


Workshop: "Recht door zee: Prijsontwikkelingen in de visserijketen"

Tom Bakker, Onderzoeker Innovatiebeleid & Concurrentiekracht



Onderwerpen

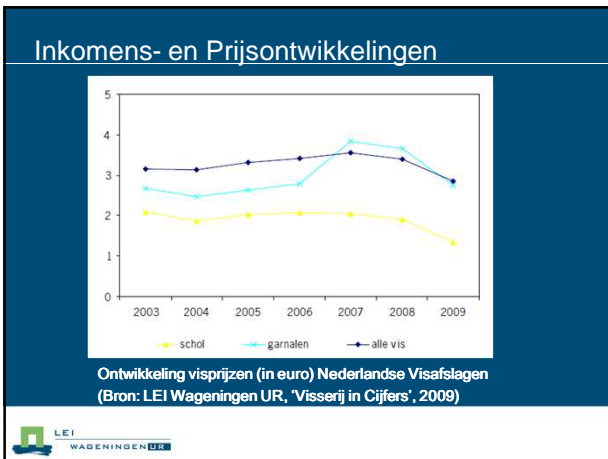
- Inleiding
 - Verkenning bedrijfskolom
 - Inkomens- en prijsontwikkelingen
 - Discussie ketenontwikkelingen
- Case: 'De Vliegende Hollander'
- Conclusies & Discussie

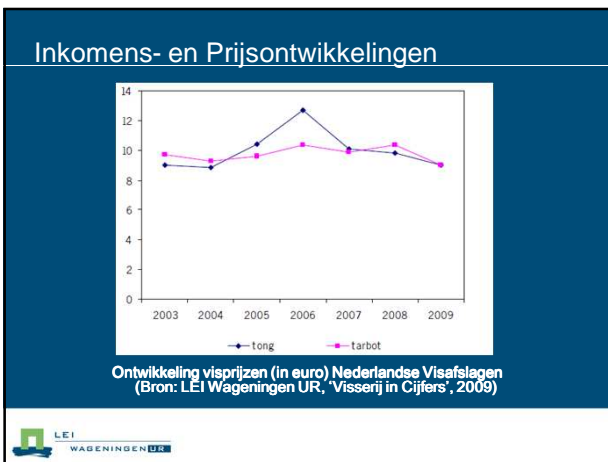


Verkenning Bedrijfskolom

- Bedrijfskolom Visserijsector:
 - Opeenvolgende stappen in het voortbrengingsproces, voordat het product bij de consument is.
- *Vraag: hoe ziet de bedrijfskolom er voor de visserijsector uit?*







Inkomens- en Prijsontwikkelingen

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 a)
Opbrengst van de Nederlandse zee- en kustvisserij (x mln. euro) b)							
Koltervisserij	257	262	241	240	247	270	252
Grote zeevisserij	126	143	131	137	125	135	142
Overige kleine zeevisserij	n.b.	n.b.	n.b.	n.b.	n.b.	n.b.	11
Totaal zeevisserij	383	405	372	377	372	405	405
Mosselcultuur c)	68	66	60	56	46	66	66
Kokkevisserij	10	10	-	-	-	-	-
Oostervisserij	5	5	5	6	8	6	4
Totaal zee- en kustvisserij	466	486	437	439	426	477	475

a) Voorlopige cijfers; b) Inclusief overige opbrengsten en aanvoer in buitenlandse havens; c) Exclusief de door het Mosselfonds opgenomen mosselen, seizoenscijfers.
Bron: LNV Directie Visserij, Productschap Vis, Informatienet.

(Bron: LEI Wageningen UR, 'Visserij in Cijfers', 2009)

LEI WAGENINGEN UR

Inkomens- en Prijsontwikkelingen

Nettore resultaat van de Nederlandse zee- en kustvisserij (x mln. euro)							
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 a)
Kottervisserij	-2	-3	-6	-11	-10	5	-2
Grote zeevisserij	-11	1	-10	1	7	6	-4
Overige kleine zee- visserij	n.b.	n.b.	n.b.	n.b.	n.b.	n.b.	3
Totaal zeevisserij	-13	-4	-16	-12	-3	11	-3
Mosselcultuur	35	35	28	22	10	27	29
Kokkevisserij	n.b.	n.b.	-	-	-	-	-
Oestervisserij	n.b.	n.b.	n.b.	n.b.	n.b.	n.b.	n.b.
Totaal zee- en kust- visserij	22	31	12	10	7	38	26

a) Voorlozige cijfers.
Bron: LNV Directie Visserij, Productschap Vis, Informatienet en LEI-enquête 2008.

(Bron: LEI Wageningen UR, 'Visserij in Cijfers', 2009)



Ketenontwikkelingen

- Verduurzaming van de visserij;
- Kostenbesparing en efficiencyverbetering;
- Communicatie (met en naar consument);
- Samenwerking binnen sector;
- Toenemende macht retail.

(Bron: LEI Wageningen UR, 'Businessplannen in de Nederlandse Kottervisserij', 2009)



Case: 'De Vliegende Hollander'



Case: 'De Vliegende Hollander'

Groepsvragen:

- *Hoe verloopt in het algemeen de opbouw van de kostprijs van vis, per schakel in de bedrijfskolom?*
 - Hoeveel (in %) wordt er per schakel toegevoegd aan de prijs van vis?
 - Welke activiteiten zorgen voor deze verhoging?
- *Welke factoren bepalen de prijs in de winkel?*



Conclusies & Discussie

- **Prijsontwikkelingen**
 - Van groot belang in gehele keten
 - Ontwikkelingen
- **Factoren die prijs beïnvloeden**
- **Belang van innovatie: proces- en productinnovatie**



Afsluiting

© Wageningen UR