nieuws

Nederlandse vissersvloot maakt businessplan op

nieuws

Zo'n 150 Nederlandse kottervissers hebben een businessplan opgemaakt in samenwerking met de Universiteit Wageningen en een aantal accountants en adviseurs. Dat moet hen beter wapenen in concurrentie met goedkope Aziatische import. Grootste struikelblokken bleken het gebrek aan communicatie en het te weinig bespelen van de lokale afzetmarkt.

29 OKTOBER 2009 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 14:51

Lees meer over:
visserij

Zo'n 150 Nederlandse kottervissers hebben een businessplan opgemaakt in samenwerking met de Universiteit Wageningen en een aantal accountants en adviseurs. Dat moet hen beter wapenen in hun concurrentiestrijd tegen goedkope Aziatische import. Grootste struikelblokken bleken het gebrek aan communicatie en het te weinig bespelen van de lokale afzetmarkt.
De Nederlandse kottervisserij heeft, net als de Vlaamse, te kampen met lage visprijzen, grillige olieprijzen, steeds meer claims voor natuur en milieu en een consument die weinig van vis weet. De sector moet dus innoveren om te overleven en is daar volop mee bezig. In dat kader hebben 150 ondernemers in de kottervisserij - dat is iets meer dan de helft van het totaal aantal in Nederland - dit jaar een businessplan uitgewerkt. Dit project is uitgevoerd in samenwerking met Wageningen Universiteit en met een aantal accountants en adviseurs. Uit de businessplannen blijkt dat wet- en regelgeving soms een struikelblok zijn voor innovaties, maar ook dat vissers maar weinig communiceren met klanten, met de handel, met milieuorganisaties en met elkaar. Nochtans is die communicatie met de handel en met de consument zijn essentieel. Niet alleen over duurzame vangstmethoden, maar ook over de vis zelf.
In landen die aan de Noordzee grenzen, weet men maar weinig van Noordzeevis. In tegenstelling tot de Zuid-Europese landen waar veel vis gegeten wordt, ontbreekt de

kennis over verschillende vissoorten bij de Nederlandse consument. Met als gevolg dat de vis die hier gevangen wordt, ver weg wordt afgezet. Vissers zouden de plaatselijke markt daarom moeten verkennen en bewerken. Zo kan een beter rendement bereikt worden.
Veel Nederlandse vissers willen gaan werken onder een label voor duurzaam gevangen vis. De visbestanden zijn op dit moment goed, mede dankzij de sanering van de vloot in de afgelopen jaren. Toch blijft het moeilijk voor de sector om een balans te vinden tussen vangst en natuurlijke aanwas. Doordat grote hoeveelheden goedkope kweekvis worden geïmporteerd uit Azië staat de visprijs onder druk. Volgens veel vissers staat dit de ontwikkeling van een goede prijsvorming voor duurzaam gevangen Noordzeevis in de weg.
De gesprekken met elf deelnemende Nederlandse vissers zijn gebundeld in een boek, waarin en beeld naar voren van een traditionele sector die in zeer korte tijd grote veranderingen doormaakt. De geportretteerde ondernemers maken de keuzes, waar de maatschappij hen voor stelt, sterk voelbaar. Het voortbestaan van de visserijsector staat of valt immers met een verbetering van het rendement én met voldoende maatschappelijk draagvlak.

VILT vzw

Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact

M • info@vilt.be

Volg ons op:

screenreader.visit us on our facebook page: https://www.facebook.com/vilt.nieuws/
screenreader.visit us on our linkedin page: https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/
screenreader.visit us on our instagram page: https://www.instagram.com/vilt.nieuws
screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws
screenreader.visit us on our bluesky page: https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |