

Gedeputeerde Staten**Voorzitter Provinciale Staten van Zeeland
t.a.v. de statengriffier****onderwerp**
Visserij Zuidwest Nederland**kenmerk**
19000785**behandeld door**
J. Broodman
+31 118 631443**verzonden**

Middelburg, 15 januari 2019

Geachte voorzitter,

Bijgaand doen wij u toekomen de Agenda 2022 Visserij Zuidwest-Nederland. Deze Agenda is het resultaat van een privaat-publieke samenwerking, waarbij de verschillende deelsectoren van het visserijcluster in Zuidwest Nederland (mossel- en oesterkweek, kreeften-, platvis- en garnalenvisserij) zelf aangegeven hebben waar hun prioriteiten voor de komende jaren liggen.

Aanleiding voor het opstellen van deze Innovatie-agenda vormt enerzijds het belang van de visserijsector voor de economie in Zuidwest Nederland en anderzijds de onzekerheden waarmee de verschillende deelsectoren van de visserij zich geconfronteerd zien.

Als college van Gedeputeerde Staten willen wij datgene doen dat in ons vermogen ligt om gezamenlijk met de verschillende deelsectoren, onderzoeksinstellingen en andere stakeholders deze onzekerheden het hoofd te bieden en waar mogelijk de kansen voor de visserijsector in Zuidwest Nederland te benutten.

Wij zullen er voor zorgen dat ten aanzien van dit dossier een goede overdracht aan het nieuwe college van GS plaatsvindt en er voor pleiten de uitvoering ervan gezamenlijk met de partners ter hand te nemen.

Wij sturen u de Agenda 2022 Visserij Zuidwest Nederland toe met het verzoek deze ter kennisneming door te geleiden aan de Statencommissie Economie.

Met vriendelijke groet,

gedeputeerde staten,

Drs. J.M.M. Polman, voorzitter

A.W. Smit, secretaris

Bijlagen: 1.

Verbinden en versterken Visserij Zuidwest Nederland

19001455

AGENDA 2022





Inhoudsopgave

Voorwoord	3
1. Inleiding	5
2. Gevolgde aanpak	7
3. Huidige positie	8
4. Stip op de horizon	9
5. Ontwikkelingen	11
6. Agenda 2022	13
▶ Deelsector kreeft	14
▶ Deelsector garnaal	16
▶ Deelsector platvis	18
▶ Deelsector oester	20
▶ Deelsector mossel	22
▶ Deelsectoren gezamenlijk	24
7. Op weg naar 2022	26
Betrokkenen	28



Voorwoord

Het viscluster in Zuidwest Nederland is van grote economische betekenis voor de regio. Inclusief toelevering, dienstverlening, verwerking en afzet, bedraagt de economische waarde van het cluster bijna 1,4 miljard euro en zijn circa 3200 personen voor hun dagelijkse inkomsten in meer of mindere mate afhankelijk van de visserij. Als gedeputeerde visserij in de provincie Zeeland hecht ik dan ook veel waarde aan de continuïteit van de sector en waar mogelijk zelfs versterking en groei ervan.

De visserijsector in Zuidwest Nederland is zeer divers en veelomvattend: van Noordzeevisserij tot binnenvisserij en van schelpdierkweek tot kreeftenvisserij. Dat de visserijsector in Nederland een moeilijke periode doormaakt moge duidelijk zijn. En dat geldt ook voor de visserijsector in Zuidwest Nederland. Veranderende maatschappelijke inzichten, klimaatverandering, nieuwe natuurlijke vijanden, het ruimtebeslag dat andere gebruiksfuncties op de kustwateren leggen, onzekerheden rond de Brexit en de pulsvisserij zijn enkele van de uitdagingen waarmee de verschillende deelsectoren van de visserij in meer of mindere mate geconfronteerd worden.

In gesprekken die ik met vissers, sectorvertegenwoordigers, bestuurders en andere betrokkenen in de afgelopen periode heb gevoerd, werd unaniem aangegeven dat niets doen geen optie is. De door ons zo gewaardeerde visserijsector, die in een internationaal speelveld opereert, zal alle zeilen bij moeten zetten om voor de langere termijn de noodzakelijke continuïteit in de bedrijfsvoering zeker te stellen.

Ik ben dan ook zeer verheugd met de publiek-private samenwerking die in Zuidwest-Nederland tot stand gekomen is en heeft geresulteerd in voorliggende Innovatieagenda.

Verbinden en Versterken Visserij Zuidwest Nederland is de titel ervan.

Ik kijk er naar uit om in samenwerking met het visserijbedrijfsleven, andere overheden en betrokkenen de komende jaren te werken aan de uitvoering ervan. Dit is ons aller belang.

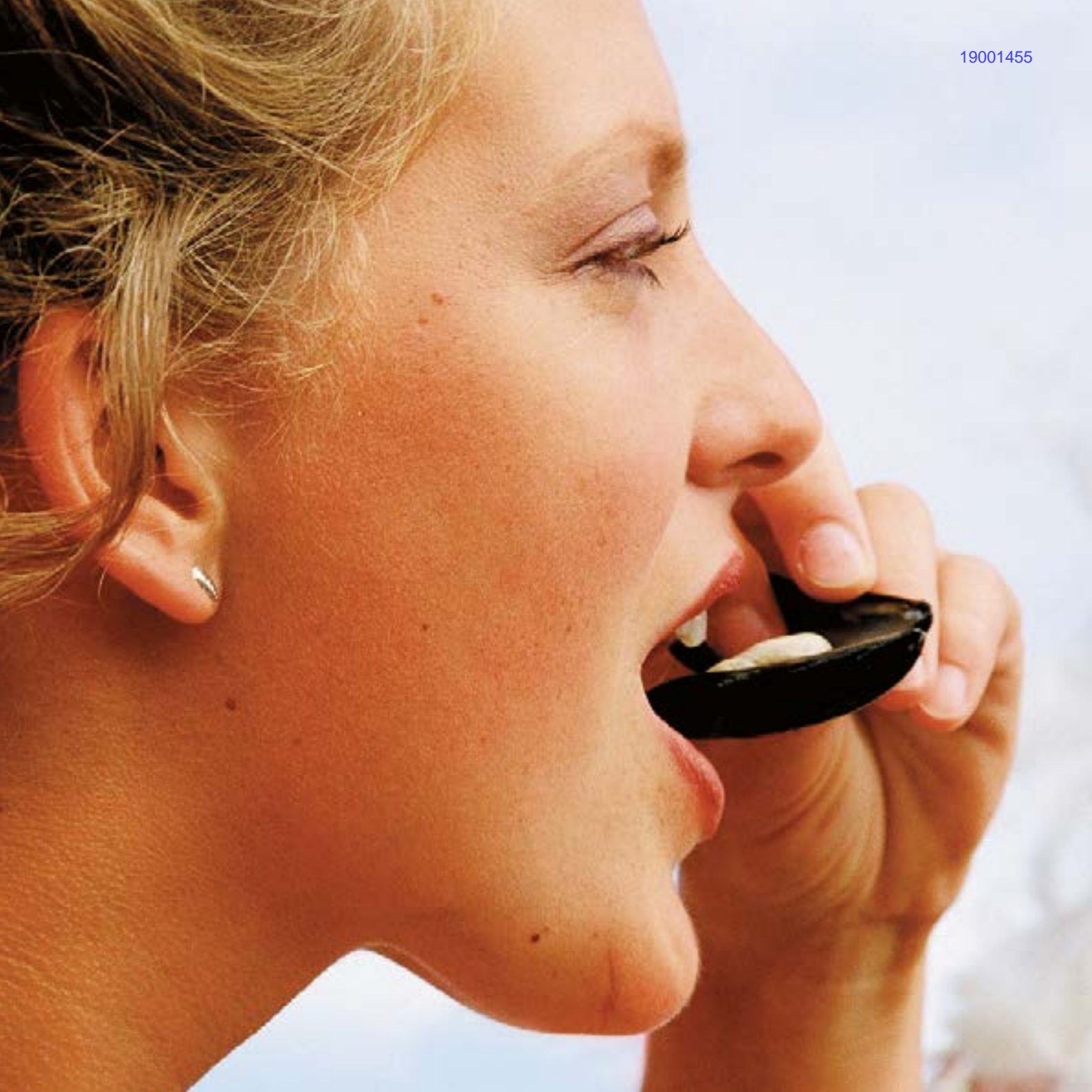
Want de visserij hoort bij onze regio.

In het verleden, het heden, maar zeker ook in de toekomst!

Namens de Stuurgroep Visserij-innovatie Zuidwest Nederland

Jo-Annes de Bat
voorziter





1. Inleiding

Ruim de helft van de Nederlandse visserij bevindt zich in Zuidwest Nederland. Het producten pakket is breed: mossel, platvis, kreeft, garnaal, oester en tal van andere vissoorten.

In het cluster zijn ca. 220 productie bedrijven actief met een productiewaarde van ca. 270 miljoen euro en 960 arbeidsplaatsen. Het totale aantal bedrijven (incl. toelevering, dienstverlening, verwerking, afzet) in het cluster bedraagt 360, de totale economische waarde bijna 1,4 miljard euro en het aantal arbeidsplaatsen ca. 3200.

Het viscluster is dan ook van groot belang voor de economie, de werkgelegenheid, de ruimtelijke kwaliteit en een mooie leefomgeving. Bovendien versterkt het viscluster ook andere sectoren zoals recreatie, toerisme, lokale ondernemers en de horeca.

De uitgangspositie van het cluster is sterk: gunstige ligging, gezonde producten, een breed assortiment, een goed innovatieklimaat en sterk ondernemerschap. Maar uitdagingen zijn er ook: veranderingen in markt en maatschappij, behoud van rendement en kritische massa, opkomst van nieuwe technologie, grote ruimtedruk en toenemende concurrentie.

Daarom hebben de vissers, toeleveranciers, verwerking, handel, dienstverlening, provincie, gemeenten, onderwijs en onderzoek in 2016 de handen ineen geslagen om te komen tot een versterking van het viscluster. Hiertoe zijn een aantal gesprekken gevoerd en is in 2017 een 1e Visserijtop georganiseerd. Hier is besloten om in

2018 een Agenda 2022 Visserij Zuidwest uit te werken. Hierbij gaat het niet om een lange termijn visie maar meer om concrete acties voor de komende vier jaar en mogelijk langer. In dit document is de Agenda 2022 beschreven.

De agenda is bottom up ontwikkeld voor en door ondernemers en andere stakeholders vanuit de verschillende deelsectoren: kreeft, garnaal, mossel, platvis, oester. Per deelsector is de huidige positie in kaart gebracht, zijn de belangrijkste ontwikkelingen geïnventariseerd, is uitgewerkt wat in 2022 bereikt moet zijn (stip op de horizon) en is een agenda met acties/aandachtspunten uitgewerkt. Tevens zijn prioriteiten aangegeven en is nagagaan wat gezamenlijk met alle deelsectoren kan worden opgepakt.

De opbouw is als volgt: hoofdstuk twee beschrijft de gevolgde aanpak die bij de uitwerking is gehanteerd. Hoofdstuk drie gaat in op de huidige positie en omvang van het cluster en hoofdstuk vier op de ambitie voor de toekomst. Vervolgens worden in hoofdstuk vijf de belangrijkste externe ontwikkelingen beschreven die van invloed zijn en worden op het cluster. Hoofdstuk zes beschrijft de agenda voor de verschillende deelsectoren en voor de deelsectoren gezamenlijk. Tot slot gaat hoofdstuk zeven beknopt in op de realisatie van de Agenda 2022.

De Agenda 2022 is in de eerste plaats opgesteld voor en door de direct betrokkenen bij het Viscluster Zuidwest. Daarnaast kan het dienen als informatiebron voor andere geïnteresseerden in het cluster.

2. Gevolgde aanpak

Aanleiding

Er zijn drie redenen voor het uitwerken van deze agenda. In de eerste plaats de grote veranderingen in markt en maatschappij, zoals de toename van de vraag naar gezond en veilig voedsel, de klimaatverandering, dreigend protectionisme en de toegenomen concurrentie. Ten tweede het belang van een goede inbedding in - en samenwerking met - andere gebruikers van de ruimte zoals natuur, recreatie, energiewinning en waterbeheersing. Tot slot de noodzaak om de structuur van de visserij sector te versterken. Landelijk staat die onder druk, onder andere door het opheffen van de product-

schappen. Meer regionale samenwerking kan hier (deels) aan tegemoet komen.

Proces

In 2016 zijn een aantal gesprekken gevoerd met diverse stakeholders uit het viscluster, gevolgd door een 1e visserijtop in 2017. Die vormde het vertrekpunt voor een tweetal werkbijeenkomsten per deelsector. In de eerste is vooral stilgestaan bij de vraag wat de huidige positie is van de betreffende deelsector en wat men bereikt



wil hebben in 2022. In de tweede is uitgewerkt hoe men dat wil bereiken. Dit samen heeft geresulteerd in de Agenda 2022. Deze is dus bottom up ontwikkeld door de betrokken organisaties en bedrijven.

Uitgangspunten

Bij de uitwerking zijn de volgende uitgangspunten gehanteerd:

- Uitwerking met, voor en door de sector
- Goede samenwerking tussen ondernemers en overheid
- Oog voor markt én maatschappij
- Praktische aanpak en concrete acties

Afbakening

- Generieke benadering: de variatie tussen de deelsectoren is

redelijk groot. Toch zijn de huidige positionering en acties langs dezelfde lijnen beschreven om de samenwerking met elkaar zoveel mogelijk te stimuleren.

- Internationale scope: de visserijsector in zuidwest is sterk verbonden met noordoost Nederland en internationale ontwikkelingen en posities.
- Prioriteiten: in de Agenda 2022 zijn per deelsector ca. 8 tot 10 actiepunten opgenomen. Die kunnen en hoeven niet allemaal tegelijk te worden opgepakt. Daarom is in de agenda aangegeven welke acties prioriteit hebben en welke acties gezamenlijk met elkaar op viscluster Zuidwest niveau kunnen worden opgepakt.

De bedoeling is om een zo compleet mogelijk beeld te schetsen van noodzakelijk geachte activiteiten voor een periode van vier jaar en om geen informatie verloren te laten gaan.



3. Huidige positie

Het viscluster zuidwest is geografisch geconcentreerd in de provincies Zeeland en (het zuiden van) Zuid Holland. Het cluster is gunstig gelegen: dichtbij een grote en aantrekkelijke consumentenmarkt en op het snijpunt van een aantal logistieke assen. Het heeft tevens een rijke historie, sterk ondernemerschap en een goed innovatieklimaat. Het producten pakket is breed: mossel, platvis, kreeft, garnaal, oester en tal van andere vissoorten.

Belang

Het viscluster zuidwest is een belangrijke sector in Zeeland en Zuid-Holland:

- Ca. 220 visserijbedrijven met een productiewaarde van ca. 270 miljoen euro en 960 arbeidsplaatsen
- Ca. 125 bedrijven uit toelevering, dienstverlening, verwerking en afzet met een toegevoegde waarde van ca. 1,1 miljard euro en ruim 2200 arbeidsplaatsen
- Totale viscluster: 340 bedrijven, economische waarde bijna 1,4 miljard euro, aantal arbeidsplaatsen ca. 3200
- Ruim 55% van de Nederlandse visserij is gevestigd in zuidwest Nederland
- De visserijsector is één van de belangrijkste economische sectoren in zuidwest Nederland

Wat bindt de sector

Zoals gezegd, is de variatie in deelsectoren en vissoorten groot. Maar wat bindt deze deelsectoren?

In de eerste plaats: water. Dit vormt voor de vissector de productiefunctie, maar kent ook andere functies, zoals recreatie en natuur. In de tweede plaats: lucht. Hierbij gaat het bijvoorbeeld om uitzicht, weidsheid en luchtkwaliteit. Die is voor alle gebruikers en bewoners van de ruimte essentieel. In de derde plaats een sterke verwevenheid met andere gebruikers van de ruimte, zoals recreatie, toerisme, natuur en energiewinning. En tot slot kennis: van het product, techniek, weer en klimaat, de natuur, de maatschappij, de markt, de export en de voedselkwaliteit en -veiligheid.

Positie

De uitgangspositie van het viscluster is goed. In onderstaande tabel zijn de sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen voor het gehele cluster beknopt weergegeven. Per deelsector zijn die specifiek ingekleurd.

Sterktes

1. Gunstige ligging (zee, binnenwater etc.)
2. Breed assortiment vissoorten
3. Alle schakels cluster aanwezig
4. Aandacht voor duurzaamheid
5. Ruimte en natuur

Zwaktes

1. Rendement en consument denken
2. Bedrijfsopvolging, jongeren, scholing
3. Bureaucratie en lastendruk
4. Geen collectief plan (derving, visie)
5. Versnippering (handel, Producenten Organisaties)

Kansen

1. Toename visconsumptie
2. Nieuwe vissoorten, zilte teelt
3. Samenwerking (onderling, keten, regio)
4. Nieuwe afzet concepten, afzetkanalen
5. Vernieuwen/aantrekken verwerking

Bedreigingen

1. Ruimte (natuur, windparken, Brexit)
2. Achterblijvende kwaliteit
3. Wetgeving (maaswijdte, discards, puls)
4. Verlies kernwaarden, Zeeuws leven
5. Gebrek aan elan, doorzettingskracht

4. Stip op de horizon

Het viscluster Zuidwest is het grootste viscluster in Nederland. Maar moet wel opereren in een nationaal en internationaal speelveld. Voor continuïteit op langere termijn is versterking en groei van het cluster absoluut noodzakelijk.

Stip op de horizon

Met de Agenda wil het viscluster Zuidwest in 2022 het volgende hebben bereikt:

1. Gezonde bedrijven met voldoende rendement en een sterke marktpositie
2. Voldoende omvang en kritische massa van bedrijven en werkgelegenheid
3. Sterke ruimtelijke structuur en een goede inbedding in de regio
4. Top drie positie wat betreft kennis, duurzaamheid en innovatie in Europa
5. Goede naamsbekendheid, positionering en zichtbaarheid.



Om dit te realiseren wordt ingezet op:

- Stimuleren van horizontale en verticale samenwerking tussen bedrijven en organisaties
- Vergroten van de toegevoegde waarde en het ontwikkelen van nieuwe markten
- Opvoeren van de betrokkenheid van jongeren (als ondernemer, werknemer, bestuurder)
- Stimuleren van de samenwerking tussen de verschillende deelsectoren
- Versterken van onderzoek, kennisontwikkeling en opleiding
- Opvoeren van de lobby, zowel regionaal, nationaal als internationaal
- Optimaliseren en verbeteren van de regelgeving en de samenwerking daarbij
- Bevorderen van de samenwerking en efficiency op het vlak van belangenbehartiging
- Verbeteren van de ruimtelijke infrastructuur (areaal, locaties, nieuwe bedrijven)

Motto

Het motto van deze Agenda 2022 is: **Verbinden en versterken**

Verbinden van:

- het viscluster met markt en consument, omgeving, overheid, onderzoek en onderwijs;
- de vijf deelsectoren binnen het viscluster met elkaar en met toelevering en dienstverlening;
- het viscluster Zuidwest met andere (vis)clusters in Nederland en het buitenland.

Versterken van:

- de productietechniek, marktpositie, ruimte, ondernemerschap en arbeid;
- de kennis, innovatie, toegevoegde waarde, kwaliteit en voedselveiligheid;
- de samenwerking, imago, leefomgeving, bereikbaarheid en hospitality.

Legitimatie

Het realiseren van deze agenda vraagt veel inzet, publiek-private samenwerking en forse investeringen. De vraag naar de legitimatie hiervan is dan ook terecht.

Die ligt besloten in de volgende punten:

- Het viscluster draagt als marktpartij fors bij aan het realiseren van maatschappelijke doelen, zoals de productie van gezond voedsel, het behoud van werkgelegenheid, een aantrekkelijk kennis- en investeringsklimaat, een goede leefbaarheid van steden en dorpen en een mooie leefomgeving (zie ook tabel).
- De sterke verwevenheid van het viscluster met de maakindustrie, de dienstverlening, de recreatiesector, het onderwijs en het onderzoek. Als de vissector verzwakt of verdwijnt heeft dit ook een grote negatieve invloed op deze sectoren.
- Het toenemend belang van regionale clusters voor de economie. Deze regionalisering wordt gestimuleerd door decentralisatie van energiewinning, de circulaire economie, de toenemende complexiteit en de digitalisering en automatisering.

Bijdrage van een sterke vissector aan regio en maatschappij

Bijdrage	Voorbeeld
Voedselvoorziening	Garanderen beschikbaarheid, veilig en betaalbaar voedsel
Gezondheid	Vis is lekker en draagt bij aan een goede gezondheid
Samenleving	Bijdrage aan de werkgelegenheid en aan bloeiende/welvarende dorpen en steden
Leefomgeving	Afwisselende leefomgeving en van belang voor recreatie en toerisme
Kennis	Bijdrage aan een hoogwaardige kennis infrastructuur
Vestigingsklimaat	Trekt andere bedrijvigheid aan en versterkt daarmee de regio

5. Ontwikkelingen

Om de agenda te kunnen bepalen is het niet alleen van belang om te weten wat de eigen ambitie en positie is, maar ook zicht te hebben op belangrijke externe ontwikkelingen. Tijdens de deelsector

bijeenkomsten zijn de belangrijkste externe ontwikkelingen waar de betreffende deelsector mee te maken krijgt dan ook uitgewerkt. In dit hoofdstuk worden deze beknopt samengevat.

Onderdeel	Ontwikkelingen
Consument	<ul style="list-style-type: none"> • Forse toename van de vraag naar (gezond) voedsel, zoals vis • Hogere eisen aan voedselveiligheid, herkomst, kwaliteit, traceerbaarheid • Aandacht voor variatie, gemak, service en beleving
Markt	<ul style="list-style-type: none"> • Toename van differentiatie en segmentatie (van producten en afzetkanalen) • Ketensamenwerking, ketenverkorting, nieuwe ketenconcepten • Meer aandacht voor local for local: lokaal produceren en lokaal afzetten
Maatschappij	<ul style="list-style-type: none"> • Actievere overheid die (regionaal) meestuurt bij markt- en maatschappijvraagstukken • Meer aandacht van burgers voor de directe leefomgeving en het leefklimaat • Nederland (en Europa) vergrijst en 'verkleurt' en dat resulteert in nieuwe kansen
Technologie	<ul style="list-style-type: none"> • Digitalisering (internetplatforms, sociale media, robotisering, automatisering, blockchain) • Nieuwe technologie op gebied van sensing, beeldherkenning, sensoren) • Nieuwe vershoud- en verpakkingstechnologie en invloed hiervan op transport
Geopolitiek	<ul style="list-style-type: none"> • Onduidelijkheden en onzekerheden rondom besluitvorming (Brexit, discards, puls) • Toenemende druk op ruimte (windenergie, natuur, recreatie) • Trend naar meer protectionisme, handelsbelemmeringen, bilaterale verdragen
Milieu	<ul style="list-style-type: none"> • Transitie naar duurzame energiebronnen (zon, wind, biomassa, waterstof) • Aandacht voor behoud en vergroten van biodiversiteit • Opkomst van de kringloop economie (hergebruiken, recycling, upcycling)



6. Agenda 2022

In dit hoofdstuk presenteren we de Agenda 2022 van het Viscluster Zuidwest. Als vervolg op de in de vorige hoofdstukken beschreven omvang en positie van het viscluster en een selectie van de belangrijkste ontwikkelingen waar het viscluster de komende jaren mee te maken krijgt.

De agenda beschrijft wat het viscluster als publiek privaatsamenwerkingsverband de komende vier jaar op regionaal niveau wil oppakken om het viscluster Zuidwest te versterken en gaat dus niet over wat individuele bedrijven en organiseren doen, of wat op landelijk niveau wordt opgepakt.

De agenda bestaat uit vijf actielijnen:

1. Markt (afzet, consument ontwikkelingen, ketenconcepten, ketensamenwerking)
2. Productie (visvangst, kweek activiteiten, duurzame technieken)
3. Ondernemerschap (bedrijfsvoering, bedrijfsopvolging, jongeren, arbeidsmarkt)
4. Ruimte (areaal, ruimtelijke voorzieningen, infrastructuur)
5. Innovatie (van producten, processen, technieken)

Deze actielijnen sluiten aan bij de opzet en resultaten van de 1e Visserijtop in 2017.

Uitwerking

De agenda is uitgewerkt langs twee lijnen. Er is bottom up gestart met een uitwerking per deelsector. Hierbij is de huidige positie in kaart gebracht en is een analyse gemaakt van sterke punten, zwaktes, kansen en bedreigingen. Op basis hiervan en van de belangrijkste ontwikkelingen voor de deelsector is bepaald wat men in 2022 bereikt wil hebben (stip op de horizon). Tot slot is dit vertaald naar een agenda met prioriteiten en onderwerpen die men, gezamenlijk met andere deelsectoren, wil oppakken. Dit is beschreven in het laatste deel van dit hoofdstuk.

Het voordeel van deze aanpak is dat maatwerk, draagvlak en betrokkenheid wordt gerealiseerd op deelsector niveau en dat slagkracht ontstaat op gezamenlijk, collectief viscluster Zuidwest niveau.

Cross-overs

Het viscluster zit niet op een eiland. Samenwerking met andere sectoren – zogenaamde cross-overs – is logisch en noodzakelijk. Het leidt voor alle betrokkenen tot versterking van de positie.

Onderstaand enkele cross-overs tussen het viscluster en andere sectoren

Sector	Voorbeelden
Agri en food	Voedselveiligheid, ketensamenwerking, afzet, markt, consument
Logistiek	Infrastructuur, bedrijventerreinen, transport, havenvoorzieningen
Waterbeheer	Waterkwaliteit, waterhoeveelheid, zuivering, zoet/zilte teelt
Maakindustrie	Mechanisatie, Scheepsbouw, automatisering, robotisering
Technologie	Internet, digitalisering, materialen, robotica, sensing
Natuur	Natuurbeheer, kringlopen, biodiversiteit, natuurbehoud
Energie	Overgang naar duurzame bronnen, distributie, gebruik

Deelsector kreeft

Er zijn in de deelsector kreeft ca. 35 productiebedrijven actief (met 43 vergunningen). Belangrijke producten zijn kreeft en paling. De productiewaarde bedraagt ca. 1 miljoen euro en het aantal arbeidsplaatsen ca. 100. Het aantal bedrijven uit toelevering, dienstverlening, handel en afzet bedraagt ca. 15, de toegevoegde waarde ca. 2 miljoen en het aantal arbeidsplaatsen 100. Totale deelsector: 50 bedrijven, waarde 3 miljoen euro, arbeidsplaatsen 200. Afzet vindt plaats via de veiling en via de handel. Rol van onderwijs en onderzoek zijn beperkt. De activiteiten voor kreeft en paling zijn geconcentreerd rondom de Oosterschelde en in de volgende gemeenten: Reimerswaal, Schouwen Duiveland, Tholen, Noord-Beveland. Daarnaast wordt gevist op o.a. zeebaars, strandkrabben, harders, wolhandkrab in Westerschelde en Voordelta.

Positie

De deelsector draagt bij aan een gezonde voedselvoorziening, werkgelegenheid en een mooie leefomgeving en is voor de gemeenten in de regio dan ook van grote sociaal economische betekenis. Het dankt deze positie onder andere aan een mooi en gezond product en aan de ambachtelijkheid van het vak. Uitdagingen zijn er ook, met name het behoud van kritische massa en een intensievere samenwerking onderling en met de omgeving.

Sterktes:

- Gezond, smakelijk en uniek product
- Duurzame productie- en vangsttechnieken
- Uniek gebied met relaties naar natuur en recreatie
- Ambachtelijkheid en kleinschaligheid
- Sterke infrastructuur (logistiek, afzet, toeleveranciers)

Zwaktes/uitdagingen:

- Visbeheer (beschikbaarheid visgronden, veel vergunningen, weinig ruimte)
- Onderlinge samenwerking en saamhorigheid
- Communicatie en samenwerking met omgeving (o.a. met overheid)
- Onzekerheid (o.a. met betrekking tot regelgeving en toezicht daarop)
- Veel verschillende vangsttechnieken die zorgen voor te veel complexiteit

Kansen:

- Uitbreiding/optimalisatie habitat (bijv. door rif aanleg met stortsteen)
- Versterken van de organisatie (onder andere door middel van een visplan)
- Breder assortiment en nieuwe soorten, zoals sardines, krab
- Meer samenwerking, bijvoorbeeld bij dijkverzwaring (breuksteen)
- Meer toegevoegde waarde realiseren bij de verwerking van kreeft (merk ontwikkeling)

Bedreigingen:

- Ruimtedruk en ruimtevermindering (Natura 2000, andere gebruiksfuncties)
- Onvoldoende overleg met andere Oosterschelde gebruikers (natuur, recreatie)
- Verschillende beelden bij organisaties over visbestand (over- en onderbevising)
- Te weinig kritische massa van het aantal vissers, waardoor voorzieningen in de knel komen
- Niet goed werkende regelgeving (continue veranderingen, norm ontwikkeling, toezicht)

Ontwikkelingen

Behalve bovenstaande punten zijn er ook een aantal andere externe ontwikkelingen die van invloed worden op de deelsector kreeft. O.a. internet, toenemend belang van beleving bij de consument en meer onderscheidend vermogen van Oosterschelde kreeft t.o.v. kreeft uit andere landen.

Stip op de horizon

Op basis van de huidige positie en de te verwachten ontwikkelingen wil de deelsector kreeft in 2022 het volgende hebben bereikt:

- 1. Gezonde bedrijfstak** (o.a. rendement, ruimte, opvolging).
Waarom: Continuïteit in gezonde voedselproductie en behoud werkgelegenheid.
- 2. Sterke organisatie** (o.a. Visplan, goed bestuur).
Waarom: om bedreigingen voor te zijn, kansen te benutten en inzet te laten renderen.

3. **Maatschappelijk acceptatie** (bekendheid, steun).
Waarom: zonder maatschappelijke acceptatie geen toekomst.
4. **Goede overlegpartner** (o.a. bij Oosterschelde overleg, overheid).
Waarom: versterkt eigen belangen maar ook de gezamenlijke belangen van de diverse betrokkenen.
5. **Sterkere en stabielere afzetpositie** (o.a. prijs, toegevoegde waarde, verkoop).
Waarom: draagt bij aan een goed inkomen en maakt investeringen in duurzaamheid en ruimte mogelijk.

hierbij ingedeeld in vijf actielijnen, die ook zijn gehanteerd bij de 1e Visserijtop over versterking van het Viscluster Zuidwest. Niet alles hoeft direct: de acties die **vet** zijn weergegeven hebben de hoogste prioriteit. Ze vormen de basis om de overige punten succesvol op te kunnen pakken.

De acties die *kursief* zijn weergegeven kunnen samen met andere deelsectoren worden uitgevoerd.

Bij de uitvoering van deze agenda zijn de volgende punten van belang: focus op rendement, aandacht voor gelijk speelveld, activiteiten richten op de blijvers en samenwerking; onderling, verticaal in de keten en horizontaal in de regio.

Agenda 2022

Om dit te realiseren is een agenda opgesteld. De actiepunten zijn

Actielijn	Acties/aandachtspunten
Markt	<ul style="list-style-type: none"> • Versterken afzet (samenwerking, prijsvorming, toegevoegde waarde) • <i>Vergroten van de maatschappelijke acceptatie en beleving</i>
Productie	<ul style="list-style-type: none"> • Meer toegevoegde waarde en onderscheid creëren (kwaliteit, merk) • Ziektedruk en ziekte risico's pro-actiever beheersen
Ondernemerschap	<ul style="list-style-type: none"> • Versterken organisatie o.a. door middel van een Visplan • Aantrekken nieuwe ondernemers, jongeren, bedrijfsopvolgers
Ruimte	<ul style="list-style-type: none"> • Verminderen/optimaliseren vergunningen • Optimaliseren en waar mogelijk uitbreiden habitat
Innovatie	<ul style="list-style-type: none"> • Nieuwe soorten ontwikkelen/introduceren, verbreden assortiment • Meer toegevoegde waarde ontwikkelen bij verwerking

Project Visplan

Uitwerking Visplan met aandacht voor areaal, gebruik visvakken, wanneer, hoelang en waarop vissen, vistechnieken, afspraken, sancties, handhaving, waterkwaliteit. Aanleiding: evaluatie huidige werkwijze aan eind van dit seizoen.

Doel: Borgen continuïteit sector. **Doorlooptijd:** vier maanden.

Project Vergunningen

Uitwerking plan voor vermindering van het aantal vergunningen. Huidige aantal staat niet in verhouding tot de hoeveelheid beschikbare gronden, waardoor er onvoldoende toekomst is voor blijvers. **Aanleiding:** onvoldoende aanpassing van in het verleden vastgestelde vergunningen.

Doel: continuïteit sector. **Doorlooptijd:** één jaar.

Deelsector garnaal

Er zijn in de deelsector garnaal ca. 20 vissers actief, waarvan de helft uitsluitend vist op garnaal. De andere helft vist ook op andere soorten. De productiewaarde bedraagt ongeveer 25 miljoen euro en het aantal arbeidsplaatsen (vissers en bemanning) bedraagt ca. 60. Toelevering en dienstverlening zijn sterk ontwikkeld. Verwerking en afzet vinden, behalve in de eigen regio veelal ook plaats elders in Nederland. De totale waarde van de gehele deelsector bedraagt ca. 125 miljoen euro en het aantal arbeidsplaatsen ca. 180. De activiteiten zijn geconcentreerd in de gemeenten Vlissingen en Sluis (Breskens).

Positie

De deelsector garnaal is weliswaar flink kleiner dan die in Noordwest Nederland, maar is voor de regio toch van veel belang voor de economie. Een belangrijk sterk punt is de onderscheidende, volle smaak van de zuidwestelijke garnaal. Uitdaging is wel om dit via een goede grip op de keten ook te vermarkten. Onderstaand een volledig overzicht van de sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen.

Sterktes:

- Goede vraag van de consument naar garnalen
- Flexibiliteit: er kan jaarrond worden gevist op verschillende vissoorten o.a. garnaal
- Weekend verbod. Dit is goed voor de visserman en de vis
- Garnaal is een gezond, eiwitrijk product
- Onderscheidende smaak en beveleedheid van de Zuidwest Nederlandse garnaal

Zwaktes/uitdagingen:

- De huidige afzetmarkt in Europa is nog beperkt
- Vissers hebben onvoldoende grip op de keten en de afzet (kwaliteit, prijs)
- Gebrekkige samenwerking bij de aanvoer
- Op zich krachtige, maar wel beperkt aantal handelsbedrijven
- Onvoldoende kennis van de consument en van ketensamenwerking

Kansen:

- Aantrekken van jonge, nieuwe ondernemers
- Realiseren van meer stabiliteit in prijs en regelgeving

- MSC als onderscheidend keurmerk ontwikkelen
- Meer toegevoegde waarde ontwikkelen (bewerking, afzetconcepten)
- Gebruik van Informatietechnologie, internet en sociale media

Bedreigingen:

- Wet- en regelgeving (WNB, samenwerking, voortdurende wijzigingen, controle)
- Nieuwe grote toetreders die bedrijven, schepen overnemen, kopen
- MSC: moet wel kunnen worden doorberekend aan afnemer/consument
- Onvoldoende instroom van bedrijfsopvolgers, medewerkers, jongeren
- Minder areaal als gevolg van sluiting gebieden (windparken, natuur)
- Gebrek aan privacy (met name grip op data)

Ontwikkelingen

Enkele belangrijke ontwikkelingen waar de deelsector garnaal mee te maken krijgt zijn: kritischer consument, ruimtedruk, imago, keten-integratie, overgang naar duurzame energiebronnen en de ontwikkeling van nieuwe, duurzame vangstechnieken.

Stip op de horizon

Op basis van de huidige positie en de te verwachten ontwikkelingen wil de deelsector garnaal in 2022 het volgende hebben bereikt:

- 1. Handhaving en zo mogelijk uitbreiding areaal** (kwalitatief, kwantitatief). Waarom: absoluut noodzakelijk om voldoende kritische massa, inkomen en marktaandeel te behouden.
- 2. Stabiele aanvoer en prijs.** Waarom: noodzakelijk vanwege liquiditeit, continuïteit en rendement.
- 3. Werkend en renderend MSC keurmerk.** Waarom: wens van de consument en het vergroot het onderscheidend vermogen in de markt.
- 4. Transparante keten en traceerbaar product.** Waarom: geeft stabiliteit en vertrouwen en is hulpmiddel om snel te reageren bij calamiteiten.

Agenda 2022

Om dit te realiseren is een agenda 2022 opgesteld. De actiepunten zijn hierbij ingedeeld in vijf actielijnen, die ook zijn gehanteerd bij de 1e Visserijtop over versterking van het Viscluster Zuidwest. Niet alles hoeft direct: de acties die **vet** zijn weergegeven hebben de hoogste prioriteit.

De acties die **cursief** zijn weergegeven kunnen samen met andere deelsectoren worden uitgevoerd.

Bij de uitvoering van deze agenda zijn de volgende punten van belang: focus op rendement, aandacht voor gelijk speelveld, activiteiten richten op de blijvers en samenwerking: onderling, verticaal in de keten en horizontaal in de regio.

Actielijn	Acties/aandachtspunten
Markt	<ul style="list-style-type: none">• Verbeteren van de samenwerking in de keten (kostprijs+, kwaliteit)• Opvoeren van de consumptie (promotie, productinnovatie)
Productie	<ul style="list-style-type: none">• Ontwikkelen en invoeren van een MSC keurmerk én handhaving ervan• Beter samenwerken bij de aanvoer
Ondernemerschap	<ul style="list-style-type: none">• <i>Opvoeren aandacht voor bedrijfsopvolging, jongeren, instroom</i>• Vergroten grip op data, algoritmen
Ruimte	<ul style="list-style-type: none">• Handhaven en zo mogelijk uitbreiden areaal• Ontwikkelen garnalencentrum Zuidwest in Breskens
Innovatie	<ul style="list-style-type: none">• Ontwikkelen meer toegevoegde waarde (bewerking, producten)• Beter benutten mogelijkheden internet en sociale media

Project MSC certificaat

Ontwerpen, bouwen en invoeren MSC certificaat. Wordt landelijk ingevuld. Vanuit Zuidwest aandacht voor vermarkten van het certificaat. Toegevoegde kosten omzetten in toegevoegde opbrengsten. Onderscheidend vermogen opbouwen naar consument.

Project Garnalencentrum (hotspot Breskens)

Wordt momenteel ontwikkeld. Belangrijk om hier ook de versterking van de samenwerking in de keten bij te betrekken. Aandacht voor ketenverkorting, merkontwikkeling, kostprijs +, traceerbaarheid, herkomst garantie etc.

Deelsector Platvis

Er zijn in de deelsector platvis ca. 80 visbedrijven actief met 5 tot 6 medewerkers. Aantal arbeidsplaatsen 480. De productiewaarde bedraagt ca. 185 miljoen euro. De toelevering (schepen, apparatuur etc.) is sterk ontwikkeld. Het aantal bedrijven uit toelevering, dienstverlening, verwerking en afzet bedraagt ca. 30. De toegevoegde waarde: ca. 700 miljoen euro en het aantal arbeidsplaatsen ca. 1400. Daarmee komt het totale aantal bedrijven in het cluster op ca. 110, de waarde op bijna 900 miljoen euro en het aantal arbeidsplaatsen op bijna 1900. De activiteiten zijn vooral geconcentreerd rond de gemeenten Goeree Overflakkee (Stellendam) en Vlissingen.

Positie

De deelsector draagt bij aan een gezonde voedselvoorziening, werkgelegenheid en een goed kennis- en innovatieklimaat en is dan ook van grote sociaal economische betekenis. Sterke punten zijn het goede rendement en de passie voor het vak. De bedreigingen zijn echter fors: Brexit, aanlandplicht en de puls problematiek kunnen verstrekende gevolgen hebben. Onderstaand een overzicht van sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen.

Sterktes:

- Rendement: goede balans tussen kosten en opbrengsten
- Betrokkenheid bij de sector
- Passie voor het vak
- Innovatie
- Platvis is een gezond, smakelijk en gewaardeerd product

Zwaktes/uitdagingen:

- Kwetsbaarheid is groot (brexit, puls, windenergie, aanlandplicht etc.)
- Korte termijn visie
- Versnippering in belangenbehartiging: te veel visserijorganisaties
- Samenwerking tussen vissers (weekend vissen, zeedagen, puls etc.)
- Kritische massa (aantal vissers) wordt te klein

Kansen:

- Samenwerking met handel, ketenverkorting
- Innovatie op discards (o.a. voorkomen dat je ze vangt)

- Samenwerking met elkaar, in de keten, in de regio
- Andere scheepvaart naar de haven (Stellendam) halen
- Door ontwikkelen van vistechnieken

Bedreigingen:

- Huidige Brusselse wijze van besluitvorming (zie puls)
- Brexit, puls, aanlandplicht, windenergie op zee (minder ruimte)
- Onvoldoende mogelijkheden en aandacht voor bedrijfsopvolging
- Ingang haven Stellendam
- Negatief sentiment onder de sector/vissers zelf

Ontwikkelingen

Naast bovenstaande ontwikkelingen zijn ook de volgende relevant voor de platvissector: overgang naar duurzame energiebronnen, opkomst kweekvis, ketenintegratie, (ontbreken van) gelijk speelveld bij regelgeving, digitalisering en het 'food' bewuster worden van de consument.

Stip op de horizon

Op basis van het voorgaande wil de deelsector platvis in 2022 het volgende hebben bereikt:

- 1. Stabiliteit en zekerheid** (pro actief, ketensamenwerking, wetgeving). Waarom: zorgt voor continuïteit en maakt opvolging en werken in het cluster aantrekkelijk.
- 2. Groei met 25%** (volume, omzet, bedrijven, schepen, toegevoegde waarde). Waarom: behoud kritische massa, toename vraag consument en het zorgt voor renderende innovaties.
- 3. Gezonde bedrijven.** Waarom: zorgt voor toekomst van ondernemers en werknemers.
- 4. Duurzame oplossingen** (CO2, energie, kwaliteit, milieu). Waarom: zorgt voor draagvlak in de samenleving en zorgt voor een aantrekkelijke sector om in te werken.
- 5. Oplossing voor puls.** Waarom: zonder alternatief geen sector.
- 6. Nederland als EU viscentrum.** Waarom: Versterkt positie vissector maar ook andere sectoren (industrie, toerisme, horeca, middenstand, onderwijs) en het versterkt positie in Brussel.

Agenda 2022

Om dit te realiseren is een agenda 2022 opgesteld. De actiepunten zijn hierbij ingedeeld in vijf actielijnen, die ook zijn gehanteerd bij de 1e Visserijtop over versterking van het Viscluster Zuidwest. Niet alles hoeft direct: de acties die **vet** zijn weergegeven hebben de hoogste prioriteit.

De acties die **kursief** zijn weergegeven kunnen samen met andere deelsectoren worden uitgevoerd.

Bij de uitvoering van deze agenda zijn de volgende punten van belang: focus op rendement, aandacht voor gelijk speelveld, activiteiten richten op de blijvers en samenwerking.

Actielijn	Acties/aandachtspunten
Markt	<ul style="list-style-type: none"> • Versterken ketensamenwerking (o.a. ketenverkorting, kostprijs+) • Ontwikkelen EU Viscentrum
Productie	<ul style="list-style-type: none"> • Uitwerken groeiplan (areaal, schepen, omzet) • Vergroten toegevoegde waarde (marktconcepten, milieu, kwaliteit)
Ondernemerschap	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Opvoeren aandacht voor opvolging (jongeren) en kennisontwikkeling</i> • Versterken samenwerking bij belangenbehartiging
Ruimte	<ul style="list-style-type: none"> • Verbeteren van de bereikbaarheid van de haven Stellendam • Eenduidigheid, stabiliteit en samenwerking bij regelgeving
Innovatie	<ul style="list-style-type: none"> • Doorontwikkeling van de puls • Oplossing(en) ontwikkelen voor discards

Project Samenwerken bij wet- en regelgeving

Doel: Vergroten van effectiviteit en efficiency, verbeteren van de samenwerking, versterken imago en het terugdringen van frustraties over en weer. Onderwerpen o.a.: dialoog tussen betrokkenen, werken aan praktische (en waar mogelijk minder) wet- en regelgeving, kostenbesparing, duidelijke organisatiestructuur, communicatie, gebruik nieuwe technologie. Fasering: voorbereiding (afbakening, aanpak), gesprekken per stakeholder, gezamenlijke bijeenkomst, ontwikkelen en stap voor stap invoeren nieuwe werkwijze.

Doorlooptijd: ca. twee jaar.

Project Versterken belangenbehartiging

Doel: Versterken samenwerking op nationaal en internationaal niveau (Brussel). Onderwerpen o.a. Fusie/samenwerking beide landelijke visserijorganisaties, loskoppelen verhandelbaarheid quota en belangenbehartiging, meer differentiatie bij belangenbehartiging, onderscheid maken in bedrijfstypen, versterken regionale publiek – private samenwerking (o.a. tussen Zeeland en Zuid Holland) en aanpassing besluitvorming in Brussel (alleen vislanden bepalen beleid i.p.v. alle landen). Fasering: voorbereidingsfase, onderzoeksfase, implementatiefase. **Doorlooptijd:** ca. drie jaar.

Deelsector Oester

Er zijn in de deelsector oester cluster ca. 30 kwekers actief. De productiewaarde varieert sterk en bedroeg de afgelopen jaren ca. 8 miljoen euro (variatie tussen de 5 en 10 miljoen). Het aantal arbeidsplaatsen bij de kweek bedraagt ca. 100. Toelevering en dienstverlening zijn sterk ontwikkeld. Er zijn ca. 15 handelsbedrijven actief die veelal ook verwerken. Het aantal bedrijven uit toelevering, dienstverlening, verwerking en afzet bedraagt ca. 30, de toegevoegde waarde ca. 30 miljoen euro en het aantal arbeidsplaatsen ca. 200. Daarmee komt de totale deelsector op ca. 60 bedrijven, een waarde van 38 miljoen euro en ca. 300 arbeidsplaatsen. De activiteiten zijn geconcentreerd in de gemeenten Reimerswaal, Schouwen Duiveland en Goeree Overflakkee.

Positie

De oestersector is flink kleiner dan de mosselsector, maar is voor de regio toch van veel belang voor de economie, horeca, recreatie, toerisme en leefomgeving. Belangrijke sterke punten zijn het unieke product en de goede natuurlijke omstandigheden. Belangrijkste uitdagingen zijn het overwinnen van ziektes (o.a. oesterboorder), het behoud van de kritische massa van de sector en het versterken van de samenwerking. Onderstaand een volledig overzicht van de sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen.

Sterktes:

- Gezond en onderscheidend product (geldt het sterkst voor de platte oester)
- Goede natuurlijke omstandigheden en een unieke locatie
- Sterk ontwikkelde logistiek
- Efficiënte en ambachtelijke productie
- Rijke historie en vakmanschap

Zwaktes/uitdagingen:

- Beperkingen die natuurbehoud en wetgeving met zich meebrengen
- Geringe financiële buffers en veerkracht van met name de kwekers
- Grote afhankelijkheid van de (onvoorspelbare) natuur
- Herkenbaarheid van het product bij de consument
- Te vaak gaan de oesters als anoniem bulk product naar het buitenland

Kansen:

- Ontwikkeling van nieuwe markten (Aziatische consument, toeristen, jongeren)
- Toepassing van nieuwe kweekmethodes
- Terugkeer van de platte oester
- Areaal uitbreiding in het westelijk deel van de Oosterschelde
- Beter vermarkten van het onderscheidend vermogen van de Zeeuwse oester

Bedreigingen:

- Te kleine omvang (kritische massa) van de sector, waardoor de prijsvorming lastiger wordt
- Uitkomsten van de aanvragen bij het NB wet bureau zijn vaak/ altijd teleurstellend.
- Ziektes bij de kweek van oesters (herpes, oesterboorder)
- Te grote invloed van import uit het buitenland
- Onvoorspelbaarheid van de natuur

Ontwikkelingen

Enkele belangrijke externe ontwikkelingen zijn: ruimtedruk, toenemend belang van horizontale, verticale en publiek private samenwerking en de ontwikkeling van internet en sociale media.

Stip op de horizon

Op basis van de huidige positie en de te verwachten ontwikkelingen wil de deelsector in 2022 het volgende hebben bereikt:

- 1. Terugkeer van de platte oester.** Waarom: van ouds bekend in de sector, is een sterk natuurproduct en geeft onderscheidend vermogen in de markt.
- 2. Ingevoerde nieuwe kweekmethodes (verloopt momenteel te traag en kent te veel beperkingen).** Waarom: geeft mooiere producten en mogelijkheden voor verlenging seizoen.
- 3. Groter areaal om oesters te kweken (westelijk deel Oosterschelde).** Waarom: bevordert continuïteit van de sector, zorgt voor nieuwe, aantrekkelijke kweeklocaties en er is in deze nieuwe gebieden minder last het ziektes.
- 4. Stabiele bedrijfstak (rendement, areaal, financiële buffers, samenwerking, afzet)** Waarom: zorgt voor continuïteit en werkgelegenheid en draagt bij aan een mooie leefomgeving en aan sterke andere sectoren, zoals horeca en toerisme.

Agenda 2022

Om dit te realiseren is een agenda 2022 opgesteld. De actiepunten zijn hierbij ingedeeld in vijf actielijnen, die ook zijn gehanteerd bij de 1e Visserijtop over versterking van het Viscluster Zuidwest. Niet alles hoeft direct: de acties die **vet** zijn weergegeven hebben de hoogste prioriteit.

De acties die *cursief* zijn weergegeven kunnen samen met andere deelsectoren worden uitgevoerd.

Bij de uitvoering van deze agenda zijn vooral de focus op rendement en samenwerking van belang.

Actielijn	Acties/aandachtspunten
Markt	<ul style="list-style-type: none"> • Ontwikkelen van nieuwe markten (Azië, toeristen, jongeren) • <i>Bouwen aan onderscheidend vermogen oester (herkomst, kwaliteit)</i>
Productie	<ul style="list-style-type: none"> • Stimuleren terugkomst platte oester • Verlengen van het kweekseizoen
Ondernemerschap	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Versterken van de samenwerking (keten, regionaal)</i> • Versterken van de financiële buffers van de kweekbedrijven
Ruimte	<ul style="list-style-type: none"> • Vergroten van het areaal naar het westelijk deel Oosterschelde • Verbeteren van de samenwerking en resultaten met de NB wet
Innovatie	<ul style="list-style-type: none"> • Ontwikkelen van alternatieve kweekmethodes • Beter toepassen van hatcheries (o.a. voor uniform product)

Project Alternatieve kweekmethodes

Ontwikkeling alternatieven (zoals mandjes, zakken, boorder kor). Zijn nodig om een mooier product te krijgen en antwoord te vinden op de boorder problematiek. Onderwerpen: ruimte, techniek, wetgeving, kosten, kwaliteit etc. **Fasering:** inventariseren huidige situatie, pilots, opschaling. **Doorlooptijd:** ca. drie jaar.

Project Areaalverruiming

Realisatie uitbreiding kweekgebied. Is nodig om kritische massa sector veilig te stellen. **Onderwerpen:** locatie studies, proefpercelen, invloed weersomstandigheden, bodemcultuur, wetgeving. **Fasering:** voorbereiding, uitvoering onderzoek, rapportage, invoering. **Doorlooptijd:** drie jaar.

Project Afmeermogelijkheden oesterschepen Grevelingenmeer

Realisatie hiervan is vooral van belang vanuit logistiek en kostenooptpunt. **Onderwerpen:** voorstudie, ontwerp en bouw. **Doorlooptijd:** ca. twee jaar.

Deelsector Mossel

Er zijn in de deelsector mossel ca. 55 kweekbedrijven actief die beschikken over 88 vergunningen. Ieder bedrijf heeft ca. 3 medewerkers, dus het aantal arbeidsplaatsen bedraagt ca. 220. De productiewaarde bedraagt ca. 50 miljoen euro. Bij verwerking en handel zijn ca. 8 bedrijven actief. Aantal arbeidsplaatsen ca. 300, omzet ca. 200 miljoen euro (eigen productie en import). Bij de toelevering en dienstverlening zijn ca. 22 bedrijven actief. Het totale cluster heeft ongeveer 100 bedrijven, een totale waarde van ca. 330 miljoen euro en ca. 640 arbeidsplaatsen. De mosselsector is ook van veel betekenis voor de horeca, de recreatie en het onderzoek en onderwijs. De toelevering en dienstverlening kennen een ook een betekenisvolle spin off in andere sectoren. De mosselkweek is vooral geconcentreerd in de gemeenten Schouwen-Duiveland en Reimerswaal.

Positie

De sector draagt bij aan een gezonde voedselvoorziening, werkgelegenheid, een aantrekkelijke leefomgeving en een goed kennis- en innovatieklimaat. Sterk punt van het cluster is dat alle schakels, zoals toelevering, kweek, verwerking, handel en dienstverlening nabij zijn. Het is een compleet en compact cluster. Belangrijke uitdagingen zijn wel het behoud van de marktpositie, het versterken van de ketensamenwerking en het goed omgaan met ruimtelijke mogelijkheden en beperkingen. Onderstaand een overzicht van sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen.

Sterktes:

- Een relatief sterke organisatie bij zowel de aanvoer- als afzetkant
- Een gezond product met een goed imago met name bij huidige afnemers
- Veel vakmanschap en oog voor traditie
- Gunstige locatie (vanuit oogpunt afzetmarkt, kweek, recreatie, logistiek, natuur etc.)
- Compleet en compact cluster: alle schakels zijn aanwezig

Zwaktes/uitdagingen:

- Gebrekkige samenwerking in de keten (begrip, prijs, kwaliteit etc.)
- Houdbaarheid van het product
- Toegevoegde waarde per kg product

- Organisatie van de afzetketen
- Positie in de keten door concentratie en consolidatie bij de Retail

Kansen:

- Meer accent leggen op gezondheid en samenstelling (proteïne) van het product
- Consolidatie en intensievere samenwerking aan zowel de aanvoer- als afzet kant
- Betere vermarkting van het product (consument, ngo's,)
- Ontwikkeling nieuwe markten (o.a. jongeren)
- Vergroten van de productie

Bedreigingen:

- Onzekerheid over (vervolg van) het mosselconvenant
- Onvoldoende meebewegen (van regelgeving, kweeklocaties etc.) met verschuivingen natuur
- Terecht komen in een negatieve spiraal van steeds lagere prijzen
- Vergrijzing van huidige consumenten; op termijn betekent dat lagere volumes
- Onvoorziene en ingrijpende problemen met voedselveiligheid (ttx)

Ontwikkelingen

Naast bovenstaande ontwikkelingen zijn ook de nieuwe mogelijkheden van internet, toenemende differentiatie van afzetkanalen en veranderingen bij de consument van belang.

Stip op de horizon

Op basis van het voorgaande wil de deelsector mossel in 2022 het volgende hebben bereikt:

1. **Betere samenwerking in de keten** (ketenconcepten, prijs/kwaliteit, wederzijds begrip) Waarom: zorgt voor rendement en mogelijkheid om in te spelen op toename vraag.
2. **Sterker imago** (product, herkomst, productie). Waarom: het hele verhaal moet kloppen en draagt bij aan een gezonde, robuuste verwaarding van het product.
3. **Eerlijke keten** (duurzaam, transparant, kostprijs+, fair pricing). Waarom: behoud van de sector en het doet recht aan

inspanningen van de diverse schakels in de keten.

4. **Goed georganiseerd cluster** (met alle schakels, publiek, privaat).
Waarom: clustersamenwerking op regionaal niveau draagt fors bij aan de continuïteit van de sector.
5. **Krachtiger en frisser promotie** (qua aanpak, doelgroep, financiering).
Waarom: versterkt naamsbekendheid en het onderscheidende vermogen van het mosselcluster.
6. **Expertisecentrum maritieme toxische stoffen**.
Waarom: draagt bij aan kennis van mogelijke ziektes die het voortbestaan van de sector in gevaar kunnen brengen.
7. **Robuust maatschappelijk draagvlak voor de productie in natuurgebieden**.
Waarom: draagt bij aan continuïteit en werkplezier.

Agenda 2022

Om dit te realiseren is een agenda 2022 opgesteld. Niet alles hoeft direct: de acties die **vet** zijn weergegeven hebben de hoogste prioriteit. De acties die *cursief* zijn weergegeven kunnen samen met andere deelsectoren worden uitgevoerd.

Bij de uitvoering van deze agenda zijn de volgende punten van belang: focus op rendement en samenwerking: onderling, verticaal in de keten en horizontaal in de regio.

Actielijn	Acties/aandachtspunten
Markt	<ul style="list-style-type: none"> • Versterken ketensamenwerking (concepten, begrip, prijs/kwaliteit) • Vernieuwen van de promotie (frisser, imago, andere doelgroep etc.)
Productie	<ul style="list-style-type: none"> • Ontwikkelen Expertisecentrum maritieme toxische stoffen • Vergroten productie (areaal, kweek, minder verspilling)
Ondernemerschap	<ul style="list-style-type: none"> • Inrichten publiek-privaat clusterorganisatie • <i>Versterken kennis en onderwijs (scholieren, medewerkers, diploma's)</i>
Ruimte	<ul style="list-style-type: none"> • Versterken License to produce (bestandsbeheer, dierenwelzijn, oogst) • Zorgen voor optimaal vervolg mosselconvenant
Innovatie	<ul style="list-style-type: none"> • Onderzoek naar het vergroten van de houdbaarheid • Productinnovatie (proteïnes, jongeren etc.)

Project License to produce (incl. vernieuwing doelgroep/promotie)

Doel: versterken bestaansrecht mosselcluster (maatschappelijke betekenis, duidelijk maken wat je hebt te bieden, werkwijze, vernieuwing doelgroep, relaties met toerisme, natuur). **Fasering: Voorbereiding:** wat verstaan we eronder, hoe is het nu, welke elementen zijn van belang, afstemming met bestaande activiteiten, inrichten projectorganisatie etc. **Uitvoering:** projectactiviteiten, onderzoek, gespreksgroepen met consumenten en overige stakeholders. Rapportage. Doorlooptijd: één jaar.

Project Versterken ketensamenwerking

Doel: Rendement voor alle schakels in de keten. Als kweker en handel samenwerken bij het bedienen van afnemers zoals de Retail. **Fasering: Voorbereiding:** afbakening project en uitwerken opzet, inrichten projectorganisatie. **Uitvoering:** o.a. kennisoverdracht, ketenconcepten, ketensamenwerking, bedrijfstypen, pilots, gespreksgroepen. **Doorlooptijd:** twee jaar.

Agenda deelsectoren gezamenlijk

In de vorige paragrafen van dit hoofdstuk is de agenda uitwerkt per deelsector. Hierbij zijn steeds acties/aandachtspunten benoemd die zich goed lenen om gezamenlijk, met elkaar als deelsectoren op te pakken.

Redenen om dit te doen: betere financierbaarheid, efficiëntere uitwerking, meer afstemming, mogelijkheden om van elkaar te leren (dus betere oplossingen) en meer uitstraling naar de totale sector en de omgeving.

In onderstaande tabel is de agenda op viscluster Zuidwest niveau weergegeven. Hierbij is tevens aansluiting gezocht met de uitdagingen die tijdens de 1e Visserijtop zijn geformuleerd. De **vet** gearceerde punten hebben prioriteit bij de deelnemers.

Bij de uitvoering van deze agenda zijn de volgende punten van belang: aandacht voor een goede inbreng van alle deelsectoren, goede communicatie naar alle betrokkenen, activiteiten richten op de blijvers en samenwerking.

Actielijn	Acties/aandachtspunten
Markt	<ul style="list-style-type: none"> • Vergroten kennis van afzet en ketensamenwerking bij vissers en kwekers • Stimuleren marktinnovatie, marktgroei, onderscheidend vermogen, beleving
Productie	<ul style="list-style-type: none"> • Werken aan balans tussen natuur – economie, aan imago en aan communicatie
Ondernemerschap	<ul style="list-style-type: none"> • Kennisontwikkeling, bedrijfsopvolging, jongeren, aantrekken medewerkers • Bevorderen eenheid en efficiency in de belangenbehartiging
Ruimte	<ul style="list-style-type: none"> • Optimaliseren van de ruimte (areaal, locaties, andere bedrijven, hospitality, voorzieningen) • Versterken (samenwerking bij) regelgeving en versterken lobby (inter)nationaal
Innovatie	<ul style="list-style-type: none"> • Ontwikkelen nieuwe duurzame vis- en kweektechnieken • Versterken van de kennis infrastructuur en samenwerking

Project Markt en maatschappij

Doel: versterken maatschappelijke acceptatie, beleving, marktinnovatie. Onderdelen hierbij zijn bijv. herkomstgaranties, productinnovatie, internetplatforms, vergroten van het onderscheidend vermogen, organiseren van alternatieven bij de afzet, ontwikkeling nieuwe doelgroepen en afzetkanalen. Alle deelsectoren zijn in meer of mindere mate actief met dit onderwerp.

Fasering: voorbereiding; inventarisatie betrokkenen, projectafbakening, projectorganisatie. Uitvoering; bewustwording en kennisoverdracht, werkbezoeken andere sectoren, ontwikkeling nieuwe concepten, pilots, demo's etc. Rapportage; verslaglegging, websites, plannen voor opschaling etc. **Doorlooptijd:** ca. twee jaar.

Project Kennisontwikkeling en jongeren

Doel: verhogen kennis- en vaardigheden, ondersteunen jongeren, aansluiting onderwijs en arbeidsmarkt.

Fasering: voorbereiding; inventarisatie huidige situatie, afbakening project, inrichten projectorganisatie, uitwerking activiteiten. Uitvoering; onderzoek, pilot projecten, werkgroepen, implementatietraject, opschaling. Rapportage; verslaglegging, inrichting permanente samenwerkingsstructuur, exploitatie ontwikkelde hulpmiddelen, zoals websites etc. **Doorlooptijd:** ca. twee jaar.

Project Ruimte

Doel: behoud en optimalisatie van areaal, habitat. **Onderdelen:** areaaloptimalisatie (oppervlakte, locaties, gebruik bestaand areaal), voorzieningen, regelgeving, aantrekken andere bedrijven, hospitality etc.

Fasering: voorbereiding; afbakening onderwerp, inventarisatie huidige situatie en wensen, projectactiviteiten, inrichting projectorganisatie. Uitvoering; benoeming deelprojecten en bijbehorende stakeholders, uitwerken deelprojecten. Implementatie; invoering projectresultaten, opschaling, vertaalslag naar stakeholders en nieuwe werkwijze. **Doorlooptijd:** ca. twee jaar.

Het karakter van de acties in deze agenda is verschillend. Uitvoering kan plaatsvinden via projecten, werkgroepen, bijeenkomsten, communicatie en regelmatig overleg. Sommige activiteiten kunnen in enkele dagen worden uitgewerkt, sommige andere activiteiten vragen één of meerdere jaren.

Overzicht projecten

Deelsector	Project
Deelsector kreeft	<ul style="list-style-type: none">• Visplan
Deelsector garnaal	<ul style="list-style-type: none">• Vergunningen
Deelsector platvis	<ul style="list-style-type: none">• MSC certificaat
Deelsector oester	<ul style="list-style-type: none">• Garnalencentrum (hotspot Breskens)• Samenwerking bij wet- en regelgeving• Versterking belangenbehartiging
Deelsector mossel	<ul style="list-style-type: none">• Alternatieve kweekmethodes• Areaalverruiming• Afmeermogelijkheden oesterschepen Grevelingenmeer
Deelsectoren gezamenlijk	<ul style="list-style-type: none">• License to produce• Versterking ketensamenwerking• Markt en maatschappij• Kennisontwikkeling en jongeren• Ruimte

7. Op weg naar 2022

In voorgaande hoofdstukken is op basis van huidige positie en te verwachten ontwikkelingen een agenda voor de komende vier jaar uitgewerkt. Daarbij passen nog de volgende opmerkingen.

Afbakening

De agenda heeft betrekking op het geografische werkgebied van viscluster Zuidwest: de provincie Zeeland en een (zuidelijke) deel van Zuid-Holland. Doel is versterking van het viscluster, maar wel vanuit meerdere invalshoeken, zowel vanuit markt als maatschap-

pij. Het gaat om activiteiten die het viscluster versterken, in goede samenhang met andere gebruikers van de ruimte en in goede samenwerking met andere sectoren, de zogenaamde cross – overs. Activiteiten die op bedrijfsniveau of landelijk op sectoraal niveau worden opgepakt, vallen hier dus buiten.

De bedoeling

Lang niet alles wat in deze agenda staat is nieuw. Dat was ook niet de bedoeling. Het gaat vooral om het benoemen van bestaande én



van nieuwe, noodzakelijke geachte initiatieven en om het benoemen van prioriteiten hierbij. Belangrijk doel is dus ook onderlinge informatie-uitwisseling en het bieden van overzicht. Hierdoor kunnen activiteiten pro-actiever, met meer draagvlak van zowel ondernemers als overheden en met meer regie worden opgepakt.

Wereld in beweging

De huidige wereld is allesbehalve stabiel: Brexit, onduidelijkheid rondom puls, opkomend protectionisme, plotselinge ziekte uitbraken, klimaatverandering en toenemende ruimtedruk zorgen voor veel spanning en onduidelijkheid. Het is dan ook belangrijk om bij de uitvoering van de agenda de dagelijkse ontwikkelingen continue te blijven volgen en indien nodig de koers en prioriteiten aan te passen.

Uitvoering

Bij de uitvoering van deze agenda zijn de volgende punten essentieel:

In de eerste plaats de bereidheid om samen, als ondernemers, overheden, onderzoek en onderwijs, te investeren in tijd, kennis en geld om de agenda uit te voeren. Voor een periode van minimaal vier jaar en wellicht langer. In de tweede plaats een goed programmamanagement (organisatie, projectuitwerking, financiering, rapportage, monitoring, communicatie en besturing van de activiteiten) en tot slot de wil om te excelleren: in samenwerking, in innovatie en in communicatie.



Betrokkenen

Deelnemers werkgroep kreeft

Hendrik van Damme	Visserijbedrijf H.A van Damme
Dominic Haaij	Visserijbedrijf D.P. Haaij
Gerrie van den Hoek	Fa. AAK van den Hoek en Zoon
Frank Mous	OWV (secretaris)
Wim Schot	Fa. Schot
Lennard Timmer	Vishandel Timmer
Markus Wijkhuis	De Oestervisser
Evert van der Zande	Visserijbedrijf ZZ 14

Deelnemers werkgroep garnaal

Kees van Beveren	Delta Zuid (bestuurder)
Job Bout	Visser. Delta Zuid (bestuurder)
Cas Caljouw	Visser, Nederlandse Visserbond
Teun van Dam	Delta Zuid (bestuurder)
Hans van Geesbergen	Delta Zuid (bestuurder), Grevelingenvissers
Foort Lokerse	Zeeuwse Visveiling NV

Deelnemers werkgroep Platvis

Hans Juch	John P. de Wit Assurantiën
Arie Lokker	Coöperatie Wetsvoorn
Erik Moerkerk	Maaskant Shipyard
Rini Oreel	Schipper ARM 18
Pieter Sperling	Schipper OD 6
Marcel Santifort	Wetec

Deelnemers werkgroep Mossel

Eddy Barbé	Barbé Groep/Aquamossel
Johan Lacor	Roem van Yerseke
Addy Risseeuw	PO Mossel
Jan Schot	Neeltje Jans
Caroline Verwijs	Krijn Verwijs Yerseke
Wouter van Zandbrink	Vereniging van Mosselhandelaren

Deelnemers werkgroep Oester

Vincent Bol	Hugo Bol & Zonen b.v. YE 39
Maurice Boone	De Oestervisser b.v. YE 155
Aard Cornelisse	Oesterkwekerij A. Cornelisse b.v. YE 60
Jaap de Rooij	Nederlandse Oestervereniging

Stuurgroep

Jo-Annes de Bat	Provincie Zeeland (voorzitter)
Bram Bierens	Mosselveiling (RvC)
Jaap Broodman	Provincie Zeeland
Jaap Hennekeij	Zeeuwse Visveilingen (RvC)
Johan van Nieuwenhuijzen	United Fish Auctions en Mosselveiling
Arend Jan van der Vlugt	Gemeente Goeree Overflakkee

Projectbegeleiding

Henk Folkerts	Rijnconsult
---------------	-------------

Colofon

Opdrachtgever:

Stuurgroep Viscluster Zuidwest

Begeleiding en redactie:

Rijnconsult

Verbinden en Versterken Visserij Zuidwest Nederland

Ontwerp en opmaak:

Provincie Zeeland

Fotografie:

Beeldenbank laatzeelandzien.nl

