

# Ministerie van LNV, Directie Agroketens en Visserij


## Evaluatie Visserij Innovatie Platform



Witteveen+Bos  
van Twickelostraat 2  
postbus 233  
7400 AE Deventer  
telefoon 0570 69 79 11  
telefax 0570 69 73 44

**Evaluatie Visserij Innovatie  
Platform**

<b>referentie</b> GV930-1/nja4/004	<b>projectcode</b> GV930-1	<b>status</b> definitief
<b>projectleider</b> ir. P.J.A. van de Laak	<b>projectdirecteur</b> drs. D.J.F. Bel	<b>datum</b> 15 september 2009

<b>autorisatie</b> goedgekeurd	<b>naam</b> drs. D.J.F. Bel	<b>paraaf</b> 
-----------------------------------	--------------------------------	--

Witteveen+Bos  
van Twickelostraat 2  
postbus 233  
7400 AE Deventer  
telefoon 0570 69 79 11  
telefax 0570 69 73 44



Het kwaliteitsmanagementsysteem van Witteveen+Bos is gecertificeerd volgens ISO 9001 : 2000

© Witteveen+Bos  
Niets uit dit bestek/drukwerk mag worden vervaelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze dan ook zonder voorafgaande toestemming van Witteveen+Bos Raadgevende ingenieurs B.V., noch mag het zonder een dergelijke toestemming worden gebruikt voor enig ander werk dan waarvoor het is vervaardigd.

<b>INHOUDSOPGAVE</b>	<b>blz.</b>
<b>1. INLEIDING</b>	<b>1</b>
<b>2. OPDRACHT EN DOELSTELLING VISSERIJ INNOVATIE PLATFORM</b>	<b>2</b>
<b>3. WAT HEEFT HET VISSERIJ INNOVATIE PLATFORM GEDAAN?</b>	<b>3</b>
3.1. Inleiding	3
3.2. Opstellen lange termijn ambities	4
3.3. Beoordelen en initiëren van innovatieprojecten	4
3.4. Organiseren van workshops	6
3.5. Communicatie	7
<b>4. HOE WORDT GEDACHT OVER HET INNOVATIEKLIMAAT EN HET VIP?</b>	<b>9</b>
4.1. Inleiding	9
4.2. Ontwikkelingen in het innovatieklimaat in de Noordzeevisserij	9
4.3. Percepties over de bijdrage van het VIP	11
<b>5. CONCLUSIES</b>	<b>14</b>
laatste bladzijde	<b>14</b>
bijlagen	aantal bladzijden
I Geïnterviewde personen	1

## 1. INLEIDING

### **aanleiding**

Het Visserij Innovatie Platform (VIP) is ruim twee jaar aan de slag met zijn opdracht: het bevorderen van het innovatieklimaat in de Noordzeevervisserij. Eind 2008 verzoekt de Tweede Kamer via motie van PvdA en CDA de regering het functioneren van het VIP te evalueren en met een voorstel te komen hoe het VIP of de taken van het VIP, in de toekomst een plaats kunnen krijgen voor zowel de Noordzee als de Waddenzee (motie 31 700 XIV, nummer 41).

### **doel evaluatie**

Het doel van de evaluatie is het onderzoeken en beoordelen van de mate waarin het innovatieklimaat in de Noordzeevervisserij zich in positieve zin heeft ontwikkeld. De evaluatie richt zich primair op de bijdrage die het VIP daarbij heeft geleverd. Andere ontwikkelingen die ook een rol hebben gespeeld worden genoemd, maar het effect daarvan is niet verder onderzocht. Vanwege het ontbreken van een nulmeting en voldoende kwantitatieve gegevens heeft de evaluatie overwegend een kwalitatief karakter. Op basis van beschikbare documenten en interviews met direct betrokkenen en kritische buitenstaanders is de ontwikkeling van het innovatieklimaat in de Noordzeevervisserij en de bijdrage van het VIP kwalitatief beoordeeld.

### **aanpak**

De evaluatie is uitgevoerd in twee stappen. Gestart is met een documentenanalyse. Het doel van de documentenanalyse is inzicht en overzicht krijgen van de initiatieven en activiteiten die het VIP heeft ondernomen. De volgende documenten zijn daarbij betrokken:

- de verslagen van de bijeenkomsten van het VIP;
- de verslagen van de bijeenkomsten van het VIP met de Klankbordgroep van vissers;
- de verslagen van de vijf workshops die het VIP heeft georganiseerd;
- de verslagen van bijeenkomsten van het VIP met vertegenwoordigers uit de visserijsector en de visserijketen;
- overige beschikbare documenten, zoals het VIP-boek met dertig gehonoreerde innovatieprojecten, de columns die leden van het VIP hebben geschreven op de website van het VIP, berichten in Visserijnieuws over de activiteiten van het VIP en persberichten.

De tweede stap bestond uit het houden van interviews. Het doel van de interviews was het vinden van antwoorden op de volgende twee vragen. In welke mate heeft het innovatieklimaat in de Noordzeevervisserij zich in positieve zin ontwikkeld? Hoe beoordelen diverse betrokken partijen de rol van het VIP daarbij? Interviews zijn gehouden met:

- leden van het VIP;
- leden van de Klankbordgroep van vissers;
- een selectie van de gehonoreerde innovatieprojecten;
- vertegenwoordigers van de visserijorganisaties;
- een vertegenwoordiger van het Productschap Vis;
- vertegenwoordigers van kennisorganisaties (LEI, IMARES);
- diverse kritische buitenstaanders (onder andere CLM, WNF).

Bijlage I bevat een overzicht van de geïnterviewde personen.

### **leeswijzer**

In het volgende hoofdstuk zijn de doelstelling en afbakening van de opdracht van het VIP toegelicht. Hoofdstuk 3 bevat een overzicht van de activiteiten en initiatieven die het VIP heeft ondernomen vanaf zijn start (december 2006) tot juni 2009. In hoofdstuk 4 zijn de belangrijkste bevindingen samengevat op basis van de documentenanalyse en interviews. Hoofdstuk 5 bevat de belangrijkste conclusies.

## **2. OPDRACHT EN DOELSTELLING VISSERIJ INNOVATIE PLATFORM**

Eén van de adviezen van de Task Force Duurzame Noordzeevervisserij aan de minister van LNV was het instellen van een Visserij Innovatie Platform (VIP). De minister heeft dit advies overgenomen. Het VIP is ingesteld op 15 november 2006 voor een periode van drie jaar. De doelstelling en afbakening van de opdracht, de verwachte resultaten, werkwijze en organisatie zijn vastgelegd in de Startnotitie van 7 november 2006.

### **doelstelling en afbakening**

De opdracht die het VIP meekrijgt is sturing geven aan de totstandkoming van een innovatieklimaat, waarbinnen duurzame ontwikkeling van de Noordzeevervisserij plaatsvindt. Het betreft primair het stimuleren van innovatie activiteiten in de kottersector en de daarbij behorende productieketens. De schaal- en schelpdieren en de viskweek kunnen worden betrokken bij de activiteiten van het VIP als daarvoor aanleiding is. De focus van het platform ligt bij innovatie binnen de Nederlandse context. Innovatieve ontwikkelingen binnen de zeevisserij in internationaal verband worden door het platform gevolgd. Innovaties die voor de Nederlandse visserij van belang zijn, zullen worden meegenomen in de activiteiten van het VIP.

### **stimuleren van innovatieprojecten**

In de opdrachtformulering is voor wat betreft de aanpak onderscheid gemaakt tussen korte en lange termijn resultaten. Voor de korte termijn is het doel proefpilots op te starten. Het gaat om innovaties en technische aanpassingen die op de korte termijn zijn toe te passen en de kottervloot een langere termijn perspectief bieden. Het VIP heeft een adviserende rol en selecteert de meest perspectiefvolle innovatievoorstellen en communiceert over de resultaten van praktijkpilots. Voor het stimuleren van innovatieve projecten is budget beschikbaar van het Europees Visserijfonds (EVF) en het ministerie van LNV.

### **aanbevelingen over transitieproces**

Voor de lange termijn heeft het VIP een meer strategische rol. Het VIP signaleert en adviseert over kansrijke thema's die perspectief bieden voor en duurzame ontwikkeling van de Noordzeevervisserij. Innovaties dienen daarbij in het teken te staan van 'People, Planet, Profit'. Het VIP doet aanbevelingen over het transitieproces binnen de Noordzeekottervloot. Het betreft aanbevelingen over de noodzakelijke lange termijn ontwikkelingen en de wegen, inclusief de hindernissen en benodigde stimulansen, om daar te komen.

### **communiceren en netwerken**

Het platform bestaat uit circa tien leden die een mix vormen van creatieve, innovatieve ondernemers en onderzoekers, van doeners en denkers. Als onafhankelijke voorzitter, niet uit de visserij afkomstig, werd Bram Bierens door de minister van LNV aangezocht. Het bij elkaar brengen van vissers, van partijen binnen de visserijsector en -keten en maatschappelijke belangenorganisaties is een wezenlijk onderdeel van de activiteiten van het VIP. Het VIP levert een bijdrage aan de onderlinge communicatie en het vertrouwen tussen deze partijen en de versterking van het onderlinge netwerk. Innovatiekracht van buiten de sector zal waar mogelijk worden benut voor het bevorderen van innovaties in de kottersector en bijbehorende productieketens.

### **3. WAT HEEFT HET VISSERIJ INNOVATIE PLATFORM GEDAAN?**

#### **3.1. Inleiding**

De startbijeenkomst van het VIP vond plaats op 12 december 2006. Het VIP stond voor de opgave een visie te ontwikkelen over de toekomst van de Noordzeevervisserij. Het scherp krijgen van de ambities was voor het VIP een noodzakelijke eerste stap voor het aangaan van de discussie met de kottersector. Daarnaast wilde het VIP een oplossing vinden voor het vormgeven van de communicatie met vissers en de sector. In het VIP zitten geen visserij ondernemers. Dit is een bewuste keuze geweest. Het VIP heeft daarom een Klankbordgroep geformeerd met innovatieve visserij ondernemers die een koploperpositie innemen binnen de kottersector.

Het VIP is in 2007 zes keer bij elkaar geweest, waarvan één bijeenkomst met de Klankbordgroep. Tijdens bijeenkomsten in het eerste jaar hebben IMARES en LEI het VIP uitvoerig geïnformeerd over de marktpositie van de Noordzeevervisserij, de situatie betreffende de visbestanden en de kottervloot en de potenties voor innovatie. Het VIP heeft mede aan de hand van deze informatie vier lange termijn ambities uitgewerkt voor de Noordzeevervisserij. Deze ambities zijn bediscussieerd met de Klankbordgroep met het doel duidelijkheid te krijgen over het realiteitsgehalte en de haalbaarheid ervan. Vervolgens zijn stappen gezet voor het communiceren van de ambities naar de sector (website, flyer, workshops). In november 2007 hebben twee workshops plaatsgevonden over de thema's 'Maritiem ondernemerschap' en 'Waardecreatie'. De inspanningen inzake het beoordelen van innovatievoorstellen zijn in 2007 beperkt gebleven, omdat de middelen uit het EVF nog niet beschikbaar waren. Het VIP heeft in 2007 wel vijf proefprojecten geselecteerd waarvoor de minister van LNV in totaal EUR 500.000,- beschikbaar stelde.

In 2008 is het VIP zes keer bij elkaar gekomen, waarvan drie bijeenkomsten met de Klankbordgroep. Daarnaast heeft het VIP in 2008 twee workshops georganiseerd over de thema's 'Naar nieuwe energie' en 'De zee als economisch én ecologisch kapitaal'. In 2008 werd de uitvoeringscapaciteit van het VIP vergroot met het aanstellen van een projectleider Innovatie Noordzeevervisserij, in de persoon van Henk Riphagen, die zijn werkzaamheden vanuit het InnovatieNetwerk verricht. Zijn opdracht was het organiseren van innovatie initiatieven en het een stap verder brengen van innovatieve ideeën die tijdens de workshops naar voren zijn gebracht. In 2008 zijn in totaal drie tenders opengesteld waarbij partijen de gelegenheid kregen met voorstellen te komen voor innovatie- of samenwerkingsprojecten. Het betrof tweemaal de subsidieregeling 'Innovatie in de visketen' en eenmaal de subsidieregeling 'Collectieve Acties in de visketen'. Ook adviseerde het VIP in 2008 om EUR 1.000.000,- beschikbaar te stellen voor het North Sea Fish Center.

Tijdens het eerste half jaar van 2009 is het VIP vier keer bij elkaar gekomen, waarvan twee keer met de Klankbordgroep. Daarnaast heeft het VIP een landelijke workshop georganiseerd over 'De toekomst van het Gemeenschappelijk Visserij Beleid'.

De voorzitter van het VIP, sommige VIP-leden en de projectleider Innovatie Noordzeevervisserij hebben naast de bovengenoemde activiteiten ook tientallen bijeenkomsten gehad met vissers, jaarvergaderingen bijgewoond van de visserijorganisaties, visserijdagen en beurzen bezocht en werkbezoeken gebracht aan onder andere het Nationaal Overleg Visafslagen en de Visfederatie. De voorzitter van het VIP heeft in al die bijeenkomsten een belangrijke rol vervuld in de communicatie met vissers en de kottersector over het belang van innovatie en de toekomst van de Noordzeevervisserij.

In de volgende paragrafen zijn de activiteiten van het VIP inhoudelijk toegelicht. Het betreft de ontwikkeling van een lange termijn visie, het beoordelen en initiëren van innovatieprojecten, de workshops en overige communicatieactiviteiten van het VIP.

### 3.2. Opstellen lange termijn ambities

Het VIP heeft vier lange termijn ambities (2025) geformuleerd voor de toekomst van de Noordzeevisserij. Deze ambities zijn het vertrekpunt geweest voor de discussie met de kottersector.

de 4 ambities van het Visserij Innovatie Platform	
1. De zee als ecologisch én economisch kapitaal	In 2025 zien vissers de zee bij uitstek als hun economisch kapitaal. Een kapitaal dat gekoesterd moet worden om ook op lange termijn die functie te kunnen vervullen. Er heeft zich een transitie voltrokken in de aanvoerkant. De vloot, de capaciteit en de vistechnieken zijn afgestemd op het in stand houden van het ecologisch evenwicht. Ook de plaats waar gevestigd wordt, de momenten waarop en de gevangen soorten zijn hierop afgestemd. Vissers worden niet langer gezien als de jagers van de zee maar als de verantwoordelijke beheerders ervan. De visserij is niet langer afhankelijk van een zeer beperkt aantal soorten. Wat nu bestempeld wordt als onbedoelde en waardeloze bijvangst wordt in 2025 beschouwd als een rijke oogst, die in volle breedte tot waarde wordt gebracht. Ook op zee is er discussie over claims op ruimte. In 2025 speelt de sector een prominente rol in de discussies over het ruimtegebruik op zee.
2. Het neusje van de zalm	De visserijsector is er in geslaagd om optimaal gebruik te maken van de in potentie gunstige marktomstandigheden: een grote en groeiende vraag en een beperkt aanbod. De sector verschaft niet een anoniem product, maar levert het neusje van de zalm: producten met een hoge toegevoegde waarde en een sterke eigen identiteit. Het toverwoord is waardecreatie (exclusief, specialiteit, wild) en niet langer louter kostenbesparing. Een krachtig imago, waaraan ook duurzaam opereren in al zijn aspecten ten grondslag ligt, inclusief dierenwelzijn. Geen enkel imago gevoelig topmerk kan zich immers niet-duurzaam handelen permitteren. De sector hanteert uitgekende marketingconcepten en investeert in voortdurende productinnovatie. Vissers uit andere landen zullen dit voorbeeld gaan volgen, omdat de markt het vraagt.
3. Van visser naar multipurpose maritiem ondernemer	Ondernemingen die op zeer lange termijn succesvol zijn, zijn steeds in staat om in te spelen op omgevingsontwikkelingen. Om bedreigingen om te zetten in nieuwe kansen en nieuwe business. In 2025 is de visser maritiem ondernemer geworden, die zijn werkzaamheden heeft verbreed met aanpalende maritieme activiteiten, gebruikmakend van de kracht en de deskundigheid van de sector. Te denken valt aan recreatie, zorg, een gevarieerd palet van te vangen vis en een verbinding met de opkomst van de zeebouw (landbouw op zee) en andere off shore activiteiten. De eens als gesloten ervaren vissersgemeenschap kenmerkt zich nu door een open, innovatieve cultuur, waarbij ook relaties met heel andere sectoren zijn gelegd. Er is een gezonde, brede bedrijfstak ontstaan, met ruimte om aandacht te besteden aan het ecologisch kapitaal. De sector heeft zich financieel vergaand onafhankelijk gemaakt van de overheid.
4. Naar nieuwe energie	Dennis Meadows van het Massachusetts Institute of Technology en erelid van de Club van Rome, schat in dat de wereldolieproductie rond 2015 op zijn top zal zitten. De productie zal daarna langzaam dalen terwijl de vraag zal blijven toenemen. Het is daarmee zeer onwaarschijnlijk, dat de prijzen van fossiele brandstoffen wezenlijk zullen gaan dalen. Eerder lijkt een verdere stijging juist onontkoombaar. In 2025 is de visserij erin geslaagd om een transitie op energieveld te bewerkstelligen: het gebruik van fossiele energie is met 90 % gereduceerd. Er heeft een radicale omslag plaatsgevonden in het denken over energiegebruik in de visserijsector. De innovaties zijn tot stand gekomen gebruikmakend van de kennis en ervaring uit heel andere sectoren. De visserijsector vervult in 2025 op energiegebied een voorbeeldrol voor de scheepvaart in bredere zin.

De vier lange termijn ambities hebben richting gegeven aan het werkprogramma van het VIP. Elke ambitie stond centraal tijdens één van de VIP-workshops (zie paragraaf 3.4). Daarnaast waren de ambities bedoeld om vissers en de kottersector een spiegel voor te houden. De ambities laten zien wat de belangrijkste opgaven zijn van de kottersector. Ze zijn uitdagend geformuleerd met het doel een verandingsproces op gang te brengen in de cultuur van de kottersector en attitude van vissers.

### 3.3. Beoordelen en initiëren van innovatieprojecten

Bij de start van het VIP in 2007 waren de middelen van het Europese Visserij Fonds (EVF) voor de financiering van innovatieprojecten nog niet beschikbaar. Het VIP heeft in 2007 vijf innovatieprojecten positief beoordeeld die met nationale middelen van het ministerie van LNV zijn gefinancierd.

In januari 2008 heeft de Europese Commissie een positief besluit genomen over het Nederlands Operationeel Programma voor de Visserij en de financiering daarvan vanuit het EVF. Vanaf dat moment heeft het ministerie van LNV via diverse tenders geïnteresseerde partijen de gelegenheid gegeven om innovatie- en ook samenwerkingsvoorstellen in te dienen. De middelen uit het EVF zijn niet alleen bestemd voor de kottersector, maar ook voor de binnenvisserij, aquacultuur en schaal- en schelpdierensector. Om die reden zijn de activiteiten van het VIP, voor wat betreft het beoordelen van innovatieprojecten, verbreed naar de totale visserijsector.

In totaal zijn bij het VIP 150 voorstellen ingediend voor innovatie- en samenwerkingsprojecten. Uit alle ingediende voorstellen heeft het VIP in 2008 ruim 30 en in 2009 ruim 20 projecten geselecteerd en aan het ministerie van LNV geadviseerd deze met een subsidie te honoreren. Het gaat in totaal om een bedrag van EUR 13.000.000,--. Daarnaast heeft het VIP in 2009 ook advies uitgebracht over 12 ingediende projecten die vallen onder de subsidieregeling 'Verwerking en Afzet in de visketen. In totaal zijn 7 ketenprojecten geselecteerd. Hiermee is een bedrag gemoeid van EUR 1.500.000,--. In juli 2009 is de tenderregeling Kwaliteit, Nieuwe Markten en Rendement opengesteld, waarover het VIP in september zal adviseren.

Wat betreft de innovatie- en samenwerkingsprojecten zijn op basis van het Europees Visserij Fonds door het ministerie van LNV selectiecriteria opgesteld. De selectiecriteria zijn:

- lagere kosten en energiebesparing;
- meer duurzame en selectieve visserijmethoden;
- hoger productkwaliteit en hogere opbrengst;
- betere vermarkting;
- samenwerking tussen vissers en/of ketenpartijen;
- samenwerking sector en maatschappelijke organisaties;
- kennisverspreiding en kennisvermeerdering;
- innovatief/vernieuwend.

Het VIP wordt bij de beoordeling en selectie van innovatieprojecten ondersteund door een expertteam. In het expertteam zitten drie externe deskundigen en een medewerker van de Dienst Regelingen van het ministerie van LNV. Nadat de Dienst Regelingen heeft bepaald of de ingediende voorstellen voldoen aan de formele eisen van de tenderregeling en het EVF, maakt het expertteam een eerste rangschikking van de ingediende voorstellen. De definitieve selectie vindt plaats door het VIP.

Op 1 januari 2008 heeft de projectleider Innovatie Noordzeevervisserij (Henk Riphagen) vanuit het InnovatieNetwerk het VIP versterkt. Zijn rol als projectleider is het initiëren van innovatieprojecten die aansluiten bij de VIP-ambities. Een voorbeeld is het project 'Vis van dichtbij'. Dit project behelst het aanbieden van verse Noordzeevis in circa 600 supermarkten van Albert Heijn. Het VIP wil via dit project de consument meer in contact brengen met vis uit de Noordzee. Het project biedt de mogelijkheid te onderzoeken of het aanbieden van verse vis in de supermarkt kansen biedt voor het beter vermarkten van Noordzeevis. Andere projecten die op initiatief van het VIP zijn gestart, zijn bijvoorbeeld het project 'Battle of concepts', een ontwerpwedstrijd voor het duurzame vissersschip van 2025, een haalbaarheidsstudie naar het gebruik van LNG (aardgas) als alternatieve motorbrandstof op kotterschepen en het ontwikkelen van een interactief visspel door de Hoge School voor de Kunsten. Ook zijn er twee films geproduceerd over wat consumenten vinden van vis en is door het VIP een brainstormbijeenkomst georganiseerd met visdetailisten en vissers.

Voorts heeft het VIP diverse korte studies laten uitvoeren teneinde concrete projecten te kunnen starten ter nadere uitwerking van de vier lange termijn ambities:

- onderzoek naar mogelijkheden om een betere positie in de markt te creëren voor verse Noordzeevis door de BRAND Positioneringsgroep;
- een quickscan naar nieuwe marktkansen voor de Nederlandse kottersvisserij door het EIM;



- het opstellen van een toekomstperspectief voor de Noordzeevervisserij (essay) door de Stichting Centrum voor Landbouw en Milieu;
- een verkenning van alternatieve energiebronnen voor de visserij door CE.

### **3.4. Organiseren van workshops**

Het VIP heeft vijf workshops georganiseerd:

- 'meer dan vissen alleen' over het thema maritiem ondernemerschap (3 november 2007);
- 'er is een wereld te winnen' over het onderwerp waardecreatie (24 november 2007);
- 'naar nieuwe energie' (6 juni 2008);
- 'de zee als economisch én ecologisch kapitaal' (29 november 2008);
- 'de toekomst van het Gemeenschappelijk Visserij Beleid' (18 april 2009).

Het doel van de workshops is het bij elkaar brengen van personen met verschillende achtergronden en gezamenlijk te laten werken aan kansrijke ideeën voor de Noordzeevervisserij. Voor deze workshop zijn 30 tot 50 personen uitgenodigd, waaronder vissers, wetenschappers, vertegenwoordigers van NGO's en ketenpartijen. Het achterliggende doel van de workshops is het bevorderen van het innovatieklimaat in de kottersector. In elke workshop stond een ambitie van het VIP centraal.

#### **van visser naar multipurpose maritiem ondernemer**

Tijdens deze eerste workshop staat de VIP-ambitie 'maritiem ondernemerschap' centraal. De centrale vraag van deze workshop is niet 'kan het?', maar 'willen we het?'. Tijdens deze dag zijn verschillende ideeën naar voren gebracht, zoals betere en slimmere manieren van visserij, het verkorten van de keten, het opstellen van visplannen door visserij ondernemers en de inzet van vissersboten voor een andere functie (onderzoek, dienstverlening off shore, recreatie). Andere manieren van omzet genereren dan alleen vissen is voor de meeste vissers geen wenkend perspectief. Vissers zien als meest kansrijke optie een verandering naar een grotere flexibiliteit van de vloot. Dan zijn er meer mogelijkheden om het hele jaar door te kunnen vissen.

#### **het neusje van de zalm**

Waardecreatie is het onderwerp van de tweede workshop. In steeds wisselend samengestelde groepen van vissers, handelaren, verwerkers, mensen uit de financiële wereld en de horeca is gediscussieerd over ideeën om waarde in de keten te creëren. Tijdens deze workshop zijn verschillende kansrijke benaderingen en praktische ideeën naar voren gebracht. Benadrukt is vooral het belang van voorlichting van de consument (leer de consument vis te bereiden) en marketing richting de consument (scholplan, gezonde kant-en-klaar-maaltijd, een herkenbaar merk voor Noordzeevis). Als belangrijkste belemmeringen voor waardecreatie worden genoemd de financiële risico's en de verschillen in belangen tussen aanvoer, handel en visverwerking.

#### **naar nieuwe energie**

Ter voorbereiding van deze workshop is eerst een expert meeting georganiseerd waarin mogelijke oplossingsrichtingen zijn verkend. Deze oplossingsrichtingen heeft het VIP daarna besproken met de Klankbordgroep. Dit heeft geresulteerd in vier oplossingsrichtingen die verder zijn uitgewerkt en daarna ingebracht in de workshop:

- niet jagen, maar lokken (betere detectiemethoden in combinatie met nieuwe vistechnieken);
- efficiënter brandstofgebruik (lichtere vistuigen, aanpassing schroeftechnologie);
- energie winnen (windenergie, hergebruik motorwarmte);
- over een andere boeg (combineren van verschillende oplossingen).

Deze workshop heeft tal van nieuwe ideeën opgeleverd.

## **de zee als economisch én ecologisch kapitaal**

Deze workshop gaat over een duurzaam beheer van de zee, de rol van beschermde gebieden en het beperken van bepaalde vormen van visserij in beschermde gebieden. Bij deze workshop zijn 23 vissers en enkele andere belangstellenden aanwezig. De volgende twee hoofdvragen staan centraal:

1. hoe kom je tot de beschermde gebieden en hoe vis je in die gebieden?
2. hoe zorgen we dat dit ook ons wat oplevert?

De meeste aanwezige vissers denken aan het combineren van activiteiten als vissen, windenergie, natuurbescherming en transport met als primair uitgangspunt: kunnen blijven vissen. Andere uitgangspunten zijn internationale afstemming en zorgen voor een gecoördineerde aanwijzing en handhaving van gebieden. Het VIP vindt dat visserij ondernemers en de kottersector met een eigen plan moeten komen voor de inrichting van de ruimte op zee.

In 2009 kondigt het VIP drie (landelijke) workshops aan. De eerste workshop gaat over de toekomst van het nieuwe Gemeenschappelijk Visserij Beleid. Dit najaar volgt een Internationale Visserij Innovatie Conferentie met de zes Noordzeelanden. Eind 2009 zal er een afsluitende landelijke bijeenkomst plaatsvinden over de noodzakelijke veranderingen in de visketen.

### **workshop: de toekomst van het Gemeenschappelijk Visserij Beleid**

Bij deze workshop zijn circa 50 vissers aanwezig. Deze bijeenkomst heeft het VIP georganiseerd in het kader van het consultatieproces van het ministerie van LNV om te komen tot een Nederlandse visie op het Gemeenschappelijk Visserij Beleid. Over de volgende vier thema's is met de aanwezige vissers gediscussieerd:

- co-management: hoe verder te vervolmaken?
- saneren of innoveren?
- alternatieve beheersvormen: quota, zeedagen, ruimte;
- discards: hoe te voorkomen?

De workshop heeft inzicht gegeven in wat vissers denken en willen. Vissers vinden dat het huidige systeem van co-management goed functioneert. Er is behoefte aan meer samenwerking en communicatie tussen biologen, wetenschap, overheid en visserij ondernemers. De aanwezige vissers spreken hun voorkeur uit voor innoveren. Innovatie en verduurzaming moeten meer worden beloond. Innovatie wordt verhinderd door regelgeving en regelgeving werkt discards soms in de hand. Regionalisering van het visserijbeleid wordt sterk gesteund.

### **3.5. Communicatie**

Het VIP heeft, naast de bovengenoemde workshops, op diverse manieren met visserij ondernemers en de kottersector gecommuniceerd. Het VIP beschikt vanaf februari 2007 over een website ([www.visserijinnovatieplatform.nl](http://www.visserijinnovatieplatform.nl)). De website geeft informatie over de ambities van het VIP, de resultaten van de workshops, de voorwaarden en selectiecriteria voor het indienen en beoordelen van innovatieprojecten en de gehonoreerde innovatieprojecten. De website biedt inzage in de verslagen van de VIP-bijeenkomsten en de bijeenkomsten van het VIP met de Klankbordgroep. Via de website (en andere informatiekkanalen) vinden aankondigingen plaats van de tenders voor innovatieprojecten.

In juni 2007 wordt de flyer 'Vissen vraagt visie' breed verspreid onder vissers, de sector en ketenpartijen. In deze flyer presenteert het VIP zijn ambities.

Buiten de workshops om heeft het VIP bilaterale gesprekken gehad met onder andere een delegatie van het Nationaal Overleg Visafslagen (NOVA) en een delegatie van de Visfederatie (brancheorganisatie handel en verwerking). Daarnaast kunnen worden genoemd de tientallen bijeenkomsten die een delegatie van het VIP heeft gehad met vissers en de bezoeken van jaarvergaderingen van visserijorganisaties, visserijdagen en beurzen. Ook zijn over de activiteiten van het VIP diverse interviews en artike-

len verschenen in de media en vakpers en is er een interview geweest met de voorzitter in het 8 uur  
journaal.

In Visserijnieuws en Vis in bedrijf is uitvoerig bericht over de discussies en uitkomsten van de work-  
shops van het VIP. Voorts schrijven VIP-leden regelmatig een column op de website van het VIP. De  
eerste column verscheen in oktober 2007. Sindsdien hebben VIP-leden bijna 30 columns geschreven.

Recent (voorjaar 2009) is de VIP-uitgave 'Dertig innovatieprojecten voor een duurzame visketen'. Deze  
is breed verspreid onder visserij ondernemers, de kottersector en bijbehorende ketenpartijen.

## **4. HOE WORDT GEDACHT OVER HET INNOVATIEKLIMAAT EN HET VIP?**

### **4.1. Inleiding**

Het VIP heeft de opdracht meegekregen om een innovatieklimaat tot stand te brengen die bijdraagt tot een duurzame ontwikkeling van de Noordzeevervisserij. In de Startnotitie voor het VIP is met name aandacht besteed aan de wijze waarop het VIP het innovatieklimaat in positieve zin zou kunnen beïnvloeden. Daarbij is onderscheid gemaakt tussen een aanpak die op de korte en op langere termijn tot resultaten moesten leiden. In de Startnotitie is niet gespecificeerd wat de benodigde condities zijn voor innovatie in de Noordzeevervisserij. Een referentiekader voor het 'objectief' beoordelen van de mate waarin de omstandigheden voor innovatie in positieve zin zijn veranderd, is het Advies Task Force Duurzame Noordzeevervisserij (2006). Daarin is onder andere genoemd de bereidheid van vissers om te veranderen, meer ondernemerschap en leiderschap bij vissers en visserijorganisaties, meer samenwerking in de keten, met maatschappelijke organisaties en tussen visserijorganisaties.

Het VIP heeft ervoor gekozen het innovatieklimaat te bevorderen door het presenteren van een wenkend perspectief in de vorm van vier lange termijn ambities voor de Noordzeevervisserij. De vier lange termijn ambities geven zicht op de opgave waarvoor de Noordzeevervisserij en in het bijzonder de kottersector staat. Ze zijn bedoeld om visserij ondernemers en de kottersector uit te dagen en hebben richting gegeven aan de activiteiten van het VIP. De mate waarin omstandigheden zijn gecreëerd voor het dichterbij brengen van de vier ambities van het VIP, vormt ook een referentiekader voor deze evaluatie.

In deze evaluatie is de ontwikkeling van het innovatieklimaat in de Noordzeevervisserij beoordeeld aan de hand van de condities die zijn genoemd in het Advies Task Force Duurzame Noordzeevervisserij en de mate waarin stappen zijn gezet op weg naar het realiseren van de ambities van het VIP.

### **4.2. Ontwikkelingen in het innovatieklimaat in de Noordzeevervisserij**

#### **toegenomen bewustzijn en urgentiebesef**

De meest in het oog springende ontwikkeling is het toegenomen bewustzijn en urgentiebesef van vissers en de kottersector dat veranderingen nodig zijn wil de Noordzeevervisserij toekomst blijven houden. Een toenemend aantal visserij ondernemers is zich ervan bewust dat ze zelf verantwoordelijk zijn voor hun toekomst. De bereidheid is toegenomen om nieuwe mogelijkheden en oplossingen te onderzoeken in plaats van ze meteen van de hand te wijzen. Dit blijkt onder meer uit de discussies die het VIP heeft gevoerd met de vissers in de Klankbordgroep en tijdens de workshops van het VIP. Visserij ondernemers en andere partijen in de kottersector hebben een groot aantal innovatievoorstellen ingediend bij het VIP. Het aantal intekeningen voor financiering van innovatieprojecten overstijgt het beschikbare budget. Vissers die experimenteren met nieuwe vistuigen en vismethoden merken dat er veel belangstelling is van andere vissers voor hun ervaringen met deze technieken en de resultaten ervan. Daarnaast is er grote belangstelling bij vissers voor het participeren in een kenniskring. Het opzetten van Kenniskringen is een in 2008 door LNV gestart initiatief. Kenniskringen zijn (studie-)groepen van vissers die gezamenlijk oplossingen zoeken voor de problemen die ze tegenkomen in hun zoektocht naar alternatieve vistechnieken, meer duurzaamheid en kostenbesparing. De Kenniskringen worden ondersteund door kennisinstituten. Inmiddels zijn er dertien actieve kenniskringen, waarvan zeven kenniskringen specifiek gericht op de Noordzeevervisserij. Hierin participeren meer dan 100 vissers. De economische ontwikkelingen binnen en buiten de sector hebben mede bijgedragen aan het toegenomen urgentiebesef.

#### **alternatieve vistechnieken**

Individuele vissers en groepen vissers experimenteren met alternatieven voor de boomkor, zoals de sumwing, pulskor, hydrorig en ecocatcher. Deze experimenten worden ondersteund door het VIP. Met deze vistuigen wordt energie bespaard, minder bodemberoering veroorzaakt en de vis niet beschadigd. Zo bespaart bijvoorbeeld de hydrorig 25 % brandstof en ook experimenten met de sumwing en pulskor laten goede resultaten zien.

Met de hydrorig wordt overwegend op schol gevist en met de sumwing en pulskor op tong. Zeer recent is gestart met het experimenteren met een combinatie van de sumwing en pulskor. Ook de kenniskring die met deze visserijtechnieken experimenteert onderzoekt of het combineren van de twee technieken tot nog betere vangsten leidt. Deze technieken moeten zich eerst nog bewijzen voordat ze een realistisch alternatief zijn voor de boomkorvisserij. Het overgaan op andere visserijtechnieken is overigens niet alleen een kwestie van de beschikbaarheid van een goed alternatief, voldoende financiële middelen en goede marktvooruitzichten. De boomkorvisserij is immers succesvol en heeft bijgedragen aan de (internationale) positie van de Nederlandse platvisserij. Binnen de kottervisserij wordt het loslaten van de boomkor dan ook nog in belangrijke mate als 'not done' beschouwd. Een doorbraak is derhalve niet alleen een kwestie van het beschikbaar zijn van een alternatieve techniek, maar ook van een meer open houding ten aanzien van veranderingen binnen de visserijgemeenschap.

### **een goede kennisinfrastructuur**

Een waardevolle ontwikkeling is de toegenomen betrokkenheid van de kennisinfrastructuur bij het transitieproces in de Noordzeevisserij. IMARES, LEI en het InnovatieNetwerk begeleiden diverse door het VIP gehonoreerde innovatieprojecten. Ook hebben ze een begeleidende rol in de kenniskringen. Verder dient vermeld te worden het initiatief van het ministerie van LNV voor het laten opstellen van businessplannen door 150 vissers onder begeleiding van het LEI en het Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf (EMI). Het InnovatieNetwerk heeft in opdracht van het VIP projecten geïnitieerd buiten de EVF tenderregeling om, zoals het project 'Vis van dichtbij' in samenwerking met Albert Heijn. De inbreng van de kennisinfrastructuur is van belang, omdat vissers in de eerste plaats korte termijn oplossingen zoeken binnen de bestaande mogelijkheden die de onderneming biedt. Vooruit denken en anticiperen op nieuwe ontwikkelingen is niet de attitude van de meeste vissers. Daar ligt een belangrijke rol van de kennisinfrastructuur. Kennisinstellingen, zoals IMARES en het LEI, hebben de afgelopen twintig jaar een omslag moeten maken naar vraaggestuurd onderzoek. Zij hebben daardoor minder de (financiële) ruimte gekregen om zelf initiatieven te starten en in samenwerking met visserij ondernemers nieuwe visserijmethoden te onderzoeken en te testen. Met het VIP en de beschikbare middelen kunnen nu projecten worden gestart en begeleid die anders niet mogelijk zouden zijn geweest. Ook zijn er door het VIP initiatieven gehonoreerd gericht op kadervorming en scholing en onderwijs in de visserij. Het belang van het op een hoger niveau brengen van het ondernemerschap wordt binnen de visserijsector breed onderkend.

### **beperkte navolging**

Ondanks het toegenomen bewustzijn en urgentiebesef kan nog niet worden gesproken van een daadwerkelijke doorbraak. Althans nog niet in de zin van een zichtbaar 'zwaan-kleef-aan' effect. Het aantal vissers dat het anders doet en zich aansluit bij de koplopers is nog beperkt van omvang. Een meerderheid van de vissers kijkt nog de kat uit de boom en neemt een afwachtende houding aan. Dat heeft verschillende oorzaken. Naast de gestegen brandstofprijzen hebben vissers vanaf 2008 te maken gekregen met flink gedaalde prijzen van tong en schol. Dit wordt met name veroorzaakt door de groot-schalige import van goedkope kweekvis (tilapia, pangasius) uit Azië. De financieel-economische situatie in de kottersector is daardoor nog verder verslechterd. De noodzaak om te investeren in innovatie en duurzaamheid wordt door vissers erkend, maar de financiële middelen ontbreken. De huidige marktsituatie ondermijnt het innovatieklimaat. Vissers vinden het risico te groot om op andere visserijmethoden over te gaan.

### **de markt**

Eén van de doelstellingen van het VIP is het verbeteren van de marktpositie van Noordzeevis. Investeren in product- en marktinnovatie is nodig om met name voor schol een hogere waarde te realiseren op de markt. De tong zit in een ander marktsegment en bediend vooral gespecialiseerde viswinkels en restaurants. Voor het versterken van de marktpositie van schol dienen de verschillende schakels in de keten (aanvoer, visafslagen, handel, visverwerking) hun activiteiten op elkaar af te stemmen. Het NSFC is met dit doel opgezet. De verbetering van de marktpositie van schol stelt ook eisen aan de kwaliteit van de aanvoer en de afhandeling bij de visafslagen.

Door de verschillen in marktoriëntatie en belangen van de genoemde ketenpartijen en de onderlinge beeldvorming is dit geen eenvoudige zaak. Wat betreft de ketenintegratie moet nog een belangrijke slag worden gemaakt. Het aantal bij het VIP ingediende voorstellen voor product- en marktinnovatie is nog beperkt.

### **certificering**

Voor de toekomstige marktpositie van schol en tong is certificering een absolute voorwaarde. In 2012 zal namelijk alleen nog gecertificeerde vis worden verkocht in de Nederlandse supermarkten. Er is zeer grote belangstelling voor de 1 september geopende subsidieregeling Certificering in de visketen. De Nederlandse Vissersbond, de Federatie van Visserijverenigingen, Stichting de Noordzee en het Marine Stewardship Council (MSC) hebben een kopgroep duurzame Nederlandse visserij opgericht. Deze kopgroep ondersteunt vissers bij het behalen van het MSC-certificaat. Dit initiatief wordt ondersteund door het VIP. Certificering wordt overigens, zo blijkt uit marktonderzoek van het LEI, door de consument niet extra gewaardeerd in een hogere prijs. Daarbij speelt mee dat de Nederlandse consument over het algemeen te weinig weet van vis (en duurzaamheid) en zich meer laat leiden door prijs en gemak dan door kwaliteit.

Innovatieve marketingconcepten en productinnovatie zijn voor de schol nodig om de concurrentie aan te kunnen met de import van kweekvis uit Azië. Het North Sea Fish Center (NSFC) is opgericht met het doel een duurzame standaard te introduceren voor Noordzeevis (in eerste instantie schol). In samenwerking met supermarktketens gaat het NSFC pilots opzetten voor het betere vermarkten van schol, onder andere door het product schol op andere manieren aan te bieden.

Samengevat zijn er op diverse fronten belangrijke stappen gezet en heeft het innovatieklimaat in de Noordzeevisserij zich in positieve richting ontwikkeld. De grote hoeveelheid initiatieven getuigen daarvan, evenals de grotere openheid en bereidheid bij vissers om nieuwe wegen te onderzoeken en uit te proberen. Het VIP heeft een belangrijke impuls gegeven aan deze ontwikkeling. In paragraaf 4.3 wordt specifiek ingegaan op de rol van het VIP. De huidige marktsituatie en de financieel-economische positie van veel visserij ondernemingen werken belemmerend voor het innovatieklimaat. Verschillen in marktoriëntatie en belangen en de onderlinge beeldvorming zijn belemmeringen voor keteninnovatie in de Noordzeevisserij.

### **4.3. Percepties over de bijdrage van het VIP**

In de vorige paragraaf is een beeld geschetst van de wijze waarop partijen binnen en buiten de kottersector het huidige innovatieklimaat in de Noordzeevisserij beoordelen. In deze paragraaf staat centraal hoe diverse partijen de rol en bijdrage van het VIP zien. De door hen ingebrachte zienswijzen zijn voor een deel gekleurd door de positie die zij innemen binnen en buiten het visserijnetwerk, hun belang bij en oriëntatie op de totstandkoming van een duurzame Noordzeevisserij. De belangrijkste thema's in de gesprekken zijn geweest:

- de rol van het VIP bij het tot stand brengen van een innovatiecultuur;
- de aanpak en werkwijze;
- de oriëntatie van het VIP (kottersector, Nederlandse context).

### **innovatiecultuur**

Unaniem wordt gedeeld de bijdrage van het VIP aan de veranderde houding van vissers. Vissers nemen meer initiatief, zoeken zelf naar oplossingen en tonen meer ondernemerschap. De rol die het VIP daarbij heeft gespeeld is die van uitdager en een spiegel voorhouden. Vissers in de Klankbordgroep benadrukken de onafhankelijke positie van het VIP. Het dwars door de bestaande structuren opereren van het VIP heeft volgens hen een positieve impact gehad op de innovatiecultuur binnen de kottersector. Het aanreiken van toekomstbeelden en minder voor de hand liggende oplossingen heeft ertoe bijgedragen dat vissers anders zijn gaan denken. Het VIP is daarbij regelmatig geconfronteerd met het spanningsveld tussen vasthouden aan de lange termijn ambities en de noodzaak van korte termijn oplossingen.

Vissers waren vooral op zoek naar antwoorden voor de korte termijn, met name door de verslechterende marktomstandigheden. Het VIP ziet zichzelf in de eerste plaats als een platform voor innovatie en wil niet in de positie terecht komen van belangenorganisatie. Innovatie moet vooral van de sector zelf komen en de afwachtende sceptische houding van veel vissers is dan een belemmering. Het subsidiëren van innovatieprojecten draagt onvoldoende bij aan het realiseren van een doorbraak en een groter draagvlak voor innovaties.

### **Klankbordgroep**

Het VIP heeft ruim 50 innovatieprojecten gehonoreerd. Vissers in de Klankbordgroep hebben geen rol gehad bij de beoordeling en selectie van innovatieprojecten. Dit was een bewuste keuze. Teneinde belangenverstrengeling te voorkomen, heeft het VIP met de Klankbordgroep de afspraak gemaakt dat de Klankbordgroep niet zal worden betrokken bij de beoordeling en selectie van de ingediende innovatievoorstellen. De rol van de Klankbordgroep was primair het adviseren over het realiteitsgehalte en de haalbaarheid van de plannen van het VIP. De discussies met de Klankbordgroep waren voor het VIP belangrijk om te toetsen of er voldoende draagvlak was voor de koers van het VIP. Ondanks de gemaakte afspraken geven de geïnterviewde vissers van de Klankbordgroep aan dat het VIP onvoldoende gebruik heeft gemaakt van hun praktijkkennis. Het VIP heeft verschillende innovatieprojecten gehonoreerd die volgens hen niet tot succesvolle innovaties zullen leiden. Ook zijn er projecten niet gehonoreerd die juist wel veel perspectief bieden op innovatie. Inbreng van hun praktijkkennis zou hebben bijgedragen tot een groter aantal kwalitatief goede innovatieprojecten. Overigens hebben veel innovatieprojecten de steun van vissers in de Klankbordgroep en de visserijorganisaties. Ook de vertegenwoordigers van de visserijorganisaties wijzen op het ontbreken van mensen met kennis van visserijzaken in het VIP. Enkele partijen doen de suggestie voor het instellen van een onafhankelijke kennisorganisatie met innovatieve ondernemers, vertegenwoordigers van de NGO's en wetenschap. Over de resultaten van de innovatieprojecten kan nog niet goed worden geoordeeld omdat de meeste projecten nog niet zijn afgerond.

### **workshops**

Het VIP heeft ervoor gekozen de vier lange termijn ambities via diverse workshops te communiceren naar vissers, de kottector en andere belanghebbende partijen. Het primaire doel van de workshops was vissers met elkaar en met andere (keten)partijen in contact te brengen. De workshops moesten de discussie aanzwengelen en daarmee de cultuur van de kottector opener maken voor innovatie. Over de bijdrage van de workshops wordt wisselend geoordeeld. Vissers en de kottector zijn minder enthousiast over de workshops. De kritiek betreft niet zozeer de aanpak van de workshops. Daarover wordt door de meeste partijen positief geoordeeld. Voor veel van de aanwezige vissers was de afstand tot de eigen praktijk te groot. Vissers zijn meer bezig met de oplossingen voor 'morgen' en minder bereid of in staat om ook over de oplossingen voor 'overmorgen' na te denken. Diverse geïnterviewde partijen geven aan dat zij niet weten wat er met de resultaten van de workshops is gedaan. Enkele partijen zijn positiever en wijzen op de initiatieven die zijn ontstaan door de contacten tijdens de workshops.

### **oriëntatie**

Het VIP heeft de opdracht meegekregen innovatie te stimuleren in de Noordzeevervisserij met een focus op de kottector en binnen de Nederlandse context. Een uitzondering wordt gemaakt voor het beoordelen van innovatieprojecten. Het VIP adviseert ook over innovatieprojecten voor de binnenvisserij, viskweek, schaal- en schelpdieren. Met name van de zijde van diverse kritische buitenstaanders is gewezen op de beperkte opdracht en daarmee doelstelling van het VIP. Door de focus op de kottector kunnen kansen voor innovatie worden gemist. Gewezen wordt op de win-win kansen die de Noordzee biedt voor de viskweek, schaal- en schelpdieren, sportvisserij én de kottectorvisserij. Innovatie is vooral ook het zoeken naar en vinden van kansrijke nieuwe combinaties. Voor het transitieproces in de Noordzeevervisserij is het van belang om synergie te organiseren. Daar ligt een belangrijke rol van het VIP.

## **keten**

Het verbeteren van de samenwerking in de visserijketen is een belangrijke ambitie van het VIP. Om die reden is in het VIP een vertegenwoordiger uit de visserijketen opgenomen. Het belang dat het VIP hecht aan een betere samenwerking blijkt onder andere uit de gesprekken die het VIP heeft gehad met delegaties van de visserijafslagen, de handel en visverwerking. Voorts heeft het VIP geadviseerd over het openstellen van een aparte subsidieregeling 'Verwerking en Afzet in de keten' en heeft het ministerie van LNV, op advies van het VIP, verschillende los van elkaar staande keteninitiatieven aangezet zich gezamenlijk te organiseren in het landelijk opererende North Sea Fish Center. Desondanks is er het signaal vanuit de handel en visverwerking dat de oriëntatie van het VIP op een nationale aanpak en de binnenlandse markt niet heeft bijgedragen tot (wederzijds) onbegrip. De handel en visverwerking hebben een bredere oriëntatie en andere belangen. Deze ketenpartijen hebben een sterke internationale positie en is er veel kennis aanwezig. Daar zou het VIP meer gebruik van kunnen maken. Het mobiliseren van deze partijen is een voorwaarde voor het realiseren van een doorbraak in keteninnovatie. Een groot aantal partijen vindt dat het VIP meer aandacht moet geven aan (baanbrekende) marketingconcepten. Een internationale oriëntatie mag daarbij niet ontbreken. Innovatie dient gericht te zijn op het versterken van de internationale concurrentiepositie van de visserij.

## **internationaal**

Door diverse partijen wordt de internationale oriëntatie gemist. Gewezen wordt op de ontwikkelingen in het Gemeenschappelijk Visserij Beleid. Het VIP zou meer vanuit deze nieuwe context haar activiteiten moeten vormgeven en aandacht moeten schenken aan grensoverschrijdende projecten. Bijvoorbeeld door het organiseren van excursies en studiereizen voor vissers naar het buitenland. Of het nemen van initiatieven gericht op het bijeenbrengen van vertegenwoordigers (waaronder vissers) van de lidstaten rondom de Noordzee met het doel om gezamenlijk na te denken over de toekomst van de visserij op de Noordzee. Overigens heeft het VIP in 2009 al concrete stappen gezet voor een grotere internationale oriëntatie van zijn activiteiten. Op verzoek van de Klankbordgroep is in het voorjaar van 2009 een landelijke workshop georganiseerd over de toekomst van het Europese Visserijbeleid. In november 2009 zal een Internationale Visserij Innovatie Conferentie plaatsvinden, ook op verzoek van de Klankbordgroep.



## 5. CONCLUSIES

Deze evaluatie bevat een kwalitatieve beoordeling van de ontwikkelingen in het innovatieklimaat binnen de Noordzeevervisserij, in het bijzonder de kottector, en de bijdrage van het VIP. De evaluatie geeft inzicht in de wijze waarop diverse partijen binnen en buiten de kottector het huidige innovatieklimaat beoordelen en percepties over de bijdrage van het VIP. De evaluatie levert een 'gekleurd' beeld op. Over enkele zaken bestaat een grote mate van overeenstemming. Deze zijn hieronder samengevat.

### 1. Het VIP heeft een positieve impact gehad op de innovatiecultuur binnen de kottector

Visserij ondernemers en de kottector zijn zich meer bewust van hun verantwoordelijkheden. Er is sprake van een toegenomen bewustzijn en urgentiebesef over de noodzaak van veranderingen. Door alle partijen wordt de bijdrage van het VIP aan de veranderde houding van vissers (h)erkend. Vissers nemen meer initiatief, zoeken zelf naar oplossingen en tonen meer ondernemerschap. Bij vissers is er meer bereidheid om alternatieven te onderzoeken en nieuwe wegen in te slaan. Bij vissers en de kottector is er een groot draagvlak voor het doorgaan met de kenniskringen, het opstellen van businessplannen en certificering van Noordzeevis.

### 2. Doorbraak laat op zich wachten

De huidige marktsituatie en de financieel-economische positie van veel visserij-ondernemingen werken belemmerend voor het innovatieklimaat. Ondanks het toegenomen bewustzijn en urgentiebesef kan nog niet worden gesproken van een daadwerkelijke doorbraak. Een start is gemaakt met meer kleinschalige innovaties die stapsgewijze verbeteringen brengen, maar van een zichtbaar 'zwaan-kleef-aan' effect is nog geen sprake. Een meerderheid van de vissers neemt nog een afwachtende houding aan. Voor veel vissers is het risico nog te groot om op andere manieren van vissen over te gaan. Voor de toekomst zijn fundamentele veranderingen nodig, systeeminnovaties en een vraaggestuurde keten. De instelling van een onafhankelijke kennisorganisatie met innovatieve ondernemers, vertegenwoordigers van de NGO's en wetenschap kan hieraan ondersteunend zijn.

### 3. Oplossingen zoeken in de keten

Het VIP heeft slechts een beperkt aantal voorstellen ontvangen gericht op product- en marktinnovatie. Wat betreft keteninnovatie moet nog een belangrijke stap worden gezet. Door de verschillen in markt-oriëntatie en belangen van ketenpartijen (aanvoer, visafslagen, handel, visverwerking) en de onderlinge beeldvorming is dit niet eenvoudig. De huidige tenderregelingen zijn onvoldoende toegesneden op het tot stand brengen van keteninnovaties. Het VIP dient meer aandacht te besteden aan innovatieve marketingconcepten.

## BIJLAGE I Geïnterviewde personen

De heer R. Baan, Koppert Cress  
De heer A.W. Bierens, voorzitter VIP  
De heer L. de Boer, Klankbordgroep vissers  
De heer T.P. Bult, IMARES  
De heer B. Daalder, voorzitter Federatie van Visserijverenigingen  
De heer C. Drijver, WNF  
De heer J.C. Ehrhardt, senior adviseur Schuttelaar & Partners  
Mevrouw E. Hugenholtz, WNF  
De heer J.L.A. Jansen, VIP en voorzitter Stichting De Noordzee  
De heer C.J. Kloet  
De heer K.J. Koffeman, Klankbordgroep vissers  
De heer J.K. Nooitgedagt, voorzitter Nederlandse Vissersbond  
De heer G. Pastoor, voorzitter Visfederatie  
De heer H.J. Riphagen, projectleider innovatie Noordzeevisserij, InnovatieNetwerk  
De heer G. Spek, Pefa B.V.  
De heer K. Taal, LEI  
De heer A. de Vries, North Sea Fish Center  
De heer F. Vroegop, secretaris VIP  
De heer W.J. van der Weijden, Stichting Centrum voor Landbouw en Milieu  
De heer A.J. Vermuë, VIP en directeur Agroketens en Visserij ministerie van LNV  
De heer N. Wijnolst, VIP en voorzitter Stichting Nederland Maritiem Land