



Kenniskring Rivierkreeft Groene Hart



Europese Unie, Europees Fonds voor
Maritieme Zaken en Visserij

“Welke mogelijkheden zijn er in het Groene Hart om de Amerikaanse rivierkreeft tot meer waarde te brengen?”

1. De Kenniskring Rivierkreeft Groene Hart

De kenniskring Rivierkreeft Groene Hart bestaat uit 5 binnenvissers die regelmatig te maken hebben met bijvangst aan de Amerikaanse Kreeft. Zij willen een gezamenlijke verkenning om tot om een gezond business en verdienmodel te kunnen komen voor Rivierkreeft. Hierbij wordt gekeken naar de randvoorwaarden die nodig zijn om tot een gezond verdienmodel te komen en of collectief optreden daarin een meerwaarde kan hebben.

2. Gebruikte aanpak

Via een groepsverkenning zijn de kernvraagstukken benoemd. Aan de hand daarvan heeft elke deelnemer van de kennissenkring deelvraagstukken verkend die in 2 groepsbijeenkomsten met ondersteuning van experts zijn vertaald naar eindbeelden. Dit traject heeft plaats gevonden in de periode januari 2016 tot en met maart 2016.

3. Deel vraagstukken

De algemene kennisvraag van deze kenniskring is:

“Welke mogelijkheden zijn er in het Groene Hart om de Amerikaanse rivierkreeft tot meer waarde te brengen?”

Deze vraag wordt opgesplitst in de volgende deelvragen:

- **Beleid:** Wat zijn de wettelijke kaders om rivierkreeft te mogen vangen?
- **Rechten:** Hoe kom je aan rechten om als beroepsvisser rivierkreeft te mogen vangen?
- **Samenwerking:** Kun je beter zelf of via een collectief je product afzetten?
- **Markt:** Hoe kun je de marktwaarde van rivierkreeft verhogen, welke partijen zijn interessant en wat zijn de kernmerken daarvan?

4. Deelnemers in de kenniskring

De kenniskring bestond uit 5 beroepsvissers die al op rivierkreeft vissen, aangevuld met vertegenwoordigers van de Combinatie voor Binnenvisserij (CVB), stuurgroep Groen Hart, onderzoekers LEI Wageningen UR en vertegenwoordigers van markt, ketenpartijen en andere maatschappelijke organisaties.

De inzichten en resultaten

5. Wat zijn de wettelijke kaders rond de vangst en vervoer van Rivierkreeft per maart 2016?

Hierbij gaat het vooral een nadere duiding over rivierkreeft vanuit het exotenbeleid.

Wet technisch is vangst, vervoer, kweek van rivierkreeft nu verboden. De praktijk is al verder. Er is een bestaande markt. Echter het Ministerie van EZ wil meewerken om het wettelijk kader daarvoor via een beheerplan te regelen waardoor vangst en handel toch mogelijk blijkt. Alleen zal in dit beheersplan geen aandacht zijn voor aspecten die ook een toegevoegde waarde kunnen hebben zoals herkomst, het herstellen van biotopen en ecologie door wegvangen/beheren van exoten. Dit zijn belangrijke aspecten voor een verdienmodel.

6. Rechten: hoe kom je aan rechten om als beroepsvisser rivierkreeft te mogen vangen?

Zie hiervoor bijlage 1: Presentatie Arjan Heinen (Organisatie voor Binnenvisserij en kleine kustvisserij).

7. Samenwerking:

Bij samenwerking komt de vraag naar voren hoe Fryske Fisker (FF) dit oorspronkelijk heeft georganiseerd rondom paling en wat we ervan kunnen leren?

FF is begonnen met eigen systeem omdat ze binnen de maatregelen van het aalherstelplan 3 maanden stil kwamen te liggen. Daarop hebben ze een aanpak georganiseerd om jaar rond toch te kunnen vissen onder voorwaarden van beheersplan.



Voorbeeld Fryske Fisker:

- **Extra toegevoegde marktwaarde:** Lading concept Fryske Fisker met duurzaam natuurbeheer en herstel van de paling. <http://fryskefisker.nl/wat-doen-wij/>
- **Wettelijke borging:** Eigen regie op invulling van beheersplan kaders en het organiseren van een breed gedragen concept via VBC/NetViswerk
- **Borging:** Via een monitoring aanpak waarin transparantie en ecologisch verantwoording is opgenomen.

Het blijkt dus mogelijk om vanuit de regio beheerafspraken te maken waarbij ook marktaspecten worden geborgd.

8. Hoe kun je de marktwaarde van rivierkreeft verhogen?

Begonnen wordt met een verkenning van een business Model Rivierkreeft.

Hoe kunnen de Business Modellen er uit zien tussen de segmenten groothandel en speciaalzaken/restaurants? Wat kan dit betekenen voor het verdienmodel? Met hulp van interviews van vissers met stakeholders en handelspartijen werden in een workshop de volgende businessmodellen uitgewerkt.

Groothandel



Streekproduct “ Groene hart/Fryske Fisker”



Hieruit blijkt dat het aantrekkelijk is om de kenmerken rond regio, beheer en beleving inzichtelijk te maken voor de afnemers. Dit komt tot uitdrukking in het business model Streekproduct. Daar komt een verdubbeling van de opbrengstprijs voor ten opzichte het businessmodel Groothandel.

Aandachtspunten rondom deze business modellen zijn:

- *Kosten structuur:* Wordt rivierkreeft gevangen als hoofdtak of als bijvangst?
- *Strategische partners:*
 - Ministere EZ is nodig voor het organiseren van een wettelijk kader om rivierkreeft te mogen blijven vangen.
 - Een partij als de Good Fish foundation is nodig om het marktdeel transparant te kunnen onderbouwen richting de markt.

Wat leert dit?

- Standaard afzet via groothandel levert gemiddelde opbrengstprijs op.
- Als je uniek bent door streekconcepten als Groene hart /Fryske Fisker dan kun je aan verdubbeling van waarde komen. En dus een aantrekkelijker verdienmodel.

Wat is nodig om de extra toegevoegde waarde te kunnen organiseren?

- Een gezamenlijke gedragen visie van betrokken vissers en NGO's in een regio.
- Een soort "beheer" plan rivierkreeft per regio waarin kenmerken zijn geborgd en transparant kunnen worden weer gegeven.
- Een strategische keuze maken of rivierkreeft een seizoenproduct wordt of een jaarrond product?

Aanvullende aandachtsvelden rond Rivierkreeft

- Waterschappen in Groene Hart volgen het exotenbeleid. Vooral nog is er voor hen geen aanleiding om aanvullende maatregelen te nemen. Het is belangrijk dat initiatieven rond beheersplannen vanuit de visserij samen met waterschappen worden opgesteld.
- Vergunningen voor specifiek het vangen van rivierkreeft zijn zeer lastig voor nieuwe vissers te verkrijgen. Het visvergunningen systeem biedt geen ruimte voor veranderingen door nieuwe inzichten. Maatwerk/precedent werking zou hier mogelijkheden moeten kunnen bieden.
- De visser maakt zelf een strategische marktkeuze door de wijze waarop hij rivierkreeft vangt en afzet. Dit heeft direct invloed op zijn eigen verdienmodel. De strategische markt keuze is mede afhankelijk van regio, aanwezige keten en de eigen ambitie.
- Om logistieke redenen kan het noodzakelijk zijn voor de visser om naar collectief optreden te kijken. Daarbij zal de *eigen productie* omvang(aanbod) in combinatie met de gevraagde *afzet omvang(vraag)* bepalen of samenwerking interessant is.

Welke vervolg acties bieden nog perspectief?

- *Beheersplan*: Er wordt binnen visserijkringen verkend of ondersteuning bij het organiseren van een gedragen beheersplan rivierkreeft mogelijk is.
- *Evaluatie*: Verbinding met de vervolgvraag van Fryske Fisker over rivierkreeft is noodzakelijk.

Wageningen, mei 2016

Dit verslag is samengesteld door:

Wilco van Cooten (Wageningen Economic Research, wilco.vancooten@wur.nl)

Harry Kortstee (Wageningen Economic Research, harry.kortstee@wur.nl)

Wim Zaalmink ((Wageningen Economic Research, wim.zaalmink@wur.nl)



Europese Unie, Europees Fonds voor Maritieme
Zaken en Visserij

BIJLAGE 1: Juridische aspecten aan visserij op zoetwaterkreeften

BIJLAGE 2: Verslag bijeenkomst 26 januari 2016