



Kenniskring Rivierkreeft Fryske Fisker



Europese Unie, Europees Fonds voor
Maritieme Zaken en Visserij

“Welke mogelijkheden zijn er in Friesland om de bijvangst van de bruine rivierkreeft tot meer waarde te brengen?”

1. De Kenniskring Rivierkreeft Fryske Fisker

De kenniskring Rivierkreeft Fryske Fisker bestaat uit de 11 Friese vissers die zijn aangesloten bij de Friese Bond voor Binnenvisserij, aangevuld met voorzitter Jon Visser en adviseur Rene Elsendoorn. De kenniskring is begeleid door Wilco van Cooten en Harry Kortstee, beiden van Wageningen Economic Research (voorheen LEI).

2. Aanleiding en kennisvraag

Er wordt steeds meer bruine rivierkreeft aangetroffen in de fuiken van de leden van Fryske Fisker. Nu wordt het als waardeloos rest product beschouwd. Het belemmert daarnaast steeds meer de reguliere vangst.

Bruine rivierkreeft wordt dus in principe als potentieel voedsel verspild. Het wordt niet gebruikt nadat het als bijvangst meegekomen is. Het doel is om te onderzoeken of dit product een verdienmodel kan opleveren voor de burger/consument/waterbeheerder en de visser.

De centrale vraag is dus:

“Welke mogelijkheden zijn er in Friesland om de bijvangst van de bruine rivierkreeft tot meer waarde te brengen?”

Deze kan opgesplitst worden in de volgende deelvragen:

- Visserij: wat is op dit moment de hoeveelheid rivierkreeft die wordt bijgevangen, hoe wordt deze nu afgezet en welke schade wordt er geleden?
- Beleid en rechten: Wat zijn de wettelijke kaders om rivierkreeft te mogen vangen in Friesland?
- Markt: Welke marktsegmenten zijn interessant voor bruine rivierkreeft en wat zijn de kernmerken daarvan?
- Business Model voor Rivierkreeft: welke businessmodellen kunnen we ontwikkelen met aandacht voor marktsegmenten, onderlinge samenwerking en samenwerking met andere partijen?

3. Aanpak

Tijdens 3 bijeenkomsten en via een interactief proces is de economische meerwaarde van bruine rivierkreeft in groepsverband verkend. Daarbij is gebruikt gemaakt van de structuur van het Canvas Business Model. Tijdens dit proces is externe expertise ingebracht op het gebied van beleid, vangen/bewaren en verwaarden.

De inzichten en resultaten

4. Wat is op dit moment de hoeveelheid rivierkreeft die wordt bijgevangen, hoe wordt deze nu afgezet en schade wordt er geleden?

Uit de interne inventarisatie komt het volgende beeld naar voren:

- Op dit moment wordt in Friesland vooral de bruine rivierkreeft bijgevangen (gekleurde Amerikaanse rivierkreeft), dit in tegenstelling tot de rode Amerikaanse rivierkreeft die in het Groene Hart gevangen wordt. De gekleurde kreeft is moeilijker te pelen, en daardoor moeilijker hanteerbaar voor consumptie.
- *Huidige vangst hoeveelheid rivierkreeft:*
Inschatting is dat er **250 kg levend / week** als bijvangst wordt gevangen in Friesland. Deze worden tot nu toe niet verwaarden. Het is een forse toename van meer dan 200% t.o.v. afgelopen jaren. De verwachting van de vissers is dat de bijvangsten de komende jaren zullen stijgen.

- *Huidige ervaren schade door Fryske Fiskers:*
 - o Op paling in de fuiken zitten krassen, veroorzaakt door de rivierkreeft.
 - o Poorten van fuiken zitten eerder dicht omdat rivierkreeft zich vast bijt in de nettenstructuur van de fuikingang, dus extra uren vangen nodig.
 - o De Wolhandkrab populatie neemt af.

Deze schade bedraagt nu voor de Friese visserij gemiddeld 1 uur extra werk per visser/week x 12 vissers x €45/uur = € **540 /week**

5. Beleidskaders: wet en regelgeving

Wat zijn de wettelijke kaders rond de vangst en vervoer van Rivierkreeft per **november 2016**?

Landelijk:

- Vangst, bewaren en vervoer van rivierkreeft is per 8 oktober 2016 landelijk toegestaan binnen de beleidskaders van het exotenbeleid via het opgestelde beheerplan.

Regionaal:

- In Friesland mogen vissers, als enigste in Nederland, jaarrond rivierkreeft vangen met fuiken vanwege hun Decentraal Aalbeheer.
- Fryske Fisker heeft beroepsvisrechten voor geheel Friesland met uitzondering van de kleinere wateren zoals boerensloten. Aangenomen mag worden, conform beeld het Groene Hart, dat in boerensloten in Friesland ook veel rivierkreeften voorkomen. Dit biedt potentiële kansen voor visrechten.

6. Marktperspectief rivierkreeft

Welk type marktwaarde heeft "bruine" rivierkreeft?

- Bulkproduct: Iedere visser vermarkt zelf zijn bijvangst via de handel of visafslag.
- Beheren of bestrijden: Vissers gaan collectief rivierkreeft beheren in opdracht van water en natuurbeheerders via een beheervergoeding.
- Exclusief regionaal product: Collectieve afzet via Fryske fisker met extra borging van regionale herkomst en wilde en vers natuurlijke product.

Voorbeelden van exclusieve verwerking in menu's van €200 tot €500/p.p. uit de pilot zijn:





7. Verkenning type Business Model “bruine”Rivierkreeft

a) Individuele afzet

“Zelf” Groothandel



b) Beheren of bestrijden in opdracht

1^e beeld: beheren(of bestrijden?)



c) Collectieve afzet via Fryske Fisker

Collectief streekproduct (NIET uit China)



Aandachtspunten uit de Businessmodellen

Uit deze verkenning komen unieke componenten t.a.v. Frysje Fisker (FF) en (bruine) rivierkreeft naar voren, zoals:

Kansen

- Door decentraal Aalbeheer het gehele jaar fuikenvangst. Jaarrond aanbod bruine rivierkreeft
- Inbedden in op te stellen beheerplan
- Er is alleen-recht fuiken visserij
- Het betreft een natuur product
- Wilde Friese rivierkreeft (gelijk aan wilde paling)
- Heeft exclusieve uitstraling. Schaaldieren zijn populair
- Het is streek gebonden
- Verwachte vangst toename
- Potentiele groeiemarkt
- Mogelijke gebied uitbreiding (boeren sloten)

Bedreigingen

- Opmars (rode) rivierkreeft. Erg dominant en alleen heersend.
- Vangst toename leidt tot reductie palingvangst.
- Beschadiging huidige visvangst.
- Extra voorzieningen nodig voor vervoer na vangst.
- Verwachte aantasting biotoop in en om waterstelsels.
- Wellicht gevolgen voor de visstand.
- Inpassen meerwerk.
- Kwetsbaar product (rivierkreeft) bij temperatuurschommelingen.
- Precedent werking rondom nieuwe vergunningen, potentiele nieuwe vissers.
- Mogelijk, (nu nog niet aan de orde) bestrijding programma vanuit waterschap. (communicatie rondom beheer en toegevoegde waarde FF noodzakelijk)

8. Welke inzichten heeft dit opgeleverd?

Inzichten

- De vissers zelf zagen de rivierkreeft alleen als een afvalproduct en kostenpost
- Er zijn niet of nauwelijks echte klanten in beeld
 - Water en natuurbeheerders zien rivierkreeft nog niet als probleem
 - Reguliere horeca ziet meerwaarde van product nog niet echt
 - Voor visafslag is de aanvoeromvang nog te gering
- De extra toegevoegde markt waarde wordt nog niet onderkend
 - Exclusief door regioherkomst, kwaliteit(vers, natuurlijk en levend) en schaaldier product
 - Voorkomen voedselverspilling, "No Waste Food"
 - Het ethische aspect, zo diervriendelijk mogelijk behandelen en verwerken van de dieren
 - Verschil in individueel en collectief afzetten
 - De werkelijke aanwezigheid van de dieren en de ervaren schade daarvan
- Het merk Fryske Fisker en de huidige exclusieve lading en uitstraling wordt niet benut
- Boeren worden nu nog niet als strategische partner gezien rond het beheren van rivierkreeft
- Er is extra rendement mogelijk bij collectief optreden richting beheren en vermarkten

Toekomstacties

De ambitie is het verwaarden van bestaande bijvangst

- Op korte termijn is belangrijk om via Fryske Fisker rivierkreeft af te zetten vanwege naamsbekendheid (bruine) rivierkreeft, voldoende volume en constante aanvoer voor handel. PR en naamsbekendheid via FF als exclusief voedsel.
- Er is nog geen concreet inzicht of het Waterschap belang heeft bij het beheren van rivierkreeft in haar wateren.
- Door de explosieve toename van bruine rivierkreeft is deze exoot een nieuwkomer op de markt in Friesland, zou het een optie zijn om als Fryske Fisker collectief dit in de markt te gaan zetten in plaats van individueel. Het doel daarbij is om met minder werk meer te verdienen.

Aanvullende vragen:

Korte termijn

- Gaan we collectief vangst monitoren?
- Willen we dit collectief afzetten?
- Gaan we actief een reclame campagne starten om bruine rivierkreeft te promoten?
- Hoe gaan we de inspanningen van de voorlopers waarborgen in vergoeding stelsel.

Langere termijn

- Hoe krijgen we dit op de agenda bij Waterschap, enz?
- Willen we extra toegevoegde uit de markt?
- Is een collectief optreden in de markt mogelijk?

Aanvullende aandachtsvelden rond Rivierkreeft en Fryske Fisker

- Markt is buiten de eigen comfortzone. Betreft een productgerichte doelgroep, die in de meerderheid bezig is met operationele zaken en zelf niet de tijd heeft om de extra rendementsmogelijkheden via verwerking en vermarkting van niche producten te verkennen.
- Strategische keuze maken of men wel of niet collectief gaat voor bepaald type businessmodel. Wil men als FF wel verder gaan dan huidige thema's?
- Marktkennis en marktafzet netwerk nodig bij toegevoegde waarde businessmodel. Vissers hebben deze niet van nature en zijn druk met de vangst. Het is daarnaast niet vissers eigen om een netwerk rondom markspecialismen in te willen huren.(Korte termijn strategie.)
- Is er een bedrijfsplan nodig om extra financiering te krijgen voor vervoer/bewaring/bewerking enz. Is dit te financieren uit eigen middelen ?

November 2016

Dit verslag is samengesteld door:

Wilco van Cooten (Wageningen Economic Research, wilco.vancooten@wur.nl)

Harry Kortstee (Wageningen Economic Research, harry.kortstee@wur.nl)

Wim Zaalmlink (Wageningen Economic Research, wim.zaalmlink@wur.nl)

Bijlage 1: Kenniskringbijeenkomst 18-10-2016 te Sneek

Aanwezig:

Jon Visser, Voorzitter Fryske Fisker.
Aaltje Stellema
Jappie Spiekstra
Ale de Jager
R Kloosterman
S Hoekstra
Anja Vermeulen
Rene Elsendoorn
Harry Kortstee
Wilco van Cooten

Ambitie deelnemers vooraf:

(Van een Last een lust maken)
(€10,- per kilo voor rivierkreeft)
(Vermarkten rivierkreeft)
(Afzet rivierkreeft, soep, kattenvoer
(Afwachten wat dit ons brengt)
(Prijs conform arbeid)
(collectieve afzet genereren)
(collectief 500 kg rivierkreeft afzetten)

Kenniskring Rivierkreeft



Verkenning: 1^e bijeenkomst

Kan de bijvangst aan rivierkreeft een ander verdienmodel opleveren?

Harry Kortstee/Wilco van Cooten/Wim Zaalmlink/Rene Elsendoorn



Europese Unie, Europees Fonds voor
Maritieme Zaken en Visserij



Wat willen we bereiken?

Wat is je ambitie met rivierkreeft?

■ Persoonlijk?

- *Belemmert nu de vangst, hoe dit voorkomen?*
- *Kost nu geld, hoe kun je er aan verdienen?*
- *Is een gezond verdienmodel voor bruine mogelijk?*
- *Heeft het technische voedingswaarde?*

■ Als Fryske Fisker?

- *Kunnen we betaald worden voor beheren?*
- *Heeft gezamenlijk optreden in de markt zin?*
(bruine/rode/verwerking/logistiek/afzet/PR)



Aandacht voor jouw ambitie



Beoogd resultaat

Beheersplan

- **Wet en regelgeving** randvoorwaarden



Businessmodel

- **De praktijk** rond vangen en verwerken
- Het belang en de **behoefte van de klant**
- Het te verwachten **verdienmodel**

Samenwerking?

- Individueel of collectieve **aanpak**

Aanpak



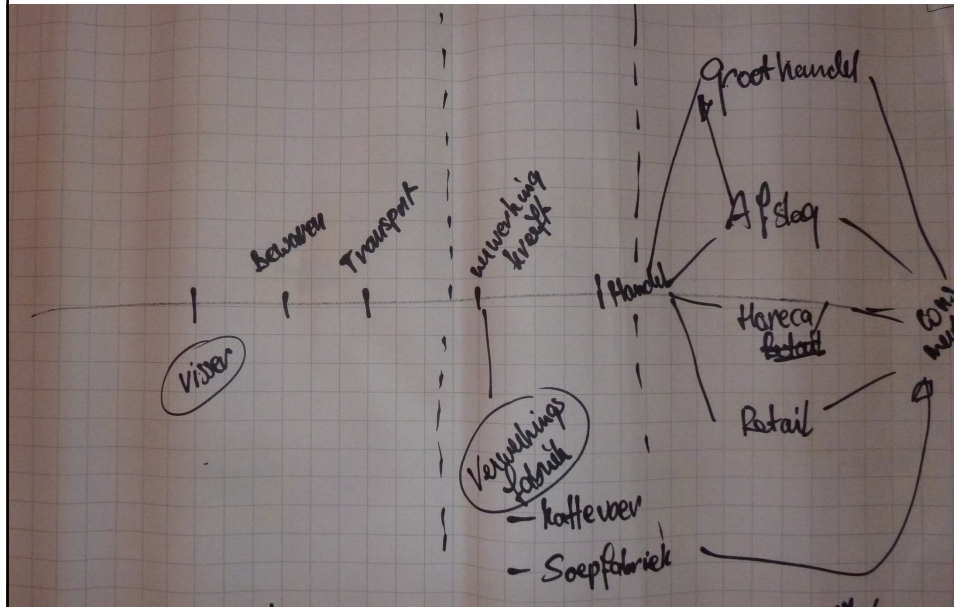
1) Gezamenlijk verkennen:

- Verkennen namens de groep op deelaspecten
- Ervaringen uit individuele verkenning, collectief delen
- Individuele inzichten samenvoegen in collectief beeld
- Samen concluderen, wanneer is het interessant?

2) Aan het eind individueel beslis moment:

- Wil ik hier mee verder?
- Wil ik dat alleen of samen?

Keten van visser tot consument?



Waar willen we meer van weten?

Productie

- Wat kost 1 kg rivierkreeft aan tijd om te vangen?
- Welke maat rivierkreeft heeft welke waarde?
- Hoe moet je ze bewaren?
- Monitoren hoeveel er, waar zitten in de praktijk?
- Kun je als visser geld krijgen voor beheer?

Verwerking

- Kan coöperatie dit organiseren voor ons?
- Heeft collectief regelen verwerking/afzet zin?

Waar willen we meer van weten (2)

Markt

- Zit in product kenmerken die marktwaarde (eiwitten, anders?) hebben?
- Wat zijn unieke (levend, welzijn dier, ..) elementen die marktwaarde hebben?
- Welke omvang is minimaal of maximaal nodig voor welke markt?
- Wil provincie betalen om "schade" te voorkomen?
- Hoe kunnen we extra PR organiseren rond dit product?

Wat wil de klant?



Is het belangrijk om te weten:

- Wie mogelijke klanten zijn?
- Wat hun behoefte is?
(Dus waar ze dan ook voor willen betalen)
- Hoe je daar dan als visser op in kunt spelen?

!

Klantgericht

Welke taak (taken) moet onze klant gedaan krijgen en hoe kunnen we daarbij helpen?

Welke aspiraties heeft onze klant en hoe kunnen we hem helpen daaraan te voldoen?

Hoe worden onze klanten het liefst aangesproken? Hoe passen we, als bedrijf, het beste in hun routines?

Wat voor relatie verwachten onze klanten dat we met hen opbouwen?

Voor welke waarde(n) zijn klanten echt bereid te betalen?



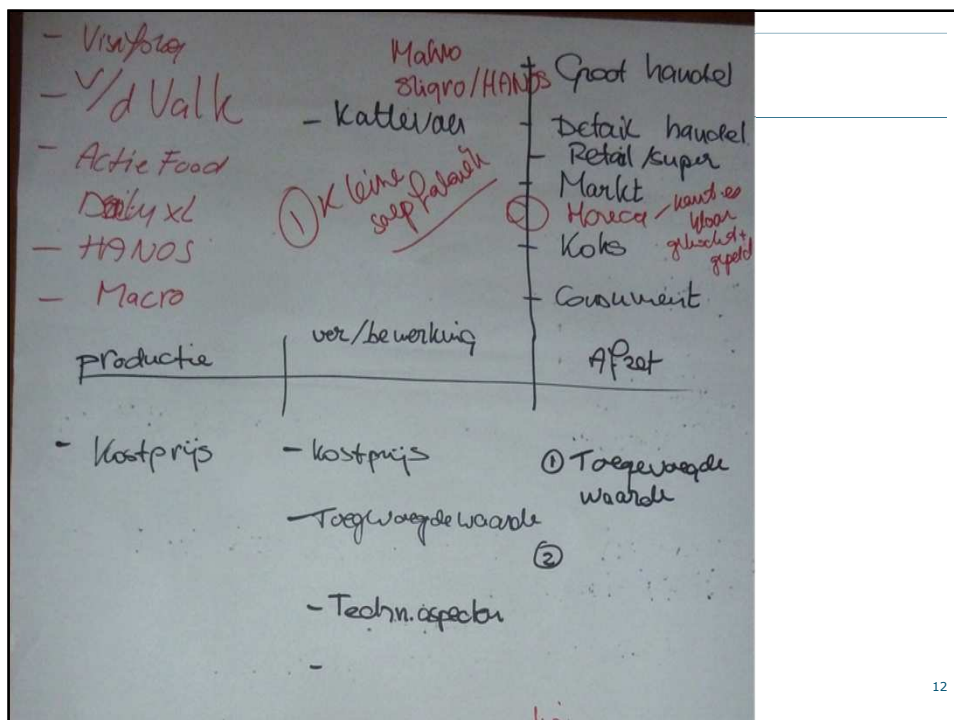
Verkennen collectief beeld marktbehoefte?

- In 2 tallen verkennen:
 - Ieder verkent 1 of 2 potentiële afnemers
Groot handel, detail handel, Markt, Koks, Consum.
 - Collectief delen in volgende groepsbijeenkomst
 - Samen voegen inzichten naar totaal beeld
- Wie pakt wat op?
 - Waar ga je dan naar toe?
 - Hoe introduceer je wat je wil?
 - Welke vragen ga je dan stellen?




Potentiele vragen klant?

- Stap 1: Behoeft klant:
 - Welke werkzaamheden moet hij geregeld krijgen voor zijn klanten?
 - Waar wordt hij blij van?
 - Waar heeft hij pijn in de buik van?
- Stap 2: Wat betaal je nu voor welk soort rivierkreeft?
 - Herkomst en soort
 - Vers/ingevroren
 - Verschil rode en bruine?



Volgende bijeenkomst?

- Delen ervaringen inzichten Marktbehoefte
- Gedeeltelijk invullen Business Model
- Inbreng praktijk expert Praktijk Hans van der Laan
 - Eigen ervaringen monitoren?
 - Bijvangst hoeveelheid?
 - Benodigde extra tijd?
 - Rendement fuiken op andere plek?



13

Meer informatie?

Harry Kortstee
 T (0317) 484676
 E-mail: harry.kortstee@wur.nl

www.leibusinessinnovationapproach.nl
info@leibusinessinnovationapproach.nl
 T (070) 33 58 201 / 330

 @LEI_BIA



Europese Unie, Europees Fonds voor
 Maritieme Zaken en Visserij

Bijlage 2: tweede kenniskringbijeenkomst dinsdag 1-11-2016 te Sneek

Aanwezig:

Jon Visser
Jappie Spiekstra
Aaltje Stellema
Freerk Visserman
Klaas Bouma
Jelte Bouma
Rene Elzendoorn
Anja Vermeulen
R kloosterman
Ale de Jager
Hans van der Laan, (deskundige, visser in Groene Hart op rivierkreeft)
Harry Kortstee,
Wilco van Cooten

Kenniskring Rivierkreeft



Verkenning: 2^e bijeenkomst

Kan de bijvangst aan rivierkreeft een ander verdienmodel opleveren?

Harry Kortstee/Wilco van Cooten/Wim Zaalmink/Rene Elsendoorn



Europese Unie, Europees Fonds voor
Maritieme Zaken en Visserij



Programma

Voor de middag

- Wat heeft vorige keer opgeleverd?
- Delen ervaringen inzichten Marktbehoefte
- Gedeeltelijk invullen Business Model

Na de middag

- Inbreng ervaringsdeskundige en visser rivierkreeft: Hans van der Laan



Conclusie groep na 1^e bijeenkomst?

Extra werk en afvalproduct

- Bruine rivierkreeft is waardeloos product
 - Teveel werk voor regio koks
- Extra werk bij reguliere vangsten
 - Extra moeite om ze los te krijgen
- Leidt tot opbrengstderving overige vissen/paling
 - Gaat voor openingen zitten

Strategische keuze: Kost geld en is afval???

Waterschap moet vergoeding betalen voor beheren

Welk probleem lossen we dan op waar ze voor willen betalen?



3

Voedingswaarde rivierkreeft

Rivierkreeft (gekookt) [100 gram per Stukje]

energie	82 Kcal
eiwit	17 g
koolhydraten	0 g
vet	1 g
- verzadigd	0 g
vezels	0 g
natrium	0 mg

Rivierkreeft (vers) [100 gram per Stukje]

energie	77 Kcal
eiwit	16 g
koolhydraten	0 g
vet	1 g
- verzadigd	0 g
vezels	0 g
natrium	0 mg

Bron: <http://www.mycaloriecoach.com/nl/voedingswaarde/rivierkreeft-vers/>



4

Bron: <https://www.voedingswaardetabel.nl/voedingswaarde/R/>

Voedingswaardetabel maakt gebruik van cookies

[Lees meer](#)[Sluit bericht](#)

	Energie	Energie	Water	Eiwit	Koolh.	Suikers	Vet	Verzad.	E.o.v.	M.o.v.	Cholest.	Verzels	Emotional	Healthy
Eenheid per 100 gram	kcal	kJ	g	g	g	g	g	g	g	g	mg	g	▼▲	▼▲
Sorteren	▼▲	▼▲	▼▲	▼▲	▼▲	▼▲	▼▲	▼▲	▼▲	▼▲	▼▲	▼▲	▼▲	▼▲
Rijstepap	81	342	82,2	3,5	10,0	5,0	3,0	1,5	0,5	0,1	7,0	0,3	5,8	6,5
Rijstevlaai	250	1049	47,7	6,0	34,4	16,6	9,5	4,5	2,6	0,7	48,0	1,4	5,3	4,3
Rijstpapier	329	1377		49,0	716,0		115,0							
Rijstwafel	374	1568	8,5	8,0	74,5	2,5	3,5	0,5	1,4	1,5	0,0	4,5	6,5	7,5
Rijstwafel, meergranen	380	1592	6,5	10,0	75,0	1,0	3,0	0,5	0,8	1,5	1,0	4,5	6,2	7,3
Rivierbaars	81	338	80,0	18,4	0,0	0,0	0,8	0,0	0,0	0,8	72,0	0,0	6,3	6,8
Rivierkreeft	68	286	83,0	16,0	1,0		0,1	0,0	0,0	0,0	158,0	0,0	5,1	6,7
Rivierpaling	280	1172	59,0	15,0	0,0	0,0	24,5	11,5	1,3	142,0	0,0	0,0	5,1	6,0
Rode bes	38	163	85,1	1,0	4,8	4,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	8,1	6,8	8,7
Rode biet, bereid	34	143	89,2	1,4	5,8	5,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,6	6,7	7,8
Rode biet, vers	43	183	86,9	2,0	7,0	6,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	2,9		
Rode kool, bereid	18	78	93,2	1,2	2,4	2,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,2	7,9	8,4
Rode kool, glas/blik	46	194	86,5	1,0	9,5	9,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,0	7,9	7,1
Rode kool, vers	26	112	91,3	1,5	3,5	3,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	2,5		

Markt

Welke kansen en bedreigingen zie je in de markt?

Kans 3

- lezing scholen
- afvalk middeel
- F&B, 15. Bakker
- bevestiging duurt waarna
- samenwerking afzet
- gecontroleerd werken
- garnering
- kort
- beheer vergaeding
- Afval product
- samenwerking
- Lang
- culinair markt
-
- Kookboek Frigste Fisher
- schell merk

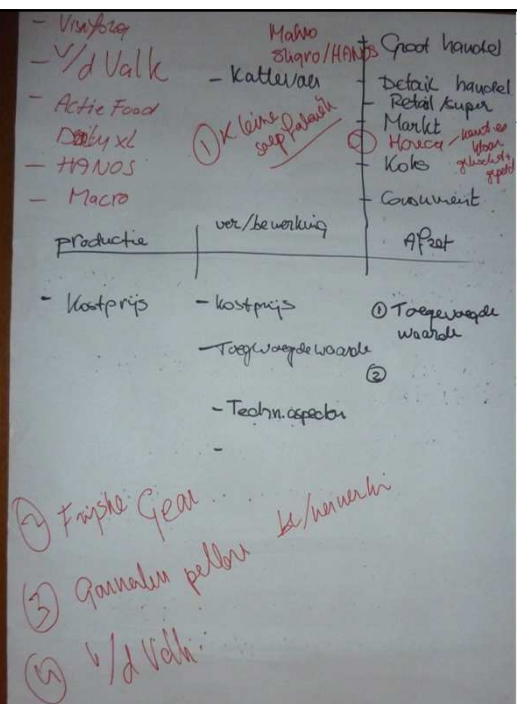
Bedreiging 10

- onbetrouwbaarheid product.
- cliënte onderzoek
- verandering ecosystemen
- vrede concurrent
- paking 100 hand krab
- Eco system
- NGO: leverend houden
- Markt in china
- kort
- meer merk
- aanbod-commercial
- regio wetenschap
- Lang
- geen afzet

Verkenning?

Bij welke partijen is het interessant om te weten wat ze met Rivierkreeft willen?

Waar gaan we zelf
Praten en kijken?



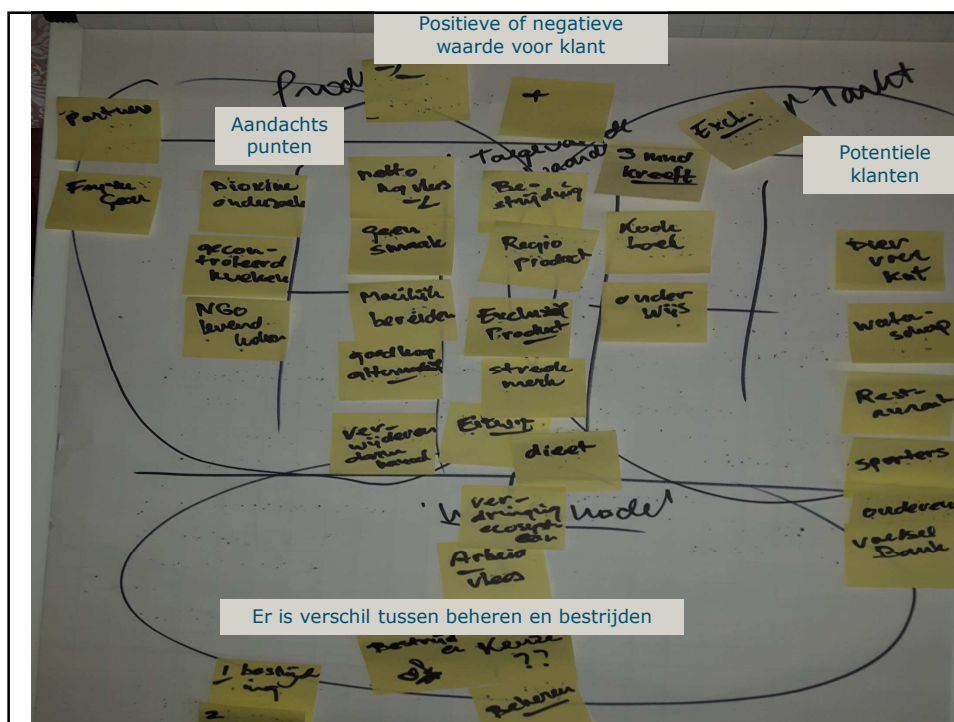
Resultaat verkenning?

- Soepfabriek: Geen tijd, maar wel afspraak in 2017.
- Van de Valk: Kok had geen interesse
- Fryske Gear: Staat open voor overleg over beheer
- Garnalen pelmachine: automatiseren pellen kreeft, technisch zou moeten kunnen, afstellen kost ± 6 jaar, totale omvang is daarvoor te klein
- Kok: afzet in kleine gerechten interessant, gaat dan om kleine aantallen met hogere prijs



Andere signalen

- **Concurrentie:** In West Nederland zijn er nieuwe vissers die rivierkreeft visrechten vragen.
- **Werkelijke vraag:** In West Nederland vraag(o.a.Rest. Pronckheer) naar rivierkreeft in periode najaar/winter
- **Wat is je kostprijs per kg levend product?**
- **Wat kun je doen om interessanter te maken voor potentiële klant?**
- **Wat is je concurrentievervalsingsbijdrage?**







Volgende keer?

- Monitoring?
 - Hoeveel wordt er al gevangen?
 - Welke hoeveelheid is interessant voor handel?
- Logistiek
 - Hoe regel je bewaring en transport?
 - Heeft samenwerking nut?
- Waterschap/Fryske Gear en beheerplan?

Meer informatie?

Harry Kortstee
T (0317) 484676
E-mail: harry.kortstee@wur.nl

www.leibusinessinnovationapproach.nl
info@leibusinessinnovationapproach.nl
T (070) 33 58 201 / 330

 @LEI_BIA



Europese Unie, Europees Fonds voor
Maritieme Zaken en Visserij

Bijlage 3: Derde kenniskringbijeenkomst vrijdag 11-11-2016 te Dokkum

Aanwezig:

Aaltje Stellema (gastvrouw)

Klaas Bouma

Jelte Bouma

Jappie Spiekstra

Jon Visser

Rene Elsendoorn

Anja Vermeulen

Maidie van den Bos (Kok)

Harry Kortstee

Wilco van Cooten

Kenniskring Rivierkreeft



Verkenning: 3^e bijeenkomst

Kan de bijvangst aan rivierkreeft een ander verdienmodel opleveren?

Harry Kortstee/Wilco van Cooten/Wim Zaalmink/Rene Elsendoorn



WAGENINGEN
UNIVERSITY & RESEARCH



Europese Unie, Europees Fonds voor
Maritieme Zaken en Visserij



Monitoring

Huidige vangst hoeveelheid rivierkreeft:

- Inschatting is dat er **250 kg levend/week** wordt gevangen in Friesland. Dit is een toename van meer dan 200% t.o.v. vorig jaar. De verwachting van de vissers is dan ook dat de vangsten de komende jaren in dezelfde verhouding zal stijgen.

Huidige ervaren schade door Fryske Fiskers:

- Op paling in de fuiken zitten krassen door de rivierkreeft
- Poorten van fuiken eerder dicht, dus extra uren vangen nodig
- Wolhandkrab populatie neemt af
- De schade is 1 uur extra werk/week x 12 x 45 euro = **540 euro/week**



WAGENINGEN
UNIVERSITY & RESEARCH

2

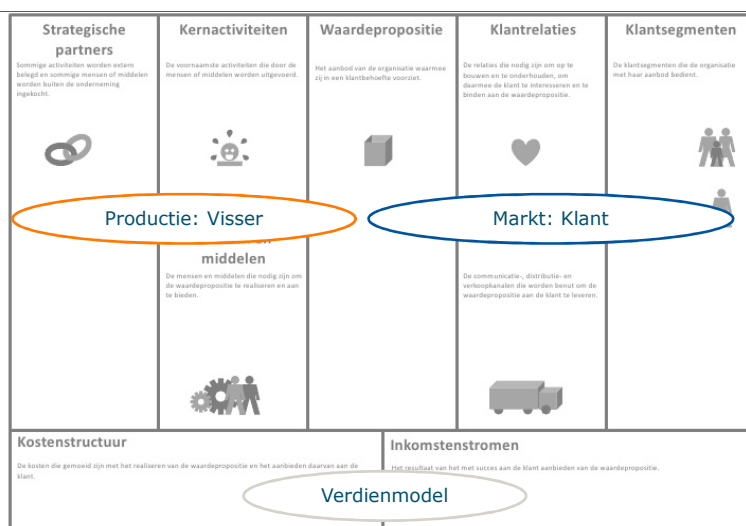
Verkende opties

De volgende business modellen zijn verkend:

1. BM Groothandel: Zelf afzet regelen via groothandel
2. BM Beheren of bestrijden: Vergoeding Waterschap
3. BM Streekproduct: Extra marktwaarde toevoegen

Een nadere toelichting volgt in de volgende PPT.

Business Model Canvas







Unieke componenten t.a.v. FF en (bruine) rivierkreeft. **Kansen**

Door decentraal Aalbeheer gehele jaar fuikenvangst. Jaarrond aanbod rivierkreeft.

- Inbedden in beheerplan.
- Alleen recht fuiken visserij.
- Natuur product.
- Wilde Friese rivierkreeft. (gelijk aan wilde paling)
- Exclusieve uitstraling. Schaaldieren zijn populair.
- Streek gebonden.
- Verwachte vangst toename.
- Potentiele groeimarkt

Valkuilen FF t.o.v. (bruine) rivierkreeft.

Bedreigingen

- Opmars (rode) rivierkreeft. Erg dominant en alleen heersend.
- Vangst toename leidt tot reductie palingvangst.
- Beschadiging huidige visvangst.
- Extra voorzieningen nodig voor vervoer na vangst.
- Verwachte aantasting biotoop in en om waterstelsels.
- Wellicht gevolgen voor de visstand.
- Inpassen meerwerk.
- Kwetsbaar product (rivierkreeft) bij temperatuurschommelingen.
- Precedent werking rondom nieuwe vergunningen, potentiële nieuwe vissers.
- Mogelijk, (nu nog niet aan de orde) bestrijding programma vanuit waterschap.
(communicatie rondom beheer en toegevoegde waarde FF noodzakelijk)

Toegevoegde waarde?



Visie op strategie rond rivierkreeft

- Op korte termijn is belangrijk om via Fryske Fisker rivierkreeft af te zetten vanwege naamsbekendheid (bruine) rivierkreeft, voldoende volume en constante aanvoer voor handel.
- Er is verschil in inzicht of het Waterschap wel of niet bereid is om op termijn vergoedingen te gaan betalen voor beheer.
- Omdat nieuw product betreft zou het een optie zijn om als Fryske Fisker collectief dit in de markt te gaan zetten in plaats van individueel.
 - Het doel is om met minder werk meer te verdienen.
 - Er kan een kans liggen om via een subsidietraject dit te testen.

Kern Rivierkreeft

Er liggen vragen voor Fryske Fisker als:

Korte termijn

- Gaan we collectief vangst monitoren?
- Willen we dit collectief afzetten?

Langere termijn

- Hoe krijgen we dit op de agenda bij Waterschap, enz.?
- Willen we extra toegevoegde uit de markt?
- Is een collectief optreden in de markt mogelijk?

Meer informatie?

Harry Kortstee
T (0317) 484676
E-mail: harry.kortstee@wur.nl

www.leibusinessinnovationapproach.nl
info@leibusinessinnovationapproach.nl
T (070) 33 58 201 / 330

 @LEI_BIA



Samen werken aan
een innovatief &
duurzaam
verdienmodel!



Europese Unie, Europees Fonds
voor Maritieme Zaken en Visserij