

Management Samenvatting

Het Blue Challenge Program (BCP) speelt in op de ontwikkelingen in de aquacultuursector. Deze sector is wereldwijd sterk groeiende, maar er kunnen de nodige vraagtekens geplaatst worden bij de duurzaamheid (in een *people, planet & profit*-context) van deze veelal buitenlandse bedrijven. Anderzijds zijn er door verschillende oorzaken, bijvoorbeeld de concurrentie met niet-duurzaam gekweekte vis geïmporteerd uit het buitenland, veel Nederlandse aquacultuurondernemers failliet gegaan. Om doorbraken in de commerciële duurzame aquacultuur te realiseren, moeten ondernemers op verschillende vlakken worden bijgestaan. Het BCP richt zich op vier pijlers: a) Gezamenlijke kennisontwikkeling met kennisinstellingen, ondernemers, investeerders en financiers; b) Ondernemers toegang bieden tot investeerders; c) Realisatie van betere financieringsmogelijkheden voor ondernemers door risicoprofielen in kaart te brengen en risico's te reduceren; d) Gezamenlijke innovatie met kennisinstellingen, ondernemers en investeerders/financiers.

De doelstelling van dit document is het geven van een overzicht van de ontwikkelingen in de aquacultuur en van de mogelijkheden om deze ontwikkelingen te versnellen door het ondersteunen van ondernemers. Het resulteert in een advies voor verder onderzoek.

De propositie bestaat ten eerste uit het aandragen van kennis voor de ontwikkeling van een businessplan voor ondernemers, ten tweede uit de ontwikkeling van praktijkkennis voor het vinden van financiering en investering, en ten derde uit het ontwikkelen van nieuwe onderzoeksvelden voor kennisinstellingen. Klanten waarop het BCP zich richt, zijn dan ook (bestaande en startende) ondernemers in binnen- en buitenland, maar ook investeerders. De bulkmarkt wordt gekarakteriseerd door lage prijzen en een stevige concurrentie tussen traditio-

nele visvangst en viskweek, maar de ontwikkeling van aquacultuur in de toekomst laat grote potentie zien. Dit wordt ingegeven door de bevolkingstoename en de huidige overbevissing. De vraag of Nederland hierin een rol van betekenis kan spelen, wordt met name bepaald door de initiatieven die in een vroeg stadium al commercieel (rendabel) opgezet kunnen worden op nationale schaal en die vervolgens internationaal uitgerold kunnen worden.

De producten zullen ontwikkeld worden door een partnerschap van verschillende instanties binnen het BCP. De kernpartners binnen het BCP zijn LEI, IMARES en ABN AMRO. Gezamenlijk met aanvullende partners waar nodig, bieden zij de volgende diensten:

- Business Plan Scan (nog te ontwikkelen): analyse van businessplannen op het gebied van haalbaarheid en investeringsbeslissingen. Gevolgen van wijzigingen in bedrijfsvoering en regelgeving kunnen hiermee doorgerekend worden. Hiernaast wordt de duurzaamheid van de onderneming gemeten;
- Standaard ABN AMRO-diensten op het gebied van financiering en investering, en juridisch advies hieromtrent. Denk hierbij aan groenfinanciering, garantieregeling en vergelijkbare constructies;
- Onderzoeksvouchers: de mogelijkheid voor ondernemers om onderzoek te laten uitvoeren door kennisinstituten, gefinancierd uit innovatieprogramma's en door de ondernemers;
- Informatieverstrekking over subsidiëringmogelijkheden en regelgeving.

De markt bestaat uit een relatief klein netwerk van ondernemers die zich bezighouden met aquacultuur. Publiciteit voor de diensten zal dan ook gegenereerd worden door *buzz* en door het aanspreken van bestaande relaties. Inkomsten worden gegenereerd door levering van de normale diensten aan een grotere markt, doordat meer partijen in aanmerking komen voor bijvoorbeeld financiering. Daarnaast kunnen adviesdiensten geleverd worden aan ondernemers. Het grootste risico van het BCP is het achterblijven van de vraag naar deze diensten bij aquacultuurondernemers. Dit wordt echter geminimaliseerd door veel partijen aan zich te binden in een vroeg ontwikkelingsstadium.