ILPENDAM – Een handvol vissers en boeren zaten zaterdag samen aan tafel. Locatie: boerderij Achtervennen van melkveehouder en natuurbeheerder Sjaak Hoogendoorn uit Ilpendam. Initiatiefnemers: het Visserij Innovatie Platform (VIP) en het Centrum voor Landbouw en Milieu (CLM). Doel: het uitwisselen van ervaringen tussen voorlopers.

,,Een leuke bijeenkomst´´, zegt Frans Vroegop van het ministerie van LNV over de boerderijmeeting onder het thema Vissen en Broden. Mosselkweker Gert de Keijser (BRU 19), staandwantvisser Alexander Zijp uit Heerhugowaard en de kottervertegenwoordigers Gert-Jan Kooy (SC 19, WR 115), Klaas-Jelle Koffeman (FD 281) en Cees van den Berg (Rederij J. van den Berg & Zn., Urk) zaten naast of tegenover twee melkveehouders, een schapenhouder/kaasmaker/zorgboer en een varkenshouder met vlees onder eigen streekmerk.

De genodigden worden allemaal beschouwd als voorlopers op het gebied van multifunctioneel ondernemen. In de voorbereiding stuitte het Centrum voor Landbouw en Milieu al op concrete interesse om een kwaliteitsketen met agrarische producten uit te breiden met vis. Onderling wisselden de boeren en vissers informatie uit over elkaars activiteiten, over hoe ze omgaan met een veranderende kijk van de samenleving op hun bedrijf, hoe ze proberen meer uit de markt te halen en met welke innovaties ze zelf bezig zijn. Kortom: met over de schutting heen te kijken en kijken of je van een andere ondernemer wat kan oppikken.

Visserijondernemers

Cees van den Berg (UK 61, UK 243, NG 1, NG 2, NG 4) concludeert dat de consument dichter op de landbouw dan op de visserij staat, en dat de agrarische wereld daar op een goede manier mee om heeft leren gaan. Zichzelf positief in de kijker weet te zetten met bijvoorbeeld Open Boerderijdagen. Daar kan de visserijwereld wat van leren, aldus Cees van den Berg, die ervaart dat in eigen kring nog veel naar andere schakels in de keten wordt gekeken als het gaat om noodzakelijke promotie.

Gert de Keijser (BRU 19) reed na afloop met een heel tevreden gevoel naar huis. ,,Het was superinteressant om als biologische boer en natuurbeheerder op het water – wat wij mosselkwekers zijn – in de keuken te kunnen kijken van collega´s binnendijks. We hebben ervaren dat we wederzijds veel van elkaar kunnen leren. Biologische agrariërs hebben bijvoorbeeld heel goede afspraken met ngo´s en overheden. Ze zijn naast elkaar gaan zitten en werken samen. Dat dat lukt, geeft mij moed voor de toekomst. De wisselwerking was zo positief, dat we na afloop tegen elkaar zeiden: het zou mooi zijn om hier een vervolg aan te kunnen geven.´´

Gert-Jan Kooij (SC 19, WR 115) is onder de indruk van de boerenverhalen. Wat bij hem vooral is blijven haken is een opmerking van de agrariërs dat het voor hen onbegrijpelijk is dat vissers hun vis niet anders en op eigen wijze onderscheidend weten te vermarkten. Want vissers hebben alles mee: ze zijn ambachtelijk bezig, hebben wel degelijk een positief imago, hebben een verhaal te vertellen, leveren een wild en van nature biologisch product. Kooij ziet in de visserij ook diverse marketinginitiatieven, maar de samenhang voor de Noordzeevisserij ontbreekt. Ook het verhaal van boeren als natuurbeheerders geeft stof tot nadenken. Boeren beuren als ze hun land niet bewerken, als ze later maaien (weidevogelbeheer), als ze windsingels onderhouden. Daar heeft de overheid en de maatschappij geld voor over. ,,Wat is het verschil als bijvoorbeeld een Wadvisser zegt: ik blijf vier maanden van het Wad af? Waarom zou daar geen geldpotje voor zijn?´´

De belangrijkste conclusies van de bijeenkomst:

- *Als je aan de slag wil met natuurbeheer op zee, beschouw dat dan vooral als een betaalde dienst en niet als een subsidie; dat is een harde les uit vele jaren agrarisch natuurbeheer.*
- *Organiseer je als visserij, naar het voorbeeld van de agrarische natuurverenigingen, ook op lokaal of regionaal niveau als gesprekspartner van de natuur- en milieuorganisaties.*
- *Zorg dat je met wilde vis niet in een bulkmarkt terecht komt; het is een uniek product dat het verdient onder merk te worden verkocht, net als de streekproducten op land.*
- *Zorg dat burgers en consumenten in grotere getalen kennis kunnen nemen van het prachtige vissersvak en haar product: organiseer open dagen, laat meevaren, etc. De landbouw heeft daarmee veel goodwill verkregen.*
- *Naar analogie van de algemeen verbindend verklaring van CAO's zouden afspraken die visserij- of agrarische ondernemers maken met de grotere natuurorganisaties beschermd moeten worden tegen gerechtelijke procedures door kleinere partijen (denk aan het mosselconvenant).*