



Ministerie van Economische Zaken



Europees Visserijfonds:  
Investerings in duurzame visserij



wing partner  
in ruimte  
en ontwikkeling

## Adviesrapport

# Horizontale samenwerking en prijsvorming in de garnalensector

project 'Nieuwe economische modellen voor de Noordzeegarnalenketen'

Opdrachtgever: Stichting Verduurzaming  
Garnalenvisserij (SVG)



24 maart 2016



## Colofon

<b>Tekst en redactie</b>	Wing, partner in ruimte en ontwikkeling
<b>Auteurs</b>	Joost Tersteeg (Wing) Doeke Faber (Faber Management en Advisory Services) Wouter Jan Strietman (Wing)
<b>Opdrachtgever</b>	Stichting Verduurzaming Garnalenvisserij, <ul style="list-style-type: none"><li>- Contactpersonen Johan Nooitgedagt (voorzitter) Pim Visser (secretaris)</li><li>- Adres Postbus 64 8300 AB Emmeloord</li><li>- Telefoon +31 527 698151</li><li>- E-mail <a href="mailto:jknooitgedagt@vissersbond.nl">jknooitgedagt@vissersbond.nl</a></li></ul>
<b>Opdrachtnemer</b>	Wing, partner in ruimte en ontwikkeling <ul style="list-style-type: none"><li>- Projectleider Joost Tersteeg</li><li>- Adres Hollandseweg 7-E 6706 KN Wageningen</li><li>- Telefoon +31 6 5131 6006</li><li>- E-Mail <a href="mailto:joost.tersteeg@wing.nl">joost.tersteeg@wing.nl</a></li><li>- Webpagina <a href="http://www.wing.nl">www.wing.nl</a></li></ul>
<b>Projectpartners</b>	Nederlandse Vissersbond VisNed Faber Management and Advisory Services BV Ursa Major Services BV Visafslag Hollands Noorden

Het project 'Nieuwe economische modellen voor de Noordzeegarnalenketen' is een initiatief van de Stichting Verduurzaming Garnalenvisserij. Dit onderzoek is uitgevoerd en gefinancierd in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken en is mede mogelijk gemaakt door het Europees Visserij Fonds (EVF), ter investering in duurzame visserij.



Ministerie van Economische Zaken



Europees Visserijfonds:  
Investering in duurzame visserij



# Adviesrapport

## Horizontale samenwerking en prijsvorming in de garnalensector

project 'Nieuwe economische modellen voor de Noordzeegarnalenketen'

Opdrachtgever: Stichting Verduurzaming Garnalenvisserij (SVG)



# Inhoudsopgave

<b>1. Inleiding</b> .....	<b>5</b>
<i>Werkwijze</i> .....	5
<b>2. Analyse</b> .....	<b>6</b>
2.1. Schets van de huidige situatie .....	6
<i>Nog maar weinig handel over de klok</i> .....	6
<i>Wanneer de aanvoerprijzen onder druk staan</i> .....	6
<i>Wanneer de garnalen schaars zijn</i> .....	6
<i>Conclusie</i> .....	7
2.2. Over samenwerking en marktbeïnvloeding .....	7
<i>Ervaringen uit het verleden</i> .....	7
<i>Toegevoegde waarde creëren</i> .....	7
<i>INTERMEZZO: Het model FloraHolland</i> .....	8
<b>3. Een kans voor de garnalensector</b> .....	<b>9</b>
3.1. De aanvoercoöperatie .....	9
<i>Prijsvorming</i> .....	10
<i>Certificering</i> .....	10
<i>Confidence Index, zelfkeur en handhaving</i> .....	10
3.2. Integratie van Brancheorganisatie en Aanvoercoöperatie .....	11



# 1. Inleiding

Dit document beschrijft de resultaten van het deelproject 'Horizontale samenwerking en prijsvorming in de garnalensector', onderdeel van het bredere project 'Nieuwe economische modellen voor de Noordzeegarnalenketen'. Aanleiding voor het brede traject waren de economische uitdagingen waarvoor de garnalensector anno 2011 stond. Deze waren toen, en zijn nog steeds, sterk gerelateerd aan de manier waarop de keten is georganiseerd en de verdienmodellen die de visserijbedrijven hanteren. Gekoppeld aan grote natuurlijke schommelingen in het garnalenbestand en de regelmatig terugkerende disbalans in vraag en aanbod die daarvan het gevolg is, resulteert de huidige marktordening in ongewenste prijsfluctuaties. In dit adviesrapport schetsen wij een alternatief organisatiemodel voor de garnalensector. Op de juiste wijze uitgevoerd, kan dit model leiden tot grotere prijsstabiliteit, waardoor garnalenvissers op de lange termijn meer zekerheid wordt geboden om te investeren in een duurzamere bedrijfsvoering.

In totaal zijn binnen dit het brede project 'Nieuwe economische modellen voor de Noordzeegarnalenketen' drie deelprojecten uitgevoerd:

1. Verkenning naar en oprichting van een Branche Organisatie (BO) Garnalen
2. Kwaliteitsmanagement in de garnalenketen
3. Horizontale samenwerking en prijsvorming in de garnalensector

De resultaten van de deelprojecten hebben gemeen dat ze alle drie handvatten bieden voor een intensievere samenwerking binnen de keten gericht op transparantie en kwaliteit, met als neveneffect dat de sector uitsluitend nog duurzame kwaliteitsproducten levert voor zowel de binnenlandse consumptie als de export, hetgeen een noodzakelijk ingrediënt is voor een stabilisering van de prijsvorming. Waar in deelproject 1 'Verkenning naar en oprichting van een Branche Organisatie (BO) Garnalen' de verticale samenwerking op het gebied van kwaliteitsmanagement aan de orde was en in deelproject 2 het kwaliteitsmanagement zelf, wordt in het deelproject waarover dit adviesrapport handelt een horizontaal samenwerkingsmodel voor de aanvoersector geschetst die individuele vissers kansen biedt om in coöperatief verband de markt te voorzien van gegarandeerde kwaliteitsproducten tegen een marktconforme prijs.

## Werkwijze

De inhoud van dit adviesrapport is het resultaat van vele gesprekken die de auteurs de afgelopen jaren voerden met spelers binnen en buiten de wereld van de Noordzeegarnaal. Een andere belangrijke bron was de deskundige kennis van Doeke Faber, mede ingegeven door zijn jarenlange ervaring als bestuurder van onder meer de Vereniging van Bloemenveilingen in Nederland, het Productschap Tuinbouw, het Bloemenbureau Holland en het Productschap Vis. De inzichten die dit alles opleverde zijn door de auteurs vertaald in een analyse (Hoofdstuk 2) en een daaruit volgend samenwerkingsmodel (Hoofdstuk 3).



## 2. Analyse

De Nederlandse garnalensector staat de komende tijd voor de uitdaging een stabielere en evenwichtigere verdeling van inkomsten en een grotere netto verdien capaciteit te bewerkstelligen. Doorgaan met de huidige manier van werken kan betekenen dat er op termijn financiële offers gebracht zullen moeten worden door grote delen van de sector, met name als de garnalenprijzen weer onder druk komen te staan. Een dergelijk scenario wil de sector graag voorkomen.

---

### 2.1. Schets van de huidige situatie

#### Nog maar weinig handel over de klok

Reeds lange tijd is gebruikelijk dat in de garnalensector tussen aanvoerder en koper de aanvoerprijs tot stand komt via onderhandse afspraken. Vaak is daarbij sprake van een tussenpersoon. De voorwaarden van de overeengekomen transactie zijn alleen bekend bij de betreffende partijen. Er is namelijk geen verplichting om die voorwaarden openbaar te maken.

Doordat er nog maar weinig garnalen via de klok worden verkocht, is er geen structureel inzicht in de op een bepaald moment gehanteerde aanvoerprijzen. Over beweringen dat de contractbetalingen de beweging van de afslagklok volgen, is veel speculatie. De onduidelijkheid leidt dan ook regelmatig tot onrust, vooral in tijden dat de aanvoer van garnalen groter is dan de marktvraag.

#### Wanneer de aanvoerprijzen onder druk staan

Voor diegenen die in zulke omstandigheden ervaren dat de aan hen geboden aankoopprijs beneden de kostprijs zakt, breken onzekere tijden aan. Zo'n garnalenvisser kan geneigd zijn om zijn bestaande overeenkomst om te ruilen voor een nieuw contract bij een andere opkoper, maar als vervolgens blijkt dat deze nieuwe koper z'n prijs zelfs nog verder laat zakken, is er voor de betreffende aanvoerder vaak geen weg meer terug. Hij zal de slechte marktsituatie moeten uitzitten.

Bij een overmatige aanvoer van garnalen zullen een aantal vissers hun heil zoeken in het aanlanden van nog grotere volumes, in de hoop dat zij met een grotere besomming toch nog iets van hun vaste lasten kunnen terugverdienen. Het ligt voor de hand dat zulke acties alleen maar tot nóg lagere aanvoerprijzen leiden. Een andere reactie van vissermannen kan zijn dat men om kosten te besparen minder strikt omgaat met de kwaliteitseisen.

#### Wanneer de garnalen schaars zijn

Niets is zo veranderlijk en onvoorspelbaar als het garnalenbestand. Nadat in 2011 de prijs van ongepelde garnalen op de afslag een dieptepunt van € 1,30 per kg bereikte, klom de aanvoerprijs in de jaren daarna omhoog tot een voorlopig maximum van ruim € 7,00 per kg in het tweede kwartaal van 2015. Waar het eerst de aanvoersector was die in de problemen zat, zijn het nu de handelaren die door gebrek aan aanvoer grote moeite hebben om aan hun leveringsverplichtingen te voldoen. Hun beproefde strategie om met de fluctuatie van de seizoenen mee te gaan door in tijden van overvloed voorraden aan te leggen om die op een later tijdstip weer te kunnen verkopen, werkt alleen als die voorraden



daarna weer tegen een lage inkoopprijs kunnen worden aangevuld. Hiertoe is in 2015 nauwelijks gelegenheid geweest.

In een dergelijke situatie van schaarste bestaat het risico dat handelaren overgaan tot het kopen en doorleveren van garnalen van mindere kwaliteit. Sommige garnalenvissers zullen geneigd zijn om hieraan mee te werken omdat voor die mindere kwaliteit toch nog steeds hoge prijzen worden geboden.

### Conclusie

De conclusie is dat gebrek aan transparantie en een grote fluctuatie in aanvoerprijzen niet bevorderlijk is voor het door de keten heen handhaven van een hoge kwaliteitstandaard. Weliswaar is met de oprichting van de Brancheorganisatie Garnalen (deelproject 1) in 2015 een belangrijke stap in de goede richting gezet, toch kan de hierboven beschreven dynamiek in prijs en kwaliteit nog steeds roet in het eten gooien. Althans, zolang partijen niet in de volle breedte bereid zijn om ook zonder stringente controlesystemen afspraken na te komen omtrent de kwaliteit van het af te leveren product. Want het opzetten en in de benen houden van zo'n controlesysteem zou de transactiekosten in de garnalensector alleen nog maar vergroten.

Samenwerken rond kwaliteit wordt voor zowel de aanvoer als de handel gemakkelijker als er meer stabiliteit is in de prijzen. Vissers krijgen dan meer langetermijnperspectief en zijn eerder geneigd te investeren in kwaliteitsverbetering en verduurzaming van de bedrijfsvoering. Handelaren hoeven minder te vrezen voor een tijdelijke terugloop van het garnalenbestand, waardoor de aankoopprijs de pan uit rijst. Het is dus zaak om na te denken over een alternatieve organisatievorm die de gewenste samenwerking en transparantie omtrent kwaliteit kan helpen vergroten.

---

## 2.2. Over samenwerking en marktbeïnvloeding

### Ervaringen uit het verleden ...

De afgelopen jaren zijn er diverse pogingen ondernomen om stabiliteit te brengen in de inkomenspositie van garnalenvissers. Naast bedrijfsmatige verbeteringen bij individuele visserijondernemingen, richtten de maatregelen zich ook op een stabielere prijs door samenwerking binnen de keten. Een beruchte episode aan het eind van de jaren '90 leidde tot het inzicht dat samenwerking al te makkelijk leidt tot ongeoorloofde marktbeïnvloeding. De toenmalige NMA (tegenwoordig de Autoriteit Consument en Markt, ACM) constateerde dat door het maken van vangstbeperkings- en prijsafspraken de mededingingswet grootschalig werd overtreden. Dit resulteerde in forse boetes voor zowel handelaren als producentenorganisaties.

Wat we hiervan kunnen leren is dat horizontale of verticale samenwerking niet gericht kan zijn op het maken van collectieve afspraken omtrent productievolumes of minimum prijzen. Toch blijken aanverwante economische sectoren er weldegelijk in te slagen om binnen de keten op zakelijke grondslag samen te werken, zonder dat de markt hierdoor op ongeoorloofde wijze wordt beïnvloed. Succesvolle Nederlandse voorbeelden zijn de Van Drie Groep (verticale samenwerking) en de ondernemerscoöperaties Friesland Campina en Royal FloraHolland (horizontale samenwerking).

### Toegevoegde waarde creëren

Omdat we ons in dit deel project beperken tot horizontale samenwerking binnen de keten, stelden we onszelf de onderzoeksvraag of een coöperatief samenwerkingsverband ook voor de garnalensector



## INTERMEZZO: Het model FloraHolland

De bloemenveiling FloraHolland is een coöperatieve vereniging met duizenden leden. De leden zijn ook de aanvoerders van bloemen, planten, struiken, etc. Niet alle aanvoerders zijn leden: er zijn ook aanvoerders vanuit Nederland en het buitenland, die geen lid zijn maar wel mogen aanvoeren onder vooraf vastgestelde voorwaarden.

### Transparantie en vertrouwen

De Nederlandse bloemenveilingen werken al heel lang met strenge aanvoer voorschriften. Deze voorschriften worden dagelijks gemonitord; zo ontstaat er in de loop der tijd zowel bij de leden/aanvoerders als bij de kopers een vertrouwd beeld betreffende de aangeboden partijen. Wederzijds vertrouwen in het veilproces is een onmisbare factor.

Om tot een snelle, effectieve en efficiënte afzet te komen, dient minimaal aan een aantal voorwaarden te worden voldaan:

- Voldoende aanvoerders van het te verhandelen product
- Voldoende kopers van het aangeboden product
- Het gebruik van een betrouwbaar prijsvormingsinstrument (afslag klok/mijnzaal of dealing room)
- Alle relevante (prijs) informatie betreffende het product komt per direct ter beschikking van alle spelers in de markt.

### Logistiek

Logistieke activiteiten van de handel – vandaag gekocht en vóór morgenochtend 8 uur a.m. geleverd aan de deur van een klant binnen een straal van 700-800 km – dwingen veiling en handel ertoe om op zo snel mogelijke termijn de partijen te veilen (vóór 10.00 uur a.m.) en binnen twee uren daarna af te leveren aan de deur (box) van de koper. De aflevering van de verkochte partijen bij de koper is een verantwoordelijkheid die de veiling op zich neemt. Dit vergt veel van het veilproces en de daaraan voorafgaande kwaliteitskeur.

### Zelfkeur

Tot enkele jaren geleden, werd elke 'partij' fysiek gekeurd door een team 'keurmeesters', in dienst van de veiling. Deze keuringen vonden plaats in de nacht en waren afgerond voor het veilproces om 06.00 uur a.m. begon. Uiteindelijk bleken de keuringen te duur en te tijdrovend, zeker toen met de groei van de omzet het aantal te keuren partijen en de pan uit rees. Bovendien hadden de kopers soms twijfels wat betreft de 'onafhankelijkheid' van de keurmeesters. Deze stonden namelijk op de loonlijst van de veiling en – zo vermoeden kopers – waren in geval van twijfel eerder geneigd te kiezen voor de leden/aanvoerders dan voor de koper/klant.

Om het proces van kwaliteitskeur beter te laten verlopen (elke te veilen partij krijgt een vermelding van de kwaliteitsklasse op de veilingklok) heeft het bestuur van de veiling (en de leden van de coöperatie) besloten om de verantwoordelijkheid voor het indelen van een partij in de juiste kwaliteitsklasse bij de eigen leden/aanvoerders te beleggen. Dit proces wordt kortheidshalve 'zelfkeur' genoemd.

### Betrouwbaarheidsindex

Zelfkeur is niet alleen een keurinstrument in handen van het lid/ aanvoerder, maar ook een financieel instrument. Prijsverschillen tussen de verschillende kwaliteitsklassen (A1, A2, A, en B) kunnen oplopen tot € 0.10 per steel. Dat zou betekenen dat indien een aanvoerder op een dag 20.000 stelen aanvoert en er twijfel ontstaat tot welke kwaliteitsklasse die partij behoort, dit een potentiële verliespost voor koper of verkoper kan op leveren van tenminste € 2.000.

Voor de aanvoerder vereist zelfkeur dus eerlijkheid en standvastigheid: hij moet te allen tijde de juiste kwaliteitsklasse kunnen garanderen. De veiling ondersteunt de aanvoerder daarbij door het invoeren van een 'betrouwbaarheidsindex', ook wel aangeduid als 'Confidence Index' (CI). Deze index is leidend voor de prijs die de koper voor een bepaalde partij bloemen/planten betaalt en daarover verlangt hij absolute zekerheid. Mocht een aanvoerder in z'n kwaliteitsaanduiding een fout maken (zults bij steekproef of op instigatie van een koper te bepalen) dan wordt zijn CI naar beneden bijgesteld. Dit is onmiddellijk en voor alle partijen zichtbaar. Als zo'n aanvoerder recidiveert kan zijn CI onder de 90% zakken en krijgt hij een serieus probleem met de prijs en afzet van zijn bloemen/planten. Pas na vele goede 'foutloze' zelfkeur steekproeven zal zijn CI weer op acceptabel niveau komen en zijn partijen weer volwaardig meedoen op de klok.





kansen biedt. De vele gesprekken die wij de afgelopen jaren binnen en buiten de sector hebben gevoerd hebben tot de conclusie geleid dat zo'n samenwerking alleen succesvol is als de samenwerking een duidelijke waardevermeerdering ten gevolge heeft.

Bij Friesland Campina komt die waardevermeerdering in belangrijke mate voort uit een ver doorgevoerd kwaliteitsmanagementsysteem, te beginnen bij de primaire producent en eindigend bij de levering aan de retail. Gecombineerd met kennis- en innovatieprogramma's voor de aangesloten coöperanten, state of the art R&D en een succesvol marketingapparaat, weet Friesland Campina zowel haar leden als haar klanten aan zich te binden.

Bij Royal FloraHolland is de toegevoegde waarde eveneens gebaseerd op kwaliteitsgarantie richting handel, maar deze is bovendien ingebed in een full service dienstverlening in termen van de financiële transactie (de beste kwaliteit voor de laagste prijs) en de aflevering van het product (op tijd en in de gewenste verpakking). De handel is hier te gast bij de producenten en wordt er volledig ontzorgd. Zie het intermezzo op de vorige bladzijde.

### 3. Een kans voor de garnalensector

Met de oprichting van de Brancheorganisatie Garnalen (deelproject 1) is een belangrijke stap gezet in het integraal doorvoeren van een kwaliteitsmanagementsysteem door de hele keten heen. De ketenpartners willen de samenleving en de consument laten zien dat de sector 'doet wat ze belooft en belooft wat ze doet': 'Be good and tell it'. En samenwerken rond kwaliteit wordt nog gemakkelijker als er meer stabiliteit is in de aanvoerprizen (zie hiervoor). Partijen zouden in het realiseren van deze ambities kunnen denken aan een brede aanvoercoöperatie naar het model van FloraHolland.

---

#### 3.1. De aanvoercoöperatie

Het organisatiemodel dat zich aandient is dat van een coöperatieve vereniging van garnalenvissers en van eigenaren van één of meerdere garnalenafslagen c.q. zeefstations. In het ene geval zou het initiatief kunnen uitgaan van een garnalen-PO of een combinatie van Garnalen-PO's, terwijl het ook goed denkbaar is dat het initiatief in eerste instantie genomen wordt door een aan de weg timmerende visafslag. In beide gevallen is het beoogde doel hetzelfde: een dienstencentrum dat toegevoegde waarde creëert door de kwaliteit van de verhandelde garnalen te garanderen en daarop een transparant prijsvormingsmechanisme te baseren.

De kwaliteitsgarantie die het dienstencentrum geeft heeft betrekking op twee klassen consumptiegarnalen: de super league, waaraan niets valt af te dingen en waarmee ook mechanische pelinstallaties goed uit de voeten kunnen, en een iets mindere kwaliteit garnalen die wel voldoen aan de wettelijke vereisten, maar door hun vorm, grootte en sortering minder marktwaarde hebben. Garnalen die in geen van deze twee kwaliteitsklassen vallen, worden verhakseld en buiten het circuit van de humane voeding aangeboden aan belangstellende kopers.



Het is denkbaar dat op termijn in Nederland plaats is voor hooguit twee of drie aanvoercoöperaties. Deze zullen tot stand komen door de samenwerking van PO's. Tussen de aanvoercoöperaties kan dan sprake zijn van concurrentie.

### Prijsvorming

Deze differentiatie in gegarandeerde kwaliteitsklassen werkt ook door in de prijsvorming. Van elke transactie wordt meteen en voor iedereen zichtbaar de aanvoerder, zijn CI (Confidence Index), de aanlandplaats, de aanlanddatum, de koper, het verhandelde volume en de kwaliteitsklasse bekendgemaakt.

De transacties zelf komen tot stand met tussenkomst van de veilingklok of in een z.g. 'dealing room'. Dit laatste fenomeen is een ruimte waar medewerkers van de aanvoercoöperatie rechtstreeks via de telefoon of met behulp van ICT verkoopcontracten afsluiten met afnemers van garnalen. Elke deal wordt nadat 'ie is gesloten meteen gepubliceerd.

De dealingroom kan zowel in opdracht van een visser als in opdracht van een handelaar optreden. De opdracht kan zijn om voor een bepaald product van een omschreven kwaliteit en hoeveelheid tegen een afgesproken prijs op een bepaald tijdstip een koper (handelaar, retailer) te vinden; of de dealingroom medewerker krijgt een opdracht van een retailer of handelaar, om leveranciers (vissers) te vinden die een bepaald product van een omschreven kwaliteit en hoeveelheid op een bepaald tijdstip wil leveren tegen een vastgestelde prijs. De dealingroom koppelt dus tegen vaste prijs vraag en aanbod aan elkaar. De aanvoerder moet zelf goed bepalen wat de prijs moet zijn voor zijn aanbod; hij moet ook weten wat een redelijke markt prijs is.

Dealingroom principe kan alleen dan goed functioneren indien goede afspraken zijn gemaakt over de voorwaarden waaronder mag worden gehandeld. Ook is het voor een stabiele prijsvorming belangrijk dat het grootste deel van alle transactie (zeg minimaal 60%) via de klok of dealingroom loopt. Dit kan alleen als vissers zich daartoe verplichten via hun lidmaatschap van de coöperatieve vereniging en handelaren aangetrokken worden door de meerwaarde die de aanvoercoöperatie als service centrum biedt.

### Certificering

Garnalen mogen alleen aan de coöperatie worden aangeboden als de aanvoerder en zijn schip en bemanning zijn gecertificeerd volgens de regels en voorwaarden van de Brancheorganisatie Garnalen. Hetzelfde geldt voor de handelaren, want zolang er kopers zijn die bereid zijn om slechte kwaliteit te kopen, dan zal dit kwaliteitssysteem niet werken.. Kwaliteitsgarnalen worden dus alleen afgenomen door gecertificeerde handelshuizen. Dit proces is nodig om bij exporterende groothandel, retail, detailhandel, grootwinkel bedrijven en de consument vertrouwen te wekken t.a.v. een gegarandeerde constante kwaliteit duurzaam gevangen garnalen.

### Confidence Index, zelfkeur en handhaving

Net als is beschreven in de intermezzo FloraHolland, kent de aanvoercoöperatie aan elke aanvoerder een Confidence Index toe die staat voor de mate waarin de aangeboden partijen garnalen voldoen aan de via zelfkeur geafficheerde kenmerken. Dit betekent dat de indeling in een kwaliteitsklasse de volledige verantwoordelijkheid is van de betreffende visserijondernemer.

Toetsing van de juistheid van de indeling in kwaliteitsklassen vindt plaats middels steekproeven en op instigatie van de koper die bezwaar aantekent. Het eventueel afwaarderen van de CI van een aanbie-



der wordt meteen openbaar kenbaar gemaakt. Alleen door langdurige verbetering komt de betreffende aanbieder weer in aanmerking voor eerherstel.

Handhaving (waaronder steekproeven en daadwerkelijke controles), geschiedt door onafhankelijke controleurs die door de aanvoercoöperatie, of beter nog de Brancheorganisatie, worden aangesteld.

---

### 3.2. Integratie van Brancheorganisatie en Aanvoercoöperatie

Refererend aan de inleiding van dit adviesrapport, kan gesteld worden dat het hier voorgestelde model van een aanvoercoöperatie het realiseren van de ambities van de Brancheorganisatie Garnalen dichterbij kan brengen. De Brancheorganisatie stelt de richtlijnen en regels op waaraan het kwaliteitsmanagement moet voldoen. Ook stelt de Brancheorganisatie onafhankelijke controleurs aan die steekproefsgewijs of op verzoek van kopers keuringen uitvoeren.

De aanvoercoöperatie is een initiatief dat hier nauw top aansluit. Haar leden conformeren zich onvoorwaardelijk aan de kwaliteitsnormen die door de Brancheorganisatie zijn opgesteld. Richting de handel neemt de aanvoercoöperatie zo een groot stuk onzekerheid weg. Tegelijk rekenen de vissers af met de in het verleden gangbare 1-op-1-contracten. Zij introduceren collectief een eigen systeem van prijsvorming, dat recht doet aan de differentiatie in kwaliteitsklassen en garant staat voor transparantie.

Naar verwachting brengt dit model, mits breed in uitvoering gebracht, rust en vertrouwen in de garnalensector, waardoor per saldo de verdien capaciteit van ondernemers toeneemt en het investeringsklimaat richting een duurzamer bedrijfsvoering verbetert.