



# ‘Wie altijd tegenwind heeft, gaat zelf de verkeerde kant op’

**THEMA** Vier jaar Visserij Innovatieplatform (VIP). Bij het uitvaren in 2006 zijn lage visprijzen, stijgende brandstofprijzen, dalende quota en overbevissing aan de orde van de dag. Eenmaal terug aan wal in 2011 heeft de visserijsector de wind weer in de rug. Met dank aan de gouden driehoek.

‘De koers van vissers is volledig gewijzigd’, zegt Bram Bierens, voormalig voorzitter van het Visserij Innovatieplatform. ‘De sector realiseert zich nu al te goed dat vernieuwing een vereiste is voor de toekomst. Wie altijd tegenwind heeft, gaat zelf de verkeerde kant op. Die bewustwording is misschien wel het voornaamste dat het VIP teweeg heeft gebracht. De problemen in de visserijsector hangen samen met de cultuur binnen de sector. Noodzakelijke innovaties zijn alleen mogelijk vanuit een open cultuur, gericht op samenwerking.’ Door (studie)bijeenkomsten, conferenties, debatten en meetings te organiseren en visserijondernemers, kennisinstellingen, ngo’s en overheid samen te brengen maakte het VIP de grote sprong voorwaarts.

## Bewustwording

‘Vissers die normaal gesproken vijf dagen per week op zee zijn en vrijwel nooit collega’s spreken over knelpunten, zagen tijdens

de onderlinge gesprekken in dat hun problemen niet uniek zijn’, vertelt Bierens. ‘Door die onderlinge gesprekken kregen vissers, milieuorganisaties, onderzoeksinstituten en overheid inzicht in elkaars problemen en belangen. Zo ontstond een tendens van een gesloten visserijcultuur naar een groeiende belangstelling voor samenwerking, het openstaan voor nieuwe ideeën en het delen van kennis. Daar zijn vele kenniskringen uit voortgekomen. De businessplannen van 150 visserijondernemers, die met ondersteuning van het LEI zijn opgesteld, betekenden ook een omslag in het denken.’

## Nieuwe vistechnieken

In vier jaar tijd heeft het VIP bijna 200 innovatieprojecten beoordeeld. Daarvan zijn 95 projecten geselecteerd die subsidie kregen via EL&I-regelingen, waaronder ‘Innovatie in de visketen’ en ‘Collectieve acties in de visketen’. Allemaal gelden deels gefinancierd uit het Europees Visserij Fonds. Deze projecten werkten als vliegwiel om innovatie aan te jagen. Bierens: ‘Dankzij technische innovaties vaart een derde van de kotters nu met nieuwe vistuigen. Een derde is daarmee bezig. Het resultaat is minder energieverbruik, minder discards en minder bodemberoering. Dat is winst voor de visser én de natuur. Ook qua certificering zijn grote slagen



## De vier ambities van VIP

1. De zee als ecologisch en economisch kapitaal. In 2025 worden vissers niet langer gezien als de jagers van de zee, maar als de verantwoordelijke beheerders ervan.
2. Het neusje van de zalm. De sector hanteert uitgeknipte marketingconcepten en investeert in productinnovatie.
3. Van visser naar *multipurpose* maritiem ondernemer. De visser heeft in 2025 zijn werkzaamheden verbreed met maritieme activiteiten als recreatie, zorg, zeebouw en offshoreactiviteiten.
4. Naar nieuwe energie. In 2025 is het gebruik van fossiele energie in de visserij met 90 procent verminderd.

## Visserij Innovatieplatform

Door stijgende brandstofprijzen, dalende quota en lage visprijzen zat de visserij in 2006 in het slop. Het Visserij Innovatieplatform (VIP), met leden uit bedrijfsleven, overheid, ngo's en onderzoeksinstituten en daarnaast een klankbordgroep van 23 innovatieve vissers, moest bijdragen aan een innovatieklimaat waarbinnen een duurzame ontwikkeling van de Noordzeevisserij kan plaatsvinden. Door innovaties te steunen die gericht zijn op kosten- en energiebesparing, vermindering van de effecten op de natuur en verhoging van de kwaliteit en opbrengst. En door het debat over de toekomst van een duurzame en rendabele visserij te stimuleren en nieuwe ideeën en oplossingen aan te dragen. In 2011 stopte het VIP. De werkwijze van het VIP wordt voortgezet bij de beoordeling van innovatieprojecten in de visserij.

gemaakt. In het begin was dat een lachertje, nu is er bijna geen visser meer die niet gecertificeerd is of ermee bezig is. Vissers beseffen dat een transitie naar duurzaamheid nodig is, willen ze hun vis blijvend kunnen afzetten. Ik verwacht dan ook dat bedrijven die hier niet in meegaan over enkele jaren niet meer bestaan.'

## Neusje van de zalm

Naast de technische innovaties werkte het platform binnen de ambitie 'het neusje van de zalm' ook toe naar meer ketensamenwerking via verschillende ketenmodellen. Enerzijds om de vis beter te vermarkten, anderzijds om waardevermeerdering te realiseren. Op initiatief van het VIP bespraken vissers, handelaren, verwerkers en retailers de mogelijkheden. Daaruit rolde onder andere het project 'Vis van Dichtbij', waarin vissers samen met visafslagen en handel- en verwerkingsbedrijven de retail en horeca van duurzame verse Hollandse Noordzeevis voorzien. Tijdens de slotmanifestatie adviseerde het VIP om deze (regionale) samenwerking verder gestalte te geven door het oprichten van regionale blueports. 'Alle ketenpartijen zitten hier bij elkaar en kunnen er kennis delen en initiatieven ontwikkelen. Zo kan de beweging die we in gang hebben gezet doorgaan', aldus Bierens.

## Dutch approach

De rijke vangst van vier jaar VIP is bewustwording, vernieuwing, verduurzaming en ketensamenwerking. De visserijsector heeft de wind weer in de rug. Daarmee bewijst het VIP dat de gouden driehoek een grote meerwaarde heeft. En gooit het hoge ogen in Brussel, waar *the Dutch approach* als een voorbeeld wordt gezien voor de rest van Europa.

[www.visserijinnovatieplatform.nl](http://www.visserijinnovatieplatform.nl)