



format

Eindverslag

Overige subsidies



Europees visserijfonds:
Investering in duurzame visserij

1 Algemene informatie

Aanvraagnummer	4600010914796
Vul één van deze nummers in: uw KvK-nummer, burgerservicenummer (BSN) of relatienummer.	201393923
<i>Geef aan welk nummer u invult.</i>	<input type="checkbox"/> KvK-nummer
	<input type="checkbox"/> BSN
	<input checked="" type="checkbox"/> Relatienummer
Projectnaam	Vers van de Visser
Projectperiode	01-03-2014 t/m 31-12-2014

2 Verloop en leermomenten uitvoering project

2.1 Verloop

2.1.1 Welke projectactiviteiten zijn gerealiseerd?

Beschrijf de activiteiten. Als er geplande activiteiten niet zijn gerealiseerd, geef dan de reden aan. Voor wijzigingen in het projectplan moet een wijzigingsverzoek zijn ingediend.

Startfase :De activiteiten van de startfase zijn uitgevoerd conform het projectplan.

Ontwikkelfase:

De activiteiten zijn uitgevoerd conform het projectplan. Gedurende deze fase zijn ten aanzien van de geplande investeringen in machines nieuwe inzichten ontstaan. De investeringsinschatting is naar beneden bijgesteld, omdat de schatting van het aantal kilo's lager is ingeschat. Het is nog te vroeg om dure investeringen te plegen. Daardoor is gedeeltelijk afgezien van daadwerkelijke verwerking aan boord. Met het oog op de hygiëne-eisen bovendien nauwelijks haalbaar tegen aanvaardbare kosten. Voor het uitwerken van de strategie was externe ondersteuning wenselijk en noodzakelijk. De consumentenmarkt is lastig te doorgronden. Hiervoor is een extern bureau, Wubbe, ingeschakeld. De kosten zijn opgevangen door de lagere kosten voor machines en apparatuur. De offerte is tezamen met een wijzigingsverzoek toegestuurd.

Door het LEI is een marktonderzoek uitgevoerd. De pilot website is in deze fase ontwikkeld door het bedrijf Mobeo en te vinden onder www.versvandevisser.nl. De website voldoet aan de publiciteitseisen. Ook is informatie over het project aanwezig. Verder zijn er een groot aantal bijeenkomsten geweest: stuurgroep, klankbordgroep, projectgroep en diverse werkgroepen.

Projectfase:

De activiteiten van de projectfase zijn uitgevoerd conform het projectplan.

In mei 2014 en begin juni 2014 is de webshop VersvandeVisser.nl getest, zo is er o.a. gekeken naar:

- Verwerken van bestellingen
- Logistieke afhandeling door onder ander de vissers
- Connectie tussen www.versvandeKweker.nl en www.versvandevisser.nl
- Verloop logistieke traject, kan dit in de geplande tijdsperiode worden uitgevoerd?
- Geschiktheid verpakking

Met alle betrokkenen (o.a. vissers, Mobeo en Wubbe) zijn o.a. deze aspecten geanalyseerd en getest. Tijdens het testen kwamen een aantal kleine problemen (voornamelijk software gebonden problemen) naar voren. Deze werden echter in de testfase allemaal opgelost.

Op 21 juni 2014 is de webwinkel www.versvandevisser.nl met verse vis van de Ekofish Group en Zeevisserij P.A. Baaij en Zn met online gegaan. Op de druk bezochte Drijvende Versmarkt, gehouden op de Dunne Bierkade in Den Haag, werd het startschot gegeven en werd meteen ook de eerste promotie actie uitgevoerd. Folders in de vorm van een schol werden uitgedeeld, vers gebakken vis werd volop geproefd en verse vis werd verkocht aan de bezoekers van de Drijvende Versmarkt. Tijdens dit evenement is er ook volop met consumenten gepraat om meer marktinformatie te verzamelen (wat vindt men van dit nieuwe concept, wat zou men graag op www.versvandevisser.nl willen kopen etc.). Oftewel een geslaagde lancering.

Na de lancering van www.versvandevisser.nl ging het testen door. Zo is de webshop in verschillende seizoenen getest. Hierbij bleek wel dat het belangrijk is dat er meerdere vissers (in ons geval Ekofish Group en Zeevisserij P.A. Baaij en Zn) op de webshop hun vis aanbieden. Zodat je altijd een compleet assortiment kan aanbieden, ook wanneer bijvoorbeeld één van de vissers gedwongen wordt om op garnalen te vissen.

Één van de doelen, meer contact met consumenten, is gerealiseerd tijdens het pilotproject. De vis besteld op de webshop van VersvandeVisser.nl kan namelijk op de boot van Zeevisserij P.A. Baaij en Zn in de haven van Scheveningen worden opgehaald. Op deze manier komen de vissers direct in contact met hun consumenten en kan er ook marktinformatie worden verzameld. Ook kunnen de vissers zo aan hun klanten laten zien hoe zij te werk gaan en wat hun bedrijf aan duurzaamheid doet. De TH10 heeft naar aanleiding hiervan een traject doorlopen om HCCP gecertificeerd te worden. Noodzakelijk vanuit het oogpunt van voedselveiligheid.

Naast klanten zijn ook o.a. studenten, restaurants en foodbloggers op de TH10-Dirkje van Johan en Albert Baaij geweest om meer te horen over o.a. de visserij sector, de innovaties in deze sector, de webshop en duurzaamheid. Dit draagt ook weer bij aan het verbeteren van het imago van de visserij sector. De directe contacten met consumenten en geïnteresseerden werd ervaren als een waardevolle toevoeging van het project. Maar ook consumenten waarderen het om op een boot van een visser hun vis direct bij de visser te halen en meer te weten te komen over het leven van een visser en de visserij sector. Desondanks steeg het aantal bestellingen nauwelijks. Ook een koppeling met Vers van de kweker levert onvoldoende bestelgrootte en volume op om een rendabele logistieke organisatie te bestendigen.

Om meer aandacht te krijgen voor Vers van de visser zijn diverse samenwerkingen aangegaan. Zo werd er samengewerkt met het Koksatelier, zij bereiden maaltijden, verzorgen de catering en geven workshops met de verse producten van VersvandeVisser.nl en VersvandeKweker.nl. Ook wordt er samengewerkt met 's Heerenloo Monster (Westerhonk):

- De supermarkt op het terrein van het Westerhonk is een afhaallocatie;
- De cliënten van het Westerhonk maken de bestellingen klaar waardoor arbeidsparticipatie voor mensen met een verstandelijke beperking wordt gestimuleerd;
- De cliënten van het Westerhonk hebben de mogelijkheid om echt verse en gezonde producten van Vers van de Visser.nl en VersvandeKweker.nl te kopen.

Afrondingsfase

Tijdens het project is meermalen besproken om een cooperatie op te richten om de commerciële activiteiten onder te brengen. Ondanks uitstel van de einddatum van het project is dit uiteindelijk niet gerealiseerd. Op basis van ervaringen in de testperiode (kosten hoger dan de opbrengsten), onvoldoende groei en een te smalle basis van deelnemende kotters, bleek een gezond businessplan niet haalbaar.

2.1.2 Is uw project volgens planning verlopen? Denk hierbij aan inhoud en tijd. *Geef ook aan welke activiteiten niet volgens planning zijn verlopen en wat er gedaan is om dit aan te pakken of op te vangen.*

Het project is geheel volgens planning verlopen. De geplande activiteiten in de startfase, ontwikkelfase en projectfase zijn conform het projectplan en projectplanning uitgevoerd. Voor de eindbijeenkomst in de afrondingsfase bestond onvoldoende belangstelling.

2.1.3. Als de realisatie niet volgens planning is verlopen, geef dan aan waarom dit zo is en hoe u hiermee om bent gegaan.

Licht eventuele afwijking in realisatie en planning toe en geef aan hoe u dat heeft opgelost.

Het betrekken van de staandwandvloot is niet gelukt. De opbrengst (geringe hoeveelheden) en de benodigde inspanningen boden de te weinig toegevoegde waarde voor de ondernemers in de staandwantvisserij.

Tevens is Ekofish Group in het begin intensief betrokken geweest bij het project. Echter moest in de loop van 2014 de focus meer worden gelegd bij de interne bedrijfsvoering, waardoor ze minder / weinig betrokken zijn geweest bij het verdere verloop van het project.

Voor de testperiode was het aanbod van Zeevisserij P.A Baaij (ook geen grootschalige visser, maar met een breed assortiment aan vis) ruimschoots voldoende om aan de geringe vraag te voldoen. Het daadwerkelijk verwerken en verpakken aan boord is niet gerealiseerd.

2.2 Leermomenten

2.2.1. Als er zaken zijn die niet zijn gelopen zoals u had verwacht, kan dat belangrijk zijn voor toekomstige projecten of voor collega's die een soortgelijk project willen opstarten. Geef hieronder aan of er in uw project van dit soort 'leermomenten' zijn geweest.

Beschrijf om welke situaties het ging. Wat was het (mogelijke) gevolg? Hoe heeft u gehandeld of hoe u had kunnen handelen? Met welk doel en wat het (mogelijke) resultaat?

- De visserijsector is vrij conservatief. Het opzetten van een emrk, en directe levering aan de consument vraagt andere skills van de visser (zoals marketing). Dit is echter voor de visser nieuw en vaak erg lastig. Hierdoor is het marketingbureau Wubbe ingehuurd om de marketingactiviteiten uit te voeren. Ook heeft bedrijfskundig adviesbureau Kenlog een aantal bedrijfskundige activiteiten op zich genomen. Dit om het gewenste en benodigde resultaat toch te kunnen behalen.
- Het betrekken van de staandwandvloot is erg lastig gebleken. De beschikbare tijd naast de uitoefening van hun beroep als vissers is beperkt. 2013 en 2014 waren door stijgende kosten en lage visprijzen bovendien lastig voor de kleinschalige visserij. Voor een initiatief als Vers van de visser zal de visserman ontzorgt moeten worden. Door de lage volumes was dit kostentechnisch niet

te realiseren. De neiging om te innoveren richting de markt is in de breedte te laag gebleken. Ook voor toekomstige innovatieprojecten gericht op de keten. Het aanbieden van een breed assortiment is door de TH10 opgevangen. Door de lage aanvangsvolumes was dit mogelijk.

- Promotie en positionering is bij het opstarten van een webshop van groot belang, uit de ervaringen bij VersvandeKweker.nl bleek dit één van de belangrijke succesfactoren te zijn. Wanneer consumenten niet weten dat je bestaat, zullen ze ook niet naar je webshop komen en ook niet bestellen. Daarom is er in dit project meer budget gegaan naar de post voor promotie en positionering.

- Business to consumer is een lastige markt. Beschikbaarheid en een scherpe prijsstelling is essentieel. Ook bij een bewust publiek. De logistieke kosten zijn hoog en vragen om grotere volumes. Een groter publiek aanspreken vraagt ook gebruiksgemak. Het product direct vanaf boord voldoet waarschijnlijk onvoldoende aan deze criteria.

- De druk van andere partijen uit de visserij keten is groot. Het initiatief VersvandeVisser.nl wordt door sommige ketenschakels als een bedreiging gezien.

2.2.2. Geef hieronder aan welke leermomenten u verwacht.

- De vissers hebben tijdens dit project meer bedrijfskundige skills opgedaan.

- De vissers hebben meer marktinformatie doordat de vis direct aan de consument wordt verkocht en er daarom ook veel meer contact is met de consument.

- Het creëren van voldoende volume om de kosten in voldoende mate te dekken en voldoende toegevoegde waarde en opbrengst te genereren voor de visserman is een kwestie van de lange adem. Het vergt grote investeringen om een groter publiek te interesseren. Grotere investeringen in marketing en promotie (onder andere lage prijsstelling) dan beschikbaar binnen het project.

3 Resultaten project

3.1 Doelstelling projectplan

3.1.1 Wat zijn de effecten die u had verwacht en heeft u die gehaald?

Gebruik de doelstellingen van uw goedgekeurde projectplan (met eventuele wijzigingen daarop) als vertrekpunt en vul de onderstaande tabel per doelstelling in. Meer informatie over de doelstelling van de regeling, vindt u op rvo.nl.

Geef per doelstelling aan wat de oorspronkelijke situatie was en wat het gerealiseerde effect is na het project. Vul een meetbare waarde in. *Bijvoorbeeld: het doel van uw project is het verhogen van de werkgelegenheid. De oorspronkelijke situatie is 2 fte en het gerealiseerde effect na het project is 5 fte.*

Doelstelling(en) volgens projectplan	Verwacht effect	Oorspronkelijke situatie	Gerealiseerd effect
Waardetoevoeging voor producent (extra marge) door middel van directe verkoop aan de consument	Hogere prijs voor de visser waardoor er extra marge wordt behaald	Lage prijs voor de visser door de lange keten	Hogere prijs voor de visser waardoor er extra brotu marge wordt behaald. Onvoldoende toegevoegde waarde door de geringe volumes.
Waardetoevoeging voor consument (kwaliteits	Betere kwaliteit omdat er een korte keten wordt	Lange keten waardoor de versheid afneemt.	Consumenten kunnen echte verse vis (laatste

verbetering) door middel van directe verkoop aan de consument	gerealiseerd (echt verse vis)	Tevens komt de vis die in Nederland te koop is vooral uit het buitenland (versheid neemt af door het aantal af te leggen kilometers en ketenschakels)	trek) direct bij de visser kopen. Door de versheid is de kwaliteit en smaak van de vis vele malen beter. Door de hoge kosten was een scherpe prijsstelling lastig te realiseren.
Ketenverkorting	Vis wordt direct verkocht door de visser aan de consument (verbeterde kwaliteit en extra marge voor de visser)	De vis gaat door een lange keten met vele ketenschakels	Op de webshop wordt de vis direct verkocht door vissers aan consumenten (korte keten)
Imago verbetering van de visserijsector	Consumenten kennis te laten maken met de visserijsector en te informeren over de sector (door o.a. direct contact tussen consument en visser)	Consumenten hebben geen contact met de Nederlandse visser en hebben nauwelijks tot geen kennis over de visserijsector	Door het directe contact tussen visser en consument kan de consument geïnformeerd worden en zo verbetert ook het imago van de visserij
Meer marktinformatie en direct contact tussen visser en consument	Vissers hebben meer contact met hun consumenten door het directe contact en kunnen op deze manier ook meer marktinformatie verzamelen	Vissers verkopen hun vis aan de veiling en hebben verder geen contact met consumenten	Door de directe verkoop, de boot TH10-Dirkje als afhaallocatie en de evenementen waaraan de vissers deelnemen komen de vissers regelmatig in contact met consumenten en wordt er ook veel meer marktinformatie verzameld
Samenwerken met VersvandeKweker.nl	Consumenten kunnen op één webshop verse groente, fruit en vis direct bij de visser, kweker kopen	Niet één webshop waar groente, fruit en vis direct bij de producent kan worden verkocht	Één webshop, met 2 identiteiten, waar verse groente, fruit en vis direct bij de producent kan worden gekocht

3.1.2 Wilt u een toelichting geven op een bepaald punt in de tabel? Geef dit aan door in de tabel een verwijfsnummer te zetten. Hieronder licht u ieder verwijfsnummer toe.

Tijdens het project is duidelijk geworden dat de consument sympathiek staat tegen over een product rechtstreeks van de visser. Tijdens het project is onvoldoende volume gerealiseerd om het initiatief voort te zetten met directe betrokkenheid van de visserijbedrijven. De opbrengsten staan niet in verhouding met de kosten/tijd die het vraagt van de vissersman.

3.1.3 Heeft u de doelstellingen volgens het goedgekeurde projectplan behaald? Als er doelstellingen niet

zijn gehaald, geef dan aan wat de reden is geweest waarom het doel niet is gehaald en welke acties zijn ondernomen om het doel wel te halen.

Het project heeft de doelstellingen gerealiseerd:

Doelstelling: vast te stellen of direct leveren van het schip aan de consument waarde toevoegt voor de consument (kwaliteit/lokaal product) en producent (extra marge). Uit de contacten met de consument blijkt wel degelijk waardering voor een dergelijk product. Echter niet dusdanig dat volumes gerealiseerd worden die voldoende opbrengsten genereren om de extra kosten (en tijd) die daarvoor nodig zijn in voldoende mate te compenseren.

Direct van het schip stuitte bovendien op problemen vanuit de voedselveiligheid. Het onregelmatige aanlandpatroon en beschikbaarheid vereist een bredere betrokkenheid van visserijondernemers. Binnen het project is dat om verschillende redenen niet goed gerealiseerd.

3.2 Doelstelling communicatie

3.2.1 Direct na afloop van uw project bent u verplicht om de kennis en resultaten openbaar te maken. Geef aan hoe u over de resultaten van het project heeft gecommuniceerd (bijvoorbeeld vakblad publicaties, nieuwsbrieven, internetpublicaties).

Beschrijf alle verspreide projectresultaten (datum, wat, waarmee, doelgroep, etc.).

Stuur een kopie van deze publicaties en/of andere communicatie uitingen als bijlage mee.

Via de webiste van de TH10 zal het eindverslag na goedkeuring door de RVO gepubliceerd worden. Verder zal een apart eindrapport gepubliceerd worden.

3.2.2 Heeft u de geplande communicatiedoelstellingen volgens het projectplan gehaald? Waarom is de doelstelling gehaald? Als er communicatiedoelstellingen niet zijn gehaald, geef aan hoe dat komt .

Beschrijf per communicatiedoelstelling of die is gehaald en waarom wel of niet.

Zie antwoord vraag 3.2.1

3.3 Publicatie-eisen

3.3.1 Zijn er publicaties geweest over uw project en voldoen deze aan de voorwaarden van de regeling (zie mijn.rvo.nl? *Zijn er brochures, persberichten en dergelijke uitgegaan en is er vermeld dat het project subsidie krijgt vanuit de EU? Indien nodig is er een bord/plaquette geplaatst?*

Stuur als dit mogelijk is de bewijsstukken mee.

VersvandeVisser.nl heeft aan een aantal evenementen deelgenomen zoals promotie op de fenix foodhallen, de Drijvende Versmarkt en regionale braderieën. Op deze beurzen en evenementen werd er gebruik gemaakt van de standaard kraam van Vers van de Visser. Ook is er een kartonnen schol en een banner als promotiemiddel voor Vers van de Visser ontwikkeld. En ook het inpakpapier van Vers van de visser is een mooi promotiemiddel dat bij elke bestelling wordt meegegeven. Al deze promotiemiddelen voldoen aan de voorwaarden van de regeling (zie ook bijgevoegde documenten).

Ook zijn er tijdens het pilotproject verscheidene berichten over VersvandeVisser.nl in de media

verschenen en is er gecommuniceerd over het project:

- Tijdens het evenement Visserij in Cijfers 2014 heeft Johan Baaij een presentatie gegeven over VersvandeVisser.nl
- Tijdens de Duurzame Haagse vis vijfdaagse heeft Henk van Eijk een presentatie gegeven over VersvandeVisser.nl
- Meerdere publicaties in de media

4 Overige informatie

4.1 Vergunningen

4.1.1 Waren er vergunningen nodig voor het realiseren van het project? Geef aan welke vergunningen dit zijn en of ze zijn afgegeven.

N.v.t.

4.2 Andere financiers

4.2.1 Zijn er naast de subsidie en uw eigen vermogen nog andere financiers van het project (bijvoorbeeld andere subsidies)? Zijn er nog vertragingen of andere problemen met de financiering van het project?

Naast de subsidie en eigen vermogen heeft Kenlog een financiële bijdrage geleverd aan het project.

Er is geen sprake van andere subsidies/

Gedurende het project waren er verschillende momenten waarop de liquiditeit onvoldoende was om alle verplichtingen tijdig te voldoen..

5 Opmerkingen of toelichtingen

5.1 Heeft u nog opmerkingen of toelichtingen?

Geef een beschrijving. .

Het project zal in de huidige samenstelling niet worden voortgezet. De website wordt voorlopig 'Under construction' gezet.

6 Bijlagen

- Een kopie van alle publicaties en of andere communicatie uitingen.
- Overige bijlagen

7 Naam en datum

Naam	Johan Baaij
Datum	30 juni 2015