



Van Noordzeevisser naar multipurpose maritiem ondernemer



Van Noordzeevervisser naar multipurpose maritiem ondernemer

Kees Taal en Marc-Jeroen Bogaardt, LEI, Wageningen UR, Den Haag
Projectleider InnovatieNetwerk: Jelle Landstra
InnovatieNetwerkrapport nr. 12.2.309 Samenvatting, Utrecht,
oktober 2012

Lees meer over 'Multipurpose maritiem ondernemerschap' en
'Noordzeevervisserij':

<http://www.innovatienetwerk.org/nl/concepten/view/119>

De Noordzeevervisserij kan nieuwe inkomstenbronnen goed gebruiken

De economische positie van de Noordzeevervisserij staat sterk onder druk, vooral door hoge brandstofprijzen en relatief lage visprijzen. Om de continuïteit van een visserijbedrijf te versterken kan verbreding van het businessmodel van de visserij naar andere activiteiten op zee aantrekkelijk zijn. Vissers kunnen met hun zeemanschap en kennis van de zee veel meer doen dan alleen vissen, waarmee nieuwe inkomstenbronnen kunnen worden aangeboord.

Wel nieuwe vormen van ondernemerschap nodig

Multipurpose maritiem ondernemerschap vraagt niet alleen technologische aanpassingen aan schepen en andere competenties van de bemanning, maar ook nieuwe vormen van ondernemerschap. Verder is samenwerking binnen de sector belangrijk om de visserijsector te positioneren als aantrekkelijke aanbieder, maar ook om onderhandelingskracht te creëren ten opzichte van de klanten.

Er zijn wel degelijk perspectiefvolle nevenactiviteiten!

Er lijken vooral mogelijkheden te liggen op het gebied van inzet van schepen voor (bio)marien en maritiem onderzoek (zee- en visserijonderzoek), voor 'zeeboerderijen' tussen windmolens (vis- en zeewierkwekerijen), en voor het verzamelen van afval uit zee ('schoonvissen').

In deze relatief nieuwe (potentiële) markten kan de kottervisserijsector met betrekkelijk lage investeringen taken op zee naar zich toe trekken waardoor ondernemers hun kotters multifunctioneel kunnen inzetten met betere economische perspectieven. De potentiële omvang van de markt schat het LEI voor de komende jaren op gemiddeld 13,5 miljoen euro per jaar met mogelijk nog eens een incidentele, tijdelijke extra, markt van 5 miljoen euro (schoonvissen), wat voor een beperkt aantal visserijondernemers interessant kan zijn. De huidige omzet aan nevenactiviteiten schat het LEI op maximaal rond 4,5 miljoen euro per jaar.

(Bio)marien en maritiem onderzoek: kan ook door visserij schepen

Hier gaat het bijvoorbeeld om onderzoek naar visbestanden, bij windmolenparken op zee (biologie en ecologie), maar ook om bemonsteringswerk-



Visserijonderzoeksvaartuig *Tridens* van de Rijksrederij.

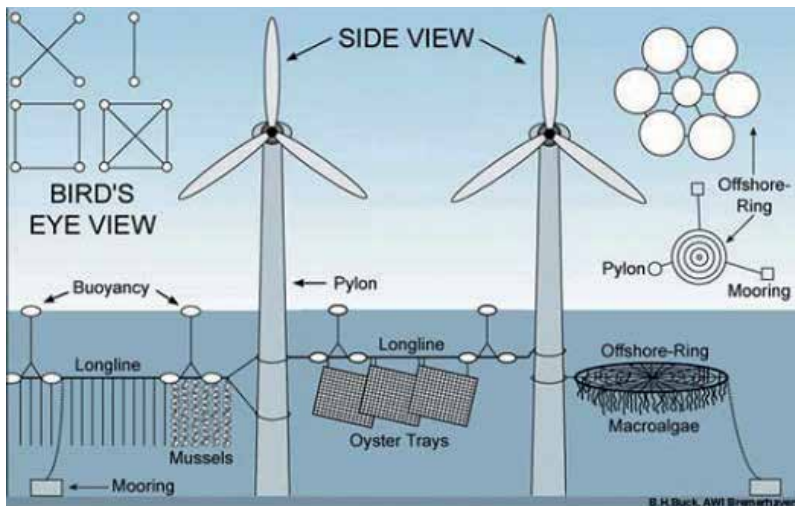
zaamheden, monitoring van bijvoorbeeld ontwikkelingen in het water zoals die van de temperatuur, de waterkwaliteit, de samenstelling van het water, het getijde, de bodem en de diepte van het water, ed.

Het ministerie van EL&I, provincies en gemeenten, Rijkswaterstaat en IMARES (gedelegeerd) zijn de belangrijkste opdrachtgevers van bio-marien en maritiem onderzoek. De Rijksrederij is nu de belangrijkste uitvoerder daarvan met eigen schepen en bemanning. Uitbesteding aan de visserijsector lijkt een aantrekkelijk alternatief. Betrouwbaarheid en loyaliteit aan de opdrachtgever zijn van cruciaal belang om op deze markt actief te kunnen zijn.

Kweekactiviteiten op zee kunnen een aantrekkelijke markt worden

Het lijkt erop dat kweekactiviteiten op zee de komende jaren toe zullen gaan nemen. Het gaat om de teelt van mossel(zaad), zeewier, algen en andere zeeproducten.

Een visserijondernemer zou met zijn schip voor marktpartijen die kweekactiviteiten op zee ondernemen bijvoorbeeld het water rondom vis- en wier-/algenkwekerijen in de Noordzee kunnen monitoren wanneer het vissersschip daar toch al vaart om te vissen.



Bio-offshore tussen windmolens.

Een vissersschip kan ook worden ingezet tijdens de bouw en onderhoud van zogeheten 'zeeboerderijen', ter assistentie bij of als platform voor diverse werkzaamheden, maar ook voor bevoorrading van materialen en onderdelen, etc. Ook bij de oogst kunnen mogelijk werkzaamheden met een vissersschip worden verricht, bijvoorbeeld bij het vervoer van gekweekte vis of wier of algen naar land en mogelijk ook bij de verwerking ervan.

Schoonvissen van de zee: maatschappelijk waardevol

In mei 2011 is de Europese Commissie gestart met een proefproject: vissers uitbetalen voor het wegvangen van plastic in plaats van vis. Vissers gaan met speciale netten plastic uit het water vissen. Proefprojecten vinden plaats in o.a. België, Spanje, Duitsland en Griekenland (Waste Free Oceans). Opvallend dat de Nederlandse overheid hierin tot nu toe niets of te weinig lijkt te doen. Gezien de urgentie van het probleem en de maatschappelijke relevantie ervan zou hier eigenlijk snel beleid voor moeten worden ontwikkeld. Nederland kan hier een (voortrekkers)rol spelen. Wel mag ervan worden uitgegaan dat schoonvisprojecten op plastics eindig zijn. Wanneer het probleem tot aanvaardbare proporties is teruggebracht houden deze (tijdelijke) werkzaamheden op te bestaan.



Minder kansen bij offshore, rampenbestrijding en inzet bij calamiteiten

De offshore energiesector en het bestrijden van rampen en inzet bij calamiteiten lijken minder aanknopingspunten te bieden voor visserijondernemers. De operators in deze sector hebben eigen gespecialiseerde schepen en voor de pieken in het werk zijn er al langjarige contacten met reders die goed zijn ingespeeld op de markt.

Door voortdurende aanscherping (de lat komt steeds hoger te liggen) en verandering van wet- en regelgeving wordt het voor bestaande visserij-schepen steeds moeilijker om aan de eisen te kunnen voldoen. Dit betekent dat Nederlandse zeevisserijondernemers steeds meer zullen moeten investeren in materieel en mensen om op deze markten actief te kunnen zijn. Dan is het geen nevenactiviteit meer, maar een fulltime inzet voor andere sectoren.

Ook het kunnen voldoen aan de eisen van de opdrachtgevers zoals aantal dagen op zee, opleiding en scholing van personeel en het kunnen voldoen aan wet- en regelgeving is een grote uitdaging.

Bestaande Nederlandse vissersschepen lijken op dit moment vooral als guard vessel (wachtschip) voor de offshore te worden ingezet, waarbij de



Voor een snelle en flexibele respons op vervuiling worden in Noorwegen ook vissersschepen ingeschakeld.

Bron: OLF – The Norwegian Oil Industry Association.

beloningen doorgaans marginaal zijn doordat het aanbod groter is dan de vraag.

Schatting huidige en potentiële vraagmarkt (uitgedrukt in mln. €)

Nevenactiviteiten	Huidige markt	Potentiële markt	
		Gem.	Max.
<i>Marien en maritiem onderzoek</i>	1	6	4
<i>Kweek op zee</i>	0,5	5	2,5
<i>Dienstverlening aan offshore</i>	3	5	3
<i>Schoonvissen Noordzee ¹⁾</i>	0	8	3
<i>Rampenbestrijding op Noordzee(kust)</i>	0	1	1
Totaal	4,5	13,5	25

¹⁾ Indien schoonvissen EU-beleid wordt, dan kan de markt hiervoor tijdelijk fors groter zijn dan 3 miljoen euro.

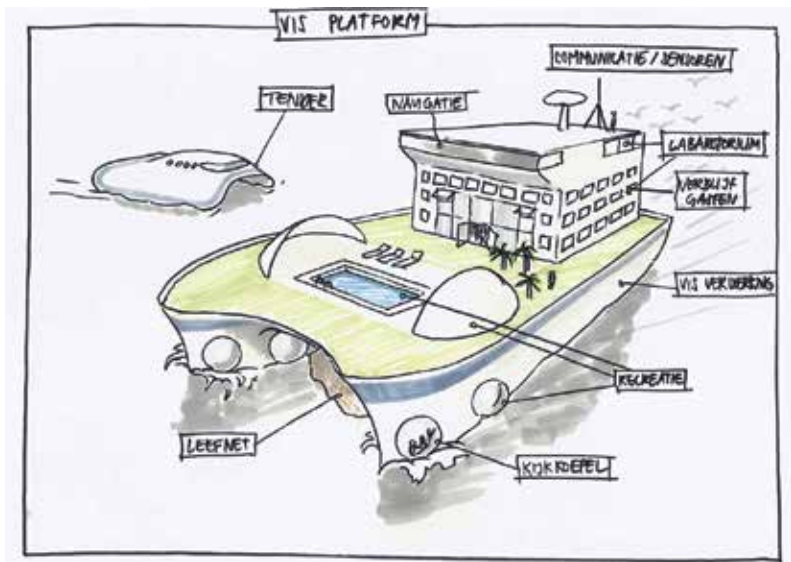
Samenwerking is essentieel!

De markt voor nevenactiviteiten op zee is niet altijd transparant en het aantal spelers in de markt is beperkt waardoor de vissers geen sterke onderhandelingspositie hebben. Dat geldt vooral in het segment offshore-industrie. Het gebrek aan een sterke onderhandelingspositie komt ook tot uitdrukking in de tarieven (vergoedingen) voor de nevenactiviteiten. Naast investeringen in materieel en mensen zal moeten worden geïnvesteerd in samenwerking om marktkracht te kunnen ontwikkelen. Visserijondernemers zouden daarvoor de krachten moeten bundelen en een suggestie is om een gespecialiseerd, of een gezamenlijk op te richten, bureau in de arm te nemen voor het contracteren van opdrachten.

Multipurpose zeegaand platform met modulaire opbouw

Bij het ontwerpen van nieuwe schepen kan bij de lay-out al rekening worden gehouden met andere taken op zee dan alleen vissen. Een multipurpose zeegaand platform in plaats van een visserschip.

Relatief makkelijk plaatsbare en verwijderbare componenten op en aan het schip (modules) maken het schip multifunctioneel inzetbaar. Gedacht moet worden aan wisselende containers aan boord met daarin apparatuur, onderzoeksmateriaal en dergelijke, afhankelijk van de taak die op



Het nieuwe vissen?

dat moment moet worden uitgevoerd. Daarbij moet er ook flexibiliteit zijn met betrekking tot kranen en aansluitingen voor elektra en communicatie en een groot werkdek. Dit zijn zaken die tijdens de planning van toekomstige activiteiten (business plan) en de bouw van het schip al moeten worden bepaald in nauw contact met de toekomstige opdrachtgever(s). Dit vraagt om een langetermijnvisie voor een visserijbedrijf met nevenactiviteiten.

Stappenplan en businesscases

Met een ontwikkeld stappenplan zijn vijf (dubbele) business cases, met daarin indicatieve bedragen, kort beschreven opdat die als voorbeeld kunnen dienen voor visserijondernemers. Met behulp hiervan kan worden bepaald of nevenactiviteiten economisch interessant kunnen zijn voor multipurpose maritiem ondernemers in de visserij: voor een bestaand schip, respectievelijk een nieuw te bouwen schip, voor 40 meter en voor 24 meter kotters. Hiermee kan iedere visser op een eenvoudige manier zelf bepalen of het uitvoeren van nevenactiviteiten op zee hem een aantrekkelijk verdien-

model biedt. Vissers zullen zich wel meer open moeten stellen naar andere sectoren om meer samen te werken en zich actiever op moeten stellen in het exploreren van nieuwe markten.

Er is een denkslag nodig: bij de overheid én bij de visser

Bij de inzet en uitvoering van zee- en visserijonderzoek en voor het schoonvissen van de Noordzee gaat het vooral om politieke wil. Uitbesteding van onderzoek vergt een beleidswijziging bij de overheid: van reder met eigen schepen en bemanning naar inhuur van capaciteit.

Voor vissers betekent het naast investeren in mensen en materiaal dat zij bereid moeten zijn om een lange termijn commitment aan te gaan. Voor het schoonvissen van de zee dient de Nederlandse overheid ook in te spelen op de maatschappelijke behoefte en de EU-tendens om de zeeën te laten opschonen door de vissers. De overheid zal daarvoor een redelijke vergoeding beschikbaar moeten stellen. De visserijsector kan hier naar verwachting zeer concurrerend in opereren.

‘Zeeboeren’ tussen de windmolens betekent dat vissers moeten inspelen op een onomkeerbare ontwikkeling die op zee gaande is en dat zij de kansen moeten benutten die hieruit voortvloeien. Er zal ook een ingrijpende omslag moeten plaatsvinden in het denken en handelen van de visser: van “jager” naar “teler”.

Methode

In deze korte studie is gekeken naar de belangrijkste mogelijkheden in de markt voor Nederlandse zeevissers (kottervisserij) waar het gaat om verbreding van activiteiten, anders dan alleen visserij: marien en maritiem onderzoek, activiteiten ten behoeve van vis- en zeewierkweek op zee, dienstverlening aan de offshore, schoonvissen (opvissen van afval uit de zee) en activiteiten in het kader van calamiteiten zoals rampenbestrijding op zee. Verder is globaal de vraag naar de inzet van visserij schepen en de concurrentie bij het ondernemen op zee bestudeerd. Met een ontwikkeld stappenplan zijn vijf (dubbele) business cases, met daarin indicatieve bedragen, kort beschreven die als voorbeeld kunnen dienen voor visserijondernemers. Er is globaal gekeken naar de eisen die bij verschillende (neven)activiteiten worden gesteld aan een vissersschip én de bemanning,

welke investeringen er nodig zijn om aan een bepaalde vraag te kunnen voldoen en hoe hoog deze investeringen zijn. Ook is geïnventariseerd wie de potentiële klanten (de opdrachtgevers van nevenactiviteiten) van vissers kunnen zijn en hoe groot de vraag ongeveer is (behoefte) voor elke nevenactiviteit. Voor de bepaling van kosten om een visserijsschip in te zetten voor diverse werkzaamheden en wat globaal de kosten kunnen zijn om aan de eisen van de potentiële klanten en om aan de wet- en regelgeving te voldoen is o.a. gebruik gemaakt van gegevens uit het BIN (Bedrijveninformatienet) van het LEI. Aan de hand van een deskstudie en interviews is aanvullende informatie vergaard over de economische verbredingsmogelijkheden op zee.

Voorbeeld van een businesscase nevenactiviteit: Visserij- en zeeonderzoek 40 meter kotter, indicatieve cijfers en gegevens

	Nieuw te bouwen kotter	Bestaande kotter
<i>Werkzaamheden</i>	<i>Monitoring visbestanden (surveys/bestandsopnamen en bemonstering), analyses en rapporteren</i>	<i>Monitoring visbestanden (surveys/bestandsopnamen en bemonstering), analyses en rapporteren</i>
<i>Zeedagen normaal visserij:</i>	200	200
<i>Indien:</i>		
<i>-onderzoek</i>	75	75
<i>-visserij</i>	125	125
<i>Wettelijk eisen en kosten:</i>		
<i>-opleiding bemanning</i>	2.500	2.500
<i>-investeringen</i>	50.000	50.000
<i>Uitgangspunt, kosten worden betaald door:</i>	<i>-visserijondernemer> dan hogere dagprijs en ander scenario volgen -opdrachtgever> ga door</i>	<i>visserijondernemer> dan hogere dagprijs en ander scenario volgen -opdrachtgever> ga door</i>
<i>Opbrengst per zeedag:</i>		
<i>-onderzoek</i>	6.100	5.500
<i>-visserij</i>	9.500	7.900
<i>Kosten visserijkotter per dag</i>		
<i>-onderzoek (excl. br. en inv.)</i>	5.400	5.000
<i>-visserij</i>	9.200	7.700
<i>Eisen opdrachtgever</i>	<i>-Opleiding en motivatie bemanning -Accuratesse/betrouwbaarheid -Accommodatie a.b.</i>	<i>-Opleiding en motivatie bemanning -Accuratesse/betrouwbaarheid -Accommodatie a.b.</i>
<i>Opbrengst:</i>		
<i>-incl. nevenactiviteit</i>	1.645.000	1.400.000
<i>-geen nevenactiviteit</i>	1.900.000	1.580.000
<i>Kosten:</i>		
<i>-incl. nevenactiviteit</i>	1.555.500	1.337.500
<i>-geen nevenactiviteit</i>	1.860.000	1.540.000
<i>Saldo:</i>		
<i>-incl. nevenactiviteit</i>	89.500	62.500
<i>-geen nevenactiviteit</i>	40.000	40.000
<i>Beter nettoresultaat</i>	+49.500	+22.500

Het volledige rapport is te downloaden via:

<http://www.innovatienetwerk.org/nl/bibliotheek/rapporten/540>



Postbus 29703
2502 LS Den Haag
T 070-335 83 30
W www.wageningenur.nl



Postbus 19197
3501 DD Utrecht
T 070-378 5653
E info@innonet.agro.nl
W www.innovatienetwerk.org/



Boompjes 40
3011 XB Rotterdam
T 010-2052720
W www.dutch-maritime-netwerk.nl

Het ministerie van EL&I nam het initiatief tot en financiert InnovatieNetwerk

Overname van tekstdelen is toegestaan, mits met bronvermelding.
Rapportnr. 12.2.309 Samenvatting, Utrecht, oktober 2012