

## Verslag ondernemersgesprek Platform Innofish

22 november 2014, Urk

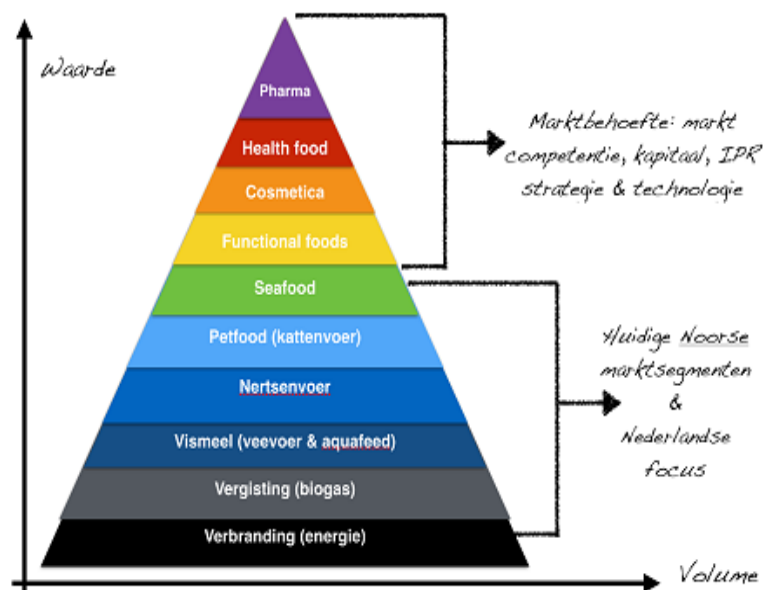
Na drie informatieve ondernemersgesprekken gaat nu het roer om. Samen met een groep ondernemers uit aanvoer, handel en verwerkende industrie verkent Platform Innofish in een aantal gesprekken welke marktinnovaties kansen kunnen bieden als per 1 januari 2016 de aanlandplicht ingaat.

### Introductie

Na een kort welkomstwoord van Maarten Mens, legt Nico Waasdorp uit dat Platform Innofish niet vóór de aanlandplicht is, maar ondernemers in de keten wil helpen bij het vinden van ketenbrede oplossingen. Vandaag zijn voor het eerst ondernemers uit de hele keten aanwezig om samen nieuwe afzetmogelijkheden van discards te verkennen.

### Afzetkanalen

De beste schatting naar de huidige hoeveelheid discards gaat uit van ordergroottes rond de 50.000 ton op jaarbasis, met schol en schar als grootste partijen. De tongvisserij draagt voor ongeveer 2/3 bij aan de omvang van de huidige discards. Door selectiever vissen kan de omvang nog behoorlijk afnemen met minimaal 30%, en kan ook de samenstelling nog wijzigen.

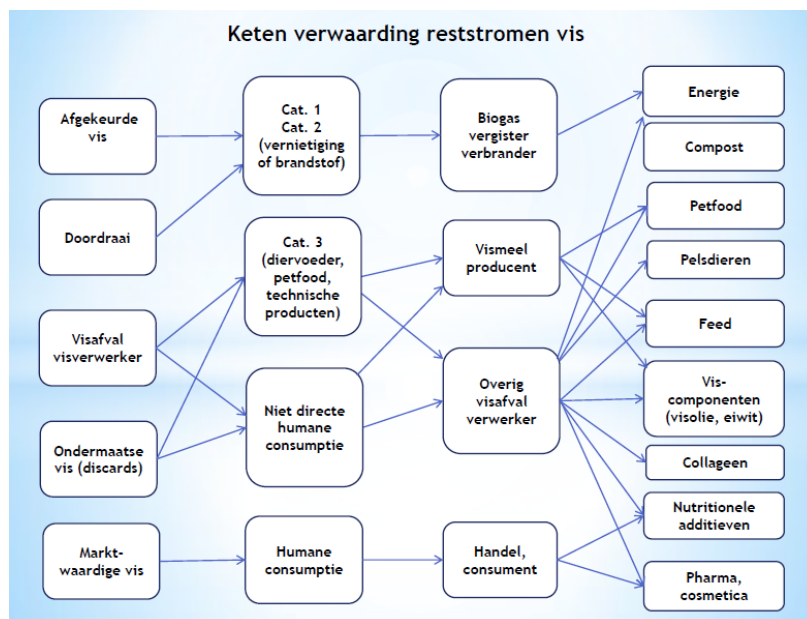


Waardepiramide verwerking visresten

In de huidige afzetkanalen van visresten gaan de grootste volumes naar energie, vismeel en nertsenvoer. Dat is niet alleen de makkelijkste manier van verwerking, maar hier gelden ook de laagste marges. Bovenin de waardepiramide kun je het meest verdienen, maar hier worden hogere kwaliteitseisen en hogere eisen aan traceability gesteld. Om hoog in de piramide in business te komen, is een grote investering in tijd, geld en kennis nodig.

## Waarde creëren

De centrale vraag is welke (nieuwe) mogelijkheden er zijn om met discards zoveel mogelijk waarde te creëren. Vergelijk het met de zogenaamde 'vierkantswaardering' van het varken, waarbij elk deel van het varken tot waarde wordt gebracht. Niet alleen hamlappen, maar ook bijvoorbeeld rookworst (restvlees), verkwasten (haren), leer (huid) en kauwgom/tandpasta (botten). Soms voor directe menselijke consumptie, soms indirecte consumptie of in een totaal andere sector. Voor visresten en discards kun je waarschijnlijk het meeste waarde creëren met verwerking tot nutritionele additieven en cosmetica. Wat voor directe of indirecte humane menselijke consumptie gebruikt mag worden, en wat precies onder indirecte humane consumptie verstaan wordt, is (nog) niet altijd volledig duidelijk.



*Keten verwaarding reststromen vis*

## Leren van andere sectoren

Voorbeelden uit andere sectoren kunnen visserijondernemers inspireren tot nieuwe ideeën. Tijdens de bijeenkomst passeerden een aantal voorbeelden van hoogwaardige toepassingen van afval of restproducten uit de dierlijke en plantaardige sector de revue. Het blijkt dat olie uit tomatenzaden uitermate geschikt is voor cosmetica. Bij de verwerking van suikerbieten wordt naast de bietenpulp (veevoer), ook het bietenblad gebruikt voor halffabrikaten voor de chemische industrie. En met afgekeurde, zure melk, ontwikkelde een kledingontwerpster een nieuwe, zijdezachte kledingvezel.

## Aan de slag

De visserijondernemers zijn in vier subgroepen aan de slag gegaan met drie vragen:

- Omschrijf welke producten je waar in de keten zou willen afzetten?
- Welke kennis hebben we om dit te doen en welke missen we nog?
- Welke partners kennen we en/of met wie zouden we dit moeten oppakken?

Uitgangspunt bij het ontwikkelen van marktinnovaties is om zoveel mogelijk waarde te creëren: voorkom dat discards een reststroom of visafvalstroom zijn. Het middensegment in de



waardepiramide biedt wellicht de meeste mogelijkheden. Het is duidelijk dat er kritisch moet worden gekeken naar de bijkomende kosten om de discards af te kunnen zetten. De kans blijft klein dat het kostendekkend wordt. Voorkomen van discards is altijd beter. Samen zochten de visserijondernemers naar mogelijkheden voor discards om zoveel mogelijk uit de kosten te komen.



### Ideeën voor marktinnovaties

- Collageen: voor het glaceren van de scholfilet. Collageen uit vis zelf gebruiken, zo kun je met discards meerwaarde aan product toevoegen (indirecte humane consumptie).
- Vissilaat: discards vermalen en 3,5% mierenzuur toevoegen. Zo krijg je een slurry die tot zes maanden ongekoeld houdbaar is en zeer geschikt is voor veevoer voor runderen, kippen en varkens. Vissilaat kan onderin het ruim worden opgeslagen als ballast. In Afrika (Somalië, voor melkveevoer, het heeft een gunstig effect op de melkproductie) en Nieuw-Zeeland is hier al ervaring mee opgedaan. Dit kan tegen lage kosten en met lage hoeveelheden al rendabel zijn. Machines draaien al vanaf 6.000 kilo, dus verwerking zou zelfs aan boord kunnen. Het moet wel een schoon product zijn, dit kan niet met veel schelpdieren of ingewanden. Het idee is om een proefinstallatie in Nederland op te zetten, samen met een veevoerproducent zoals Agrifirm, die het product kan vermarkten.
- Nutritionele additieven: waardevolle producten eruit halen, zoals omega vetzuren en proteïnes voor bijvoorbeeld bodybuilders.
- Fosfaatwinning: vis bevat relatief veel fosfaat (wereldwijd is hier een groot tekort aan).
- Biogas of bio-olie: met installaties aan boord.
- Pallets visvoer voor kweekvis: de helft van de wereld visconsumptie is kweekvis en de vraag blijft groeien. Dit betekent veel vraag naar visvoer. Nu worden er nog grote hoeveelheden wildvangst voor gebruikt. Dit kan omlaag door discards te gebruiken.
- Pet food: dit is een groot en volwassen marktsegment. Op kleine schaal zijn er al experimenten, bijvoorbeeld petfish. Kunnen we niet een 'Noordzee snack voor uw huisdier' op de markt zetten? Mensen betalen makkelijk voor hun huisdier.
- Niche producten: zoals visvoer voor Koi karpers voor een hoge prijs.
- Nieuwe markten: waar platvis onbekend is. Introduceer platvis bij Chinezen, als bewerkt product, om aan de wetgeving te blijven voldoen.

### Wat is nodig?

- Het is van groot belang meer kennis te hebben over de (waardevolle) bestanddelen van discards, te beginnen met schol en schar. Maak daarbij ook onderscheid tussen discards met/zonder ingewanden, met/zonder kuit, want dat kan gevolgen hebben voor de



samenstelling (nutriënten). Voor verdere verwerking en afzet is de kwaliteit van belang: mager / vet, veel / weinig schelpen.

- Wat worden de regels voor humane consumptie? Een idee was bijvoorbeeld om bijvangst te drogen en in zakjes als snacks te verkopen. Mag dat? Duidelijkheid is nodig.
- Kennis over verwerking: vis is eiwitrijk en fosfaatrijk. Hoe haal je deze waarde eruit?
- Kennis over regelgeving: wat wordt er bijvoorbeeld onder verwerking (verwerkt product) verstaan (strippen, vel eraf halen)?
- Kennis van de markten en afzetkanalen, ook internationaal/wereldwijd.
- Kennis van hoeveelheden om continuïteit te kunnen waarborgen.
- Kennis over overzetten van discards op collectorschepen, bijvoorbeeld in containers die je makkelijk aan wal kunt zetten.



#### Wat moet de sector doen?

- Specialiseren: klondyken > vissers die vissen en vissers die verwerken.
- Voorkom afwaardering door hoogwaardige discards apart te houden van laagwaardige discards.
- Combineer discard stromen met de vermarkting van bestaande vis reststromen. Zo heb je een stabiele basis van voldoende omvang. En door gezamenlijk te innoveren kun je meer winst behalen.
- Zoek nieuwe partners, bijvoorbeeld uit de farmacie die kennis in huis hebben over hoe je o.a. eiwitten of omega vetzuren uit het product haalt.
- Anticipeer als visser op de aanlandplicht. In de Noord (12 cm visserij) is het misschien wel mogelijk om bijna discardvrij te vissen.
- Overweeg een meer seizoensgebonden visserij, wat ook een forse vermindering van discards zou kunnen opleveren. Eerste kwartaal tong, zes maanden schol, laatste kwartaal tong. Je krijgt dan wel gespreide aanvoer. Dit betekent ook iets voor handel. Aanvoer en handel met elkaar in gesprek over mogelijke veranderingen in aanvoer.
- Nieuwe markten. Bewerkt product afzetten in markten waar platvis onbekend is. Zoek partners die deze (afzet)markten kennen.
- Zoek naar het laagste kostenniveau. Geen extra handelingen aan boord, tenzij onvermijdelijk, je verdient het nooit terug. Richt je op de ketens met de laagste kosten van verwerking en bewerking.
- Neem een businessontwikkelaar (of studenten) in de arm om tempo te kunnen maken. Mogelijkheden zijn er genoeg, zoals Academic consultancy bij WUR; interdisciplinair team van 5-8 studenten die in zes tot acht weken je vraag onderzoeken.
- Kijk naar markten buiten NL en EU. Er is veel behoefte aan stoffen als eiwitten en fosfaten.



- Nichemarkten. Leveranciers aan supermarkten hebben lage marges. Zorg dat je een product in een nichemarkt zelf vermarkt. Zo ontwikkel je een eigen nieuwe markt.
- Verwerkingsfabrieken in de havens, anders lopen transportkosten te hoog op.
- Selectiever vissen. Voorbeelden uit bijvoorbeeld Schotland laten zien dat vissers die een wetenschappelijk quotum van 30% erbij kregen, maar alles moesten aanlanden, veel selectiever gingen vissen. Met een proeftrek stelden ze eerst de grootte van de kabeljauw vast en als deze te klein was, gingen ze elders vissen. Zo konden ze alleen marktwaardige vis aanlanden en werden discards voorkomen.



### Pilots

Platform Innofish gaat zeker nog drie bijeenkomsten met aanvoer en verwerking/handel organiseren zodat visserijondernemers gezamenlijk toewerken naar concrete oplossingen in de keten. We nodigen daarbij ook partijen van buiten de visserijketen uit. Met een klein budget kan Platform Innofish een aantal mini-pilots ondersteunen. De visserijondernemers kunnen de resultaten van deze pilots in de loop van 2015 op een (bescheiden) Landelijke innovatiedag presenteren aan partijen van uit de visserijketen, maar ook van daarbuiten.

**Het eerstvolgende ondernemersgesprek zal begin 2015 plaatsvinden. De datum volgt nog.**

### Deelnemers ondernemersgesprek 22 november 2014 op Urk

**Aanvoer:** Klaas van Duijn, Jacob Kramer, André Koster, Klaas-Jelle Koffeman, Jacob Brands, Hendrik Kramer, Klaas Kramer, Klaas Visser, Klaas van den Berg, Jurrie van de Berg, Jan de Boer, Jacob van Urk, Pieter-Louwe van Slooten, Gert-Jan Kooij, Sjoerd Paskam.

**Verwerking/handel:** Kees Koffeman, Piet Buter, Albert Romkes, Dieter Visser, Gijs van der Lee, Cees van den Berg, Nico Waasdorp

**Overig:** Ruben Verkempynck (IMARES), Jurriaen Brands (gemeente Urk), Cees-Jan Bastiaansen (WUR), Wim Zaalmink (LEI), Erik Boogaard (ProSea), Gerrit Hakvoort (Visserijnieuws), John Limmen (Rainbow Sustainable Solutions), Joop Ehrhardt (Schuttelaar & Partners)

Begeleiding: Maarten Mens

Verslag: Carla Kivits (Schuttelaar & Partners)

---

*Platform Innofish is een netwerk van en voor innovatieve ondernemers uit aanvoer en handel. Wij richten ons op innovatie in en verduurzaming van de visketen rondom de aanlandplicht.*

*Wij zijn niet voor de aanlandplicht, maar bereiden ons er wel op voor!*

- *We zijn onafhankelijk en bepalen zelf de agenda.*
- *We zoeken naar concrete en innovatieve oplossingen voor de aanlandplicht die economisch en ecologisch goed inpasbaar zijn.*
- *We verzamelen kennis en wisselen die uit; je kunt bij ons kennis komen halen over verschillende aspecten van de aanlandplicht.*
- *We zijn geïnteresseerd in jouw mening en ideeën over de aanlandplicht.*

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

