, 2005.

Zelf handelen in vis

In het buitenland wordt er deels rechtstreeks van het schip gehandeld in vis. In Engeland, waar het is toegestaan, verdienen vissers daar een goede boterham aan. Er worden betere prijzen gemaakt dan op de vismijn. Bovendien heeft de visser zicht op de afnemers. Deze integratie van visserij en handelsactiviteiten heeft een positieve invloed op het ondernemerschap. Ken je klanten. Dit zorgt ervoor dat de visser zicht heeft op de vraag en de wensen van de afnemers. Hierdoor kan hij een betere besomming krijgen.

Viskweek

Het idee is geopperd om een deel van het schip in te richten als bak om vis te kweken. In de praktijk wordt bij de visvangst ook te kleine vis gevangen. Deze worden dan wel weer teruggeplaatst in zee, maar veel vissen overleven dit niet. Op het schip zouden ze kunnen uitgroeien tot volwaardige vis. Zo kopen allochtonen graag levende vis. In een leeftank zouden de vissen levend gehouden kunnen worden tot de vismijn. In Canada is hiermee geëxperimenteerd. Probleem was daar dat de vis ‘zeeziek’ werd.

Wegvissen van (ongewenste) uitheemse schelpdieren

Tijdens de interviews is nog een andere mogelijkheid geopperd. De Waddenzee worstelt met het probleem van de Japanse oester. Natuurtechnisch verstikken die de visgronden. Vogels vangen deze oesters niet omdat ze die niet open krijgen. Er is gesproken over het wegvissen van die oesters. Dat zou een taak kunnen zijn voor een aantal vissers. De vraag is echter of dit in verband met de Europese regelgeving mogelijk is.

Benodigde investeringen

Voor deze overige activiteiten zullen doorgaans geen grote investeringen nodig zijn.

Nieuwe competenties

De visserman moet meer allround ondernemer worden. Met name creativiteit is belangrijk, naast het hebben van inzicht in de kosten en opbrengsten en wettelijke voorschriften.

Marktkansen

De marktkansen voor vissers in deze sector worden door de gesproken experts als wisselend ingeschat.

5.11

Suggestie voor nader onderzoek

Imares kwam met de suggestie om na te trekken hoe de kokkelvissers het hebben gedaan. De vloot is gesaneerd, maar het is niet bekend wat er met de vissers is gebeurd. Navraag bij de andere gesprekspartners leverde maar sporadische informatie op. Een paar schepen waren verkocht. Eén schip is omgebouwd om garnalen te vissen en een paar mensen zijn op het land gaan werken in onder andere de garnalenverwerking. Daarnaast zijn er een paar spisula en ensis gaan vissen. Ook zijn een aantal mensen in de offshore gaan werken als bemanningslid. Over deze laatste groep werd wisselend gedacht. Volgens de gesprekspartners deden deze mensen werkzaamheden waar ze vroeger niet aan zouden hebben gedacht. Een algemeen inzicht in wat er van deze mensen geworden is, bestaat echter niet.

6.

Conclusies

In deze studie zijn negen sectoren bekeken met activiteiten die aanpalend zijn aan de visserij. De geselecteerde sectoren hadden in 2007 een omzet van naar schatting € 13,3 miljard. De groei beliep de afgelopen vijf jaar gemiddeld 3,9% per jaar. Deze ontwikkeling is als gunstig aan te merken. De ontwikkeling was met name gunstig in de scheepsreparatiesector en de offshore. Tabel 2 geeft een beeld van de omvang en ontwikkeling per sector.

De vraag is echter in hoeverre er toetredingsruimte is voor de vissers en of er met de aanpalende activiteit in de toekomst een goede boterham kan worden verdiend. Hierbij is bewust niet gelet op wettelijke beperkingen, omdat deze mogelijk aangepast kunnen worden. Voor een aantal van deze sectoren worden de marktkansen als goed ingeschat. De marktkansen worden het hoogst ingeschat voor de offshore-activiteiten en de maritieme dienstverlening, gevolgd door de maritieme recreatie en de zeebouw. De kansen voor de scheepsreparatie, waterbouw en scheepvaart worden als laag ingeschat. De laatste kolom van Tabel 2 geeft hiervan een beeld.

Tabel 2: Omzetniveau en -ontwikkeling in de aanpalende sectoren van de visserij, 2002-2007.

Bron: EIM, mede op basis van PRC, LEI-DLO, CBS.

	niveau (mln. €) 2007	ontwikkeling (% per jaar) 2003-2007	Marktkansen tot 2015
Zeevaart	5.040	-1,3%	laag
Binnenvaart	1.700	6,9%	laag
Reparatie/onderhoud zeeschepen	275	12,2%	laag
Maritieme dienstverlening op zee	500	3,1%	goed
Offshore (olieservicebedrijven)	4.000	9,1%	goed
Waterbouw	1.600	3,5%	laag
Recreatie op zee	150	-1,3%	goed
Waterbeheer	<10	2,5%	redelijk
Zeebouw	≈0	?	redelijk
Overige activiteiten	≈0	?	wisselend
Totaal	13.270	3,9%	gemiddeld

Kansen: De marktkansen zijn ingeschat tijdens de groepsdiscussie op basis van rapportcijfers, waarbij <6 = laag; 6-7 = gemiddeld en > 7 = goed.

Wel zijn voor de uitoefening van de kansrijke activiteiten aanvullende investeringen nodig om de activiteiten mogelijk te maken, zoals aanpassingen op het schip, en om aan de veiligheidsvoorschriften te voldoen. Soms is ook aanvullende apparatuur en uitrusting nodig. De huidige competenties van de doorsnee-visserman, die vooral verband houden met vakmanschap, zijn voor een ondernemer die op meerdere terreinen actief is (de multipurpose ondernemer) onvoldoende om kansrijk op nieuwe markten te opereren. Om te overleven in een veranderende markt moet de visser zich ontwikkelen tot een modern ondernemer. Deze vernieuwing is een langetermijnpoging. Dit vergt deels andere competenties dan alleen vakmanschap. De belangrijkste competenties zijn:

- Oog hebben voor marktkansen,
- Planmatig werken,
- Doelmatig werken met goede budgettering,
- Klantgericht *hospitality management*,
- Onderhandelen over contracten,
- Kritisch zijn en alert op veranderingen,
- Creatief zijn en durf tonen,
- Netwerken en samenwerken,
- (Toekomst)visie waarbij strategische keuzes worden gemaakt,
- Bereidheid om je gewoonten aan te passen aan de markt.

Sommige vissers hebben deze competenties voor een (belangrijk) deel zelf. Andere competenties moeten geleerd worden. Om dit te bereiken, zal het visserijonderwijs in de nabije toekomst meer aandacht moeten schenken aan het verwerven van bovenstaande competenties. Een goede samenwerking tussen sector en onderwijs is hierbij cruciaal.

Soms zijn daarnaast aanvullende cursussen nodig om nieuwe activiteiten goed en veilig uit te kunnen voeren. Bij recreatie en educatie op zee zijn sociale vaardigheden onmisbaar.

Bijlage I: Geraadpleegde literatuur

- Declercq, Marc, Het hele jaar door smullen, onze mosselen komen intussen zelfs uit Schotland en België, DSM magazine, januari 2008.
- Deltacommissie, Samen werken met water. Een land dat leeft, bouwt aan zijn toekomst, 2008.
- Fugro, Jaarverslag 2005, 2006.
- Fugro, Jaarverslag 2006, 2007.
- IDON, Integraal beheerplan Noordzee 2015, Ministeries van V&W, LNV, EZ en VROM, 2005.
- Molema, A.M., Van vrachtschip tot wachtschip, Varend erfgoed onder de vlag van Scouting Nederland, 2005.
- NVVS, Zeevissen, 2003.
- Pasterkamp, Riekelt, Van buiten naar binnen, Reformatorisch Dagblad, 13-11-2008.
- Rijkswaterstaat, Om kwetsbare zee- en deltagebieden te beschermen; Capaciteitsnota 2006-2010, 2006.
- Salz, P., E. Hoefnagel, M. Bavinck, L. Hoex, J. Bokhorst, A. Blok en J. Quaadvlieg, Maatschappelijke gevolgen van de achteruitgang in de visserij, LEI Wageningen UR: Den Haag, 2008.
- SBM Offshore, Jaarverslag 2006, 2007.
- Smit, M., B. de Vos en J.W. de Wilde, De economische betekenis van de sportvisserij in Nederland, LEI: Den Haag, 2004.
- Taal, C., H. Bartelings, A. Klok en J.A.E. van Oostenbrugge, Visserij in Cijfers 2007, LEI: Den Haag, 2007.
- Taskforce Duurzame Noordzeevisserij, Vissen met tegenwind, LNV, 2006
- Velden, A.J. van der, F. Pleijster en M.J. Overweel, De draaischijf voor handel en verwerking van vis, EIM, 2005.
- Visserij Innovatie Platform, Vissen vraagt visie. Wie durft?, Den Haag, 2007.

- Webers, H., G. Corstiaensen, V. de Kerpel en C. Peeters, De Nederlandse maritieme cluster. Economische Monitor 2006, Policy Research Corporation: Antwerpen/Rotterdam, 2006.
- alfredsnider.blogspot.com/2007/10/swirling-pool-of-plastice-trash-larger.html
- earthfirst.com/the-pacific-ocean-gyre-a-huge-swirling-mass-of-sadness-and-plastic/
- www.fonv.nl/ligplaats.html
- www.milieudienst-ijmond.nl
- www.natuurinformatie.nl/ecomare.devleet/natuurdatabase.nl/i000669.html
- www.noordzeeloket.nl
- www.rijkswaterstaat.nl/themas/veiligheid/veiligheid_en_het_water/wat_gebeurt_er_bij_een_calamiteit/index.aspx
- visserijnieuws.punt.nl/index.php?r=1&id=400666&tbl_archief=
- www.wad-anders.info/sportvissen.html

Bijlage 2: Lijst van geïnterviewde personen

- A. Lubbes, Fugro
- C. Taal, LEI-DLO
- H. Jansen, directeur Nederland Maritiem Land
- J. Hakvoort, Braveheart
- J. Loosman, Scheepswerf Visser
- K. de Visser, Visserij Koos de Visser
- M. Hougee, Stichting de Noordzee
- P. Beer, Kustwacht
- R. Liem, IRO
- T. Bult, Imares
- W. Bakker, Rederij Bakker Terschelling
- P. Meester, IRO
- R. Luns, Pvis

Bijlage 3:

Discussiemiddag

(14-11-2008)

Agenda

- 14:00 Welkom
- 14:05 Even voorstellen
- 14:15 Presentatie markten
- 14:25 Extra markten (Categorizer)
Zijn dit de markten of is er meer?
- 14:30 Kansrijke markten in termen van toetredingsruimte? (Vote)
- 14:35 Kansrijke markten in termen van omvang bedrijvigheid?
(Vote)
- 14:40 Discussie
- 15:10 Pauze
- 15:25 Maritieme recreatie (Categorizer)
 - benodigde competenties
 - investeringsrichting
- 15:50 Zeebouw (Categorizer)
 - benodigde competenties
 - investeringsrichting
- 16:15 Waterbeheer (Categorizer)
 - benodigde competenties
 - investeringsrichting
- 16:40 Offshore (Categorizer)
 - benodigde competenties
 - investeringsrichting
- 16:50 Afsluiting

Deelnemers

Dhr. Vos (directeur InnovatieNetwerk en lid van Visserij Innovatie-Platform)

Dhr. Riphagen (Visserij InnovatiePlatform, gedetacheerd bij InnovatieNetwerk)

Dhr. Bult (WUR-Imares IJmuiden)

Dhr. Van den Berg (rederij Van den Berg (Urk))

Dhr. Beer (Kustwacht)

Dhr. Luns (Productschap Vis)

Namens EIM waren aanwezig:

Dhr. Pleijster (moderator)

Dhr. Verhoeven (projectleider)

Dhr. Overweel (operator)

Dhr. Snoei (notulist)

Market opportunities for multi-purpose maritime entrepreneur – A quick scan into new market opportunities for Dutch North Sea Fisheries

Verhoeven, W.H.J., Overweel, M.J. and Snoei, J. (EIM, Zoetermeer) InnovationNetwork Report 09.2.xxx, Utrecht, The Netherlands, February 2009.

Introduction

The fishing sector is in troubled waters. Since the start of this century the fleet has decreased by 15% in ship numbers and by 30% in engine capacity. In that same time the number of businesses has fallen by about 15% with about 400 businesses still remaining. In the longer term, too, no clear growth opportunities for the primary activity of the fishing industry (catching fish) can be identified and further contraction of this activity looks more probable, partly due to fishing restrictions and the drive towards sustainable fisheries. The current fisherman is above all a hands-on skilled professional. Other aspects of entrepreneurship, such as vision development (suggestie: enterprenural philosophy), management, market exploration, innovation and risk-taking, are much less developed.

The Fisheries Innovation Platform (VIP) has the ambition to encourage Dutch fishermen to expand the scope of their activities on the North Sea and ultimately evolve into multi-purpose entrepreneurs.

Purpose of the study

The purpose of this study is to sketch a picture of the long-term (focus 2025) opportunities for entrepreneurs active in the North Sea fisheries to enter new markets, adjacent to the North Sea fisheries activities, with a view to retaining the value of fisheries for Dutch society, both

from a commercial fisheries perspective, from a knowledge and skills perspective, from an employment perspective and from a cultural-historical perspective.

The findings of this study are based on desk research, interviews and a discussion afternoon with several experts in the field.

New markets and new competences

To achieve multi-purpose entrepreneurship, fishing companies must widen their operational scope by entering new markets outside the fisheries domain and acquire new competences. First of all, fishermen must become all-round entrepreneurs who, alongside their professional fishing skills, have a range of entrepreneurial competences, such as developing a good business philosophy and sensing market opportunities, planning and negotiating skills, customer focus, change-mindedness, resourcefulness and networking and teamworking skills. Possibly the fisherman will have to invest in the modification of his vessel or he even should consider constructing a new ship.

Opportunities in adjacent markets

The following adjacent markets were considered:

- shipping
- ship repairs and maintenance
- maritime services at sea
- offshore (oil service firms)
- hydraulic engineering
- maritime recreation and education
- water management
- maritime construction

Shipping

Instead of catching fish, fishermen can also transport goods. Shipping is a large sector with a total turnover of € 6.7 billion. Diverse developments have taken place in the past years. Some fishermen have ventured into coastal and inland shipping, but this requires major adaptations to the ship. All-round entrepreneurship is important, and it is vital to do business with reliable charter parties. The market opportunities for fishermen are not estimated as very high.

Ship repairs and maintenance

Fishermen work on their ships day and night and consequently know all the technical ins and outs of their ship. This technical knowledge could be used to carry out regular repair work. The sea-going ship repair sector generates a turnover of € 712 million. In the past years the turnover developed very favourably on average. The investments in a shipyard are substantial however and all-round entrepreneurship is indispensable. The market opportunities must be estimated as low.

Maritime services at sea

Maritime services at sea covers a range of activities, such as salvaging and diving work, towing, bunkering and maritime research. This sector has a turnover of € 500 million. The turnover development was reasonable in the past years. A couple of fishermen have already moved into this business. Certain investments are necessary, however, such as

a different ship class certification and certain adaptations to prevent the ship from capsizing. The fisherman must be an all-round entrepreneur. Safety training courses must be followed to be active in this sector. The market opportunities for fishermen are estimated as good.

Offshore

Offshore is a special form of maritime service. This sector serves the oil sector with a range of activities, such as pipeline construction, construction and installation work, seabed research, drillings and oil well maintenance and security. The sector is worth €4 billion and has developed very favourably (a growth rate of more than 9 % a year). The principal opportunities for fishermen lie in seabed research and security. Investments are mainly necessary for seabed research, such as the placement of cranes, the provision of accommodation and the purchase of equipment. The required new competences lie particularly in the field of all-round entrepreneurship, a certain knowledge of the sector, knowledge of and experience with safety regulations and knowledge of nautical English. The opportunities can be characterized as good. A willingness to work longer and further from home and also on sundays increases the opportunities.

Hydraulic engineering

Hydraulic engineering mainly concerns dredging. The sector has a turnover of about €1.6 billion with a growth rate of more than 3 %. The opportunities for fishermen lie in the transportation of sand and dredged materials. The fishing vessels must be adapted to this activity (e.g. an open deck). Here too, all-round entrepreneurship is a necessary competence. The market opportunities for fishermen must be estimated as low.

Maritime recreation and education

One potentially promising sector is maritime recreation. Activities include offshore sports fishing, sea tours, entertainment at sea and museum boat and nursing & care boat activities. Though the current market of €150 million is not very large and the development is moderate, creative and socially skilful entrepreneurs can find good opportunities here. The most important investments concern accommodation and safety. Alongside all-round entrepreneurship, hospitality certificates (zijn dat horecapapieren?) are also often necessary. Knowledge of English and biology are also important.

Water management

Water management comprises the totality of activities aimed at the optimal management of ground and surface water. The opportunities for fishermen lie in salvaging cargo from ship wrecks or clearing up (floating) environmentally-harmful waste, and hiring out the ship and crew for research. This sector is still small with a turnover of €10 million, but it is growing due to the trend towards outsourcing. Investments are necessary in the field of accommodation, cranes, winches, cameras and measuring equipment. The competence requirements mainly lie in the field of all-round entrepreneurship and measurement and recording skills. The opportunities are estimated as reasonable.

Maritime aquaculture

Maritime aquaculture relates to the use of (the sea around) sea-based structures, such as wind turbines and oil rigs. Opportunities for fishermen lie mainly in the field of lobster, shellfish and algae farming and seaweed cultivation on a leased aquaculture plot. The turnover is still zero, but the opportunities are estimated as reasonable, albeit for only a limited number of fishermen. The investments mainly concern the leasing of the aquaculture plot, minor adaptations to the ship and equipment. Again, all-round entrepreneurship tops the list of new competences. In addition, the fisherman must become a 'sea farmer' which involves a different approach to fish (grower instead of hunter) and a certain knowledge of biology.

Conclusion

Certain adjacent activities clearly offer opportunities for fishermen. The most promising sectors are offshore, maritime services at sea and maritime recreation and education. However, the ship must be adapted to make these activities possible and to meet the safety requirements. Sometimes additional equipment is also necessary. The current competences of the average fisherman are mainly confined to specialized fishing skills and these are insufficient to operate successfully in diverse new markets as a multi-purpose entrepreneur. The new required competences mainly concern entrepreneurial skills. Specialized fishing skills alone are no longer sufficient to operate successfully in new markets. Sometimes, additional courses are also necessary to carry out 'new' activities in a competent and safe manner. In the case of recreational and educational activities, social skills are also indispensable.