



**Lokale verwerking van pladijs:
economisch haalbaar?**

Waarom deze studie?

De aanvoer van de Belgische visserijsector laat zich kenmerken door een groot volume aan pladijs, waarvan slechts een beperkt deel lokaal wordt verwerkt. Het project Plaice2BE brengt de mogelijkheden in kaart om economisch toegevoegde waarde te creëren op de aangevoerde pladijs. Het omvat een analyse van de pladijsmarkt, een onderzoek naar innovatieve

verwerkingsmogelijkheden en een economisch haalbaarheidsonderzoek.

Een kenniskring bestaande uit actoren uit de volledige bevoorradingketen volgde de tussentijdse resultaten op de voet en stuurde bij tot een concept voor lokale verwerking van pladijs waar lokale ketenspelers achterstaan.

In deze brochure vindt u de beknopte resultaten.
Meer info via www.fabriekenvoordetekomst.be/pladijs.

Pladijs tot op de graat

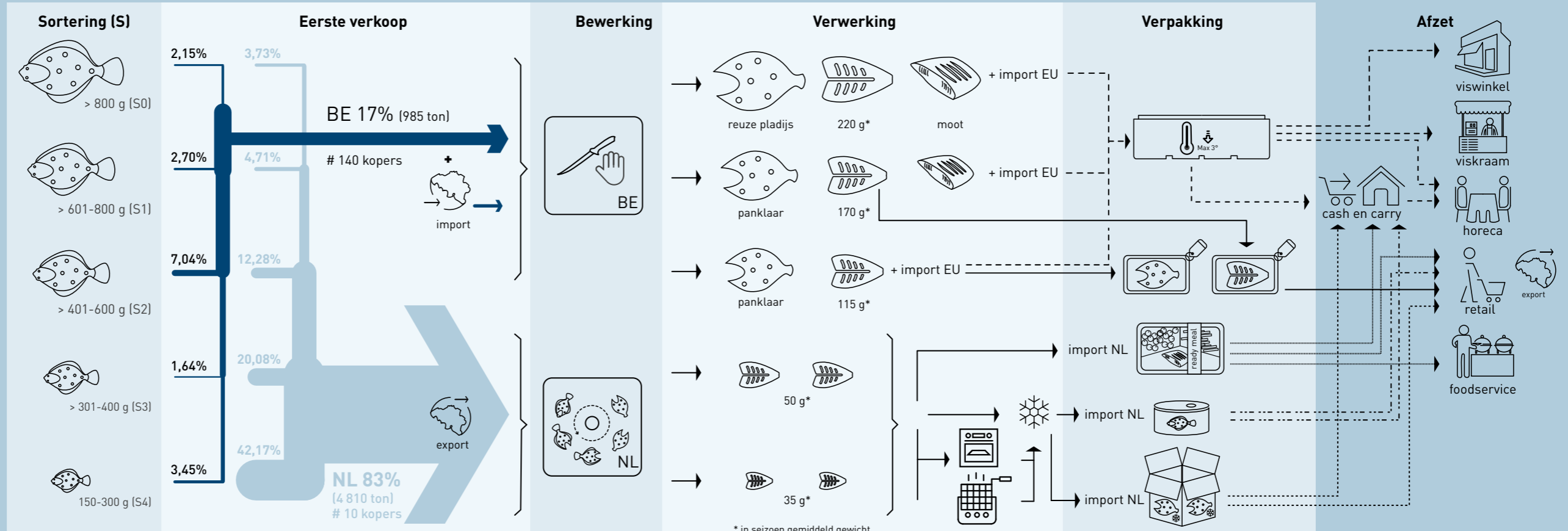
Onderstaand schema geeft de stroom van de verschillende sorteringen vereenvoudigd weer (o.b.v. cijfers van 2017). Het aankopen op de veiling gebeurt door een 140-tal Belgische en slechts een 10-tal Nederlandse kopers. De Belgische klanten kopen slechts 17% van het volume. Het gaat om zowel kleine als middelgrote ondernemingen. Daarnaast kopen deze bedrijven ook brute vis aan via andere buitenlandse veilingen. Het fileren van pladijs gebeurt overal handmatig. Deze kmo's hebben naast visverwerkende activiteiten, vaak groothandelsactiviteiten en sommige zijn kleinhandelaar. Deze kleine en middelgrote bedrijven zijn wendbaar en passen zich gemakkelijk aan de specifieke vragen van de klant aan. Ze beleveren hun klanten dan direct (restaurant, foodservice, zelfstandige buurtsupermarkten). Aan het hoofd van deze bedrijven staan doorgedreven visexperten die in de sector zijn grootgebracht. De middelgrote bedrijven leveren aan grotere

afnemers (via retailplatformen) en onderscheiden zich doordat ze meer volume kunnen verwerken en over een gevarieerd machinepark beschikken waardoor de filets flexibel en op maat van de klant kunnen aangeboden worden (geportioneerd en verpakt). Deze bedrijven zijn meestal niet gespecialiseerd in een bepaalde vissoort, en hebben doorgaans geen ervaring met upscaling in een industriële productieomgeving of met export. Het gros van het volume (83%) wordt opgekocht door Nederlandse kopers en gaat rechtstreeks naar de gespecialiseerde fileerbedrijven in Nederland (Urk, Middelburg). Het gaat daarbij om hoog geautomatiseerde ondernemingen die bijgevolg contracten afsluiten met grote internationale afnemers. De filets komen zowel met als zonder huid voor op de versmarkt. Een groot deel wordt diepgevroren en gebruikt voor verdere verwerking verderop in de keten en komt op die manier gedeeltelijk terug op de Belgische markt.

83% van de pladijs
aangeland in België
wordt opgekocht
door een 10-tal
Nederlandse kopers.

Stroomschema pladijs België

Prijs 1 ^{ste} verkoop (€)	ton	
2014	2017	2017
2,35	2,63	341
2,03	2,41	430
1,50	1,98	1 120
1,13	1,85	1 259
0,96	1,75	2 647
5 797 ton in Belgische havens		



Innovatieve verwerkingsmogelijkheden

De verschillende importstromen op het stroomschema tonen aan dat de huidige markt groter is dan dat er lokaal wordt opgekocht. Er is met andere woorden potentieel om aanbod en vraag beter/lokaal op elkaar af te stemmen. Er werden vier scenario's geïdentificeerd voor lokale verwerking. Deze werden door de kenniskring onderling afgewogen aan de hand van positieve en negatieve evaluatiecriteria waaraan gewichten werden toegewezen.

Positieve criteria

Consumentenacceptatie • Retailacceptatie • Binnenlands marktpotentieel • Buitenlands marktpotentieel • Toegevoegde waarde voor de totale keten • Beschikbaarheid aan grondstoffen • Beschikbaarheid kwaliteit grondstoffen

Negatieve criteria

Technologisch en productierisico • Investeringsrisico • Concurrentieel risico • Verkooprisico • Complexiteit keten-overstijgende samenwerking • Logistieke complexiteit • Noodzaak van MSC • Noodzaak van bedrijfsmarketing • Noodzaak van sectormarketing

De evaluatie resulteert in volgende rangschikking:

1 Northsea heroes

Hoogwaardige producten (mousses, terrines, fingerfood, vissalade, visburger, viskroket, ...) ontwikkelen op basis van pladijs visvlees en andere vissoorten.

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Nicheproduct met toegevoegde waarde • Bestaande technieken en expertise kunnen worden ingezet • Hefboom met bestaand machinepark | <ul style="list-style-type: none"> • Dure grondstof • Verwerking in (kleine) batchgrootte • Productontwikkelingsrisico + marketinginvestering |
| <ul style="list-style-type: none"> • Integratie in een bestaand bedrijf (bestaande machines delen) • Nieuwe consumptiemomenten (apéro, snack, on the go) • Sterk merkverhaal (lokale visser als held) | <ul style="list-style-type: none"> • Leverplicht ten aanzien van retailers vergt stockage • Streekafhankelijke consumentenacceptatie • Veel nieuwe productintroducties mislukken |



Met pladijs kun je een lekkere visvla maken met een stukje gerookte pladijs in verwerkt. Ook een pladijsburger werd reeds getest.

2 Rebelge

Hoogstaand gamma lokaal aangelande seizoensproducten (grote filet, panklaar of moten) op basis van pladijs onder het merk Rebelge, rechtstreeks van het vaartuig. Rebelge verwijst naar onze eerder rebelse, Belgische vissers.

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Bestaande markt met groeimogelijkheden • Onderscheidend • Meerwaarde voor reder, visverwerker, groothandel en retail | <ul style="list-style-type: none"> • Ontbreken van seizoenen want pladijs is het ganse jaar door beschikbaar • Een groot deel van het volume valt samen met de kuitperiode • Aanzienlijke marketinginvestering |
| <ul style="list-style-type: none"> • Mogelijkheden voor een sterk merkverhaal • Ook mogelijk voor andere vissoorten • Vraag naar alternatief voor geïmporteerde soorten | <ul style="list-style-type: none"> • Concurrentie met tong (zelfde seizoen) • Verouderend consumentenpubliek voor dit type product • Gebrek aan alternatieve verkoopstechnieken |



Jason Savels

3 Rook & Roll

Toegevoegde waarde scheppen op niet-gefileerde pladijs door middel van roken.

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Goedkopere grondstof als brute product • Geslaagde test • Uniek | <ul style="list-style-type: none"> • Productontwikkelingsrisico • Aanzienlijke marketinginvestering • Beperkte afzetmarkt |
| <ul style="list-style-type: none"> • Erkend streekproduct • Roken van reststromen • Gerookte producten in de lift | <ul style="list-style-type: none"> • Afhankelijk van Belgische retail • Streekafhankelijke consumentenacceptatie • Veel nieuwe productintroducties mislukken |

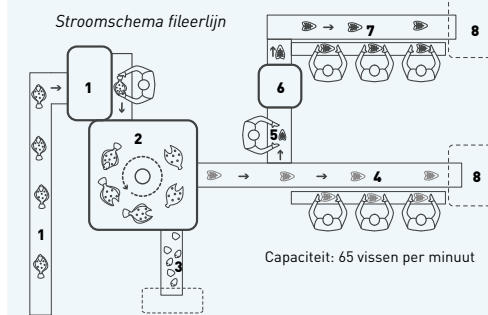


Er waren verrassend goede resultaten met het warm roken van een volledige pladijs. De structuur was ideaal om een vismousse van te maken of om op brood te smeren. Een andere mogelijkheid was roken onder vacuüm.

4 Fileercentrum 2.0

Geautomatiseerde fileerlijn (zie onderstaand schema) om pladijs en andere platvissen in groot volume te verwerken tot filets, die dan op de internationale markt worden aangeboden.

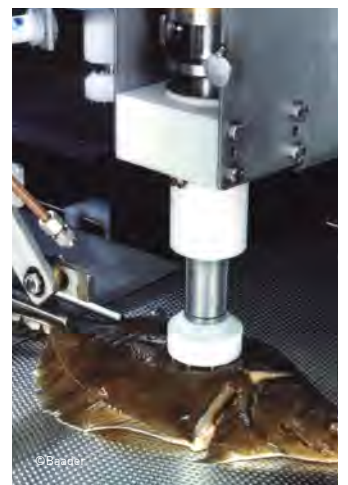
- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Hoog volume (1 machine = 5 600 bruto ton/jaar) • Lokale verwerking (minder transport) • Tewerkstelling (tot ca. 25 VTE's) | <ul style="list-style-type: none"> • Hoge investeringskost en onzekerheid over afzetmogelijkheid • Weinig onderscheidend (=> lage marges aan grote volumes) • Bewaking rendement verwerking belangrijk |
| <ul style="list-style-type: none"> • Machine kan ook andere platvissen verwerken • Inbedden in bestaand bedrijf (schaalvoorwaarden + differentiatie) • Andere bedrijven kunnen filets verder verwerken | <ul style="list-style-type: none"> • Monofunctionele lijn enkel gericht op platvis • Grote visverwerkende industrie beperkt aanwezig in Vlaanderen • Concurrentie |



Afmetingen van de machine (2):
 Lengte: 2,60 m
 Breedte: 2,25 m
 Hoogte: 2,30 m

1. Toevoer brute product via transportband met operator
2. BAADER 176
3. Afvaltransportband
4. Transportband met 3 operatoren voor trimmen van filets van buikzijde (met huid)
5. Operator voor het begeleiden van filets voor onthuiden
6. Onthuidmachine (semiautomatische machine)
7. Transportband met 3 operatoren voor trimmen van filets van rugzijde (zonder huid)
8. Tubs voor filets

Bekijk het filmpje ►



¹ Alle aanvoercijfers en quota werden berekend voor kalenderjaar 2016 omdat deze tijdens de opmaak van deze brochure beschikbaar waren.

² % van de theoretische beschikbare tijd (24 uur per dag) dat de machine effectief produceert.

³ VTE: voltijds equivalent.

Drie van de vier scenario's (1,2 en 4) spelen in op het lokaal verwerken van de sorteringen 3 en 4. De kostprijs om deze groottes handmatig te fileten is hoog tegenover de grondstofkost. Om lokale verwerking als filet in scenario's 1 en 2 mogelijk te maken, is de aanwezigheid van een lokale automatische fileerlijn vereist (= scenario 4).

Daarom wordt de financiële haalbaarheid van fileercentrum 2.0 onderzocht.

Financiële haalbaarheid fileercentrum 2.0

Drie varianten voor een fileercentrum 2.0

	Start-up bulk (A) Compleet nieuw bedrijf dat zich focust op het fileren en internationaal vermarkten van halffabricaten.	Scale-up (B) Bestaand visverwerkend bedrijf brengt een gamma eindproducten op de markt.	Grow-up business (C) Bedrijf dat diensten levert en fileert in opdracht van de klant die zelf de vis aankoopt.
Producten	Halffabricaat van pladijsfilet in bulkverpakking	Gamma van verpakte eindproducten op basis van pladijsfilets	Dienst: fileren van platvissen (loonwerk)
Activiteiten	Inkoop, fileert en vermarkt	Inkoop, fileert, bewerkt én vermarkt	Fileert in opdracht
Geografische oriëntatie	Nieuw bedrijf, internationaal georiënteerd	Bestaand MO - lokaal verankerd	Bestaand MO - lokaal verankerd
Machinepark	Fileermachine	Fileermachine geïntegreerd in uitgebreid machinepark voor zowel verwerking als bewerking	Fileermachine geïntegreerd in basis machinepark verwerking
Logistiek	Extern	Eigen logistiek apparaat	Extern
Personeel	- Nieuwe kwaliteitsmanager - 8 gespecialiseerde operatoren - Nieuwe onderhoudstechnieker - Internationaal verkoopteam	- Bestaande kwaliteitsmanager - 8 allround operatoren - Bestaande onderhoudstechnieker (20% toegewezen aan project) Bestaand verkoopteam	- Uitbreiding kwaliteit - Mix van operatoren - fileerexperten - Nieuwe onderhoudstechnieker - Uitbreiding en heroriëntatie verkoopteam
Klanten	- Nieuw - Internationale vis- en voedingsindustrie - Grootschalig - Filetverwerkende visindustrie - Bv. paneren, portioneren, maaltijdvoorbereidingen, ...	- Grotendeels bestaand - Regionale klanten - Middenschalg - Retail (Rebelge) - Cash & carry - Groothandel/visverwerkers - Foodservice klanten	- Bestaand en nieuw - Rechtstreekse kopers van grondstoffen met minimale oplages/volumes - Middenschalg - Retail - Groothandel/visverwerkers
Kosten			
Investeringen	€ 855 000	€ 530 000	€ 530 000
Jaarlijkse vaste kosten	€ 210 000	€ 67 000	€ 170 000
Variabele kosten	€/uur 98,91 <i>(4 VTE's, water, elektriciteit)</i>	€/uur 145,79 <i>(6 VTE's, water, elektriciteit)</i>	€/uur 145,79 <i>(6 VTE's, water, elektriciteit)</i>
Semivariabele kosten	€/ploeg 169 128 <i>(4 vaste VTE's)</i>	€/ploeg 84 564 <i>(2 vaste VTE's)</i>	€/ploeg 84 564 <i>(2 vaste VTE's)</i>

Break-even omzet

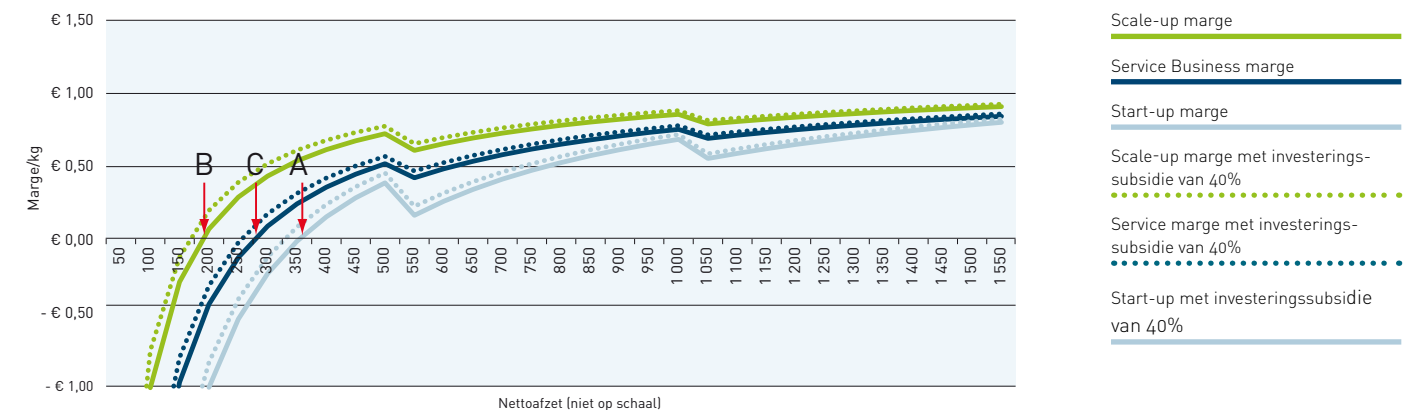
	354	188	277
Netto Ton	354	188	277
Bruto Ton	1314	702	1035
Aantal filets (miljoen)	8,8	4,6	6,9
Omzet in miljoen EUR	2,7	1,5	0,6
% van de aanvoer Belgische vloot¹	15%	8%	12%
% van de Belgische quota	11%	6%	9%
% van de aanvoer Belgische havens	25%	13%	19%
% bezettingsgraad machine²	14%	7%	11%
% van 1 ploeg	68%	36%	53%
Financiële haalbaarheid	—	★★★★	★

Scale-up tekent vanaf 188 ton filets positieve cijfers op

De tabellen houden enkel rekening met hoeveel volume er moet verkocht worden om uit de kosten te komen. Het aspect of de markt vraag voldoende groot is, wordt niet meegenomen.

De kans om voldoende omzet te realiseren is groter bij de scale-up omdat er een beroep kan gedaan worden op een bestaand commercieel netwerk en omdat er in huis reeds verschillende product- en verpakingsvarianten kunnen worden aangeboden. Het inzetten van een merklabel via samenwerking kan zorgen voor meer herkenbaarheid en dus meer verkoop. Bijgevolg heeft de scale-up de meeste kans op slagen. Andere varianten zijn, mits het vinden van strategische partners, eveneens haalbaar.

Uit de break-even analyse blijkt dat de scale-up het snelste winst maakt in functie van het volume, bij meer dan 188 ton verwerkte pladijs of 702 ton bruto pladijs. Dit lijkt haalbaar zowel vanuit de optiek van het aangelande volume, als vanuit de mogelijke afzet. Tijdens de kennisgeving werd aangegeven dat dit volume kan gerealiseerd worden via een beperkt aantal retailcontracten.



De scale-up heeft het meeste kans op slagen

De opstart van een fileercentrum 2.0 in België is economisch haalbaar mits de nodige professionele en verkoopsomkadering worden voorzien. Inzake de drie varianten, gaat de voorkeur naar scale-up. Deze draagt niet enkel de grootste marges in zich maar ook minder risico omdat de kans groter is dat er voldoende afzet kan gevonden worden. Niettemin moeten de risico's goed worden ingeschat, zoals productieggarantie bij één lijn, onvoldoende aanvoer grondstof (niet dagelijkse bevoorrading), markttoegang ...

het produceren in één ploeg (8 voltijdsequivalenten - VTE) en een toegevoegde waarde van € 360 000. Indien op lange termijn tot 1000 ton pladijsfilets op jaarbasis wordt geproduceerd, een ambitie die binnen de mogelijkheden ligt van deze machine, dan zorgt dit project voor een toegevoegde waarde van circa € 864 000 per jaar en een tewerkstelling van 16 VTE, in een 2-ploegenstelsel. Dit zou een equivalent zijn van circa 3700 ton bruto pladijs verwerkt of 70% van de aanvoer in Belgische havens of 42% van de pladijsvangst van de Belgische vloot (2016).

In een eerste fase moet de markt vraag groeien om de afzet boven de 188 ton te krijgen en op te trekken tot 500 ton netto, wat evenredig is met

Grijp uw kans en neem contact voor advies op maat

In werkelijkheid is een veelheid van situaties mogelijk. In bepaalde gevallen komt u als bedrijf ook in aanmerking voor subsidies, waardoor het project sneller rendabel wordt. Het is mogelijk om het businessmodel uit te werken op maat van uw bedrijf, coöperatieve of groep van partners.

Wenst u een analyse, neem dan contact met

Katelijne Vancleemput, stafmedewerker Voeding - Fabrieken voor de Toekomst op het telefoonnummer +32 51 75 02 24 of via katelijne.vancleemput@pomwvl.be.

Partners

ILVO

Instituut voor Landbouw-
Visserij- en Voedingsonderzoek

Met de steun van



Vlaanderen
is landbouw & visserij



Europees Fonds voor
Maritieme Zaken en Visserij

Investering in Duurzame Visserij

Contact

Katelijne Vancleemput
Stafmedewerker Voeding
Fabrieken voor de Toekomst
T +32 51 75 02 24
katelijne.vancleemput@pomwvl.be

Meer info en activiteiten via
www.fabriekenvoordetoekomst.be

 @FVTwvl

POWERED BY

POM

maakt werk van West-Vlaanderen