

Aansluitend op de analyse van de West-Vlaamse visserijsector (zie blz. 5 t.e.m. 15) bespreken we hier de rol van de visveilingen aan de Kust.

In België heeft men de keuze tussen drie visveilingen waar de visaanvoer moet geveild worden:

- Zeebrugse Visveiling nv;
- AG Vismijn Oostende;
- Nieuwpoortse Visveiling.

De veiling in Zeebrugge is de grootste van de drie en werd in 1987 geprivatiseerd en later verplaatst naar de achterhaven. In 1993 opende het *European Fish Centre* (EFC) er zijn deuren¹. Naast de eigenlijke veiling omvat het EFC, dat is ontworpen om te functioneren als een modern Europees distributiecentrum voor de vis, ook een groot aantal visateliers en opslagplaatsen voor reders en toeleveringsbedrijven. Het EFC biedt eveneens plaats aan visverwerkende bedrijven. Zeebrugge opereert hiermee in een internationale markt van relatief grote hoeveelheden en een groot aantal kopers. De klanten bestaan uit grote opkopers, veelal ten behoeve van de verwerkende industrie. De andere twee visveilingen, in Oostende en in Nieuwpoort, zijn gemeentebedrijven. In Oostende is de vismijn eerder kleinschalig geworden en is er nog weinig groothandel aanwezig. De aanvoer is te wisselvallig. Op 1 december 2002 werd de vismijn van Oostende echter een autonoom gemeentebedrijf dat zich profileert als een specialiteitenmarkt met een zeer divers aanbod aan kwaliteitsvis. Zowel de omzet als het marktaandeel in België zijn sedertdien fors gestegen. De visveiling in Nieuwpoort voorziet een kleine nichemarkt die bijna uitsluitend van lokaal belang is. De Nieuwpoortse visveiling oefent vooral ook een toeristische aantrekkingskracht uit.

Tussen de visveilingen onderling zijn weinig samenwerkingsverbanden. In het kader van het communautair initiatief PESCA² werden enkele jaren geleden door de Verenigde Vlaamse Visveilingen twee samenwerkingsprojecten opgezet. Ze worden betoelaagd door het Europese Financieringsinstrument voor de Oriëntatie van de Visserij (FIOV) en het Vlaamse gewest. Het eerste project met de naam 'Intralog' is bedoeld om een structuur op te zetten om het transport tussen de verre visgronden en de thuisveilingen gemeenschappelijk te organiseren. Het project moet leiden tot een versterking van de positie van de Vlaamse visveilingen op de afzetmarkt en op langere termijn tot een rendabelere visserijsector. Het tweede project dat samen werd ingediend, heet 'Vlaamse Vis Kwaliteits Beoordeling' en heeft tot doel de kwaliteitsaanduiding van de vis in de drie veilingen op eenzelfde manier te laten verlopen. De einddatum van dit project was voorzien op 31 december 2001. Het is in elk geval positief dat er vanuit de drie visveilingen pogingen worden ondernomen om samen te gaan werken. Toch zal er op dit vlak nog heel wat moeten gebeuren. In de huidige Europese context heeft het immers weinig zin om elkaar verder als concurrenten te beschouwen³.

Ondanks de invoering van moderne veilingtechnieken en andere investeringen (zoals nieuwe sorteermachines), werden de drie visveilingen tijdens het laatste decennium geconfronteerd met een **neerwaartse trend aangaande de verhandeling van Belgische vis**. Eerste oorzaak hiervan vinden we bij het quotabeleid en de vlootinkrimping. Daarnaast liggen de verre visgronden en de quotahoppers (Belgische vissersvaartuigen in handen van Nederlandse eigenaars die op Belgische quota vissen) aan de basis van het stijgend aantal verkopen van Belgische vis op de Nederlandse markt. Belangrijk hierbij te vermelden is het KB van 3 februari 1999 dat de Belgische vissersvaartuigen verplicht om jaarlijks hun daadwerkelijke economische band met de Belgische kuststreek te bewijzen⁴. Op die manier wenst de Belgische overheid te vermijden dat de visaanvoer door Belgische vissersvaartuigen in het buitenland verdere uitbreiding neemt en hoopt ze een einde te maken aan het daarmee gepaard gaande verlies in toegevoegde waarde. In 2001 werd echter voor 27.546.000 euro vis door Belgische vaartuigen in Nederland aangevoerd.

Dit was nog steeds 10% meer dan het jaar daarvoor en ruim 18% meer dan in 1999. Van die ruim 27 miljoen euro werd 14 miljoen euro of 51% verwezenlijkt door 23 vaartuigen, die systematisch hun vangsten in Nederland markten⁵. Tenslotte zetten ook economische redenen zoals prijsverwachtingen en kostenbesparingen de Belgische vissers ertoe aan om op bepaalde tijdstippen hun vangsten in andere dan Belgische havens af te zetten⁶. Als positief element valt evenwel het toenemende belang van de georganiseerde koeltransporten vanuit het buitenland naar de thuishavens te vermelden⁷.

Shipyard Lowyck
Where your ship is our passion!

Dreaming of classic elegance?
Nostalgic about exclusive beauty?
Restoration of maritime heritage and classic yachts

Construction of wooden ships
Conversion of professional vessels

Replications of classic yachts and historical ships

Three generations of tradition and craftsmanship

Classic yachts
Wooden ship
Historical vessels

Your "Mooring" for full yachting services!

Complete Refits
Interior & accommodation
Exterior works
Full technical service
GrandBankes® first Authorised Service Centre in Europe

Shipyard Lowyck: Nieuwewerfkaai 5 - B-8400 OOSTENDE (Belgium) - Tel: +32 (0)59 32 08 21 - Fax: +32 (0)59 80 29 73
E-mail: info@shipyard-lowyck.be - www.shipyard-lowyck.be

De drie Belgische visveilingen geven hierbij hun reactie:

Het woord is aan...

*de heer Johan Van de Steene,
directeur Zeebrugse Visveiling nv*



© Luchtfotografie Henderyckx

Hoe ziet u de samenwerking met de andere Belgische visveilingen evolueren?

De Zeebrugse Visveiling (ZV) ziet de samenwerking tussen de visveilingen beperkt tot de internationale logistieke organisatie en het uitbouwen van het kwaliteitscontrolesysteem van de vis. Via de VLAM⁸ zijn er wel gezamenlijke acties met betrekking tot de marketing van de vis.

Waarom bent u - al dan niet - op het Pefa-veilingnetwerk⁹ aangesloten?

Pefa zorgt voor de internationale verkoop en commercialisatie van de verse vis uit Zeebrugge via het internet. Hierdoor krijgen de reders toegang tot de internationale markten, dus hogere vraag en betere prijzen. De kopers krijgen een breder en dieper aanbod van vis gezien de rechtstreekse toegang tot andere veilingen via het Pefa-netwerk.

Wat is uw reactie op de vaststelling dat de Belgische vis steeds meer via buitenlandse visveilingen verkocht wordt?

Het marktaandeel en de omzet van de vangst van de Belgische vloot in Zeebrugge zijn de laatste jaren systematisch gestegen. Het volume aangevoerde vis is eveneens gestegen (2000-2001) of ongeveer stabiel gebleven (2002). Dit is te danken aan de grotere getrouwheid van de Zeebrugse reders. Steeds minder Belgische reders verkopen de laatste jaren in het buitenland. De stijging van de verkoop van Belgische vis in Nederlandse havens is vooral de wijten aan de Nederlandse vlaggeschepen.

de heer Freddy Pollet,
afgevaardigd bestuurder AG Vismijn Oostende



© N.V. Moncreay

de heer Marcel Madou,
bureauchef Nieuwpoortse Visveiling



Met de omschakeling naar een autonoom gemeentebestuur beoogt de Oostendse vismijn in eerste instantie het inspelen op een gedeeltelijk andere nichemarkt, namelijk een specialiteitsveiling in plaats van een volumeveiling zoals de ZV. Vanuit deze complementariteit kan elke visserij haar sterke punten uitspelen om te komen tot een verregaande samenwerking op zeer diverse domeinen.

Gelet op de verschillende gaardheid en structuur van de drie visveilingen zal de samenwerking wellicht status quo blijven. Samenwerking is zeker noodzakelijk om te komen tot een (geografisch) kwaliteitslabel voor de vis, zoniet zullen de zuiver economische doelstellingen - die meer gericht zijn op kwantiteit dan op kwaliteit - de invoering ervan bemoeilijken.

Aangezien ons koperspubliek overeenkomt met dat van Zeebrugge geeft een aansluiting op hetzelfde netwerk onvoldoende meerwaarde voor Oostende. Door aan te sluiten op het Eface-netwerk, waar - naast Oostende - de zeven grootste Nederlandse veilingen op aangesloten zijn, hebben wij de koopkracht in Oostende gevoelig verhoogd en realiseert Oostende thans zeer goede veilingprijzen.

Nieuwpoort heeft een eerder lokale afzetmarkt en doelgroep (detailhandel), waardoor aansluiting op het Pefa-netwerk niet relevant is.

We bieden onze kopers wel de mogelijkheid om via een kleinschalig netwerk, eigen aan de visveiling, via PC van thuis uit te bestellen.

Wij zijn van mening dat aan deze trend een einde is gekomen, onder meer dank zij de invoering van het Eface- en Pefa-systeem, waardoor de Belgische veilingprijzen de concurrentie met - vooral - de Nederlandse veilingen kan doorstaan. Het nadelige kostenaspect verbonden aan de soms verafgelegen ligging van de "Belgische visgronden" (namelijk dicht bij buitenlandse vismijnen) zal nooit volledig weggewerkt kunnen worden, waardoor steeds een aantrekking van deze buitenlandse veilingen zal blijven bestaan. De egalisering van de veilingprijzen op de Europese markt als gevolg van de invoering van het Pefa- en Eface-netwerk speelt hier dan in ons nadeel.

Als een reder meer inkomsten genereert en soms minder uitgaven moet doen door te verkopen op een buitenlandse veiling is dit onvermijdelijk. Om dezelfde redenen is het vanzelfsprekend dat sommige Nieuwpoortse reders op andere Belgische visveilingen verkopen dan de onze.

(vervolg op volgende blz.)

(vervolg van vorige blz.)

Het woord is aan...

de heer Johan Van de Steene,
directeur Zeebrugse Visveiling nv

Welke is de troef of specialiteit van uw visveiling?

De ZV biedt op regelmatige basis een groot volume vis met breed gamma aan. De ZV is een belangrijke speler op de Europese versmarkt (binnen top 6 veilingen). De kwaliteit van het aangeboden produkt ligt op een zeer hoog niveau dankzij de toepassing van de transparante Kwaliteitsaanduiding, door middel van de KIM-scores, (d.i. Kwaliteits Index Methode), alsook door een moderne en professionele uitbouw van de schepen op technisch gebied, en het behoud van de koude ketting vanaf de vangst tot aan de verwerking. Het marktaandeel van 75 à 90% waarborgt een constant aanbod en geeft een antwoord aan de dagdagelijkse behoefte van de kopers aan verse producten.

Aanvullende eigen mededeling

Het Pefa-netwerk is uniek in de wereld en heeft bewezen dat het een daadwerkelijke meerwaarde brengt aan de gebruikers. Zowel voor de reders als voor de kopers. De verhoogde internationale concurrentie heeft in Zeebrugge geleid tot hogere en stabielere prijsvorming.

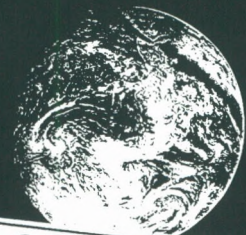
ZEEBRUGGE : THE PLACE TO BE FOR BUSINESS

Investeer nu in de toekomst. De Transportzone Zeebrugge biedt ruimte (gronden) en burelen voor alle Haven- en Transportgebonden bedrijven.

Voor inlichtingen en begeleiding bel nu
NV TRANSPORTZONE op het nummer 050 / 54.76.47
(internationaal /3250.547.647)



TRANSPORTZONE ZEEBRUGGE NV



**AN OFFICE WITH A
WORLDWIDE VIEW!**

*de heer Freddy Pollet,
afgevaardigd bestuurder AG Vismijn Oostende*

De vismijn Oostende heeft een zeer divers aanbod van kwaliteitsvis dat steeds meer reders en nieuwe kopers uit binnen- en buitenland aantrekt. Bijkomende troeven voor Oostende zijn haar zeer uitgebreide haven-infrastructuur met onder meer drie slibways, ruim één kilometer aanlegkade, diverse scheeps- onderhoud- en herstellingsbedrijven en een visserssluis die 24/24 u opgaat voor de visserij.

De omschakeling naar een autonoom gemeentebedrijf op 1 december 2002 en de uitvoering van een strategisch plan, waarbij de vismijn Oostende zich onder meer profileert als specialiteitenveiling, gaf volgende spectaculaire resultaten:

- in 2002 groeide de omzet in tonnage met 29%, in euro met 16% (17 miljoen euro);
- voor de eerste vijf maanden van dit jaar is de omzetsijging (in tonnage) opnieuw met 28% gestegen, uitgedrukt in euro zelfs 59%;
- het marktaandeel in België steeg van 15% op 31/12/2001 tot 26% op heden.

*de heer Marcel Madou,
bureauchef Nieuwpoortse Visveiling*

Nieuwpoort heeft vooreerst een aantal troeven in het algemeen belang van de zeevisserij en vis:

- sterk verbonden met het begrip "dagverse vis";
- speelt een grote rol in de promotie van de zeevisserij: jaarlijks brengen meer dan 200 groepen een bezoek aan de Nieuwpoortse visveiling, gecombineerd met een rondleiding in een kleinschalig visverwerkend bedrijf. Daarnaast heeft de Nieuwpoortse visveiling troeven in particulier en plaatselijk belang:
 - de sterke verbondenheid met de viswinkels in eigen stad en in de Westhoek;
 - de unieke ligging in een havenzone met plezier-, vissers- en werkvaartuigen zorgt permanent voor een maritieme sfeer en heeft een grote toeristische waarde voor Nieuwpoort.

In het totale consumptiepatroon van vis verdient de dagverse vis, die onder meer aangevoerd wordt op de Nieuwpoortse visveiling, dezelfde specifieke aanpak en behandeling als andere streekspecialiteiten.

Dit is slechts mogelijk door een hechte samenwerking tussen de verschillende spelers in het veld, met name:

- door de aanvoersector zelf, door meer aandacht voor kwaliteit aan boord van het schip en voor het behoud van deze kwaliteit op de visveiling;
- door de aankopers, via een passend aankoopbeleid (die de extra inspanning van de sector beloont) en via medewerking in de promotie;
- door de overheid door het scheppen van éénvormige verkoopsmodaliteiten in de drie vissershavens voor "dagverse vis", door het toelaten van afzonderlijke kwaliteitslabeling, dit zowel op basis van het product als van de geografische oorsprong en door ondersteuning van de promotie van dit label.

- 1 'Economische betekenis van het European Fish Centre (EFC) in de haven van Zeebrugge', studie uitgevoerd door WES Onderzoek & Advies in opdracht van de nv Zeebrugse Visveiling, juli 2002.
- 2 Het PESCA-programma werd in 1994 gelanceerd door de Europese Unie om de economische ontwikkeling te stimuleren in de kuststreken van ons continent.
- 3 Iris Samuelov en Jacques Viaene, 'Uitrustingen en infrastructuur van de Belgische vissershavens', WES en Universiteit Gent, november 1999.
- 4 De Belgische vissersvaartuigen moeten kunnen aantonen dat elk jaar minstens 50% van de bemanning wordt aangemonsterd uit personen die effectief aan de Belgische kust wonen en verblijven, ofwel dat minstens 50% van de jaarlijkse visvangst in één van de Belgische havens aanlandt en dat de Belgische vissersvaartuigen er ook een substantieel deel van de vangst laten veilen.
- 5 Ir. M. Welvaert, 'De Belgische zeevisserij, Aanvoer en besomming', Ministerie van middenstand en landbouw, dienst zeevisserij, 2001

- 6 Jacques Viaene, Xavier Gellynck, Catherine Michielsens, Eddy Van der Meersche, 'Analyse van de visverwerkende sector in België, maart 1999.
- 7 West-Vlaanderen 2010, 'Analyses ter voorbereiding van een strategie voor economische ontwikkeling', GOM West-Vlaanderen, p.223-232.
- 8 Vlaams promotiecentrum voor agro- en visserijmarketing
- 9 Pefa.com is een netwerk van elektronische verse visveilingen over gans Europa en een wereldwijd verkoopsplatform voor gekweekte, verwerkte en diepgevroren visproducten. De veilingen zijn onderling aan elkaar gekoppeld en zijn toegankelijk voor de koper via het internet.