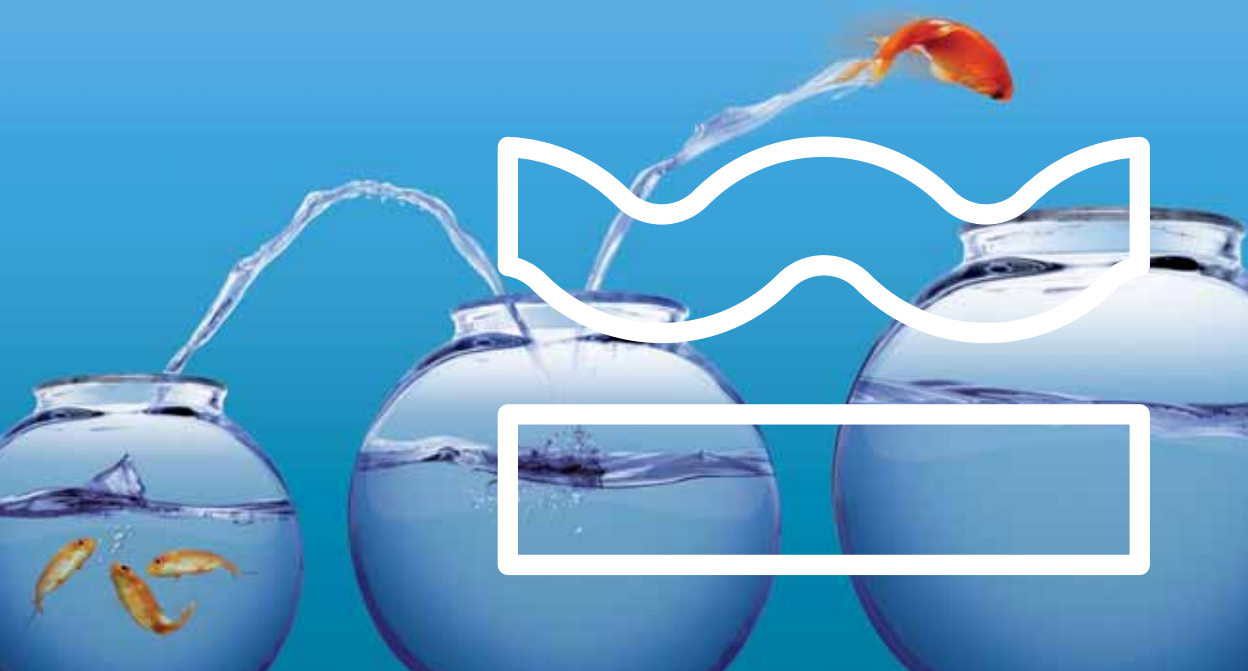


Visteelt in Nederland

Analyse en aanzet tot actie



LEI

WAGENINGEN UR

Visteelt in Nederland

Analyse en aanzet tot actie

A.P. van Duijn

O. Schneider

M. Poelman

H. van der Veen

R. Beukers

LEI-rapport 2010-025

Maart 2010

Projectcode 2272000062

LEI, onderdeel van Wageningen UR, Den Haag

Het LEI kent de volgende onderzoeksvelden:



Sector & Ondernemerschap



Regionale Economie & Ruimtegebruik



Markt & Ketens



Internationaal Beleid



Natuurlijke Hulpbronnen



Consument & Gedrag

Oorzaken teruggang visteelt in Nederland; Analyse en aanzet tot actie

Duijn, A.P. van, O. Schneider, M. Poelman, H. van der Veen en R. Beukers

LEI-rapport 2010-025

ISBN/EAN: 978-90-8615-413-5

Prijs € 15,25 (inclusief 6% btw)

54 p., fig., tab., bijl.

De omvang van de Nederlandse visteeltsector is de afgelopen jaren afgenomen. Om de oorzaken van de achteruitgang beter in beeld te krijgen heeft het LEI, in opdracht van het ministerie van LNV, samen met IMARES in het najaar van 2009 een onderzoek uitgevoerd. Door middel van interviews met diverse stakeholders binnen de visteeltsector en langs de productketen zijn de perspectieven vanuit de sector geïnventariseerd. De uitkomsten zijn vervolgens geanalyseerd en zijn hier waar mogelijk aangevuld op basis van bestaand onderzoek.

The size of the Dutch aquaculture sector has declined greatly in recent years. In order to gain a better impression of the causes of this decline, LEI carried out research in the autumn of 2009 together with IMARES, commissioned by the Ministry of Agriculture, Nature and Food Quality. An inventory of perspectives within the sector has been made by means of interviews with various stakeholders within the aquaculture sector and along the product chain related to the aquaculture sector. The outcomes were then analysed and where possible supplemented on the basis of existing research.

Project BO-07-001-004, 'VPT-188 Viskweek' en 'VT-209 Vervolg viskweek'

Dit onderzoek is uitgevoerd binnen het kader van het LNV-programma
Beleidsondersteunend Onderzoek. Thema: Verduurzaming Productie en Transitie, cluster: Koepel Verduurzaming productie en transitie.

Foto: Shutterstock

Bestellingen

070-3358330

publicatie.lei@wur.nl

© LEI, onderdeel van stichting Dienst Landbouwkundig Onderzoek, 2010
Overname van de inhoud is toegestaan, mits met duidelijke bronvermelding.



Het LEI is ISO 9001:2008 gecertificeerd.

Inhoud

	Woord vooraf	6
	Samenvatting	8
	Summary	11
1	Inleiding	14
	1.1 Aanleiding en probleemstelling	14
	1.2 Methode	14
2	Oorzaken van de teruggang van visteelt	16
	2.1 Inleiding	16
	2.2 Marktrelaties	17
	2.3 Bedrijven	24
	2.4 Institutionele relaties	26
	2.5 Omgevingsfactoren	30
	2.6 Conclusies	31
3	Strategische opties	33
	3.1 Het maken van een strategische keuze	33
	3.2 Ontwikkeling vanuit de huidige visteeltsector	33
	3.3 Ontwikkeling naar een nieuwe kennisexploiterende visteeltsector	34
	3.4 Conclusies	35
4	Mogelijke maatregelen	36
	4.1 Inleiding	36
	4.2 Algemene maatregelen	36
	4.3 Maatregelen voor ontwikkeling vanuit de huidige visteeltsector	39
	4.4 Maatregelen voor ontwikkeling van een kennisexploiterende sector	42
5	Synthese	46
	Literatuur	48
	Bijlage	
	1 Regelingen	49

Woord vooraf

Volgens de FAO, de Wereldvoedselorganisatie van de VN, is er wereldwijd sprake van een substantiële toename van de productie van aquacultuur. Deze toenemende volumes van vis en andere aquatische producten voor menselijk consumptie maken deel uit van een trend waarvan het eind naar alle waarschijnlijkheid nog niet in zicht is. Daarmee heeft aquacultuur de potentie om te voldoen aan een groeiende behoefte aan aquatisch voedsel. Daarnaast kan aquacultuur bijdragen aan het veiligstellen van de voedselvoorziening voor een wereldbevolking die volgens recente projecties van de VN rond 2050 de 9 miljard mensen zal overschrijden.

Vorig jaar schreef de Europese Commissie in een mededeling aan het Europees Parlement en de Raad dat de visteeltsector nagenoeg de halve wereld van vis voor menselijke consumptie voorziet en een sleutelrol speelt in de zoektocht naar oplossingen om aan de toekomstige vraag naar vis te voldoen. Aquacultuur biedt grote kansen, maar brengt ook aanzienlijke problemen met zich mee, zoals de impact van de productie op het natuurlijk milieu, en de kwaliteit en veiligheid van de producten.

Sinds begin jaren tachtig is de bedrijfsmatige viskweek voor menselijke consumptie in Nederland snel gegroeid. De afgelopen jaren staat de visteeltsector echter sterk onder druk. De recente afname in omvang van de sector vormt de aanleiding voor dit onderzoek. Doel van het onderzoek is om de oorzaken van de teruggang in kaart te brengen, maar ook om mogelijke oplossingsrichtingen te verkennen. Voor het in kaart brengen van de oorzaken zijn verschillende respondenten uit alle schakels van de keten geraadpleegd.

Gezien de breedte en de doorlooptijd van het onderzoek is vooral ingegaan op de grote lijnen en konden niet alle aspecten tot in detail worden onderzocht. Daarnaast is het belangrijk om hier te vermelden dat het onderzoek zich, vanwege de focus op de oorzaken voor teruggang, voornamelijk richt op negatieve aspecten. Hierdoor is geen specifieke aandacht voor zaken die wel goed geregeld zijn.

Het onderzoek is uitgevoerd door het LEI, in samenwerking met IMARES. De auteurs danken alle respondenten voor hun bijdrage aan dit onderzoek.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'R.B.M. Huirne', written in a cursive style.

Prof.dr.ir. R.B.M. Huirne
Algemeen Directeur LEI

Samenvatting

Tegenwoordig wordt ongeveer de helft van de menselijke visconsumptie gekweekt. Ook in Nederland is vanaf begin jaren tachtig de bedrijfsmatige viskweek voor menselijke consumptie snel gegroeid van nagenoeg niets tot een productie van maximaal rond de 10.000 ton per jaar. De afgelopen jaren staat de visteeltsector echter sterk onder druk en is de sector in omvang afgenomen.

Doel van dit onderzoek is om inzicht te geven in:

- de oorzaken van de slechte economische situatie in de visteeltsector en de daarbij horende teruggang van het aantal viskweekbedrijven;
- de beleidsmatige keuzes die van belang zijn voor het ministerie van LNV in relatie tot viskweek in Nederland;
- de maatregelen die kunnen worden genomen om de positie van de visteeltsector te verbeteren.

Wat zijn de oorzaken van de teruggang van visteelt in Nederland?

De gevolgen van de teruggang in de sector verschillen per gekweekte vissoort. De verschillende oorzaken zijn onderverdeeld in een drietal aandachtsvelden:

- Visie en ondernemerschap

In het algemeen is er onvoldoende aansluiting van de productie bij de marktvraag. In de praktijk betekent dit dat bij de opzet van een viskweekbedrijf onvoldoende rekening wordt gehouden met de wensen van toekomstige afnemers. Daarnaast is er volgens een groot deel van de respondenten sprake van een gebrek aan een duidelijke langetermijnvisie bij de overheid. Hierbij moet de kanttekening worden geplaatst dat er sprake is van strikte EU-regels die de bewegingsruimte van de nationale overheid beperken.

- Markt

Als gevolg van de economische crisis kiest de consument in plaats van verse vis vaker voor goedkopere alternatieven als diepgevroren of refreshed (i.e. ontdooide) vis. Daarnaast is er in onvoldoende mate sprake van een 'level playing field' door de 'oneerlijke' concurrentie van refreshed vis, relatief veel aandacht voor dierenwelzijn, en een relatief streng toetsingskader voor aanwijzing van voor productie te houden soorten. Verder is Nederlandse kweekvis, met als belangrijkste uitzondering paling, onvoldoende in staat om zichzelf te onderscheiden van geïmporteerde kweekvis. Ook zijn de volumes van in Nederland gekweekte vis te klein om te kunnen voldoen aan vraag van

retail en groothandel, zeker in vergelijking met geïmporteerde diepvriesvis. Dit leidt tot relatief hoge logistieke kosten. Daarnaast vormt een gebrek aan samenwerking tussen veelal kleinschalige bedrijven een barrière voor de mogelijke oplossing van deze problemen. Verder kunnen ook problemen in het productieproces bijdragen aan een verlies van afzetmarkt. Dit kan zoals bijvoorbeeld in het geval van paling op termijn leiden tot een verlies van het 'licence to sell'.

- *Kosten*

Nederland heeft een locatienadeel in verhouding tot landen waar de natuurlijke omstandigheden gunstiger voor viskweek. Daarnaast wordt er gekweekt in dure systemen die de afgelopen jaren nauwelijks zijn verbeterd. Verder kenmerkt Nederland zich in verhouding tot voornamelijk Aziatische concurrenten door relatief hoge arbeidskosten. Ook blijkt het voor een aantal ondernemers moeilijk te zijn om (kostprijsverlagende) investeringen gefinancierd te krijgen. Ten slotte geldt ook hier dat beschikbare kennis, die zou kunnen leiden tot een verlaging van de productiekosten, moeilijk toegankelijk is.

Wat zijn de strategisch opties?

Alvorens instrumenten in te zetten ter verbetering van de situatie in de visteeltsector, is het van belang om een fundamentele strategische keuze te maken. Daarom moet er eerst een duidelijke toekomstvisie komen voor de Nederlandse visteeltsector. Daarna moet bepaald worden wat de beste manier is om de visie te realiseren. Een ontwikkelingstraject vanuit de huidige situatie naar een meer competitieve visteeltsector kent twee uitersten. Is te verwachten dat de huidige autonome ontwikkelingen binnen de sector tot deze situatie gaan leiden of moet het roer om? De eerste optie bestaat uit het faciliteren van de huidige kwekers en van daaruit de sector verder ontwikkelen. De tweede optie is een ontwikkeling naar een nieuwe kennisexploiterende visteeltsector waar naast de vis ook producten als kennis, systeeminnovaties, visvoer en uitgangsmateriaal vermarkt worden.

Welke maatregelen kunnen worden genomen?

Afhankelijk van de geselecteerde strategie kunnen specifieke maatregelen worden genomen om de gewenste situatie te realiseren. Daarnaast kunnen, onafhankelijk van de gekozen strategie, algemene maatregelen worden genomen die een positieve bijdrage kunnen leveren aan de ontwikkeling van de sector.

- *algemene maatregelen*
 - faciliteren ondernemerschap;
 - inzet onafhankelijke deskundigen;
 - strenge subsidievoorwaarden om projectvoorstellen te beoordelen;
 - stimuleren van kennisuitwisseling;
- *maatregelen voor ontwikkeling vanuit de huidige visteeltsector*
 - vergroten marktpotentieel;
 - ketenontwikkeling;
 - kostprijsverlagende maatregelen;
 - overige maatregelen;
- *maatregelen voor ontwikkeling naar een nieuwe kennisexploiterende sector*
 - behouden en verder uitbouwen van de Nederlandse kennisvoorsprong;
 - stimuleren van permanente innovatie;
 - verduurzamen als strategie;
 - dichtbij de markt werken en innoveren;
 - stimuleren van kennisexploitatie.

Op dit moment zijn er in de visteeltsector door overheid en bedrijven al een groot aantal instrumenten ingezet. Veel van deze instrumenten sluiten goed aan bij de huidige zwakke punten van de sector, maar hebben (nog) niet geleid tot een kansrijke visteeltsector. Alvorens deze instrumenten (op een andere manier) in te zetten is het daarom van belang om eerst een strategische keuze te maken in een nationale aquacultuurstrategie en deze strategie te concretiseren uit te werken in een actieplan.

Summary

Aquaculture in the Netherlands; an impetus for action

Today, nearly half of the fish products produced for human consumption are farmed. In the Netherlands too, the farming of fish for human consumption has grown rapidly since the 1980s, from almost nothing to a production of around 10,000 tons a year. In recent years, however, the aquaculture sector has come under considerable pressure and the sector has declined in size.

The aim of this study is to provide insight into:

- The reasons for the poor economic situation in the aquaculture sector and the associated decline in the number of fish farms;
- The policy-related choices which are important to the Dutch Ministry of Agriculture, Nature and Food Quality (LNV) in relation to fish farming in the Netherlands;
- The measures which could be taken to improve the position of the aquaculture sector.

What are the reasons for the decline of aquaculture in the Netherlands?

The impact of the decline in the sector varies according to the type of farmed fish. The various reasons can be subdivided into three areas:

- Vision and entrepreneurship

In general, production fails to be sufficiently in line with market demands. In practice, this means that fish farms do not take enough account of the wishes of future buyers. In addition, according to a large majority of the respondents, the government shows a lack of clear long-term vision. It should be noted here, however, that strict EU regulations restrict the scope of the national government to act.

- Market

As a result of the economic crisis, the consumer tends to choose cheaper alternatives like frozen or refreshed (i.e. defrosted) fish instead of fresh fish. Furthermore, there is not a truly 'level playing field' due to the 'unfair' competition from refreshed fish, a relative importance attached to animal welfare and a relatively strong assessment framework for the designation of species to be kept for production. Furthermore, Dutch farmed fish, with eel as the main exception, is unable to sufficiently distinguish itself from imported

farmed fish. Also, the volumes of Dutch farmed fish are too small to be able to meet the demand of retailers and wholesalers, particularly compared with imported frozen fish. This results in relatively high logistic costs. In addition, a lack of cooperation between mainly small companies constitutes a barrier for finding a solution to these problems. Furthermore, problems in the production process can also contribute to loss of sales markets. In the long term, this can lead to a loss of the 'licence to sell', as in the case of eel.

- *Costs*

The Netherlands is at a disadvantage with regard to location compared with countries where the natural circumstances are more favourable for fish farming. In addition, fish are farmed in expensive systems which have seen little improvement in recent years. Compared with Asian competitors in particular, the Netherlands has relatively high labour costs. For a number of entrepreneurs, it has also proved difficult to arrange finance for (cost price reducing) investments. Finally, the available knowledge which could lead to a reduction of the production costs is difficult to access.

What are the strategic options?

Before using instruments to improve the situation in the aquaculture sector, it is important to make a fundamental strategic choice. First, there must be a clear future vision for the Dutch aquaculture sector. Then the best way of achieving that vision must be determined. A development programme based on the current situation moving towards a more competitive aquaculture sector has two extremes. Is it to be expected that the current autonomous developments within the sector will produce this situation or must there be a change of course? The first option consists of facilitating the current farmers and developing the sector further on that basis. The second option is a development towards a new knowledge-exploiting aquaculture sector in which products such as knowledge, system innovations, fish feed and raw materials can be marketed alongside fish.

What measures can be taken?

Depending on the selected strategy, specific measures can be taken to achieve the desired situation. In addition, regardless of the chosen strategy, general measures can be taken which can promote the development of the sector.

- *general measures*

- facilitate entrepreneurship;
- input of independent experts;
- strict subsidy conditions to assess project proposals;

- stimulate knowledge exchange;
- *measures for development based on current fish farming sector*
 - expand market potential;
 - chain development;
 - cost price reducing measures;
 - other measures;
- *measures for development to a new knowledge-exploiting sector*
 - retain and further expand Dutch knowledge lead;
 - stimulate permanent innovation;
 - sustainability as strategy;
 - work and innovate close to the market;
 - stimulate knowledge exploitation.

Government and industry are already using many instruments in the aquaculture sector. Many of these instruments target the current weak points of the sector, but have not (yet) improved the situation of the aquaculture sector. Before implementing these instruments (in a different way), it is therefore important to first make a strategic choice in a national aquaculture strategy and to develop this strategy in a concrete action plan.

1 Inleiding

1.1 Aanleiding en probleemstelling

De ministeries van LNV en VROM ontwikkelen een Maatlat Duurzame Aquacultuur (MDA). LNV en VROM beogen hiermee de ondernemers in de visteeltsector te prikkelen tot het doen van maatschappelijk gewenste investeringen en/of investeringen die de duurzaamheid van de bestaande viskwekerijen en de groei van de kweeksector bevorderen. Bij onderzoek van het LEI naar de haalbaarheid van de MDA werd duidelijk dat de economische situatie van de viskweekbedrijven waar de ontwikkeling van de MDA zich op dit moment op richt (i.e. Afrikaanse meerval en Nijltilapia) zodanig is verslechterd dat deze groep bedrijven snel slinkt. Dit gaf aanleiding tot nieuwe vragen met als voorlopig resultaat dit onderzoek.

Het doel van dit onderzoek is om een antwoord te geven op de volgende vragen:

- Wat zijn de oorzaken van de slechte economische situatie in de visteeltsector en de daarbij horende teruggang van het aantal viskweekbedrijven c.q. de omvang van de sector?
- Welke beleidsmatige keuzes zijn van belang voor LNV in relatie tot viskweek in Nederland?
- Welke maatregelen kunnen er genomen worden om de positie van de visteeltsector te verbeteren?

1.2 Methode

Vanwege de relatief korte doorlooptijd van het project tot de oplevering van de conceptversie is gekozen voor een methode die in een relatief kort tijdsbestek een breed gedragen beeld kan schetsen van de kansen en bedreigingen voor de toekomst van de Nederlandse visteeltsector. Daarom is gekozen voor interviews met diverse stakeholders binnen de visteeltsector en langs de productketen gerelateerd aan de visteeltsector. De perspectieven van de geïnterviewden zijn vervolgens geanalyseerd en waar mogelijk aangevuld op basis van bestaand onderzoek. Ten slotte zijn op basis van de belangrijkste oorzaken mogelijke rollen voor LNV en oplossingsrichtingen geformuleerd. Gezien de breedte en de

doorlooptijd van het onderzoek is vooral ingegaan op de grote lijnen en konden niet alle aspecten tot in detail worden onderzocht.

2 Oorzaken van de teruggang van visteelt

2.1 Inleiding

In de jaren zeventig bedroeg de bijdrage van aquacultuur wereldwijd slechts 6% van de globale visproductie bestemd voor menselijke consumptie. Tegenwoordig wordt bijna de helft (47% in 2006) van de visproductie bestemd voor menselijke consumptie gekweekt. Wanneer we de huidige productietoename in beschouwing nemen, dan is de verwachting dat dit aandeel in het jaar 2010 minimaal 50% bedraagt (FAO, 2008). Ook in Nederland is vanaf het jaar 1980 de bedrijfsmatige viskweek voor menselijk consumptie snel gegroeid van nagenoeg niets tot een nog altijd relatief beperkte productie van maximaal rond de 10.000 ton per jaar. In Nederland wordt tegenwoordig vooral paling en meerval op commerciële basis gekweekt. Sinds een paar jaar staat met name het aantal paling- en meervalbedrijven in de sector onder druk vanwege slechte economische resultaten. Dit proces is de afgelopen twee jaar in een stroomversnelling gekomen.

Tabel 2.1		Productie van de belangrijkste vissoorten in Nederlandse visteelt				
	2007-2008		September 2009		Verwachting voor eind 2009	
Gekweekte Vissoorten	Aantal bedrijven	Productie (tonnen/jaar)	Aantal bedrijven	Productie (tonnen/jaar)	Aantal bedrijven	Productie (tonnen/jaar)
Paling	43	4.250	20	3.000	19	<3.000
Afrikaanse meerval	18	3.100	~10	1.500	5-6	1.000
Nijltilapia	4	840	0 a)	0	0	0
Tarbot	4	210	2	100	2	210 b)
Barramundi	2	135	0	0	0	0
Snoekbaars	2	130	3	130	3	130
Tong	1	10	1	20	1	20
Claresse	1	100	3	2.500 c)	2	3.000 c)
a) Nog wel wat zeer kleinschalige productie; b) 2010; c) capaciteit. Bron: 2007-2008 IMARES, 2009 en interviews.						

In dit hoofdstuk worden de perspectieven vanuit de geïnterviewden gepresenteerd. Daarbij zijn waar mogelijk kanttekeningen geplaatst op basis van de ervaring en expertise van de betrokken onderzoeksinstituten. De meningen van de geïnterviewden zijn cursief weergegeven. Om een helder beeld te schetsen van de oorzaken van de teruggang van visteelt in Nederland zijn deze beschreven per subsegment.

2.2 Marktrelaties

Om een goed beeld te schetsen van de oorzaken van de teruggang van visteelt in Nederland zijn deze beschreven per subsegment. Hierbij is achtereenvolgens aandacht voor de afzetmarkt, de geld- en kapitaalmarkt en de kennismarkt.

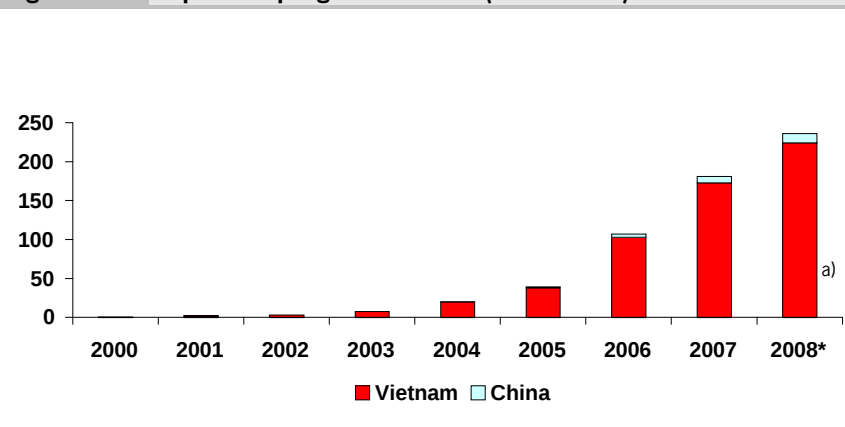
2.2.1 De afzetmarkt

Beschikbaarheid van goedkope alternatieven

Voor de geïnterviewden is een belangrijke oorzaak voor de teruggang van de Nederlandse visteeltsector de zogenoemde 'oneerlijke' concurrentie van goedkope geïmporteerde diepgevroren vis, die vervolgens wordt ontdood en als vers wordt aangeboden.

Bekende voorbeelden van goedkope alternatieven zijn pangasius en tilapia, die zowel diepgevroren als 'refreshed' (i.e. ontdood) aan de consument worden verkocht. Uit gegevens van GfK (2009) blijkt dat in het jaar 2008 ongeveer 25% van de omzet aan pangasius via Nederlandse winkels als vers werd verkocht. Ter illustratie, in Nederland bedroeg de importwaarde van bevroren visfilets in het jaar 2008 € 372 miljoen (LEI, 2008). Een kwart van deze waarde heeft betrekking op zoetwatervis en dan met name pangasius. Onderstaande figuur geeft een overzicht van de Europese import van pangasius in tonnen sinds 2000. Vooral vanaf 2006 is deze import sterk gegroeid. Tilapia is de afgelopen jaren tegen lage prijzen geïmporteerd. De marktpositie van tilapia werd versterkt door de lage dollarcoers. Dit is een van de oorzaken van het verdwijnen van de tilapiakweek in Nederland. In de Nederlandse kweeksector treft deze genoemde concurrentie vooral de meerval (Afrikaanse meerval en Claresse) en tilapia.

Figuur 2.1 Import van pangasius in de EU (in 1.000 ton)



a) Voorlopig cijfer.
Bron: Eurostat (2009).

Door de 'oneerlijke' concurrentie van refreshed vis wordt volgens kwekers de Nederlandse kweekvis uit de markt verdrongen. Deze concurrentie wordt door veel kwekers (en vissers) gezien als de belangrijkste reden voor een daling van hun afzet en prijzen. Er wordt gesteld dat de consument het verschil tussen refreshed en verse vis onvoldoende kent, mede vanwege onvoldoende transparantie in de voorlichting (labeling, etikettering, marketing). Een soortgelijke situatie lijkt zich voor te doen met de vervanging van een deel van het aanbod van kabeljauw door tilapia en pangasius. De beschikbaarheid en prijs van kabeljauw is weer gunstig, waardoor tilapia en pangasius minder aantrekkelijk zijn als alternatief. Dit is ten koste van in Nederland (en België) gekweekte tilapia gegaan.

Meerval (Afrikaanse meerval en Claresse) en tilapia zitten in een marktsegment waar zich veel andere vissoorten bevinden die vooral terechtkomen op een bulkmarkt, waar de prijs doorslaggevend is. Duurzaamheidsaspecten en nog nauwelijks bestaande kwaliteitskeurmerken spelen hier een beperkte rol (comm. Project Fork to Farm). Als gevolg hiervan is er, daar waar een lokale markt ontbreekt, sprake van directe concurrentie tussen Nederlandse en geïmporteerde producten. Dit wordt versterkt door een gebrek aan consumenteninformatie. Hierdoor zijn consumenten over het algemeen niet op de hoogte dat het in plaats van verse vis om refreshed vis gaat. In nieuwe Europese wetgeving (de controleverordening) is opgenomen dat op alle partijen vis voor menselijke consumptie vermeld dient te worden of het product bevroren is geweest of niet.

Naar verwachting zal dit vanaf 2011 in werking treden (Tweede Kamer, vergaderjaar 2009-2010, 21 501-32, nr. 358). Het mogelijke probleem dat de consument het verschil tussen refreshed en vers onvoldoende merkt is hiermee echter niet opgelost. Indien de Nederlandse kwekers (en vissers) er niet in slagen om hun verse product goed in de markt te positioneren, is het onzeker of de consument bereid is om een hogere prijs te betalen voor een vers product.

Daarnaast is er momenteel op de witvismarkt ook sprake van toegenomen concurrentie van gevestigde Europese specialiteiten als bijvoorbeeld kabeljauw. Waar de relatief dure kabeljauw eerst gesubstitueerd werd met onder meer pangasius en tilapia kan kabeljauw zich dankzij een recente prijsdaling (onder andere door overschotten in IJsland) verheugen op een hernieuwde populariteit. Naast de prijsdaling is het voor supermarktketens ook van belang dat kabeljauw in grotere volumes kan worden aangeboden dan in Nederland (en België) gekweekte tilapia. Vanuit de retailsector wordt aangegeven dat supermarktketens behoefte hebben aan grote volumes vis die het hele jaar rond kunnen worden aangeboden. Dat is moeilijk realiseerbaar op basis van een beperkt aantal kwekers (i.e. een kleine sector).

Verder is er voor sommige kweekvissoorten nog sprake van concurrentie van soortgelijke producten uit andere landen. Paling had de laatste jaren te maken met een toenemende concurrentie van gekweekte verse paling uit Denemarken en gekweekte diepgevroren paling uit China. Echter, met ingang van 13 maart 2009 is de handel van alle paling en palingproducten gereguleerd door middel van CITES-vergunningen en certificaten (LNV, Infoblad 3/2009). Omdat de minister van LNV het advies van de CITES-commissie heeft overgenomen worden er in Nederland geen invoer- en uitvoervergunningen afgegeven voor paling die op of na 13 maart 2009 is gevangen. Hiermee wordt de internationale handel, waaronder de Nederlandse import en export, beperkt.

Een aantal respondenten verwacht dat tarbot in de nabije toekomst te maken krijgt met een toenemende concurrentie uit Spanje, Portugal en Frankrijk, waar naast bestaande productiefaciliteiten nieuwe grootschalige kwekerijen worden gebouwd. Het is momenteel onduidelijk hoe de markt hierop zal reageren. In de toekomst zal dit naar verwachting ook het geval zijn voor tong. Omdat zowel tarbot als tong zich in een ander marktsegment bevinden ondervinden zij tot nog toe minder gevolgen van de toegenomen import van pangasius. (In grijze literatuur beschikbare data bevestigen de toename in productiefaciliteiten.)

Ten slotte is er voor een aantal kweekvissoorten ook nog sprake van concurrentie van soortgelijke Nederlandse producten. Gekweekte tong concurreert met in de Noordzee gevangen tong. Tong is de economische drager van de Nederlandse kottervisserij. Op dit moment is het productievolume van gekweekte tong in verhouding tot het volume aangevoerde tong nog dermate klein (20:11.000 ton/jaar) dat de Nederlandse visserijsector zich nog geen zorgen maakt over een eventuele verhoging van de prijsdruk. Doel van het project De Zeeuwse Tong is echter opschaling naar een commerciële basis van 15.000 ton/jaar (Ketelaars, thema-avond NGVA, 7 juni 2007).

Een aantal meervalkwekers geven aan dat de Afrikaanse meerval (Clarias gariepinus) te maken heeft met de concurrentie van Claresse. Een handelaar die zowel Afrikaanse meerval als Claresse aanbiedt verklaart dat deze in dezelfde landen en regio's worden afgezet. Claresse bevindt zich in een wat hoger prijs-segment, waar het de concurrentie moet aangaan met soorten als zalm. Het Productschap Vis geeft op basis van cijfers uit 2008 aan dat beide producten, zowel wat betreft prijsstelling als afzetmarkt, niet in hetzelfde marktsegment zitten. Meervalkwekers zeggen dat verschillen in prijs die in 2008 bestonden sindsdien veel kleiner zijn geworden.

De Claresse is een hybride van de meervalsoorten *Heterobranchus longifilis* en *Clarias gariepinus*. Afrikaanse meerval werd vooral afgezet in de Duitse versmarkt (horeca). Het product Claresse verschilt wat betreft kleur en textuur van filet van Afrikaanse meerval.

Schaalvoordelen en logistiek

De dominantie van grote ketenpartijen, die vooral gericht zijn op de verkoop van grote partijen (i.e. diepvriesproducten), wordt door een aantal kwekers genoemd als een andere belangrijke oorzaak voor de economische teruggang in de sector.

Nederlandse viskwekers proberen zich vooral te onderscheiden en de prijs te maken op de lokale en regionale markt bij de horeca en visdetailhandel. Deze bedrijven kopen echter voornamelijk in bij de groothandel die een volledig assortiment aan kunnen bieden. In dit assortiment is ook de relatief goedkopere diepvriesvis opgenomen waarop een hogere marge behaald kan worden. Omdat ze geen assortiment aan kunnen bieden hebben de gespecialiseerde Nederlandse viskwekers, die direct willen leveren aan horeca en visdetailhandel, een competi-

tief nadeel ten opzichte van de groothandel. Daarnaast hebben ze ook een logistiek nadeel omdat het voor een kweker zonder georganiseerde infrastructuur relatief duur is om op basis van één vissoort zijn/haar eigen distributie te regelen. Verder is het voor een groothandel lastig om kleine hoeveelheden kweekvis in hun assortiment op te nemen. Dit alles beperkt de afzetmogelijkheden voor Nederlandse kweekvis. Naast het bemoeilijken van de afzet draagt de geringe omvang van de afzetmarkt ook bij aan een grotere prijsflexibiliteit. Hierbij kan een verhoudingsgewijs sterke prijsdaling het gevolg zijn van een kleine toename van het productievolume (Smit, 2008).

Consument

Een aantal respondenten noemt de economische crisis als oorzaak voor het teruggelopen van de vraag naar Nederlandse visteeltproducten. De consument kiest minder vaak een Nederlandse kweekvis. Als gevolg hiervan is er sprake van een teruglopende marktvraag met een neerwaartse druk op de prijs en dus de opbrengsten van viskwekers.

Uit gegevens van GfK (2009) blijkt dat de Nederlandse consument nauwelijks minder vis koopt, maar wel vaker kiest voor goedkopere diepgevroren of refreshed vis.

Daarnaast is een belangrijk algemeen probleem dat het op de vismarkt op dit moment moeilijk is om je als visteeltbedrijf te onderscheiden op zaken als versheid en kwaliteit. De consument maakt in de winkel weinig onderscheid tussen verschillende soorten witvis. Of het nu om kweekvis gaat of om gevangen vis en of het nu om import gaat of om vis van eigen bodem, het lijkt voor veel consumenten nauwelijks van belang (Positioneringsgroep, 2008). Daarentegen heeft vanuit het perspectief van de supermarkt duurzaam gevangen vis een beter imago (versheidperceptie) dan gekweekte vis. Zij proberen dan ook niet om zich te profileren met Nederlandse kweekvis. De meeste consumenten zijn zich afgezien van de houdbaarheidsdatum, nauwelijks bewust van de mate van versheid en kwaliteit van vis en uiteindelijk blijft de prijs van de vis een belangrijke factor. De problemen van de sector worden dan ook deels geweten aan een gebrek aan promotie (en de middelen daartoe) door kwekers, verwerkers en brancheorganisaties om de consument hiervan bewust te maken.

Volgens een aantal kwekers hangt het mogelijk afsluiten van dit verkoopkanaal dan ook als een zwaard van Damocles boven de sector. Andere kwekers en retailers geven daarentegen aan dat het weliswaar een negatieve ontwikkeling is,

maar dat er ook andere kanalen zijn (visdetailhandel en buitenlandse kanalen) via welke paling verkocht kan worden.

Verder zijn de meeste consumenten zich niet bewust van de mate van ecologische duurzaamheid en daarnaast is het ook nog moeilijk herkenbaar. De waarde van ecologische duurzaamheid als verkoopargument voor kweekvis is dan ook zeer beperkt. Daarentegen lost duurzaam gekweekte vis vanuit het perspectief van de supermarkt wel een deel van de duurzaamheidsproblematiek op waar ze bijvoorbeeld bij gevangen vis mee te maken hebben. Hoewel ecologische duurzaamheid dus geen verkoopargument is, is het wel een zeer belangrijke voorwaarde voor opname in het winkelassortiment. Een voorbeeld hiervan is de palingkweek. Vanwege de afhankelijkheid van de wildvang van glasaal is de kweek van paling namelijk als niet duurzaam geclassificeerd. Natuur- en milieuorganisaties als Greenpeace, WNF en Stichting de Noordzee verzetten zich daarom tegen de kweek van paling. Zij oefenen druk uit op supermarkten om de paling uit hun schappen te verwijderen. Supermarktketens Jumbo, Dirk, Bas, Digros en Jan Linders hebben dit reeds gedaan en Lidl en Albert Heijn zijn voornemens om in 2010 hun voorbeeld te volgen. Vanwege de relatief hoge aangeboden volumes vormt de retail een belangrijk verkoopkanaal voor gekweekte paling. Het is op dit moment nog onduidelijk wat de consequenties van de handelswijze van de bovengenoemde supermarkten zullen zijn voor de palingkweek.

Ten slotte is het voor bepaalde soorten, waaronder Afrikaanse meerval, ondanks marketingcampagnes moeilijk gebleken om het als versproduct succesvol in de supermarkt te positioneren en een afzetpotentie te creëren. Volgens respondenten is dit in het verleden geprobeerd, maar bleek er in de supermarkt vanwege onvoldoende vraag naar het product geen groei van afzet.

2.2.2 De geld- en kapitaalmarkt

Een aantal geïnterviewden stelt dat in het verleden banken onvoldoende kritisch zijn geweest op de plannen van viskwekers. Door gebrek aan kennis en inzicht is veel geld geïnvesteerd in weinig kansrijke ondernemingen. Hierdoor zijn er ook minder goede bedrijven gefinancierd. Faillissement van deze bedrijven heeft bijgedragen aan het negatieve imago omdat alle initiatieven in de aquacultuur lijken te mislukken. Vanwege dit negatieve imago en de huidige economische crisis, waardoor de risico's zijn toegenomen, zijn banken kritischer geworden bij kredietverlening en hebben sommige kwekers de rentelasten significant zien

toenemen. Het probleem om investeringen gefinancierd te krijgen wordt door een aantal bedrijven genoemd als belangrijke reden voor hun slechte bedrijfs-economische situatie. Dit raakt ook bedrijven die in dure R&D-trajecten zitten of die als startende onderneming relatief zwaar geraakt worden door de economische crisis. Veel bedrijven zijn er onvoldoende in geslaagd om de benodigde financiële reserves op te bouwen om door deze, vanuit het perspectief van de marktsituatie, sombere periode heen te komen. Ten slotte zijn er op dit moment ook verschillende bedrijven die (grote) verliezen maken, maar door de financiële verplichtingen worden gedwongen om door te gaan.

2.2.3 De kennismarkt

Veel ondernemers geven aan dat kennis, uit met publiek geld gefinancierde visteeltprojecten onvoldoende beschikbaar komt voor de sector.

Er is geen sprake van een duidelijke kennisstructuur met toegankelijke kennis vanuit verschillende partijen. Innovatieve ondernemers zijn niet altijd voldoende gemotiveerd om alle bevindingen tot in detail te documenteren en beschikbaar te stellen. Zodra bedrijven het gezochte stukje van de puzzel hebben gevonden willen ze daar vooral zelf mee verder. Dit is een belangrijke belemmering voor het marktgericht aanwenden van bestaande kennis ten behoeve van de sector. In sterk versnipperde sectoren zoals de meervalsector draagt het gebrek aan samenwerking nog verder bij aan het in beperkte mate delen van kennis.

Geïnterviewden geven aan dat er op beleidsmatig niveau bij onder andere LNV onvoldoende wordt geleerd van afgeronde projecten, omdat projectevaluaties en verslaggeving niet sterk genoeg worden aangezet. Hierdoor blijven de kansen voor de overheid om te sturen met publiek geld onvoldoende benut.

Daarnaast wordt aangegeven dat kennisinstituten en adviessectoren nog te weinig doen aan het uitdragen van nieuwe ontwikkelingen en het structureren en verspreiden van reeds aanwezige kennis.

Ten slotte is er binnen de visteeltsector een structureel tekort aan goed opgeleide mensen met een echte aquacultuur achtergrond (Enkhuizen, workshop april 2008). Er zijn in Nederland maar enkele locaties waar op een beperkte wijze praktijkopleidingen gevolgd kunnen worden. Dit zijn achtereenvolgens de Hogeschool Zeeland, het Wellantcollege, de HAS en Wageningen University. Als gevolg hiervan blijkt het vaak moeilijk om creatieve ideeën te vertalen naar een succesvol bedrijfsconcept (bijvoorbeeld Happy Shrimp en Barramundi).

2.3 Bedrijven

2.3.1 Ondernemerschap

Binnen de bankwereld wordt gesteld dat visteeltondernemers vaak onvoldoende inzicht hebben in de gevolgen van bedrijfsactiviteiten voor hun onderneming. De huidige techniek en daarmee hoe de productie op te zetten is vaak onvoldoende beschreven. De huidige techniek, hoe de productie op te zetten en wat de productierisico's zijn, is geheel begrijpelijk het uitgangspunt van kredietaanvragen. Vanuit de bankwereld is er echter behoefte aan aanvullende informatie over het marktsegment waarbinnen een ondernemer denkt te gaan opereren. Er lijkt bij viskwekers sprake van een structurele overschatting van wat mogelijk is.

Dat er onvoldoende gedetailleerde en betrouwbare handelscijfers beschikbaar zijn draagt bij aan de overschatting van wat mogelijk is. Hierdoor is het moeilijk om nauwkeurige inschattingen te maken van de markt- en prijsrisico's. Het gaat hierbij om het beantwoorden van vragen als wat is de omvang van de markt en komt deze onder druk komt bij productietoename?

Met als belangrijkste uitzondering de kweek van paling is bij de opzet van veel visteeltbedrijven vaak onvoldoende rekening gehouden met de wensen van toekomstige afnemers. In plaats van te redeneren vanuit de markt wordt gerekened vanuit de mogelijkheid om de vis te kweken. Hiermee wordt onvoldoende aandacht besteed aan een gedegen doorkijk op de afzetpotentie. De afzetpotentie van kweekvis hangt uiteindelijk af van de vraag of er consumenten zijn die het product willen kopen en de prijs die ze daarvoor willen betalen. In de Europese markt zijn de afgelopen decennia op grote schaal verschillende nieuwe soorten geïntroduceerd. Op basis van deze ervaringen kan worden gesteld dat het bij een succesvolle introductie bijna altijd gaat om een goedkope vervanger van producten die de consument al kent (Smit, 2008). Een recent voorbeeld is pangasius als vervanger van diverse witvissoorten. Daar staat tegenover dat introductie van nieuwe soorten en producten die niet lijken op wat gangbaar is, blijkbaar lastig is of hoge investeringen vraagt in marktontwikkeling (Smit, 2008). De Afrikaanse meerval heeft bijvoorbeeld nog altijd geen vaste plek veroverd in Nederlandse supermarkten, visdetailhandel en/of horeca.

2.3.2 Kosten

Een belangrijke oorzaak van de teruggang van visteelt zijn de hoge productie-kosten in verhouding tot de opbrengsten. Daarom is het kweken van vis bedrijfsmatig riskant en niet altijd winstgevend. Belangrijkste kostenposten zijn pootvis, energie en voer. Daarbij wordt de kostprijs verhoogd door strenge EU- en nationale voorschriften op het gebied van milieubescherming, dierenwelzijn, diergeneesmiddelen, enzovoort. De gemiddelde prijs voor Afrikaanse meerval lag de afgelopen drie jaar op € 0,95/kg terwijl de gemiddelde kostprijs op € 1,30 tot € 1,40 per kg ligt. In de periode 2004-2005 lag deze kostprijs lager op rond de € 1,20 per kg (Taal et al., 2007).

De meeste kweeksystemen worden onvoldoende afgestemd op de productie-eisen en de uiteindelijke behoefte van de te kweken vissoort. De systemen zijn de afgelopen jaren nauwelijks geëvolueerd en de productie vindt vooral plaats op basis van de beschikbaarheid van bepaalde systemen. De keuze voor een systeem wordt veelal gemaakt op systeemniveau en aangepast aan de productiemogelijkheden voor vis. Er is onvoldoende aandacht besteed aan de specifieke eisen die gesteld kunnen worden vanuit de fysiologie van het dier. Dit kan ten koste gaan van de efficiëntie van de productie. De garnalenkweek bij Happy Shrimp wordt aangehaald als voorbeeld van achterblijvende en te dure productie, waarbij het productiesysteem onvoldoende was ontwikkeld voor een rendabele kweek van garnalen.

2.3.3 Pootvis

Het gebrek aan een stabiele en kwalitatief hoogwaardige bron van pootvis wordt door een aantal respondenten in verschillende kweeksegmenten ervaren als een belemmerende factor voor een goede ontwikkeling van de Nederlandse sector.

Afgezien van een afzetmarkt voor het eindproduct is een continue voorziening van kwalitatief goede pootvis de fundering onder een visteeltbedrijf. In de palingkweek is dit probleem duidelijk zichtbaar. Tot dusver is men er nog niet in geslaagd om de afhankelijkheid van de wildvang van glasaal te verminderen en ondertussen is de Europese paling bestempeld als bedreigde diersoort. In paragraaf 2.2.1 is reeds beschreven dat dit resulteert in een toenemende druk op supermarkten om de paling uit hun schappen te verwijderen. Omdat hierdoor het marktrisico wordt vergroot durven of kunnen ondernemers niet meer te investeren (ook niet in pootvis). Daarnaast draagt de fluctuatie van de beschik-

baarheid en de prijs van glasaal verder bij aan het risico. Dit verhoogde risico zorgt ervoor dat voor zowel starters als investeerders de onzekerheid en het risico te groot zijn en dat bestaande bedrijven bij moeilijkheden eerder hun deuren sluiten.

Voor andere soorten, met name tarbot, tong en snoekbaars, is men er wel in geslaagd om onder gecontroleerde omstandigheden pootvis te produceren. Echter, ook hier moeten nog verbeteringen in de pootvisvoorziening (kwaliteit en kwantiteit) worden bewerkstelligd voordat de productie verder opgeschaald kan worden. Vanwege een tekort aan pootvis kunnen snoekbaarskwekerijen momenteel niet op volle capaciteit draaien. Het gaat hierbij om relatief dure R&D-trajecten die essentieel zijn voor een goed lopende sector, maar onder de huidige omstandigheden als een te groot risico worden gezien.

2.4 Institutionele relaties

2.4.1 De nationale overheid

Subsidieverlening

Een binnen de sector veelgehoord bezwaar is dat de overheid niet lijkt te handelen vanuit een eenduidige visie en onvoldoende naar de sector en de markt luistert. In plaats daarvan bestaat de indruk dat de overheid links en rechts geld zaait.

Ten eerste bestaat de indruk dat er veel geld is gestoken in projecten waarbij bij experts en ervaringsdeskundigen van tevoren al vermoedens bestonden dat een dergelijk project niet van de grond kon komen. De indruk bestaat dat projecten onvoldoende gedetailleerd gepresenteerd zijn. Wanneer er vervolgens onvoldoende onafhankelijke expertise voorhanden is om een project door een ondernemersbril te bekijken, is het moeilijk om in een vroeg stadium vast te stellen of een project een kans van slagen maakt.

Projecten in het midden van de keten (bijvoorbeeld opkweek) kunnen bijvoorbeeld zeer moeilijk een succes worden zonder dat de basis van de keten (i.e. de pootvis) goed geregeld is en er sprake is van afzetpotentie. Zo'n project vormt een groot risico voor een financieringstraject. Daarnaast kost een R&D-traject vaak veel tijd (10-15 jaar) en geld. Het levert volgens de respondenten weinig op om steeds weer een andere partij voor een (te) korte periode (1-2 jaar) een (te) beperkt budget te geven.

Ten tweede wordt ook het reeds na 2,5 jaar stoppen van het Innovatie Platform Aquacultuur (IPA) als funest gezien voor de visteeltsector. Hierdoor is er bovendien niet voldoende sturing en coördinatie meer geweest. Echte innovatietrajecten duren in de regel veel langer.

Ten derde bestaat binnen een deel van de sector het gevoel dat de beslissingen worden genomen door onvoldoende ingewijde personen. Er zijn geen directe sectorleden betrokken in een groot aantal beslissingstrajecten. Hierdoor worden niet altijd de juiste keuzes gemaakt voor bijvoorbeeld subsidieverleningen en strategieën.

Ten vierde draagt het alles-of-nietsgehalte bij de beoordeling van voorstellen niet bij aan het zorgvuldig stimuleren van de sector. Omdat ondernemers niet al in een vroeg stadium op het juiste pad kunnen worden gezet krijgen goede ideeën te weinig kans om zich te ontwikkelen tot goede voorstellen.

Ten vijfde is de financiering van nieuwe projecten momenteel moeilijk rond te krijgen. In het verleden heeft LNV een borgstelling gehanteerd, waardoor de financiering vanuit het bankwezen werd vereenvoudigd. Volgens diverse respondenten heeft de terugtrekking van de borgstelling van LNV geresulteerd in minder investeringskracht.

Ten slotte is het bij het doen van nieuwe investeringen mogelijk om steun te krijgen van de overheid in de vorm van fiscale regelingen (MIA/VAMIL). Echter, als een bedrijf geen winst maakt, heeft het bedrijf ook geen profijt van deze fiscale regelingen. Dit probleem speelt momenteel ook in de glastuinbouw.

Wet- en regelgeving

Visvoer

In de verduurzamingdiscussie wordt het onderwerp visvoer vaak aangesneden door verschillende stakeholders. Met name het percentage in het visvoer verwerkte vismeel en visolie zijn daarbij een punt van discussie. Als gevolg van onvoldoende harmonisatie van de regels voor visvoer op Europees niveau ligt de kostprijs van voer voor eenzelfde vissoort in Nederland hoger dan in andere Europese lidstaten.

Alternatieven voor het gebruik van vismeel zijn bijvoorbeeld gehydrolyseerd verenmeel, maar dit wordt in de Nederland, in tegenstelling tot in de overige lidstaten, niet als mogelijk ingrediënt gezien. Hierdoor dient vismeel gebruikt te worden als voornaamste eiwitbron. Dit is kostbaarder en staat bovendien haaks

op de gewenste vervanging van vismeel in de duurzaamheidsdiscussie. Geïmporteerde vis hoeft echter niet aan deze eisen te voldoen, waardoor een verschil in kostprijs (van enkele procenten) tussen bijvoorbeeld meervalproductie in Duitsland en Nederland ontstaat. LNV heeft aangegeven dit uit te zullen zoeken. Het is moeilijk om de verduurzamingslag voor het gebruik van alternatieve voedingsmiddelen te kwantificeren. Het ontbreekt aan berekeningen, waarin de mate van duurzaamheid en de prijseffecten van alternatieve grondstoffen in voer is aangetoond.

Toelating van nieuwe vissoorten

In verhouding tot andere Europese landen (inclusief lidstaten) heeft Nederland een strenger toetsingskader en toelatingsprocedure voor aanwijzing van nieuwe voor productie te houden vissoorten.

Binnen de Europese Unie geldt er strikte wetgeving met betrekking tot de kweek van exoten en het voorkomen van visziekten. In Nederland wordt dit aangevuld met eisen ten aanzien van de gezondheid en welzijn van gekweekte soorten. Voordat de kweek van een voor productie te houden vissoort op praktijkschaal kan worden ingezet dient een geïnteresseerde kweker (of groep) een administratief proces te doorlopen. Als dit proces is doorlopen kan iedere geïnteresseerde ondernemer deze vissoort gaan kweken. De aanvrager zal hierdoor deze aanloopinvestering mede voor derden verrichten. Als gevolg hiervan wordt veelal gesloten gewerkt en wordt kennis niet direct gedeeld. Deze manier van werken bevordert het in isolement opereren van bedrijven, wat nooit op brede schaal tot succes zal leiden.

Afvalwater

Ondernemers die zoetwatervis kweken geven aan soms te maken te hebben met onduidelijkheden vanuit de waterschappen met betrekking tot het lozen van afvalwater op het riool. Er wordt in principe gewerkt met het 'de vervuiler betaalt'-principe. Ook voor bedrijven die zeevis kweken, geldt dat men te maken heeft met onduidelijkheid met betrekking tot het lozen van zout water. Er zijn op dit moment nog geen positieve stimuleringstrajecten voor het reduceren van afvalwater.

2.4.2 Brancheorganisaties

De representativiteit van brancheorganisaties als de Nederlandse Vereniging voor Viskwekers (NeVeVi) wordt door sommige kwekers in twijfel getrokken. Met name vanuit de meervalsector wordt het verwijt gemaakt dat NeVeVi evenals het Productschap Vis te weinig hebben gedaan om de belangen van alle kwekers (inclusief de meervalkwekers) te behartigen. Het beeld bestaat dat de focus ligt op specifieke soorten. Zo lag in het verleden de focus vooral op de paling en daarna op de tilapia. De meningen in de sector zijn echter verdeeld. Er zijn ook partijen die veel belang hechten aan NeVeVi als belangenbehartiger.

Daarnaast wordt er, hoewel de visteeltsector verhoudingsgewijs weinig bijdraagt aan de promotiefondsen, kritiek geuit op het Nederlands Visbureau.

Het Visbureau doet namelijk alleen aan generieke vispromotie. Dit is wellicht positief in termen van algemene visconsumptie, maar om onderscheid te kunnen maken naar gekweekte en gevangen vis en tussen Nederlandse en geïmporteerde vis is meer specifieke promotie noodzakelijk. Hierbij is het van belang om te vermelden dat de Nederlandse visimporteurs en -exporteurs verhoudingsgewijs de grootste bijdrage leveren aan de financiering van het Visbureau. Voor de handel is de herkomst van verhandelde vis veel minder relevant dan voor een Nederlandse viskweker.

2.4.3 Samenwerking binnen de sector

Een veelgehoord bezwaar is dat er te weinig wordt samengewerkt in de visteeltsector.

In de eerste plaats gaat het daarbij om samenwerking tussen ondernemers die dezelfde vissoort kweken. In de meervalsector is er bijvoorbeeld slechts in beperkte mate sprake van samenwerking tussen de veelal relatief kleinschalige kwekers zoals wel gebeurt in andere sectoren (bijvoorbeeld groenteteelt). Zelfs indien er sprake zou zijn van afzetpotentie zou het als gevolg van deze beperkte mate van samenwerking moeilijk zijn om de verse meerval via een supermarktketen te verkopen. Om aan een supermarktketen te kunnen leveren moet een kweker gedurende het hele jaar, dagelijks een bepaald volume aanvoer kunnen garanderen. Een individuele kleinschalige kweker is hiertoe niet in staat. Dit is alleen mogelijk indien er wordt samengewerkt. Als gevolg hiervan is er sprake van minder afzetpotentie en verhoogde concurrentie. Als reactie op de teruggang

van de meervalsector is er momenteel sprake van sectorinitiatieven om de samenwerking te verbeteren.

In de tweede plaats gaat het bij een gebrek aan samenwerking ook nadrukkelijk om een gebrek aan coördinatie en samenwerking tussen alle stakeholders binnen de visteeltsector. Het gaat hierbij om kwekers; bouwers van kweeksystemen; brancheorganisaties (bijvoorbeeld NeVeVi); verenigingen (bijvoorbeeld NGvA); verwerkers; handel; consultants; kennisinstellingen (bijvoorbeeld Wageningen UR); en overheid. Er is een groot aantal randvoorwaarden voor succes aanwezig: inclusief goede producten; unieke systemen; potentie, maar het ontbreekt aan een goed functionerend systeem om de krachten te bundelen.

2.4.4 Natuur- en milieuorganisaties

Volgens een aantal respondenten wordt de Nederlandse consument beïnvloed door de negatieve berichtgeving van natuur- en milieuorganisaties over het welzijn van Nederlandse kweekvis in recirculatiesystemen. Dit versterkt de positie van in Azië gekweekte soorten ten opzichte van Nederlandse kweekvis.

Pangasius en tilapia (in Azië geproduceerd volgens de GlobalGAP-standaard) zijn net als de Nederlandse kweekvis (exclusief paling) als groen aangemerkt.

2.5 Omgevingsfactoren

Naast de bovengenoemde oorzaken voor de teruggang van viskweek in Nederland wordt door een aantal respondenten gewezen op de ongeschiktheid van Nederland voor viskweek onder andere als gevolg van klimatologische omstandigheden.

Als gevolg van de klimatologische omstandigheden is Nederland voor de productie van kweekvis in veel gevallen aangewezen op relatief dure recirculatiesystemen. Dit resulteert vooralsnog in een verhoudingsgewijs hoge kostprijs en een ongunstige kostenconcurrentiepositie. Er zijn echter trends binnen andere Europese lidstaten die leiden tot verdere toepassing van recirculatiesystemen als productietechniek.

Daarnaast dragen de in Nederland ten opzichte van concurrenten in Azië en Latijns Amerika relatief hoge arbeidskosten per eenheid product ook bij aan een

ongunstige kostenconcurrentiepositie. Dit geldt vooral voor vissoorten en alternatieven, die in lage lonenlanden worden geproduceerd.

Ten slotte dragen de in paragraaf 2.3.2 genoemde relatief strenge EU- en nationale voorschriften, met name op het gebied van milieubescherming, bij aan een slechte kostenconcurrentiepositie.

2.6 Conclusies

Er liggen diverse oorzaken ten grondslag aan de teruggang van visteelt in Nederland. Zoals in dit hoofdstuk staat beschreven is op een aantal van deze oorzaken (bijvoorbeeld genoemde concurrentie van refreshed vis) reeds actie ondernomen door LNV.

Visie en ondernemerschap

In het algemeen zijn ondernemers binnen de visteeltsector weinig marktgericht. Hierdoor wordt bij de opzet van een viskweekbedrijf onvoldoende rekening gehouden met de wensen van toekomstige afnemers. Daarnaast is er volgens een groot deel van de respondenten sprake van een gebrek aan een duidelijke langetermijnvisie bij de overheid. Hierbij moet de kanttekening worden geplaatst dat er sprake is van strikte EU-regels die de bewegingsruimte van de nationale overheid beperken.

Markt

Als gevolg van de economische crisis kiest de consument in plaats van verse vis vaker voor goedkopere alternatieven als diepgevroren of refreshed vis. Daarnaast is er in onvoldoende mate sprake van een level playing field door de 'oneerlijke' concurrentie van refreshed vis, relatief veel aandacht voor dierenwelzijn, en een relatief streng toetsingskader voor aanwijzing van voor productie te houden soorten. Verder is Nederlandse kweekvis, met als belangrijkste uitzondering paling, onvoldoende in staat om zichzelf te onderscheiden van geïmporteerde kweekvis. Ook zijn de volumes van in Nederland geproduceerde kweekvis te klein om te kunnen voldoen aan de vraag van retail en groothandel, zeker in vergelijking met geïmporteerde diepvriesvis. Dit leidt tot relatief hoge logistieke kosten. Daarnaast vormt een gebrek aan samenwerking tussen veelal kleinschalige bedrijven een barrière voor de mogelijke oplossing van deze problemen. Verder kunnen ook problemen in het productieproces bijdragen aan een verlies van afzetmarkt. Dit kan zoals bijvoorbeeld in het geval van paling op ter

mijn leiden tot een verlies van het 'licence to sell'. Ten slotte is marktinformatie moeilijk toegankelijk of in onvoldoende mate beschikbaar.

Kosten

Nederland heeft een locatienadeel in verhouding tot landen met klimatologische omstandigheden die beter geschikt zijn voor de kweek van bepaalde vissoorten. Daarnaast wordt er gekweekt in dure systemen die de afgelopen jaren nauwelijks zijn verbeterd. Verder kenmerkt Nederland zich in verhouding tot voornamelijk Aziatische concurrenten door relatief hoge arbeidskosten. Ook blijkt het voor een aantal ondernemers moeilijk te zijn om (kostprijsverlagende) investeringen gefinancierd te krijgen. Ten slotte geldt ook hier dat beschikbare kennis, die zou kunnen leiden tot een verlaging van de productiekosten, moeilijk toegankelijk is.

Een groot deel van de in dit hoofdstuk gepresenteerde redenering leunt zwaar op de huidige marktsituatie, die erg somber is. Het is de vraag of de marktsituatie op termijn verbetert. Het is mogelijk dat er weer een mondiaal tekort aan vis ontstaat, of dat de concurrentiepositie van Azië zwakker wordt. Gezien de sterke economische groei in de regio is dit niet ondenkbaar, maar de termijn waarop is nog zeer onzeker.

3 Strategische opties

3.1 Het maken van een strategische keuze

In het voorgaande hoofdstuk zijn diverse oorzaken beschreven die ten grondslag liggen aan de teruggang van visteelt in Nederland. Gezien de huidige situatie is het de vraag hoe het perspectief voor de Nederlandse visteeltsector verbeterd kan worden. De overheid beschikt over een aantal instrumenten die ingezet kunnen worden om het perspectief te verbeteren zoals subsidies, onderzoeksopdrachten, fiscale prikkels en borgstellingen. Deze instrumenten kunnen enerzijds door de overheid worden ingezet met het oog op het faciliteren en wegnemen van belemmeringen. Anderzijds kan de overheid ook kiezen om deze instrumenten in te zetten om actief te sturen en richting te geven.

Alvorens instrumenten in te zetten ter verbetering van de situatie in de visteeltsector, is het van belang om een fundamentele strategische keuze te maken. Welke positie binnen de internationale aquacultuursector is het meest kansrijk voor de Nederlandse visteeltsector? Daarna moet bepaald worden wat de beste manier is om tot deze gewenste situatie te komen. Is te verwachten dat de huidige autonome ontwikkelingen binnen de sector tot deze situatie gaan leiden of moet het roer om? Een ontwikkelingstraject vanuit de huidige situatie naar een meer competitieve visteeltsector kent twee uitersten. De eerste optie is het faciliteren van de huidige kwekers en van daaruit de sector verder ontwikkelen. De tweede optie is heel selectief alleen die activiteiten ondersteunen die direct van belang zijn voor de gewenste toekomstige positie van de Nederlandse visteeltsector. Tussenvormen zijn uiteraard mogelijk, maar voor de discussie wordt alleen ingegaan op deze twee uitersten.

3.2 Ontwikkeling vanuit de huidige visteeltsector

Een mogelijke strategie is om in de eerste plaats de ondernemer zelf te laten werken aan een duidelijke marktgerichte visie in de vorm van bedrijfsplannen en projectvoorstellen. Om ondernemers in staat te stellen dit op een goede manier te doen is informatie over markten, prijzen en concurrenten van groot belang. Dit stelt ondernemers in staat om een inschatting te maken welke kweeksoorten de grootste marktpotentie hebben. Deze informatie is op dit moment in onvol-

doende mate aanwezig of moeilijk toegankelijk en van de informatie die wel aanwezig is wordt te weinig gebruikt gemaakt. Hoewel het hier primair de verantwoordelijkheid van een ondernemer betreft kan de overheid hierin faciliteren door inzet van onafhankelijke deskundigen (begeleiding en dataverzameling) en banken (risicobeoordeling).

Het is de vraag of een dergelijke strategie resulteert in de noodzakelijke verbetering van de situatie waarin de visteelt momenteel verkeert. Deze strategie richt zich namelijk primair op de productie van vis en zal naar verwachting ook in de toekomst regelmatig tegen de problemen aanlopen waarmee de sector op dit moment kampt.

3.3 Ontwikkeling naar een nieuwe kennisexploiterende visteeltsector

Begin jaren tachtig is visteelt in Nederland opgekomen met de kweek van vis in recirculatiesystemen. Dit was een voor die tijd vernieuwende techniek. Hiermee had de Nederlandse visteelt een techniek tot zijn beschikking waarmee groei gerealiseerd kon worden. Gezien de economische situatie waarin de visteeltsector zich op dit moment bevindt, is het de vraag of er op dit moment nog wel sprake is van een levensvatbare sector.

In haar ontwikkelingsstrategie noemt de EU duurzaamheid, zowel economisch, ecologisch als maatschappelijk, verminderde afhankelijkheid van vismeel en visolie, welzijn, en de verdere ontwikkeling van recirculatiesystemen belangrijke speerpunten voor de toekomst van Europese aquacultuur (EU, COM(2002) 511). Nederland kan ervoor kiezen zijn sterke eigenschappen in te zetten voor deze ontwikkeling. Sterke punten van Nederland zijn, innovatieve (aquacultuur) ondernemers, goede infrastructuur, unieke hoogwaardige kennis op het gebied van aquacultuur in recirculatiesystemen, dierenwelzijn, kassenbouw en automatisering, agrosysteemkunde, genetica, fokkerij en veredeling en diervoeding.

De Nederlandse aquacultuursector kan zich ontwikkelen op basis van het bij elkaar brengen van ervaring en expertise op deze sterke punten. Met deze strategie breidt de visteeltsector haar productassortiment uit. Naast het produceren van vis kunnen namelijk ook producten als kennis, systeeminnovaties, visvoer en uitgangsmateriaal vermarkt worden. Nederland kan zich daarmee binnen de EU ontwikkelen tot het R&D-centrum op het gebied van aquacultuur in recirculatiesystemen.

3.4 Conclusies

Een strategische keuze kan gemaakt worden in een nationale aquacultuurstrategie. Deze nationale strategie dient, binnen het kader van de Europese aquacultuurstrategie, de gewenste ontwikkelingsrichtingen te schetsen voor een meer competitieve Nederlandse aquacultuur (inclusief de visteeltsector). De strategie dient leidend te zijn voor de initiatieven die in de visteeltsector met overheids-geld worden gestimuleerd. Het verdient dan ook aanbeveling om alleen die projecten en sectoren te stimuleren die binnen de nationale strategie passen. De keuzes moeten zorgvuldig worden afgewogen en het is daarom ook van belang dat er strenge criteria komen om deze afweging goed te kunnen maken. Naast de strategie dient er ook een actieplan te komen, waarin staat hoe de strategie gerealiseerd kan worden.¹ In het actieplan staat centraal hoe de krachten in Nederland op een effectieve en efficiënte manier gebundeld kunnen worden en in welke langetermijnprogramma's zal worden geïnvesteerd. Het is van belang dat zowel de strategie als het actieplan breed gedragen worden en ook worden ondersteund door lagere overheden. Het is daarom noodzakelijk om te komen tot een bundeling van krachten tussen de overheid (ministeries, provincies en lagere overheden), viskwekers, bouwers van kweeksystemen, belangenorganisaties, kennisinstellingen, banken, en andere relevante stakeholders. Al deze groepen moeten in staat worden gesteld om een bijdrage te leveren.

¹ Dit is ook in andere landen gebeurd. Zo is de zalmkweek in Noorwegen actief gestimuleerd totdat de sector groot genoeg was om zich zelfstandig verder te kunnen ontwikkelen. Op dit moment zetten landen als bijvoorbeeld Noorwegen met kabeljauw en Spanje en Portugal met tarbot, zich met heldere meerjarenprogramma's in voor de ontwikkeling van deze soorten.

4 Mogelijke maatregelen

4.1 Inleiding

In hoofdstuk 3 zijn twee uiteenlopende visies gepresenteerd: het doorgaan met de bestaande 'kweeksector', waar het zwaartepunt ligt op productie, of een inzet op het vernieuwen en opzetten van een sector die meer is toegespitst op kennisexploitatie in combinatie met productie. Afhankelijk van de strategie kunnen een aantal acties worden ondernomen om de gewenste situatie te realiseren. Daarnaast kunnen er een aantal andere maatregelen worden genomen, onafhankelijk van de ontwikkelingsstrategie.

4.2 Algemene maatregelen

4.2.1 Faciliteren ondernemerschap

Het is primair de verantwoordelijkheid van viskwekers om te werken aan een duidelijke marktgerichte strategie in de vorm van bedrijfsplannen en projectvoorstellen. De informatie die zij hiervoor nodig hebben is op dit moment nog onvoldoende aanwezig of moeilijk toegankelijk. Zoals vermeld in hoofdstuk 2 gaat het dan bijvoorbeeld over de beperkte beschikbaarheid van voldoende gedetailleerde en betrouwbare handelscijfers welke het mogelijk maken om nauwkeurige inschattingen te maken van markt- en prijsrisico's. Hoewel het hier vooral een verantwoordelijkheid van de ondernemer betreft kan de overheid hierin faciliteren door inzet van onafhankelijke deskundigen en banken. Binnen de visserij hebben de projecten *Kenniskringen Visserij* en *Businessplannen in de Nederlandse kottervisserij* bijgedragen aan de ontwikkeling en versterking van het ondernemerschap. Naast het versterken van ondernemerschap zijn kenniskringen ook een goed instrument gebleken voor het 'bottom-up' prioriteren en uitvoeren van toegepast onderzoek. In het algemeen overleg met de Tweede Kamer over verduurzaming aquacultuur in Nederland d.d. 9 oktober 2009, heeft de minister van LNV toegezegd dat viskwekers een kenniskring kunnen starten onder dezelfde voorwaarden als elke andere kenniskring en met steun van LNV.

4.2.2 Inzet onafhankelijke deskundigen

De inzetbaarheid van onafhankelijke deskundigen is voor de overheid van groot belang bij de implementatie van instrumenten als investering- en innovatiesubsidies. Het gaat daarbij om deskundigen die actief zijn in het veld en op de hoogte zijn van de ontwikkelingen en kansen in de viskweek en kennis hebben van de state of the art op het gebied van markt, techniek en financiën. Gebruikmakend van deze deskundigen bestaat een gesubsidieerd onderzoek- of innovatietraject voor toekenning van subsidie idealiter uit de volgende projectfasen:

- *pre-beoordeling*
In deze fase zouden ondernemers in de gelegenheid moeten worden gesteld om hun plan toe te lichten. Dit geeft ondernemers met ondersteuning van onafhankelijke deskundigen de mogelijkheid om voorstellen die echte perspectieven bieden te verbeteren en waar mogelijk synergie te vinden tussen voorstellen.
- *beoordeling*
Om de beoordeling van projectvoorstellen op basis van inhoudelijke kennis te verbeteren is het van belang om onafhankelijke deskundigen een grotere rol te geven binnen deze toekenningfase.
- *implementatie*
Gedurende deze projectfase zouden onafhankelijke deskundigen een grotere rol kunnen spelen in de begeleiding van projecten. Dit kan de kans van slagen van projecten vergroten.
- *monitoring en evaluatie*
Een ondernemer heeft vaak onvoldoende tijd voor monitoring en evaluatie. Als er tussentijds gerapporteerd dient te worden gaat dit vaak snel en kort. Onafhankelijke deskundigen kunnen een rol spelen bij het verbeteren van de kwaliteit van het monitoren en evalueren van projecten. Dit is van belang bij de beoordeling van nieuwe projectvoorstellen.

Naast de inzet van onafhankelijke deskundigen bij de implementatie van instrumenten als investering- en innovatiesubsidies zijn onafhankelijke deskundigen ook van belang bij de implementatie van andere instrumenten als fiscale regelingen (i.e. *VAMIL*, *MIA*, *EIA*) en de regeling *Groenprojecten*.

4.2.3 Strenge subsidievoorwaarden om projectvoorstellen te beoordelen

Het is belangrijk om er voor te zorgen dat lessen die geleerd zijn uit eerdere successen en mislukkingen worden toegepast bij de toekenning van nieuwe subsidies aan ondernemers. Om keuzes zorgvuldig af te wegen is het van belang om met strenge subsidievoorwaarden te werken. Hierbij gaat het om markttechnische, inhoudelijke en technische criteria om projectvoorstellen te beoordelen op levensvatbaarheid. Bij toekenning van subsidies gaat de voorkeur uit naar:

- aanvragen die getoetst zijn op basis van de markttechnische, inhoudelijke en technische criteria en levensvatbaarheid door onafhankelijke deskundigen;
- bij voorkeur meerjarige subsidiestromen in plaats van kleine gefragmenteerde subsidiestromen;
- het stimuleren in de voor visteelt noodzakelijke basis (afzet en broedvoorziening);
- samenwerkende groepen in plaats van losse initiatieven (met uitzondering van gestructureerde innovatietrajecten);
- een flexibel subsidiesysteem, waarbij niet alleen op vaste momenten een 'alles-of-niets'-subsidieaanvraag ingediend kan worden;
- een voorspelbaar en transparant subsidiesysteem waarin voor ondernemers duidelijk is wanneer en waarvoor ze subsidie kunnen ontvangen.

4.2.4 Stimuleren van kennisuitwisseling

Het is essentieel om de uitwisseling van bestaande kennis te stimuleren. Hiervoor is het ten eerste van belang om de in projecten opgedane kennis zorgvuldig te documenteren. Om deze kennis vervolgens toegankelijk te maken voor belanghebbenden dient een heldere kennisstructuur te worden opgebouwd. Binnen de visserij stimuleert het project *Kenniskringen Visserij* kennisuitwisseling en binnen de veehouderij stimuleren de regelingen *Demonstratieprojecten* en *Be-roepsopleiding en voorlichting* het delen van kennis.

Het is van belang om een sterke belangengroep te hebben die niet alleen in staat is om de belangen van de kwekers te behartigen, maar ook in staat is om informatie-uitwisseling te faciliteren tussen kwekers onderling en de overheid en kwekers. Hierbij is een effectieve communicatie van groot belang. Op dit moment is NeVeVi de meest voor de hand liggende partij. Het is van belang dat deze belangengroep representatief is voor de hele sector.

Naast een goede uitwisseling en onderzoek dient ook de samenwerking binnen de verschillende subsectoren (bijvoorbeeld Afrikaanse meerval) en ketens gestimuleerd te worden. Voor alle vormen van samenwerking geldt dat dit niet kan worden opgelegd. Er moet bij de ondernemers zelf sprake zijn van motivatie om samen te werken. Samenwerking binnen de aquacultuur wordt gestimuleerd door de regeling *Collectieve acties in de visketen*. Een voorbeeld hiervan is het project *Verse en duurzame Hollandse Noordzeevis in het supermarktschap*. In dit project werken ketenpartners samen met als doel de Nederlandse consument te voorzien van duurzame veilige verse Noordzeevis van hoge kwaliteit voor een betaalbare prijs. Daarnaast stimuleert het project *Kenniskringen visserij* samenwerking binnen subsectoren. Zoals aangegeven in paragraaf 4.2.1 heeft de minister van LNV toegezegd dat deze faciliteit ook beschikbaar komt voor de aquacultuursector. Binnen de schelpdierensector zijn momenteel twee kenniskringen actief, namelijk de kenniskringen MZI en Oesters.

4.3 Maatregelen voor ontwikkeling vanuit de huidige visteeltsector

4.3.1 Vergroten marktpotentieel

In de Nederlandse visteeltsector wordt, met paling als belangrijkste uitzondering, te weinig geredeneerd vanuit het markt- en concurrentieperspectief. Gezien de relatief hoge productiekosten en lage productievolumes moet zowel binnen als buiten Nederland gezocht worden naar marktsegmenten waarin de in Nederland geproduceerde kweekvis tegen een concurrerende prijs kan worden aangeboden.

Duurzaamheid- en kwaliteitskeurmerken

Duurzaamheid- en kwaliteitskeurmerken kunnen een rol spelen bij het versterken van het marktpotentieel van Nederlandse kweekvis. Het omvangrijke aantal en de grote diversiteit van duurzaamheidskeurmerken kunnen echter leiden tot onoverzichtelijkheid en twijfels aan de betrouwbaarheid van die keurmerken bij consumenten (SER, 2004).

Er wordt momenteel veel verwacht van toekomstige *Aquaculture Stewardship Council* (ASC)-certificering. Vooralsnog lijkt ASC certificering, in het verlengde van de *WWF Aquaculture Dialogues*, vooral gericht te zijn op het ecologisch verduurzamen van aquacultuur. De *WWF Aquaculture Dialogues* zijn bovendien overwegend kweekstelselneutraal. Als ASC-certificering de standaard wordt, is

het mogelijk dat dit negatieve effecten heeft voor de markttoegang van de Nederlandse visteeltsector wanneer Nederlandse kwekers niet gecertificeerd zijn. Dit komt vooral omdat de retail in toenemende mate certificering eist als voorwaarde voor een plaats in het schap (licence to sell). Om ervoor te zorgen dat Nederland met zijn recirculatiesystemen geen negatieve effecten ondervindt van ASC-certificering is het van belang dat recirculatiesystemen in de ASC-certificering worden opgenomen. Als recirculatiesystemen ASC-gecertificeerd worden, dan zal dit in ieder geval voorkomen dat de Nederlandse visteeltsector negatieve effecten ondervindt van de ASC.

Bij ASC-certificering gaat het voornamelijk om het ecologisch verduurzamen van aquacultuur. Verduurzamen met een bredere visie dan alleen de ecologische aspecten zal worden gestuurd vanuit de sector, marktpartijen en/of de overheid. Naast versheid en kwaliteit speelt hierbij Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) een belangrijke rol. Onderscheiding door middel van Life Cycle Assessments (LCA) en het bepalen van de ecologische voetafdruk (onder andere carbon footprinting) van lokale producten (beperkte foodmiles) zijn met name middelen die benut kunnen worden om het onderscheidend vermogen en daarmee het marktpotentieel te versterken. Een Nederlands keurmerk is een goed begin. Een internationaal (bijvoorbeeld Europees) keurmerk is voor een succesvolle positionering een logische volgende stap. Een dergelijk keurmerk kan opgesteld worden met actieve participatie vanuit de sector, in combinatie met onderzoek. Er bestaat nu een regeling *Certificering in de visketen*, die ondernemers zou kunnen stimuleren een eigen certificeringssysteem te ontwikkelen.

Doordat het grootste deel van de in Nederland geproduceerde kweekvis terecht komt in de horeca blijft informatievoorziening voor de consument vaak achterwege. De meeste gasten in een restaurant weten dus niet of ze gekweekte of gevangen vis eten en of deze vers is of ontdood. Aangezien de koks hier wel van op de hoogte zijn is het van belang om hen te betrekken in eventuele campagnes. Er bestaan binnen de visserijsector twee regelingen (*Kwaliteit en nieuwe markten visketen* en *Verwerking en afzet in de keten*) die zich richten op nieuwe markten en afzet. Regelingen uit andere sectoren, zoals bijvoorbeeld de *Gemeenschappelijke Marktordening (GMO) subsidie* en de *Promotiecampagnes*, richten zich ook op het bevorderen van de afzet.

Ketenontwikkeling

Ketenontwikkeling speelt een belangrijke rol bij het verbeteren van de marktpositie van Nederlandse kweekvis. In productketens is vaak sprake van voldoende

potentieel, maar onvoldoende coördinatie tussen de verschillende ketenpartners. Om deze coördinatie te verbeteren en te komen tot een duurzame relatie tussen de ketenpartners is het noodzakelijk om de kennisuitwisseling en het vertrouwen tussen de ketenpartners te bevorderen. In plaats van een tijdelijk gewin voor één partner kan dit leiden tot een win-winsituatie voor alle ketenpartners door mismatches in product- en processtandaarden te voorkomen of op te lossen. Er moet bij de ondernemers zelf sprake zijn van motivatie om samen te werken. Ketensamenwerking wordt binnen de aquacultuur gestimuleerd door de regeling *Collectieve acties in de visketen*. Een voorbeeld binnen de visserijsector is het project *Verse en duurzame Hollandse Noordzeevis in het supermarktschap*.

4.3.2 Kostprijsverlagende maatregelen

Een substantiële verlaging van de kostprijs zou een positieve bijdrage leveren aan de marktpositie van de Nederlandse viskwekers.

Investeringssubsidies

Investeringssubsidies zijn in staat om de kostprijs te verlagen, maar het effect daarvan hangt af van het aandeel van de afschrijvingen in de kostprijs. De belangrijkste kostenposten zijn echter de kosten van pootvis, energie en voer. De visteeltsector kent één specifieke investeringsregeling *Investeringen in de aquacultuur*, die bij kan dragen aan het verlagen van de kostprijs. Momenteel worden deze investeringssubsidies toegekend op basis van een loting.

Fiscale prikkels

Er bestaan generieke regelingen voor duurzame investeringen. Het gaat hierbij om de volgende regelingen:

- *Milieu-investeringsaftrek (MIA)*;
- *Willekeurige Afschrijving Milieu-investeringen (VAMIL)*;
- *Energie-investeringsaftrek (EIA)*;
- *Regeling Groenprojecten*.

Subsidies kunnen verleend worden voor investeringen (inclusief het ontwikkelen van kennis) en operationele maatregelen. Fiscale prikkels zorgen ervoor dat het bedrag dat men verschuldigd is aan inkomsten- dan wel vennootschapsbelasting verminderd wordt. Nadeel van fiscale prikkels is dat alleen ondernemers met een positieve fiscale winst van de fiscale prikkels kunnen profiteren. In een

geval van een onzekere toekomst is het werkelijk te behalen voordeel van fiscale prikkels dan ook onzeker.

4.3.3 Overige maatregelen

Innovatiesubsidies

Vernieuwingen van het bedrijf bieden perspectief voor de toekomst. Daarom zijn er subsidies voor innovatieve projecten die de concurrentiepositie verbeteren. Innovatiesubsidies zijn gericht op het verwerven en verspreiden van nieuwe technische kennis. Het gaat hierbij in het bijzonder om maatregelen die van gemeenschappelijk belang zijn voor de sector en die verder reiken dan de gangbare maatregelen van ondernemers. Bij innovatieprojecten kan gedacht worden aan productinnovaties, procesinnovaties, organisatorische innovaties en marktgerichte innovaties. De kennis die wordt verkregen in deze vernieuwingsprojecten moet op praktisch schaal toepasbaar zijn. De visteeltsector kent twee specifieke regelingen *Innovatie in de visketen* en *Innovatievouchers* die bijdragen aan innovatie.

Borgstellingen

Een groot deel van de respondenten (i.e. viskwekers) in dit onderzoek geven aan dat overheidssteun niet noodzakelijk de vorm van subsidie hoeft te hebben. Het kan ook in de vorm van marktconforme financiering. Er kan bijvoorbeeld in samenwerking met één of meerdere banken een fonds worden opgericht met borgstelling voor twee derde van het totale investeringsbedrag. Als de voorstellen vervolgens ook nog goed beoordeeld worden kost dit de belastingbetaler, in tegenstelling tot subsidie, geen geld. Tot augustus 2008 was het *Borgstellingfonds voor de landbouw* in werking. Ondertussen is het borgstellingfonds opgeheven en vervangen door de regelingen *Garantstelling landbouw* en *Garantstelling visserij*. De garantstelling visserij geldt echter alleen voor garnalen- en kottervissers. Het openstellen van de regeling voor viskwekers biedt de ondernemers meer ruimte om investeringen te financieren.

4.4 Maatregelen voor ontwikkeling van een kennisexploiterende sector

In hoofdstuk 3 is een alternatieve visie gepresenteerd van een visteeltsector die gebaseerd is op kennisexploitatie met een beperkt productievolume van verschillende soorten. Deze sector is innovatiegedreven, dynamisch en gebaseerd

op kennis. Voor deze sector is het belangrijk om nieuwe kennis te generen en op de markt te brengen. Deze strategie vereist maatregelen waarvoor LNV en andere overheden het initiatief kunnen nemen. Deze maatregelen doelen in eerste instantie op:

- het behouden en verder uitbouwen van de Nederlandse kennisvoorsprong, bijvoorbeeld door nieuwe soorten, het boeken van technische vooruitgang, het veredelen van pootgoed en fokkerijprogramma's;
- het stimuleren van permanente innovatie om te voorkomen dat een sector blijft hangen in een fase van volwassenheid en vervolgens terecht komt in een fase van teruggang;
- het gebruik maken van duurzame technieken met verduurzamen als strategie op zich, om ook op lange termijn winstgevend te blijven;
- het dichtbij de markt werken en innoveren om nieuwe trends en kansen snel te identificeren, op te pakken en te implementeren en dus Nederlandse en Europese markten direct te bedienen;
- het stimuleren van kennisexploitatie door Nederlandse bedrijven in binnen- en buitenland. voorbeelden hiervan zijn de operaties van Coppens International, Fleuren & Nooijen en ACE in Afrika en Hesy Aquaculture in Kroatië en Rusland. Meerval in verschillende delen van de wereld en de vele andere Nederlandse bedrijven en deskundigen die wereldwijd actief zijn (bijvoorbeeld Nutreco).

Het is de bedoeling dat bovenstaande maatregelen alleen die projecten en sectoren stimuleren die binnen de nationale visie en strategie passen. Maatregelen moeten zorgvuldig worden afgewogen en het is daarom ook van belang dat er strenge criteria komen om deze afweging zorgvuldig te kunnen maken. Naast het opstellen en implementeren van deze maatregelen moet er ook een actieplan komen, met duidelijke criteria om het effect van de maatregelen te kunnen evalueren. Het is van groot belang dat visie, strategie en maatregelen breed worden gedragen binnen zowel de visteeltsector als langs de productketen. Daarom is het noodzakelijk om te komen tot een bundeling van krachten tussen de overheid (ministeries, provincies en lagere overheden), viskwekers, bouwers van kweeksystemen, belangenorganisaties, kennisinstellingen, banken, en andere relevante stakeholders. Verschillende reeds bestaande regelingen en maatregelen kunnen binnen deze strategie ingepast worden nadat deze zijn geëvalueerd en hun focus is aangescherpt.

Hieronder zullen een aantal maatregelen worden benoemd die deze strategie kunnen ondersteunen. Deze eerste aanzet biedt geen garantie op volledig-

heid en moet afhankelijk van de ontwikkeling van een specifieke visie verder en in detail uitgewerkt worden. Het is zelfsprekend dat de maatregelen die in paragraaf 4.2 genoemd zijn hier ook terug moeten komen.

a. *Kennis van binnenlandse en buitenlandse markten, technieken en kansen*

Kennis van binnenlandse en buitenlandse markten (bijvoorbeeld concurrenten, marktomvang, trends, volumes, prijzen, enzovoort) moet worden verzameld en toegankelijk worden gemaakt voor Nederlandse ondernemers. Dit sluit aan bij de maatregelen in paragraaf 4.2.1 en is essentieel voor het succes van deze visie.

b. *Kennisvoorsprong door innovatie*

Het genereren van kennis en het delen ervan kan op verschillende manieren gebeuren: door individuele bedrijven, of bedrijven en kennisinstellingen of door kennisinstellingen onderling. Belangrijk gegeven is dat kennis makkelijk toegankelijk moet zijn.

- *Bedrijven genereren kennis*

Dit sluit aan bij regelingen zoals *Innovatievouchers*, *Innovatie in de visketen* en het Europese programma *Onderzoek voor MKB's*. Hierbij is het van belang dat de aandacht wordt gevestigd op innovatieve projecten met concrete en substantiële toepassingsmogelijkheden. Om te beoordelen of projecten concrete en substantiële toepassingsmogelijkheden hebben is de inzet van onafhankelijke deskundigen van belang.

- *Bedrijven delen kennis*

Dit sluit aan bij regelingen zoals *Demonstratieprojecten* en *Kenniskringen Visserij*.

- *Kennis voor bedrijven*

Projecten die worden uitgevoerd door kennisinstellingen moeten er op gericht zijn om de innovatie in de Nederlandse visteeltsector te bevorderen. Hiervoor is het noodzakelijk om fundamentele en toegepaste kennis of relatief eenvoudige wijze in de markt te zetten. Nationale en Europese programma's (*Onderzoek voor MKB's*, *European Research Area Networks (ERANET)*) zijn hier voorbeelden die verder uitgebouwd moeten worden.

c. *Duurzame technieken en productie*

Hierbij kunnen verschillende bestaande maatregelen worden ingepast, namelijk: *Innovatie in de visketen*, *Investeren in de aquacultuur*, *MIA*, *VAMIL*, *EIA* en de *Regeling Groenprojecten*. Maar ook andere regels voor investeringen kunnen hier ingebracht worden zoals bijvoorbeeld *Borgstellingen*.

- d. *Ketenontwikkeling en de afzet van Nederlandse producten in Europa en eventueel andere hoogwaardige markten*
Hierbij gaat het om het vermarkten van producten. Regelingen zoals *Kwaliteit en nieuwe markten*, *Certificering in de visketen*, *Verwerking en afzet in de visketen* en *GMO-subsidie* kunnen de basis bieden voor in te zetten instrumenten.
- e. *Buitenlandse exploitatie van Nederlandse kennis*
Hieronder kunnen subsidies vallen zoals door LNV en EZ worden toegekend voor buitenlandse investeringen door Nederlandse bedrijven en het promoten van Nederland in het buitenland. Het is belangrijk dat de overheid een platform biedt om Nederlandse bedrijven te stimuleren om hun kennis te exploiteren en ook in buitenlandse markten te investeren ten gunste van de Nederlandse economie. Dit kan bijvoorbeeld door het exporteren van kweeksystemen. Daarnaast kan het ook door productie op een locatie met betere omgevingsfactoren (bijvoorbeeld arbeidskosten, klimatologische omstandigheden), maar wel onder Nederlandse regie en met winstperspectief voor de Nederlandse sector.
- f. *Opleiding en onderwijs*
Het uitbreiden van kennis in Nederland gaat gepaard met kennisoverdracht aan jonge ondernemers. Daarom is het van belang om een opleidingsstructuur te hebben, die zich aanpast aan belangrijke ontwikkelingen in binnen- en buitenland. Het is belangrijk om innovatie al bij kennisoverdracht te stimuleren. Hogescholen en universiteiten moeten in samenwerking met kennisinstellingen en de sector weer het hart worden van innovaties in de visketen.

5 Synthese

De Nederlandse visteeltsector kenmerkt zich over het algemeen door een zwakke concurrentiekracht. Dit wordt veroorzaakt door een relatief hoge kostprijs en een gebrek aan onderscheidend vermogen. Het is primair de verantwoordelijkheid van viskwekers om aan deze uitdagingen het hoofd te bieden. Ondernemers zijn zelf verantwoordelijk voor het identificeren van kansen en het leveren van een visproduct waarvoor de consument bereid is een goede prijs te betalen. Dit betekent echter niet dat de overheid hier geen enkele bijdrage aan kan leveren. Zoals in de mededeling van de Europese commissie staat is het 'noodzakelijk dat de openbare instanties een geschikt kader vaststellen en bijdragen tot het wegruimen van belemmeringen in de nationale wetgeving' (EU, COM(2009) 162). Het is daarmee dus in ieder geval de taak van de nationale overheid (i.e. LNV) om te faciliteren en belemmeringen weg te nemen. Minimaal beschouwd kan het daarbij dan gaan om het creëren van een level playing field. Mits dit in het publieke belang is kan dit echter ook breder worden gezien en dan gaat het bijvoorbeeld om zaken als het formuleren van een nationale aquacultuurstrategie, het stimuleren van samenwerking, (duurzame) investeringen en kennisontwikkeling en -uitwisseling.

Op dit moment zijn er in de visteeltsector door overheid en bedrijven al een groot aantal instrumenten ingezet. Veel van deze instrumenten sluiten goed aan bij de huidige zwakke punten van de sector. De belangrijkste vraag is dan ook waarom er (nog) geen sprake is van een kansrijke Nederlandse visteeltsector. Wordt er geen gebruik gemaakt van bestaande regelingen of is het budget onvoldoende? Daarnaast is een aantal bestaande regelingen niet toegankelijk voor de visserij in het algemeen of aquacultuur in het bijzonder. Het voert echter te ver om daar in dit rapport op in te gaan. Alvorens deze instrumenten (op een andere manier) in te zetten is het van belang om een fundamentele strategische keuze te maken. Een ontwikkelingstraject vanuit de huidige situatie naar een meer competitieve visteeltsector kent twee uitersten. De eerste optie gaat ervan uit dat de Nederlandse visteeltsector zich vooral op de productie blijft toelleggen, terwijl de tweede optie een visteeltsector schetst waar naast het produceren van vis de nadruk ligt op de exploitatie van kennis. Op basis van deze twee uiteenlopende opties kunnen keuzes gemaakt worden. Deze keuzes vereisen dat de verschillende scenario's duidelijk in kaart worden gebracht, zodat er sprake is van betrouwbare en consistente beslisinformatie. Ten slotte is

het van belang dat de gekozen strategie breed wordt gedragen binnen de visteeltsector en langs de productketen.

Afhankelijk van de geselecteerde strategie kunnen specifieke maatregelen worden genomen om de gewenste situatie te realiseren. Daarnaast kunnen, onafhankelijk van de gekozen strategie, algemene maatregelen worden genomen welke een positieve bijdrage kunnen leveren aan de ontwikkeling van de sector.

- *algemene maatregelen*
 - faciliteren ondernemerschap;
 - inzet onafhankelijke deskundigen;
 - strenge subsidievoorwaarden om projectvoorstellen te beoordelen;
 - stimuleren van kennisuitwisseling;
- *maatregelen voor ontwikkeling vanuit de huidige visteeltsector*
 - vergroten marktpotentieel;
 - ketenontwikkeling;
 - kostprijsverlagende maatregelen;
 - overige maatregelen;
- *maatregelen voor ontwikkeling naar een nieuwe kennisexploiterende sector*
 - behouden en verder uitbouwen van de Nederlandse kennisvoorsprong;
 - stimuleren van permanente innovatie;
 - verduurzamen als strategie;
 - dichtbij de markt werken en innoveren;
 - stimuleren van kennisexploitatie.

Literatuur

EU, *Mededeling van de Commissie aan de Raad en het Europees Parlement - Bouwen aan een duurzame toekomst voor aquacultuur - COM, 162, 2009.*

EU, *Mededeling van de Commissie aan de Raad en het Europees Parlement - Een strategie voor de duurzame ontwikkeling van de Europese aquacultuur - COM, 511, 2002.*

FAO, *Opportunities for addressing the challenges in meeting the rising global demand for food fish from aquaculture.* Committee on Fisheries, Sub-committee on Aquaculture, fourth session, FAO, Chile, 2008.

GfK, *Ontwikkelingen vis, schaal- en schelpdieren Nederland.* GfK Panel Services, 2009.

Ministerie van LNV, *Viskweek in Nederland, Een aanzet voor een nationale agenda ten behoeve van verdere duurzame ontwikkeling van de viskweek.* 2004.

Positioneringsgroep, *Consument aan het roer, Consumentendenken in de Nederlandse visketen. Hilversum,* 2008.

RIVO, *Potentiële soorten voor de Nederlandse Aquacultuur.* Rapport C073/05, IJmuiden, 2005.

SER, *Keurmerken en duurzame ontwikkeling.* SER Advies, 2004.

Smit, J.P.G., *Kansrijke distributiestrategieën voor de Nederlandse vissector.* NRLO, 1998.

Smit, J.P.G., *Globale inschatting van het marktpotentieel van in Nederland te kweken vissoorten.* LEI, Den Haag, 2008.

Taal, C., H. Bartelings, A. Klok en J.A.E. van Oostenbrugge, *Visserij in Cijfers* 2007. LEI, Den Haag, 2007.

Bijlage 1

Regelingen

Collectieve acties in de visketen

Deze subsidie is voor visserij- of aquacultuurondernemingen of voor beroepsorganisaties of samenwerkingsverbanden binnen de visketen met eventueel een maatschappelijke organisatie. Het gaat dan om projecten die zich richten op samenwerkingsvormen in de visketen of praktijknetwerken die samenwerking versterken of innovatie in de visketen ondersteunen. Het gaat vooral om:

- beter beheer van visbestanden;
- duurzame vismethoden;
- ketensamenwerking;
- samenwerking tussen onderzoekers en vissers of visserijondernemingen;
- uitwisseling van kennis;
- internationale samenwerking;
- ontwikkeling van de aquacultuursector.

Kenniskringen visserij

Het ministerie van LNV heeft besloten om 'kenniskringen' van vissers te ondersteunen. Kenniskringen zijn (studie)groepen van vissers die zelf uitdagingen, vragen of problemen hebben geformuleerd en die samen met onderzoek en andere organisaties naar oplossingen willen zoeken. Deze groepen kunnen onder begeleiding van het LEI en IMARES rekenen op ondersteuning, onder andere door het beantwoorden van kennisvragen, hulp bij de organisatie van besprekingen, het leggen van contacten met andere organisaties en het opstellen van projectplannen die bij het Visserij Innovatie Platform (VIP) kunnen worden ingediend. Op die manier kan de sector dus rekenen op 'gratis' toegang tot kennis en expertise van het LEI en IMARES. Wel wordt dan verwacht dat ook de vissers zelf inzet tonen, door bijvoorbeeld hun eigen kennis te delen.

Businessplannen in de Nederlandse kottervisserij

Met het project 'Businessplannen in de Nederlandse kottervisserij' heeft het ministerie van LNV, door financiële ondersteuning, de visserijsector de mogelijkheid geboden om 'ondernemerschap' in de visserij te versterken zodat de sector straks beter op de toekomst is voorbereid.

Demonstratieprojecten

Voor ondernemers die een vernieuwend idee hebben en dat in de praktijk willen demonstreren is de regeling demonstratieprojecten bedoeld. De ondernemer 'demonstreert' het idee aan anderen.

Het gaat dan bijvoorbeeld om:

- doelgerichte vernieuwingen en kennis over een bepaald onderwerp te verspreiden;
- of om toepasbare nieuwe kennis of technologieën, die verder gaan dan de wettelijke minimumnormen, te bevorderen;
- of om in de praktijk (op grotere schaal) resultaten van vernieuwingen te testen en te demonstreren;
- of om niet alleen de concurrentiepositie van het bedrijfsleven te verbeteren, maar ook de toepassing van vernieuwingen te stimuleren die vanuit het oogpunt van milieu- of natuurdoeleinden een positief effect hebben.

De subsidie Demonstratieprojecten bestaat uit de onderdelen Biologische landbouw, Energie, Intensieve veehouderij en Melkveehouderij.

Beroepsopleiding en voorlichting

Deze subsidie is voor agrarische ondernemers die hun vakkennis willen vergroten. Dit kan met een bedrijfsconsult, opleiding, training of voorlichtingsbijeenkomst. De inhoud hiervan moet aansluiten bij hun vakgebied of onderneming.

De regeling is bedoeld voor:

- landbouwbedrijven met liquiditeitsproblemen;
- biologische landbouw;
- veehouderij;
- vergroten van vaktechnische randvoorwaarden GLB.

Innovatie in de visketen

Subsidie voor projecten die zijn gericht op het verwerven en verspreiden van nieuwe technische kennis. Die kennis moet op praktijkschaal toepasbaar zijn. Het gaat om maatregelen die van gemeenschappelijk belang zijn voor de sector en die verder reiken dan de gangbare maatregelen van ondernemers.

Innovatievouchers

Ondernemers die willen innoveren kunnen hun voordeel doen met wetenschappelijke kennis om hun vragen te beantwoorden. Universiteiten en onderzoeksinstellingen hebben deze kennis vaak op de plank liggen. Maar helaas weten mkb-

bedrijven en kennisinstellingen elkaar lang niet altijd te vinden. Om de brug te slaan zijn de innovatievouchers in het leven geroepen. Een innovatievoucher is een virtuele tegoedbon, die een mkb-ondernemer kan inruilen tegen kennis.

Certificering in de visketen

De subsidie is bedoeld voor een samenwerkingsverband van visserijondernemingen, erkende beroepsorganisaties of een combinatie hiervan. Individuele vissers komen dus niet in aanmerking, groepen van vissers of visserijondernemingen wel. Op deze manier wordt het gemeenschappelijk belang voor de visserijsector gewaarborgd. De regeling is bedoeld voor vis die is gevangen of schelpdieren die gekweekt zijn met een milieuvriendelijke vangst- of productiemethode. Het vis- of kweekgebied bestaat uit: het IJsselmeer, de binnenwateren, een van de kustwateren, de exclusieve 12-mijlszone of een internationaal statistisch zeevisserijgebied.

Kwaliteit en nieuwe markten visketen

Verduurzaming is nodig om de visserij- en aquacultuursector ook op langere termijn perspectief te bieden. De subsidie 'Kwaliteit en nieuwe markten in de visketen' geeft de kans om de kwaliteit van uw visserijproduct te verhogen. Ook geeft deze subsidie de mogelijkheid om nieuwe markten te verkennen voor visserijproducten. Het project moet gericht zijn op de verbetering van de kwaliteit van visserijproducten of op de ontwikkeling van nieuwe markten voor visserijproducten. Deze subsidie wil het duurzame vermogen binnen de visketen stimuleren. Hierbij moet gedacht worden aan ecologische, economische en sociale duurzaamheid. Een voorbeeld is een betere prijs-kwaliteitverhouding of het verkennen van nichemarkten.

Verwerking en afzet in de keten

Modernisering is nodig om de visserijsector ook op langere termijn perspectief te bieden. De subsidie 'Verwerking en afzet in de visketen' geeft de kans om vernieuwende en duurzame alternatieven op te starten en nieuwe technologieën toe te passen. Het gaat om een subsidie voor een duurzame productieproces of voor de verbetering van de kwaliteit van visserijproducten.

GMO-subsidie

Sinds 1997 worden dank zij de Gemeenschappelijke Marktordening (GMO) voor groenten en fruit nieuwe impulsen gegeven aan de sector. Dank zij de financiële steun voor de operationele programma's van de erkende telersverenigingen

moet de sector beter kunnen inspelen op de uitdagingen van een meer open en meer concurrentiegericht markt. Concentratie van het aanbod, kwaliteitsproductie en dienstverlening aan de telers zijn enkele van de nieuwe sleutelwoorden voor de betrokkenen.

Promotiecampagnes

De Europese Commissie ondersteunt drie Nederlandse promotiecampagnes voor groenten, kalfsvlees en planten. In totaal draagt Brussel € 4,3 miljoen bij aan voorlichtingprogramma's en activiteiten om de afzet van Nederlandse paprika's, kalfsvlees en snijtulpen in Europa te bevorderen. De helft wordt door de EU betaald, de andere helft door de branche zelf. Landbouwsectoren die een programma opzetten om hun product te promoten op de Europese markt komen in aanmerking voor een subsidie uit Brussel. In totaal zijn er zo'n vijftien Nederlandse programma's die geld van de EU krijgen. De bedragen lopen uiteen van € 70.000 tot € 3 miljoen. Zo krijgt de campagne 'Kip. Het meest veelzijdige stukje vlees' een subsidie van € 2,9 miljoen.

Garantstelling landbouw

Bij het verstrekken van financieringen aan agrarisch ondernemers, letten banken onder meer op het onderpand. Als de ondernemer op een gegeven moment niet in staat is om aan zijn leningsverplichtingen te voldoen, kan dit voor de bank aanleiding zijn om de lening op te zeggen. Het onderpand van de ondernemer - denk hierbij aan de waarde van grond, gebouwen en, machines - bepaalt in zo'n geval of de bank het uitgeleende geld volledig terug kan krijgen. Echter, als het onderpand niet voldoende waarde heeft, bestond er het Borgstellingsfonds. Het Borgstellingsfonds is een fonds van de Nederlandse overheid dat zich garant stelt voor leningen aan agrarische ondernemers die onvoldoende zekerheid aan banken kunnen geven. Op 11 augustus 2008 is in de Staatscourant een wijziging van het 'Besluit Borgstellingsfonds' gepubliceerd. Als gevolg hiervan is het niet meer mogelijk om borgstelling aan te vragen voor:

- het kweken van vis voor menselijke consumptie;
- het houden van dieren voor de huid/pels ten behoeve van lederwaren en bont;
- investeringen in productierechten (zoals dierrechten en melkquotum).

Deze wijzigingen zijn het gevolg van nieuwe (Europese) regels voor de subsidieverlening aan de agrarische sector.

Investerings in de aquacultuur

Het fonds richt zich op de versterking van de aquacultuursector in Nederland. Meer concreet van de viskweek- en schelpdierensector. Van 1 tot en met 26 september 2008 stelt het ministerie van LNV een subsidieregeling open voor productieve investeringen in de aquacultuur. Dit zijn investeringen voor de uitvoering van projecten die betrekking hebben op de bouw, uitbreiding, de uitrusting en de modernisering van productie-installaties voorzover het project is gericht op:

- aquacultuurmethoden die de negatieve gevolgen voor het milieu aanzienlijk terugdringen of op methoden die de positieve gevolgen voor het milieu ten opzichten van de gangbare praktijk in de aquacultuursector vergroten;
- diversificatie van het productieproces van nieuwe vissoorten;
- de productie van vissoorten met goede afzetvooruitzichten.

Het gaat in dit geval dus niet om proefprojecten, maar om investeringsprojecten met een goed economisch vooruitzicht. In het geval het de kweek van een nieuwe soort betreft zal de aanvraag vergezeld moeten gaan van een goede marktanalyse. Soorten die niet gehouden mogen worden op basis van de Gezondheids- en Welzijnswet voor dieren zijn uitgesloten van subsidie, tenzij men over een ontheffing beschikt.

VAMIL

Vamil staat voor 'Willekeurige Afschrijving Milieu-investeringen'. De Vamil biedt ondernemers die investeren in milieuvriendelijke bedrijfsmiddelen een liquiditeits- en rentevoordeel doordat de investering op een willekeurig moment kan worden afgeschreven. Met Vamil mag de ondernemer zelf bepalen wanneer hij de investeringskosten van een bedrijfsmiddel afschrijft. Door sneller af te schrijven drukt een ondernemer de fiscale winst en betaalt minder inkomsten- of vennootschapsbelasting. De jaren daarna kan hij minder afschrijven, maar hij boekt wel een liquiditeits- en een rentevoordeel doordat hij zijn belastingbetaling uitstelt.

MIA en EIA

MIA staat voor milieu-investeringsaftrek en EIA staat voor enerige-investeringsaftrek. Dit is een fiscale aftrekregeling voor ondernemers die investeren in milieuvriendelijke bedrijfsmiddelen.

Regeling groenprojecten

Als een project aan de voorwaarden van groenfinanciering voldoet, leidt dit tot een lagere rente op aangetrokken leningen.

Het LEI ontwikkelt voor overheden en bedrijfsleven economische kennis op het gebied van voedsel, landbouw en groene ruimte. Met onafhankelijk onderzoek biedt het zijn afnemers houvast voor maatschappelijk en strategisch verantwoorde beleidskeuzes.

Het LEI is een onderdeel van Wageningen UR (University & Research centre). Daarbinnen vormt het samen met het Departement Maatschappijwetenschappen van Wageningen University en het Wageningen UR Centre for Development Innovation de Social Sciences Group.

Meer informatie: www.lei.wur.nl

