

Vissen naar ondernemerschap

Aalvissers verleggen hun koers

Juni 2011



Inhoud





Voorwoord

Alstublieft! Negen openhartige verhalen van aalvissers. Verhalen van ondernemers die nieuwe keuzes moesten maken voor de toekomst van hun bedrijf. Door de teruglopende aalstand heeft de Nederlandse overheid maatregelen moeten nemen om de aalstand te herstellen. Een van de belangrijkste en meest ingrijpende maatregel is de sluiting van de aalvisserij van september tot en met november. Dit heeft grote gevolgen voor de inkomens van deze vissers. Voor de aalvisserij zijn dit namelijk vaak de beste maanden, waarbij bovendien andere (bij)-vangsten met aalvistuigen wegvallen. Daar komt nog bij dat er vanaf april 2011 een volledig vangstverbod voor aal en wolhandkrab is in met dioxine vervuilde wateren. Dit verbod treft alle vissers op de grote rivieren. Voor veel bedrijven, die soms al generaties lang de visserij uitoefenen, betekende dit zelfs een abrupt einde van hun visserijactiviteiten.

Het ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie heeft het LEI, onderdeel van Wageningen UR (University & Research centre), gevraagd om vissers met teruglopende aalinkomsten, te helpen bij hun besluitvorming over de toekomst van hun bedrijf. In totaal zijn met circa 60 vissers en waar mogelijk ook partners, gesprekken gevoerd en bijeenkomsten gehouden om dit vorm te geven. Daaruit bleek dat iedere onderneming zijn eigen weg is ingeslagen. De gevarieerde samenstelling van de ondernemers, ieder met hun eigen competenties, mogelijkheden in de omgeving en de bedrijfskarakteristieken, heeft geleid tot een verrassend breed palet aan bedrijfsplannen. De verhalen weerspiegelen de strijd die de vissers voeren om toch op de een of andere manier een toekomst voor hun visserij en hun bedrijven vorm te geven. En hoe het project Bedrijfsplannen Aalvisserij hen daarbij geholpen heeft.

Deze brochure is bedoeld voor collega-aalvissers, maar ook voor buitenstaanders. Naast deze brochure verschijnt ook een uitgebreid rapport met een meer gedetailleerde analyse van de resultaten van het bedrijfsplannenproject.

Zoals veel vissers aangeven: het is het avontuur en elke keer weer heel spannend wat je in de fuik aantreft. Het is aan u als lezer om de fuik te lichten en u te laten verrassen met de oogst van dit bedrijfsplannenproject.

Wim Zaalmink (projectleider Bedrijfsplannen Aalvisserij)
Ruud Huirne, Algemeen Directeur LEI

‘Wij hebben het mooiste visserij-
bedrijf ter wereld!’



‘Ik heb geleerd om in mijn omgeving kansen te zien voor mijn bedrijf’

Theo en Marjon Rekelhof, Kudelstaart

Visser, ja, dat heb ik altijd al willen worden. Ons bedrijf bestaat al sinds 1830. We zitten onder de rook van Schiphol, direct aan de Westeinderplassen. Ons bedrijf is voor 70% afhankelijk van palingvangst. We vangen ook snoekbaars en brasem in de winter, de rest gaat overboord. Vrijwel alle paling die we vangen roken we zelf en verkopen we aan huis. Vanuit onze winkel heeft de klant zicht op het proces van schoonmaken, roken, fileren en verpakken. Op bestelling kunnen klanten ook bak- of stoofaal bestellen.

Uitzet glasaal in Westeinderplassen

Elk jaar zet ik glasaal uit. Door de hoge prijzen van de glasaal (450 euro per kg) heb ik dit vorig jaar samen met lokale sportvissers georganiseerd en heb ik hier subsidie voor gekregen. Uitzetten van glasaal doen we om de stand van de Nederlandse aal te verbeteren. Maar het is ook een gebaar naar de consument en de omgeving. Daarom hebben we ook de lokale pers en politiek erbij betrokken. Het is voor mij geen doel om het maximale aantal kilogrammen terug te vangen van de uitgezette glasaal. Beheer en aalherstel zijn net zo belangrijk. Ik wil alle vis graag aan huis verwerken en ook zelf afzetten. Ik heb het mooiste visserijbedrijf ter wereld!

Vergunningen verkrijgen loopt niet soepel

Een knelpunt voor ons bedrijf is de onwetendheid van ambtenaren. Het proces van vergunningen verkrijgen verloopt hierdoor niet soepel. Het komt veel voor dat als je een ambtenaar hebt waar je iets mee kan en hebt uitgelegd hoe de beroepsvisserij in elkaar zit, dat hij dan weer vertrekt bij de gemeente. Dat is jammer, hierdoor gaat er veel energie verloren.

‘Ik hoop op een aalquotum’

Onzekerheid over aalherstelplan

Dit jaar is voor de derde keer de palingvisserij gesloten in september, oktober en november. Daar hebben we compensatie voor gekregen uit Brussel (Europees Visserij Fonds). Het eerste jaar 100% van de aalinkosten, het tweede en dit jaar 40%. Er is nog niets bekend over het vervolg. Het kan het volgende worden: handhaving gesloten periode, totale sluiting aalvisserij, of aalvissen met een quotum. Zelf hoop ik op een quotum. Dan kan ik het hele jaar rond blijven

vissen op paling en blijft het dus een echt visserijbedrijf. Ik geef graag lezingen, maar hoe moet dat gaan als ik mijn beroep niet meer kan uitoefenen? Een goede vangstregistratie is van groot belang voor toekomstige maatregelen. Hier wil ik dan ook graag aan meewerken.

Samen kom je verder

We hebben meegedaan in het traject met het LEI waarbij we een bedrijfsplan hebben geschreven. We hebben hier veel van geleerd. Het was vooral mooi dat we er samen aan mee hebben gedaan. Als je dan thuiskomt, praat je er toch nog over door. Dit deden

'Mijn plannen zijn nu onze plannen'

we in het verleden niet. De visserij was mijn business. Marjon heeft haar eigen werk als parttime assistent bij een huisartspraktijk, doet het huishouden met pubers en als ik er niet ben doet ze ook de winkel. Het was leuk om dit traject met collegavissers op te pakken. Eigenlijk zou je elkaar eens per jaar over dit soort zaken moeten spreken. De stappen om tot het bedrijfsplan te komen waren allemaal nieuw. We



hadden daardoor veel stof om over na te denken. Je denkt elke dag na over je bedrijf, maar dit gaat veel verder. Je hebt een plan in je hoofd. Maar hoe krijg je het eruit? Omdat je alleen aan het werk bent, krijg je niet zoveel feedback. Dit hebben we tijdens de training wel gekregen. Je wordt gestimuleerd om na te denken, je wordt geprikkeld door de anderen. Hierdoor krijg je een bredere visie.

Tegoedbonnen om mee te vissen

Ik ben erachter gekomen dat iets heel anders gaan doen ook deel uitmaakt van een bedrijfsplan. Ons bedrijf staat of valt met de paling. Naast de verkoop in de winkel en het geven van excursies, zijn we bezig om tegoedbonnen te maken. Met een tegoedbon kan iemand een hele ochtend met ons mee om te vissen. We kunnen twee klanten meenemen om te gaan vissen. Hiervoor hebben we een folder laten ontwikkelen waarin alles staat. Je hebt ideeën te over, maar om ze ook echt uit te voeren? Dat is lastiger. Toch is het ons gelukt. Het kwartje is nu pas bij ons gevallen dat

‘Recreanten vergoeden de onkosten, aalvangst is extra’

de omgeving meerwaarde kan bieden. We zitten in een prachtig gebied, waar wij het alleenrecht hebben om te vissen. Dit geeft een grote meerwaarde aan het bedrijf. Ik ben erachter gekomen dat zónder veel te investeren je toch meer uit je bedrijf kunt halen. Je realiseert je dan dat alle uren die je in je bedrijf werkzaam bent ook investeringen zijn die uiteindelijk bijdragen aan een goede omzet.



Vertrouwen in de toekomst

Ik heb vertrouwen gekregen in mijn onderneming omdat ik op een ander spoor ben gebracht, en omdat ik op een andere manier ben gaan kijken. Ik zie voor de toekomst nog voldoende mogelijkheden. Dit vertrouwen is gesterkt doordat ik mijn plannen nu heb

omgezet in onze plannen en hebt vastgelegd in een bedrijfsplan. Meer informatie over ons bedrijf is te vinden via www.rekelvis.nl





Doelstellingen

Sterk bedrijf gericht op de aalvisserij. Daarnaast een product creëren met meerwaarde in combinatie met verbreding van activiteiten. Door een goed aalbeheer zorgen voor voldoende palingvangst in de toekomst.

Strategie

Bedrijf voortzetten door aalvisserij en een marktstrategie te ontwikkelen die past bij productleiderschap. Wij willen het beste product op de markt brengen. Een uniek product dat alleen in de Westeinderplassen wordt gevangen en tegen een acceptabele prijs in onze eigen winkel wordt verkocht. Daarnaast een bedrijfsontwikkelingsstrategie met diversificatie en optimaal gebruik van de mogelijkheden die de omgeving biedt. Recreanten meenemen tijdens de visserij in een unieke omgeving. Hierdoor worden onze onkosten al vergoed en is de aalvangst extra, op deze manier kunnen wij ons bedrijf op een verantwoorde manier exploiteren.

Overwegingen:

- Onze mooie omgeving biedt veel kansen
- Wij vinden klantencontact heel belangrijk
- Ik geef graag inleidingen en lezingen
- Wij zijn allebei erg samenwerkingsgezind



‘Een kennis vroeg waarom ik het
visserijbedrijf niet over ging nemen’

‘Ik hoef mijn quotum nu niet direct vol te vissen, dat komt later in het jaar wel’

Aaltje Stellema, Dokkum

Kom maar aan boord. Vaar gerust met mij mee. Vandaag halen we de inhoud van twee fuiken binnen. Ik doe mee aan de pilot decentraal aalbeheer in Friesland. Daarbij mogen we het hele jaar door blijven vissen, maar dan wel een beperkte hoeveelheid. Daarvoor is het nodig dat we extra onderzoek doen en regelmatig kijken hoeveel paling we vangen. Ik geef eerst per sms het geschatte aantal kilogrammen door. Vervolgens vaar ik terug naar huis waar ik het werkelijke gewicht doorgeef en de lengte van iedere paling meet en vastleg.



Metten is weten

Ik heb op een oppervlakte van 500 ha het alleenrecht op aal. Ik zit in een doorstroomgebied. De schieraal komt vanuit de binnenwateren en zwemt via de sluisen van Lauwersoog naar de zee. Ik zet ook zelf glasaal uit. Dit is geregeld via de Friese Bond van Binnenvissers. Vanmiddag kan ik 1 kg glasaal ophalen. Ik gooi dan zo maar 500 euro in het water en moet maar afwachten wat ervan terechtkomt. Het is daarom goed dat we meedoen met de pilot. Als we gegevens boven

‘Ik gooi dan zo maar 500 euro aan glasaal in het water...’

water krijgen dan weet je wat je hebt. We weten nu eigenlijk niet hoe het zit. We denken dat de paling in zes jaar volwassen is, maar het zou ook in vier, vijf of zeven jaar kunnen zijn. Daarom worden er ook palingen gemerkt met chips om ze te kunnen volgen. Deze pilot is voor ons erg belangrijk omdat we hiermee veel meer marktgericht kunnen vissen dan wanneer er een bepaalde periode niet gevestigd mag gaan worden.

Van vader op dochter

Ik stond altijd voor de klas op een basisschool. Mijn vader naderde de 65 jaar, waarna een vriendin aan mij vroeg: 'Waarom neem jij het visserijbedrijf eigenlijk niet over? Jij vist toch van jongs af aan al met je vader mee?' Ik ben toen eens gaan nadenken en heb de grote stap genomen. Ik ben nu verantwoordelijk voor de visvangst en mijn vader voor het roken en de verkoop. Maar natuurlijk helpen we elkaar waar nodig.

Visprijzen zullen nog stijgen

Ik ben van mening dat wij op een duurzame manier vissen. In Friesland geldt een visquotum. Dit quotum is gebaseerd op onze visvangst van 2010. We mogen het hele jaar door vissen, maar ik heb wel een

'Ik kan nog veel leren van mijn vader'



winterstop. Zo hebben we hier in de winter nog geschaatst. Ik vis nu nog rustig aan, er is nog weinig en ze verwachten dat de prijzen in de loop van dit jaar zullen stijgen. Dit komt door ontwikkelingen in de sector, zoals het aalvangstverbod van drie maanden en de dioxinecrisis. Ik hoop dat het quotum in de toekomst zal stijgen. Het onderzoek zal moeten uitwijzen welk quotum bij ons past om duurzaam te vissen.

‘Wij vissen op een duurzame manier’

Toekomstplannen?

Vorig jaar heb ik in het trainingstraject bedrijfsplannen nagedacht over mijn toekomst. Hoe ziet deze eruit en welke mogelijkheden zijn er nog? Welke ideeën en tips hebben de collega-ondernemers? Hoe ontwikkelen zij hun bedrijf? Het is belangrijk dat de ideeën bij jezelf, maar ook bij je gebied passen. Misschien dat ik in de toekomst wel monitoringswerk ga doen, of educatieve activiteiten ga organiseren. Op dit moment wil ik me vooral richten op het vak. Ik kan nog veel leren van mijn vader, bijvoorbeeld over het boeten van netten en het roken van de paling. Het traject heeft me vooral geleerd om andere ideeën op te doen en om ook om van anderen te leren over de ontwikkelingsmogelijkheden van mijn bedrijf.



Het vak: rust en natuur

Het leukste aan het vak vind ik de vrijheid en het buitenleven. Het is heerlijk om 's ochtends vroeg op pad te gaan en verder niemand tegen te komen. Ik heb onderweg de tijd om na te denken. Dit kunnen

toekomstplannen voor mijn bedrijf zijn, maar soms gaat het ook over hele andere dingen. Ik vis met veel plezier en hoop het vak nog lang te mogen uitvoeren.





Doelstellingen

Duurzaam visserijbedrijf inclusief visserij verwante werkzaamheden met voldoende inkomen.

Strategie

Eerst richten op verdere ontwikkeling van de primaire tak, de visserij. Na enkele jaren meerwaarde toevoegen door eigen rokerij en verkoop aan huis. Dit combineren met andere activiteiten als teambuilding, educatie, enz.

Overwegingen:

- Nog niet zo lang geleden begonnen in de visserij
- Ervaring met basisonderwijs en van daaruit kansen voor educatie
- Er komen veel vaste klanten aan huis
- Het bedrijf ligt in een mooie omgeving

Palingrokerij van Veen



HEERLIJKE VERS
BELEGDE BROODJES!

AMBACHTELIJK
GEROOKTE
PALING EN ZALM
UIT EIGEN ROKERIJ!

GEBAKKEN VIS!



DIVERSE
DRANKJES

Wij kunnen Uw feestje opleuken
met onze mobiele rookkast.

Vraag in de winkel naar de mogelijkheden.

‘Er gaat niets boven wilde paling’

‘Een combinatie van unieke vernieuwende zoetwater-visproducten is de toekomst voor ons bedrijf’

Sjors van Veen en Marjolein van der Leer, Roelofarendsveen

Mijn vader, Jan van Veen runt het visserijbedrijf. In totaal bevest hij zo'n 4.000 ha, een behoorlijke oppervlakte. Dat is voordelig omdat we dan ook stukken een paar jaar links kunnen laten liggen, zodat de aalstand zich kan herstellen. Concurrentie van collegavissers hebben we niet omdat wij alleen de aalrechten hebben. Ikzelf richt me helemaal op de palingrokerij en de verkoop aan huis. Ik rook de paling die mijn vader vangt. Althans, de beste zoeken we uit en verwerken we zelf. De rest gaat naar de handel. Daarnaast koop ik ook kweekaal in die ik gerookt verkoop aan huis of aan de handel. Roken voor groothandel, dat jaarrond gebeurt, is belangrijk. Dit genereert een vast inkomen en naamsbekendheid. Daarnaast verwerk ik vis voor derden door ze te roken en te verpakken.



Voorlichting richting consument

Het is voor mij belangrijk om een goed product af te leveren. Het ambachtelijke roken staat daarom voorop. En er gaat natuurlijk niets boven wilde paling, op ambachtelijke wijze gerookt. Ik wil mijn klanten graag mijn verhaal vertellen en precies uitleggen hoe het werkelijk gesteld is met de aalstand. Al generaties lang vissen wij op duurzame wijze op ons water. Hierdoor kunnen we toch nog met weinig fuiken een inkomen genereren. Binnen ons bedrijf houden we

‘Elke aalvisser moet een eigen rokerij hebben’

nauwkeurig in de gaten wat het gedrag is van de consument. De moderne consument wil zo weinig mogelijk doen aan het bereiden van het eten. Ook als het gaat om unieke producten. Hier spelen wij op in door onze producten nagenoeg hapklaar aan te bieden.



Keurmerk ontwikkelen

Veel consumenten weten niet dat wilde paling een seizoenproduct is geworden. Eigenlijk zouden we het seizoen feestelijk moeten openen, net zoals bij de haring en bij asperges. Onderscheid tussen de grote

'We houden nauwkeurig in de gaten wat het gedrag is van de consument'

jongens [de grote machinale rokerijen] en de ambachtelijke rokerij moet daarbij wel duidelijk worden aangebracht. Het zou mooi zijn als er een keurmerk voor ambachtelijk roken komt. Ook weten veel consumenten het verschil niet tussen wilde paling en gekweekte paling. Het zou goed zijn als ook wilde paling een duidelijk keurmerk zou krijgen.

Bedrijfsplan schrijven

Wij waren al wel langer bezig met het maken van onze toekomstplannen. Maar tijdens de training bedrijfsplan-



nen van het LEI gingen we er echt mee aan de slag. Je wordt enthousiast om concreet met je toekomstplannen bezig te gaan. Ik vond het mooi om de verschillende meningen en ervaringen van anderen te horen. Het is belangrijk dat je je collega-ondernemers kent en ervaringen uitwisselt. Door dit proces is er chemie ontstaan tussen de deelnemers. Eigenlijk zou het een goede zaak zijn als we minstens een keer per jaar bij elkaar zouden komen met alle beroepsbinnenvissers om actuele onderwerpen te bespreken, en kennis te delen.

Grovere maat

Wij kiezen er bewust voor om een grovere maat paling aan te houden, maatstaf is drie stuks in een pond voor de eigen gevangen paling. Dit is belangrijk voor de aalstand. Wij hechten veel belang aan een goede visstand. Doelstelling in deze maatstelling is een constante aanvoer van aal binnen ons bedrijf. We laten de kleinere aal zwemmen om ze vervolgens in later stadium op te vissen. Daarnaast zetten we jaarlijks glasaal en pootaal uit in ons gebied. Op deze wijze genereer je ruimte voor de aalstand en het aalherstel.

'Ik wil me onderscheiden met een uniek ambachtelijk product'

Toekomst is zoetwatervis

Ik wil me volledig richten op zoetwatervis en me onderscheiden door een uniek ambachtelijk product op de markt te brengen. In mijn winkel verkoop ik diverse zelfgemaakte producten waarin zoetwatervis is verwerkt, zoals soep, loempia's, pasteitjes en kroketten. Ik ontwikkel nieuwe recepten en probeer deze dan



uit. Veel producten lopen erg goed. We hebben veel vaste klanten, maar ook veel aanloop vanuit de drukke toeristische fietsroute die hier langs loopt. We willen ons assortiment verder uitbreiden met andere bijzondere producten. Als ik verder in de toekomst kijk, dan ga ik het visserijbedrijf van mijn vader overnemen. Ik wil dit graag gaan doen als hier ruimte voor is. Ik hoop dat mijn vader nog tien jaar het vak van visserman kan blijven uitoefenen, zodat ik me nog een aantal jaren

kan richten op de rokerij. Dit zou ik ook graag als tip willen meegeven aan collega-ondernemers: ik denk dat elke aalvisser een eigen rokerij moet hebben als dit mogelijk is. Hierdoor kun je in de stilligperiode en bij extreme weersomstandigheden je visserij opvangen met de rokerij. Meer informatie is te vinden op onze website www.pondjepaling.nl





Doelstellingen

Ik wil graag unieke ambachtelijke zoetwatervisproducten op de markt brengen om daarmee een inkomen te verdienen. Een goede visstand en een ambachtelijke werkwijze zijn daarvoor de basis. Daarnaast wil ik de omzet in de winkel verhogen door meer visproducten te verkopen.

Strategie

De marktstrategie is productleiderschap, een klant die bij ons koopt is ervan verzekerd dat er zorg aan het product is besteed. Ik wil inspelen op de vraag en zo nodig investeren in productiemiddelen. De bedrijfsontwikkelingsstrategie is in eerste instantie productdiversificatie door het uitbreiden van het assortiment visproducten in de winkel. Daarnaast is er een strategie die de omzet van de rokerij en ook de winkel toe moet laten nemen. Efficiënter werken en verdelen van de taken zullen in de toekomst, samen met Marjolein worden opgepakt.

Overwegingen:

- We hebben veel viswater en kunnen extensief bevissen
- Geen concurrentie op het water
- We zitten in een mooie omgeving bij een drukke fietsroute
- Klantcontact is erg belangrijk
- We zijn creatief met nieuwe producten
- We roken ook vis voor derden

‘Ik kan veel alleen’



‘Het is telkens weer een verrassing wat je boven haalt’

Jan Bezuijen, Ouddorp

Ik woon in Zuid-Holland en mijn visgebied is de Grevelingen. Het totale gebied heeft een oppervlakte van zo'n 15.000 ha, waar we via gemene weidevisserij met z'n zevenen vissen. We hebben het meer verdeeld in meerdere vakken. Jaarlijks worden de vakken via loting verdeeld. Ik beschouw de andere vissers als collega's, niet als concurrenten. Doordat we het lotingssysteem hebben, worden alle visvakken jaarlijks eerlijk verdeeld. Ik verwacht dat de samenstelling van de groep de komende jaren ongeveer gelijk zal blijven. Alle collega's zijn ongeveer even oud als ik en zitten in dezelfde situatie: een jong gezin en visserman in hart en nieren.

‘Je omgeving betrekken bij je plannen, is nieuw voor mij’

De vrijheid van het vak

Ik heb het bedrijf overgenomen van mijn vader, hij is tien jaar geleden overleden. Dat was een hele overgang voor mij. Eerst visten we altijd met z'n tweeën. Een sterk punt van mijn bedrijf is wel dat ik alles alleen kan doen. Ik ben niet afhankelijk van anderen. De vrijheid die ik heb, dat is toch echt wel het mooiste aan mijn vak.

Ik vis op nu (begin mei) op paling en kreeft. De kreeft hebben we met alle beroepsvissers uitgezet in de Grevelingen. We zijn hiermee gestart in 1994 en plukken daar nu de vruchten van. Jonge aanwas genoeg, gezien de zaadkreeften die we boven water halen.

Bedrijfsplan gemaakt

Ik vond het interessant om deel te nemen aan de trainingdagen waarbij we het bedrijfsplan hebben geschreven. Alles was nieuw voor mij. Ik was eerder nooit bezig geweest met een bedrijfsplan. Ik heb veel



nieuwe dingen geleerd. Je moet eerst beschrijven wie je bent, wat je leuk vindt en hoe je in elkaar zit. Anderen vragen of dit juist is, dat is een hele omslag. Je omgeving betrekken bij je plannen, ook iets nieuws. Voorheen bepaalde ik geheel zelf wat, wanneer, en hoe ik iets ging ondernemen binnen mijn bedrijf. De training was misschien wel wat aan de korte kant. In drie dagen kregen we behoorlijk wat stof voor onze kiezen. Het zou mooi zijn als er een vervolg op kwam. Ik zou dan graag mee willen doen.

Mosselzaad

Op het moment hebben we met drie collegavissers een proef opgepakt met mossels. We hebben een proefopstelling met twee zwevende banken in het water liggen. De netten zijn ongeveer vijf meter lang (diep). De laatste keer heb ik geholpen bij het oogsten.

‘We willen graag tarbot uitzetten’



Ons doel is een exploitatie van mosselzaad in eigen beheer. Nu gaat het in de proefopstelling om het opdoen van kennis en testen of we hier in de Grevelingen voldoende en goede kwaliteit mosselzaad kunnen kweken. Zodra we dit echt gaan oppakken, is medewerking van alle partijen noodzakelijk om op grotere schaal verantwoorde investeringen te kunnen doen. Het gaat dan om een geschikt schip voor het lichten van de drijvers met de netten. We willen eerst de resultaten van deze proef afwachten, maar ik zie hier wel toekomst in.

Veel op het water

's Ochtends begin ik meestal om zes uur, ik probeer dan 's avonds rond zes uur weer binnen te zijn. Daarna maak ik alles schoon en doe ik de voorbereidingen voor de volgende dag. Ook heb ik diverse vergaderingen. Zo zit ik bijvoorbeeld in de VBC (visstandbeheercommissie). Maar mijn passie ligt toch echt wel bij de visserij. Het is telkens weer een verrassing wat je boven water haalt. Ik ben altijd op zoek naar de beste vangstplaatsen in mijn gebied. Als je denkt te weten hoe het vissen moet, dan ga je de fout in. Het is altijd anders en nooit hetzelfde.

Sportvisserij geen last

Met de sportvisserij zijn duidelijke afspraken gemaakt, en we hebben er dan ook weinig last van. Zij vissen op schubvis. Wij mogen dat niet en houden ons daar ook aan. We zouden echter graag tarbot willen uitzetten in het gebied, de landelijk sportvisserij kan zich hier niet in vinden, de plaatselijke verenigingen vinden het prima. Door de stijging van de glasaalprijs is het te duur geworden om deze uit te zetten. De Grevelingen staat in open verbinding met de zee. Ik zou het liefste



hebben dat we in het najaar op aal mogen vissen en dat de sluis dicht wordt gezet zodat we meer kunnen vangen. Maar dit is nu niet meer, de sluis is het gehele jaar open. Het voordeel van het openstaan van de sluis is natuurlijk dat in het voorjaar de jonge glasaal vanuit zee de Grevelingen in kan trekken.

‘Het vissen is altijd anders’





Doelstellingen

Een inkomen binnenhalen voor mijn gezin. Mijn bedrijf voorzetten met de visserij. Verder kijken naar bijvoorbeeld mosselen, oesters en tarbot.

Strategie

Horizontale samenwerking op hoog niveau is de beste bedrijfsontwikkelingsstrategie die past bij mijn bedrijf. In goede samenwerking met de collega's een boterham verdienen. Diversificatie op het gebied van de mosselzaadteelt en de kreeftenvisserij past ook bij ons bedrijf. Wij maken maximaal gebruik van de omgeving, zout water past bij deze verbreding. Ook gaan wij mogelijkheden onderzoeken voor extensieve oesterteelt.

Overwegingen:

- Flexibel bedrijf
- Wil graag experimenteren
- Samenwerking met collega's vind ik belangrijk
- De prachtige omgeving biedt veel kansen

A man with light brown hair, wearing a black sweater and yellow overalls, is sitting in a small boat on a narrow waterway. The boat is filled with a large pile of driftwood. The water is calm and reflects the overcast sky. In the background, there is a house with a brown roof and a chimney, partially obscured by tall, dry reeds. The overall scene is a rural, coastal setting.

'Training bedrijfsplannen kwam op 't juiste moment'

‘Ook in het buitenland liggen kansen voor de beroepsbinnenvisserij’

Jelte en Klaas Bouma, Engwierum

De training bedrijfsplannen kwam voor ons precies op het juiste moment. Het aalvangstverbod van drie maanden per jaar was al ingegaan. Dat betekende dat wij echt verder moesten gaan kijken om een inkomen uit de visserij te halen. Mijn broer Klaas en ik hebben samen het bedrijf met aalrechten in het Lauwersmeer en in de Friese polders.

Grondig visplan en sollicitatie

Mijn vrouw komt oorspronkelijk uit Polen en we hadden al eens tegen elkaar gezegd: “Zullen we daar eens naar een visserijbedrijf kijken?” Toen we definitief drie maanden per jaar moesten gaan stilliggen, waren we er snel uit en zijn we ons grondig gaan oriënteren in

‘Vissen is een kwestie van goed ondernemen’

Polen. We liepen daar tegen een mooi visserijbedrijf aan. Dat konden we overnemen en van het één kwam het ander. Maar het is niet zo dat het simpel was. We hebben een grondig visplan moeten opstellen en zijn zelfs op sollicitatiegesprek geweest. Nadat we één keer zijn afgewezen, was het de tweede keer wel raak.

We zijn er dolgelukkig mee omdat het ons de ruimte geeft om ons verder te ontwikkelen.

Samen staan we sterk

Mijn broer en ik hebben samen deelgenomen aan de training. Het voordeel daarvan was dat we het telkens met elkaar konden nabespreken. Het was voor ons een stimulans om na te denken over onze toekomst. We vonden het leuk om te praten met collega's en hebben nieuwe ideeën opgedaan. Daarnaast heeft het ons vertrouwen gegeven. We zitten op de goede weg!



Nieuw bedrijf in Polen

Alle strategische beslissingen nemen we samen. Klaas blijft in Nederland wonen en ik ga binnenkort naar Polen verhuizen. In Polen wordt op zeer professionele wijze gevestigd, daar kunnen we nog veel van leren. Omdat we in Nederland weinig meer op schubvis vissen, verdwijnt ook de kennis daarover. Die kennis kunnen we in Polen weer opdoen en vervolgens naar Nederland exporteren. Ons bedrijf in Polen is zo'n 300 ha. De meeste spullen die we daar nodig hebben, nemen we mee uit Nederland, die hebben we nog

liggen. We mogen daar alle vis vangen en beheren. Daar zie ik zeker toekomstperspectief in. Zo kunnen we vissoorten vanuit Polen naar Nederland exporteren om te verkopen. Andersom is ook mogelijk. We hebben wel wat vervoersvergunningen nodig, maar daarin zie ik niet zo veel belemmeringen.

'In Polen kunnen we weer kennis over schubvis opdoen'



700 fuiken

In Nederland bevissen we in totaal zo'n 2.200 ha. Op een gedeelte daarvan hebben we het alleenrecht voor aal. In het Lauwersmeer hebben we ook te maken met een collegavisser. Omdat we elkaars concurrent zijn, is een goed visstandbeheer dan moeilijker. Omdat het Lauwersmeer behoorlijk diep is gebruiken we daar ander materiaal. In de sloten in het binnenland werken we veelal met fuiken. Maximaal hebben we zo'n 700 fuiken uitstaan. Dat is een forse investering. In de kleine wateren willen we de meeste dikke aal eruit vangen. Zodra we alleen nog maar kleintjes vangen, zijn we weg. Het kan zijn dat we er dan een paar jaar niet meer vissen. Ook zet ik weleens paling over naar een ander gebied. Je krijgt dan binnen een tot twee jaar een aalstand met een gemengde lengtesamenstelling.

'De tweede keer was het wel raak'

Onze strategie is om te gaan voor een langetermijnbeheer gericht op een duurzame visstand. Daarom is het wel jammer dat we in Nederland geen vergunning hebben voor de schubvis. Uit oogpunt van visstandbeheer is het volgens mij beter om aalbeheer en schubvisbeheer samen te laten gaan. Bovendien heeft schubvis een hoge toegevoegde waarde.

Minder vangst door nieuwe sluizen

Voorheen hadden de zeesluizen hier deuren. Het water stroomde dan langzaam het gebied uit. Dat is nu anders. De huidige sluizen hebben schuifdeuren waardoor er enorme hoeveelheden water verplaatst



worden. Het water stroomt nu in een halve dag weg in plaats van een hele week. Door de snelheid waarmee het water langs de netten gaat, staat er veel spanning op de netten en gaat veel paling voor de fuik langs. We vinden het jammer dat hier bij het waterschap niet meer aandacht voor is.

Tip voor collega's

Als visserman ben je ook ondernemer. Vissen is dus gewoon een kwestie van goed ondernemen. Ondernemen is goed kijken wat bij je past en over grenzen heen kijken, maar ook durven. Als je jong bent, dan moet je vooruit willen. Ga niet zitten afwachten, maar ga verder. Kijk ook goed waar het wiel al uitgevonden is.

Zorgen voor een goed fundament

Een sterk punt van ons bedrijf is de flexibiliteit. Met ons bedrijf in Polen zijn we flexibeler in de visserij, in de arbeidspreiding en in de afzet. Doordat we ons niet focussen op een vissoort, spreiden we het risico. Dat blijkt ook nu weer als we kijken naar het visverbod in het rivierengebied. De eerste stap is het zorgen voor een goed fundament. Dit kun je verankeren en vervolgens verder uitbouwen. We vinden het leuk om onze visie en kennis kwijt te kunnen in ons nieuwe bedrijf in Polen.





Doelstellingen

Voldoende inkomen uit de visserij halen voor twee gezinnen.

Strategie

Een bedrijf op twee locaties in twee landen. Breed aanbod van vissoorten. Gebruikmaken van verschillen in consumptiepatroon in Polen en Nederland voor de afzet. Kennisontwikkeling over schubvis in Polen en dit toepasbaar maken in Nederland.

Overwegingen:

- Als broers werken we goed samen
- We hebben veel ervaring met diverse visgebieden
- De teruglopende aalvangst dwingen ons tot andere keuzes



‘Stopzetting van het bedrijf is emotioneel een moeilijk proces’

‘Omstandigheden dwingen je keuzes te maken’

Paulus Visscher, Urk

Ik vis samen met drie broers en een neef op het IJsselmeer. Waar vroeger de aalvisserij floreerde, lopen de vangsten en opbrengsten nu sterk terug. De periode van aalvisserij is toch al kort, vanaf eind april tot eind augustus. Daarom wordt vaak al midden in het seizoen overgeschakeld op de nettendisserij op snoekbaars. Nu het nieuwe aalvangstseizoen net begonnen is, zie ik weinig vangst met verhoudingsgewijs veel dikke paling en heel weinig dunnere (aanwas) aal. Er is blijkbaar weinig intrek van glasaal. Deze trend zie ik al jaren. Het ziet er wat de palingstand betreft, best zorgelijk uit. We zullen dus op zoek moeten naar alternatieven.

‘Onze strategie is inzetten op duurzame visserij’

Het bedrijf is van generatie op generatie overgegaan van vader op zoon. Er zijn nu vier gezinnen die er een inkomen uit moeten halen. Maar er zijn wel meer dieptepunten geweest. Hopelijk komen we hier ook weer bovenop.

Motivatie

Het vak van visserij is zo boeiend vanwege het avontuur, maar ook vanwege het door de generaties heen voortzetten van het bedrijf, samen met mijn

broers. Stopzetting van het bedrijf zou emotioneel een heel moeilijk proces zijn. Hier is ook geen sprake van, maar dat neemt niet weg, dat we het hoofd erbij moeten houden. Nu de vangsten alleen maar teruglopen, gaat ook de motivatie achteruit. Als je bijvoorbeeld 100 visstekken hebt en je ziet jaar op jaar de aalopbrengst teruglopen, dan komt er een moment waarop je tot inkeer komt dat het anders moet.



We kijken naar andere mogelijkheden

Er zijn ook nog kansen. Visserij moet je op jaarbasis bekijken. Er zijn mogelijkheden in beeld voor ZuiderZee Zilver: een duurzame visserij waarbij naast snoekbaars en rode baars mogelijk ook bot onder dit keurmerk kan worden gevangen en verhandeld. Verder heb ik me aangemeld voor het experiment met de krabbengoot.

We denken ook serieus na over activiteiten buiten de visserij, vooral voor de periode van half maart tot 1 juli. Alles is nog in de onderzoekfase.

‘Er zijn ook nog kansen’



Gezamenlijk tot overeenkomsten komen

De signalen van de maatschappelijke organisaties moet je niet negeren. Die vertegenwoordigen toch een deel van de maatschappij. Een met-de-hakken-in-het-zand-discussie heeft weinig zin. Het is veel beter om gezamenlijk tot overeenkomsten te komen. Kijk bijvoorbeeld naar het Convenant met de Vogelbescherming over de vogelbijvangst dat tien jaar geleden is afgesloten. Achteraf heeft dat heel goed uitgepakt. Zo zou je ook met de sportvisserij moeten omgaan. Allebei streef je toch dezelfde doelstelling na: een prachtig meer vol vis. Maar waar twee partijen samenwerken, moet het van beide kanten komen. Mede daarom bewonder ik de voormannen van de visserijorganisaties. Zij zitten vaak klem tussen de directe belangenbehartiging en het langetermijnbelang.

‘Signalen van maatschappelijke organisaties moet je niet negeren’

Training bedrijfsplannen

Aan de training Bedrijfsplannen Aalvisserij heb ik een heel positief gevoel overgehouden. Ik heb er veel van opgestoken, de trainers kwamen met hele goede tips. Vaak ging het om zaken die normaal gesproken niet aan de orde komen in bijeenkomsten en gesprekken.



Vertrouwen in toekomst

In de toekomst zal voor een aantal bedrijven altijd wel ruimte zijn. Ik hoop daar nog één van te mogen zijn. Mijn toekomstbeeld is een goede visserij, aangevuld met andere werkzaamheden indien nodig. Onze strategie is inzetten op duurzame visserij, goed

contact met maatschappelijke organisaties onderhouden en daarnaast geen overhaaste beslissingen nemen, maar alle alternatieven goed op een rijtje zetten. Ik zie daarmee met vertrouwen de toekomst tegemoet.





Doelstellingen

Gezond visserijbedrijf met inkomen voor alle bedrijfs-
genoten.

Strategie

Duurzame visserij. Aanvullende werkzaamheden zoeken die passen in de arbeidsfilm. Goed contact maatschappelijke organisaties onderhouden.

Overwegingen:

- De aalvangst in het IJsselmeer lopen sterk terug
- Keurmerkproducten zoals ZuiderZee Zilver bieden nog perspectief
- Door de teruglopende visserij komen er steeds meer rustige periodes met mogelijkheden voor andere werkzaamheden



‘Dat het zo snel en rigourens zou gaan, hadden we nooit gedacht’

‘We zijn een nieuwe weg ingeslagen’

Leendert en Pieter-Kees Nobel, Nieuw-Beijerland

Visser zijn is een prachtig beroep. Maar noodgedwongen zijn we het achterliggende halfjaar een andere richting ingeslagen. Door overheidsmaatregelen hadden we geen andere keus. We hebben altijd een mooi bedrijf gehad. We visten hoofdzakelijk op aal, waar we goed van konden bestaan. Ook hebben we op een klein stukje het schubvisrecht. Jaren terug zijn we al bezig geweest om meer schubvisrechten te verkrijgen. Dat is toen helaas niet gelukt.

Visverbod opgelegd

Recent is ons een visverbod opgelegd. Door de erg strenge norm voor dioxines en pcb's voldoet de aal in ons gebied niet meer aan de voedselveiligheidsnorm. Zelfs de visserij op wolhandkrab is verboden. Hoewel de visserij op krab bij ons niet direct kostendekkend is geweest, was je toch nog af en toe op het water. Ook dit is nu niet meer mogelijk. De laatste jaren waren er al zorgen rond de dioxinenorm, maar dat het zo snel en rigoureuus zou gaan als het nu gegaan is, hadden we nooit gedacht.

‘Je moest een visie vormen over iets wat je zelf nog niet wist’

Mentaliteit vergelijkbaar

We werken nu beiden bij een toeleverancier in de land- en tuinbouw. We zijn blij dat we daar aan de slag kunnen. Het is er druk, dus voorlopig kunnen we nog vooruit. Je mag steeds meer zelfstandig doen en het is leuk om mee te denken in het proces. Maar toch ben je geen eigen ondernemer. De voorman geeft aan hoe en wat er gedaan moet worden. In je eigen bedrijf doe je dat zelf. De mentaliteit is vergelijkbaar, dat is prettig. Als het nodig is lossen ze eerst nog even een vrachtwagen en eten gewoon wat later. Eén van ons



kan er in ieder geval een jaar blijven werken. We doen dat op detachingsbasis. Dit geeft flexibiliteit om tussendoor andere zaken op te pakken. We zien het werken hier als een tussenstap om te starten met een geheel ander bedrijf.

Straalmachines voor scheepvaart en landbouw

Twee maanden geleden hebben we binnen onze vof het nieuwe bedrijf Nobel Products opgestart. Omdat we (voorlopig) niet meer kunnen vissen en onderne-

‘We hebben altijd een mooi bedrijf gehad’

men ons in het bloed zit, zijn we op zoek gegaan naar iets in de sfeer van de handel. Met Nobel Products verkopen we onder andere Ibx straal machines. Deze machines zijn zeer geschikt voor het onderhoud op schepen.



Daarnaast verkopen we verschillende soorten reinigingsmiddelen onder een eigen label. We starten met een beperkt aantal producten. Misschien dat we in de toekomst verder kunnen uitbreiden met unieke producten. Ons bedrijf is al behoorlijk concreet en goed doordacht. Zo hebben we geïnvesteerd in een transportbus, een logo, briefpapier en een website. Nu zijn we bezig om ons te oriënteren op potentiële klanten.

‘Frustrerend dat we niet verder kunnen in de visserij’

We moesten iets anders, maar het blijft onze sector

Als we terugkijken op het hele traject, dan lopen wij hierin wellicht voor op andere visserijbedrijven. We zijn al in een vroeg stadium na gaan denken over andere mogelijkheden. Mede door het feit dat wij geen echte wintervisserij hebben. Het zag er dreigend uit voor ons. We moesten iets anders. Het is erg frustrerend dat we niet verder kunnen in de visserij. Je hebt het van jongs af aan gedaan in een familiebedrijf dat van vader op zoon ging. Natuurlijk zijn we nog steeds erg nauw betrokken bij onze sector. Daarom gaan we naar vergaderingen en blijven we lobbyen voor onze rechten.

Tijdens het trainingstraject bedrijfsplannen met het LEI werden we gedwongen om gestructureerd over onze toekomst na te denken. Bijvoorbeeld over de sterke en zwakke kanten van ons bedrijf en van onszelf.



We hebben geleerd om die dingen onder woorden te brengen. Normaal komen dit soort zaken in je bedrijf niet direct aan de orde. De titel van onze eindpresentatie was: *'Visser en dan...? LEI-cursus bedrijfsplannen, nadenken over je toekomst in een onmogelijke*

context'. Je moest een visie vormen over iets wat je zelf nog niet wist. Hoe het in de toekomst gaan zal, weten we niet. We willen ons de komende tijd eerst graag richten op ons nieuwe bedrijf.





Doelstellingen

Zelfstandig ondernemer blijven en op deze manier een inkomen verdienen voor ons gezin.

Strategie

We zijn recentelijk een hele nieuwe weg ingeslagen. Eerst willen we ons nieuwe bedrijf volledig opstarten en ervaringen opdoen, voordat we een echt langetermijnplan opstellen. Starten met een beperkt assortiment, dat we richting de toekomst willen uitbreiden.

Overwegingen:

- Ons bedrijf werd geconfronteerd met volledige sluiting van de visserij
- Ondernemerschap zit in ons bloed
- Door jarenlange ervaringen in de sector is er een breed netwerk
- Vertrouwen in de toekomst



‘Belangrijk om je eigen
koers te varen’

‘Ik ben op een andere manier naar de visserij gaan kijken’

Jeroen Wyatt, Woudrichem

De trainingsbijeenkomsten bedrijfsplannen hebben mij geholpen om meer helderheid te krijgen voor mezelf. Ik heb meer zelfinzicht gekregen. Ik ben echt op een andere manier tegen de visserij aan gaan kijken. Bijvoorbeeld door alle ontwikkelingen hier in het gebied.

Gestopt met paling vissen

Helaas mag ik niet meer vissen op paling. Dat betekent nogal wat voor mij. De visserij gaat me te nauw aan het hart om echt te stoppen. Op dit moment richt de visserij binnen mijn bedrijf zich op de Voordelta en de Westerschelde. De afgelopen periode heb ik me helemaal gericht op de wolhandkrab. Ik weet echter niet hoe dit zich zal ontwikkelen. De krabben komen

‘Binnenvisserij hoort bij mijn Nederland’

van binnen af, ze komen niet van zee. Daarom denk ik dat ook zij een te hoge concentratie pcb's (zware metalen) hebben. Ik weet alleen niet hoe snel ze opschonen in schoon water. Een ding is zeker: beperkingen rondom pcb's zullen altijd blijven.

Peilbeheer bij waterschap

Ik werk vier dagen in de week voor het waterschap. Daar houd ik me bezig met peilbeheer. Bij calamiteiten, zoals uitval van pompen en overdadige regenval, ben ik oproepbaar. Daarnaast doe ik veel kennis op bij het waterschap die ik ook in de visserij kan gebruiken. Andersom komt het voor dat mijn kennis van de visserij wordt benut binnen het waterschap als het om visserij en visbeheer gaat. Zo volg ik het weer en bekijk ik de hoeveelheden water die naar de zee gespuid worden. Verder ben ik vanuit mijn hoedanig-



heid als beroepvisser betrokken bij VBC's (visstandbeheercommissies). Daar praten we natuurlijk ook over de vismigreerbaarheid.

Vaar je eigen koers

In de sector is van alles aan de hand. Er komt nieuwe wet- en regelgeving, de visserij komt op een bepaalde manier in de publiciteit en je wordt ook nog eens beïnvloed door wat collegavissers zeggen. Ik heb wel geleerd dat het ondanks alles belangrijk is om je eigen koers te varen.

Een sterk punt van mijn bedrijf is de kleinschaligheid. Ik heb geen personeel en geen hoge kosten. Bovendien ben ik door mijn baan buitenshuis niet volledig afhankelijk van de visserij. Hierdoor ben ik erg flexibel en kan ik snel inspelen op de veranderingen.

'Vissen is echt een levenswijze'



Het is een levenswijze

De vrijheid vind ik het leukste aan het vak. Je bent eigen baas. Je bent in de natuur bezig met de elementen. Het is echt een levenswijze. Je gaat ermee naar bed en staat er ook mee op. Maar het is natuurlijk ook mooi als je er iets mee kunt verdienen. De visserij hobbymatig oppakken, dat kan niet meer in Nederland. Ik zou dan moeten gaan hengelen, maar dat is niks voor mij.

Verder kijken naar andere soorten

Ik weet nog niet hoe de toekomst eruitziet. De paling zal wel terugkomen, maar ik verwacht dat de concentratie pcb's niet zomaar af zal nemen. Toch liggen er wel mogelijkheden om te vissen. Ik kan buiten de zone vissen. Dit is de 500-metergrens vanaf de sluizen en dijken waar het verboden is te vissen. Ik kan op ongequoteerde soorten vissen, zoals harder. Investeren in tong- en scholquotum doe je niet zomaar, dan moet je wel weten dat je het ook terug kunt verdienen.

‘Eerst kennis opdoen voordat ik ga investeren’

Een eind verderop wordt ook wel met fuiken op tong gevestigd. Hier wil ik me nog wel eens verder in verdiepen. Misschien is dat ook wel iets voor mij. Eerst maar kennis opdoen rondom de mogelijkheden voordat ik hierin ga investeren.



Beroeps- en sportvisserij

Ik zie de toekomst van de binnenvisserij niet rooskleurig tegemoet. De sportvisserij zit overal bovenop, dat geeft nogal eens wat spanningen. Ik denk dat beroepsvissers in de toekomst veel nevenactiviteiten naast de visserij gaan ontwikkelen. Er zal in de toekomst meer samenwerking met sport moeten zijn, hoe dan ook. Onze sector is te klein om elkaar te zien als concurrent. We moeten kennis delen en met elkaar een toekomst opbouwen binnen de VBC.

Visserij is cultuurhistorie

Tegen de beleidsmakers zou ik willen zeggen dat de binnenvisserij een cultuurhistorisch iets is dat bij mijn Nederland hoort. Dat mag daarom niet zomaar verdwijnen. Hier in de streek kennen mensen de visserij. Vroeger leefde de halve bevolking van de visserij. Het zou goed zijn als je rechtstreeks met iemand van het ministerie zou kunnen praten over de mogelijkheden voor de toekomst.





Doelstellingen

Visserijbedrijf voortzetten, voorlopig naast mijn deeltijd-baan. In de toekomst wellicht volledig beroepsvisser.

Strategie

Blik verbreden naar andere vissoorten, diversificatie binnen het bedrijf, richten op harder, tong en schol. Duurzaamheid is in deze verbreding een van de drijfveren. De manier van ongedwongen vangsystemen, genereert een prima kwaliteit vis die op de markt komt, weinig middelen- en CO₂-verbruik, geen of zeer weinig bijvangst. Daarnaast zal de aalvangst een belangrijke rol blijven spelen. Doordat er minder wilde aal op de markt komt, zal de vraag toenemen.

Overwegingen:

- Bedrijf is kleinschalig
- Het visgebied wordt gedeeltelijk gesloten
- Risicospreiding twee beroepen
- Door beide beroepen veel weterszijdse toepasbare kennis
- Mogelijkheden voor ongequoteerde visserij
- Mogelijkheden om visserijactiviteiten te verplaatsen

‘Wij hebben een prachtig bedrijf’



'In de toekomst wordt het belangrijk dat we elkaar opzoeken en samenwerken'

Gerrit en Tiny Schilder, Katwoude/Volendam

Op m'n twaalfde ben ik aan de slag gegaan in de visserij. Mijn vader haalde mij toen op van school omdat zijn compagnon ziek werd. Ik ben er nooit meer weggegaan. En dat ben ik de komende jaren ook niet van plan. Ik heb een prachtig bedrijf en zie mogelijkheden voor de toekomst.

Paling roken

Een deel van de gevangen paling gaat naar de handel. Het andere deel rook ik tegenwoordig zelf en verkoop ik aan huis. Voorheen deed ik dat voor de hobby. Maar sinds kort doe ik het meer bedrijfsmatig. We zijn ervoor verhuisd en hebben er zelfs een speciale ruimte voor ingericht. Dat was één van de resultaten van het project bedrijfsplannen.

Het is toch prachtig werk om paling te roken. Maar daar komt nu wel ietwat verandering in. Als ik twee dagen in de weer ben geweest, moet ik er wel iets mee verdienen. Over de verkoop hoef ik me geen zorgen te maken. Als ik aan het roken ben, dan is dat al een attractie op zich. De paling ben ik meestal binnen een paar uur kwijt. Ik word regelmatig gebeld door Volendammers wanneer ik weer aan het roken ga. Onze kwaliteit is echt optimaal. De hoofdprijs voor mijn product, die hoef ik echt niet te halen. Als ik net onder de marktprijs zit, dan is dat voor mij prima. Ik wil



'Ik ben de beste palingroker van de omgeving'

graag mijn klanten behouden. Een goed product verkopen, dat is voor mij het allerbelangrijkst. Per slot van de rekening ben ik de beste roker van de omgeving.

Het water op

In de toekomst wil ik het roken voortzetten en de verkoop aan huis uitbreiden. Ik heb ook de papieren om vis te mogen verkopen, dus dat is geen probleem. Ik wil de paling graag blijven verkopen aan Volendamers. Dan hoef ik ook geen winkel te beginnen en een bord aan het hek te spijkeren. Maar mijn hart ligt toch wel echt op het water. Het is mooi dat je het beiden

'In de training spreek je elkaar nu eens op een andere manier'

kunt doen, eerst het water op om de vis te vangen om die vervolgens te roken en te verkopen.

Toekomst

We vinden het jammer dat de visserij steeds verder beperkt wordt. Je moet echt goed kijken welke mogelijkheden er nog zijn voor je bedrijf. Ik raad collegavissers aan om ook iets anders op te pakken



en je bedrijfsinkomsten niet geheel afhankelijk te maken van de visserij. Dit moet je bijna wel doen om voldoende inkomen binnen te halen. Dat inkomen is immers ook belangrijk voor de toekomst. Misschien dat een van mijn twee zoons het bedrijf ooit overneemt. De wil is er zeker wel, maar we weten nog niet of dit ook echt haalbaar is. Mijn taak voor de toekomst is het bedrijf economisch verantwoord overdraagbaar te maken en zo een bedrijfsovername te kunnen realiseren, aantrekkelijk genoeg om een uitdaging aan te gaan voor de toekomst en waar een gezinsinkomen uit te verdienen is.

'Ik hoef niet de hoofdprijs voor mijn product'

Training van het LEI

Tiny en ik hebben samen deelgenomen aan de trainingdagen van het LEI. We vinden het belangrijk samen na te denken over onze toekomst. We hebben vooral gezien dat iedereen een hoop ideeën heeft. Maar om het dan ook daadwerkelijk te gaan uitvoeren? Tja, dat is toch lastiger. Onze groep bestond uit IJsselmeervissers. Je spreekt elkaar nu eens op een andere manier, over andere onderwerpen. Het was heel leerzaam voor ons om kennis met hen uit te wisselen. Zo ben ik gaan kijken hoe een collegavisser bepaalde zaken aanpakt. Dat was heel leerzaam.



Voorheen schermden we onze bedrijven toch veel meer af. In de toekomst wordt het belangrijk dat we elkaar opzoeken en gaan samenwerken. Dit is ons het meest bijgebleven uit de trainingen, hier liggen onze kansen: samen sta je sterk.

Markt voor paling

Hoe de toekomst eruit zal zien? Ja, dat weet natuurlijk niemand. Ik zie mogelijkheden in het roken, dat kan ik

nog jaren blijven doen. Misschien dat ik in de toekomst ook wel paling kan roken van anderen. Op het moment is er een goede markt voor de paling. Vooral omdat ze in het rivierengebied op het moment niet mogen vissen. Misschien dat ik ook verse natte paling kan verkopen aan huis, in plaats van op de markt, dan is het mijn product. Ik kan dat goedkoper doen, dan iemand die het eerst moet inkopen voordat hij het kan verkopen.





Doelstellingen

Het bedrijf geschikt maken voor een overname. Een goed inkomen halen uit het bedrijf.

Strategie

We richten ons naast het vissen ook op het roken en verkopen van de paling. Onze marktstrategie is operationele uitmuntendheid. We hebben alle ingrediënten in huis om het beste product tegen concurrerende prijzen te kunnen verkopen. Bedrijfsontwikkelingsstrategie is diversificatie, hierin voegen we een nieuwe activiteit aan ons bedrijf toe. Roken van paling deden we al hobbymatig, dit wordt nu een volwaardige bedrijfstak. Horizontale samenwerking is een strategie die wellicht een noodzaak gaat worden. Wij staan ervoor open en zullen ons hiervoor inzetten.

Overwegingen:

- We zijn samenwerkingsgezind
- Onze omgeving biedt veel kansen
- Ik heb altijd hart gehad voor het roken van paling
- Volendam is een zeer geschikte plek voor verkoop van gerookte paling
- We starten nu op een nieuwe locatie

Colofon

Auteurs:

Wim Zaalmink, Noortje van den Berkmortel en Wilco van Cooten

Redactie & Vormgeving:

Wageningen UR, Communication Services

Fotografie:

Wilco van Cooten, Eddy Teenstra en Wim Zaalmink

Drukker:

227 Kampen

Opdrachtgever:

Het ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie



Ministerie van Economische Zaken,
Landbouw en Innovatie

Juni 2011

Overname is toegestaan, mits duidelijke bronvermelding.

Deze brochure is uitgebracht door het onderzoeksveld Sector & Ondernemerschap van het LEI en heeft als nummer 11-055.

Het LEI ontwikkelt voor overheden en bedrijfsleven economische kennis op het gebied van voedsel, landbouw en groene ruimte. Met onafhankelijk onderzoek biedt het zijn afnemers houvast voor maatschappelijk en strategisch verantwoorde beleidskeuzes.

Het LEI is onderdeel van Wageningen UR (University & Research centre). Daarbinnen vormt het LEI samen met het Departement Maatschappijwetenschappen van Wageningen University en het Wageningen UR Centre for Development Innovation de Social Sciences Group.

Meer informatie: www.lei.wur.nl.

Ondernemer

- Bereik ik wat ik belangrijk vind in 't leven?
- Bereik ik mijn doelen als ondernemer?
- Heb ik een heldere koers voor ogen?
- Doe ik waar ik goed in ben?
- Schakel ik anderen in waar ik niet goed in ben?

Onderneming

- Produceer ik genoeg kwaliteit?
- Zijn kostprijs en winst voldoende?
- Ligt mijn bedrijf op juiste plaats?
- Heb ik een passende personeelsmix?
- Biedt samenwerking meerwaarde?
- Worden activiteiten of capaciteiten onbenut?
- Zijn andere diensten rendabel?

Omgeving

- Ken ik de markt(en), trends en de kansen?
- Onderscheid ik me van de concurrentie?
- Is mijn productdistributie nog bij de tijd?
- Welke ontwikkelingen in techniek, beleid, economie en directe omgeving bieden mij kansen?

Vaar bewust een eigen koers!

Het project Bedrijfsplannen Aalvisserij werkt met vijf stappen rond de drie **O's**:

1. **O**ndernemer: ken je jezelf.
2. **O**nderneming: hoe loopt het visserijbedrijf?
3. **O**mgeving: wat gebeurt er en welke invloed heeft dit?
4. Van toekomstdroom naar realistisch einddoel.
5. Wat moet ik dan doen?
 - Welke strategie past het beste bij mij, mijn bedrijf en mijn omgeving?
 - Laagste kostprijs
 - Beste en nieuwste product
 - Beste service
 - Andere diensten
 - Welke bedrijfsontwikkeling vraagt dit?
 - Waar gaat het mis als ik niets verander?
 - Welke acties vraagt het als ik het anders ga doen?
 - Wie coacht mij?

In het project is Interactief Strategisch Management toegepast. Hiermee stellen ondernemers zelf een duurzame bedrijfsstrategie op. Dit concept is ontwikkeld door Wageningen UR AgroCenter voor Duurzaam Ondernemen.